

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS  
CENTRO DE PESQUISA E DOCUMENTAÇÃO DE  
HISTÓRIA CONTEMPORÂNEA DO BRASIL (CPDOC)

Proibida a publicação no todo ou em parte; permitida a citação.  
Permitida a cópia xerox. A citação deve ser textual, com indicação  
de fonte conforme abaixo.

LIMA, José Alfredo Graça. *José Alfredo Graça Lima (depoimento,  
2008)*. Rio de Janeiro, CPDOC, 2009. 31 p. dat.

**JOSÉ ALFREDO GRAÇA LIMA  
(depoimento, 2008)**

## *Ficha Técnica*

tipo de entrevista: temática

entrevistador(es): Matias Spektor; Raphael Coutinho da Cunha; Rogerio de Souza Farias

levantamento de dados: Matias Spektor

pesquisa e elaboração do roteiro: Matias Spektor

sumário: Priscila Guedes da Silva

conferência da transcrição: Matias Spektor

local: Rio de Janeiro - RJ - Brasil

data: 17/01/2008

duração: 2h 48min

fitas cassete: 0

páginas: 31

Entrevista realizada no contexto do projeto "Luiz Felipe Lampreia", desenvolvido com financiamento da Souza Cruz, através da Lei Rouanet de incentivo fiscal do Ministério da Cultura, entre julho de 2008 e junho de 2009. O projeto visa à constituição de um banco de entrevistas audiovisuais com o ministro Luiz Felipe Lampreia e pessoas indicadas por ele, além de completar o tratamento técnico do seu arquivo pessoal, doado ao CPDOC. A escolha do entrevistado se justificou pela carreira de diplomata e porque compôs, em 1995, o gabinete de Luiz Felipe Lampreia, no governo Fernando Henrique Cardoso.

temas: Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), Câmbio, Diplomacia, Luiz Felipe Lampreia, Mercosul, Palácio do Itamaraty, Política Comercial, União Européia, Área de Livre Comércio das Américas (Alca).

## *Sumário*

Entrevista: 17.01.2008

Comentários sobre sua carreira: inclinação para a diplomacia comercial, relação com o GATT (General Agreement on Tariffs and Trade ou Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio); comentários sobre a Rodada do Uruguai e a posição do Brasil nessa situação; menção ao cargo de chefe da Divisão de Política Comercial; considerações sobre a política comercial brasileira: visão pessoal e opinião pública, questão da liberalização comercial; citação de importantes fatos ocorridos no cenário internacional no ano de 1994: adoção do Plano Real, configuração do Mercosul (Mercado Comum do Sul); conseqüências da adoção de uma Tarifa Externa Comum abaixo daquela consolidada no GATT para a economia: questão das importações, atuação do Itamaraty, menção ao cargo de assessor econômico do gabinete do ministro Lampreia e a repercussão que teve nos jornais; regime automotivo do Mercosul; a questão da indústria nacional e dos investidores; o déficit comercial mundial e o êxito da política comercial do Brasil; efeitos da crise cambial para o comércio; importância da desconcentração da riqueza das mãos dos setores; novos comentários sobre o Mercosul e a abertura do Brasil para o exterior; considerações sobre a Alca (Área de Livre Comércio das Américas): conexão com o Mercosul, a questão do prazo, a oferta americana, comentário sobre a atuação brasileira, resistências dentro do Itamaraty; novos comentários sobre sua trajetória na carreira diplomática: primeiros anos, contato com Luiz Felipe Lampreia, chegada ao gabinete do ministro, outros postos ocupados; a Rodada do Uruguai: comparações com a Rodada de Doha, comparações entre os embaixadores Rubens Ricupero e Paulo Nogueira Batista; volta ao Brasil como chefe da Divisão de Política Comercial; breves comentários sobre a atuação dos negociadores; novas considerações sobre o embaixador Ricupero; comentários sobre as medidas não tarifárias; sua promoção à ministro em 1991: ajuda do ministro Celso Amorim, convivência anterior com o ministro Samuel Pinheiro Guimarães, ida à Genebra, pela terceira vez, em 1991; volta ao Brasil como subchefe de gabinete do ministro Lampreia; ida para o Departamento Econômico: dedicação ao regime automotivo; breves comentários sobre a Camex (Câmara de Comércio Exterior); assume a subsecretaria econômica em 1998: razões, desafio de assumir toda a parte econômica e comercial incluindo o Mercosul, caso da Argentina, questão das restrições, interlocução na Presidência da República; preferência por permanecer no ministério a ser secretário-executivo da Camex; discussão a respeito do USTR (United States Trade Representative); novos comentários sobre o Itamaraty: questão do consenso institucional, posição na Camex; criação do Representante Especial do Presidente da República para Assuntos do Mercosul (Repsul); comentários sobre a questão do contencioso do Canadá: considerações iniciais, sucesso da diplomacia comercial brasileira, interlocução com a Embraer; breves comentários sobre sua experiência como panelista; firma sua opinião de que a diplomacia comercial tem que ser pública; prática de contratação de advogados no Itamaraty; medidas adotadas pelo ministério na "construção de capacidade" e de formação de quadros na área de contenciosos; comentários sobre a mudança do governo Fernando Henrique Cardoso para o de Lula; comentários para a Secretaria de Estado: opinião sobre a Alca e comparação com a União Européia; comentários sobre a preparação e posição brasileira na Rodada de Doha.

1ª Entrevista: 17 de janeiro de 2008

M.S. – Embaixador, a primeira pergunta que a gente queria fazer diz respeito à liberalização comercial no começo da década de 90. A liberalização pega o senhor de surpresa em Genebra? É a primeira pergunta. E, se pega de surpresa ou não, que impacto isso tem sobre o seu trabalho e a condução dos negócios no começo da década de 90?

J.L. – Bom, deixa eu recordar um pouco, voltar um pouco atrás para dizer que eu tive uma carreira quase toda ela voltada para a diplomacia comercial. O meu primeiro posto foi Genebra justamente. Eu estive lá entre 1974 e 77 e já pude participar da Rodada Uruguai. Então, a minha formação, a minha cultura foi sempre, naturalmente, de obediência, de respeito aos princípios e aos objetivos do GATT<sup>1</sup>, que o Brasil ajudou inclusive a construir, foi um dos membros fundadores. Então, desde 77, quando eu fui removido então de volta para Brasília, que eu já tinha certa expectativa de que o Brasil pudesse viver menos à margem do GATT, que era o caso, ou que sempre foi o caso, pelo fato de o país praticar o modelo de substituição de importações e estar sempre muito preocupado com o impacto da balança comercial sobre o balanço de pagamentos. Enfim, toda uma doutrina que determinava uma ação praticamente só defensiva nos organismos internacionais e no GATT em particular, não é? De modo que quando eu voltei... Eu fui removido para Genebra uma segunda vez, entre 83...

M.S. – E 85.

J.L. – Entre 83 e 85, justamente. Eu estive no Suriname dois anos e dois meses, até com o então embaixador Lampreia, e de lá voltei para Genebra. Em 86, começa a haver uma primeira inflexão até. Eu peguei lá o embaixador Paulo Nogueira Batista, cujas posições eram muito conhecidas, e são muito conhecidas até hoje, e inspiradoras para um determinado grupo, para uma determinada tendência. Eu peguei dois anos de embaixador Paulo Nogueira Batista, e justamente no lançamento da Rodada Uruguai, que foi, isso sim, um pouco em dissonância com o que o Brasil esperava poder... não alcançar, mas poder esperar de uma evolução do sistema, que fosse, digamos, mais consentânea com as suas práticas, com as suas políticas, que eram...

M.S. – Por que dissonância?

J.L. – Dissonância porque o que se pretendia através da Rodada Uruguai era justamente uma maior liberalização *overall*, que determinava, em primeiro lugar, uma redução drástica das tarifas, que ainda eram muito altas. Mas o mais importante acontece em... Então, em 1986, e fica por alguns anos, o Brasil fica como um negociador relutante. A Rodada Uruguai é lançada apesar de alguns esforços brasileiros para que isso não acontecesse, não é? Apesar de que o trabalho feito em Punta del Este foi de primeiríssima qualidade, no sentido de que foi possível aceitar uma rodada que tivesse ou que fosse redundar em obrigações razoáveis, digamos, para países como o Brasil, como a Índia, ou outros países sul-americanos, que ainda estavam não só seguindo o modelo de substituição de importações mas muito afetados pela crise da dívida, o que determinava ou definia um círculo vicioso: você não abria porque precisava mais saldo comercial para poder atender aos seus compromissos internacionais. E disso você acaba

---

<sup>1</sup> General Agreement on Tariffs and Trade ou Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio.

um pouco começando a se libertar só em 1988, quando tem a primeira reforma tarifária, a primeira reforma moderna tarifária, ainda na época do Sarney. É justamente quando eu volto para o Brasil para ser chefe da Divisão de Política Comercial.

M.S. – Nesse momento, as suas opiniões pessoais já estão viradas para o que depois viriam a ser na década de 90? Ou o senhor ainda está abraçado pessoalmente ao modelo anterior?

J.L. – Digamos que... É como eu disse no começo: desde o meu período de formação, ainda como segundo-secretário, eu sempre enxerguei, eu tive essa visão de que o Brasil precisava mudar, de que a nossa política comercial tinha que ser simplesmente o respeito às normas do GATT, fossem elas quais fossem – se elas fossem mais avançadas, da mesma maneira você teria que seguir junto a elas –, para beneficiar a sua sociedade e para dar mais concorrência à indústria. O *case* para a maior liberalização, no caso do Brasil, para mim sempre ficou evidente. Porém, eu, como diplomata, agente político, *practitioner* das políticas e negociador, sobretudo, eu tinha que conviver com uma determinada realidade política, não é? E acho que pude fazer isso com vantagem para o Brasil pelo fato de que o que a gente tinha para pedir era sempre muito mais do que os nossos interlocutores tinham para oferecer. Então, por bem ou por mal, nada se alterava grandemente. Isso era um pouco frustrante do ponto de vista pessoal, mas do ponto de vista profissional oferecia um certo conforto para o futuro, digamos assim, para os momentos que haveriam de vir a partir do momento em que se alcançasse uma estabilização econômica para o Brasil.

M.S. – O senhor tinha interlocutores dentro do Brasil que concordavam com o senhor, que tinham uma visão semelhante a do senhor? A visão pessoal, não a visão institucional.

J.L. – Na verdade, eu diria que não. Não é que eu me considerasse uma voz isolada. Eu tinha o apoio, por exemplo, da própria OMC, dos organismos internacionais de que o Brasil era parte, então, me parecia perfeitamente lógica. A opinião pública nunca entendeu muito bem as vantagens de você liberalizar. Porque é um tema que no Brasil – como, na verdade, em quase todos os países – é muito tomado por razões políticas. Então, ninguém poderia, por exemplo... Até hoje muita gente não consegue compreender que abertura só beneficia a quem faz. Não é que a virtude seja o prêmio da virtude – nós não vamos confundir política comercial com padrões éticos, por exemplo –, mas comércio, para mim, me parece uma coisa muito clara: você não dá sem receber, e essa troca beneficia a todos em geral. Bom, eu não estou aqui para fazer doutrina, muito menos proselitismo, mas, só para responder a sua pergunta, havia, como há até hoje, uma certa falta de compreensão sobre o que está realmente em jogo. Não é novidade para ninguém que os próprios economistas brasileiros sempre estiveram muito mais voltados para o lado financeiro do que para o lado comercial. E mesmo aqueles que estão mais à vontade para tratar de temas comerciais. Nessa mesma visão, há uma certa politização. Há uma certa defesa, digamos. Há um espírito de defesa do que é nosso, porque nós somos exportadores de matérias-primas. Como se isso fosse um defeito, não é? Está se provando que não é, justamente com o preço das *commodities* em alta, com demanda da China e até de outros países por aquilo que a gente faz, faz bem e faz em abundância e que já tem um valor agregado maior hoje em dia. Mas eu entendo, Matias, que isso é um processo educativo. Isso vai vir com o tempo. E eu acho que a

globalização só ajuda. Mais globalização, mais se prova que o Brasil é e tem que ser interdependente e isso só vai lhe fazer bem.

M.S. – Agora, certamente, então, depois da liberalização comercial, logo depois, algumas vezes que antes estavam caladas, que tinham essa percepção, a percepção de que interdependência é bom e que um país como o Brasil só tem a se beneficiar, começaram a poder se expressar de modo que não podiam fazê-lo antes.

J.L. – É. Eu diria que o ponto máximo, maior de inflexão nesse rápido histórico foi em 1994, no segundo semestre de 94, quando acontecem várias coisas importantes no cenário internacional: primeiro, a adoção de um exitoso Plano Real – isso vai ser definidor para o futuro, pelo menos dos próximos cinco anos, até a crise de 99, em matéria de estabilidade econômica e em matéria comercial também –; configuração do Mercosul, a partir do Protocolo de Ouro Preto, como união aduaneira, o que é um truque, de certa maneira, para manter o Brasil ainda um pouco protegido, mas ter uma área mais ampla de atuação no Cone Sul. Isso com benefícios evidentes, embora para alguns setores, não para a economia em geral. Número três: a entrada em vigor da OMC, de um sistema multilateral de comércio mais robusto – ainda deficiente, por causa da virtual ausência da agricultura, ou melhor, da não aplicação das regras do GATT para todo um setor. E que mais que eu poderia dizer? E o lançamento, também, das negociações da Alca. Inclusive, a partir do momento em que o Mercosul se torna uma união aduaneira, ele passa a ter a obrigação de negociar com todos os demais parceiros – porque ele fez uma liberalização autônoma, unilateral – as novas condições de comércio, os novos regimes comerciais. Como nós sabemos, poucos desses esforços tiveram resultados: a Alca acabou; a OMC é uma história de sucesso, mas é hoje um pouco prejudicado pelo fato de a Rodada Doha não concluir; mas o real foi muito bem-sucedido, nós tivemos inúmeros anos... pelo menos uns seis anos de déficit comercial, que foi bom para a economia, embora...

M.S. – Por que foi bom para a economia?

J.L. – Bom, vamos começar... Em janeiro de 1985, você tem uma combinação cujo adjetivo eu hesito em empregar, mas vamos, provisoriamente, chamar de nefasta, politicamente nefasta para o país, que é o fato de você, ao definir uma Tarifa Externa Comum pelo menos quinze pontos percentuais abaixo daquela que você havia consolidado no GATT... Aliás, essa tarifa de 35% só vai entrar em vigor dez anos depois. No começo, você começa com as tarifas que eram...

M.S. – Originais.

