



UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPI
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA



Impacto da ALCA na Região Metropolitana de Campinas

Aluna: Agnes Luzia Blanco Querido, RA 991296

Profa. Orientadora: Dra. Maria Alejandra Caporale
Madi

Campinas, novembro de 2003

TCC/UNICAMP
Q35i
IE/1104

1290001104

Índice

<i>Introdução</i>	5
 <i>Capítulo I:</i>	
<i>I.1 O Comércio Mundial e a Inserção da América Latina</i>	7
<i>I.2 O Cenário Mundial</i>	7
<i>I.3 A inserção da América Latina no contexto internacional</i>	9
<i>I.4 O balanço comercial da América Latina</i>	11
<i>I.5 Aspectos da inserção internacional da América Latina</i>	11
<i>I.6 Integração Regional</i>	13
<i>I.7 Mercosul</i>	14
<i>I.8 O programa de Doha para o desenvolvimento da Organização Mundial do Comércio (OMC)</i>	15
 <i>Capítulo II:</i>	
<i>II.1 Acesso aos Mercados dos Países Industrializados e as Negociações da ALCA (Área de Livre Comércio das Américas)</i>	16
<i>II.2 A ALCA</i>	19
<i>II.3 A proposta inicial dos Estados Unidos</i>	21
<i>II.4 A proposta inicial do Brasil</i>	28
<i>II.5 As perspectivas atuais das negociações</i>	29
 <i>Capítulo III:</i>	
<i>III.1 As Características da Região Metropolitana de Campinas</i>	33
<i>III.2 A Região Metropolitana de Campinas</i>	34
<i>III.3 Histórico da Região</i>	36
<i>III.4 Inserção da RMC no estado de São Paulo</i>	37
<i>III.5 Características da RMC</i>	39
<i>III.6 Comércio Exterior</i>	42
<i>III.7 Investimentos</i>	43

<i>III.8 Considerações Finais</i>	<i>47</i>
 <i>Capítulo IV:</i>	
<i>IV.1 O Impacto da ALCA na RMC: Riscos e oportunidades para os setores intensivos em tecnologia</i>	<i>49</i>
<i>IV. 2 A dinâmica das exportações com alto valor agregado e o investimento direto externo</i>	<i>49</i>
<i>IV.3 A participação da América Latina na área de tecnologias da informação e comunicações</i>	<i>52</i>
<i>IV.4 O que a ALCA efetivamente representa para a RMC</i>	<i>55</i>
 <i>Capítulo V:</i>	
<i>V.1 Conclusão e Considerações Finais</i>	<i>59</i>
 <i>Bibliografia</i>	 <i>62</i>

Quadros e Tabelas

<i>Quadro I: Algumas das principais empresas da RMC</i>	34
<i>Tabela I: Valor adicionado fiscal – Indústria de transformação. Participação das regiões administrativas no total do estado (%)</i>	37
<i>Tabela II: Participação do valor adicionado fiscal da RMC no estado de São Paulo (%)</i>	38
<i>Tabela III: Tamanho das empresas – Segmento Industrial – RMC 2001</i>	39
<i>Tabela IV: Estrutura da indústria de transformação da RMC</i>	40
<i>Tabela V: Balança Comercial para a Região de Campinas</i>	42
<i>Tabela VI: Investimentos Industriais – Região de Campinas</i>	46
<i>Tabela VII: Investimentos Comerciais – Região de Campinas</i>	46
<i>Tabela VIII: Investimentos em Serviços – Região de Campinas</i>	47
<i>Tabela IX: Previsão Total dos Investimentos – Campinas e Região – 1998/2003 em US\$</i>	47
<i>Tabela X: Investimentos RMC em US\$</i>	47
<i>Tabela XI: Exportações Mundiais de Tecnologias de Informação e Comunicações, 1996-2000 (Em milhões de dólares, porcentagens do total e taxas de crescimento médio (TCM))</i>	54-55

Introdução

As negociações internacionais tornaram-se um componente central da agenda de política comercial brasileira. Um país que deposita nas exportações boa parte de suas expectativas de recuperação de taxas de crescimento sustentadas, não pode estar ausente das mesas de negociação relevantes tal como a ALCA. Atualmente não é possível ignorar a formação de uma ampla e heterogênea rede de acordos comerciais bilaterais e regionais, em todo o mundo e a participação do Brasil nestas negociações é importante para evitar que nossos produtos sejam excluídos do mercado internacional assim como nossa posição de *international player* seja prejudicada.

Este quadro impõe novos desafios para a economia brasileira. É importante o país ter claro seus objetivos nos diferentes foros de negociação e o papel que cada um deles pode desempenhar na estratégia comercial e de desenvolvimento do país. Nas negociações regionais que envolvem países desenvolvidos, como é o caso da ALCA, a estratégia deve estar voltada para viabilizar ganhos significativos em termos de acesso a mercados para as exportações brasileiras, buscando maximizar a relação entre os benefícios e os custos da integração.

A escolha do tema a ser tratado no presente projeto baseou-se na relevância que uma negociação proposta como a da ALCA tem para o desenvolvimento do Brasil e a preocupação com os grandes impactos negativos que um acordo deste tipo mal negociado poderia trazer para o desenvolvimento de nossa economia. O foco na Região Metropolitana de Campinas é para tornar o trabalho mais objetivo assim podendo melhor identificar o impacto real de um acordo como tal.

Este trabalho visa expor e detalhar como a implementação da Área de Livre Comércio das Américas, tal como está proposto até este estágio das negociações, poderia impactar a economia da Região Metropolitana de Campinas (RMC), principalmente no que diz respeito ao nível de investimentos estrangeiros e balança comercial. Pretende-se provar que, *dado o andamento atual das negociações e o caráter protecionista das primeiras propostas colocadas na mesa pelos Estados Unidos, dificilmente os setores da*

área tecnológica, que vem dando dinamismo a Região Metropolitana de Campinas, consigam se beneficiar do acordo.

A fim de desenvolver os objetivos propostos, o primeiro capítulo faz um apanhado geral do cenário mundial e a inserção da América Latina no contexto de comércio internacional.

No segundo capítulo, recupera a proposta para a ALCA baseada nas ofertas iniciais apresentadas pelo governo brasileiro e americano.

No capítulo três, elabora-se um panorama geral da Região Metropolitana de Campinas identificando seu pólo industrial principal e suas características. Além disso, identifica-se o perfil das atividades econômicas no que diz respeito a exportações, importações e investimentos estrangeiros para a região.

No capítulo quatro, o objetivo é entender a inserção e importância do comércio de bens de alta intensidade tecnológica e seus impactos no comércio mundial. Com isso, situar o impacto da ALCA na Região Metropolitana de Campinas.

Na conclusão, faz-se uma análise dos impactos das propostas, identificando seus benefícios e prejuízos e propondo uma linha geral de negociação para o Brasil.

