

Universidade Estadual de Campinas  
Instituto de Economia



1290000675



TCC/UNICAMP C837e



## A Economia Política da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)

**Aluna: Lilian Ricciardi Coutinho**

**Orientador: Mário Ferreira Presser** ✓

**Banca: Mariano Francisco Laplane** ✓

1977 ✓

TCC/UNICAMP  
C837e  
IE/675

**CEDOC/IE**

## **Agradecimentos**

Gostaria de agradecer o orientador deste trabalho, o Professor Mário Ferreira Presser, por ter me indicado tal tema e ter me ajudado nos momentos mais difíceis.

Agradeço também ao Professor Dr. Mariano F. Laplane por ter me dado grandes dicas de bibliografia e por estar sempre a disposição nos momentos em que o procurei, não só para falar sobre o trabalho como também sobre outros temas acadêmicos.

Além destas pessoas diretamente ligadas ao trabalho, agradeço também os funcionários da biblioteca do Instituto de Economia por terem sido bastante flexíveis com as datas de entrega dos livros que utilizei para o trabalho.

Não sei nem como agradecer também meus amigos, que me deram grande ajuda, guardando qualquer tipo de informação sobre o assunto, que tivessem visto, meu namorado, por ter sido tolerante nos fins de semana em que não pude sair em função do trabalho e a meus pais, por terem entendido a importância deste trabalho para a minha formação e por terem me confortado nos momentos em que mais precisava.

## Índice

<b>Introdução</b> .....	1
<b>Capítulo I - As mudanças no Comércio Internacional</b> .....	6
1.1 - Globalização, seu significado e suas razões .....	6
1.2 - Fluxos de Investimentos Diretos Estrangeiros e a América Latina ....	10
1.3 - O “regionalismo aberto” da CEPAL .....	17
<b>Capítulo II - A Área de Livre Comércio da América do Norte</b> .....	30
<b>Capítulo III - A Área de Livre Comércio das Américas</b> .....	39
3.1 - A Área de Livre Comércio Sul-Americana .....	43
3.2 - O Brasil e a Integração das Américas .....	46
3.3 - Propostas para a ALCA .....	51
<b>Conclusão</b> .....	64
<b>Referências Bibliográficas</b> .....	66

## Introdução

De uma perspectiva atual, a integração “para dentro” que esteve em voga durante os anos sessenta e setenta resulta, em grande parte, em um programa de complementação econômica de tendências bastante autárquicas e protecionistas, orientado a levar a substituição de importações a uma escala ampliada. Os acordos comerciais preferenciais se viam essencialmente como uma maneira de superar as limitações que se impunham aos pequenos mercados internos, permitindo as empresas a realizarem economias de escala ao expandir o mercado. Isto resultava de um objetivo industrializante, com um estilo de desenvolvimento que parecia oferecer um caminho de saída aos problemas de desenvolvimento econômico da América Latina.

No fim dos anos 80, a integração, de tanto aplicar-se somente parcialmente, foi se convertendo em coisa do passado. Era um tema tratado em seminários e conferências internacionais, o qual era incluído em quase todos os programas políticos da região, mas que não parecia funcionar. Havia chegado a ser um objeto de desejo, outro mito latino-americano que não havia se concretizado.

Nos anos 90, no entanto, instaurou-se um novo contexto de intercâmbios no sistema internacional e nos processos de reestruturação e

liberalização econômica na América Latina. Tanto o conceito quanto a realidade da integração mudam drasticamente.

Trata-se de uma integração “para fora”, aberta a investimentos estrangeiros como fonte de capital, tecnologia e exportações. A alocação de recursos nesta nova modalidade de integração depende basicamente dos sinais de mercado e da competitividade, mais do que de políticas intervencionistas. Em boa medida, esta nova onda integracionista tem sido possível pela maior homogeneidade das políticas macroeconômicas dos países latino-americanos, junto com os requisitos de maior equilíbrio externo e fiscal, e por diversas razões que fazem com que os Estados Unidos se voltem para o estabelecimento de acordos de livre comércio hemisféricos.

Atualmente, a maioria dos países da região tem aceitado implementar uma estratégia menos protecionista e a discussão está centrada em torno da escolha de qual é a melhor maneira de abrir-se aos mercados internacionais.

É neste contexto, de exploração e diversificação das estratégias comerciais internacionais, que se coloca em prática uma variedade de esquemas de associação e integração econômica.

A vertente das Américas desta nova realidade é a formação da Área de Livre Comércio das Américas - ALCA . A proposta, idealizada pelos

Estados Unidos na administração do Presidente George Bush, baseia-se na integração econômica dos países das três Américas, com exceção de Cuba; uma extensão da Área de Livre Comércio da América do Norte - NAFTA.

Como as demais alternativas de integração, a ALCA inclui, além da redução de barreiras alfandegárias e não-alfandegárias, temas tais como a integração energética, o movimento de capitais, de serviços, de transportes, de patentes e, eventualmente, trabalho e meio ambiente.

Nos organismos multilaterais como a Comissão Econômica para a América Latina ( CEPAL ), onde se aborda a América Latina em seu conjunto, está se desenvolvendo um esforço para redefinir a integração neste novo contexto e em consonância com uma proposta de transformação produtiva igualitária. Novamente, a integração tem passado a ser um objetivo desejável, não para proteger e defender as economias regionais, mas para acelerar a transformação produtiva da região e facilitar a internacionalização das economias nacionais.

No entanto, em decorrência das diferenças nos graus de abertura e de liberalização das respectivas economias, dos problemas de estabilidade macroeconômica e das diferenças nos regimes comerciais e de investimento, o delineamento das regras que vigorarão na ALCA implica discutir seus objetivos e conseqüentes evoluções nas relações, não

só comerciais, mas de desenvolvimento das nações como um todo e independentemente.

A integração não somente dinamiza o intercâmbio comercial, mas o converte em um importante fator de modernização produtiva. É exatamente esta modernização produtiva, a que permite o desenvolvimento de uma estratégia exportadora que vai além das vantagens comparativas estáticas da região e inclui produtos com um maior valor agregado.

Para que se possa ter êxito, uma área de livre comércio das Américas deve ser plausível economicamente e aceitável politicamente.

Economicamente, o livre comércio entende-se como um mecanismo que deverá permitir atualizar todo o esforço de promoção do desenvolvimento econômico e social, à base de condições que permitam a todos os países, cada um conforme sua circunstância própria, explorar seus espaços de competitividade e encontrar sua melhor e mais eficiente inserção no sistema econômico internacional.

Politicamente, a visão histórica do livre comércio é indissociável da visão democrática. Supõe, portanto, a participação das sociedades nesse processo e a possibilidade de que os benefícios potenciais desse esforço se façam perceptíveis aos cidadãos de cada país. Como afirmou o presidente Fernando Henrique Cardoso durante a III Reunião de Ministros

de Comércio da ALCA , “ quando erigimos a democracia em condição necessária para integrar esse exercício, não estávamos falando de um valor abstrato, mas de um modo de convivência e de um processo decisório muito concretos, os únicos que podem propiciar a base de legitimidade e sustentação política necessária para um projeto dessa magnitude.”

## **Capítulo 1 - As mudanças no comércio internacional**

### **1.1. Globalização, seu significado e razões**

Em muitos pontos, a economia globalizada dos anos 90 é o último estágio no crescimento da dimensão espacial da atividade econômica, que data dos tempos pré-industriais. Essencialmente, sua velocidade e direção tem sido condicionadas por avanços nas tecnologias de transporte e telecomunicações, e pelas ações dos governos afetando a criação, gerenciamento e disposição dos ativos humanos e físicos. Somente nos últimos 20 anos é que a economia mundial tem se tornado tão estruturalmente interdependente que o uso da palavra global, distintamente da internacional, tem se tornado justificável.

*“ Globalizing refers to the multiplicity of linkages and interconnections between the states and societies which make up the present world system. It describes the process by which events, decisions and activities in one part of the world come to have significant consequences for individuals and communities in quite distant parts of the globe. Globalization has two distinct phenomena: scope ( or stretching ) and intensity ( or deepening ). On the one hand, it defines a set of processes which embrace most of the globe or which operate world-wide; the concept therefore has a spatial connotation ... On the other hand, it also implies an intensification of the*

*levels of interaction, interconnectedness or interdependence between the states and societies which constitute the world community. Accordingly, alongside the stretching goes a deepening or global process". (McGrew, Anthony G., Conceptualizing global politics)*

Mais geralmente, se a interdependência econômica global oferece os prospectos da mais alta produtividade e padrões de vida, aproxima as economias nacionais à distúrbios financeiros exógenos e outros. Choques econômicos originados em uma das cinco ou seis economias líderes são agora eletronicamente transmitidos por todo o mundo, com possíveis efeitos devastadores nas nações que podem não ter nada a ver com as causas dos choques.

Ao mesmo tempo, os prospectos para o crescimento econômico para os países em desenvolvimento na década de 90 são consideravelmente melhores que aqueles alcançados na década perdida de 80. O Banco Mundial tem projetado que, em média, o PIB dos países em desenvolvimento será 4,7% por ano entre 1992 e 2002, e que mesmo nos países mais pobres - excluindo Índia e China - a taxa de crescimento será de 3,5%.

Até que ponto o crescimento econômico está sendo direcionado por forças globalizantes exógenas - relacionada com a Triade - e até que ponto está sendo endógenamente guiado depende obviamente de cada

país, dependendo do tamanho da economia e do seu estágio de desenvolvimento. A questão hoje em dia é saber como um país em desenvolvimento se engajará neste novo capitalismo caracterizado por alianças entre empresas e crescente interdependência entre países.

O advento deste novo tipo de capitalismo, numa época em que os países em desenvolvimento estão modificando suas estratégias econômicas internas para aproveitar melhor a interdependência econômica, está encorajando os países a exercer posições mais ativas neste momento de globalização econômica. Ao mesmo tempo, a vertente que considera este novo capitalismo um fenômeno moldado pelas nações da Tríade também deve ser considerada, à medida que se percebe o rumo da interdependência - três grandes blocos liderados por Estados Unidos ( ALCA ), Alemanha ( União Européia ) e Japão ( ASEAN ).