J.L. – As originais: cem por cento, no caso de automóvel, por exemplo, que passou a ser um item explosivo na balança. Porque com a redução de 20%, a Tarifa Externa Comum aplicada e mais o dólar valendo, sei lá, menos de um real, houve um pânico com a explosão das importações de automóvel e, de quebra, também os eletrônicos e bens de capital, que sempre foram setores mais sensíveis dentro do próprio Mercosul e para o Brasil em particular. Então, virou ali, logo, rapidamente, o sinal de alerta. O Serra, que tinha acabado de assumir o Ministério do Planejamento, em conversa com o Malan de que o Itamaraty foi logo notificado, achou que nós tínhamos que imediatamente levantar a tarifa. Eles não tinham o perfeito conhecimento de que essa tarifa tinha sido consolidada, de modo que as propostas que saíram inicialmente no *Diário Oficial* – de

aumento de 100% para automóvel, por exemplo, e, igualmente, para determinados produtos eletrônicos – tiveram que ser revistas, para não ultrapassar o consolidado.

M.S. – Então, isso foi feito sem consulta ao Itamaraty?

J.L. – Foi feito com consulta posterior. [risos] E o que aconteceu... Eu não era subsecretário econômico na época. Eu voltei para o Brasil para ser assessor econômico do ministro Lampreia no gabinete dele – um *senior advisor*, digamos assim. O subsecretário era o José Artur, que já estava praticamente removido para a Aladi e que viria a ser logo substituído pelo Botafogo. Então, nós rapidamente montamos uma operação para concertar isso, e saíram as novas tarifas revistas no *Diário Oficial* e não houve nenhuma argüição por parte da OMC. A não ser pelo fato de que, além de aumentar a tarifa, você estabelecendo cotas de importação para automóveis, aí nós tivemos que fazer uma consulta, por motivo de balanço de pagamentos. Isso já foi um pouco idéia nossa, minha com o pessoal econômico do Itamaraty – já o Botafogo na época –, para tentar sair dessa situação. Nós estávamos sendo considerados violatórios dos nossos compromissos, e a alegação era essa, de que nós tínhamos um problema de ameaça de desequilíbrio no balanço de pagamentos e que precisávamos impor aquelas medidas restritivas. Isso ocupou as páginas dos jornais durante alguns meses. E nós fizemos uma consulta em que acabamos não saindo bem, pelo fato... O José Roberto Mendonça de Barros foi o chefe da delegação. Ele era secretário de Política Econômica na época. O Bolívar Moura... Bolívar... Eu esqueço o sobrenome dele agora, meu Deus! Ele era o chefe-de-gabinete do Malan e também estava nessa delegação. Era uma delegação importante, que foi para negociar essa decisão que o Comitê de Balanço de Pagamentos tinha que tomar com relação ao regime comercial para automóveis.

R.F. – Foi aí que nasceu a construção do regime automotivo no Mercosul?

J.L. – Ao mesmo tempo em que aquelas... No fundo, as cotas nunca foram aplicadas, então, isso foi uma atenuante, digamos assim, para a consulta. O desafio para a consulta, pelo menos do meu ponto de vista, e eu acabei tendo que assumir algumas responsabilidades na consulta em si – naturalmente, por delegação do José Roberto e de comum acordo com ele –, mas se tratava era de salvar o que viria a ser um regime automotivo. E se você olhar para as conclusões dessa consulta no Comitê de Balanço de Pagamentos, você vai ver que o Brasil preservou essa liberdade. E, a partir de então, a gente se dedicou, e eu participei pessoalmente de todas as reuniões que levaram à redação da medida provisória que estabeleceu o regime automotivo. As cotas nunca foram aplicadas, como eu disse, então não precisaram ser defendidas. O Brasil, portanto, ao mesmo tempo em que admitia uma coisa que jamais tinha feito, mas que pelo menos tinha cogitado, através dessa decisão que, obviamente, condenava as medidas restritivas que não estivessem em consonância com os nossos compromissos, se reservava o direito de fazer esse regime, que depois teve que ser defendido também – e essa é uma outra longa história, aí eu já era o chefe do Departamento Econômico –, mas que eu acho que foi custoso, mas que foi benéfico.

M.S. – Agora, como se explica que vocês tenham tido sucesso nessa resistência, face a pressões enormes que certamente vocês tinham da indústria nacional, que vinha acostumada a um padrão de interação com o estrangeiro muito diferente?

J.L. – Bom, a indústria... A idéia toda era fortalecer justamente a indústria nacional, dando vantagens aos investidores que já estivessem no Brasil. E o segredo do regime, ou o segredo da defesa exitosa do regime junto a nada menos que Estados Unidos, União Européia, Japão e Coréia, que eram os prejudicados entre aspas, porque esses tinham... Os Estados Unidos, inclusive, não tinham ganho nenhum. Eles só tinham ganho legal, digamos. Aliás, eles quiseram até aproveitar as consultas que nós tivemos que fazer com eles para garantir algum espaço de mercado para caminhões, por exemplo. Foi uma situação muito interessante, muito educativa para mim, e aprendi muito. Mas com o Japão, havia firmas japonesas que não estavam instaladas no Brasil e que tinham um histórico de exportação que tinha que ser um pouco respeitado. Com a Coréia, um pouco a mesma coisa, e [com a] União Européia também, inclusive com automóveis tipo Ferrari e Maserati, que tinham então, curiosamente, uma oportunidade de uma fatia de mercado, através dessa negociação. Então, o segredo, como eu estava dizendo, era dar cotas, dar cotas para esses países, que distribuíam então entre as suas empresas, para eles poderem não interromper o fluxo de comércio. A idéia da cota foi salvadora nesse sentido, porque de outro modo nós teríamos ido ao tribunal, teríamos ido à OMC, à Solução de Controvérsia. E nós estávamos em violação mesmo do que nós tínhamos acabado de negociar. A Argentina não, porque a Argentina tinha negociado ela própria um *waver*. Mas o Brasil não contava em fazer nenhum regime automotivo naquele momento – naquele momento, durante toda a negociação da Rodada Uruguai – de modo que aquilo estava totalmente fora de questão. Então, a gente teve que correr um pouco atrás do prejuízo. E o regime entrou em vigor, vigorou até o ano de 2000, ele foi cumprido, e foi, para a indústria nacional, justamente... Os queixosos eram os importadores. Mas os importadores tinham, através justamente do mecanismo de cota, também a sua parcela.

M.S. – Certo. O senhor falou que durante esse período tem um déficit comercial e que isso, certamente, era problemático porque aumentava a pressão que tinha em cima do governo para tomar medidas que não necessariamente ajudavam a sustentar o plano econômico. Como é que vocês lidavam com isso do ponto de vista comercial?

J.L. – Matias, eu não acho que houvesse *constituency*, sabe? As *constituencies* são geralmente dos setores, que poderiam ficar menos protegidos. E isso não havia. E isso a gente tinha... E aí foram boladas algumas medidas, por parte da Receita Federal ou do Banco Central, que de alguma maneira restringiam as importações, ou que colocavam determinadas travas, sem cair na ilegalidade, sem desrespeitar os compromissos. Eu diria que nesse ponto também foi exitosa a política comercial do Brasil, porque nós não perdemos nenhum *case* – inclusive, ganhamos alguns. Isso demonstrou que era possível perfeitamente conviver com as novas regras. Eu acho que isso contribuiu muito para que você pudesse entrar num outro ambiente, estabelecer uma interdependência que fosse mais benéfica para o Brasil. E, enquanto isso, você estava exportando insumos, você estava importando bens de capital a preços muito baratos, e isso tudo beneficiou o Brasil. É claro que sempre houve essa preocupação – como até hoje ainda existe um pouco, apesar de você ter uma reserva de 180 bilhões de dólares –, essa coisa que é meio cultural, de falta de dólares. Hoje, eu acho que também isso está bastante superado, pelo fato de que nem o dólar vale muito [risos] e também continua entrando em grandes quantidades no Brasil, por outros motivos. Mas, sim, havia talvez, agora que você está falando, um pouco... Eu tinha que quase sempre escrever artigos no jornal, ir aos sindicatos... um pouco para explicar o que estava acontecendo e o que podia acontecer. Infelizmente, em 1999, nós tivemos uma crise cambial séria que também



acabou confundindo um pouco os espíritos, não é? Mas, na minha cabeça, eu lhe confesso que nunca... esse caminho nunca deixou de ter clareza.

M.S. – Confundi os espíritos em que sentido?

J.L. – No sentido de que comércio é sobretudo o câmbio. E não é. Comércio é tarifa, é barreira, é restrição ou não restrição. É claro que o câmbio tem um papel importantíssimo – alguns dirão até fundamental –, mas não único, não é? Então, diante do argumento, por exemplo, de que hoje você não precisa reduzir tarifa porque o câmbio... Eu não posso concordar com isso, porque o produto sempre pode ficar mais barato para o consumidor. E o que o Brasil precisa é justamente desconcentrar a riqueza das mãos dos setores. Quer dizer, da mesma maneira em que, no passado, a industrialização foi concentradora, o aumento do comércio está sendo também um pouco concentrador de renda na mão de alguns exportadores eficientes. Ao passo que toda a sociedade poderia ganhar mais se você pudesse comprar mais barato. E a própria indústria, se ela tiver mais concorrência internamente. Sempre pensando no objetivo da economia, que é o consumidor, sobretudo o consumidor de baixa renda. Em um país que, como o Brasil – por sorte, não é? –, é uma potência agrícola, ninguém, se houver as políticas adequadas, vai passar fome. Agora, vai comprar um produto eletroeletrônico! Quantas horas de trabalho que você tem que fazer para isso? Ainda é muito... No Brasil, a sociedade ainda é muito injusta. E o comércio é aquele item que pode modificar, e que um dia vai modificar, espero em Deus, essa situação.

M.S. – Agora, essa percepção é tão diferente do que era a percepção tradicional da função do comércio no grande marco do desenvolvimento brasileiro que... O senhor diria que o grupo que chega ao poder em 95, o novo governo, comparte essas idéias? Ou: pelo menos o grupo que chega ao poder dentro do Itamaraty nesse período comparte essas idéias? São idéias que circulam na época? Ou são idéias que vão se desenvolvendo ao longo da década de 90?

J.L. – Eu diria que em parte sim. Em parte apenas. O próprio chanceler Lampreia, conhecedor de Genebra... Afinal de contas, foi ele que fechou, como último representante junto ao GATT, a Rodada Uruguai, durante um ano e meio praticamente, logo depois que o embaixador Celso Amorim deixou Genebra para ser o primeiro secretário-geral. Eles trocaram de lugar. O embaixador Lampreia chegou em Genebra e foi muito absorvido por aquela cultura, digamos assim, que para mim, como eu disse no começo, já era bastante conhecida. E nós tivemos um relacionamento perfeito, um entendimento perfeito sobre o que se podia esperar para o Brasil. Eu acho que, instintivamente, essa cultura, ou esse entendimento era partilhado também pelo pessoal da Fazenda, por Pedro Malan, pelos secretários-executivos – por Amaury Bier, por exemplo. Menos um pouco por parte do Planejamento, no começo – depois, eu não me lembro mais como evoluiu –, e muito menos por parte do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio [MDIC], então Ministério da Indústria e Comércio. Por uma razão muito simples: o MDIC sempre foi a primeira... não barreira, mas o primeiro balcão para o qual os setores se dirigiam. Os setores, obviamente, nunca quiseram liberalizar. Ou pelo menos aqueles que sempre tiveram garantias por parte do Estado e que não iam sofrer uma concorrência chamada de predatória, mas uma concorrência que... Qualquer concorrência. Vamos ser claros e honestos, não é? Mas, enfim, eu acho que começava a haver sim – **isso** a partir de 95 –, também por força de todo esse sentimento pró-liberalização. Não uma liberalização de chofre, nada do dia

para a noite, mas uma coisa perfeitamente estruturada, concertada, de médio prazo, como é o estilo do multilateral, não é? Você negocia para só dali a dez anos os compromissos estarem perfeitamente em vigor. Você tem um prazo de acomodação que te permite ajustamentos estruturais, permite mudança de ramo, tudo aquilo de que a economia precisa. É um período de transição simplesmente. Então, isso eu acho que começa a existir. Agora, existe também, ao mesmo tempo, uma convicção de que só o Mercosul é que interessa como livre comércio, porque você não é afetado pelos parceiros e só tem a ganhar no aumento do comércio com eles. E acaba se estabelecendo uma espécie de contraste, uma espécie de *pendant* entre o Mercosul de um lado e... que é uma coisa boa em si, mas que é limitado para um país *global trader* como o Brasil e que precisa se abrir mais para todo o mundo exterior, já que você exporta carne, por exemplo, para 130 países, não é? Então, você também tem que ter, como o Chile tem, como outros países têm, como o México procura ter – não pode, mas procura ter –, para um maior número de países. O Brasil tem que ser sempre muito mais multilateral do que bilateral, ou mesmo regional.

M.S. – Essa percepção os senhores tinham já em 95?

J.L. – Eu não sei quem é que tinha. Porque era preciso conviver não só com as duas coisas, mas com todas as coisas. Você estava trabalhando em um número enorme de tabuleiros. Alguns que tinham pouca expressão política. Um acordo com a Índia, por exemplo, até hoje é uma coisa difícil. Com a China, muito menos. Nunca foi tentado. As relações com a China, como são as relações com os Estados Unidos, até hoje se dão dentro da OMC. Mas a novidade do Mercosul e, sobretudo, o sucesso do Mercosul tinha esse lado de que, se o Brasil se expusesse mais... Mas eu digo: essa percepção não era muito sentida. Eu acho que havia na época – aliás, perfeitamente normal e justificada – a idéia de que o Brasil poderia fazer progresso em todas as áreas. Você não estava numa negociação multilateral, de modo que você não tinha obrigações multilaterais. E a Alca, você ia negociar com o Mercosul, que era uma coisa que justamente nos levou até o momento em que a oferta americana distinguiu entre blocos e países e levou a Alca a breca, não é?

M.S. – O senhor poderia voltar a 95 e falar da relação entre o Mercosul e o começo da conversa sobre a Alca?

J.L. – Sim. Eu não participei da criação do Mercosul como união aduaneira. Eu estava ainda em Genebra, e a primeira influência da criação do Mercosul sobre Genebra, sobre a OMC, foi muito boa. Porque você fez aquela consolidação a 35%, com algumas exceções no caso agrícola, e ao mesmo tempo, estabeleceu uma Tarifa Externa Comum cujo teto era 20%, com apenas algumas exceções, aquelas que eu inclusive já mencionei. Então, isso foi bom. Isso deu um alívio muito grande. Eu digo para o Brasil como participante do sistema, como cumpridor dos seus compromissos, das suas obrigações internacionais, inclusive com essa folga de poder elevar a tarifa até 35 – como de fato aconteceu, como eu dizia, já em 1995, um caso de emergência – sem precisar recorrer a nenhuma exceção e tudo mais. Então, esses primeiros anos foram... Esse início, eu acho que foi muito promissor. E havia muita animação pela negociação em si, não é? Porque você... E ao mesmo tempo, algumas dificuldades. Por exemplo, no momento em que se criou a OMC e o Mercosul começou como união aduaneira, o México fez um acordo com os Estados Unidos e o Canadá – o Nafta –, e o México simplesmente não cumpriu com as suas obrigações como membro da Aladi, o que

tornou a Aladi uma coisa bastante difusa, muito mais política do que comercial, o que acabou sendo, em grande parte, o próprio destino do Mercosul – aí, por outras razões. Mas qual era a sua pergunta mesmo?

