

Negociar o quê, como, com quem

*Márcio Moreira Alves **

A primeira reunião do tal Fórum para o Consenso, promovida pelos presidentes das duas casas do Congresso, acabou em confusão generalizada. A maioria dos partidos acusa o PMDB de querer tirar proveito eleitoral da iniciativa em benefício de uma futura candidatura Quéricia para daqui a quatro anos. Se é que vai haver candidatos daqui a tanto tempo.

Um deputado pernambucano fez-me o relato sintético do episódio - "deu o maior cu de boi".

Em cima da confusão, o Presidente Collor jogou o projetão, embaralhando ainda mais a cabeça dos que se dispõem a discutir um projeto para o país. É que o projetão trata de matérias extremamente diferentes entre si, algumas com apoio nas bancadas progressistas, outras satisfazendo pontos do programa conservador. Há propostas que fazem o José Genuino soltar fuma-cinha pelos ouvidos, como a que busca a supressão da garantia constitucional da estabilidade para o funcionalismo público e a que elimina o monopólio na exploração do petróleo. Há também as que dão cólicas ao Roberto Campos e ao Robertão. Imposto sobre as grandes fortunas, por exemplo.

O mérito dessas iniciativas está em ter colocado a bola no campo. Só que, para haver jogo, é preciso estabelecer as regras. No momento, ninguém sabe se está jogando futebol, basquete ou vôlei.

A primeira regra de um jogo é a que decide da sua duração. O consenso que se busca terá uma validade de alguns meses, um ano ou mais? Consenso para sempre, jurado até que a morte vos separe, só quem exige são as igrejas para os casamentos, e a instituição não parece andar lá muito sólida nas pernas.

O clima para o entendimento existe, provocado pelo medo da crise. O temor de uma catástrofe comum é sempre o cimento das pontes entre ideologias,

interesses e partidos opostos. Durante a II Guerra Mundial o secretário-geral do Partido Comunista dos Estados Unidos chegou a teorizar, dizendo que a ameaça do nazismo suspendia a vigência da luta de classes até a vitória final. Mas, mesmo em uma formulação vaga como essa, havia prazo.

Quem estabelece o prazo são os promotores do debate: os presidentes da República, da Câmara e do Senado. Se não cumprirem essa obrigação elementar, é sinal de que estão interessados apenas no cenário, não na peça.

Segunda regra: onde é o campo. O Congresso parece ser um bom lugar de discussão, tendo em vista ser o espaço ideológico mais diversificado do país. Mas essa característica é também uma

*O clima para o entendimento existe.
O temor de uma catástrofe comum é sempre o cimento das pontes entre ideologias.*

desvantagem. Ela obriga a inclusão no debate de representantes de correntes de pensamento tão minoritárias que não são relevantes para um acordo, embora possam ser instrumentais para bloqueá-lo.

Quem são os jogadores é ainda outro ponto a ser acordado. Os parlamentares não são necessariamente lideranças dos chamados parceiros sociais, capital e trabalho. Há uma dificuldade ainda maior: os que se apresentam em nome dos parceiros sociais — presidentes de federações patronais ou de centrais sindicais — podem também não ter um poder decisório indiscutível. A situação é comum entre os empresários, que tendem a reconhecer mais a autoridade das suas associações de produto-

res que a das federações, mas também existe entre os trabalhadores. Será que um sindicato de comerciários representa a categoria em algum lugar do Brasil? Como diz o Sergio Abranches, temos muita burocracia e muitas siglas, mas poucas instituições.

Necessário é ainda determinar a agenda da negociação. Não pode ser tudo, como se fossem escrever uma outra Constituição, passando o país a limpo. O assunto óbvio são as políticas de curto prazo, claro, incluindo a luta contra a inflação e a retomada do crescimento de maneira responsável e não contraditória. Pode ser mais — a política educacional, por exemplo, vácuo deste governo e essencial para que tenhamos um futuro? Poder, pode, mas tem de ser combinado.

O dia-a-dia da vida econômica é um encadeamento de negociações. Todas as pessoas e empresas que compram e que vendem, negociam. As organizações que vivem disso pagam belos salários aos seus compradores. Os dos varejistas negociam com os do atacado, que discutem com os dos fabricantes, que barganham com os dos fornecedores de matérias-primas. E a mais dura negociação com fornecedores de mercadorias é a que envolve a venda da força de trabalho, negociação que envolve os diretores de recursos humanos e as lideranças sindicais. Será que essa gente não sentaria melhor no Fórum do Consenso que muitos dos que a ele foram chamados?

Há uns versinhos safados chamados *limericks* que ensinam os pronomes em inglês: quem faz o quê, a quem e com quê. Bom roteiro para o senador Mauro Benevides:

There was a lesbian girl from Khar-toum,

Who took a pansy up to her room.

Before putting out the lights

She said — let's get it right:

Who does what, with which and to whom.