FOGO NA VIZINHANÇA

Crise diplomática com os países vizinhos deixa evidente a debilidade do modelo exportador colombiano

LUCÍA VALDÉS, BOGOTÁ

NO DIA 3 DE MARÇO, os 70 trabalhadores da fábrica de calçados Vivaldi continuaram sem interrupção seu trabalho de corte de peças, colagem de solas, costura e embalagem de sapatos. Tinham de cumprir o prazo de uma encomenda que lhes tirava o fôlego: o envio de 3.058 pares de sapatos de couro femininos para o Grupo Arcadio, de Quito.

Apesar da ruptura das relações diplomáticas com o Equador, anunciada dois dias antes pelo presidente Rafael Corrêa - e o efeito dominó que levou o presidente da Nicarágua, Daniel Ortega, a imitar seu colega equatoriano e o da Venezuela, Hugo Chávez, a enviar dez batalhões de infantaria à fronteira com a Colômbia - em nenhum momento as atividades dessa fábrica localizada em Cali receberam ordem de parar. "Seguimos de pé com as operações para nosso cliente do país vizinho, que compra de nós há cinco anos", conta Catherine Hernández. representante de comércio exterior da empresa, que exporta 30% da sua produção. "Além disso, teríamos de enviar outro pedido de 700 pares para um cliente novo com o qual fechamos negócio em fevereiro", afirma Catherine, agora que a crise já está contida.

A executiva admite que. se o conflito tivesse derivado no fechamento da fronteira da Colômbia com o Equador, teria de recorrer a clientes de países como Costa Rica ou República Dominicana ou, em último caso, suprir o mercado doméstico. "Algo teríamos feito, mas não podíamos nos dar o luxo de deter a produção", diz Hernández. Outras companhias colombianas não tiveram a mesma sorte. Uma das mais importantes empresas de alimentos do país tinha US$ 15 milhões em mãos para instalar uma fábrica no Equador, mas, diante do conflito político, seus diretores decidiram interromper a negociação por tempo indeterminado. "Esses são os riscos trazidos por crises assim", lamenta Emílio Velasco, presidente da Câmara Colombiano-Equatoriana de Indústria e Comércio, cujos 83 afiliados respondem por 60% das exportações colombianas para o vizinho.

CONCENTRAÇÃO

O imbróglio diplomático, ainda que por enquanto superado, deixou evidentes os problemas do modelo exportador colombiano.

O comércio internacional foi o grande protagonista do boom econômico registrado pela Colômbia nos últimos anos, mas, dos US$ 30 bilhões exportados em 2007 (23% a mais que em 2006), mais da metade se destinou a somente três mercados: Estados Unidos (34,5% do total), Venezuela (17,4%) e Equador (4,3%). E, embora muitos empresários colombianos tenham optado por ver a parte cheia do copo - garantindo que a crise deu uma pausa à queda do dólar e que esse era o empurrãozinho que faltava para a aprovação do tratado de livre comércio com os Estados Unidos, há um ano pendente da aprovação no Legislativo dos EUA -, a realidade pode ser mais dura. É que não são poucos os colombianos que dependem do comércio fronteiriço. "Cidades como Pasto, Ipiales e Tulcán vivem do comércio bilateral; centenas

de empresas colombianas têm o Equador como único mercado de exportação e milhares de empregos dependem dela", observa Velasco.

As três montadoras de carros da Colômbia estão conscientes dessa vulnerabilidade, já que vivem na própria carne as conseqüências da redução de 67% das quotas de importação decretada pelo governo venezuelano - os mais de 60 mil veículos vendidos à Venezuela em 2007 não chegarão a 20 mil este ano. As empresas tiveram de pôr em marcha planos de choque para amortizar a queda nas vendas para seu principal mercado, para o qual no ano passado venderam US$ 982 milhões. A demissão de 374 funcionários, em fevereiro, pela Sofasa Renault, se somou há poucos dias o anúncio da Compafiía Colombiana Automotriz (CCA) de demitir 440 trabalhadores a partir de abril.

NOVO TABULEIRO

"Eu não estaria tão seguro de que, solucionando o impasse diplomático, a Colômbia poderá dormir tranqüila", diz Sérgio Clavijo, presidente da Associação Nacional de Instituições Financeiras (Anif) do país. "Em primeiro lugar, até agora não há tratado de livre comércio com os EUA. Isso é algo que jamais imaginaríamos três anos atrás de um país que é nosso aliado incondicional." Para ele, outro revés é que hoje está claro que a União Européia só deseja administrar seu intercâmbio em bloco com a Comunidade Andina de Nações, à qual poucos querem pertencer. "Percebemos que não estamos no melhor bairro e que não contamos com os melhores sócios", afirma.