Ou seja, o processo de globalização está requerendo a adoção de uma nova forma de capitalismo - capitalismo de alianças - que promove o bem-estar econômico e desenvolvimento sustentável. O principal ponto deste capitalismo é a proposta de harmoniosa interação entre os agentes geradores de riqueza na sociedade e os governos. Cooperação e competição caminham lado a lado; são as duas faces da mesma moeda do progresso econômico.

*Condições de Acesso*

Neste processo, o investimento direto estrangeiro (IDE) tem tido grande importância podendo ser um substituto do comércio, ou até mesmo incentivá-lo. Na maioria das vezes, IDE e arranjos cooperativos têm sido considerados substitutos entre si, com estes sendo considerados a melhor opção àqueles.

Na economia globalizada de hoje, no entanto, e com a emergência do capitalismo de alianças, as novas formas de IDE estão se tornando complementares e servindo de suporte uns para os outros. Esta nova tendência está sendo particularmente demonstrada pelas atividades das grandes multinacionais nos países industrializados e os governos reconhecem este fato, sendo influenciados em suas políticas de comércio, investimento direto e concorrência. IDE é uma das principais formas de integração estrutural entre países. Tanto os recursos e capacidades de um país são transferidos a outros, como também são controlados e influenciados pelas firmas que se transferem.

Neste processo, a formação das estratégias macroeconômicas e organizacionais forçam os governos a interagirem. Algumas vezes, esta interação toma a forma de competição e outras de cooperação, voluntária ou não. Ao mesmo tempo, a economia globalizada demanda um exame mais aprofundado do escopo e da autoridade dos regimes econômicos supranacionais. Neste sentido, é dito que as economias emergentes

podem ter uma vantagem comparativa na implementação das políticas econômicas domésticas na economia globalizada, porque não têm a mesma rigidez institucional das nações com maior tradição industrial.

## **1.2. Fluxos de investimentos diretos estrangeiros e a América Latina**

Na última década, uma onda de inovações tecnológicas e gerenciais tem coincidido com um quadro de instabilidade internacional, e esta combinação tem produzido mudanças significativas nos determinantes de decisões estratégicas das firmas internacionalizadas e, conseqüentemente, na dinâmica dos fluxos de investimentos diretos estrangeiros (IDE). No mundo desenvolvido, a distribuição dos fluxos globais de IDE tem sofrido grandes mudanças ultimamente - das quais a mais marcante é o crescimento dos investimentos japoneses nas indústrias de automóveis e eletrônicos das maiores economias do Atlântico Norte - mas esta tendência ainda segue a lógica americana e europeia de internacionalização que começou no pós-guerra: firmas japonesas na posição de líderes na indústria global, devido à detenção de ativos intangíveis na forma de marca registradas ou tecnologia, estão respondendo a movimentos protecionistas em seus mercados de exportação estratégicos.

(90)

O mesmo período vivenciou uma importante mudança nos determinantes dos fluxos de IDE na periferia semi-industrializada, resultante da operação de dois processos. O primeiro é a globalização das firmas multinacionais: a mudança na configuração espacial das operações que substituem o esquema tradicional (mercados autônomos segmentados, nacionais ou sub-regionais) por uma nova configuração com um alto grau de integração entre operações produtivas em locais diferentes. Esta reestruturação das redes de produção global representa a resposta competitiva das firmas líderes às forças provenientes da volatilidade mencionada e à redução de médio prazo dos custos de coordenação através dos avanços em telecomunicações. Segundo, uma crescente parcela dos IDE surgiu como uma resposta estrutural de ajuste à rápida mudança na competitividade internacional entre as indústrias localizadas nos diferentes países, derivada das flutuações da taxa de câmbio, como no Japão e alguns países do sudeste asiático, ou do aumento rápido dos custos do trabalho. Esses IDE foram feitos principalmente através das firmas orientadas para as exportações, mas não através de firmas internacionalizadas de exportação - ou seja, por firmas que ainda operavam com uma única base nacional de produção.

Este padrão dual de IDE através da globalização e do ajuste estrutural, que tem dinâmicas completamente diferentes, tem importantes

implicações para a análise dos impactos das mudanças nas regras de comércio nos fluxos correntes de investimento. Ambos processos levam a uma lógica locacional que tende a organizar novas plantas de acordo com vantagens comparativas de longo prazo, fundamentalmente determinadas por uma interação de tecnologia e custos de fatores. No entanto, as decisões estratégicas de onde estas plantas serão implementadas, tanto para adequar uma ampla rede regional de produção integrada (IDE por firmas globalizadas), quanto para atingir mercados de exportação que não poderiam mais ser alcançados pela base atual (investimento estrutural de ajuste), serão crucialmente afetadas por vantagens locais provenientes do comércio, taxa de câmbio e, em geral, por políticas integracionistas. Então, há uma forte ligação entre o volume e a direção dos fluxos de IDE e as percepções concernentes ao futuro da regionalização, por afetar as fronteiras de livre comércio e as atuais áreas relacionadas.

Esta análise implica que movimentos em direção à formação da área de livre comércio do hemisfério ocidental podem prover estímulos para fluxos de IDE para a América Latina. Para avaliar estes estímulos, no entanto, deve-se distinguir entre investimentos por firmas já estabelecidas de exportação internacionalizadas e por aquelas recém-chegadas, ou seja, entre os dois processos descritos acima.

Para atrair IDE de natureza de ajuste estrutural, a perspectiva de uma área crescentemente integrada, incluindo as três Américas, é provavelmente favorável, por duas razões básicas: a importância para as firmas exportadoras do acesso garantido ao mercado norte-americano, e a privilegiada localização dos países da América Latina - que se encontram na área de influência do dólar, têm relativamente menores níveis salariais e, em alguns casos, construíram uma razoável infra-estrutura, fatores que facilitam a divisão regional do trabalho pelas empresas que visam os mercados da área de livre comércio do hemisfério ocidental. A lógica destes fluxos de investimento não difere muito dos outros movimentos de IDE: os estímulos serão maiores quanto mais forte for a crença de que uma área de livre comércio centrada nos Estados Unidos será discriminada por terceiros. Para este estímulo ser <sup>crível</sup> crível, no entanto, acordos de livre comércio têm que ser concluídos. Na verdade, estes fluxos de IDE se viabilizarão somente se os membros da área de livre comércio assegurarem uma porta de acesso durável ao mercado americano nas linhas de produto manufaturados nos quais possuem claras vantagens competitivas. Isso colocará dificuldades domésticas de ajuste para os Estados Unidos, como demonstram as negociações no acordo México-Estados Unidos.

Firmas de exportação internacionalizadas, já estabelecidas em uma determinada área de livre comércio hemisférica por algumas décadas, podem não ter incentivos para investir. As firmas de exportação internacionalizadas norte-americanas não se sentem ameaçadas pela ameaça de um regionalismo agressivo, precisamente porque já estão espalhadas pela América Latina e Europa. Adicione-se ainda que é pouco provável que a regionalização no hemisfério ocidental possa causar aumentos dramáticos nos padrões de investimento global das grandes empresas de exportação internacionalizadas, mas deve-se notar que a lógica espacial dos fluxos de investimentos e exportação das suas plantas na América Latina era moldada pelas barreiras comerciais que estão agora diminuindo, como resultado das mudanças nas políticas de comércio nacionais e da integração regional ou sub-regional. Logo, uma maior integração na área irá afetar a realocação dos investimentos, a especialização da planta e as estratégias de exportação pelas multinacionais já estabelecidas, e isto pode ter importantes efeitos nas economias nacionais.

Analisar o impacto da integração europeia nos fluxos de IDE é algo mais complexo, na medida em que a discussão levanta dois pontos. O primeiro ponto relaciona-se aos estímulos, com o projeto Europa 1992, às decisões de investimento direto das firmas da América Latina na Europa.

O segundo ponto consiste na abertura de oportunidades de investimento na Europa reduzindo a atratividade da América Latina como localidade e logo desviando os fluxos de IDE desta área - ou seja, impactando a entrada dos fluxos de IDE na região.

A ida de fluxos de IDE para a Comunidade Européia, induzida pela perspectiva de um mercado integrado, será principalmente determinada por crenças no (i) aumento da lucratividade resultante da integração e (ii) aumento da proteção ou outras formas de discriminação contra a oferta de bens e serviços por firmas localizadas no exterior. Como o primeiro motivo é especialmente relevante para as firmas já estabelecidas, não é fundamental para as companhias latino-americanas, com seus menores graus de internacionalização. O determinante crucial do investimento direto pelas firmas latino-americanas na Comunidade Européia é a ameaça colocada aos exportadores.