M.S. – A conexão entre Mercosul e Alca no começo...

J.L. – Ah, a Alca. Então. A Alca podia ter sido... não era necessariamente, mas podia perfeitamente ter sido vista, e foi por alguns, como uma oportunidade que os americanos estavam oferecendo, em resposta a pressões muito antigas para que o mercado americano fosse mais aberto para a América do Sul. Claro que eles têm e tinham as suas próprias propostas e as suas próprias exigências. A meu juízo, inclusive, menores do que a União Européia sempre fez para o próprio Mercosul. Mas isso também é uma outra história. O fato é que nós fomos capazes de estabelecer, como Mercosul, um entendimento perfeito entre os quatro membros na definição do mandato para a Alca, na definição do mandato para os diferentes grupos negociadores da Alca. Eu desafio quem quer que seja a ver que tivesse ali algo que implicasse em obrigações para o Brasil e para o Mercosul que já não fossem exigidas pela própria OMC. O que eu dizia sempre era isso: você não precisa ter uma Alca que seja a OMC *plus*, mas você tem que ter uma Alca que seja a OMC *consistent*. E isso faz toda a diferença. Faz toda a diferença no caso das nossas ambições agrícolas de acesso a mercados em geral e no caso de respeito às regras novas, que abrangiam direitos de propriedade intelectual, medidas de investimento relacionadas ao comércio e também, o terceiro item novo, serviços, em que os americanos eram mais exigentes mesmo, porque tinham sido um pouco limitados em uma negociação que, em Genebra, tinha sido acho que mais favorável aos países em desenvolvimento do que aos próprios países desenvolvidos. Isso geralmente não se diz, ou não se contabiliza. Mas se você olhar o esforço que se colocou na negociação de um acordo-quadro de serviços que desse liberdade para os países negociarem apenas o que era constitucionalmente possível àquela altura, isso é um ganho extraordinário. Então, eu nunca vi nenhuma incompatibilidade entre a formação de uma Alca e a OMC, desde que a Alca estivesse de acordo com o Artigo 24. Isso para mim era fundamental. E eu sempre tive a maior tranquilidade a respeito porque eu sabia que não iria ser possível alcançar esse objetivo se isso não acontecesse. A gente podia até entender que algumas propostas americanas pudessem vir a ser aceitas. Mas isso não era obrigatório. E tudo era, naturalmente, objeto de negociação. Eu insisto no seguinte, e eu acho que isso é fundamental: no exame dos mandatos para os grupos... no exame dos mandatos [dos grupos] de negociação, não se vai ver nenhum... Não chego nem a falar em prejuízo, mas nenhuma obrigação antecipada que o Brasil não pudesse, com a maior facilidade, cumprir. É verdade que você depois tem que se confrontar com propostas. Você não é obrigado a aceitar as propostas. Você também pode desenvolver as suas propostas, não é? E isso foi feito. Isso foi feito de boa-fé, isso foi feito com um grande esforço. Mas as brigas que a gente tinha, por exemplo, com os americanos na época eram por obrigações que eles próprios não podiam cumprir – com matéria de *antidumping*, por exemplo, ou agricultura, subsídios agrícolas, por exemplo. A gente tinha sempre uma agenda positiva, e uma agenda que trouxesse benefícios para o comércio. Não para o Brasil, mas para o comércio. É disso que se trata.

R.C – O que aconteceu no decorrer da negociação? Porque dá para a gente observar algumas oscilações na posição brasileira que sejam de estratégia, sejam posições táticas.

J.L. – Em que período, Raphael?

R.C – Por exemplo, mais ou menos em 2000, o Brasil passou a defender uma antecipação do prazo de lançamento durante um certo período.

J.L. – Desculpe. Há um equívoco a esse respeito. O Brasil nunca foi a favor de antecipar os prazos, por uma razão muito clara... E eu me orgulho de ter sido um dos artífices dessa resistência a que o prazo fosse antecipado. Não porque você estivesse deixando passar uma oportunidade – isso é que era apresentado por países como os Estados Unidos, o Chile, o próprio México –, mas porque isso ia dar ensejo... Se você antecipasse o prazo... Eu não me lembro dos prazos exatos, mas se você antecipasse os prazos, se você tivesse um prazo determinado antes que a oferta americana fosse conhecida, você estava perdido, você estava obrigado a aceitar uma coisa que poderia não ser livre comércio, como de fato a oferta americana não foi.

R.C – E foi por isso que então, depois, o Brasil quis protelar o prazo para frente. Até houve um certo desânimo, não é?

J.L. – Aí não. Quer dizer, o que aconteceu... Porque eu também só fiquei até 2002, e aí eu já não me lembro em que ponto estava a Alca. Talvez a oferta americana já tivesse sido feita, mas ela ainda não tinha sido negociada. O grande mal dessa oferta, como eu disse, é que ela, pela sua própria... Eu estou falando oferta de acesso a mercados, que incluía a agricultura, naturalmente, não é? O grande problema dessa oferta é que ela não era conducente à formação de uma área de livre comércio, porque ela diferenciava entre grupos de países e países em si. De modo que a oferta para o Mercosul, justamente porque o Mercosul era um país que tinha ambições agrícolas, era muito inferior em qualidade, digamos, àqueles países que não eram assim. Entende-se que seja um artifício, que seja politicamente esperto dessa maneira, mas isso não obrigava o Brasil a aceitar. E eu diria que era contra os princípios e os objetivos de uma área de livre comércio você ter essa diferenciação. Isso não é admissível. A Alca acabava sendo um somatório de diferentes acordos bilaterais, ou de tipo quatro mais um. Isso não era desejável. Eu acho que nunca foi. E isso foi uma novidade. E isso obrigou, naturalmente, a uma reflexão por parte do governo brasileiro. E essa reflexão foi aprofundada a um ponto tal, em que também entraram outras questões, justamente os temas novos, e aí eu já não acompanhei mais diretamente. Fui até convidado, enquanto estava em Bruxelas, a oferecer uma opinião, a oferecer um comentário sobre o que estava acontecendo e como é que o governo brasileiro estava tentando atuar, e ofereci esse comentário.

M.S. – Quem fez a solicitação?

J.L. – O Itamaraty em Brasília.

M.S. – E o senhor disse o quê?

J.L. – Eu teria que recuperar esse papel. Mas eu dizia já... Àquela altura, eu já tinha um pouco de informação do que eu estava vivendo, e que eu tinha vivido também, como negociador do Acordo Mercosul-União Européia, e o que eu via era isso, que era... Dependia sobretudo do que você poderia negociar. Nada está pré-escrito, não é? Os mandatos não são definidores. Os mandatos são perfeitamente frouxos e capazes de

acomodar qualquer tipo de obrigação. O que eu acho que passou a haver foi uma percepção, informada por uma determinada visão política de que Alca nem pensar, simplesmente por ser um acordo entre uma grande potência e países de economia... não digo nem menores, mas... Porque você tem muita economia menor que é perfeitamente estável.

M.S. – Claro.

J.L. – Não é? E um país como o Chile, por exemplo, não tem nenhum medo de acordo de livre comércio nenhum. Medo não é a palavra adequada, mas, enfim, não tem nenhuma predisposição. De modo que eu via um pouco sob esse ângulo. Eu achava que você não era obrigado a aceitar obrigações que não fossem consistentes com a OMC, por exemplo. Elas não precisavam ir além da OMC, a menos que isso fosse consensual. Então, mesmo essa proposta americana de “naftalizar” a Alca, no fundo, ela não ia vingar. Isso ia incomodar o México, certamente, mas não ia fazer nenhum mal ao sistema e aos países que quisessem um pouco mais de liberdade para, em determinados temas, que inclusive não são comerciais – são relacionados ao comércio, mas não são propriamente comerciais –, para ter maior liberdade de ainda usar certas regras, ou usar como ferramenta para a política industrial.

R.F – Embaixador, o senhor falou do mandato negociador da Alca e da questão das resistências domésticas e das visões. Como foi, dentro do Itamaraty, o processo de discussão da oferta **em Nama, em Alca**? Aquela discussão das tarifas consolidadas e tarifas aplicadas, toda a briga dentro do Itamaraty...

J.L. – Dentro do Itamaraty, não houve.

R.F – ...e com o embaixador [Ricipero].

J.L. – O embaixador Ricipero já não era mais do ministério.

R.F – Ah, é?

J.L. – Ele já estava na Unctad, não é? Eu me senti até obrigado a escrever um artigo na época, um pouco tentando explicar... Eu acho que esse era, sobretudo, o meu dever fundamental durante todo esse período: ir à sociedade, ir ao Congresso e, como eu disse, ir aos sindicatos, ir às escolas e tentar explicar os benefícios da liberalização em um mundo crescentemente globalizado. Isso era, para mim, muito importante. Mas eu confesso a você que não tive nenhum sucesso nessa área. Junto aos trabalhadores, eles eram inclusive incapazes de entender como é que eles próprios poderiam ganhar com preços mais baratos, com mais concorrência dentro do mercado interno. Alguns deles, que eram também muito politizados, preferiam achar que a gente não tinha que dar nada aos americanos, não é? Inclusive, há certas percepções absurdas, estranhíssimas, de que as vendas são feitas entre governos, entendeu? [*risos*] É verdade. Isso é muito... Isso é até preocupante, eu diria, se não fosse pelo caso de que a realidade acaba desmistificando tudo, não é? Mas eu via isso claramente. Nunca ninguém foi a favor de Alca no Brasil. Nem eu mesmo era. [*risos*] Porque eu sempre fui mais multilateralista. Agora, achava que, de boa-fé, você poderia negociar um acordo que permitisse melhores possibilidades de você entrar não só no mercado dos Estados Unidos, mas no mercado da América Latina, sem precisar desgastes políticos maiores. A Alca poderia

oferecer isso. Infelizmente, por culpa dos próprios Estados Unidos, não foi o que aconteceu.

M.S. – Agora, embaixador, dentro do Itamaraty também havia muitas resistências, não é? Se eu não me engano, é de 97 o livro do Samuel Pinheiro Guimarães sobre a Alca, produzido pelo Ipri.

J.L. – Mais uma vez: o embaixador Pinheiro Guimarães era diretor do Ipri, e ele tinha total independência e liberdade de expressão. Como até hoje tem.

M.S. – Claro.

J.L. – Ele não dá entrevistas, mas ele escreve. E à época, quando ele organizava esses debates, dos quais eu participei de muitos deles, eu tinha que me confrontar com políticos do PDT, muito mais do que do PT – o PT nem participava muito, sabe –, e outros políticos, outros economistas até, como o Paulo Nogueira Batista Jr., por exemplo, que sempre foram muito... Eu evito usar a expressão protecionista para não ser injusto, porque no caso de país chamado em desenvolvimento, ou que acha que ainda tem que resolver – e tem mesmo que resolver muitas... Eu não considero o Brasil um país em desenvolvimento. O Brasil é um país injusto, é um país em que há concentração de renda. É isso que caracteriza o subdesenvolvimento no caso do Brasil, diferente talvez de alguns outros países. Então, existiam sim alguns focos. Não dentro da estrutura do Itamaraty. Dentro da estrutura do Itamaraty, há sempre muita liberdade de opinião, enfim, *modus in rebus*, mas ao mesmo tempo, muito sentido de respeito às políticas, às decisões e às práticas do governo em geral, eu diria. A diferença do Itamaraty moderno é que ele passou muito mais a influir na política interna do que no passado.

M.S. – Em que sentido?

J.L. – No sentido de que, por exemplo, o Itamaraty era sempre chamado para reuniões de caráter econômico, e mesmo... e até comercial, até inclusive a formação da Camex... Com a Camex, começaram as coisas a mudar. Mas para explicar quais eram as nossas obrigações e, sobretudo, para ver como é que a gente podia nos desviar das nossas obrigações, exercendo liberdade nessas políticas. Mas eu estava...

R.F – Você estava falando da questão do Samuel.

J.L. – Ah, sim! Então você tinha, claro, como sempre teve e até hoje tem, essa tendência a achar que tarifa é trunfo, não é mico, que você pode negociar, que essa é a sua margem de manobra, quando isso só representa, a meu ver, custo, não é? Esse debate não vem de hoje nem de ontem, ele, na verdade, sempre existiu. Agora, eu também devo dizer o seguinte, que em mais de uma oportunidade, conversando com colegas embaixadores no exterior, embaixadores em países importantes, que me perguntavam às vezes sobre determinadas instruções, eu falei: “Olha, fulano, pessoalmente, eu acho isso. Mas eu muitas vezes sou voto vencido”. As pessoas ficavam escandalizadas quando ouviam isso. Porque ao mesmo tempo em que eu tenho as minhas convicções, eu tenho que ser democrata e eu tenho que também respeitar outras opiniões. Dentro de certos limites, naturalmente. Se você não está violando, eu posso tolerar determinadas

resistências. Se estiver violando, não. Então, a lei, a regra, sobretudo a regra do GATT, é e continuará sendo, como a verdade e como a ética, o meu parâmetro.

M.S. – Embaixador, a gente poderia lhe perguntar um pouco sobre a sua chegada ao gabinete do ministro? Por que o senhor é convidado? Em que circunstâncias? Como é que acontece o convite para ir para o gabinete?

J.L. – Bom, você sabe talvez que... O ministro Lampreia foi meu chefe desde 1972. Eu entrei para o Itamaraty... Eu fiz o Rio Branco em 68 e 69. Em 1970, fui lotado na Assessoria de Imprensa do gabinete, passei dois anos... passei um ano na Assessoria de Imprensa do gabinete e um ano tentando sair desta mesma Assessoria de Imprensa, e saí...

M.S. – Por que o senhor tentava sair?