Capítulo I

I.1 O Comércio Mundial e a inserção da América Latina

I.2 O Cenário Mundial

De acordo com o *Trade and Development Report 2003 da Unctad*¹, as duas décadas passadas foram marcadas pela mudança radical em teoria e prática de políticas de desenvolvimento. Dado o cenário de dívida e crises dos anos 80, uma nova abordagem prezava pela liberação dos mercados do intervencionismo do estado buscando uma nova onda guiada pelas forças do mercado global. A promessa foi pelo fim do caos macroeconômico, políticas de *stop and go* e menores níveis de dívida, em busca de uma nova era de crescimento sustentável e redução dos níveis de pobreza.

Tal agenda foi muito bem recebida pelos países da América Latina, que se abriram para o capital externo nos anos 90. Isso encorajou reformas mais rápidas, atraindo investimentos estrangeiros e tornando o comércio exterior o motor do renovado crescimento. Porém, depois de um pequeno tempo e poucos sinais de sucesso, restrições estruturais começaram a voltar à tona. A maioria dos países falhou em acelerar a formação de capital e o progresso tecnológico, diversificando para setores mais dinâmicos. À medida que os gastos expandiram-se muito mais rapidamente que o crescimento da capacidade produtiva e as importações estouraram, a crescente dependência do capital externo deixou muitos países expostos aos choques externos.

Durante os últimos cinco anos, a dinâmica da economia global gerou uma série desses choques e com relativa frequência, o que levou a América Latina a perdurar a chamada “década perdida”, relembrando as decepções no desenvolvimento da década de 80.

O período atual, todavia, é visto com muita ansiedade para economia global. A tão esperada recuperação dos Estados Unidos que continua sendo adiada e as preocupações com relação aos desequilíbrios e excessos criados pelo *boom* tecnológico

¹ Trade and Development Report, 2003. United Nations Conference on Trade and Development: Geneva and New York, 2003.

dos anos 90, podem resultar num longo período de crescimento errático e desacertado, com ocasionais subidas e quedas, acompanhada de deflação. Com a Europa em estado indefinido, e o Japão que não consegue encontrar a política apropriada para recuperação sustentável, a economia mundial pode esperar uma performance tão ruim ou pior do que a da dos dois últimos anos.

Com isso, conseqüências adversas para as economias em desenvolvimento são inevitáveis. Melhores condições políticas devem ajudar a prevenir a repetição da recessão do ano passado para a América Latina, mas qualquer recuperação tende a ser anêmica e frágil.

A virada negativa da economia mundial, no final dos anos 90, foi precedida pelo otimismo excessivo a respeito da natureza e sustentabilidade da expansão norte americana como única e mais importante força global de crescimento. Com fracas respostas políticas para o crescimento desestruturado, tem-se um crescente apoio nos reajustes monetários para redução dos desequilíbrios e retomada do crescimento. A combinação de uma atratividade menor dos ativos americanos para o investidores e o crescimento contínuo do seu déficit em conta corrente criou pressões baixistas no dólar. Isso até então tem se refletido na rápida depreciação do dólar com relação ao Euro e a virada da depreciação anterior das moedas latinas. Países do leste da Ásia, incluindo o Japão, têm resistido à apreciação de suas moedas através da intervenção e acumulando grandes reservas.

Diferentes países em desenvolvimento não estão devidamente preparados para lidar com as crescentes condições adversas. A fraqueza da demanda global nos últimos dois anos teve um impacto limitado nos países do Leste Asiático, apesar de sua dependência nas exportações, em grande parte pelas posições macroeconômicas e de balanço de pagamentos fortes na região permitiram um espaço considerável de expansão de demanda para apoiar o crescimento dessas economias, reforçado pelos fortes laços intra-regionais de comércio.

Tal espaço para políticas já não existia nos países da América Latina que enfrentavam restrições de posições de pagamentos. Nesses países o desaquecimento global agravou as dificuldades de financiamento externo e a política macroeconômica

ficou focada na redução de déficits de conta corrente e fortalecimento dos mercados financeiros.

Enquanto os países asiáticos geraram grandes superávits através da rápida expansão das exportações, a situação da América Latina em 2002 era semelhante àquela condição da década de 80. A região quase não recebeu fluxos de capital privado em 2002, logo após ter sido a região que mais o recebeu em 2001. Além disso, os países latino-americanos ainda buscam por combinar a queda nas exportações com o superávit comercial e transferências externas, geradas praticamente pelo corte das importações.

Nos últimos meses, contudo, melhores condições políticas em alguns países da região, combinado a outros fatores da economia global, têm atraído capitais especulativos de curto prazo, levando à apreciação das moedas num tempo de decline e deterioração dos fluxos de capital de longo prazo para a região. É muito improvável que tal fluxo marque o início de um novo ciclo de atração de capital privado para a região, como aconteceu na década de 70.

I.3 A inserção da América Latina no contexto internacional²

A América Latina enfrentou mais uma vez uma queda no valor de suas exportações nos últimos quatro anos, queda essa quase três vezes maior que a de 1998.

Alguns dados preliminares de 2002 apontaram uma leve tendência de recuperação para o conjunto de exportação de bens. Essa melhoria, porém, provocou um forte ajuste pelo lado das importações.

Em 2002 o valor em dólar importado pela América Latina foi 11% inferior ao de 2000. Tal redução provoca efeitos negativos na modernização tecnológica da região, pois supõe uma queda nas compras de bens de capital.

Ao mesmo tempo, o contexto internacional também é muito adverso. Em 2001 as exportações mundiais registraram um crescimento negativo, tanto em volume (1,5%) como em valor (4,3%), em relação a 2000. Essa retração pode ser também atribuída à desaceleração econômica dos Estados Unidos, que afetou a produção e o comércio de manufaturas.

² De acordo com Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Nações Unidas, CEPAL, 2001-2002.

Ao mesmo tempo, a queda dramática dos fluxos de produtos industriais, permitiu pela primeira vez desde 1994 que as exportações agrícolas registrassem um aumento de sua participação no comércio mundial, promovido principalmente pela expansão dos embarques provenientes da América Latina e Ásia.

Alguns dos fatores que causaram a queda do comércio internacional em 2001 continuaram presentes no ano de 2002, impedindo uma recuperação da economia internacional. O crescimento industrial reduzido nos países da OCDE, os escândalos de fraudes em empresas americanas, e outros fatores, debilitaram a confiança dos investidores e aumentaram as incertezas com relação ao curto prazo. Isso fez com que o setor privado atuasse com muito mais cautela na hora de ampliar suas operações.

Pelo lado da demanda, o complexo cenário internacional contribuiu para a deterioração do comércio exterior da América Latina, com uma queda no comércio intra-regional e uma redução dos preços das matérias primas. Além disso, essa vulnerabilidade da região foi ampliada pela diminuição nos fluxos de financiamento externo.

A retração do comércio latino americano de mercadorias no biênio 2001/2002 foi determinada por uma série de fatores que tiveram consequências diferentes de acordo com a estrutura de comércio e grau de inserção de cada economia da região no mercado mundial.