Uma pesquisa sobre os motivos que levam ao investimento direto, feito com uma amostra de firmas brasileiras, mostrou que reações ao projeto Europa 1992 não refletiram a lógica setorial, mas que são firma-específicas e dependem da importância dos mercados estrangeiros na estratégia de crescimento das firmas. De acordo com este estudo, há dois padrões de comportamento. Algumas firmas adotam uma estratégia defensiva, visando a defender as posições já estabelecidas no mercado

européu. Para dar exemplos deste tipo de comportamento, citamos a construção de uma unidade de mistura para suco de laranja concentrado na Itália, por um grupo de exportadores em associação com empreendedores locais, a *joint venture* estabelecida na Alemanha pelo maior exportador de aglomerados de madeira do Brasil ou as plantas construídas pelos dois maiores exportadores nacionais de auto peças. O segundo padrão, mais ofensivo, visa à construção de uma base para aprender como expandir as operações para as firmas européias. Esta estratégia tem sido usada tipicamente por firmas de tecidos, para as quais o mercado europeu é relativamente pouco importante, absorvendo menos de 10% das vendas brasileiras em oposição aos 80% exportados para os Estados Unidos. Na verdade, a principal característica da maior parte dos investimentos diretos brasileiros na Comunidade Européia é recorrer a novas formas de IDE em oposição às subsidiárias. Isto reflete a relativamente pequena ou a falta de experiência internacional de novos entrantes nos mercados europeus, um fenômeno também identificado no recente padrão americano de investimento na Europa. (Lipsey, R.E., *American Firms Face Europe 1992*)

### Participação dos Países em Desenvolvimento nos Fluxos de IDE

Regiões	1984-1989	1991	1995	1995/1991 (Variação)
Mercosul	10,6%	9,9%	14,7%	48,8%
México	12,2%	12,8%	11,2%	-12,4%
Malásia	4,0%	10,8%	7,0%	-35,5%
Chile	3,1%	1,4%	4,9%	243,4%
Indonésia	2,0%	4,0%	3,4%	-15,4%
Polônia	0,1%	0,8%	3,0%	283,0%
Índia	0,7%	0,4%	2,8%	637,8%
Coréia	3,0%	3,2%	2,4%	-24,4%
Hungria	s/d	4,0%	1,8%	-53,5%
Tailândia	3,4%	5,4%	1,0%	-81,1%

Fonte: Boletim de Integração Latino-Americana/Edição Especial, dez/1996

#### 1.3. O “regionalismo aberto” da CEPAL

Até meados dos anos oitenta, a herança dos acordos preferenciais para aumentar o comércio intra-regional não considerava os novos interesses dos governos e nem dos setores privados da região. Primeiramente, persistia a noção de que a industrialização por substituição de importações era mais propícia que o esforço exportador. Em segundo lugar, para o conjunto da América Latina e do Caribe, o mercado regional

era limitado, se comparado com o das principais economias da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico ( OCDE ), e de baixo ou nulo crescimento. Isto explica, parcialmente, a concentração dos esforços para ascender aos grandes mercados através da aplicação de uma série de políticas internas que incluíam a liberalização comercial.

Nos últimos tempos, têm proliferado acordos de naturezas diversas no que diz respeito a suas modalidades e configurações geográficas. Dentre estes acordos é que se destaca, entre acordos bilaterais, trilaterais e multilaterais, o MERCOSUL.

Neste período também desenvolveu-se na região a formação de uma zona de livre comércio entre duas economias desenvolvidas, Canadá e Estados Unidos, e uma economia em desenvolvimento, México, o Nafta. Ao mesmo tempo o Brasil lançou sua proposta de criar também uma zona de livre comércio sul-americana - ALCSA.

O novo interesse na integração regional foi atribuído ao difícil e lento avanço das negociações multilaterais. Gradualmente se descobriu que a integração também poderia ser funcional para melhorar a integração das economias latino-americanas e do Caribe à economia internacional. No entanto, nenhum país encara o processo de integração regional como alternativa a uma inserção mais dinâmica na economia global, mas sim como um processo complementar para cumprir tal propósito. Para todos

os países, a finalidade é que a instauração de uma economia nacional mais aberta e transparente seja a base de uma economia internacional livre de protecionismo e de entraves ao comércio de bens e serviços.

Além disso, são conhecidos os benefícios potenciais da integração, sobretudo no que se refere à capacidade de inovar e elevar a produtividade. Entre os efeitos positivos se encontram o aproveitamento de economias de escala, a maneira como a integração influi nas expectativas de investimento e a maneira como a redução das barreiras comerciais aumenta a rentabilidade das atividades inovativas, ao favorecer a padronização de regras e normas, aumentar a criação de centros de excelência e reduzir os custos da investigação pura e aplicada. Entre os efeitos negativos, encontra-se o argumento tradicional de desvio de comércio em vez de criação, com conseqüências subótimas para a alocação de recursos, o que na realidade denota um rearranjo das áreas produtivas mundiais.

A integração através de acordos discriminatórios a terceiros países ou acordos preferenciais com outros é de suma importância. Dependendo de seu conteúdo e alcance, os acordos formais podem resultar antagônicos ou complementares a um processo de crescente interdependência guiado por sinais de mercado e orientado para uma melhor inserção no mercado internacional. A alternativa seria o

“regionalismo aberto”, desenvolvido pela CEPAL. Este consiste num processo de crescente interdependência econômica a nível regional, impulsionado tanto por acordos preferenciais de integração como por outras políticas, em um contexto de abertura e desregulamentação, com o objetivo de aumentar a competitividade dos países da região e de constituir, de acordo com o possível, uma base para uma economia internacional mais aberta e transparente.

O que diferencia o “regionalismo aberto”, da abertura e da promoção não-discriminatória das exportações é o fato de compreender um ingrediente preferencial, refletido nos acordos de integração e reforçado pela limitação geográfica e pela afinidade cultural dos países da região. O que se pretende é conciliar uma melhor inserção internacional com um aprofundamento dos laços de interdependência entre os países da região. No entanto, caso este cenário não se forme, assim mesmo o “regionalismo aberto” cumpriria uma função importante, atuando como um mecanismo de defesa dos eventuais efeitos de pressões protecionistas em mercados extra-regionais e como um avanço parcial ao interior da região, o tipo de relacionamento que se persegue a nível internacional.

Nem todos os compromissos integradores são compatíveis com o “regionalismo aberto”. É preciso, então, identificar as características que o favorecem:

- os acordos têm que garantir uma liberalização ampla de mercados em termos de setores. Além disso, dados os efeitos favoráveis que a liberalização já efetuada unilateralmente exerce sobre o comércio intra-regional, se mostra aconselhável não aumentar as barreiras alfandegárias e não-alfandegárias que se aplicam;
- é preciso uma liberalização ampla de mercados em termos de países. Isto supõe formular acordos com condições de adesão flexíveis. Há pelo menos três mecanismos que facilitariam a ampliação da cobertura geográfica dos acordos de integração e também sua harmonização : primeiro, promover a adesão flexível de novos membros; segundo, conciliar as normas, para as quais poderia-se aproveitar as surgidas nos acordos multilaterais; e terceiro, conceder ao investimento de origem intra-regional um tratamento equivalente ao nacional. Com a liberalização ampla de mercados em termos de setores e países, se reduziriam os custos econômicos derivados de acordos setoriais restritivos, da polarização dos investimentos e de compromissos contraditórios que provocam incerteza, facilitando a incorporação do progresso técnico e do aproveitamento das economias de escala;
- é necessário que o processo integrador seja regido por normas estáveis e transparentes, de modo que os acordos recíprocos de integração atuem claramente como garantia de que não haverá eventuais riscos

ou incertezas no que concerne o acesso ao mercado ampliado. Para que assim seja, é necessário ter normas nítidas e precisas sobre origem, salvaguardas, direitos compensatórios e resolução de controvérsias. Neste sentido, os acordos negociados na Rodada do Uruguai, mais do que as normas multilaterais das rodadas anteriores, deveriam servir de referência para a formulação dos acordos de integração;

- no contexto internacional contemporâneo, as tarifas externas comuns e um nível de proteção frente a terceiros são instrumentos eficientes para reduzir os incentivos ao contrabando e também para evitar acusações de comércio desleal relacionadas ao uso de insumos com graus de proteção distintos. As tarifas comuns podem introduzir de maneira gradual e prioritária aqueles setores que caso ausentes provocariam maiores distorções, assim como o caso dos países vizinhos com os quais existe um comércio recíproco intenso e que possuem estruturas produtivas similares.
- a extensão do tratamento nacional ao investimento intra-regional, também contemplada parcialmente em alguns acordos de integração, pode produzir o efeito adicional de criar oportunidades de investimento em setores previamente vetados, assim como também dar uma maior segurança às empresas da região que pretendem investir fora dos seus

países de origem. Este aspecto pode reforçar, mediante cláusulas ou acordos destinados a proteger, o investimento intra-regional e evitar a tributação dupla.

- dada a existência de desequilíbrios comerciais entre países da região, conviria que as ações fossem decididas mediante negociações ou consultas prévias, para evitar represálias. Uma forma de cooperação seria a dos países superavitários, a nível global, facilitarem o ingresso em seus mercados de bens provenientes das economias deficitárias. Desta forma seria evitado que as assimetrias macroeconômicas se corrigissem exclusivamente mediante a diminuição do comércio recíproco.
- se se considera a vulnerabilidade do comércio intra-regional frente aos déficits globais de balanço de pagamentos (e suas possíveis repercussões na taxas de câmbio), caberia reforçar jurídica e financeiramente os organismos regionais de apoio ao balanço de pagamentos. Isto contribuiria a graduar o ajuste das contas externas dos países, facilitando assim sua contínua participação no processo de integração regional. Os sistemas de pagamentos podem converter-se em um instrumento fundamental para facilitar a expansão dos fluxos recíprocos de comércio e investimento.

- para favorecer a incorporação de progresso técnico é necessário converter a harmonização de normas em um componente fundamental do processo de integração. No mesmo marco de “regionalismo aberto”, caberia favorecer a adoção de regras internacionais. Entre outros benefícios, é de se supor que a harmonização libera recursos que as empresas teriam que dedicar para enfrentar normas diferenciadas, o que permite investir em atividades de maior rendimento, como as de investigação e desenvolvimento, incluindo aquelas que facilitam a imitação ou a assimilação de avanços técnicos transferidos do exterior;
- a integração deve contribuir para reduzir os entraves ou custos de transação que aumentam os custos dos fornecedores regionais e colocam obstáculos ao intercâmbio recíproco. Reduzir estes custos de transação requer construir obras de infra-estrutura que vinculam os países, eliminar ou harmonizar normas e regulações e efetuar reformas institucionais que facilitem a integração de mercados incompletos ou segmentados.