J.L. – Pelo seguinte: eu achava que precisava aprender alguma coisa. A Assessoria de Imprensa do gabinete do ministro Gibson, em fins de 69 e todo o ano de 70, era muito dominada por realidades políticas presentes, não é? Você estava num regime autoritário. Embora o meu trabalho não tivesse nada a ver com imagem do Brasil no exterior... Nenhuma crítica a isso, não. Acho que todo governo, no fundo, faz um pouco, não é? Embora hoje em dia nem precise, não é? O Brasil se afirma por si mesmo, com dados, com números, não é? Mas eu tinha uma certa dificuldade para fazer esse meu papel de ligação com a imprensa. Não é que eu fosse o responsável, eu apenas estava lotado na Assessoria. Mas era sobretudo pela falta de aprendizado, porque eu achava que estava perdendo anos preciosos. E eu tinha um pouco essa idéia de que, indo para a área econômica e comercial, que eu pudesse aprender, que eu pudesse, enfim, dar uma contribuição. Era uma coisa muito difusa na época ainda – eu tinha vinte e poucos anos. Mas foi justamente na Divisão de Produtos de Base [DPB], em 1972, que eu conheci o então segundo-secretário Luiz Felipe Lampreia, acabando de regressar de seus dois primeiros postos no exterior, que me deu muito apoio, que sempre me deu, eu diria, a maioria das oportunidades que eu tive na carreira. E aí estabelecemos uma boa relação de trabalho e, obviamente, também de amizade. Em 74, quando mudou o governo, ele foi ser assessor econômico do embaixador Azeredo da Silveira, e eu já estava mais do que maduro para o meu primeiro posto. Toda a minha turma já havia saído. Eu tinha ficado quatro anos. Eu fiquei dois anos na DPB, então, quatro anos em Brasília, eu já estava mais do que maduro. Ele me apoiou na remoção para Genebra, em 74, onde me aguardava aquele que eu considero, e eu acho que é praticamente consensual no ministério, o maior negociador e o mais ilustre representante em matéria de comércio que o Brasil teve, que foi o falecido e saudoso Georges Álvares Maciel. O Georges Álvares Maciel foi o mestre de pelo menos duas gerações de diplomatas. Eu, na DPB, tive vários chefes conselheiros na época, mas o chefe da área era o então ministro Ronaldo Costa, que foi talvez o melhor, o principal discípulo do embaixador Georges Álvares Maciel. Então, eu fui para Genebra um pouco de comum acordo com o próprio Luiz Felipe Lampreia, que, terminado os meus três anos em Genebra e tendo ele saído por um curto período e regressado com uma outra função, de assessor de imprensa, e tendo em vista talvez, também, o meu primeiro período como funcionário da Assessoria de Imprensa, me acolheu de volta a Brasília, em 77, e com ele eu vim a trabalhar de novo, em 77 e 79. Fui por ele chamado, ou ele terá sido um intermediário, mas, certamente, o autor do convite que fazia o embaixador Azeredo da Silveira para ir para a embaixada em Washington, para onde eu efetivamente fui, entre 80 e 83. Quando ele,

seis meses antes da minha própria remoção, de eu completar três anos em Washington, foi para o Suriname como embaixador comissionado – ele só viria a ser promovido acho que um ano depois, ou mais –, ele me chamou de novo, e mais uma vez eu... Eu estive lá no Suriname até por menos tempo que ele, porque completando dois anos e dois meses e achando que eu devia variar e ir para um multilateral na Europa ou na América do Sul, e era subsecretário econômico na época, o embaixador Rego Barros, que me direcionou pela segunda vez para Genebra – o embaixador Paulo Nogueira Batista estava precisando de um conselheiro –, e fiquei seis meses em Genebra só cuidando de têxteis. E a partir do lançamento da Rodada Uruguai, em Punta del Este, eu passei a me ocupar de praticamente todo o GATT, não é?

[FINAL DO ARQUIVO JOSÉ ALFREDO GRAÇA LIMA 1 – DISCO 1]

M.S. – Então, estamos... O senhor está em Genebra. Estamos no ano de 85. Foi aí que o senhor parou. E a nossa pergunta é sobre...

J.L. – Eu cheguei em Genebra em janeiro de 86.

M.S. – Ah, certo.

J.L. – Eu até fiz o meu trânsito pela Europa. Eu me lembro perfeitamente que eu estava em Portugal no dia 1º de janeiro de 86, que foi o dia em que Portugal entrou para a União Européia. Uma felicidade total! [risos] É muito interessante. Eu fiz o meu trânsito justamente pela Europa, mas cheguei em janeiro em Genebra. E como eu disse, o embaixador Paulo Nogueira entendeu que eu devia me ocupar exclusivamente da renegociação do Multifibras, através do... Seria o último protocolo de... Protocolo de que mesmo?

R.F – Do ATC?

J.L. – Protocolo de... Não era de atualização, não. [Protocolo] de Renovação do Multifibras. É antes do ATC. O Multifibras é pai do ATC, não é? Pai não. O Multifibras foi o último mecanismo de transição entre as frouxas restrições impostas a produtos têxteis nos anos 60 e o *phase-out* das cotas promovido pelo ATC, que foi justamente uma das mais interessantes e mais instrutivas negociações da Rodada Uruguai, junto com o Acordo de Salvaguardas, eu diria, e... Enfim, a Rodada Uruguai teve alguns pontos altos, não é? Eu comparo a Rodada Uruguai com a Rodada Doha, no sentido de que a Rodada Uruguai foi um verdadeiro esforço de revigoramento do sistema. Ele estava muito esgarçado, pelas negociações da Rodada Tóquio, pelo resultado das negociações da Rodada Tóquio, e temas novos tinham surgido. E o resultado final eu acho que foi muito positivo. Muito equilibrado e muito positivo. E eu tive essa sorte de, durante três anos, ou melhor, durante dois anos e meio, primeiro com o Paulo Nogueira Batista e depois com o Rubens Ricupero, de participar das reuniões de todos os grupos negociadores da Rodada Uruguai. E mais conselho, que nunca deixou de ter. Foram anos muito trabalhosos, em Genebra, mas que foram muito interessantes, como eu disse, muito instrutivos. O Brasil começou de uma maneira maximalista e, à medida que o tempo ia passando, primeiro com a reforma tarifária – o estilo do embaixador Ricupero também era muito diferente do [estilo] do embaixador Paulo Nogueira Batista...

M.S. – Em que sentido?



J.L. – No sentido de que o Ricupero gostava muito mais de atuar para estabelecer consensos do que para agir em nome de interesses brasileiros e se confrontar diretamente com os seus interlocutores. Não que ele se furtasse a isso, ou que não tivesse feito isso até com muita proficiência e elegância nas discussões sobre respeito aos direitos de propriedade intelectual, numa época em que esse tema nem estava dentro do GATT e que os americanos cometeram a violência de impor restrições a produtos brasileiros, e que atingiu mais de 120 milhões, se eu não me engano, por ano o comércio de produtos – produtos industriais inclusive – que o Brasil vendia para os Estados Unidos. Então, eu diria que, a partir daí, o trabalho ficou facilitado. Mas aí eu já estava voltando para o Brasil.

M.S. – Como diretor da Divisão Comercial já.

J.L. – Como diretor... Como chefe, na época se dizia, daquela que era a Divisão de Política Comercial, que era responsável pelas negociações na época, antes da reestruturação que ocorreu na época do ministro Celso Lafer. Então, de 88 a 91, era como se eu estivesse também em parte em Genebra, porque eu ia lá todo mês – às vezes, duas, três vezes por mês –, até para participar de reuniões de grupos negociadores, o Grupo de Tarifa, por exemplo, em que o embaixador Ricupero me confiava uma ação junto aos próprios colegas dele. Em mais de uma oportunidade, eu participei de reunião do Green Room, com o Dunkel, para... não para chegar propriamente a acordos, mas para encaminhar soluções, que era o que se fazia, e o que se faz durante um longo período, até se chegar a um denominador comum. E eu sou muito grato por todos os meus chefes, por essas oportunidades e por ter podido fazer esse trabalho, que eu fiz sempre com muito prazer, e com muita tensão sempre, justamente porque... O próprio Paulo Nogueira dizia que o negociador é um agente solitário. Ali, quando ele está... Ele não tem uma retaguarda. Às vezes, ele tem que tomar decisões que não estavam previstas, ainda que sejam provisórias, ainda que ele... Ele pode se engajar, em determinado momento, em algum tipo de compromisso que às vezes não tem volta. Da mesma forma como, em uma discussão, se você perder o *timing* de dizer alguma coisa, esse não vai voltar mais. Você pode até vir a dizer, mas aí já será uma outra história, já será uma outra conversa. Pode acontecer que haja implicações, não é? De ação ou omissão. Então, só para concluir rapidamente, o Paulo Nogueira dizia isso, e eu via que, não só pela própria maneira como o próprio Paulo Nogueira procurava conduzir as negociações como por falta de uma reflexão maior no Brasil, a solidão era muito maior. Digamos que, em 88 e em 89, você ainda tinha uma preocupação enorme com relação ao que você seria obrigado a fazer a partir do cumprimento dos mandatos da Rodada Uruguai. E isso não era só em acesso, não. Era sobretudo em acesso, mas era com relação àqueles temas novos, em que tudo estava em aberto, não é?

M.S. – Embaixador, qual foi o impacto da volta do Ricupero para o Brasil e a vinda dele ao ministério sobre a sua carreira, a sua trajetória?

J.L. – Bom, dali, o embaixador Ricupero não voltou para o Brasil, não é? Ele fez uma despedida muito simpática, muito generosa, muito carinhosa para mim quando eu voltei para o Brasil. Até porque continuei a trabalhar muito com ele – eu em Brasília e ele em Genebra – e com o embaixador Sérgio Amaral, que era o segundo dele. Quando foi em mil novecentos e... depois do... Com o Collor, as coisas começam a mudar grandemente

mesmo. E é uma pena que muitas pessoas confundam, mais uma vez, o político com o econômico. O fato de o então presidente Collor ter sido cassado não faz com que a abertura tenha sido uma coisa ruim para o Brasil. Não a abertura, mas a eliminação das medidas não-tarifárias, que eram um contra-senso, um absurdo legal e comercial. Todo ano a gente tinha que ir lá, e às vezes, duas vezes por ano, ir ao Comitê de Balanço de Pagamentos para explicar aquelas medidas de restrição. Não tinha outro motivo. E era um sofrimento. Era uma coisa árdua mesmo. Com a eliminação das medidas não-tarifárias, você fica legal. Você não precisa mais... Você pôde desinvochar o recurso ao Artigo 18, e foi o próprio Ricupero que fez isso, e você passou a ser visto de outra maneira entre os seus companheiros. Você passou a ter um passaporte para participar e para ter mais direitos mesmo, já que você estava, a partir dali, mais consentâneo, mais consistente com as regras. Então... Mas houve, ao mesmo tempo, esse imbróglio da medida americana, porque o Brasil, alegadamente, não respeitava o direito de propriedade intelectual... Isso acabou sendo bastante bem resolvido, porque eles retiraram a medida, com receio de que fossem perder – e iam perder mesmo – o *case* no GATT, no então ainda GATT. Aí, entramos no começo da década de 90 acho que talvez com outro espírito, com outras possibilidades no ar, não é? As tarifas eram muito altas, mas aí o comércio já era mais regulado por preço do que por cota, não é? Em alguns casos, você tinha proibições do Anexo C para uma gama enorme de produtos. E o Anexo C acabou e outras medidas também acabaram. Você dava menos subsídio também, a partir já de meados dos anos 80, até porque você tinha um Código de Subsídios a cumprir. Apesar de ter muitos *cases* nos Estados Unidos, e isso desde a época em que eu estava lá, desde 1980, isso também estava entrando mais em outra linha. Então, em 91, eu fui promovido a ministro – inclusive, graças ao hoje ministro Celso Amorim, que era o meu chefe... Primeiro o Samuel – coisa curiosa, não é? –, primeiro o Samuel. Eu devo confessar, *off the record*, que eu não vim para o Brasil para trabalhar com o ministro Samuel, com o então ministro Samuel. Eu vim a convite do Sebastião do Rego Barros, que era o chefe do Samuel. Mas o meu chefe de fato, na cadeia, era o Samuel – a Divisão de Política Comercial era parte do Departamento Econômico. Foi uma convivência civilizada durante dois anos, mas em que, certamente, não havia comunhão de pensamento. Nós estávamos em um momento difícil e, tanto ele quanto eu, eu acho que pudemos cumprir os nossos respectivos papéis. Era um momento de briga mesmo, então, disse a gente não podia fugir, não é? Briga com os Estados Unidos, por causa dessa coisa de... e briga também na negociação, que era perfeitamente normal. Isso tudo começa a mudar quando, por coincidência ou não, o ministro Celso Amorim assume no lugar do Samuel, que vai para Paris como ministro conselheiro em Paris, e eu passo a ser o principal colaborador dele durante dois anos. Aliás, eu volto para a Divisão de Política Comercial porque não tinha uma divisão com o ministro Lampreia. Essa era a minha... Voltando para o Brasil, esse teria sido o meu caminho natural, até a minha aspiração eu diria. Mas eles sempre foram muito amigos. E foram eles que se entenderam com relação ao meu futuro, ou seja, ao fato de eu ter que assumir a Divisão de Política Comercial. Eu estava lá em Genebra, estava tratando daquelas coisas todas, pareceu normal para todo mundo. Mas aí, vim trabalhar com o Samuel, depois com o Celso Amorim, e o que aconteceu foi que o ministro Celso Amorim, já com tempo também e já sendo embaixador, já com tempo lá em Brasília, se dirigiu ao ministro de Estado, que era o Rezek, para dizer que gostaria de ter um posto, e esse posto era a União Européia, porque o embaixador Holanda Cavalcanti estaria para sair. Era um posto perfeitamente condigno e condizente com a chefia do Departamento Econômico. Na época, tinha havido uma reforma e nem tinha mais subsecretários econômicos, não é? Então, o Celso despachava com o Marcos Azambuja,

que era um dos três secretários-gerais. Essa que foi a principal mudança. Depois mudou de novo. Então, ele pediu Bruxelas para o Rezek. Quando passou um tempo, houve a crise aqui no Brasil: a queda da ministra Zélia. E aí, o Marcílio foi chamado para o lugar da Zélia, o Ricupero foi indicado para o lugar do Marcílio e o Rezek ofereceu então Genebra ao Celso. A primeira coisa que o Celso fez ao voltar do despacho com o Rezek foi me pedir para arrumar as malas porque eu ia para Genebra com ele. E já pela terceira vez. Eu tinha vontade até, confesso, de ter uma outra experiência, não é? [risos] Ir para Nova York, quem sabe, para a Missão junto à ONU. Porque é multilateral, político e poderia ser... Não que eu tivesse especial gosto, mas pelo exercício. Mas isso tudo ficou também... Foi um sonho de uma noite de verão, não é? E lá fui eu para Genebra pela terceira vez, em 1991.

M.S. – E a volta para Brasília então?

J.L. – Bom, em 1991, a Rodada Uruguai já devia estar... Já devia ter terminado em 90, não é? Teve aquele grande *showdown* lá de Bruxelas, como tinha havido antes em Montreal, e voltamos lá à mesa de negociações. E fizemos uma boa colaboração. Eu não tenho nenhuma queixa de nenhum chefe que eu tive, que sempre me deram liberdade, eu acho, para fazer o que eu achava que tinha que fazer. Porque a minha proposta foi sempre de adequar, de nos adequar, ou adequar o Brasil, em matéria de comércio, às regras multilateralmente acordadas. A síntese máxima para mim é essa: liberdade sob regras multilateralmente acordadas. Daí você não pode, ou não deve sair, e aí você estará, dentro da legalidade, você estará dando a sua contribuição para... E você não estando em negociação... Negociação, aí já é uma outra história. Mas eu acho que a política sempre tem que ser essa.

M.S. – O convívio com o Celso Amorim em Genebra foi perfeitamente tranquilo.