Alguns dos fatores que interferiram foram:

- 1) A desaceleração econômica dos principais mercados importadores
- 2) A queda dos preços dos produtos básicos e dos preços das manufaturas
- 3) Os problemas de muitas economias regionais que incidiram na dinâmica de comércio e investimentos intra-regionais.

Soma-se a isso, os atentados de 11 de setembro de 2001 aos Estados Unidos, que abalaram as estruturas da economia mundial causando um sentimento de desconfiança e incerteza ainda maior.

1.4 O balanço comercial da América Latina³

Em 2001 a contração do comércio de bens, provocou um acúmulo de déficit comercial para a região da ordem de 9,5 bilhões de dólares, um pouco mais que o dobro do registrado em 2000.

Os desequilíbrios econômicos sofridos pelos países do Mercosul provocaram um superávit de aproximadamente 8,8 bilhões de dólares.

O superávit brasileiro de mais de 12 bilhões de dólares é muito contrastante com a cifra de pouco mais de 1,2 bilhões acumulado durante o mesmo período de 2001.

Os saldos, nacionais e regional do balanço da conta corrente dos países do Mercosul refletiram o profundo ajuste das economias, com a geração de um grande superávit conjunto, que pode ser atribuído ao forte superávit argentino e o superávit uruguaio, juntamente com a redução em 60% do déficit em conta corrente brasileiro e de 50% da conta paraguaia.

1.5 Aspectos da inserção internacional da América Latina⁴

Um dos principais objetivos de política pública das últimas décadas para a América Latina tem sido a transformação estrutural da economia, baseada na incorporação sistêmica do progresso técnico, com o intuito de se ter uma verdadeira inserção na economia mundial por meio de um aumento na produtividade.

Durante a última década, a região mostrou uma das maiores taxas de crescimento do comércio mundial de mercadorias, assim como uma profunda modificação na composição da pauta de exportações. Mesmo assim, os fluxos comerciais não estão consolidados o suficiente para criar um ciclo virtuoso de investimento e crescimento. Os padrões de inserção da região ainda são muito baseados no uso intensivo de mão-de-obra e exploração de recursos naturais. Por isso não tem sido possível gerar o resultado esperado, sendo que não foi criado um processo endógeno de assimilação e difusão de conhecimento que se traduza em uma oferta rápida diversificada de bens e serviços para exportação.

³ De acordo com Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Nações Unidas, CEPAL, 2001-2002.

⁴ De acordo com Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Nações Unidas, CEPAL, 2001-2002.

A desaceleração da economia internacional tem demonstrado que uma economia altamente dependente das receitas das exportações de poucos produtos está muito mais vulnerável que uma economia que apresenta uma pauta mais diversificada. Da mesma maneira as exportações com base em produtos de consumo pouco dinâmico implica numa competição muito mais acirrada, levando à queda dos preços. Além disso, um outro critério para medir a inserção de uma economia no cenário internacional é o seu conteúdo tecnológico e o valor agregado das exportações, assim como os vínculos produtivos que as atividades exportadoras criam na economia, qualquer que seja o setor.

Na América Latina nota-se a especialização exportadora baseada nas vantagens comparativas de mão-de-obra barata e recursos naturais abundantes. De fato, pode-se identificar três padrões distintos de especialização exportadora na América Latina e Caribe:

- 1) A integração de fluxos verticais de comércio de manufaturas, basicamente partes, peças e componentes, dirigidos principalmente para o mercado americano.
- 2) A integração dos países da América do Sul em fluxos horizontais de comércio, ou seja, de fluxos de produtos homogêneos em cadeias internacionais de comércio. Este grupo se caracteriza por um comércio um pouco mais diversificado no que diz respeito a mercados de destino, que incluem as próprias economias da região.
- 3) Esse padrão, mais presente nos países do Caribe corresponde à exportação de serviços, sobretudo os referentes a turismo, assim como financeiros e de transporte.

Na América do Sul podemos notar claramente as diferenças entre as economias andinas que têm uma pauta de exportação restrita a poucos produtos enquanto o Chile e a Argentina têm uma pauta muito mais diversificada em termos de mercados e produtos. Já a dimensão continental do Brasil o leva a ter um importante mercado interno, garantindo ao país um papel estratégico no que diz respeito às decisões de empresas nacionais e transnacionais. No período de 1999 a 2001 pode-se observar que um terço das exportações brasileiras foi constituído por produtos de média e alta tecnologia, devido às

políticas tecnológicas aplicadas pelo governo nos últimos anos, o que possibilitou a geração de um setor complexo, tal como o aeroespacial.

Apesar disso é importante ter muita cautela ao analisar esse aumento de conteúdo tecnológico para os países da região. Apesar dos produtos serem considerados de conteúdo tecnológico intensivo, os países da região participam em grande parte do processo produtivo que requer a mão-de-obra não qualificada, ou seja, o conteúdo tecnológico não é desenvolvido localmente.

L.6 Integração Regional⁵

As dificuldades econômicas que a maioria dos países membros dos diferentes blocos de integração regional da América Latina sofreram, os obrigou em muitos casos, a postergar e às vezes até desrespeitar alguns de seus compromissos de fortalecimento do livre comércio para a região. Devido à gravidade dos efeitos da crise internacional, os países foram obrigados a se defender e, na medida do possível, estão agora procurando ampliar de forma significativa sua colaboração.

No caso do Mercosul, os esforços se concentram no avanço do aperfeiçoamento do acordo no que diz respeito às normas para solução de controvérsias comerciais. Ao mesmo tempo, procura-se intensificar os acordos conjuntos com terceiros.

A integração regional é extremamente importante, acima de tudo, pelo fato de que ela tem contribuído para melhorar a capacidade de negociação dos países. Isso pode ser visto nitidamente pela estrutura de negociação da ALCA, onde os blocos participam de maneira unificada com uma única voz negociadora.

Os governos regionais acreditam que na medida em que a cooperação regional se aprofunda e se torna mais eficiente; mais se fortalece a capacidade individual de negociação de cada país, principalmente perante parceiros comerciais mais avançados. Tanto que a integração com economias de outras regiões, a partir do aprofundamento dos blocos regionais, está se ampliando para outros países em desenvolvimento na África e Ásia, por exemplo.

⁵ De acordo com Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Nações Unidas, CEPAL, 2001-2002.

I.7 Mercosul⁶

O Mercosul, juntamente com os outros blocos regionais da América Latina, tem enfrentado sérios desafios devido aos desajustes econômicos que seus países membros têm sofrido, em grande parte devido à influência negativa da situação econômica internacional adversa.

Apesar disso, podemos destacar que esse grupo tem conseguido se manter coeso principalmente nos momentos mais difíceis, além de ter conseguido atingir vários avanços e diversos aspectos. Os presidentes dos países membros e associados têm se reunido periodicamente entre junho de 2001 e dezembro de 2002, reiterando a cada encontro a decisão de continuar aprofundando a integração. De fato, a presença de dificuldades externas e a crise internacional os têm ajudado cada vez mais a chegar à conclusão de que nesta etapa do processo de globalização é imprescindível unir suas forças para enfrentar os desafios.