Resumindo, uma série de acordos bilaterais e um novo acordo subregional, o MERCOSUL, marcam o início de uma nova etapa de integração na América Latina, caracterizada sobretudo por atividades de integração mais pragmáticas que antes. Também se promove a integração real mediante políticas não-discriminatórias, como a liberalização unilateral

do comércio e a desregulação, que tem favorecido o crescimento do comércio e os investimentos recíprocos na região. O "regionalismo aberto", segundo a proposta da CEPAL, coloca a integração de ambos os elementos, ou seja, a integração impulsionada por políticas e a integração de fato caracterizada por políticas não-discriminatórias, a fim de facilitar o desenvolvimento da competitividade dos países latino-americanos e constituir ao mesmo tempo a base de um sistema econômico internacional mais aberto. As perspectivas do regionalismo aberto na América Latina dependem de como se enfrentam os distintos obstáculos que se colocam a integração, inclusive os problemas que surgem pelos diferentes graus de estabilização e ajuste dos países que desejam integrar-se, assim como as tensões provocadas pela existência de setores mais vulneráveis que outros à liberalização comercial, especialmente na presença de mercados subdesenvolvidos ou com taxas de câmbio sobrevalorizadas. Na medida em que avancem os processos de estabilização e ajuste, estes problemas podem ser de menor importância. Para isso também se requer um progresso significativo em matéria de reforma institucional, sobretudo a nível nacional. No entanto, o processo de integração em curso, que ainda é relativamente superficial e *ad hoc*, não pareceria exigir, no momento, a criação de instituições de grande alcance.

O conceito de regionalismo aberto é mais rico em conteúdo e tem um significado diferente se colocado em outros termos. Antes é conveniente voltar à origem do conceito de região aberta e ter em mente o caso dos países do leste e sudeste asiático que chegaram a coincidir com os Estados Unidos e outros países na conveniência de uma região aberta.

Deve-se esclarecer dois pontos iniciais. Primeiro, para os países do leste e sudeste asiático o regionalismo aberto não se constitui num ponto de partida, mas de chegada, como se verá adiante. Em segundo lugar, deve-se fazer uma leitura cuidadosa da Declaração de São Francisco e da Declaração Complementar tendo presente que não é ouro tudo o que brilha e que tanto o Japão quanto os países de industrialização recente e os Estados Unidos não são economias totalmente abertas. As queixas intermitentes dos Estados Unidos contra o Japão são de que este país mantém restrições para o acesso a mercadorias e de investimentos externos em seu mercado. Os Estados Unidos, por sua vez, têm uma das economias mais protegidas da OCDE.

O ponto de partida, o desenvolvimento econômico do Japão e dos países do sudeste asiático, se promoveu em contraposição aberta ao livre funcionamento do mercado, com políticas muito seletivas e protecionistas, desobedecendo o postulado clássico das vantagens comparativas e sem aplicar políticas de integração econômica regional. A rede de vínculos e

interdependências regionais começou a contruir-se a partir do deslocamento das inversões japonesas aos países do sudeste asiático, as quais criaram, desde o início, uma capacidade produtiva eficiente e competitiva por estar orientada às exportações (estratégia oposta aos investimentos americanos e europeus na América Latina, cujos objetivos foram os mercados altamente protegidos desta).

Por sua vez, quando Coréia, Hong Kong, Taiwan e Singapura alcançaram um nível de desenvolvimento que os permitiu repassarem investimentos para seus vizinhos da Associação das Nações do Sudeste Asiático (ASEAN), transferiram a estes recursos e tecnologias para concentrarem-se em outras de maior complexidade, processo que tem continuado em outros países até hoje.

O ponto de partida foi também uma política de substituição de importações, no que há uma similaridade com a América Latina, mas, à diferença desta, no sudeste asiático os mercados internos, tinham uma distribuição do investimento e uma composição da demanda, no período, menos desiguais que na América Latina.

As exportações iniciais se apoiaram nas vantagens comparativas e na imitação de produtos, mas a industrialização que os transformou em gigantes comerciais se baseou em políticas que insistiram na indústria com investimento em setores com alta elasticidade da demanda e,

portanto, de maior dinamismo no mercado internacional. Por exemplo, 83% das exportações da República da Coreia é de produtos que têm aumentado sua participação nas importações da OCDE (o que é um indicador de posicionamento favorável), ao mesmo tempo em que o próprio país tem uma maior participação nas importações (indicador de alta eficiência).

Justamente quando o Extremo Oriente alcançou a posição de potência industrial e exportadora, com o Japão encabeçando-a, um novo quadro global já havia emergido. A possibilidade de crescimento posterior requer imperiosamente o acesso livre e garantido aos mercados a fim de participar do comércio de produtos de alta tecnologia. Nisto residiu o ponto de convergência com os Estados Unidos e outros países do Pacífico. No mundo do pós-Guerra Fria, à medida que a importância do poder econômico desloca o militar, aumenta a crença na necessidade do comércio e do investimento para proteger e promover os interesses nacionais, especialmente ante a emergência de novas questões.

Neste quadro, colocam-se os acordos regionais a um nível mais alto, na esperança de criar importantes oportunidades ou na crença de que os acordos regionais possam ser necessários para promover o comércio e o investimento. O que ocorre é que à medida que se negociam os acordos, estes dão motivo para subscrever outros a fim de que os anteriores

possam ser mais eficazes. Neste novo quadro mundial, as estratégias ofensivas tenderão a ser mais atrativas, o que torna o momento ideal para encorajar o caráter crescentemente aberto da região. Na região como um todo, as exportações estavam crescendo à razão de duas vezes a taxa de crescimento do PIB e, por isso, a necessidade de ingressar no mercado mundial crescia de forma paralela.

A segunda razão foi a condicionalidade. A oportunidade da região de se colocar à frente é única. A liberalização do comércio e do investimento não é um resultado, é um processo. Portanto, pensou-se que a aceitação do compromisso de ser uma região aberta ajudaria a obter apoio para sustentar o esforço que exige o estabelecimento de um sistema global aberto.

Este é, em resumo, o surgimento de uma idéia, a de regionalismo aberto para integrar-se à uma nova ordem mundial mediante políticas que permitam à América Latina superar seus atrasos, suas estruturas rígidas e sua marginalidade comercial.

## Capítulo II - A Área de Livre Comércio da América do Norte

Apesar de existirem vários exemplos na história de tentativas de acordos bilaterais e regionais de livre comércio, há poucos precedentes de um acordo trilateral. Em parte a explicação é simples : é raro encontrar três países com interesses comerciais aproximadamente mútuos; no entanto, cada país pode ter uma relação mais ou menos balanceada em relação a região como um todo.

Uma negociação trilateral exige inerentemente mais esforços que as outras. Mas tais esforços são compensados por certas vantagens que são adicionadas à complexidade de iniciar um acordo trilateral e não um bilateral. O acordo pode cobrir mais pontos (se pelo menos dois países têm interesse); os compromissos podem ter mais barganhas entre três países, quando as discórdias entre dois países são maiores; e as negociações podem refletir uma variedade de permutas e combinações.

Além disso, uma negociação trilateral não se refere a um único documento. Ao contrário disso, as provisões podem ser feitas de modo seletivo e as obrigações podem ser assumidas em fases, seguindo diferentes cronogramas.

Se fôssemos periodizar a criação do NAFTA, primeiramente diríamos ter ocorrido a criação da área de livre comércio entre os Estados Unidos e o México e somente em seguida ter ocorrido o acordo trilateral com o Canadá. Durante toda a década de 80, o México pareceu seguir o modelo canadense de aproximar-se da integração econômica com os Estados Unidos por etapas. Quando o Canadá mudou de negociações setoriais para negociações de livre comércio, o México também começou uma série de negociações com os Estados Unidos, saindo de pontos específicos como os subsídios em 1985, para tópicos setoriais sobre o desenvolvimento, motivos dos acordos bilaterais de 1987 e 1989, e finalmente para a formação de uma área de livre comércio em 1990.

Ao mesmo tempo, Canadá e México começaram a discutir suas relações bilaterais de comércio. Em março de 1990, representantes dos dois países negociaram uma série de acordos de desenvolvimento em paralelo com os acordos a serem estabelecidos entre o México e os Estados Unidos. Mesmo assim, no entanto, o primeiro ministro canadense Brian Mulroney não antecipou negociações trilaterais nestes termos : “ *Whether this emerges into a more formalized association with North America over the next decade, I don't know...But I wouldn't be scandalized at the prospect* “.

O anúncio, em 11 de junho de 1990, de que os Estados Unidos e o México pretendiam negociar uma área de livre comércio bilateral, seguido brevemente pelo lançamento, em 27 de junho do mesmo ano, da Iniciativa das Américas, abriu a oportunidade de uma série de novas áreas de livre comércio entre os Estados Unidos e os outros países no Hemisfério Ocidental. Estas iniciativas fizeram o Canadá se confrontar com a escolha entre se juntar ao “hub” (ou seja, engajar-se em negociações trilaterais) ou tornar-se apenas uma das opções no sistema regional de comércio dos Estados Unidos. Após extensas negociações, na segunda metade de 1990, o Canadá optou pelas negociações para um pacto de comércio regional, e em 5 de fevereiro de 1991, o presidente americano George Bush anunciou que os três países - Canadá, Estados Unidos e México - iriam começar as negociações para a criação da Área de Livre Comércio da América do Norte, o NAFTA. As negociações começaram em Toronto em 12 de junho de 1991.

Em princípio, os negociadores do NAFTA começaram de uma *tabula rasa*, mas de fato o modelo da área de livre comércio entre o Canadá e os Estados Unidos irá influenciar substancialmente o novo acordo. Dezenove grupos de negociações sob seis categorias foram estabelecidos.