J.L. – Foi o melhor possível. Quando ele trocou com o Luiz Felipe – em 1993, não é isso? –, ele tinha acabado de completar... Eu estava para completar dois anos em Genebra. Antes do Samuel, você só podia ser secretário-geral com dois anos de posto. E foi ali na bucha. Ele voltou então para Brasília. Eu me lembro que, na época em que ele recebeu o convite, nós tivemos uma conversa, ele foi muito gentil, ele me disse o seguinte: “Eu vou ser secretário-geral. Se você quiser voltar comigo, é mais do que bem-vindo. Se você quiser continuar em Genebra...”. Aliás, eu acho que fazia mais sentido eu ficar em Genebra, porque a negociação estava no final. Era preciso alguém ali que...

M.S. – Alguém que desse continuidade.

J.L. – ...que desse continuidade. Ele disse: “Você vai ficar bem da mesma maneira, porque o Luiz Felipe está vindo para o meu lugar e é importante que você, se você quiser, que você continue aqui”. Eu não tomei decisão nenhuma até receber o telefonema do Felipe dizendo: “Olha, preciso de você. Não faça planos”. E foi o que aconteceu. Foi um ano trabalhoso, porque só muito próximo do final mesmo é que a gente teve algumas decisões que eram necessárias sendo tomadas por Brasília. A consolidação da tarifa de 35% para produtos industriais, por exemplo, era chave para isso, não é? E no momento em que o Mercosul também estava se articulando e tudo. Mas eu acho que acabou dando muito certo esse negócio da folga, do colchão, da

gordura. Depois deu pano para mangas, mas na época foi muito bom. Você podia fazer *ceiling binding*, não é? Por que não, não é? Acho que deu muito certo.

M.S. – E a volta para Brasília então?

J.L. – Bom, aí... Eu não sei se estou cometendo alguma indiscrição aqui, mas quando o Luiz Felipe chegou a Genebra, ele já tinha uma idéia clara de que, se o presidente Fernando Henrique fosse ser presidente, que ele seria o ministro das Relações Exteriores. Claro que ele não ficou conspirando nem nada para isso. E ele tinha que trabalhar arduamente, em Genebra, para fechar aquela rodada, que não foi coisa fácil. Mas ele tinha essa expectativa, essa convicção, que ele transmitiu a mim no momento adequado. E desde aquela época já era claro que eu voltaria com ele para ser chefe-de-gabinete dele. Essa era a idéia inicial. Acabou não acontecendo porque eu não era embaixador – era exigência que fosse –, e eu próprio não queria desrespeitar essa regra, não é? O embaixador Carlos Garcia, que já estava em Brasília e que foi um pouco ponte para ele para a volta, acabou assumindo a chefia de gabinete, e eu fiquei como subchefe-de-gabinete, porque era o mais antigo, mas sobretudo dando palpite em matéria econômica, e por um ano só. Eu fiz até algumas coisas substantivas, como foi essa consulta no Balanço de Pagamentos, em 95. Mas, em 96, foi recriado o Departamento Econômico, que estava dividido em dois, e o João Gualberto tinha sido promovido a embaixador, foi pedir posto e o Felipe não teve nenhuma dúvida de que eu deveria ir para o lugar do João. E lá fiquei dois anos, me dedicando muito ao regime automotivo durante muito tempo, mas também a outras... Sobretudo multilaterais. Porque o Botafogo, como subsecretário econômico, era a pessoa que fazia Mercosul mesmo, junto com o Renato Marques, que era o chefe da Divisão... do Departamento... Eu não sei como se chamava na época. Enfim, o encarregado do Mercosul e América Latina.

M.S. – Então o senhor diria que, entre 96 e 98, a tônica da sua narrativa era o regime automotivo? É isso que ocupa o seu tempo principalmente?

J.L. – Nos dois anos de Departamento Econômico, sim. Porque a minha responsabilidade era o GATT. Eu tinha, como chefes de divisão, colegas que tinham as suas próprias tarefas, as suas responsabilidades, mas eu, pessoalmente, tinha sido incumbido, até pelo próprio ministro Lampreia, em reunião da Camex, para ser o negociador do regime automotivo. Então, eu chefei não sei quantas missões, para os mais diferentes lugares. Eu chefei missão composta por representantes do MDIC, do Ministério da Fazenda, do Planejamento, da Casa Civil. O próprio secretário-executivo da Camex participou em muitas dessas reuniões. Era o Frederico... Fred... Eu não lembro o sobrenome dele agora. Mas, enfim, nós tínhamos uma relação excelente, um trabalho conjunto muito bom. Eu acho que o que teve de interessante nesses dois anos de Departamento Econômico foi eu também poder participar de reunião da Camex, em que havia muito mais “concertação” do que jamais existiu, não é?

M.S. – Por quê?

J.L. – Pelo fato de que... Até a criação da Camex, os ministros tinham suas respectivas responsabilidades – até conversei muito com o Rogério sobre isso na ocasião –, tinham suas próprias responsabilidades, mas dificilmente se coordenavam entre si. Não existia um órgão que fizesse esse papel. E isso passou a existir. E na Presidência da República,

o que era importante. Porque o Pedro Parente, no início, ele tinha uma certa ascendência sobre os ministros, e ele às vezes era voto de Minerva em algumas decisões, e isso tudo era muito criativo, muito novo, muito interessante e muito bom, sobretudo para o Itamaraty, porque dava ao Itamaraty a oportunidade de saber o que estava se passando, quais eram... dentro da economia, aquilo que estava se planejando, e alertando sempre para que nós tivéssemos em conformidade com as regras, seja da OMC, seja do Mercosul, que eram os dois principais organismos de que a gente fazia parte e onde a gente tinha obrigações. Isso não era uma tarefa simples, porque o sistema passou a ter regras muito mais fortalecidas a partir de 1995 e, apenas para usar um eufemismo, nem todos os funcionários públicos brasileiros de outros ministérios tinham conhecimento ou tinham vontade de perfeitamente conhecer quais eram as obrigações brasileiras. Os direitos sim, mas as obrigações bem menos. Então, para nós era uma oportunidade um pouco até de guiar, de influenciar num determinado sentido, que não contrário aos princípios, às regras que a gente havia aceito.

R.F. – Mas se por um lado era uma oportunidade de o Itamaraty influenciar decisões fora da área exatamente da política externa, mas das decisões domésticas que afetam os compromissos, por outro lado não houve um maior constrangimento na ação externa do Itamaraty, ou seja, um aumento do poder de decisão de outros ministérios sobre as decisões de política externa econômica?

M.S. – Ou do Parente, não é? Talvez não de outros ministérios, mas talvez da própria Presidência da República.

R.F. – Ou de algum [inaudível] da Presidência.

M.S. – Eu tendo a achar que não, pelo simples fato de que o que o Itamaraty precisava, e a meu juízo sempre precisou, é de apoio e de confiança, coisa que não é fácil de obter. Mas era isso que eu, pessoalmente, sempre procurava pedir. E isso deriva um pouco da necessidade de você exercer uma liderança, não é? Em todos os outros países – vamos citar, por exemplo, o caso da Alemanha –, o chanceler, o ministro das Relações Exteriores, ele tem uma ascendência sobre os demais ministérios, o Departamento de Estado, por exemplo. E tem esse nome Departamento de Estado não é à toa, não é? No Brasil, o sistema é um pouco diferente. Mas através do comércio – e nunca o Itamaraty deixou de ter responsabilidade pelas negociações comerciais – e a partir do momento que você se envolve mais no cenário internacional, a partir do momento que você se insere, cria essa interdependência desejável, você fica com uma... não digo com poder, mas com uma capacidade de influenciar que é muito mais, isso sim, poderosa do que a capacidade de ser influenciado. Você trabalhando com a lei, com as obrigações que você adotou como um Estado soberano e independente, você tem mais autoridade para conversar com os outros ministérios, não é verdade? No caso do Mercosul acontece uma coisa curiosa, porque todos os ministérios têm uma participação de... de caso... do próprio mérito, previsto mesmo, não é? Mas não no multilateral.

M.S. – Que é se voltar para o Itamaraty.

J.L. – Que tem que ser pelo Itamaraty.

M.S. – Embaixador, nesses dois anos... Desculpe. O senhor queria falar mais alguma coisa?

J.L. – Não, não. Era só isso, não é? No caso do multilateral – e aí eu acho que eu tenho que conversar muito com o Rogério, porque a tese dele fala muito sobre isso não é? –, no caso do multilateral, o Itamaraty sempre teve a primazia, como não poderia deixar de ser, da coordenação. A Camex passou a dar muito mais *inputs* do que a gente jamais teve, mas não no sentido de você agir de alguma forma absurda, mas, eu tendo a achar, mas de facilitar o seu próprio trabalho. É isso que é desejável, não é? É com isso que todo mundo ganha, não é?

R.F. – Embaixador, nós estamos falando agora da relação com os outros órgãos e do Mercosul. Já depois da crise de 99, começa a ter vários focos de tensão entre o Brasil e a Argentina, não é? Tem o caso do papel, do leite, dos calçados. E o senhor participou de diversas missões para conter essas... Como é que foi a emergência dessas crises? Havia já a potencialidade antes da crise da desvalorização do real? A desvalorização teve algum impacto no governo argentino? E como é que foi também, e principalmente, a participação dos outros atores do governo brasileiro para o trabalho desempenhado pelo senhor: a Lytha Spindola, o [inaudível]...

J.L. – Eu vou ter que levar muito tempo para responder a isso tudo. [riso] Vamos tentar mais uma vez começar do início. Ou, como diria Jack, o Estripador: vamos por partes. Em 1998, eu assumi a Subsecretaria Econômica.

M.S. – Por que aconteceu isso exatamente?

J.L. – Aconteceu o seguinte: eu era o chefe do Departamento Econômico e, como eu disse, cuidava de tudo, menos Mercosul. Cuidava da parte econômica, comercial, à exceção do Mercosul, que era atuação do Botafogo com o Renato, o pessoal e tudo mais. O Botafogo foi indicado para ser ministro da Indústria e Comércio, e nesse dia, ou no dia em que isso foi conhecido, o ministro Lampreia me ligou – eu estava numa reunião, no Rio Grande do Sul, com a Federação das Indústrias do Rio Grande do Sul – para dizer que eu tinha que assumir no lugar do Botafogo. Eu mesmo já havia até perguntado: “Mas é para assumir toda a parte econômica e comercial, incluindo o Mercosul?”. Ele disse: “É”. Porque tinha havido alguns rumores de que ia haver uma...

M.S. – Uma cisão.

J.L. – ...uma separação. Eu, claro que... Aquilo era um desafio grande para mim, não é? Porque o Mercosul, como todos os acordos comerciais, tem suas diferenças com relação ao GATT, não é? Não é que elas sejam violatórias. No caso do Mercosul, obviamente, não é na base, porque é um acordo de complementação econômica dentro da Aladi, que por sua vez se beneficia da cláusula de habilitação, etc. e tal. Mas fazer as coisas se tornarem mutuamente... se apoiarem mutuamente não era uma tarefa simples, eu sabia disso desde o começo, e procurei fazer o melhor possível. E a minha principal preocupação era sempre fortalecer... E a síntese da minha preocupação era fortalecer o governo argentino, para eles resistirem melhor às pressões protecionistas internas. Sem isso, o Mercosul não...

M.S. – Como é que se faria isso?

J.L. – Sem isso, o Mercosul não ia para frente. Ia através de conversa, daí as missões. Eu não podia humanamente aceitar que setores brasileiros pudessem, dentro de uma área de livre comércio, sofrer restrições. Não tem nenhuma justificativa para isso. Mais uma vez: é um contra-senso jurídico, legal, você ter salvaguardas dentro de uma área de livre comércio.

M.S. – Mas quando o senhor diz que tentava ajudar o governo argentino a se fortalecer, que instância do governo argentino?

J.L. – Vamos dizer que, no ano de 1998, eu não me lembro de ter havido maiores... Você me dirá se eu estou enganado, mas, no ano de 98, eu não me lembro de especiais dificuldades. A verdade é que qualquer coisinha dentro do Mercosul, na época e hoje, logo vai para o presidente da República, não é? Qualquer setor que se veja minimamente afetado... Parece que o Mercosul é uma casa de acomodação, que é capaz de resolver todos os problemas. Eu acho que não deve ser assim. Você tem que respeitar as suas próprias regras, porque senão há uma certa desmoralização. Quando o comércio está crescendo, como todo mundo está ganhando, ninguém reclama, está tudo muito bem, não é? Até o momento em que tem algum enguiço, em que um é prejudicado: uma indústria está se considerando como sendo vítima de concorrência. Aí as coisas começam a complicar. Então, eu acho que você está talvez se referindo a um momento em que alguns setores quiseram, ou pretenderam impor cotas, e aí eu fui pelo menos uma vez com o Botafogo a Buenos Aires para... Mas essas conversas realmente não davam em nada. Porque o que eles pediam, o que eles propunham não era aceitável, e era até ilegal, seja perante a OMC, seja perante o próprio Mercosul, meu Deus do céu! Então, a gente ia procurando exercer, como dizia o próprio Botafogo, paciência estratégica com a Argentina, com os demais parceiros, e as coisas iam fluindo. Acontece que os setores argentinos não davam trégua ao governo e sempre estavam criticando os negociadores brasileiros. Porque, por uma questão de comodismo, o governo argentino estava sempre disposto a ouvir e a aceitar e passava a bola para nós.

M.S. – Quem era seu interlocutor na Argentina?

J.L. – Eu tive mais de um. Tive vários até. Mas aquele que eu me lembro mais foi o Campbell, Jorge Campbell, com quem eu tinha uma relação perfeita, admirável e tudo. O problema é que eles sabiam as suas limitações. Eles não eram tão conhecedores do multilateral quanto nós. Isso nos dava uma vantagem. Porque o argumento que a gente tinha era sempre esse: “Olha, você não pode fazer isso porque... Não é que isso seja contra o Brasil, ou seja, contra o Mercosul, isso é contra o sistema. No limite, você pode ter até que responder por isso na OMC”.

M.S. – E isso era falta de conhecimento do lado argentino algumas vezes.

J.L. – Um pouco era. Um pouco eles iam a qualquer limite também. A situação era complicadíssima na Argentina naquela época, porque eles tinham não uma âncora cambial, como no caso do Brasil, mas uma lei, em que o câmbio tinha... que o câmbio era igual. E os setores – não a economia, mas os setores – se viam muito prejudicados. E como geralmente acontece, são justamente os setores ineficientes que têm peso político maior e que exercem pressão sobre os seus governos, governos esses que então tentam desafogar. No caso da Argentina, para o Brasil. Isso nunca foi entendido ou percebido dessa maneira, não é? A imprensa, por exemplo, ela sempre vê o lado do

desentendimento, da briga entre governos, da diferença de interesses. Mas, na verdade, a briga era entre os setores. E as missões de emergência eram para um pouco tentar conciliar os setores. Sem que o governo tivesse qualquer obrigação nisso. Porque isso é ilegal. Isso não é certo, os setores terem acordos entre si, acordos de restrição voluntária. Como não é entre governos, tudo bem, tudo normal. Mas os governos não podem e não devem incentivar isso. Eles podem até proporcionar esses encontros. Os setores que se... Agora, se um setor vier me pedir ou vier pedir ao governo que vá à OMC – como de fato aconteceu inclusive, no caso de têxteis, não é? – porque o seu sócio dentro do Mercosul está praticando uma violência, você não tem alternativa. Você não tem alternativa. Você é obrigado a fazer isso.

