

## Inovar para desenvolver

Publicação: [O Mundo em Português Nº56](#)

Data de Publicação: Setembro/Outubro de 2004

Autor: Ricardo Migueis

A relação entre o Mercado Comum do Sul e a União Europeia assenta numa visão convergente do mundo e dos valores que sustentam os respectivos projectos de integração. É por isto que o projecto de integração do Mercosul tem sido denominado, em termos anglófonos, de sister project, um projecto que embora seja económica, política e fisicamente bem distinto do irmão mais velho, enfrenta desafios comuns, para os quais entende também que apenas uma resposta comum servirá o interesse de todos. Para os países da América Latina, a inserção competitiva na economia global é sinónimo de grandes desafios, particularmente para Estados sem sistemas sociais sólidos e muito desiguais. Assim, um projecto de integração regional baseado na primazia do direito, na democracia, nos direitos humanos e na resolução pacífica e multilateral dos conflitos, emerge como um instrumento que, se aprofundado e consolidado, permite aos países envolvidos ancorar os seus jovens regimes democráticos num objectivo comum.

Os projectos de integração da UE e do Mercosul distinguem-se, no contexto da globalização, pelos pilares da sua legitimidade, visando o desenvolvimento económico com face social. Combinar a promoção do comércio com a da justiça social é, assim, um dos principais marcos da identidade da UE, devendo este ser parte central da estratégia de negociação bi-regional com o Mercosul. Neste sentido, os dois blocos podem ser projectos de integração política e económica baseados no poder civil, que se reforçam mutuamente e que promovem conjuntamente um sistema internacional baseado no soft power e não apenas em acordos comerciais e poder militar. Desta visão comum, emergiu uma estratégia enunciada num projecto de associação, em 1995, que objectiva a promoção do comércio e da cooperação económica, particularmente em relação ao investimento, ao desenvolvimento tecnológico, à integração regional e ao reforço dos contactos dinâmicos entre as sociedades civis de ambas as regiões, particularmente entre as empresas.

Negociações difíceis O avanço nas negociações bi-regionais entre a União Europeia e o Mercosul é particularmente difícil no dossier agrícola. Após o impasse na reunião ministerial de Cancún da OMC, em Setembro de 2003, as negociações bi-regionais entre a UE e o Mercosul são vistas como um potencial catalisador da estagnada ronda de negociações de Doha. Isto, através da garantia mútua de preferências para o desmantelamento de barreiras ao acesso a ambos os mercados, numa fase posterior. Quer isto dizer que o acordo comercial previsto para Outubro de 2004 entre a UE e o Mercosul, poderá ser o primeiro de dois: um primeiro acordo light, garantindo que nos anos subsequentes haverá avanços significativos no desmantelamento de barreiras, acesso a mercados e eliminação de subsídios. Assim, as cedências seriam um ponto de partida para as conversações multilaterais na Organização Mundial de Comércio. Tem havido uma reiteração constante da vontade política para a conclusão do acordo na data prevista – veja-se a declaração de Guadalajara, resultante da última cimeira entre chefes de estado latino-americanos e da já alargada União Europeia. Esta, no entanto, não parece ser suficiente para a concretização de um acordo comercial abrangente, ou seja, um que inclua concessões significativas nas áreas mais sensíveis: agricultura, manufacturas, serviços, investimento e compras governamentais.

Os diversos factores a ter em conta nas negociações são tanto de ordem económica como político-estratégica. É estrategicamente importante para a UE que o Mercosul seja um parceiro efectivo no seu esforço de desenvolvimento de uma ordem internacional multilateral e seria ainda certamente bem mais benéfico para ambas as partes que se conseguisse pelo menos algum avanço nas negociações comerciais bilaterais, bem como no âmbito da OMC. Do ponto de vista da competitividade económica global, o mercado mercosulino é importante para as empresas europeias que pretendem reforçar a sua posição relativamente a outras também provenientes de países industrializados. Esta saudável competição está à vista em sectores como as telecomunicações, energia, banca e seguradoras, mas, no entanto, é ainda difícil atrair o necessário interesse europeu para responder positivamente às expectativas dos países do cone sul, devido à marcada assimetria nas economias reais e no desenvolvimento tecnológico de ambas as regiões. Por outro lado, o Mercosul procura reforçar a sua posição nas negociações hemisféricas para uma Área de Livre Comércio das Américas (ALCA). O acesso ao mercado europeu daria ao bloco sul-americano peso acrescido nessas negociações e poderia ter um impacto bastante positivo na atracção de investimento estrangeiro para a região, particularmente em sectores onde esta tem claras vantagens competitivas, como a agro-indústria.