## Grupos de Negociação do NAFTA

### Acesso ao Mercado

- Barreiras tarifárias e não tarifárias
- Regras de Origem
- Agricultura
- Automóveis
- Compras Governamentais

### Regras de Comércio

- Salvaguardas
- Subsídios
- Padrões
  - Saúde e Segurança Industrial

### Serviços

- Princípios de serviços
- Financeiros
- Seguros
- Transporte terrestre
- Telecomunicações
- Outros serviços

### Investimento ( princípios e restrições )

### Propriedade Intelectual

### Acordos de Resolução de Disputas

Que tipo de instituição é o NAFTA? Até a decisão canadense de apoiar as negociações em janeiro de 1991, a forma e substância do eventual acordo não se mostravam muito claras. No entanto, o número de opções para este propósito pareciam ter sido diminuídas a três : separar acordos bilaterais existentes em acordos trilaterais; um acordo híbrido

entre o bilateral e o trilateral; ou a trilaterilização do novo acordo da área de livre comércio entre o Canadá e os Estados Unidos.

Quando os Estados Unidos e o Canadá negociaram sua área de livre comércio, a questão sobre se o acordo deveria ser estendido a outros países era mais teórica que real. O México era visto como um candidato distante; a questão central parecia ser se a área de livre comércio deveria ser um “building block” para acordos multilaterais no GATT. Além disso, o “fast track” americano estava designado a acomodar tanto áreas de livre comércio bilaterais quanto acordos multilaterais no GATT; ele não implicava acordos trilaterais.

Hoje o prospecto da expansão do NAFTA, ou de ampliação de áreas de livre comércio entre os Estados Unidos e outros países, está presente na Iniciativa das Américas. A decisão de se estas negociações serão conduzidas com cada país individualmente ou com grupos de países como o Pacto Andino (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela) e o MERCOSUL (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) ainda é incerta. Mas para ser um país candidato a fazer parte de um tratado de livre comércio com os Estados Unidos, o país deve ter um cenário macroeconômico estável, políticas voltadas para o mercado e deve estar num processo de implantação de um sistema de comércio aberto. O enfoque deve estar baseado no comércio recente e não em precedentes históricos.

Tanto o Canadá quanto o México insistem que o NAFTA deve ter provisões para lidar com novos parceiros comerciais. Três opções parecem plausíveis: uma cláusula de acesso deve ser adicionada ao NAFTA; novas áreas de livre comércio devem ser negociadas entre os países do NAFTA como um grupo e outros países ou grupos; ou cláusulas de consulta devem ser construídas no NAFTA para assegurar que os interesses canadenses e mexicanos não sejam deixados de lado como resultado de negociações dos Estados Unidos com outros países da região.

Uma cláusula de acesso, se adotada, seria modelada pelas práticas do GATT. Novos entrantes potenciais poderiam pedir acesso ao NAFTA e negociar a entrada com os membros existentes. Eles deveriam assumir todas as obrigações do NAFTA, exceto os especificados no protocolo de acesso, que determina um cronograma para a conformidade com as regras do NAFTA, reservas acordadas *a priori*, e acordos nacionais específicos quando apropriado. A aceitação dos termos do protocolo seria por consenso dos membros já existentes.

A segunda opção, negociações conjuntas, é uma variante da primeira. Esta requereria a formação de um grupo do NAFTA resumido em Estados Unidos, Canadá e México para trabalhar os termos de uma nova área de livre comércio entre os países do NAFTA e o país ou grupo

candidato. Um acordo como este seria menos compreensivo que o NAFTA, talvez considerando somente questões tradicionais de comércio, como tarifas, quotas, e licenças.

A terceira opção, uma cláusula de consulta, é o caminho de menor relutância por parte dos integrantes do NAFTA. Esta opção consiste no fato de que os Estados Unidos vai receber as propostas para novas áreas de livre comércio, e proverá mecanismos para manter o México e o Canadá informados sobre as negociações, de modo que eles possam consultar os Estados Unidos sobre os pontos que afetam seus interesses econômicos. Este método não resolve o dilema canadense e mexicano, mas torna o processo mais transparente e tolerável.

Das três opções, a cláusula de acesso é a mais desejada. Esta encorajaria outros países da região a continuar implementando reformas no comércio e investimento de modo a se tornarem candidatos ao NAFTA, e isto tornará viável prover maiores oportunidades para construir um regime comum e então evitar a série de inconsistências e acordos comerciais discriminatórios que poderiam ocorrer se todos os três países negociassem separadamente e estabelecessem acordos diferentes com um quarto país.

O problema principal com esta cláusula de acesso é saber se os Estados Unidos serão capazes de aceitar novos membros sem novas

autorizações do Congresso. A atual lei do comércio dos Estados Unidos veta a extensão dos benefícios de uma área de livre comércio a um quarto país. Se uma cláusula de acesso fosse incluída no NAFTA e aceita pelo Congresso na implementação das regras do NAFTA, não haveria nenhuma necessidade de aprovação do Congresso para a inclusão de um país adicional. No entanto, o Congresso poderá querer participar mais ativamente do processo cada vez que um novo membro for integrado ao NAFTA.

Esta preocupação do Congresso se remete ao artigo XXV do GATT, que permite aos países membros negar a extensão dos benefícios do NAFTA a qualquer novo membro no momento de seu acesso. Os Estados Unidos poderiam substancialmente influenciar os termos do protocolo de acesso de novos membros (como ocorreu com o México) e então procurar reduzir as preocupações específicas do Congresso antes de entrar um novo país no NAFTA. É claro que outros membros do NAFTA também poderiam evocar um “nonapplication provision”.

Que países seriam candidatos a participar do NAFTA? Em princípio, se Canadá, México e os Estados Unidos são realmente multilaterais, o acesso seria possível a qualquer país membro do GATT. O processo de liberalização regional poderia então ser estendido para um grupo maior de

países - quanto maior o número de países, mais próxima de uma liberalização global estaria a liberalização regional.

No entanto, inicialmente, a possibilidade de acesso se restringiria aos países do hemisfério ocidental. Esta restrição serviria dois propósitos: primeiro, colocaria fronteiras geográficas ao NAFTA, respeitando as regras do GATT, e, segundo, evitaria possíveis complicações caso os países tentassem incluir provisões restritivas ao NAFTA para excluir o acesso futuro das potências comerciais do sudeste asiático.

No médio a longo prazo, o aumento do NAFTA irá depender da evolução da liberalização multilateral do comércio no GATT. O NAFTA seria um agente catalisador da continuação das reformas no comércio e investimento no hemisfério ocidental e então reafirmar esforços neste sentido no GATT. Após a Rodada do Uruguai, o NAFTA se tornaria "GATT-plus", que confere maiores direitos e obrigações do que o GATT. Sob estas condições, não há razão para restringir o alcance geográfico dos membros, que podem ser todos os países membros do GATT.

### **Capítulo III - A Área de Livre Comércio das Américas ( ALCA )**

Durante várias décadas, o crescimento da maioria dos países da América Latina foi fortemente influenciado pelo modelo da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe, que pregava a substituição das importações, com a ajuda de um Estado centralizador e indutor do processo de industrialização e produção. No início da década de 80, face aos problemas da dívida e ao impacto da crescente globalização dos mercados e da importância das novas tecnologias, este modelo desmoronou. Além disso, o processo de redemocratização de vários países do continente permitiu superar as antigas rivalidades, levando várias nações, como a Argentina e o Brasil, a defender o revigoramento do processo de integração da América do Sul, integração esta que era favorecida pela proximidade geográfica e pelas afinidades culturais.

No início da década de 90, esta integração intra-regional acelerou-se, sendo acompanhada por uma abertura e uma liberalização comercial frente às outras regiões do mundo. De 1990 a 1993, as importações da América Latina, por exemplo, passaram de menos de US\$ 100 bilhões para quase US\$ 150 bilhões.

A atual integração intra-regional gira em torno da dinâmica de dois fenômenos-chave: por um lado, a rápida liberalização do comércio e as

políticas de desregulamentação implementadas pela maioria dos países e, por outro, a assinatura de acordos ou adoção de políticas explícitas que denotam claras preferências aos outros países da região.

Com a implementação dessas políticas, a confiança renasceu, os investimentos estrangeiros voltaram e a região alcançou um dos ritmos de crescimento mais elevados do mundo.

Numa perspectiva estritamente econômica, podemos constatar que o modelo neoliberal adotado na América Latina favorece o crescimento comercial. Este, por sua vez, é estimulado por acordos de livre comércio cada vez mais numerosos. Em 1994, a Associação Latino-Americana de Integração ( ALADI ) registrou 28 acordos deste tipo entre os seus países membros. Portanto, o comércio bilateral aumentou rapidamente. Em 1993, as exportações intra-ALADI totalizavam 19% das vendas globais dos países membros.

O Grupo Andino, ao qual o Peru reintegrou-se progressivamente, conheceu um novo desenvolvimento ao criar uma área de livre comércio em outubro de 1992 e uma união aduaneira em janeiro de 1995. Durante o primeiro semestre de 1994, o volume do comércio bilateral intra-andino aumentou 21% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Em 1995, o Grupo dos Três (México, Colômbia e Venezuela) lançava um processo progressivo de formação de uma área de livre comércio.

Numerosos acordos bilaterais foram assinados pelo Chile: com o México em 1992, a Venezuela em 1993 e a Colômbia em 1994. A Venezuela também assinou acordos com os países da América Central e da Comunidade Caribenha. Cabe notar que a América Central intensificou a sua integração e que o Caribe agiu da mesma forma ao criar a Associação dos Estados do Caribe.

Com efeito, nos países do Cone Sul, um acordo - baseado no eixo Brasília/Buenos Aires, sedimentado desde o final da década de 80 e apresentando uma forte conotação geopolítica - foi celebrado em 1991 entre o Brasil, a Argentina, o Uruguai e o Paraguai, criando o Mercado Comum do Sul ( MERCOSUL ), que envolve mais de 200 milhões de habitantes. O Tratado de Assunção, que criou este bloco e cujo aparelho burocrático é extremamente reduzido, previa não apenas uma área de livre comércio, como também uma união aduaneira e um mercado comum.

