

:UE-MERCOSUL

■ O que vai mal no Mercosul?

Félix Peña . CARI, Buenos Aires

O Mercosul digere mal os seus frequentes diferendos comerciais. Como já aconteceu noutras ocasiões, também agora os diferendos geram grandes tensões. Desorientam a opinião pública, que recebe mensagens contraditórias entre uma aliança épica cheia de virtudes e os conflitos, hoje causados por frigoríficos, ontem por têxteis e calçado, amanhã, quem sabe, por automóveis. Bom é que os diferendos se diluem rapidamente e deixam de ser notícia. Mau é que contribuem para a lenta erosão da imagem do Mercosul e aumentam o seu descrédito. É ainda pior se os membros não têm – e nenhum parece ter – um plano B.

Impõe-se, assim, uma discussão serena e um diagnóstico preciso. O que vai mal no Mercosul? A ideia estratégica ou a forma de a levar adiante?

Se bem que, no calor do debate público, se façam afirmações contundentes – como que o Mercosul fracassou e outras similares – não há, em nenhum dos membros, uma posição firme relativamente ao abandono da ideia que encarna o Mercosul. Ao nível governamental, pelo menos, a ideia está descartada, e na opinião pública também não tem muito eco, talvez porque estamos todos conscientes do sabor amargo de um fracasso – para além do descrédito internacional e das consequências no complicado cenário sul-americano. Se fosse necessário reconhecer tal fracasso, o difícil seria não fazer, logo a seguir, algo similar ao Mercosul. E quem acreditaria em tal?

O debate não parece ser, então, existencial, estando muito mais centrado no 'como', ou seja, em questões metodológicas. O eixo do debate passa por uma questão central num processo de integração voluntário entre nações vizinhas e com desigual poder relativo: como distribuir custos e benefícios ou, por outras palavras, como resolver a questão de quem ganha e quem perde.

A fórmula para esta questão é simples de definir e difícil de levar a cabo – fazer com que todos percebam que ganham mais dentro do clube do que fora. E o problema do Mercosul é que, em consequência de assimetrias de tamanho, de competitividade relativa, de situações macroeconómicas conjunturais, há frequentemente quem julgue – ou queira julgar – que é perdedor sistemático. Podem ser países, como o Paraguai ou o Uruguai; ou sectores industriais ou agrícolas sensíveis, em qualquer dos membros.

Pode-se pensar que a solução seria fazer o Mercosul retroceder a uma zona de comércio livre. Em teoria, está bem, mas na prática coloca enormes problemas. Não há

zona de comércio livre moderna sem regras de origem específicas. As conhecidas demonstram que é com elas que se discrimina entre membros e não membros. Seria fácil uma negociação de regras de origem específicas num clima de fracasso do processo actual? E será que os problemas recorrentes não têm precisamente origem no comércio intra-Mercosul de bens e serviços? O debate metodológico é inadiável. É conveniente baseá-lo num diagnóstico dos problemas sensíveis e realizá-lo através de um diálogo franco e da negociação, e colocá-lo numa perspectiva de um salto em frente. Não de um salto para o vazio, cheio de ilusões, mas sim de um salto para regras com mais qualidade e realismo do que as actuais.

O problema do Mercosul é que, em consequência de assimetrias de tamanho, de competitividade relativa, de situações macroeconómicas conjunturais, há frequentemente quem julgue – ou queira julgar – que é perdedor sistemático.

É um debate que cruza, pelo menos, três planos, vinculados entre si. O primeiro tem a ver com as modalidades da união aduaneira. Mais do que definições teóricas, o que se deve ter em conta é a definição do artigo XXIV-8-a do GATT-1994. A sua leitura permite ver a sua flexibilidade, que permitiria mesmo contemplar as necessidades de países ou sectores que requeiram uma maior abertura ao mundo, bem como tomar em consideração os requisitos do Chile, cuja integração plena permitiria ganhos de equilíbrio e de credibilidade para o Mercosul. O segundo tem a ver com a integração industrial, num quadro de marcadas assimetrias. O enfoque recomendável é o sectorial. Os acordos sectoriais podem prever mecanismos temporários de ajustamento que respondam a critérios e regras precisas. Uma secretaria técnica reforçada pode cumprir um importante papel na protecção de interesses que não podem ser desconhecidos. Também é conveniente criar um órgão especializado, como, por exemplo, uma Comissão de Produção, que complemente a actual Comissão de Comércio. O terceiro plano é o das negociações comerciais externas e o do alcance e modalidades do alargamento sul-americano do Mercosul. Aqui, o marco da ALADI é muito útil. Outra coisa é a agenda política do Mercosul – em relação à qual a associação com o México pode ser valiosa, se se apoia num acordo de comércio livre que inclua os produtos agrícolas.

O debate metodológico requer liderança política e imaginação técnica. O Brasil, por ser o país de maior dimensão económica que exerce este semestre a presidência do Mercosul, tem uma responsabilidade acrescida. ■