O analista político e diretor da Fundação José Ortega y Gasset Pedro Medeilín afifrna que a crise entre Colômbia, Equador e Venezuela já não é diplomática, mas de política exterior, pois a decisão de elevar os problemas domésticos ao nível de assuntos "cruciais" para a segurança dos EUA está colocando Bogotá num novo tabuleiro da geopolítica mundial. "Nesse cenário, é evidente que a soberania das autoridades colombianas dependerá, cada vez mais, do apoio político e militar que os governos dos EUA ou de Israel decidam oferecer", diz Medeilín.

Israel envolvido nesse conflito? A visita do ministro de Defesa colombiano Juan Manuel Santos a esse país em fevereiro - na qual, além de reforçar o apoio israelense em inteligência militar. adquiriu 13 aviões Kfir-foi percebida como um movimento estratégico para se contrapor à aliança da Venezuela com Síria, Irã, China e Rússia e levar o problema doméstico à lógica de um conflito global.

Esse alinhamento da Colômbia a um eixo global é visto com cautela por muitos. Para León Valencia, diretor da Fundação Nuevo Arco íris, os países latino-americanos não equiparam automaticamente a guerrilha colombiana com o fundamentalismo islâmico. "Eles sentem que o conflito da Colômbia é interno e que temos de solucioná-lo nós mesmos por meio da negociação", afirma. Já Claudia López, cientista política especializada no fenômeno da parapolítica, escreveu em sua coluna semanal publicada num diário local que "nunca uma posição colombiana foi rejeitada por unanimidade pelo resto da América Latina. Nunca um incidente gerado pela Colômbia daria margem a argumentos de que estávamos desestabilizando a região."

A interpretação de Angela Mana Orozco, ex-ministra de Comércio Exterior e

Empresas e cidades dos dois países que dependem do comércio fronteiriço já sentem que terão de rever seus planos

Shinten Peres e o ministro de Defesa da Colômbia: estratégia para levar o problema doméstico ao nível regional?

consultora da empresa R&O International Strategy Consultant, é outra. "O povo colombiano se sente satisfeito e está apoiando seu presidente e sua política de segurança democrática", comenta. "Dizer se esse é o caminho a seguir *é* difícil; mas as pessoas vêem resultados." Entretanto, a especialista não descarta que a integração comercial se possa dar entre países cujos governantes tenham ideologias diferentes e cita o caso da China, que hoje forma parte da Organização Mundial de Comércio.

O ponto que ela destaca em que os empresários estão, sim. em perigo, e' a demora em diversificar mercados, pois já estão avisados dos riscos que se apresentarão de agora em diante. "As ameaças de Chávez não são novas, mas como os empresários têm feito bons negócios com alto risco, não se dedicaram a buscar outros clientes", diz Angela. Para a especialista, o processo de integração andina foi excelente, mas chegou a seu máximo, uma vez que as economias têm uma capacidade limitada de integração entre elas. "Agora seria preciso passar para uma segunda etapa, de integração com outros mercados, como a Europa e a Ásia", explica.

Duas coisas estão claras nesse novo tabuleiro em que a Colômbia se move. Por um lado, não há tratado comercial com os EUA à vista. E, por outro, o país até agora só tem quatro tratados de livre comércio: o G3 (Grupo dos Três, que reúne México. Venezueia c Colômbia), o Comunidade Andina-Mercosul. o TLC com o Chile e o acordo com El Salvador, Guatemala e Honduras. Enquanto isso, o Chile soma 44, e o México, 12.

Assim, uma das lições da crise é que se torna imprescindível diversificar tanto o número de mercados como a atual oferta, concentrada em produtos primários (46%) como petróleo, carvão e café, e que em apenas 19% dos casos apresenta algum grau de tecnologia. "'Não podemos sentar e chorar", diz o gerente de exportações de uma das principais montadoras locais, que não quis que seu nome fosse revelado. A Venezuela foi apagada do seu plano de negócio e a empresa agora precisa se orientar para outros mercados e estruturar projetos de exportação sob diferentes condições logísticas e tarifárias. "Com a crise, entendemos que, quando começamos a depender muito de um mercado, é hora de criar planos B e C para nossos produtos."

Os produtores de carne da Colômbia reunidos na associação do setor (Fedegán) garantem, nessa mesma linha, que se não for a Venezuela, será a Rússia que consumirá a carne colombiana. "Há mercados suficientes no mundo", diz o presidente da associação, José Félix Lafauríe. "Mas é preciso começar a conquistá-los."

Enquanto isso não acontece, a economia colombiana terá de conviver com os vizinhos num condomínio barulhento, em que no fundo cada um gostaria que a música que o outro escuta em sua casa a todo volume não entrasse na sua pela janela. ■

Fonte: América Economia, n. 356, p. 68-71, 1 abr. 2008.