

Voz, Saída e Destino

A Nesta fase decisiva das negociações da Alca era de se esperar um engajamento maior do empresariado brasileiro. Contudo, ao invés de ampliar-se, a participação na Coalizão Empresarial Brasileira vem se reduzindo ou, na melhor das hipóteses, estabilizou-se. Na última reunião da entidade, início de novembro, havia praticamente metade da audiência de reuniões menos decisivas. Além disso, entre os participantes o tom era de clara insatisfação com a interlocução com o governo.

A percepção prevalecente é de que apenas “formalmente” a chancelaria aprimorou o sistema de consulta com empresariado. Na prática, contudo, a teoria tem sido outra. Para ficar num único exemplo: em Trinidad Tobago permitiu-se que um representante do setor privado estivesse presente na sala de negociações. Algo que, em princípio, ia além do famoso *side room* à moda mexicana. Contudo, a posição negociadora não fora previamente debatida, o que pode dar a falsa sensação de dever cumprido e canais instituídos.

Diante desse quadro, alguns empresários parecem desalentados e desistiram de participar. Outros ensaiam protesto mais articulado. O contexto lembra os escritos de Hirschman sobre *voz e saída*, em que compara situações como esta à de um sistema hidráulico, no qual “a deterioração gera pressões da insatisfação, a qual será canalizada para a voz (reivindicações) ou saída (desengajamento): quanto mais a pressão escapa pela saída, menos ela ficará disponível para impulsionar a voz”. E o que é pior: “a saída tende a solapar a voz”.

A valer os recentes entendimentos entre Brasil e EUA em Washington, e a experiência pregressa do Mercosul, seria crucial que a balança entre as estratégias de saída e voz pendesse para esta. Dada a constatação de que reclamar a *posteriori* é mais custoso e significativamente menos efetivo. ■

Destaques

■ Painel Temático	2
■ Análise Setorial	3
■ Análise Setorial (continuação)	4

Estado da arte

Sinais de flexibilização nas negociações da Alca

Depois da rígida postura adotada pelos negociadores brasileiros nas reuniões de Cancún e de Port of Spain, vários segmentos do setor privado se mobilizaram para que o país abrandasse o tom de confrontação com demais países. Nota-se assim uma tímida flexibilização da posição negociadora do Brasil, reflexo de uma acirrada disputa ministerial pelo comando da formulação da política comercial.

A mera apresentação de uma proposta para serviços na Alca pelo Brasil e pela Argentina ilustra disposição em incluir temas antes totalmente refutados. As limitações que o TPA impõem aos negociadores norte-americanos também estão sendo ponderadas pelo Brasil. Parece haver consenso entre es-

pecialistas que a pressão pela eliminação de subsídios (e pelo acesso a mercados) do açúcar não deverá estar na ordem do dia na reunião ministerial de Miami. A prioridade deverá ser garantir o acesso a mercados para o álcool e para a carne. (explicar melhor diferença entre subsídio e acesso a mercado)

Contudo, conforme as declarações de Peter Allgeier, os americanos exigem que investimentos e compras governamentais façam parte da agenda negociadora. Mesmo podendo ceder em serviços, o mais provável é que o Brasil aceite a inclusão dos “temas de Cingapura” (quais são esses temas?) na Alca, desde que na forma de um acordo plurilateral (jargão), de adesão voluntária, do qual o Brasil não faria parte. ■

- 6-7 __ Seminário “Modernização do Estado e Integração Regional”, Montevideu (Mercosul)
- 6-8 __ Reunião especializada de turismo, Punta Del Leste (Mercosul)
- 12 __ – Comitê sobre o Comércio de Aviação Civil da OMC – Genebra
- 12 __ Reunião de Ministros do Mercosul com Comissários da EU, Bruxelas.
- 12-14 __ Grupo de Serviços do Mercosul, Montevideu.
- 15-18 __ Reunião do Comitê de Negociações Comerciais (ALCA), Miami
- 17-19 __ VIII Forum Empresarial das Américas, Miami
- (Em aberto) __ X Reunião da Comissão Regional Coordenadora da Comissão de Ensino Superior, Montevideu (Mercosul).
- 17-19 __ XLVII Reunião do Comitê Coordenador Regional (Ministro de Educação), Montevideu (Mercosul)
- 19-21 __ Reunião Ministerial com os 34 Ministros das Relações Exteriores da área da Alca.
- 20 __ XXV Reunião de Ministros de Educação, Montevideu (Mercosul)
- 20-21 __ Reunião Mercosul-Índia, Montevideu (Mercosul).
- 24-29 __ Reunião Mercosul-CAN, Quito.