M.S. – Claro.

J.L. – Podem as pessoas não entenderem muito bem como as coisas funcionam. Eu me lembro que eu lia jornais às vezes, quando ia para... ou ia para reuniões do próprio Mercosul, e eu aparecia descendo do carro, uma fotografia descendo do carro, e a legenda era assim: “Sob essa máscara de pessoa afável está um negociador duríssimo”. [risos] E não era nada disso. Eu não estava nem negociando, sabe? Eu nem tive nunca a intenção de negociar. Para mim, isso nunca foi negociação, foi simplesmente esforço para cumprir as regras, nada mais do que isso.

R.F. – Embaixador, nessas missões, o que é interessante é que às vezes o senhor ia... Essas missões de paz, como eram chamadas pela imprensa. E por outro lado, os órgãos domésticos – por exemplo, o ministro Pratini de Moraes –, às vezes, o senhor [estando] em Buenos Aires, tomavam medidas que eram um pouco mais duras contra os argentinos, impondo restrições à importação de produtos argentinos como retaliação. Era uma coisa combinada, de o senhor ir para a negociação e os outros órgãos do governo terem uma posição mais dura?

J.L. – Não. Não tinha nenhuma combinação aí, não. Quer dizer, a gente não podia deixar... Quer dizer, o Itamaraty, ou o negociador – nem era eu, necessariamente, sempre –, o negociador não podia deixar de encaminhar propostas do Ministério da Agricultura com relação a restrições. Mas a gente fazia isso como proposta. Não havia nenhuma... nada que nos obrigasse a impor isso, sobretudo quando se tratasse de restrição. Quando se tratasse de liberalização, aí eu sempre, claro, sempre estive muito mais à vontade. E isso é que me dava autoridade para, entre aspas... não brigar, mas dialogar com os argentinos. Você tem que trabalhar sempre é pela liberalização, não pela restrição, ainda mais dentro de uma área de livre comércio, não é verdade? Então isso de fato existia, como até hoje existe, o pessoal do trigo, o pessoal até do arroz, numa certa época, em conjunturas específicas, em que essas indústrias são ameaçadas por preços mais competitivos, não é? E isso você tem que... Mas aí entra já uma coisa a qual eu nunca quis me envolver, que é a parte efetivamente política. Se o presidente da República ou se a Camex decide aceitar uma restrição, não há nada que você possa fazer a respeito, não é? Você não é o ministro. Você é o técnico que vai até o ponto de, por mandato, negociar e procurar o que é melhor para o seu país. Quando você tem que ceder – ceder, digamos, a algum tipo de restrição –, isso é decisão política que o ministro tem que tomar, é o que uma instância mais alta tem que tomar.

M.S. – Nesses casos, a sua interlocução na Presidência da República era com o ministro Parente?



J.L. – Era com o ministro Parente através do ministro Lampreia. Acontece que os ministros eram sempre assessorados por um, ou no máximo dois altos funcionários, dentro da estrutura dos seus ministérios, e isso acabava criando um grupo mais amplo, em que eu tinha de fato muita liberdade de diálogo com os ministros.

M.S. – Quem era esse grupo na sua época?

J.L. – Na época, a primeira Camex era composta por Pedro Parente, que era o presidente, por delegação do presidente da República; Pedro Malan; José Serra... O primeiro ministro da Indústria e Comércio... Não era o Dornelles. Nesse exato momento, eu não estou lembrando. E você tinha convidados da Receita, do Banco Central ou de outros ministérios, sempre que houvesse um caso para examinar em que esses ministérios tivessem alguma coisa a dizer.

M.S. – Agora, a sua interlocução direta não era com o ministro de Estado, não é?

J.L. – Era com os secretários-executivos ou os secretários econômicos, digamos assim, das outras partes.

M.S. – E na Presidência quem era? Quem era a pessoa do Parente que lidava com o senhor?

J.L. – Na Presidência, tinha a Secretaria Executiva da Camex. Frederico Álvares era a pessoa que eu estava tentando me lembrar. Frederico Álvares era o meu interlocutor diário. Acho que nós nos falávamos todos os dias. Eu até preciso recordar, agora que a gente está falando nisso, quando eu ainda estava no gabinete, o embaixador Sérgio Amaral quis que eu... Ele ficou acumulando, durante um curto prazo, a Secretaria Executiva da Camex com a Vocracia, como porta-voz do presidente, e ele quis que eu fosse o primeiro secretário-executivo da Camex.

M.S. – E isso não aconteceu por quê?

J.L. – Isso não aconteceu porque eu preferi continuar no ministério. Eu preferi continuar junto ao embaixador Lampreia. Eu não sabia qual seria o meu futuro ali, mas eu tinha mais vontade de continuar no ministério, até, quem sabe, até sonhando em fazer as negociações que eu iria fazer. Mas não sei. São decisões que você... Eu preferi continuar no ministério. E aí, então, saiu o nome do Fred... Ou, antes do Fred... É, eu acho que foi o Fred mesmo o primeiro secretário-executivo da Camex depois do Sérgio Amaral. E nós tínhamos um entendimento excelente. Depois o José Roberto foi secretário-executivo da Camex, o José Roberto Mendonça de Barros. O próprio Botafogo foi também, antes de ele vir a ser o representante junto ao Mercosul, no ano 2000. Mas nada impedia que um ministro me ligasse às vezes, por uma...

M.S. – Por uma questão especial.

J.L. – É, por uma questão específica. Porque o ministro de Estado das Relações Exteriores tinha outras incumbências, muitas outras incumbências além de comércio. Essa é outra característica que tem muitos desdobramentos na nossa estrutura, que é o fato de o chanceler ser o responsável pelas negociações comerciais. Ser Departamento

de Estado com USTR. Nós não temos um USTR. E o subsecretário econômico era um pouco o USTR, na medida em que ele era, até pelo menos o ano 2000 – com o Clodoaldo, voltou a ser, por um curto período, depois fizeram uma mudança de novo...

M.S. – Nesse período, em algum momento se chegou a pensar em ter uma estrutura similar à do USTR, não?

J.L. – Desde muito tempo que há uma discussão a respeito, não é?

M.S. – Qual era a sua posição?

J.L. – Naquela época, na época em que eu era, digamos, um pouco que cobrado por ter tantas responsabilidades como subsecretário econômico, eu achava o seguinte: esse é um cargo que é parecido mesmo com o USTR e que, no caso do Brasil, está dentro do Ministério das Relações Exteriores. Não é que, por causa disso, você tenha que politizar as suas decisões. Aliás, o meu esforço permanente durante quatro anos foi esse, o de você isolar as decisões de caráter... tentar isolar as decisões de caráter econômico e comercial de qualquer injunção política. Isso, dentro da OMC, é perfeitamente possível. Dentro do Mercosul é muitíssimo mais complicado, senão talvez até impossível. Então, o que eu achava era isso, que não há nenhum mal em você ter um USTR dentro de um Ministério das Relações Exteriores, desde que você cumpra essa finalidade. O USTR tem obrigações junto ao Congresso americano. Nem isso a gente tinha. A gente tem é para com a sociedade brasileira mesmo. Então, houve também um esforço redobrado nessa época para você consultar a sociedade civil, para você ter órgãos que promovessem consultas sobre Alca, sobre OMC, sobre... [Sobre] o Mercosul nem precisava, porque já tem um monte de coisa, não é?

M.S. – Agora, embaixador, dentro do Itamaraty, se o chanceler está sempre tão ocupado com suas atribuições em geral, como se gerava o...? Bom, eu não sei nem se tinha consenso, mas se havia, como se gerava? Quem é que tomava a decisão em relação às suas instruções, por exemplo? Ou o senhor tinha uma relação pessoal tão boa com o ministro de Estado que o senhor era a sua fonte de instruções?

J.L. – Tinha a Camex. Na Camex, essas coisas eram bem trabalhadas. Ou então o Itamaraty... E eu estava sempre lá presente a todas as reuniões da Camex, eu sabia qual era o pensamento, se houvesse alguma dúvida – essas consultas se faziam rapidamente – , a gente tinha liberdade também para conduzir. E essa liberdade não era uma coisa excepcional. Não era nada que também não fosse de acordo, mais uma vez, com os princípios e os objetivos do GATT e da OMC. Isso me dava muita tranquilidade. Repito: sempre me deu absoluta tranquilidade com relação às negociações dentro da OMC, ou ação dentro da OMC. A gente não precisava de... A não ser em casos, por exemplo, de disputa comercial – como você teve com o Canadá –, em que esse era um tema de permanente exame na pauta da Camex.

M.S. – Agora, quando o Itamaraty precisava fechar uma posição institucional, quem é que sentava à mesa com o senhor?

J.L. – Isso era... É como eu disse, isso era feito na Camex.

M.S. – É tudo...

J.L. – É. Isso era feito na Camex. Quem de outro ministério, por exemplo?

M.S. – Não, dentro do Itamaraty.

J.L. – Ah, dentro do Itamaraty?!

R.F. – A **posição** do Itamaraty na Camex.

J.L. – Ah, sim. Depende. Claro que o ministro, quando ele tinha que ir para uma reunião, reunião de nível ministerial, ele estava sempre assessorado por mim, pelo Victor, por exemplo, que hoje é o principal assessor do Lamy na OMC e que é um dos maiores conhecedores do tema, e no caso do Mercosul, por esses colegas que eu falei e outros que vieram a suceder o Botafogo, ou o Renato. O secretário-geral muitas vezes participava dessas reuniões. E quem me dava apoio e suporte eram os departamentos: o Departamento Econômico, na pessoa do meu caríssimo e queridíssimo amigo Valdemar Carneiro Leão, que me ajudou muitíssimo em todo esse episódio com o Canadá, entre outros, e os outros chefes de departamentos – primeiro o Renato Marques, até ser removido para Barcelona, e depois o José Antônio Marcondes de Carvalho, que ficou. Isso até o ano 2000. Em 2000, o Mercosul se desvincula, de alguma forma, da estrutura da Subsecretaria...

M.S. – Por quê?

J.L. – Porque foi criado...

R.F. – A Secretaria Especial da Presidência, não é?

J.L. – Não. Foi criado o Repsul, o Representante junto ao Mercosul [Representante Especial do Presidente da República para Assuntos do Mercosul], na pessoa do embaixador José Botafogo Gonçalves, que já estava aposentado àquela altura. Ele se aposentou durante a gestão dele no MDIC. Ele tinha uma sala lá no ministério, tinha uma estrutura própria no ministério, nós conversávamos muito, mas eu, mesmo a partir do ano 2000, eu entendia e de fato continuava participando das negociações do Mercosul com outros interlocutores de fora. Então, o Botafogo era o representante *do Brasil* junto ao Mercosul. As negociações que o Mercosul fazia com outros países ou grupos de países eram feitas pela Subsecretaria Econômica. Isso até 2002, que foi, digamos, a antevéspera da reunião de Doha e a minha própria remoção para a União Européia.

M.S. – Podemos...? Diga.

R.F. – É uma pergunta da questão do contencioso do Canadá. Nessa época, nesse desenvolvimento dos problemas brasileiros, esse grande número de contenciosos que teve na década de 90, como é que o Itamaraty enfrentou isso? Como é que foram as iniciativas para mudar o quadro do ministério, para dar mais capacidade para lidar com temas comerciais? Teve muito na gestão...

J.L. – Deixa logo eu responder essa... Essas perguntas são muito densas, eu acabo esquecendo.

J.L. – Sim, o Canadá, não é?

M.S. – Isso.

J.L. – Bom, eu vou prefaciar um pouco considerações sobre o Canadá lembrando que quando o Brasil se torna membro da OMC e assume todas aquelas obrigações decorrentes da Rodada Uruguai, num momento em que o câmbio, como eu disse, está muito forte, muito fortalecido, e você tem até uma âncora cambial... Isso é uma coisa proposital. Aquilo ali não ia terminar tão cedo. Terminou, infelizmente, mal, em 99, mas os primeiros anos eram... Você tinha que ajustar, ou tomar certas medidas – esse pelo menos era o entendimento, perfeitamente compreensível, do Banco Central, e da Receita, e da Fazenda, e do Planejamento, por exemplo – para um pouco não incentivar as importações, sobretudo as importações de bens considerados supérfluos, que são geralmente os bens de consumo duráveis. Você produz um pouco e, portanto, tem tarifa alta por causa disso. Vocês conhecem bem o cenário. Enfim, o que se provou é que algumas dessas medidas... Eu estou lembrando, por exemplo, de uma do Banco Central que acabou, no começo, afetando os próprios sócios do Mercosul, que reclamaram e a gente... enfim, o Banco Central um pouco voltou atrás, mas que estabelecia regras mais rígidas, não de controle de câmbio, mas de fechamento de contrato de câmbio. Porque estava havendo muita arbitragem. As pessoas às vezes faziam contratos de câmbio, nem importavam às vezes, e ganhavam na arbitragem. Havia um tipo de abuso que tinha que ser proibido, que tinha que ser coibido. Isso foi objeto de reclamação na OMC. E o Brasil foi capaz de demonstrar que aquilo não era uma medida restritiva. Nem era uma medida comercial nem era uma medida restritiva. E esse foi um dos grandes êxitos. E isso foi produto também de muita conversa e cooperação e entendimento com o Banco Central, entre o Itamaraty e o Banco Central, para que a gente pudesse, nas consultas com a União Européia, com os Estados Unidos... São sempre pesos pesados no comércio, não é? E isso foi bom. O licenciamento de importação, por exemplo: a gente deixou de fazer a coisa automaticamente para determinados produtos porque também certos abusos estavam sendo praticados. E em determinadas áreas, em determinados setores, se suspeitava que fosse protecionismo disfarçado. Nós fomos capazes também de provar, em consultas na OMC, que nem chegaram a *panel*, que o Brasil não é obrigado a fazer licenciamento automático. Faz porque o sistema estatístico, o Comex, permite, mas você não é obrigado a isso. Você faz isso dentro do prazo regulamentar, no prazo que é autorizado, e isso não constitui uma violação. Eu me orgulho muito dessa parte, de o Brasil ter podido cumprir à risca, e mesmo com medidas novas que tomou, ter sido capaz de provar que elas não eram restritivas ou violatórias. Isso é o prefácio para contar um pouco sobre os casos em que a gente era demandado, em que a gente foi demandado, e que também fomos exitosos em provar que não estávamos irregulares. O caso do coco, com a Indonésia – não era bem coco, é coco ralado, não é? –, em que eles cometeram um erro de procedimento e a gente ganhou; o primeiro caso, que foi o caso da gasolina, em 95, a gente ganhou numa boa, perfeitamente. Da mesma maneira como a gente perdeu no caso dos pneus. Eu acho que foi a única vez em que o Brasil perdeu, perdeu entre aspas. Eu **ousou** dizer que o caso com o Canadá – e é aí que eu quero chegar – foi uma vitória. Foi uma vitória da lei. Foi uma vitória do bom-senso. Foi uma vitória do cumprimento das obrigações. Porque antes de o Brasil ter que mudar o que previa um regulamento, acho que do BNDES, que dava uma taxa de juro fixa, o Brasil não

