

A Palestina é Viável?

Margarida Santos Lopes

Será viável um pequeno Estado palestino na Cisjordânia e Faixa de Gaza? A resposta honesta é a de que será viável se Israel quiser, e se a comunidade internacional continuar a ajudar uma economia totalmente dependente do Estado judaico.

O nascimento de um Estado palestino na Cisjordânia e Faixa de Gaza está anunciado para Setembro. Poderá resultar de um acordo com Israel sobre o estatuto final dos territórios ocupados e autónomos. Ou poderá ser uma proclamação unilateral, como ameaça o presidente da Autoridade Palestina, Yasser Arafat, se os israelitas insistirem em que "não há datas sagradas". Com ou sem acordo, a verdade é que a declaração de um Estado palestino será uma simbólica formalidade, porque ele já existe "de facto", como reconhece o próprio líder da oposição israelita, o "superfalcão" Ariel Sharon. Mas muitos interrogam-se sobre a viabilidade deste Estado e as suas futuras relações com Israel.

À partida, será um Estado fraco, porque os acordos de Oslo e todos os subsequentes compromissos assinados (e constantemente revistos e adiados) desde 1993 são ambíguos, superficiais e beneficiam sobretudo os israelitas. Tudo o que os palestinos obtiveram até agora – um conjunto de cantões sem contiguidade territorial, sem soberania nas fronteiras, sem Jerusalém Leste como capital, sem recursos de água, sem espaço para acolher refugiados das guerras de 1948 e 1967 e cercados por um "cordão sanitário" de colonatos e estradas só para judeus – tem sido determinado por Israel.

Quanto às relações económicas, presentes e futuras, o que conta são também os interesses dos "lobbies" agrícolas, industriais e financeiros israelitas. Durante três décadas de ocupação, a dependência mútua tornou-se incurável: 80-90 por cento de todas as importações palestinianas provêm de Israel e os territórios constituem o segundo maior mercado de exportação de Israel, depois dos Estados Unidos. Em dez anos, as exportações israelitas para a Cisjordânia e Gaza aumentaram 80 por cento, de 961 milhões de dólares em 1987 (antes da Intifada) para 1.756 milhões em 1997, segundo estatísticas oficiais.

"Não interessa se os territórios [palestinos] vão ser anexados, autónomos ou independentes", já escrevia o economista Ezra Sadan em 1992, antes do acordo de Oslo. "A solução económica será sempre a mesma: continuação do livre movimento de bens, capitais e mão-de-obra entre a Cisjordânia e Gaza por um lado e Israel por outro.

A mesma opinião foi expressa, em 1993, pelo então presidente da Associação de Produtores de Israel, Dov Lautman: "Não é importante se vai haver um Estado palestino, autonomia ou uma confederação jordano-palestina, porque as fronteiras económicas entre os territórios e Israel têm de continuar abertas". Lautman foi um dos primeiros a propor um modelo para os laços económicos israelo-palestinos: "um acordo de comércio livre como o que existe entre os Estados Unidos e o México" – o NAFTA.

Os peritos que levaram a sério esta proposta constataram que muitos dos "ratios" económicos entre Israel e a futura Palestina são da mesma magnitude dos referentes aos EUA e México. Por exemplo, o produto nacional bruto (PNB) dos Estados Unidos é 25 vezes maior do que o do México; o de Israel é aproximadamente 18-20 vezes maior do que o da Cisjordânia e Gaza juntos. O PNB

per capita é também seis vezes maior em Israel do que nos territórios palestinos.

No México, por outro lado, os salários são baixos e os trabalhadores são obrigados a procurar emprego nos EUA. O mesmo se passa com os palestinos: 25-30 por cento do PNB dos territórios deriva dos salários que 50.000 a 70.000 trabalhadores ganham em Israel. Ainda recentemente, Nabil Chaath, um dos mais poderosos ministros de Arafat, defendia que, "em caso de separação, os palestinos devem poder continuar a trabalhar em Israel, como os mexicanos nos EUA".

