

Estudiosos tentam avaliar a função deste clube

The Economist

Comenta-se que Jacques Chirac, presidente da França e anfitrião da cúpula econômica do Grupo dos Sete esse ano, está ávido por um papel de maior destaque nessa organização de nações ricas. Aparentemente ele quer que o organismo seja mais eficiente na coordenação das políticas nacionais, e que seja mais ambicioso sob vários aspectos. Esse é o tipo de coisa que presidentes franceses, e anfitriões de cúpulas econômicas, independente de nacionalidade, sempre dizem. O que significa isso, se é que significa alguma coisa?

Se alguém precisa desse clube e de suas suntuosas reuniões é uma pergunta que circula a cada ano. Pe- la primeira vez ela merece mais que o habitual encolher de ombros. Dois destacados estudiosos da economia internacional, Fred Bergsten e Randall Henning do Instituto de Economia Internacional (IIE)* em Washington, DC, tentaram seriamente dizer para o que serve o G-7. Reuniões de cúpula, coordenação política e os respectivos papéis do G-7, sejam quantos forem, são tópicos indefiníveis, mas potencialmente importantes. O estudo merece crédito por ter como objetivo re- cender o interesse neles, por descrever os arranjos atuais com grande clareza – e por seu zelo. Os autores explicam porque o G-7 deu errado, e o que fazer a esse respeito.

Para perceber o que reuniões de cúpula podem realizar na melhor das hipóteses, dizem eles, obser- vem seus êxitos passados. A cúpula de Bonn de 1978 adotou “uma estratégia global coordenada de crescimento com compromissos precisos de ação...” O apogeu da cooperação, entretanto, ocorreu em 1985-87, quando o G-7 “desempenhou um papel central na correção da enorme sobrevaloração do dólar...” Outros sucessos incluem respostas aos problemas da dívida dos anos 1980, arranjos para a divisão dos custos da Guerra do Golfo em 1991, e por ai afora.

Nos últimos anos, prossegue o argumento, o papel do G-7 diminuiu. Esse declínio não aconteceu, como se poderia pensar, porque o peso do grupo na economia mun-

dial diminuiu. A parcela da produção mundial relativa ao G-7 é agora aproximadamente o que foi durante 1960 – cerca de metade a taxas de câmbio PPP (paridade do poder de compra).

A verdadeira razão, de acordo com o estudo, é parcialmente que antigos atritos avançaram para o primeiro plano: a tendência dos EUA para a expansão fiscal, a da Alemanha para a frugalidade; o interesse dos EUA por desequilíbrios no comércio bilateral, mas não no geral; o maior peso vinculado à cooperação regional. E parcialmente isso se deve a fatores novos, inclusive o consenso que diz que a “globalização” retirou dos governos o poder de dirigir suas economias.

Nesse último aspecto, o estudo certamente tem razão em desafiar a visão convencional. A despeito do crescimento dos fluxos de capital, os governos conservam o arbítrio sobre política econômica. A coordenação política é possível – a questão é se é deseável, e se o G-7 é o fórum certo.

Aqui, o estudo é menos convincente. Sim, ele cita vários sucessos passados do G-7. No entanto, muitos economistas consideram a cúpula de 1978 um fracasso. Muitos atribuem a culpa da inflação global que se seguiu, além da recessão subsequente, a essa iniciativa. Dificilmente a taxa de câmbio decidida em cooperação para 1985-87 foi um sucesso absoluto. Poder-se-ia argumentar (muitos o fazem) que o exercício foi mal elaborado, e que o resultado foi a crise do mercado financeiro em 1987. Em países como a Grã-Bretanha, a crise contribuiu para erros de política monetária, e daí para o agravamento do ciclo de expansão e depressão.

A tarefa principal que os autores querem que um G-7 reformulado assuma (como aqueles que conhecem o trabalho de Bergsten não se surpreenderão em saber) é uma nova tentativa de manejar as taxas de câmbio. Mas em primeiro lugar importa muito mais saber se é razoável visar as taxas de câmbio, do que saber se o G-7 (um candidato improvável,

como só ser) deveria ter qualquer papel em tal tarefa. Aqui o estudo coloca o carro na frente dos bois.

Qualquer que seja o ponto de vista, de fato, o histórico da cooperação é misto. A crise da dívida não é exceção. Novamente, muitos perguntariam se foi bem conduzida – e daqueles que pensam que foi, muitos dariam o crédito aos EUA (por seus planos Baker e Brady), ou ao FMI e ao Banco Mundial, de preferência ao G-7.

Há um problema mais profundo com a visão de que a economia mundial precisa da “liderança” do G-7. Regimes formais de cooperação em política econômica tendem a exigir que os governos queiram e possam, de vez em quando, colocar os interesses do grupo à frente dos nacionais. Nenhum dos países do G-7, menos ainda os EUA, deseja em princípio ou pode

na prática fazê-lo. Em termos familiares na Grã-Bretanha, nenhum tem qualquer intenção de entregar sua soberania ao G-7.

O corolário é que o G-7 não pode ser mais que um fórum para se discutir e, acima de tudo, se apresentar políticas que os governos, de qualquer forma, para o bem ou para o mal, precisariam adotar. As ocasiões quando esse tipo de cooperação parece proveitosa não acontecem com muita freqüência. Geralmente elas tomam a forma de um evento que exige rápida ação conjunta de uma natureza claramente discernível. É possível que o G-7 tenha parecido menos eficiente ultimamente porque tais ocasiões se tornaram mais raras. (Os autores perguntam por que a reação do G-7 à crise do peso no México foi confusa. A conclusão é que a resposta certa não estava clara de forma alguma, e que os interesses dos EUA não eram totalmente partilhados por seu sócios no G-7.)

Sob esta luz, confessadamente, pode ser errado culpar a cooperação, em si, por erros passados como a expansão fiscal no final dos anos 70. Se a cooperação é meramente um véu, então culpe as políticas equivocadas de governos particulares. Mas daí também se segue que o exercício da liderança não é da natureza do G-7. Suas ini-

ciativas estão limitadas a ser ocasionais e ad hoc. Bergsten e Henning deploram essa desordem. Eles querem um sistema mais claro, uma instituição corajosamente renovada. Eles buscam em vão. ■

* “Global Economic Leadership and the Group of Seven”, Instituto Internacional de Economia

**Muitos se
perguntam por
que a reação do
grupo à crise
mexicana foi
tão confusa**

**G-7 começou a
perder peso
quando atritos
internos
passaram para o
primeiro plano**