estava cumprindo com a regra. Não é que ele estivesse em desacordo com a OMC, como o Canadá tentava provar, mas o Brasil, por essa parte, não estava em discordância. Quando a OMC entendeu que devia ser modificado, isso foi... Eu considero isso um ajuste que tinha que ser feito mesmo e para o qual o Brasil estava perfeitamente preparado. O que o Canadá intencionava era eliminar qualquer ajuda que o Brasil pudesse ter, que a Embraer pudesse ter. E isso obviamente que não ia acontecer jamais. Com isso eles iam ficar, obviamente, soberanos para ganhar todas as concorrências. A Bombardier ia ficar. E a partir do momento em que se descobriu finalmente todos os subsídios que a Bombardier recebia, foi uma sopa você ganhar o *case* contra o Canadá. Como a nossa estratégia foi justamente de iniciar uma disputa, um processo de solução de controvérsias contra o Canadá pelos subsídios que a gente achava que eles recebiam, mas não tinha certeza porque não havia transparência nenhuma, eu acho que o sucesso foi de tal forma que a Embraer acabou ganhando todas as concorrências. E eu entendo até que a Bombardier já nem mais opera nessa área de aviação civil. Quando eu já estava em Bruxelas, o embaixador, que foi tão criticado aqui, porque tinha que cumprir instruções da capital, e também se envolveu no episódio infeliz da vaca louca... Teve um momento em que tudo estava meio misturado, não é? A confusão era geral. O pessoal aqui achava inclusive que tinham começado a impor restrições à carne brasileira para pôr pressão sobre o caso da Embraer. Não tinha nada uma coisa a ver com a outra. Foi uma decisão muito infeliz do Canadá, que acabou sendo revertida também – outro sucesso, digamos, da diplomacia comercial brasileira. Mas com relação especificamente ao caso do avião, o embaixador do Canadá no Brasil foi para Bruxelas para tratar de OCDE ou alguma outra coisa e me ligou para cumprimentar pelo fato de a Air Canada estar comprando aviões da Embraer. [risos] Então, teve até espírito esportivo, não é? Foi uma época difícil, porque era... Esse caso tinha uma enorme visibilidade. Saía no jornal todo dia, não é? E os ministros se reuniam no Itamaraty...

M.S. – Quem se reunia exatamente?

J.L. – Ministros da área econômica. Ou secretários-executivos. Eu vou dizer que não poso lhe dizer, porque nesse momento... Isso já foi muito próximo da minha primeira designação, e o secretário-geral de então, o embaixador Seixas Corrêa, ele tomou a si mais responsabilidades sobre esse caso. Na sua fase final. Isso já na época do Celso Lafer.

M.S. – O senhor chegou a ter interlocução com alguém da própria Embraer?

J.L. – Sim, muita e o tempo todo.

M.S. – Quem era lá?

J.L. – Primeiro o Maurício Botelho e depois o Henrique Rzezinski.

M.S. – Eles ajudaram a desenvolver o caso brasileiro? Eles apoiaram na contratação de advogados, uma equipe para investigar...?

J.L. – Totalmente, totalmente.

M.S. – O senhor pode falar um pouco disso?

J.L. – Aliás, era interesse deles – é evidente, não é? – que fosse montada essa rede, para que você pudesse chegar a bom termo, não é? Tanto o caso do Canadá contra o Brasil quanto o caso do Brasil contra o Canadá, isso não teria sido feito sem a presença de muitos técnicos: primeiro comigo, comigo e com o Valdemar, depois com o próprio Roberto Azevedo, que voltou de Genebra para o Brasil justamente a meu convite para ser o chefe dessa coisa nova que estava sendo criada, que era o contencioso, a Coordenação-Geral de Contenciosos. Formou-se um grupo muito harmônico e que soube trabalhar bem. O problema era justamente assegurar para a Embraer um financiamento do BNDES em bases que não fossem inconsistentes com as nossas obrigações. Mas isso era uma tarefa outra, e era uma tarefa nossa. Era uma tarefa até entre o BNDES e outros órgãos de governo que o Itamaraty procurava intermediar, naturalmente, mas que não era um dever nosso. O nosso dever era o contencioso propriamente dito. E aí eu fiquei conhecendo muita gente: do próprio BNDES, que também trabalhou muito nessa questão; do... Uma parte era o grupo do automotivo, mas havia muito mais concurso do BNDES. E advogados americanos – muitos, conhecidos meus da época de contenciosos sobre siderúrgicos em Washington, ou então o pessoal de Genebra...

M.S. – Mas esse pessoal foi contratado?

J.L. – Contratado. E o que havia... Eu falo de rede porque havia contratações e subcontratações. Havia um escritório brasileiro aqui que contratava, ou que tinha entendimentos com escritórios... com o escritório americano. Tem uma figura central aí, que é um advogado americano – até hoje está trabalhando, ou eventualmente trabalha para o Brasil –, que é um sujeito excelente, da melhor qualidade e cujo nome eu não estou lembrando agora, talvez até o início da conversa eu me lembre, mas com quem sempre eu me reuni e que... ou em formatos mais amplos ou em formatos mais restritos.

M.S. – Esses escritórios eram contratados pelo Itamaraty?

J.L. – Sim.

M.S. – Ou eram contratados pela Embraer e faziam parte da rede que o senhor...?

J.L. – No passado, quando eu era chefe da DPC, o Itamaraty tinha, do Banco Central, uma verba, um recurso – tinha que prestar contas, naturalmente – para poder fazer essas contratações. Então, o Itamaraty contratava e depois prestava contas ao Banco Central. Era o Itamaraty que contratava. Aliás, até hoje, em casos assim, sistêmicos, que envolvem, por exemplo, subsídios e direitos de propriedade intelectual, em que nenhum setor específico é afetado, são casos muito mais legais do que propriamente comerciais, aí eu acho que haverá recursos, você terá recursos públicos para poder atender a essa demanda. Mas a partir de... eu não me lembro de quando, não sei se da época do Collor, não sei, sempre que você podia definir um setor, o setor é que tem que arcar com essas despesas, até porque é no seu interesse. O governo tem a obrigação de fazer a defesa com outros governos, ou no âmbito dos organismos. E até algum tempo atrás, advogados não podiam participar, por exemplo, de consultas de *panel*. Eu fui *panelista* duas vezes, desde que eu fui para Bruxelas.

M.S. – Em que ocasiões?

J.L. – Há um ano atrás... Não. Enquanto eu estava entre Bruxelas e Nova York, eu fui membro de um *panel* que julgou um caso entre o Japão e a Coréia. É um caso de restrição, aplicada pelo Japão, àquela alga que envolve o arroz do *sushi*. É um caso muito interessante e que acabou muito bem, porque as partes chegaram a um acordo antes de o *panel* ter que se pronunciar. A outra grande alegria que eu tive foi no segundo *panel*, que acaba de ser concluído. Eu fui convidado, já pelo Lamy, eu fui convidado para ser presidente desse *panel* envolvendo União Européia e Noruega. Era um caso de aplicação de medidas *antidumping* ao salmão cultivado, o *farmed salmon* norueguês. E ontem eu tive a informação de lá de Genebra de que... Eu não sei se é o primeiro caso, mas certamente é um caso raríssimo: uma decisão de *panel* que foi aceita pelas duas partes sem apelar, sem recorrer ao órgão de apelação. Então, eu estava dizendo que nos *panels* eu vi que advogados, até advogados... de qualquer origem, de qualquer procedência podem participar lá das consultas. Já não há mais restrição nenhuma. Até a época em que eu era subsecretário, isso não era possível. Eu tive até algumas discussões com o então empresário Luiz Fernando Furlan, que insistia que os advogados tinham que participar. E eu, naquela época, achava que não fazia falta. Hoje eu...

M.S. – O que fez o senhor mudar de opinião?

J.L. – Eu achei que isso não tem nenhuma importância na verdade, não é? Eu acho que não tem nada que se passe ali dentro daquelas quatro paredes que não tenha que ser de conhecimento público. Eu fiquei muito mais... Com o tempo, eu fiquei muito mais a favor de transparência do que eu era no passado, do que eu era na época em que eu estava em Genebra. Eu ficava um pouco eu acho que seduzido pelo argumento de que as sociedades, sobretudo os setores, não precisam necessariamente saber do que está sendo concertado nessas discussões. Mas eu acho isso um absurdo. Toda a diplomacia, pelo menos toda a diplomacia comercial, para mim tem que ser perfeitamente pública.

M.S. – O senhor acha que isso tem a ver um pouco com o argumento de que crescentemente o comércio internacional está judicializado, e cada vez mais, que cada vez mais é da seara de juristas internacionais?

J.L. – Isso decorre do fato de que as obrigações têm que ser cumpridas e que você tem que ter um sistema de solução de controvérsias dentro do OMC fortalecidíssimo, depois da Rodada Uruguai, e que, evidentemente, também representa, subsidiariamente até, se você quiser, um incentivo para a indústria da advocacia, não é? Nada que não possa ser feito diretamente pelos próprios governos. Eu não digo isso com falta de humildade, não. Mas é que os governos brasileiros... Especialmente o governo brasileiro aprendeu e aprende tanto nas reuniões, e até... Não vou dizer que você não aprenda também com os próprios advogados, mas acabam os advogados aprendendo mais com você.

M.S. – É?

J.L. – Pelo fato de que você conhece as entranhas da organização. E como tudo acaba indo para a organização... Você conhece o pessoal do secretariado, você conhece... O trabalho está em você produzir documentos, em você fazer pesquisa. Isso a gente não tem, não desenvolveu essa capacidade. Isso eu estou falando no Brasil. Porque no caso da União Européia ou dos próprios Estados Unidos, sim, já desenvolveu. E nesses países, o que eles querem é dar mais, ainda mais *cult* para as suas propostas ou para os

seus argumentos, e aí contratam – a peso de ouro, não é? – os advogados que são, sim, especialistas e tudo mais, não é?

M.S. – Mas, no Brasil, se tornou uma prática do Itamaraty a contratação de advogados? Ou foram casos especiais, por exemplo, da...?

J.L. – É uma prática generalizada.

M.S. – Já é uma prática generalizada. E começou com o caso da Bombardier?

J.L. – Não, não.

M.S. – Ou já vinha de antes?

J.L. – Como eu disse, era diferente antes do Fernando Henrique. Mas era diferente porque também não tinha tantos *cases*, não é? Alguns casos eram sistêmicos, como eu falei, então havia diferenças. Mas, por exemplo, eu me lembro, nesse caso com os Estados Unidos que eu já mencionei até duas vezes, os Estados Unidos contra o Brasil, que era desrespeito *prima face* dos artigos primeiro e segundo do GATT, o Itamaraty queria contratar um advogado. E acabou até contratando. Eu falei: “Não precisa. Eu, com o meu grupo aqui, da Divisão de Política Comercial, nós temos as respostas para tudo”. O que a gente não tinha, é claro, não tinha talvez datilógrafa para escrever, para bater à máquina, não é? [riso] Na época, a gente não estava trabalhando ainda tão claramente... eu acho que não estava trabalhando nada com computador. Talvez umas máquinas de escrever um pouco mais sofisticadas, mas não passava disso. Para isso, sim, com todo o respeito, naturalmente – não é só isso que o advogado faz. Mas têm casos em que você claramente pode fazer sem custo nenhum para o setor, ou para o próprio governo, sem ônus nenhum, e fazer de uma maneira garantida. Tanto é que a gente ganhou. Quer dizer, a gente ganhou esse caso antes que esse caso tivesse sido levado a um *panel*. É verdade que o Brasil, com isso, se comprometeu a enviar para o Congresso – coisa que só aconteceu vários anos depois – uma lei sobre propriedade intelectual, que depois, como vocês sabem também, foi considerada exemplar pelos americanos.

M.S. – E além da contratação dos escritórios e da reestruturação, da criação da coordenação, o ministério adotou outro tipo de medidas de construção de capacidade, de formação de quadros nessa área?

J.L. – É. Antes do ministro Celso Lafer, nós tínhamos a própria DPC mesmo. O Departamento Econômico é a estrutura que já existia. E esses casos dão trabalho, porque você tem que se reunir muito mesmo, não é? Você tem que levantar argumentos, preparar o *case* com os colegas dos outros ministérios que possam estar envolvidos, com os próprios setores e com os advogados contratados pelos setores. Desculpe, eu me perdi agora.

M.S. – A criação de capacidade dentro...

J.L. – É. Com o Celso Lafer, o ministério já estava maduro para a criação de um órgão próprio, que veio a ser a Coordenadoria-Geral dos Contenciosos, que estava dentro da subsecretaria, mas que tinha uma certa autonomia, responsabilidade para fazer esse tipo



de coordenação. E isso funcionou muito bem. Foi muito bom para o... Aliviou o trabalho da divisão e do departamento e do próprio subsecretário. Eu tinha, claro, despachos com o chefe do contencioso, da mesma maneira como tinha com o chefe do departamento.

M.S. – Embaixador, o senhor poderia falar um pouco da mudança de governo, já chegando agora para o governo Lula – fim do governo Fernando Henrique e começo do governo Lula – e a mudança de diretrizes, se houve, em termos de política comercial?

J.L. – Pois então, o que acontece de novo quando passa de governo para governo? Negociações em andamento, algumas que são vistas com um determinado viés. Eu não estou criticando o fato de haver um viés, porque isso é perfeitamente normal, não é? Se um candidato à presidência dizia que a Alca seria um anexo – como é que é a história? – representaria uma anexação do país a um outro país, é evidente que não ia ser perseguido como um objetivo, não é? Aliás, o próprio Celso Lafer já tinha feito uma distinção entre Mercosul e Alca, dizendo que o Mercosul era destino e a Alca era uma oportunidade.

M.S. – Uma opção.