Respeitando o cronograma previsto, a área de livre comércio entrou em vigor em janeiro de 1995, com uma lista de exceções muito reduzida. A partir daquela data, mais de 85% dos bens produzidos em terceiros países ficaram sujeitos a uma taxa externa comum que varia entre 0 e

20%. No entanto, dois setores sensíveis da indústria brasileira, bens de capital e informática, se beneficiarão de um período de carência de até dez anos, segundo os casos, para alcançar tarifas de 14% e 16%, respectivamente.

O êxito comercial do MERCOSUL ultrapassou as previsões mais otimistas do início da década de 90. Por exemplo, entre 1990 e 1994, o comércio entre os quatro membros passou de US\$ 3,6 bilhões para mais de US\$ 10 bilhões, aumentando em mais de 180%. Em 1994, o comércio bilateral entre o Brasil e a Argentina alcançou mais de US\$ 7 bilhões, nível recorde no hemisfério sul.

A rápida e significativa integração do Cone Sul transformou o MERCOSUL numa "personalidade internacional" reconhecida. O bloco não apenas assinou acordos com os Estados Unidos, criando um conselho para o comércio e os investimentos, com a União Européia ( UE ) sobre a cooperação inter-institucional, com bancos e com organismos internacionais, como também está negociando com a União Européia a formação de uma área de livre comércio MERCOSUL-UE. Além disso, o Brasil sugeriu em outubro de 1994 a adoção de uma fórmula criativa destinada a articular o MERCOSUL com a Comunidade para o Desenvolvimento da África Meridional (SACD), da qual a África do Sul tornou-se membro em 1994.

Os sucessos do MERCOSUL levaram a diplomacia brasileira a formular um projeto mais ambicioso de integração da América do Sul, projeto este cujo núcleo e cujo ponto de equilíbrio seria o MERCOSUL.

### **3.1 - Área de Livre Comércio Sul-Americana (ALCSA)**

Após a ratificação do Tratado de Assunção em novembro de 1991, inspirado pela sua dimensão continental, o Brasil defendeu a "Iniciativa Amazônica", que alvejava a assinatura de acordos de complementaridade econômica entre países da Amazônia. Outrossim, para dinamizar o andamento do processo de integração, o presidente brasileiro, Itamar Franco, lançou a idéia, durante a VII Reunião dos Presidentes do Grupo do Rio - a mais alta instância de coordenação política entre países latino-americanos - em Santiago, em outubro de 1993, da formação de uma área de livre comércio sul-americana que incluiria os países da MERCOSUL, do Grupo Andino e o Chile.

O Brasil propôs a criação de um programa recíproco de redução tarifária e eliminação das restrições não-tarifárias que incidem sobre o comércio intra-regional de bens, exceto para os serviços. O acordo prevê a eliminação automática, linear e progressiva do universo tarifário para mais de 80% do valor do comércio, e inclui uma lista de exceções composta de

produtos sensíveis que ficarão protegidos nos termos do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT).

O que levou o Brasil a sugerir a criação da ALCSA ? Em primeiro lugar, em 1993, as exportações brasileiras para a América do Sul, incluindo o MERCOSUL, aumentam para 21% do total. Acrescentando o resto da América Latina, alcançam mais de 25%. Além disso, mais de 85% dessas exportações dizem respeito a produtos manufaturados. O potencial da região, no que tange ao comércio intra-regional é claramente grande, e é favorecido pela proximidade física, pela semelhança das culturas e das mentalidades, assim como pela simplicidade e flexibilidade de estruturas do tipo do MERCOSUL.

Portanto, a ALCSA é o reflexo do atual dinamismo do comércio intra-regional que deverá ampliar-se na eventualidade de um rápido processo de liberalização. Deste modo, o acordo pode organizar, racionalizar e dinamizar o que já existe e, sobretudo, aprofundar o vínculo entre a maior parte dos países da América do Sul.

A intensificação do comércio bilateral aumenta as possibilidades de inserção da América do Sul no atual sistema multilateral de comércio que foi consolidado pelo sucesso da Rodada Uruguai do GATT. A ALCSA favorece uma inserção mais competitiva da região na economia mundial, sobretudo em relação aos países da Organização para a Cooperação e o

Desenvolvimento Econômico (OCDE) no que diz respeito à troca de bens, de capitais e de tecnologias. Desta forma, a região tornar-se-á mais competitiva na hora de medir forças com as regiões em crescimento rápido, como aquela da bacia do Pacífico.

Cabe acrescentar que, além da sua essencial dimensão comercial e econômica, a ALCSA também apresenta uma interface política. As considerações de ordem política sobressaem, de fato, em todos os processos de integração regional. A consolidação dos regimes democráticos e a manutenção da paz a longo prazo foram os motivos-chave da assinatura pela Argentina e pelo Brasil, em 1988, do Tratado de Integração, de Cooperação e de Desenvolvimento, que está na origem do MERCOSUL. Na América do Norte, a assinatura do NAFTA resultou principalmente de uma estratégia geo-política. A ALCSA contribuirá a consolidar a paz e a democracia que reinam na região.

Além disso, no que diz respeito à outras regiões do globo, está claro que a integração regional, via ALCSA, poderá funcionar como mecanismo de defesa e contribuir para a diminuição dos efeitos do protecionismo de vários países do Norte que, por exemplo, conseguiram legitimar as suas subvenções agrícolas quando da assinatura dos acordos de Marrakesh do GATT, em abril de 1994. Um processo mais amplo de integração da América do Sul poderá ajudar a enfrentar contextos externos

desfavoráveis, pois permitirá a preservação do mercado ampliado dos países que aderiram à área de livre comércio.

No governo de Fernando Henrique Cardoso, a orientação e as primeiras políticas são claras: priorizar os processos em andamento na América do Sul, no MERCOSUL e na ALCSA, adotando políticas homogêneas e normas estáveis e transparentes, no que diz respeito, por exemplo, as regras de origem, salvaguardas, código de defesa do consumidor, solução de controvérsias, código de saúde e de alimentação, migração, meio ambiente etc. Deste modo, reduzem-se consideravelmente os riscos e os fatores de incerteza quanto ao acesso ao mercado ampliado.

Com as mudanças ocorridas no Brasil e no Cone Sul, o potencial da nova área de livre comércio é manifesto. A região, motivada por um imperativo de cooperação, possui todos os trunfos para afirmar-se no seio das três Américas.

### **3.2 - O Brasil e a Integração das Américas**

A ALCSA converge com esquemas de liberalização mais amplos a nível regional ou hemisférico, sobretudo se considerarmos a maior liberalização e a estabilização da economia brasileira.

Para onde pode levar a ALCSA ? Simplificando, poderíamos dizer que a política de integração brasileira desenvolve-se em três círculos concêntricos. A curto prazo, a consolidação do MERCOSUL, a médio prazo o desenvolvimento da ALCSA e, a longo prazo, uma maior aproximação e integração com a América do Norte, com a ajuda das negociações criativas. Estas, quaisquer que sejam, seriam efetuadas entre blocos, como o MERCOSUL, e não individualmente, entre países.

Com a sua filosofia liberalizante, a base da ALCSA - isto é, o MERCOSUL - e o NAFTA têm vários pontos em comum, mesmo que o MERCOSUL seja mais ambicioso e complexo, por almejar a longo prazo uma intercomplementaridade das economias dos países membros no que diz respeito, por exemplo, às estruturas de produção industrial. Além disso, como a ALCSA não pretende criar uma tarifa externa comum, nem um mercado comum, não é essencialmente diferente do NAFTA.

A aproximação dos países da ALCSA com os Estados Unidos ou o NAFTA traz vantagens óbvias: acesso a um mercado ampliado, prevenção contra o desvio do comércio, tanto na América do Norte como intra-regionalmente, captação de investimentos estrangeiros, etc.

A ALCSA, que favorece uma verdadeira aprendizagem em negociações geo-econômicas para um vasto processo de integração em toda a América do Sul, pode elevar a capacidade da região e o seu

potencial, fazendo aumentar a importância do mercado sul-americano considerado como um todo.

Um continente sul-americano forte também teria mais influência sobre o conjunto do hemisfério e poderia desempenhar um papel importante no plano mundial, defendendo, por exemplo, a idéia de que um dos seus representantes se tornasse membro permanente do Conselho de Segurança das Nações Unidas.

Existe um aspecto crucial em todo processo de integração: o *timing*. O Brasil estima que uma aproximação por demais rápida com a América do Norte, pelo menos a curto prazo, poderia representar um elemento de instabilidade para o andamento do processo do MERCOSUL e da ALCSA. É necessário consolidar a integração e dispor de tempo para avaliar os resultados do processo atual na América do Sul, para então estar em condições de examinar as conseqüências de uma integração mais abrangente no seio das Américas.

Vários fatores incitam o Brasil a optar pela prudência face a esta problemática: 1) ao contrário do México ou do Canadá, o Brasil é um *global trader* e deseja conservar as suas portas abertas, principalmente para a UE; 2) o Brasil está preocupado com a possibilidade de diminuição de sua capacidade de adotar políticas autônomas em setores sensíveis como investimentos, serviços, e propriedade intelectual, diminuição esta

que sem dúvida será agravada pela transferência de certos poderes de esfera estatal para a esfera do setor privado e das corporações transnacionais; 3) uma aceleração por demais brusca do seu processo de liberalização comercial poderia afetar seriamente a competitividade da indústria nacional nos setores de tecnologia mais avançada, por exemplo.

A hipótese de uma negociação para integração com o NAFTA no longo prazo colocaria os países do MERCOSUL diante de um “fato consumado”, obrigando-os a fazer concessões mais significativas que os benefícios que poderiam obter. O Brasil estaria na posição de demandante e desempenharia um papel de segundo plano, enquanto que no MERCOSUL e na ALCSA, ele é o ator principal.