O Brasil, que ocupa hoje o cargo de presidência do bloco, tem constantemente manifestado seu desejo de preservação dos objetivos do acordo já fixados assim como a necessidade de superar os problemas atuais retomando o caminho em direção ao aprofundamento dos mecanismos. Com isso, pretende-se uma maior união no que diz respeito aos acordos com terceiros e outras negociações econômicas internacionais.

A forte redução da demanda regional afetou negativamente o comércio interno do Mercosul, o que levou a grandes reduções da participação relativa das exportações regionais frente aos totais. A desaceleração desse grupo de países teve início no último trimestre de 2000, quando a conversibilidade da moeda Argentina começou a sofrer suas primeiras dificuldades e as fontes de financiamento externo começaram a se tornar mais escassas. Em 2001, a desvalorização real do peso e a forte queda do produto interno (de 4,4%), colocaram em risco o futuro da integração uma vez que em 2001 as importações internas caíram em 15,4%. As exportações de produtos manufaturados, originadas no Brasil, equivalem a um quarto das importações argentinas de produtos manufaturados e semimanufaturados, especialmente automóveis e peças, produtos siderúrgicos e petroquímicos, assim como equipamentos eletrônicos e bens de capital.

⁶ De acordo com Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Nações Unidas, CEPAL, 2001-2002.

Em 2002, apesar do maior retrocesso devido à queda da atividade Argentina e a contração da demanda de importações brasileiras, a participação no comércio dos países membros ainda foi 50% superior à registrada em 1990, antes da constituição do Mercosul. O difícil cenário internacional que se traduziu na desvalorização das moedas nacionais foi também responsável por um aumento de aquisições de empresas o que gerou um fluxo significativo de inversões intra-regionais.

Sem dúvida, as condições internas e externas têm influenciado na definição do grau e forma em que se poderão alcançar os objetivos pré-determinados para o Mercosul e a adequação das prioridades que foram fixadas a princípio. Alguns temas se mostram como matéria de importante reflexão, como por exemplo, os relativos acessos aos mercados, o aperfeiçoamento da união aduaneira, uma maior coordenação de políticas macroeconômicas, medidas de apoio mútuo em momento de crises, a ampliação do grupo da área da América do Sul, a consideração das assimetrias existentes entre as partes e a convalidação dos aspectos comuns nas legislações nacionais.

1.8 O programa de Doha para o desenvolvimento da Organização Mundial do Comércio (OMC)⁷

Os países da América Latina estão atualmente participando de várias negociações comerciais de forma simultânea, com uma ampla cobertura de temas e países, nas quais buscam obter um resultado equilibrado de direitos e deveres. Apesar de um grande número de negociações bilaterais que cada país da região está envolvido, as negociações mais importantes são aqueles que se dão no âmbito da OMC, as da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), e as que diversos países ou grupos mantêm com a União Européia.

Em todos esses foros de negociação, tratam-se basicamente dos mesmos aspectos, onde as negociações englobam desde a eliminação de taxas e barreiras, até um conjunto variado de políticas internas, tais como de proteção aos investimentos, políticas de defesa da concorrência, proteção ao meio ambiente, saúde, direitos dos consumidores e trabalhadores e etc. Já na ALCA e acordos com a União Européia, que são acordos de

⁷ De acordo com Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Nações Unidas, CEPAL, 2001-2002.

livre comércio, incluem questões relacionadas com movimentos dos fatores (investimentos e prestação de serviços) que antes eram pré-requisitos para a formação de mercados comuns.

A última rodada de negociações da OMC começou na Quarta Conferência Ministerial em Doha (Qatar), em novembro de 2001. Foi a primeira rodada de negociações multilaterais da OMC e a nona desde a criação do GATT. A Declaração Ministerial contém um mandato para uma série de temas, assim como para outros assuntos incluindo as questões pleiteadas pelos países em desenvolvimento relativas à aplicação dos acordos da Rodada do Uruguai. A agenda de Doha inclui temas de interesse para todos os países da região como agricultura, serviços, acesso a mercados para produtos não agrícolas, direitos de propriedade intelectual relacionados ao comércio, a vinculação desses direitos à saúde pública, a relação entre comércio e investimento, a interação entre comércio e políticas de competência, a transparência das contratações públicas, a facilitação do comércio, o entendimento sobre a solução de diferenças, a relação entre comércio e meio ambiente, o comércio eletrônico, e outras normas da OMC, tais como mediadas antidumping, subsídios e etc.

De fato as negociações da Rodada de Doha estão sendo importantes para os países em desenvolvimento, pois estes conseguiram pela primeira vez, incluir na agenda temas de seu interesse, relacionados às dificuldades das pequenas economias, dívidas e finanças, relação entre comércio e transferência de tecnologias, a cooperação técnica e a criação de capacidade.

Para os objetivos dessa pesquisa, porém, é mais importante destacarmos alguns componentes das negociações paralelas que os países da região mantiveram com os grandes países industrializados, principalmente os Estados Unidos, tanto de maneira bilateral ou dentro das negociações da ALCA e União Européia.

O dia 1º de Janeiro de 2005 é o prazo limite para o término das negociações de Rodada de Doha, da ALCA e das negociações entre o Mercosul e a União Européia. Como os mesmos temas estão presentes em todas essas negociações, até que os países cheguem a um acordo de um compromisso único no âmbito multilateral, será difícil concluir as negociações, uma vez que não se pode dar nada por concluído sem ter solucionado todos os outros temas.

As coisas ficam ainda mais difíceis quando os grandes países não se mostram dispostos a fazer nenhum tipo de concessão em áreas sensíveis para os países em desenvolvimento com a área agrícola, subsídios e medidas antidumping, que é de grande importância para as pequenas economias em desenvolvimento, e toda essa discussão fica emperrada no âmbito multilateral da OMC.

Nisso caímos em um grande dilema, onde países podem estar pagando caro por adiantar suas concessões em outros acordos que deveriam ser feitos na verdade nas negociações multilaterais da OMC. A verdade é que alguns pequenos países estão realmente dispostos a fazer essas concessões a fim de se ganhar um acesso preferencial aos mercados dos países industrializados, visando atrair investimentos de longo prazo. O que estes países se recusaram a enxergar é que na verdade no longo prazo a preferência deixará de existir uma vez que o acesso tende a ser liberalizado no âmbito multilateral, e nesse meio tempo esses países podem sair perdendo.

Assim, fica claro que devemos ter muita cautela na negociação dos acordos regionais, principalmente na negociação de um acordo como a ALCA, no qual devemos analisar muito bem os verdadeiros benefícios que o país, e no caso desse estudo, que a região de Campinas poderá obter.