Grupos privados de pressão pedem a retomada das negociações multilaterais

No último dia 30 de novembro, um grupo de coalizões das indústrias de serviços de vários países publicou pedido de retomada das negociações da OMC. No documento, a *Coalition of Services Industries*, dos EUA, a *European Services Forum*, o *Japan Services Network*, a *Hong Kong Coalition of Service Industries*, a *Australian Services Roundtable* e a *International Financial Services*, da Inglaterra, afirmam que a liberalização do comércio de serviços é essencial para o desenvolvimento econômico de todos os países do mundo e, nesse sentido, a retomada das negociações na OMC é imperativa.

Segundo essas associações, o fim das barreiras de acesso ao mercado de serviços, tanto para os países desenvolvidos quanto para os em desenvolvimento, aumentaria empregos e, conseqüentemente, renda. Além disso, tal documento afirma que a possibilidade de importação de serviços de ponta é essencial na diminuição das diferenças tecnológicas entre países industrializados e em desenvolvi-

mento, principalmente em se considerando que para a maioria dos países, o setor de serviços é a atividade econômica de maior participação no PIB e a que mais tem recebido Investimento Externo Direto nos últimos anos.

De todas essas associações, a mais ativa internacionalmente tem sido a *Coalition of Services Industries* americana. Fundada em 82, tal associação teve participação importante nas negociações do GATS (Acordo Geral de Comércio em Serviços) em 1994 e dos anexos específicos de Telecomunicações – o 4º Protocolo – e de Serviços Financeiros, - o 5º Protocolo – ambos de 1997. Contudo, há uma crescente tendência de criação de coalizões empresariais das indústrias de serviços ao redor do mundo.

Na América do Sul, a Argentina (*Unión Argentina de Entidades de Servicio*) e o Chile (*Asociación de Exportadores de Manufacturas y Servicios – ASEXMA*) organizaram uma entidade de representação privada das indústrias de serviços a fim de subsidiar os governos nacionais nas negociações internacionais. ■

Educação no marco de negociações internacionais

Por Caroline Ranzani(*)
(em colaboração com Amâncio Jorge de Oliveira)

Os serviços de educação fazem parte da extensa lista de setores do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (GATS, na sigla em inglês) da Organização Mundial do Comércio (OMC). Pouca foi a atenção dispensada ao tema educação quando da entrada em vigor do Acordo (1995), dado que os esforços estavam canalizados para os serviços financeiros e de telecomunicações. Todavia, a partir da Rodada do Desenvolvimento, em Doha (2001), o tema adquiriu maior centralidade nos debates e está hoje na agenda das demais negociações internacionais que abrangem a área de serviços, como a ALCA, Mercosul – União Européia e intra-Mercosul.

O comércio internacional dos serviços de educação é hoje uma realidade com expressivas e crescentes cifras. Diversos atores relacionam-se neste mercado, numa complexa rede de interesses. Os representantes da maioria dos países em desenvolvimento — preocupados com temas como controle de qualidade, baixo custo, condições equitativas de acesso, e a própria função de formação cultural e cívica do ensino — tendem a um posicionamento mais protecionista e expressam oposição à inclusão dos serviços de educação nas negocia-

ções do GATS. De outro lado, representantes do ensino privado de países da OCDE (principalmente dos Estados Unidos, Reino Unido, Austrália e Nova Zelândia) pressionam seus governos para que demandem maiores níveis de liberalização em mercados externos.

Vale notar que as principais barreiras ao comércio internacional nesse setor estão relacionadas a temas como a inexistência de um sistema internacional de reconhecimento de diplomas e títulos, existência de sistemas nacionais de controle do uso de tecnologias de comunicação e informação, exigência de vistos e imposição de número limite de estudantes e professores estrangeiros, restrições impostas por legislações trabalhistas locais, além de restrições a investimentos estrangeiros, subsídios a instituições locais e exigências de parceiros nacionais.