J.L. – Era uma opção. E foi isso que acabou um pouco acontecendo, com o tempo. Não houve, num primeiro momento, maiores implicações sobre o rumo das negociações, a não ser pelo fato de que algumas mensagens começaram a ser dadas, tanto para o mundo exterior como para os setores brasileiros, que tinham suas apreensões, ou tinham suas visões de como essas negociações iriam... o que iria resultar dessas negociações. Então, do momento que você fala, por exemplo, que... Como é? Oh, meu Deus! Eu fico sempre tentando me lembrar. Às vezes eu me esqueço. É uma área nova. Compras governamentais! No momento em que você diz *urbi et orbi*, mesmo que isso não tenha sido debatido internamente, mas no momento que você diz, que um funcionário do governo diz que compras governamentais é um possível instrumento de política industrial, você está dando recados poderosos, não é? Você pode nem estar de acordo com isso, mas você vai um pouco assimilando esse tipo de cultura, que leva a determinadas conseqüências. Isso é claríssimo. Significa, enfim, como impacto sobre as negociações, que você dificilmente vai aceitar qualquer obrigação em matéria de compras governamentais. E isso já dá o tom de muita coisa. Significa também que você vai continuar tendo um pouco de propensão a fazer política industrial, política industrial que pode não ser necessariamente conforme as suas obrigações multilaterais. Então, tudo isso vai criando um caldo de cultura que não é muito dessemelhante do caldo de cultura de uma época em que o Brasil era muito protegido, em que você fazia a substituição de importações como política e que tem a sua influência. E acabou tendo, claro, sua influência no processo de conformação de uma Alca. Apesar de que, eu insisto, a Alca não faleceu por causa disso, mas foi um tema, ou um irritante se quiser, apresentado dessa maneira. Como a coisa dos investimentos também, diante da percepção de que poderia ser transposto para a Alca o Capítulo 7 ou 11, eu não sei bem, do Nafta. Isso tocou horror, não é? Porque até o Congresso já tinha se pronunciado, na época do Fernando Henrique, na época do Malan, sobre a indesejabilidade de você ter acordos de investimento que criassem determinadas obrigações, no sentido de foro para disputas e pagamento de... de ressarcimento por... enfim, coisas dessa natureza. Então, o que eu noto foi isso. Eu lembro até, para ser justo, que eu, já estando em Bruxelas, eu recebi um telegrama da Secretaria de Estado, não consultando, mas pedindo um

comentário sobre determinadas ações, determinadas... E eu expressei livremente o que eu achava da Alca, como eu comparava a Alca com a União Européia. E isso foi tudo, de qualquer maneira, antes da oferta americana, de modo que era uma época ainda de discussão e tudo. A oferta americana foi, se é que se pode falar assim, foi o pretexto que todo mundo queria, ou esperava para que a Alca fosse detonada, não é? E o próprio mandato que os americanos passaram a ter para negociar a Alca e a OMC. O *fast track*, não é? O chamado *fast track*. E isso criou muita desconfiança. É natural. Agora, o que determinou, o que tem determinado a falência desses processos é o que cada um deles previa ou prevê para a agricultura. Isso, também, para mim é claríssimo. No caso da Alca, os americanos fizeram um acordo com a Austrália que prevê cota para açúcar até o fim dos tempos, não é? Certos produtos não podem estar restringidos. Toda área de livre comércio tem que criar comércio. Não é para restringir comércio. Não é para administrar comércio. Isso é inconcebível. Isso é inaceitável. A mesma coisa acontece, e até em grau muito maior, no caso da União Européia. Chegou a um ponto que eu disse, passei a dizer claramente: um acordo de cotas dentro de uma suposta área de livre comércio é violatório do artigo sobre restrições quantitativas do GATT, do Acordo sobre Salvaguardas da Rodada Uruguai e do Artigo 24, do espírito do Artigo 24 se quiser. Então, nesse ponto aí... Não é questão de falta de flexibilidade ou de intransigência. Você não é meio honesto. Você tem que estar de acordo com a lei, meu Deus do céu, uma lei que você mesmo ajudou a fazer.

M.S. – E essas manifestações do senhor foram em que época, mais ou menos, em que ano? Em 2003, logo no início do governo Lula?

J.L. – É. Em 2003... Essa coisa da Alca, em 2003.

R.F. – E sobre a União Européia?

J.L. – Sobre a União Européia, do momento em que a oferta agrícola européia se tornou conhecida. Porque eles queriam deixar também – um pouco como os próprios Estados Unidos – para a última hora, para fechar a coisa ali em seguida, não é? E estamos todos bem. Quer dizer, estamos todos bem! Podemos dormir tranquilos, na cabeça deles, porque aí a Rodada Doha passa a ser uma sopa: eles só têm a pedir, e nada a oferecer.

M.S. – E pode ter sido por conta da posição do senhor nessas questões da União Européia que houve a decisão de mudar a chefia das negociações?

J.L. – Não...

R.F. – Com o embaixador Regis.

J.L. – Porque isso aconteceu... Essa história nunca ficou perfeitamente clara. Aliás, nem para mim mesmo. [risos] Eu devo dizer o seguinte: a pedido do embaixador Clodoaldo, que me substituiu – nós trocamos, não é? –, em 2002, eu continuei sendo o chefe da delegação para as negociações entre o Mercosul e a União Européia. Não precisava. Eu achava até que isso era uma deferência que me era feita, pelo meu histórico talvez. Eu não estava indo para a União Européia porque eu queria, mas eu tinha sido o negociador brasileiro quando foram lançadas essas negociações – a Cúpula, aqui no Museu de Arte Moderna, não é? Eu redigi, junto com os europeus, o comunicado conjunto que era o marco das negociações, em 1999, se eu não me engano. Então, por tudo isso, era normal

que me dessem essa incumbência. Insisto: o embaixador junto à União Européia não é necessariamente para fazer negociação. Eu nunca pedi isso. Isso me era pedido. E eu, obviamente, com toda a alegria, fazia, com todo o prazer. Três dias antes da reunião, essa de... De 2004?

R.F. – Em 2004. Em setembro.

J.L. – Eu não sei. Eu já não me lembro. Enfim, me liga o próprio embaixador Regis para dizer que mais uma vez eu estava sendo solicitado... Ele era o *desk*, enfim, era... Qual era o papel dele lá? Ele estava substituindo o... Não. Tinha sido criada uma coisa nova e especial para Mercosul e União Européia que era ele que era o...

R.F. – Era o Duex?

J.L. – Exato. Duex era a divisão subordinada... Duex era o operacional. Ele era o chefe do departamento. Ele me liga para dizer – eu estava até em um almoço – para dizer... Não, perdão. Ele me liga em casa, não sei, para dizer que, mais uma vez, estavam querendo que eu chefiasse mais aquela sessão. Era dali a três dias. Na véspera da reunião, me liga de novo o Regis – aí, sim, eu estava em um almoço – e disse: “Olha, houve aqui uma nova decisão, sou eu que vou chefiar a delegação”. Aí eu caí das nuvens, não é? Porque eu tinha tomado todas as providências: eu tinha me credenciado junto aos europeus, estava todo mundo avisado da composição da delegação e tudo mais e tudo estava seguindo. Uma série de providências práticas estavam sendo tomadas para isso. Mas o que eu vou dizer? Eu disse: “Olha, eu vou desmarcar tudo aqui, vou... Agora, advirto que a imprensa não vai entender. Ela vai querer algum tipo de explicação. É preciso que vocês me dêem alguma munição, que vocês expliquem qualquer coisa”. “Ah, está bom então.” Você teve explicação? Eu tampouco tive. Então, o que aconteceu é que... Eu ainda fiz um último esforço, até direto: escrevi um e-mail para o ministro de Estado explicando que poderia haver más interpretações, interpretações equivocadas com relação àquela mudança, que poderia haver injustiças. Mas a resposta não chegou a tempo. No dia da reunião, estava o Clóvis Rossi, *da Folha de São Paulo*, estava o Jamil Chade, de *O Estado de São Paulo*, estava o Assis Moreira, do *Valor Econômico*, achando e convencidos de que tinha havido mudança no negociador e, enfim, tudo que vocês leram ou que terá saído no jornal naquela época. E aí eu não tinha nada a fazer. O telegrama, inclusive, que também só chegou no dia que ia começar a negociação, era um telegrama daqueles que embaixador em posto recebe, do tipo: “Rogo a Vossa Excelência designar fulano da missão para participar da reunião etc. A delegação será chefiada por fulano de tal”. Então, eu achei... Eu fiquei muito... Nunca isso tinha me acontecido na vida, não é? Eu fiquei sobretudo... Eu não digo que eu tenha ficado magoado porque eu não vejo nada com esse sentimento, mas achei que as coisas podiam ter sido feitas de uma maneira que me expusesse menos, não é? Porque o que acabou saindo é uma coisa que você nunca gosta de ver no jornal, de que você foi substituído, que você... E não fica tampouco bem para o pessoal na capital, porque parece que você cometeu uma... Quando, no fundo, foi só uma questão de comunicação. Isso é o que eu acho hoje, sabe? Mas nunca isso me foi dito claramente. Eu recebi um e-mail do ministro, sim, dizendo que eu continuava tendo o apoio e a confiança dele e que, enfim, eu saberia compreender. Eu não estava pedindo nenhum tipo de explicação, não. Eu só estava querendo proteger o próprio ministro contra o que ia sair no jornal, e que acabou saindo. O jornal acabou nem registrando isso. Mas também não era para registrar, porque esse e-mail não entrava também em maiores

considerações. Mas isso nunca afetou, pelo menos de minha parte, nunca afetou a minha relação com o ministro, a quem eu continuo sempre respeitando e admirando e de quem também me orgulho de ter sido colaborador, por muito menos tempo do que o predecessor dele, ou um dos predecessores dele, mas isso eu acho que não invalida em nada. O próprio ministro entende que eu tenho opiniões a respeito de comércio internacional, e sobretudo a respeito de liberalização comercial, que não coincidem necessariamente com as dele. Mas ambos, eu tenho perfeita convicção, porque isso também ele me disse, ambos também entendemos que o sistema multilateral de comércio é a principal prioridade que o Brasil tem e deve ter. Com relação a isso, estamos de pleno acordo. Bom, só para concluir a parte lá, o que aconteceu então foi que eu achei, diante do telegrama e diante também do próprio e-mail, que eu não devia ter nenhuma participação. Eu não ia para as reuniões para ficar assistindo, não é? Também, o próprio telegrama dizia que eu precisava apenas indicar alguém para compor a delegação. O que aconteceu foi que poucos dias depois eu saí em férias, férias extraordinárias... Extraordinárias não no sentido que se dá tecnicamente, mas férias maravilhosas porque pegamos um carro e fomos até o Algarve e voltamos, só eu e a Marisa. Eu devia estar, por outro lado, ainda um pouco tenso... Eu recebi muito telegrama, inúmeros e-mails, telefonemas de três ministros, querendo um pouco entender a situação. Mas, graças a Deus, tudo foi, pelo menos do meu ponto de vista, foi perfeitamente superado.

R.F. – Embaixador, o senhor falou do sistema multilateral do comércio, uma rápida visão, assim. O senhor esteve em Seattle e o senhor esteve em Doha também. Como o senhor vê a evolução, rapidamente, da posição brasileira, a preparação da posição brasileira para a Rodada Doha? Principalmente, contrastando Seattle e Doha.

J.L. – Eu estive em todas as reuniões ministeriais desde Punta del Este até Doha, que foi a última. O Brasil entendeu, nós começamos a entender lá no ministério que, no momento em que um país ou um conglomerado de países, como a União Européia, propunha uma nova rodada, que isso seria praticamente inevitável. A gente sabia, e sabia desde o primeiro momento, que aquilo nada mais era do que o preço que você tinha que pagar por uma nova reforma... Não uma nova reforma, mas uma atualização, uma revisão do Acordo Agrícola. A gente também percebia que, se você pudesse negociar bem uma nova rodada, que você podia forçar não só a União Européia, mas outros países, como o Japão ou a própria China, a abrir seus mercados para a agricultura brasileira. E aí foi visto um possível ganho nessa rodada. Os europeus começaram estabelecendo um preço altíssimo, para dar uma coisinha deste tamanho, não é? [riso] E acabaram recuando em muita... algum tempo depois. Lá em Doha, quando o presidente bateu o martelo, o **Zelic** era todo sorrisos, e toda a União Européia parecia que tinha perdido a guerra: uma consternação geral. Eles tinham ali a percepção, o que era altamente favorável para o Brasil – não só para os Estados Unidos, mas também para o próprio Brasil –, de que aquela seria uma rodada de acesso, concentrada em acesso. E é isso que nos interessava. Porque o acesso industrial já existe, o que estava faltando era acesso agrícola mesmo. E eles próprios, os europeus, também achavam isso. E tiveram que aceitar um mandato agrícola que era muito ambicioso, porque falava em eliminação de subsídio à exportação, falava em racionalização, ou algo que seja, dos subsídios à produção, nos subsídios domésticos, e falava em avanços expressivos. No limite, se o mandato tivesse sido cumprido, se viesse a ser cumprido, você teria uma coisa parecida com o ATC para a agricultura. Isso seria a glória. Isso realmente daria ao sistema um impulso extraordinário. Mas é claro que as realidades políticas tinham que

acabar interferindo, não é? E a estratégia da União Européia, a partir desses mandatos que foram negociados, foi botar ênfase em tudo mais que não fosse a agricultura, não é? O que, no caso do Brasil, representava alguns problemas. Mas voltando um pouco atrás, eu acho que a gente foi beneficiado por esse fato de os americanos, embora relutantemente no começo, se interessarem – e se interessaram mais depois do 11 de Setembro. Aquele foi um momento muito bom da diplomacia americana e eles acabaram tendo essa, digamos, essa vitória negocial, forçando um pouco a União Européia a se abrir mais em matéria de acesso. E para eles também não havia nenhuma dificuldade em entrar em outras áreas, como justamente os Temas de Cingapura: compras governamentais e... Eu agora estou destreinado, não estou lembrando dos demais. [risos] [Áreas] que, para o Brasil, poderiam ter alguma dificuldade. Mas quando chegou Cancun, o Lamy pôde abrir mão daquilo tudo. Aquilo não era prioritário para ele. O que, no meu entendimento... Isso as pessoas ainda não estão entendendo perfeitamente. Para mim, sempre o prioritário, para a União Européia e para todo o mundo, é a agricultura, seja de uma forma, seja de outra. No caso da União Européia, para preparar a transição para a reforma efetiva; no caso da China ou da Índia, porque eles não têm base agrícola, não é? No entanto, eles são importadores líquidos de muita coisa e podem ser afetados. Então, cada país terá um interesse. Eu odeio e sou contra a expressão interesse defensivo e interesse ofensivo, mas isso ajuda um pouco a caracterizar esse caso específico. E o problema da agricultura é que quem tem interesse ofensivo é muito pouca gente e quem tem interesse defensivo é quase todo mundo, não é? Mas todos têm interesse. E para simplificar e sintetizar o que a União Européia espera de um acordo com o Mercosul, é um acordo agrícola que estabeleça um regime comercial restritivo para produtos agrícolas por um período que vá lhes dar algum fôlego, até que eles passem a produzir realmente só os *produits du terroir* e deixem de ter essas veleidades de produzir, a custos tão altos, coisas que nós fazemos bem.

M.S. – Bom, muitíssimo obrigado, embaixador.

J.L. – Obrigadíssimo pela oportunidade. Eu estava realmente destreinado, e vocês me deram essa oportunidade de fazer um pouco de...

[FINAL DO DEPOIMENTO]