No próximo capítulo faremos uma análise das propostas da ALCA e qual o andamento atual das negociações. Em seguida passaremos a uma análise da região de Campinas e seu mercado, sua atividade industrial e estrutura de comércio exterior hoje. Para que ao final desse estudo consigamos entender efetivamente até que ponto nossas indústrias poderão se beneficiar ou se prejudicar com tal acordo.

Capítulo II

II.1 Acesso aos Mercados dos Países Industrializados e as Negociações da ALCA (Área de Livre Comércio das Américas)

Os Estados Unidos e os países membros da União Européia constituem hoje os principais mercados para as exportações da América Latina e Caribe. De acordo com o Relatório da CEPAL de 2001-2002, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, uma estratégia de crescimento baseada nas exportações requer, hoje mais do que nunca, mercados abertos e em expansão, além de políticas orientadas para a diversificação exportadora e criação de empresas competitivas. Apesar da tendência geral de uma maior abertura das economias, o acesso a produtos, serviços e pessoas aos mercados continua sendo administrado pelos governos nacionais. Diante das barreiras tarifárias e não tarifárias, assim como via de acessos preferenciais negociadas, são os países mais ricos que incidem diretamente nos fluxos de comércio e, em última estância, também na especialização comercial internacional dos países em desenvolvimento.

Como tem sido sinalizado freqüentemente, a liberalização comercial multilateral das últimas décadas foi assimétrica, devido ao tratamento distinto que os produtos agrícolas e têxteis, dentre os quais os países em desenvolvimento, em especial os da América Latina, têm vantagem comparativa. É incontestável que a Rodada do Uruguai marcou a história da diplomacia comercial, ao integrar estes temas ao sistema regulatório multilateral de comércio, porém mantendo o desequilíbrio nos resultados obtidos, sendo, portanto, um dos objetivos da rodada atual de negócios da OMC, lograr um equilíbrio mais justo entre os direitos e obrigações.

Depois de várias rodadas de liberalização comercial, a tarifa média consolidada pela União Européia e Estados Unidos para produtos agrícolas se situou num nível muito baixo e não constitui uma forte barreira ao acesso desses bens, o que em parte esconde picos tarifários e uma progressividade que deixa a desejar em eficácia com relação aos esforços de diversificação exportadora dos países da região.

Os Estados Unidos regulam o acesso a seu mercado através de barreiras tarifárias, restrições quantitativas, medidas de defesa comercial e medidas administrativas. Mesmo

assim, fomenta suas exportações agrícolas através do provimento de financiamento aos exportadores para as atividades tais como pesquisa e desenvolvimento, abertura de mercados, desenvolvimento de marcas e garantias de crédito para os importadores. Paralelamente, nas últimas décadas, vários governos americanos têm provido com certa continuidade, um acesso preferencial a esse mercado, baseado em acordos bilaterais e multilaterais de livre comércio negociados com vários países. Os mais importantes acordos, vindos de tais iniciativas de liberalização preferencial, são o Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA), com Canadá e México, que cumpriu seu nono ano de vigência em janeiro de 2003 e as negociações em curso para a criação de uma Área de Livre Comércio para as Américas (ALCA).

II.2 A ALCA

O esforço para a criação de uma área hemisférica de livre comércio em que participam 34 países (excluindo-se Cuba), começou em dezembro de 1994, em Miami, na ocasião da primeira Cúpula das Américas. Nessa oportunidade, os chefes de estado e governo dos 34 países da região acordaram em colocar em prática esta iniciativa, com o objetivo de eliminar progressivamente as barreiras ao comércio e as intervenções, sendo que as negociações deveriam terminar no ano de 2005.

O sistema de negociação contempla a realização, a cada dezoito meses, de uma reunião interministerial na qual se estabelecem as diretrizes para a seguinte etapa da negociação. Durante a fase preparatória da ALCA, foram realizadas quatro reuniões ministeriais e em abril de 1998 iniciaram-se as negociações, com a segunda Cúpula das Américas, realizada em Santiago do Chile. Até agora foram realizadas três Cúpulas Presidenciais (Miami, 1994; Santiago do Chile, 1998, e Quebec, 2001), e sete reuniões ministeriais, que são também a estância superior do Comitê de Negociações Comerciais: i) Denver, EUA, 1995; ii) Cartagena de Indias, Colômbia, 1996; iii) Belo Horizonte, Brasil, 1997; iv) San José, Costa Rica, 1998; v) Toronto, Canadá, 1999; vi) Buenos Aires, Argentina, 2001; e vii) Quito, Ecuador, 2002.

A partir da quinta Reunião Ministerial de Comércio (Toronto, 1999), as negociações da ALCA tomarão um ritmo diferente do observado desde o estabelecimento dos Grupos de Negociação em setembro de 1998. Isto se deveu aos ministros de comércio

que instruíram os diferentes grupos para que preparassem, dentro de um período de pouco mais de 12 meses, um esboço do texto de suas respectivas propostas, da mesma maneira que os grupos com competência no assunto de acesso a mercados de bens e serviços deveriam discutir as modalidades e procedimentos de negociações de suas respectivas áreas.

Na sexta ministerial (Buenos Aires, 2001), foi resolvido que os grupos de negociação deveriam: seguir trabalhando na consolidação de suas propostas, iniciar os trabalhos preliminares do Comitê Técnico de Assuntos Institucionais referentes aos aspectos gerais e institucionais do acordo, e as negociações sobre acesso a mercados de bens agrícolas e não agrícolas, serviços, investimentos e compras do governo deveriam começar em maio de 2002. Estabeleceu-se o calendário para a troca de ofertas de acesso a mercados que começariam em 15 de dezembro de 2002 e aprovaram-se os métodos e modalidades de negociação para serem aplicados na fase seguinte do processo. Além disso, foram definidas as formas de determinação da tarifa base e as pautas para o tratamento das diferenças derivadas dos diferentes níveis de desenvolvimento e o tamanho das economias, assim como o Programa de Cooperação Hemisférica.

Na reunião ministerial de Quito foram reafirmados os compromissos firmados nas reuniões anteriores e se confirmou, em especial, as datas para entrega das ofertas iniciais. Foi dado o início ao Programa de Cooperação Hemisférica, como parte integrante do processo de realização das Cúpulas das Américas e pilar central de apoio à ALCA. Este programa tem por objetivo o fortalecimento das capacidades nacionais para implementar e participar plenamente na ALCA, a prestação de assistência aos países mais fracos para que enfrentem e superem os desafios apresentados por tal proposta e possam aproveitar plenamente dos benefícios associados à liberalização comercial. Também visa a complementação dos programas multilaterais, sub-regionais e nacionais, vigentes e futuros, que tenham dentre outros fins, reforçar a capacidade produtiva, impulsionar o desenvolvimento e melhorar os mecanismos para responder aos impactos econômicos.

Na atual etapa de negociação, o principal desafio encontra-se na concretização das propostas. No período entre o final de 2002 e início de 2003, os países apresentaram suas ofertas iniciais e desde então as discussões giram em torno dessas propostas. Pouco avanço foi alcançado desde então, dado que as ofertas apresentadas foram um tanto

quanto conservadoras. Porém a complexidade dessas negociações vai muito além do âmbito ALCA, principalmente no que se refere às questões mais delicadas como agricultura, compras do governo e serviços, que também dependem das rodadas de negociação da OMC.