Em decorrência, entre outras coisas, do grau mínimo de institucionalização do NAFTA, os Estados Unidos detêm um poder hegemônico em todos os níveis do acordo. Na verdade, a exemplo da “Iniciativa para as Américas” lançada pelo Presidente George Bush, em junho de 1990, ou da Conferência de Miami, convocada pelo Presidente Bill Clinton, em dezembro de 1994 com os dirigentes de todos os países das três Américas, o NAFTA foi elaborado a partir da agenda política americana. Para os Estados Unidos, o acordo é de ordem muito mais política do que comercial ou econômica. Favorece a estabilização política do México e ajuda a consolidar a sua liberalização econômica. Além disso,

este acordo é parte integrante do "regionalismo estratégico" americano, baseado numa visão hegemônica da segurança econômica internacional; também, no início, foi influenciado por uma política regionalista americana elaborada para contrabalançar problemas de políticas multilaterais e para exercer pressões durante os debates da Rodada Uruguai do GATT.



### 3.3 - Propostas para a ALCA - as posições do NAFTA e do MERCOSUL

Para o MERCOSUL, a ALCA teria que consistir em uma zona de livre comércio, com uma progressiva redução tarifária e a liberalização do comércio de serviços a partir de 2005. As regras de origem devem ser claras e previsíveis, e os procedimentos alfandegários harmoniosos. As negociações têm que ser feitas via *single undertaking*, sendo as decisões tomadas por consenso. Por ser uma união aduaneira, o MERCOSUL pode estabelecer tratamentos mais favoráveis para seus parceiros que para os sócios do ALCA. As negociações devem ser feitas em três etapas: a primeira, de 1998 a 1999, sobre facilitação de negócios, com resultados concretos no ano 2000; a segunda, até 2002, sobre normas e disciplinas não relacionadas ao acesso de mercados e sobre a eliminação de subsídios à agricultura; e, a terceira, até 2005, sobre acesso de bens, serviços, compras governamentais, investimentos, política de concorrência, propriedade intelectual.

O NAFTA por sua vez propõe que a ALCA concentre-se na liberalização econômica e, como respeito aos trabalhadores e às políticas ambientais. Também querem um acordo *single undertaking* podendo existir outros acordos bilaterais ou sub-regionais. Será feito um esforço

para os acordos sub-regionais ampliarem seu nível de compromissos com os demais países da ALCA. As negociações devem ser feitas em duas etapas: a primeira, a partir de 1998, sobre acesso de bens, investimentos, serviços, compras governamentais, normas técnicas, medidas sanitárias e fitossanitárias, procedimentos alfandegários, propriedade intelectual; a segunda, a partir do ano 2000, sobre os subsídios, direitos antidumping, salvaguardas, políticas de concorrência e solução de controvérsias - todas as etapas dependendo, no entanto, do *fast track* do Congresso americano.

Os norte-americanos vêem a ALCA como um instrumento que interessa às economias dos países latino-americanos, ao mesmo tempo que viabiliza a contínua hegemonia econômica e comercial dos Estados Unidos no continente. Para o MERCOSUL, o projeto da ALCA também abre novas frentes de comércio e inter-relação política e tecnológica com o continente.

As negociações entre o MERCOSUL e o NAFTA têm pontos bastante delicados no que diz respeito à abertura dos mercados, principalmente no que concerne ao MERCOSUL, pois há uma série de medidas restritivas ao comércio entre o Brasil e os Estados Unidos que tem que ser solucionadas para que nenhum dos dois países saia prejudicado, principalmente o Brasil. Entre estas medidas restritivas,

podemos citar os seguintes produtos de exportação brasileiros que são barrados nos Estados Unidos:

- suco de laranja - tarifa aduaneira de US\$ 454,00 por tonelada de suco concentrado. Isto produz um aumento de cerca de 40% no preço ao consumidor;
- açúcar - cota de apenas 280 mil toneladas, num mercado que importa 2.7 milhões de toneladas por ano;
- álcool - imposto "antidumping" de US\$ 0,54 por galão e posterior retirada da cota do Brasil;
- frutas - barreiras fitossanitárias, exigência de licença prévia do governo dos Estados Unidos, cotas de tarifas alfandegárias sazonais que aumentam na época de safra;
- camarões - barreira ambiental;
- carne fresca bovina - barreira sanitária contra a febre aftosa;
- carne fresca suína - barreira sanitária contra a peste suína;
- carne fresca de aves - barreira sanitária contra doença de Newcastle;
- tabaco - tarifa e cota de 80,2 mil toneladas.

Além destes produtos barrados, há ainda os subsídios americanos que afetam a agricultura brasileira, tais como:

- programas do governo dos Estados Unidos de incentivo à exportação de produtos como oleaginosas e frango dão incentivos financeiros que

aumentam a vantagem dos norte-americanos frente aos brasileiros em outros mercados;

- “Buy American Act”, lei que determina a preferência de compras de produtos norte-americanos.

Para os Estados Unidos a ALCA é importante. Segundo o governo americano, o comércio é hoje responsável por 30% do PIB do país - praticamente o dobro dos 13% de 1970. Nos últimos quatro anos, as exportações cresceram 35% e a economia americana, deste final de século, tem sido considerada uma das mais competitivas. Mas o crescimento futuro depende da conquista de novos mercados internacionais, e o mais certo é apostar na América Latina, que no ano 2010 terá a capacidade de importar dos Estados Unidos superior a do Japão e da Europa juntos. Daí surge a idéia da criação da ALCA.

Além de estar se aproximando do México e dos países do Pacto Andino, o MERCOSUL também iniciou negociações para criar uma zona de livre comércio com os quinze membros da UE, e os Estados Unidos não querem perder um mercado fundamental: somente o Brasil aumentou em 55% as importações de produtos americanos nos últimos dois anos.

Já o Canadá também tem interesse na América Latina. As exportações canadenses para a futura ALCA totalizam US\$ 3,5 bilhões anuais e seus investimentos são de US\$ 13 bilhões.

Por saberem que não há ALCA sem MERCOSUL (os quatro países detêm 60% do PIB e 50% das importações de todo o hemisfério com exceção do NAFTA), os negociadores do Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai têm resistido às pressões dos Estados Unidos e do Canadá. Só querem fazer concessões se esses países eliminarem as restrições às suas exportações.

Segundo dados da Funcex, para o Canadá - que tentou negociar um acordo paralelo com o MERCOSUL - o Brasil exportou US\$ 506 milhões em 1996. O Canadá já é o 12º mercado brasileiro, absorvendo 1,06% das exportações.

Em compensação, o Brasil praticamente triplicou suas importações do Canadá nos últimos quatro anos, passando de US\$ 471 milhões em 1992 para US\$1,3 bilhão em 1996. No ano passado, o déficit brasileiro na balança comercial bilateral foi de US\$ 751 milhões. Segundo estudos da Funcex, o principal problema enfrentado pelo empresários brasileiros não é a falta de competitividade, mas as tarifas canadenses elevadas.

Alguns exemplos são: cacau e suas preparações (tarifa máxima de 304% e média de 19,8%) e calçados, que representaram, em 1996, 7,2% da pauta de exportações brasileiras ao Canadá (tarifa média de 19,2%).

No que diz respeito a indústria nacional, os empresários brasileiros afirmam que têm as mesmas posições do MERCOSUL em relação ao

gradualismo na implantação da ALCA, a partir de 2005. O setor privado afirma que há necessidade de dar tempo às indústrias nacionais para que haja padronização no plano da competitividade, escalas produtivas, disparidades sociais e grau de evolução cultural e política. Com relação ao Brasil, enfatizam que de todos os produtos que o país importa, 22% vem dos Estados Unidos, enquanto exportam apenas 19% para o mercado norte-americano.

Todas as discussões para a formação da ALCA esbarram no enorme peso da economia dos Estados Unidos dentro do grupo. São 34 países, mas o PIB dos Estados Unidos corresponde a mais de três vezes a soma dos PIB dos outros 33 países, correspondendo a 75,65% do PIB da ALCA.

Por exemplo, 11 dos 34 países tiveram em 1995 um PIB que não chegava a US\$ 1 bilhão. Oito destes nem sequer chegavam a US\$100 milhões de PIB anual. Mas todos eles têm o direito soberano de decidir seu voto nas reuniões da ALCA, e como tudo tem que ser consensual, esse peso não é pequeno.

A maior dificuldade dos países médios, faixa onde está o Brasil e, como bloco, o MERCOSUL, será evitar que, nessa negociação, a definição dos benefícios para os micropaíses atrapalhe a briga com os Estados Unidos.

Do ponto de vista da presença no comércio mundial, o MERCOSUL consegue ter alguma expressão entre os blocos que compõem a ALCA. É também disparada a vantagem do NAFTA, com 80,01% das exportações e importações do continente. O MERCOSUL vem em segundo, com 5,76%. Menor expressão tem o Pacto Andino (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela), com participação de 2,39%.

O Mercado Comum Centro Americano (MCCA), que reúne Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua, fica com 0,75% e a pequena Comunidade Econômica do Caribe (Caricom), que reúne 12 pequenas economias - Antígua-Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guiana, Jamaica, São Cristóvão e Névis, Santa Lúcia, São Vicente-Granadinas e Trinidad-Tobago, responde por apenas 0,55% e ainda sobram países desligados de qualquer bloco e que respondem por 1,54% do comércio do continente.