As semelhanças existem, mas será que no Médio Oriente um acordo tipo NAFTA resultaria?

Uma união impura

Desde o início da ocupação dos territórios em 1967 que a política comercial entre Israel e os palestinos tem sido "uma união aduaneira impura, unilateral e involuntária", observou o economista israelita Ephraim Davidi.

As trocas comerciais israelo-palestinas eram "ostensivamente livres sem barreiras ou fronteiras internas". O comércio com o resto do mundo era feito consoante o regime de Israel. E como não havia uma autoridade palestina, todas as decisões eram tomadas pelos responsáveis israelitas.

Em teoria, referiu Davidi, esta união aduaneira unilateral, com uma diferença nos salários reais entre israelitas e palestinos, deveria ter contribuído para que mais produtos palestinos chegassem ao mercado israelita e menos bens israelitas chegassem ao mercado palestino. Isto não se verificou devido a causas políticas e intervenções no processo económico.

Um caso de intervenção: os empresários palestinos tinham de requerer licenças às autoridades israelitas para qualquer actividade económica que planeassem iniciar, e até há relativamente pouco tempo, a política israelita foi a de não encorajar esse desenvolvimento. Os produtos israelitas monopolizavam os mercados palestinos enquanto os empresários palestinos se viam impedidos de competir com os produtores israelitas e outros.

A "união aduaneira" tem sido, portanto, um contrato anormal. Acima de tudo porque não é uma união entre dois Estados. Não há uma tarifa comum para todos os produtos. Alguns têm duas tarifas diferentes e a política de importação serve para preservar os interesses israelitas. Para produtos em que só existe um regime, é a tarifa aduaneira e a política de importação israelita que vigoram, e isso abrange também os acordos com outros países.

Israel deveria consultar, em princípio, a Autoridade Palestina quando decidisse alterar a sua tarifa aduaneira para os produtos válidos nos territórios, mas raramente o faz. Numa união aduaneira normal haveria uma consulta prévia entre parceiros antes da negociação e conclusão de acordos com terceiros.

Na presente "união" unilateral, os palestinos só podem importar produtos em quantidades limitadas (os limites aplicam-se em particular a matérias-primas para o progresso tecnológico e industrial) enquanto os israelitas não têm quaisquer restrições.

O que existe, desde o Protocolo Económico de Paris de 1994, não é uma união entre iguais. É um acordo que incorpora a economia dos territórios na economia israelita, numa altura em que Israel está a passar de um modo de produção industrial para um outro pós-industrial ou tecnológico, no qual a massa laboral palestina se torna estruturalmente menos importante.

Relocalizada na Cisjordânia e Gaza, a mão-de-obra palestina tenderá a tornar-se periférica, em sectores como os dos têxteis, mobiliário ou alimentar. Em Israel, os trabalhadores palestinos serão absorvidos e diluídos conforme as regras de mercado israelitas, sobretudo nos sectores sazonais agrícolas e da construção.

Durante o período de autonomia, os trabalhadores palestinos continuaram a ser o que foram durante 30 anos de ocupação: uma subclasse. Uma subclasse que fornecia aos israelitas trabalho flexível e barato durante períodos de rápida

mudança tecnológica. Uma subclasse que servia de tampão, absorvendo os piores choques da reestruturação económica e protegendo destes efeitos os trabalhadores judeus.

Essa era a função económica do "trabalhador convidado" em Israel. E se nos territórios os trabalhadores palestinos ganharam, entretanto, um estatuto peculiar foi apenas porque se tornaram "convidados" na sua própria economia.

Paz entre mercados

A realocação das indústrias israelitas, observou o economista Davidi, começou logo após os acordos de Oslo, sobretudo na área dos têxteis. A companhia israelita Delta foi pioneira ao abrir filiais na Jordânia e no Egipto, onde emprega 3000 trabalhadores (quase tantos como em Israel).