A partir desse ponto, passaremos a discutir as propostas brasileira e americana para a ALCA, e a visão desses dois países, que são as mais relevantes para a discussão desse trabalho.

II.3 A proposta inicial dos Estados Unidos

Os Estados Unidos anunciaram em fevereiro de 2003 uma proposta audaciosa e compreensiva, de acordo com seu ponto de vista, para eliminar as tarifas e barreiras comerciais nas negociações para a ALCA. De acordo com os relatórios do *Office of United States Trade Representative*, para o presidente Bush, a ALCA é a pedra fundamental para o comércio no hemisfério ocidental, sendo um plano que fomentaria o crescimento e a oportunidade econômica, promoveria a integração regional e fortaleceria as democracias. A ALCA seria o maior mercado de livre comércio do mundo, englobando um PIB combinado de quase US\$13 trilhões em 34 países e cerca de 800 milhões de consumidores. O governo americano vem, portanto, conduzindo negociações detalhadas, substantivas e concretas sobre o acesso a mercados no hemisfério com ofertas em cinco áreas fundamentais de negociação: bens de consumo e produtos industrializados, agricultura, serviços, investimentos e compras governamentais.

A princípio a oferta americana é abrangente, sendo que todas as tarifas estão na mesa de negociação em sua oferta de acesso a mercados. Sua oferta teve como intuito impulsionar as negociações da ALCA que culminarão na reunião ministerial de Miami, procurando incentivar os outros países a fazerem ofertas também ambiciosas.

Os Estados Unidos ofereceram para eliminar seus impostos de importação na maioria dos produtos industriais e agrícolas importados do hemisfério ocidental imediatamente após a consolidação do acordo. Ao mesmo tempo oferece livre acesso aos seus setores de serviços, investimento e compras governamentais.

As ofertas americanas promovem diferentes taxas de redução nas barreiras comerciais através da região para refletir a grande disparidade no tamanho das economias

da região e seus níveis de desenvolvimento. Os 34 países concordaram anteriormente que esses dois aspectos fossem levados em consideração no desenrolar das negociações de acesso a mercados.

Os principais destaques da oferta americana são⁸:

- 1) Cerca de 65% das importações dos EUA de bens de consumo e produtos industrializados do hemisfério (ainda não cobertas pela NAFTA) ficariam isentas de impostos imediatamente após a ALCA entrar em vigor, com todas as taxas do hemisfério sobre bens de consumo e produtos industrializados eliminadas até 2015.
- 2) Os produtos têxteis e de vestuário importados pelos EUA dos países da ALCA ficariam isentos de impostos em cinco anos, desde que houvesse reciprocidade dos outros países.
- 3) Eliminação imediata das tarifas, sob condição de reciprocidade, em setores fundamentais como produtos químicos, equipamentos para construção civil e mineração, equipamentos elétricos, produtos da área de energia, produtos ambientais, tecnologia da informação, equipamentos médicos, falso tecido, produtos de papel, aço e madeira.
- 4) Aproximadamente 56% das importações agrícolas do hemisfério ficariam isentas de impostos assim que a ALCA entrar em vigor. Outras tarifas agrícolas caem nas categorias de redução gradual de cinco anos, 10 anos ou mais, ajustadas para cada país.
- 5) As oportunidades de acesso a mercados seriam oferecidas em termos amplos no setor de investimentos e serviços dos EUA, com os mercados abertos a menos que seja adotada uma exceção específica. Essa hipótese de o mercado abrir uma “lista negativa” é semelhante à existente nos acordos de livre comércio dos EUA como Chile e Cingapura.
- 6) As empresas dos países da ALCA poderiam competir por contratos de compras governamentais dos EUA em pé de igualdade com as empresas dos atuais parceiros da NAFTA. Essa oportunidade de mercado abrange quase todos os bens e serviços comprados por 51 agências do governo federal.

⁸ United States Trade Representative, Trade Facts: Free Trade Area of the Americas, 2003.

Os Estados Unidos vêem a oferta da ALCA como complementação de sua estratégia comercial global. Sua oferta foi concebida para conjugar as amplas iniciativas dos EUA na Organização Mundial do Comércio (OMC). Por exemplo, a oferta dos EUA para a ALCA elimina todas as tarifas sobre bens de consumo e produtos industrializados até 2015, em consonância com a proposta “Mundo sem tarifas” feita pelos EUA na OMC. O governo também oferece a perspectiva de acesso antecipado a mercados para parceiros comerciais do hemisfério, antecipando a maioria dos cortes tarifários previstos assim que a ALCA entrar em vigor. Os EUA esperam que sua oferta na ALCA estimule maior cooperação na OMC em questões globais importantes como sua proposta de eliminação dos subsídios às exportações agrícolas em todos os países membros da OMC e de redução substancial dos incentivos agrícolas internos que distorcem o comércio. A oferta americana também leva em consideração os programas existentes de preferência comercial e usa como base o sucesso do NAFTA e do recente acordo de livre comércio com o Chile⁹.

Vejamos agora um pouco mais a fundo as propostas americanas para a ALCA de cada área de negociação¹⁰.

i) Bens de consumo e produtos industrializados

É proposta a eliminação imediata e recíproca das tarifas praticadas em setores essenciais como produtos químicos, equipamentos para construção civil e mineração, equipamentos elétricos, produtos da área de energia, produtos ambientais, tecnologia da informação, equipamentos médicos, tecido não tecido e produtos de papel, aço e madeira. Ao todo, 65% das importações de países não pertencentes à NAFTA no hemisfério ficariam isentas de impostos imediatamente com a ALCA. A maioria das tarifas remanescentes seria eliminada em 5 anos, com as demais eliminadas em até 10 anos.

Mais de um cronograma de eliminação tarifária por produto está sendo oferecido, o que reflete os diferentes portes e níveis de desenvolvimento das economias.

⁹ United States Trade Representative, Trade Facts: Free Trade Area of the Americas, 2003.

¹⁰ Essas informações estão baseadas em: United States Trade Representative, Trade Facts: Free Trade Area of the Americas, 2003 e BATISTA, Paulo Nogueira. *A Alca e o Brasil*. Março, 2003.

Importações de bens de consumo e produtos industrializados que receberiam isenção imediata de impostos nos EUA com a ALCA.

Países do Caricom ¹¹	91%
Países da América Central ¹²	66%
Países Andinos ¹³	61%
Países do Mercosul ¹⁴	58%

ii) Têxteis e vestuário

Têxteis e vestuário são itens importantes que interessam a muitos países da ALCA, principalmente as economias menores. A oferta americana eliminaria as tarifas para importação destes produtos do hemisfério até 2010, sob a condição de reciprocidade por parte de outros países.

iii) Produtos agrícolas

Os Estados Unidos estão colocando na mesa de negociação todos os produtos agrícolas e estão prontos para avançar com outros países dispostos a fazer o mesmo. De modo geral, as tarifas serão negociadas a partir das taxas aplicadas atualmente e não das tarifas consolidadas mais altas da OMC.