O Brasil não apresentou propostas relativas ao setor de ensino em nenhuma das negociações internacionais de que participa, à exceção do Mercosul. Neste âmbito, sob égide do Comitê de Coordenação Regional, criou-se um protocolo de reconhecimento de certificados em nível de ensino superior, para o qual

Glossário

Modos de Prestação de serviços de educação

Modo 01: Serviços transfronteiriços

Definição: os serviços se movimentam, mas o consumidor e o prestador de serviços permanecem no país.
Exemplos: Ensino a distância, software de educação, ensino virtual e treinamento empresarial.

Modo 02: Consumo no exterior

Definição: Apenas o consumidor se movimenta.

Exemplo: estudantes que viajam para um outro país para determinados cursos.

Modo 03: Presença comercial

Definição: prestação de serviços por meio de presença comercial, ou seja, via investimento estrangeiro direto.

Exemplo: Universidade locais ou campos satélites; companhia de treinamento corporativo, como Microsoft.

Modo 04: Movimento de pessoas naturais

Definição: emigração temporária de prestadores de serviços.

Exemplo: professores, instrutores e pesquisadores trabalhando no exterior em bases temporárias. ■

Continua ►

► Continuação

as áreas consideradas prioritárias são engenharia, economia e medicina. Além disso, o Mercosul procurou fomentar acordos entre as próprias instituições de ensino, tais como compatibilização curricular e programas de intercâmbio. Ainda que sejam iniciativas incipientes e com amplas dificuldades do ponto de vista político e técnico, pode-se tomar como um primeiro passo de uma ação concreta no plano internacional.

A perspectiva quanto aos impactos de compromissos internacionais é função direta dos níveis de regulação no mercado doméstico. Não se espera, em mercados altamente regulamentados, tais como ensino básico e superior e pós-graduação *strictu sensu*, fortes impactos decorrentes do desenlace de tais processos negociais. Por outro lado, transformações importantes devem incidir sobre o mercado informal de ensino, que abrange os cursos de pós-graduação *latu sensu*, MBAs (cursos de extensão – no Brasil, MBA é *latu sensu*, no exterior, não), cursos de idiomas e treinamentos executivos. Nenhum desses serviços, quando associados à presença comercial, apresentam grandes problemas. A preocupação central do Brasil se restringe à prestação de serviços transfronteiriços.

Perfil das operações de comércio internacional de serviços de educação

Operação	Frequência
Private Equity	10%
Presença Comercial	31%
Transfronteiriço	59%

Fonte: Prospectiva Consultoria Assuntos Internacionais (2003).

Observa-se, em linha com essa preocupação, a expansão da prestação de serviços de educação via comércio transfronteiriço, em razão do desenvolvimento das tecnologias de comunicação e informação. Conforme se pode ver

no tabela 01 abaixo, com dados levantados pela **Prospectiva - Consultoria Brasileira de Assuntos Internacionais** a partir de uma análise de estratégia de internacionalização de 25 grupos internacionais, 59% das operações são de comércio transfronteiriço.

Apesar disso, tem-se mostrado crescente a tendência à exportação do ensino via presença comercial. Bom exemplo dessa tendência, é o grupo norte-americano Apollo International, que já possui universidades no Brasil, Índia e Holanda, com futuras instalações no México, Chile e China. No caso brasileiro, o Grupo Apollo International tem uma *joint-venture* com o Grupo Pitágoras, que opera uma rede com mais de 150.000 alunos. Além do Grupo Apollo, experiências internacionais semelhantes têm sido desenvolvidos pelo *Instituto Tecnológico de Monterrey* (México), pelo *Sylvan Learning Systems* (EUA) e pelo *Carreer Education Corporation* (Reino Unido).

Justamente por serem mercados pouco regulados, as atenções no Brasil sobre os impactos do comércio transfronteiriço em serviços de educação são pouco debatidas (pequenas). Essa desatenção pode estar levando, na calada do dia, perdas interessantes de mercado de maior valor agregado de serviços de educação, tais como de treinamento executivo. E o que é pior, sem a contrapartida de aproveitar oportunidades no mercado externo, sobretudo América Latina. Não se sabe. Como de resto em outras áreas somente uma avaliação mais acurada poderá dizer. ■

(*) Caroline Ranzani é mestranda em Administração Pública pela FGV e bacharel em Direito (USP) e Relações Internacionais (PUC-SP)
Amâncio Jorge de Oliveira é Diretor de Pesquisa da Prospectiva Consultoria Brasileira de Assuntos Internacionais e da CAENI.