

## **Parceiros volúveis**

*MARCELO DE PAIVA ABREU\**

Mesmo os críticos da diplomacia brasileira devem reconhecer méritos na sua previsibilidade e estabilidade. Poderá mover-se em alguns casos com lentidão, mas, em geral, os rumos são definidos. “O Itamaraty não improvisa”, dizem muitos. Contudo, no quadro latino-americano, em particular, não tem sido fácil manter políticas razoavelmente coerentes ao longo do tempo, numa situação marcada por comportamento bastante errático de alguns dos protagonistas mais atuantes, como o México, a Argentina e o Chile. Desenvolvimentos recentes ilustram essas dificuldades, particularmente no terreno da diplomacia econômica. Neste artigo serão analisadas as relações com o México.

O presidente Fernando Henrique Cardoso, em visita ao México concebida como de natureza essencialmente política e cultural, foi surpreendido por proposta mexicana para que os dois países integrassem uma “aliança estratégica”, sem menção aos blocos econômicos sub-regionais dos quais participam.

Essa proposta só pode ser encarada com ceticismo à luz do ocorrido nos últimos anos com as relações bilaterais entre Brasil e México. O México, feita a opção em meados dos anos 80 pela aproximação econômica com os Estados Unidos, tratou de representar crescentemente o papel de aluno bem-comportado, especialmente no quadro latino-americano. Pelo menos até que a crise de dezembro de 1994 induzisse a alguma reflexão quanto aos riscos implícitos na trajetória planejada.

As dificuldades nas relações bilaterais com o Brasil se acumularam. O México apresentou seu candidato, o presidente Salinas, à posição de diretor-geral da Organização Mundial de Comércio (OMC), em concorrência com o candidato brasileiro, mobilizando o apoio dos Estados Unidos e provocando incidentes até mesmo com parceiros brasileiros no Mercado Comum do Sul (Mercosul) ao negociar, com grande agressividade, o apoio de outros países latino-americanos.

No âmbito do processo de integração hemisférica, a postura mexicana tem refletido, sem qualquer perceptível nuance própria, as ciclotimias da posição norte-americana que varia à mercê do calendário eleitoral e de desdobramentos conjunturais em relação ao Acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta). Essas dificuldades mexicanas são bem exemplificadas pela recusa recente, em contraste com o Canadá, em participar de consultas entre membros do Mercosul e do Nafta, tendo sido alegados embaraços em relação à marginalização dos países caribenhos e centro-americanos, especialmente. Não custa perguntar por que essas dificuldades surgiriam a esta altura em vista de não haver registro de percepção de embaraços similares à época das negociações tripartites que conduziram ao Nafta. De fato, um dos principais problemas acarretados pelo acordo do Nafta foi exatamente o impacto das preferências concedidas a produtos mexicanos nos mercados do Canadá e dos EUA, em detrimento de supridores tradicionais na América Central e no Caribe.

A recalcitrância mexicana quanto a compensações comerciais, devidas no âmbito da Associação Latino Americana de Desenvolvimento e Integração (Aladi) em consequência das preferências geradas pelo acordo do Nafta, constitui um foco importante de dificuldades com seus antigos parceiros de integração sub-regional.

Na recente discussão do regime automotivo brasileiro, na OMC, a postura mexicana suscitou críticas brasileiras pela sua surpreendente dureza. Embora a posição brasileira fosse extremamente frágil, o comportamento mexicano revelou mais do que simples discordância com relação ao assunto em exame. Indicou que demonstração de alinhamento aos países desenvolvidos sobrepujou qualquer preocupação com a criação de um novo ponto de atrito com o Brasil. Hoje, como já ocorreu no passado, a crise está ajudando o México a perceber as vantagens da diversificação de interesses. É saudável que busque alternativas ao excessivo alinhamento aos EUA. Mas não há substância em uma proposta de aliança estratégica entre Brasil e México. O México tem as vantagens e as desvantagens de ser limítrofe dos EUA e estar engajado em um processo de integração comercial irreversível com os EUA. Mobilizou-se politicamente para alcançar esse objetivo.

O Brasil tem seu comércio diversificado geograficamente. De fato, vende menos aos EUA do que à União Europeia. Tem interesses comerciais e financeiros em franca expansão no Cone Sul, onde está tratando de estabilizar e ampliar o Mercosul. Pode ampliar suas relações com as economias do Sul da África. Tem consciência da importância de aprofundar suas relações com outras economias de tamanho continental como a China, Índia e Rússia. Reconhece as dificuldades mútuas de uma integração comercial excessivamente rápida com os EUA. Não está disposto a tratar o tema com prioridade similar à atribuída pelo governo mexicano.

Entretanto, essas diferenças estruturais, que inviabilizam uma aliança estratégica que faça sentido econômico entre os dois países, não devem impedir a manutenção de boas relações políticas entre o Brasil e o México e o aprofundamento de uma cooperação que conduza a bom termo as negociações referentes à integração hemisférica, no quadro das deliberações da Cúpula de Miami, isto é, com base em negociações que se desdobrarão até 2005.

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