### O Comércio por Blocos

( 1995 - em US\$ milhões )

BLOCOS	EXPORTAÇÃO	%	IMPORTAÇÃO	%
NAFTA	995.700	88,85	1.115.300	89,01
CARICOM	3.973	0,35	6.921	0,55
MCCA	5.265	0,47	9.427	0,75
PACTO	26.930	2,67	29.900	2,39
ANDINO				
MERCOSUL	68.558	6,12	72.183	5,76
SUBTOTAL	1.103.424	98,46	1.233.731	98,46
BLOCOS				
PAÍSES	17.260	1,54	19.277	1,54
DESLIGADOS				
ALCA	1.120.684	100,00	1.253.008	100,00

Fonte: Gazeta Mercantil, 14/05/1997

## O PERFIL DA ALCA (1995)

País	PIB	%	POPULAÇÃO	%
	US\$Bilhões		( Milhões Hab )	
Antígua-Barbuda	0.04	0,00	0.1	0,01
Argentina	250.00	2,70	34.60	4,56
Bahamas	0.30	0,00	0.30	0,04
Barbados	0.20	0,00	0.30	0,04
Belize	0.04	0,00	0.20	0,03
Bolívia	6.70	0,07	7.40	0,98
Brasil	837.00	6,88	161.80	21,33
Canadá	770.00	8,32	29.40	3,88
Chile	60.00	0,65	14.30	1,89
Colômbia	74.00	0,80	35.10	4,63
Costa Rica	8.90	0,07	3.40	0,45
Dominica	0.02	0,00	0.10	0,01
El Salvador	6.70	0,07	5.80	0,76
Equador	16.00	0,17	11.50	1,52
EUA	7000.00	75,65	263.30	34,71
Granada	0.02	0,00	0.10	0,01
Guatemala	9.20	0,10	10.60	1,40
Guiana	0.04	0,00	0.80	0,11
Haiti	3.00	0,03	7.20	0,95
Honduras	3.20	0,03	5.60	0,74
Jamaica	0.40	0,00	2.50	0,33
México	250.00	2,70	93.70	12,35
Nicarágua	2.50	0,03	4.40	0,58
Panamá	6.00	0,06	2.60	0,34
Paraguai	68.00	0,73	4.90	0,65

Fonte: Gazeta Mercantil, 15/05/1997

As oportunidades para o Brasil na ALCA serão proporcionais ao sucesso que obtiver primeiramente em nível sub-regional, através do fortalecimento e ampliação do MERCOSUL. A condição é dada pelo gigantesco “hiato econômico” entre NAFTA e MERCOSUL. A diversidade é tão grande que um grupo de 22 dos 34 países integrantes da futura ALCA, concentrados na América Central e Caribe, respondem por menos de 1% do comércio regional.

Por outro lado, a América do Norte tem 89% do PIB hemisférico, estimado em US\$ 9 trilhões. Segundo Luiz Felipe Furlan, vice-presidente da Federação das Indústrias de São Paulo (FIESP), “o MERCOSUL precisa ampliar rapidamente suas associações com os vizinhos de América do Sul, onde as diferenças e os contenciosos são menores”.

Através da estratégia do bloco ampliado, o país teria um aumento de comércio superior ao desvio, além de ganhar tempo para enfrentar a tarifa zero para produtos dos Estados Unidos e se tornar um “negociador ainda mais forte”. A exemplo do acordo do NAFTA, as vantagens previsíveis na ALCA estão na ocupação de mercados ainda não saturados, como o do MERCOSUL e o brasileiro, em particular. O Brasil convive com uma distorção grave na ALCA - embora possua 20% da população do hemisfério, seu PIB representa 7% e seu comércio apenas 4%.

A busca do fortalecimento interno e externo do MERCOSUL servirá também para vacinar os países do bloco, em particular a Argentina, do assédio dos Estados Unidos que deverão fazer concessões comerciais, no mesmo nível das que o país concedeu aos parceiros do MERCOSUL.

## O COMÉRCIO DOS EUA

( em US\$ bilhões )

IMPORTAÇÕES				EXPORTAÇÕES		
	1990	1996	Crescimento %	1990	1996	Crescimento %
Mundo	496	791	59,53	393	623	58,4
Brasil	7,98	6,76	9,84	5,06	12,69	150,8
Argentina, Chile e Venezuela	12,27	17,43	-	5,95	13,38	-
Participação (%) do Brasil	1,6	1,1	-	1,3	2,0	-
Participação(%) da Argentina, Chile e Venezuela	2,5	2,2	-	1,5	2,1	-

**Fonte:** Gazeta Mercantil, 16/05/1997.

A globalização caminha muito mais devagar que os blocos regionais porque as rodadas comerciais são lentas, dispendiosas e difíceis. Já a regionalização é mais rápida. Se os produtores latino-americanos querem acesso ao mercado americano e aspiram chegar a ele pela globalização vão esperar várias décadas antes que isso ocorra, como se percebe hoje. A multilateralização implica acordos mais difíceis de se alcançar. Na regionalização é mais fácil fazer um balanço das vantagens e

desvantagens do que em termos globais, devido ao número de países envolvidos.

O Brasil, por ser um "global trader", isto é, ter um comércio exterior equilibrado com todas as regiões do mundo, tende a acreditar que terá mais vantagens com o multilateralismo do que com os acordos regionais. No que diz respeito às vantagens da posição do país em uma nova rodada do GATT e na formação da ALCA, as opiniões divergem, mais acredita-se que todas as garantias de que a ALCA terá que ser compatível com a OMC farão com que o país mantenha sua posição de "global trader".

No Encontro das Américas, em maio deste ano em Belo Horizonte, chegou-se à conclusão de que a OMC deve ser fortalecida, que deve ter uma maior capacidade para acompanhar os acordos regionais e que a ela se deve dar mais força para fazer cumprir o artigo 24, que trata desses acordos. Um dos pontos a que se chegou nesta reunião da ALCA é que o acordo deve ir além das disciplinas da OMC. Segundo o chanceler brasileiro Luís Felipe Lampreia, "esta é uma decisão bastante importante porque define uma identidade nova para a ALCA. Mas não significa que exista acordo sobre as matérias, porque os países mais desenvolvidos concebem ir além da OMC com relação aos novos temas da Rodada Uruguaí - serviços, propriedade intelectual, investimentos - enquanto os

demais querem incluir regras mais avançadas sobre agricultura, barreiras não-tarifárias e controles administrativos”.

Essa especificidade da ALCA põe em relevo a importância da regionalização frente a uma nova rodada de comércio multilateral e, de certa forma, responde à inquietação do governo brasileiro, quanto a um eventual congelamento da ALCA se for lançada a Rodada do Milênio da OMC, em 1999.

## **Conclusão**

O debate acerca da formação da ALCA parece apontar para o ressurgimento de relações de dominação entre as nações, baseadas em relações hierárquicas no sistema internacional.

Entretanto, hoje em dia, há a possibilidade de contestar, em algumas situações com sucesso, esta dominação, o que é percebido no posicionamento do Brasil nas negociações com os Estados Unidos sobre a forma de atuação na ALCA.

Por outro lado, a não-participação no processo de regionalização reduz as perspectivas de desenvolvimento da maioria dos países - com exceção da Tríade - por dificultar a inserção destes no mundo globalizado, devido à redução do comércio e ao atraso tecnológico que pode acarretar.

Apesar de ainda estarem em andamento os processos de formação de blocos regionais em torno das grandes potências - Alemanha, Estados Unidos e Japão - deve-se admitir que, por um lado, a maior proximidade à cada um desses países dá maior estabilidade aos integrantes e proporciona uma maior possibilidade de evolução como país independente, enquanto que ao mesmo tempo, torna-se uma ameaça, a partir do momento em que se é parte integrante de um bloco econômico

liderado por uma potência que age, na verdade, somente em favor de seu próprio proveito.

Resta então observar o andamento deste processo através do bloco das Américas, visionado pelos Estados Unidos, e perceber se a nova posição de recuo da maioria dos países frente às demandas das grandes potências resultará em maior igualdade e, não será apenas mais uma nova forma de imperialismo.

Como colocou o deputado federal, Paulo Bornhausen:

“ A América Latina é hoje, sem dúvida, um dos espaços mais atraentes para os investimentos externos. O MERCOSUL é, reconhecidamente, a mais importante peça nesse jogo. Não vamos abrir mão do espaço político e comercial que conquistamos nos últimos anos, mas utilizaremos esta nova condição como fortalecedora de nossas posições perante a integração continental que almejamos para a ALCA”.

## Referências Bibliográficas

**Butelmann, Andrea, Meller, Patricio,** *Estrategia comercial chilena para a década de 90: elementos para el debate*, CIEPLAN, Santiago del Chile, 1992

**Chaloult, Yves,** *Formação de uma nova área de livre comércio na América do Sul*, Boletim de Integração Latino-Americana número 15, outubro-dezembro/1994.

**Comércio Exterior em Perspectiva**, volume 5, número 12, setembro de 1996, Rio de Janeiro,

**Dunning, John H.,** *The advent of alliance capitalism*, in *The New Globalism and Developing Countries*, New York, 1997

**Fritsch, Winston,** *Latin America in a changing global environment*, Technical Paper No.66, 1992

**Frohmann, Alicia**, *Hacia una integración comercial hemisférica ?*, Pensamiento Iberoamericano Revista de Economía Política, número 22/23, julho 1992 - julho 1993.

**Gazeta Mercantil**, 1997.

**Guerra-Borges, Alfredo**, *Globalización de la regionalización en América Latina: un punto de vista alternativa*, Comércio Exterior, volume 46, número 6, junho 1996.

**Hufbauer, Gary Clyde, Schott, Jeffrey J.**, *Nafta an assesment*, Institute for International Economics, 1993.

**Hufbauer, Gary Clyde, Schott, Jeffrey J.**, *North American Free Trade Area Issues and Recommendations*, Intitute for International Economics, 1992.

**Lahera, Eugenio**, *Fundamentos y opciones para la integración de hoy*, Revista de la Cepal, número 47, 1992.

**Ministério das Relações Exteriores**, III Reunião de Ministros Responsáveis por Comércio da ALCA, Relatório Especial número 100/97.

**Mothe**, John de la, **Paquet**, Gilles, *Evolutionary Economics and the New International Political Economy*, 1997

**Rosenthal**, Gert, *América Latina y el Caribe frente a la economía mundial*, Revista de la Cepal, número 53, agosto 1994.

**Rosenthal**, Gert, *El regionalismo abierto de la CEPAL*, Pensamiento Iberoamericano Revista de Economía Política, número 26, julho-dezembro 1994