Outra das principais barreiras ao progresso das negociações é a falta de integração política e económica do Mercosul. Algumas das dificuldades mais evidentes na promoção do comércio inter-regional são os diferentes procedimentos e processos, as barreiras alfandegárias intra-regionais não-harmonizadas, a dupla incidência de tarifas ou as diferentes regras de origem vigentes. Para ultrapassar isto, o Mercosul tem muito a fazer em termos de integração económica. É por isso extremamente importante que as negociações e acordos bi-regionais tenham em conta a agenda de integração política e económica. Se a União Europeia aproveitar devidamente esta oportunidade, estará não só a facilitar o comércio internacional, como a promover os seus valores e modus operandi em geral.

A Estratégia de Lisboa A União Europeia tem uma experiência muito significativa no apoio a regimes em transição democrática, da Europa de Leste ao Mediterrâneo, passando pela península ibérica. Tanto nos seus aspectos mais positivos como nos negativos, esta experiência é baseada numa estratégia que visa a democratização e o progresso com coesão social. Em 2000, a UE assumiu e definiu claramente como objectivo aumentar a competitividade e a coesão social interna, através da Estratégia de Lisboa. Para atingir este objectivo foram delineados planos de acção em diversos sectores: sociedade da informação, I&D, inovação, empresas, mercado financeiro, educação e formação, emprego, protecção e inclusão social e, mais recentemente, o ambiente.

Incluir esta estratégia como um dos principais pilares da componente de cooperação económica do acordo bi-regional, poderá promover fortemente as capacidades tecnológicas, o crescimento e integração económica e social do Mercado Comum do Sul. A cooperação económica reforçada não tem necessariamente de significar aumento de fundos, mas sim uma melhor utilização dos meios e ferramentas já existentes. É necessário evitar que os importantes programas de cooperação em vigor entre as duas regiões, como o AI-Invest, ALFA, Alban, Atlas, Alure, @Lis, UrbAL, caminhem lentamente para resultados insuficientes e sejam, por isso, motivo de frustração. O problema não reside na formulação de cada um dos objectivos destes programas, mas sim na falta de coordenação dos mesmos no seio de um plano de cooperação único, claro e bem definido. A Estratégia de Lisboa pode servir como base para um inovador processo de engenharia política como, por exemplo, a extensão do Método Aberto de Coordenação aos países do Mercosul.

O Método Aberto de Coordenação não requer, como condição para iniciar um projecto, a institucionalização de uma entidade supranacional, exactamente o calcanhar de

Aquiles do Mercosul. Este método assenta na definição de prioridades e indicadores comuns e em objectivos concretos definidos por cada Estado, dependendo do seu próprio ponto de partida e desenvolvimento. Conseguir o compromisso dos países do Mercosul para reportar regularmente o seu avanço em relação aos objectivos por eles próprios definidos, no âmbito do Método Aberto de Coordenação, é uma forma de dar objectivos concretos e atingíveis à classe política e económica. Pode ainda ser uma forma eficaz de promover uma intensa cooperação entre as pequenas, médias e grandes empresas de ambas as regiões, as instituições financeiras, entidades de I&D (incluindo universidades), a sociedade civil em geral bem como as autoridades locais e centrais.

É necessário encontrar soluções para o desenlace positivo das negociações de âmbito bi-regional e multilateral. Estas soluções podem estar enraizadas no próprio problema: o (des)equilíbrio de interesses. Assim, propõe-se dinamizar uma relação político-económica que de facto torne os mercados e sociedades de ambas as regiões interdependentes e interessantes pólos de desenvolvimento.