

Editorial

Avanço nas negociações em serviços

Como já havia sido antecipado pelo *Inside*, o tema do comércio e negociações internacionais em serviços entrou para valer no debate. Vem ganhando espaço na mídia, nos meios empresariais e acadêmicos. Curiosamente, esse movimento não tem se dado pelo fato de o setor de serviços ter se organizado, mas por pressão de outros setores que precisam, a todo custo, de moeda de troca para obter concessões em qualquer um dos fóruns de negociação (Alca, OMC, Mercosul-União Européia).

A questão que tem sido colocada por diversos interlocutores dos setores públicos e privado é: quais os reais custos para o Brasil de assumir compromissos em serviços no âmbito da ALCA? E quais podem ser os potenciais benefícios? Existem alguns indícios para se responder essas perguntas, mas o fato de eles variarem enormemente de setor a setor e de ter de se lidar com uma enorme carência de informações confiáveis impede respostas seguras e gerais para essa questão.

Contudo, outra forma possível de se abordar o tema, com importantes consequências para a estratégia brasileira nessas negociações, é detectar espaços para novos compromissos na ALCA que não impliquem custos substantivos.

O presente número reflete o amadurecimento deste debate. Chamamos a atenção para um artigo, elaborado pela Prospectiva Consultoria Brasileira de Assuntos Internacionais, parceira do CAENI nesta publicação, sobre os parâmetros para uma proposta brasileira na área de serviços. Trata-se de uma metodologia aplicável aos mais diversos setores e que compara a situação da regulamentação doméstica aos compromissos internacionais assumidos pelo país, como forma de identificar efetivas margens de concessão. ■

Destaques

- *Formulação da proposta de serviços* 2
- *A Alca e a Construção Civil* 3
- *Offshore outsourcing* 4

Estado da arte

Se por um lado, as eleições norte-americanas parecem representar um fator de retardamento das negociações da ALCA, a expiração do mandato negociador dos comissários europeus, em outubro, indica reação contrária nas negociações Mercosul-UE: há uma forte disposição para conclusão do acordo antes desta data.

Todavia, a proposta de condução dos trabalhos deve ser vista com cautela pelos países do Mercosul. A União Européia propôs uma negociação em duas etapas: a primeira envolveria discussões sobre apenas uma pequena parte (1/3) do universo de liberalização, incluindo ampliação das cotas para produtos exportados pelo Mercosul,

e, talvez, alguma redução da tarifa extracota. Num segundo momento, os debates ficariam condicionados aos resultados das negociações da Rodada Doha da OMC sobre subsídios à produção e à exportação de produtos agrícolas.

Cabe ao Brasil avaliar, portanto, se as concessões feitas em serviços - que foram mais amplas do que na proposta para a Alca, incluindo serviços financeiros e telecomunicações - e investimentos serão recompensadas nas ofertas melhoradas dos europeus. A margem de ganhos concretos para o Brasil residente justamente nessas ofertas, já que as negociações multilaterais sobre produtos agrícolas estão longe de apresentar algum avanço no curto prazo. ■