No geral, cerca de 56% das importações agrícolas não pertencentes à NAFTA no hemisfério ficariam isentas de imposto imediatamente com a ALCA.

Novamente, mais de um cronograma de eliminação tarifária por produto é oferecido, refletindo os diferentes portes e níveis de desenvolvimento das economias.

As importações agrícolas dos EUA receberiam isenção imediata com a ALCA

Países do Caricom	85%
Países da América Central	64%
Países Andinos	68%
Países do Mercosul	50%

¹¹ O Caricom inclui 14 nações da Bacia do Caribe.

¹² Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua e Panamá.

¹³ Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela.

¹⁴ Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.

Os EUA se reservam a possibilidade de buscar compromissos recíprocos para a eliminação tarifária imediata em bases setoriais.

iv) Compras governamentais

Como se sabe, as compras governamentais pode ser uma forma do estado de incentivar a produção e geração de empregos, ampliando a atividade econômica. Esse é um dos instrumentos que os EUA pretendem restringir drasticamente dentro da ALCA. Para uma ampla gama de contratos de compras governamentais, qualquer fornecedor de bens e serviços de um outro país da ALCA receberia o mesmo tratamento não –discriminatório que os fornecedores do país, não havendo evidentemente a obrigação de conceder tratamento não-discriminatório aos bens, serviços e fornecedores de países não pertencentes à ALCA. Também ficaria proibida a incorporação nesses contratos, de cláusulas que estabeleçam níveis de conteúdo doméstico ou índices de nacionalização, licenciamento de tecnologia, compromissos de investimento e outros requisitos que “distorçam” o comércio.

Para garantir o cumprimento desses compromissos, os EUA buscam a incorporação ao acordo de procedimentos que permitam aos fornecedores contestar alegadas violações das regras referentes a compras governamentais e licitações públicas. A efetividade desses procedimentos seria assegurada por medidas temporárias de rápida implementação, incluindo a possibilidade de suspender licitações ou a execução de contratos aprovados.

v) Propriedade intelectual

A legislação dos EUA é o modelo para a proposta apresentada na ALCA e sua incorporação ao acordo acarretaria mudanças significativas na legislação nacional dos demais países membros. A proposta inclui proteção rigorosa do *copyright*, das patentes, de segredos comerciais, de marcas comerciais e de indicações geográficas. Os EUA pretendem limitar as circunstâncias em que os países da ALCA poderão recorrer ao licenciamento compulsório, isto é, à utilização de um produto ou processo patenteado sem o consentimento do detentor da patente. Pretendem, ademais, que os países membros da ALCA reforcem significativamente os seus procedimentos de

defesa dos direitos de propriedade intelectual, incluindo compensação aos proprietários baseada no valor de varejo (ou em outro valor por eles fixado para os seus produtos), a recuperação de lucros realizados por infratores, confisco de bens falsificados ou pirateados, ação criminal contra infratores independentemente de uma queixa formal dos proprietários e multas suficientemente elevadas para desencorajar violações.

vi) Serviços

Se prevalecer a vontade dos norte-americanos, a ALCA incluirá, em princípio, a liberalização do comércio para todos os tipos de serviços. A preferência dos EUA é por uma abordagem de “lista negativa”, segundo a qual todos os setores de serviços seriam liberalizados à exceção daqueles que viessem a ser expressamente excluídos durante o processo de negociação. Os EUA querem que a ALCA assegure amplo acesso a mercados para serviços financeiros, telecomunicações, informática, serviços audiovisuais, construção e engenharia, turismo, publicidade, serviços de entrega rápida, serviços profissionais (arquitetos, engenheiros, contadores, etc.), serviços de distribuição (atacado, varejo e *franchising*), certos serviços de transporte, serviços de energia e serviços relacionados à atividade industrial, entre outros.

À área de serviços, pretende-se aplicar os princípios de nação mais favorecida ou de tratamento nacional. Todos os serviços e fornecedores de serviços dos países membros (com as exceções que vierem a ser negociadas) receberiam tratamento pelo menos tão favorável quanto aquele proporcionado a qualquer outro país ou não membro da ALCA. E, mais importante, existiria a obrigação de proporcionar a todos os fornecedores de serviços dentro da ALCA tratamento não menos favorável do que o concedido, em condições semelhantes, aos fornecedores nacionais.

Os EUA propõem ainda que esses princípios sejam complementados pela incorporação ao acordo de provisões adicionais de acesso a mercados, de forma a garantir “um pacote completo de liberalização” no setor de serviços. Essas provisões adicionais seriam: a) remoção de restrições quantitativas não-discriminatórias; b) a garantia de acesso à rede pública de telecomunicações; c) e não imposição de

exigências de presença local (por exemplo, um escritório de representação comercial) como condição para a prestação internacional de serviços.

vii) Investimento

Os EUA buscam uma definição ampla para o termo investimento, que inclua todas as formas de ativos com características de investimento, como companhias, ações, certas formas de dívida, algumas concessões, contratos e propriedade intelectual. A pretensão americana para o acordo é que este proíba o governo de algum país membro de definir políticas que favoreçam os investidores nacionais *vis-à-vis* de investidores de outros países membros, ainda que seja apenas para compensá-los por problemas estruturais ou de natureza sistêmica.

Aos investidores seria concedido um tratamento de “nação mais favorecida” ou “nacional”, qualquer que seja mais vantajoso para o investidor. Eles ainda propõem que o investidor tenha o direito de transferir fundos para dentro ou fora de qualquer país da ALCA livremente e a uma taxa de câmbio de mercado. Essa garantia cobriria todas as transferências relacionadas a um investimento, inclusive juros, remessa de lucros, repartição do capital e injeção de recursos financeiros adicionais depois da realização do investimento inicial.

Pretende-se, além disso, que o acordo da ALCA impeça os governos dos países membros de estabelecer metas ou requisitos de desempenho a serem cumpridos pelos investidores de outros países membros, ampliando restrições já existentes na OMC (TRIMS).

Um último ponto importante sobre as propostas americanas é que em nenhum momento se fala sobre o mercado de trabalho. Os Estados Unidos excluem expressamente a política de imigração e a liberalização dos mercados de trabalho. Resumindo, Washington quer que a ALCA garanta liberdade para os investimentos e o comércio de bens e serviços (excetuados os mecanismos de proteção dos setores pouco competitivos de sua economia), mas não aceita nem começar a discutir a livre circulação de trabalhadores.

II.4 A proposta inicial do Brasil¹⁵

Seguindo a estratégia de consolidar um bloco regional, o Brasil optou por fazer sua oferta como bloco do Mercosul. Devido às ofertas iniciais dos EUA serem um tanto quanto restritivas, o Brasil e o Mercosul também optaram por uma oferta muito tímida. Segue abaixo algumas das propostas feitas pelo Mercosul.