"O Egipto e a Jordânia são um salto estratégico para a Delta", disse o patrão, Dov Lautman, antigo presidente da Associação dos Produtores. "Os territórios [palestinos] poderão ser o próximo [passo]. Não é fácil abrir uma fábrica em França nem nos Estados Unidos, mas é muito fácil abrir uma em Gaza".

Lautman é um dos defensores do modelo NAFTA e "vende-o" do seguinte modo: "A nossa missão não é fazer a paz; a nossa missão é ganhar dinheiro!" Uma outra empresa têxtil israelita, a Polgat, abriu uma fábrica na Jordânia e subcontratou unidades fabris no Egipto e nos territórios palestinos. "Nós produzimos onde há trabalho barato", confessa Rimon Ben-Shaul, o administrador da Polgat, que durante anos empregou centenas de palestinos numa fábrica situada em Kyriat Gat, cidade periférica 60 quilómetros a sul de Telavive.

Ainda outra companhia têxtil, a Kitan, deixou de fabricar calças "Levi's" em Nazaré, cidade árabe israelita para abrir uma fábrica na Jordânia e subcontratar outras nos territórios palestinos. São estas que, actualmente, representam 50 por cento da produção da Kitan.

A realocação do trabalho intensivo industrial fez aumentar as receitas das três companhias: mais 12 por cento para a Delta no primeiro trimestre de 1999 face ao mesmo período do ano anterior; oito milhões de lucros para a Polgat nos primeiros seis meses de 1999 contra um prejuízo de 19 milhões no semestre correspondente em 1998; e três milhões de ganhos para a Kitan em Janeiro-Junho de 1999.

Este modelo de subcontratação, que está a gerar problemas de "layoff" entre os trabalhadores árabes e "mizrahim" (judeus orientais) da Galileia e Sul de Israel, tem sido comparado precisamente ao cenário mexicano". Entre 1980 e 1994, o número de trabalhadores mexicanos empregados na indústria "maquiladora" (empresas de subcontrato) aumentou, segundo o economista Davidi, de 119.546 para 583.044. O salário por hora de um trabalhador era, nos Estados Unidos, de 9,84 dólares em 1980 e de 17,30 em 1994. No México era, no mesmo período, de 2,16 e 2,60 dólares, respectivamente. "Esta evolução no salário por hora nos EUA e no México é o segredo o êxito da indústria 'maquiladora'".

Davidi lembra que o "cenário maquiladora" foi posto em marcha por Israel ainda antes de assinar os acordos com a OLP. Há cerca de dez anos que companhias israelitas subcontratam empresas palestinianas. "A classe dominante israelita considera-se a potência regional onde se concentram as indústrias tecnológicas. Na sua visão, as indústrias de trabalho intensivo devem ser transferidas para a periferia de Israel enquanto as indústrias de alta tecnologia israelitas procuram mercados e investidores estrangeiros".

Como dizia Shimon Peres, um dos artífices dos acordos de Oslo e provável futuro Presidente de Israel, "o mundo está organizado como uma casa de dois pisos: na base, estão os compromissos regionais e no topo estão os grupos multinacionais. Ephraim Davidi concluiu o raciocínio: "Não queremos paz entre nações; queremos paz entre mercados".

No caso do mercado palestiniano, será sempre débil e dependente de ajudas externas. Até o casino de Jericó, um projecto austríaco inaugurado em 1997, precisa do dinheiro israelita para sobreviver. São os judeus, religiosos e seculares –

que não podem jogar em Israel – os principais clientes da maior atracção do enclave-dormitório da Cisjordânia. Os 150 milhões de dólares de investimento já terão sido amortizados, três anos depois da entrada em funcionamento. A Autoridade Palestiniana recebe a sua parte das receitas mas não está, aparentemente, nos planos de Arafat a transformação do seu Estado na Las Vegas do Médio Oriente.