

## **Os arroubos integracionistas**

*MARCELO DE PAIVA ABREU\**

Pouco antes do início de sua atual viagem, o presidente Fernando Henrique Cardoso teria manifestado preocupação com o fato de 2005 ser data excessivamente ambiciosa como meta para a integração hemisférica, à raiz das dificuldades enfrentadas pela economia mexicana. Esta declaração é coerente com manifestações presidenciais anteriores sobre o assunto, logo após a cúpula de chefes de Estado, realizada em Miami pouco antes de sua posse. O tema é de extrema relevância e merece ser reexaminado.

A ênfase norte-americana na integração regional tomou corpo nos anos 80, à medida que surgiam dificuldades nas negociações da Rodada Uruguai, no Acordo Geral de Tarifas e Comércio (Gatt). A área de comércio preferencial com o Canadá foi ampliada para incluir o México. As negociações do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta) refletiram a vulnerabilidade da política comercial à alternância do controle de democratas e republicanos no Congresso e na Casa Branca. A sua aprovação exigiu a negociação de acordos sobre temas controversos como meio ambiente e direitos trabalhistas.

A penetração, nos Estados Unidos, da ideia de ampliar o Nafta para incluir outras economias latino-americanas tem sido afetada por ciclotimia. Ora o governo dos Estados Unidos estimula os pretendentes mais afoitos a pressionar por cronograma curto e abrangência ampla de assuntos, ora toma posição cautelosa, reconhecendo as dificuldades em vencer as resistências políticas internas ao processo de integração. Atualmente parecem ganhar força os opositores da inclusão do Chile no Nafta, à raiz de avaliação negativa do impacto da integração com o México sobre o emprego nos Estados Unidos.

Na cúpula de Miami, os Estados Unidos, após entusiasmo inicial por um cronograma curto para a integração hemisférica, concordaram com 2005 como limite para o término das negociações para a criação da área hemisférica. No Nafta o período de transição estende-se até 15 anos. A data final para a conclusão da integração hemisférica coerente com Miami seria, portanto, algo próximo de 2020.

Nos momentos de maior entusiasmo integracionista, os Estados Unidos pareceriam pretender organizar as economias latino-americanas em uma fila de candidatos à integração. Os mais bem comportados dividiriam os primeiros lugares da fila, os de pior desempenho estariam no final. Estudos de especialistas norte-americanos distribuem notas de bom comportamento às diferentes economias, de acordo com a sua convergência para padrões aceitáveis pelos Estados Unidos. Isto é uma análise simplista. O Brasil poderia ter comportamento exemplar e estaria ainda no final da fila, do ponto de vista dos Estados Unidos, simplesmente porque é muito grande em relação às demais economias latino-americanas. De acordo com os dados do Banco Mundial sobre produto nacional corrigido por paridade do poder de compra, o Brasil é a segunda maior economia do continente, mais de 40% maior do que o México e o Canadá.

Exatamente por ser grande economia o leque de temas que interessa ao Brasil em uma negociação que objetive a integração é amplo e as implicações são bem mais complexas do que em economias de menor dimensão. Além disto, o Brasil é a grande economia latino-americana com maior interesse comercial fora do hemisfério. Neste jogo, interessa ao Brasil ser o último a jogar. Em um quadro de negociações multilaterais o objetivo crucial é frear o ardor dos primeiros da fila e, dependendo da sua ciclotimia, os Estados Unidos.

A reunião ministerial de Denver, realizada em julho, no quadro das decisões de Miami, resultou na criação de sete grupos de trabalho, seguidos de mais quatro em março de 1996, para identificar abordagens possíveis para as negociações. Essas decisões parecem refletir uma recaída dos Estados Unidos na direção de acelerar o cronograma de integração.

O presidente está preocupado com os compromissos de Miami e as preocupações têm bases concretas. Mais preocupados ainda deveria estar com a incompatibilidade entre os cronogramas implícitos nas decisões de Miami e Denver. A defesa dos interesses brasileiros do longo prazo justificaria a apresentação de uma proposta detalhada de cronograma relativa ao desdobramento das negociações setoriais nos próximos dez anos que seja compatível com a decisão de Miami. A alternativa é dedicar os próximos anos a refrear, no varejo, os arroubos integracionistas da maioria dos nossos parceiros comerciais no hemisfério.

\* Marcelo de Paiva Abreu é Professor do Departamento de Economia da PUC-Rio.