

Editorial

Projeto Amcham-CAENI

Sabe-se que o ano de 2004 é decisivo para as negociações voltadas para a formação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca), a qual projetará seus efeitos sobre todas as empresas atuantes em cada um dos trinta e quatro países integrantes do acordo. Paralelamente, corre-se contra o tempo, na medida em que, se o cronograma for mantido, ao final do primeiro semestre, ocorrerá a IX Reunião Ministerial da Alca; em setembro, se encerrarão as negociações para acesso a mercado; e as discussões sobre os demais temas se estenderão até dezembro deste ano. Tal cenário está diretamente relacionado com a constatação da carência de instrumental informativo e técnico-formal por parte das empresas brasileiras para a elaboração de seus position papers. Também, a iniciativa tenta reverter o quadro de sucessivos fracassos observados nas reuniões de Puebla (México) e de Buenos Aires (Argentina), dada a falta de consenso.

Nesse sentido, o Centro de Pesquisa em Negociações Internacionais (CAENI) estruturou, em parceria com a Câmara Americana de Comércio (AMCHAM), um projeto com quatro subgrupos técnicos em temas sensíveis, quais sejam, serviços, agricultura, investimentos e propriedade intelectual. Com isso, visa-se ao fornecimento de subsídios no que diz respeito ao atual estágio das negociações internacionais das quais o Brasil participa, e a acompanhar o processo de elaboração de um documento de posição, a ser entregue para autoridades governamentais em Brasília e em Washington, D.C.

O grupo de empresas contará, ainda, com a assessoria do CAENI na elaboração de documentos de posição. "O Brasil precisa fazer ofertas mais ofensivas em investimentos, propriedade intelectual e serviços", afirma Amâncio Jorge de Oliveira, diretor

de pesquisa do CAENI. "Sem isso, as negociações ficarão bloqueadas": adota-se posição defensiva em investimentos, serviços e compras governamentais, setores correspondentes às exigências norte-americanas; ao mesmo tempo em que o setor de agronegócios demanda acesso a mercados, propondo o fim de barreiras tarifárias.

A metodologia de trabalho junto às empresas compor-se-á da formação de quatro diferentes subgrupos, sendo, para cada um destes, fornecidas informações técnicas referentes a um tema. Tal projeto já se encontra em andamento: ocorreu, no último dia 15 de abril, o primeiro encontro entre os coordenadores do CAENI, os representantes da AMCHAM e as empresas inscritas. Neste, foi apresentada uma visão panorâmica dos quatro temas, buscando situar os participantes quanto ao estado da arte e temas sensíveis das negociações, bem como ao posicionamento do governo brasileiro adotado até então. Com isso, traz-se à pauta de discussões a urgente necessidade de uma atuação e organização em setores das empresas brasileiras, cenário recorrente nos EUA, a exemplo notório da CSI (Coalition in Service Industries), a qual se configura como uma organização bem estruturada, dotada de domínio de aparatos técnicos relacionados às negociações internacionais, fundamentalmente, nos documentos de posição apresentados por esta Coalizão.

A próxima reunião dos subgrupos da Alca está marcada para o dia 11 de maio, quando será discutido o setor de serviços. ■

Destaques

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

Estado da arte

Apesar dos intensos debates a respeito da necessidade de reduções de quotas e tarifas no comércio internacional, há um outro elemento que, gradativamente, parece ganhar importância neste cenário: as regras.

O processo de negociações internacionais tem demonstrado que as concessões em acesso a mercados já não são suficientes para se garantir a celebração de acordos. São crescentes as demandas, principalmente dos países desenvolvidos, pelo estabelecimento de regras objetivas e profundas nos mais diversos temas negociados: investimentos, serviços, compras governamentais, propriedade intelectual, dentre outros.

Para se comprovar o argumento, basta uma breve análise do

nível de detalhamento do capítulo que rege a abertura dos serviços de telecomunicações nos diferentes acordos comerciais já celebrados. Além de regras específicas de conduta para o operador majoritário, tais documentos prescrevem a necessidade de estabelecimento de agências autônomas, capazes de regular e fiscalizar o funcionamento do setor.

Neste sentido, é necessário que prestemos a devida atenção às recentes propostas do governo brasileiro no que concerne à autonomia das agências reguladoras nacionais; pois, se o comércio exterior é prioridade, e este demanda regulação interna clara e profunda, seria recomendável a implementação de medidas coerentes para garantia de uma efetiva inserção brasileira no comércio internacional. ■