

EDITORIAL

Negociação ganha-perde

Como o próprio título acima sugere, uma negociação desse tipo configura o payoff para um jogo de soma zero, como aquele que ocorre no comércio internacional, assim visualizado tanto pelos nacionalistas (outrora mercantilistas) quanto pelos marxistas.

Por sua vez, os liberais vêem o comércio internacional como um jogo de soma positiva, quer dizer, promoverá ganhos mútuos para todos os seus partícipes (nem sempre na mesma proporção, é bom que se diga), estando mais próximo, portanto, de uma negociação ganha-ganha.

Por este último prisma, navega (ou naufraga) o ideário dos atuais defensores do livre comércio, cuja defesa avoluma-se em retórica, mas escasseia em termos práticos, pois a realidade denota que os países do Norte são inteiramente favoráveis à abertura dos mercados externos (países do Sul, principalmente), mas são bem menos afoitos quando se trata de abrir seus mercados domésticos.

Comportaram-se assim os norte-americanos, quando de suas propostas iniciais quanto aos montantes e respectivos prazos para reduções tarifárias, no âmbito da Alca (Área de Livre Comércio das Américas), senão vejamos os informes do USTR (corresponde ao ministério do comércio exterior norte-americano).

- 65% das exportações de bens manufaturados, procedentes dos parceiros norte-americanos, na Alca, estarão isentas de tarifas aduaneiras, enquanto 56% dos produtos agrícolas terão o mesmo tratamento;
- para os quatro parceiros do Mercosul, esses percentuais serão da ordem de 58% e 50%, respectivamente, enquanto os quinze parceiros do Caricom (Comunidade Caribenha e Mercado Comum) serão agraciados com os respectivos percentuais de 91% e 85%;
- na agricultura, especificamente, os percentuais tarifários remanescentes serão reduzidos de forma gradativa no prazo de cinco anos, exceto para produtos sensíveis (açúcar, cítricos etc.) os quais levarão dez anos ou mais para sofrerem desgravação tarifária;
- no caso de produtos têxteis e vestuário, as tarifas serão eliminadas no prazo de cinco anos, a contar da entrada em vigor da Alca, prevista para 2005 com o fim das negociações e respectivas aprovações pelo poder legislativo de cada país envolvido;
- eliminação de tarifas, quando do lançamento da Alca, para os seguintes itens: produtos químicos, ambientais, equipamentos elétricos, e médicos, e também para construção civil e engenharia, tecnologia da informação, papel, madeira, aço, além de produtos do setor energético e tecidos sintéticos.

Vol. 3 – nº2, 2003

Cumpramos ressaltar que tanto esta última desgravação, quanto àquela dos têxteis e vestuário estarão condicionadas à atitude recíproca proveniente dos demais 33 parceiros norte-americanos na Alca.

Devemos atentar para os aspectos não quantitativos, mas qualitativos da proposta apresentada pelos norte-americanos, uma vez que a redução tarifária não elimina assimetrias competitivas, nem tampouco reduz disparidades tecnológicas entre parceiros comerciais. Aliás, o comércio internacional jamais será totalmente livre justamente devido às referidas assimetrias.

Já o acesso a mercados externos, de modo sustentado e duradouro, requer capacidade competitiva em preço, qualidade e regularidade no fornecimento. Além disso, requer ainda que se não forem eliminadas, ao menos sejam amplamente reduzidas as barreiras não tarifárias, que por serem menos visíveis que as tarifárias, muitas vezes até as substituem, eliminando assim, o efeito redutor em seus níveis percentuais. O GATT, desde sua criação (1947), logrou considerável êxito na redução gradativa de barreiras tarifárias, ao menos em média e principalmente com a Rodada Kennedy (1964/67) e Rodada Tóquio (1973/79) [rounds de negociações multilaterais de comércio, a exemplo da Rodada Uruguai, a mais longa dentre as oito realizadas até o presente momento, 1986/94], mas o mesmo não se pode dizer das barreiras não tarifárias como quotas às importações, medidas antidumping, subsídios e aquelas de natureza fitossanitárias etc. Barreiras estas praticadas em grande medida pela tríade EUA, União Européia e Japão.

Como toda negociação se define por um processo e não por um fato consumado, com a Alca não poderia ser diferente e assim, compreende-se que a decolagem do processo seja tímida, passando a uma maior agressividade (espera-se) com o decorrer das negociações. Processo aliás que exige paciência, capacidade negociadora e muito jogo de cintura entre as partes demandantes.

Por conta dessa paciência, mesmo sofrendo discriminação dos norte-americanos na Alca, a julgar pelos dados acima, os países do Mercosul e em especial o Brasil, precisam lutar pela preservação da parceria comercial com os ianques, afinal, trata-se de um grande mercado não apenas em extensão, bem como, em poder aquisitivo. É preciso ter em mente que a troca de parceiros comerciais não se reduz a uma decisão política, nem se faz abruptamente. Até porque (1) os contratos precisam ser respeitados; (2) via de regra os parceiros comerciais são agentes privados; (3) acessar novos mercados às vezes significa ter de deslocar competidores já instalados, daí a importância daquele tripé competitivo: preço, qualidade e regularidade na oferta; (4) a troca de um mercado por outro não ocorre de modo simultâneo; e, (5) a troca de um mercado por outro poderá ser um caminho sem volta.

Os países do Mercosul (Brasil principalmente), com efeito, precisam intensificar e consolidar o comércio no âmbito de sua união aduaneira, além de conquistar novos mercados, mas para tanto, não é necessário dizer adeus aos parceiros comerciais do presente. A troca dos antigos pelos novos, nesse caso, pode não configurar a troca de seis por meia dúzia simplesmente.

Ainda é cedo para se falar de negociação ganha-perde, visto que as negociações em torno da Alca estão apenas em sua fase inicial. Os norte-americanos, convenhamos,

Vol. 3 – nº2, 2003

precisam mais da Alca do que os demais 33 integrantes, por se tratar de um mercado maduro, face ao estágio de desenvolvimento que aquela sociedade já atingiu e, portanto, com menores espaços para o crescimento. Assim, é de se esperar novas e melhores ofertas, e até mesmo contra-ofertas provenientes do vizinho do Norte. Este, diga-se de passagem, protege algumas de suas indústrias maduras e isso “autoriza” a que o Mercosul também proteja sua indústria infante. O fato é que negociar é preciso; impera envidar esforços para se atingir um payoff ganha-ganha, a fim de que tenhamos senão um comércio mais livre que o atual, ao menos alcancemos um comércio mais justo (fair trade).

Raimundo Ferreira de Vasconcelos