As ofertas do Mercosul propõem a eliminação das tarifas em todo o universo tarifário, se reservando o direito de modificar suas ofertas com base nas avaliações de que haja um equilíbrio geral. Os bens foram divididos baseados nos diferentes prazos de liberalização. A oferta compreende quatro prazos de desgravação diferentes: o grupo A que seria liberalizado imediatamente após a assinatura do acordo; o grupo B que teria suas tarifas eliminadas em cinco anos; o grupo C em dez anos e o grupo D em dez ou mais anos. O grupo é constituído por um grupo de 1678 produtos, equivalentes a 17,44% de todos os bens importados pelos membros até 2005. O grupo B, 461 produtos equivalente a 4,79%. Os grupos C e D que seriam os mais relevantes com 2825 e 4657 produtos respectivamente, o que corresponde a 29,35% e 48,39%.

A proposta conservadora seria para garantir o melhor acesso possível para os produtos mais competitivos do país. Para garantir melhores condições no acordo, o Mercosul inclui um termo de balanço de pagamentos que propõe que em caso de desequilíbrios resultantes dos esforços de expansão de seus mercados internos ou de instabilidade nos termos de comércio e com o intuito de preservar sua posição financeira internacional e assegurar a manutenção de um nível adequado de reservas para a implementação de seus programas de desenvolvimento interno; os países do Mercosul poderão adotar medidas legítimas e justificadas sobre o nível geral de suas importações em termos de quantidade e valor.

Além disso, o Mercosul propõe que durante o período de negociação e desgravação, seus países membros poderão elevar, de modo temporário, as tarifas incidentes de produtos que venham a ser produzidos nesses países que estejam desgravados com alíquotas inferiores a 3,5% na Tarifa Base notificada. As novas tarifas

¹⁵ De acordo com Mercosur: Lista Inicial de oferta de bienes. Introducción. Do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) e Ministério de Relações Externas (MRE), extraído do site de Negociações Internacionais da Confederação Nacional da Indústria. E documento Update on the FTAA Negotiations do Brazil US Business Council.

poderão ser elevadas até o nível máximo previsto, considerando-se o mesmo setor de produção. Essas novas tarifas poderão ser aplicadas por um prazo máximo de cinco anos, ao término do qual será estabelecido um cronograma para sua eliminação, em um período máximo adicional de dez anos, de modo gradual, linear e automático.

Com relação à oferta de eliminação de tarifas para produtos agrícolas do Mercosul, esta está condicionada a eliminação de subsídios à exportação no hemisfério e ao disciplinamento na ALCA de todas as práticas que distorçam o comércio, inclusive aquelas com efeito equivalente aos subsídios à exportação (medidas de apoio interno, créditos, garantias e seguro de créditos à exportação), assim como a não aplicação de medidas fito-sanitárias injustificadas e barreiras não tarifárias que restrinjam o comércio.

Complementar as condições gerais do acordo, a oferta inclui ainda cláusulas de salvaguardas para indústrias em desenvolvimento. Também está condicionada à eliminação de todos os subsídios que possam prejudicar o comércio, assim como todas as barreiras não tarifárias ao comércio. A oferta também pede por regulações contra medidas abusivas de antidumping, leis compensatórias e salvaguardas.

O Brasil e outros países do Mercosul se mostraram insatisfeitos com a oferta inicial americana, porém estão dispostos a negociar. À medida que os Estados Unidos começarem a ceder em suas propostas principalmente nas questões relacionadas à agricultura e subsídios e antidumping, o Mercosul também poderá ceder em suas ofertas. Por enquanto o Mercosul prefere se proteger mantendo os prazos de desgravação mais altos possíveis, principalmente para os produtos mais sensíveis e com menos capacidade competitiva no mercado internacional.

II.5 As perspectivas atuais das negociações¹⁶

Tanto para o Brasil como para os Estados Unidos, a conformação da ALCA impõe um duplo processo negociador: no nível internacional, onde participam os demais parceiros; e dentro de cada país para viabilizar apoio para o processo e para a futura ratificação do acordo. No caso desses dois países, diferentemente dos demais onde o processo interno foi definido numa fase preliminar, o papel da sociedade civil é

¹⁶ De acordo com o artigo “A Alca no limiar do século XXI”, de Antônio Simões e artigos de outubro do jornal Valor Econômico.

absolutamente essencial para se compreender a posição tomada por ambos os governos na negociação desde seu início. Nesse período de fases finais da negociação pode-se notar um aumento cada vez maior da participação da sociedade civil, que acompanha o processo agora de muito mais perto.

Uma das características mais evidentes do processo da ALCA e também um dos seus maiores desafios é lidar com a forte assimetria existente entre seus participantes, e nesse contexto o Brasil tem um peso relativo muito grande. Por ser a maior economia da região extra-NAFTA, e por ainda não fazer parte de nenhum esquema preferencial com os EUA e seu mercado, sua participação é um dos principais estímulos para os EUA na negociação comercial hemisférica.

Do ponto de vista americano, em termos objetivos a negociação comercial hemisférica lhes é francamente favorável. Em primeiro lugar, o peso da economia norte-americana é tão grande que acaba lhe fornecendo uma enorme vantagem comparativa na negociação das regras do tratado. Além de representar três quartos do PIB da ALCA, os EUA, no ano de 2000, cresceram o equivalente a um Brasil inteiro. Em segundo lugar, a competitividade da economia dos EUA em relação às latino-americanas é evidente, estimulando o aumento das exportações norte-americanas para a região. Mesmo assim os EUA hesitaram, em diversos momentos, em comprometer-se totalmente com a negociação comercial hemisférica. Para os EUA a América Latina não é uma região de interesse estratégico central nem um foco de atenção no que tange ao Departamento do Estado e do Conselho de Segurança Nacional. Adicionalmente, a opinião pública norte americana identifica a América Latina como área na qual os direitos trabalhistas e ambientais não seriam adequadamente respeitados, gerando uma vantagem comparativa indevida para a região. Esses fatores combinados fazem com que a idéia de uma ALCA seja vista com ressalvas por parcelas da sociedade civil norte americana.

Para o Brasil, a ALCA propõe sérios desafios. O principal tema da política externa brasileira recai na utilização da alavanca externa na busca do desenvolvimento. O anseio brasileiro é por maior autonomia que solidifique sua ação na cena internacional e traga elementos para reforçar o processo de desenvolvimento, que, por sua vez, tende a consolidar o novo papel brasileiro. Nesse contexto o Brasil procura essa autonomia não de forma isolada, mas em busca da “autonomia pela participação”, de acordo com o

Embaixador Gelson Fonseca. Dentro dessas idéias, o Brasil vê no Mercosul a construção de um espaço político para reforçar a sua atuação externa e aumentar sua margem de ação e, em consequência, sua autonomia. Na questão das negociações internacionais, portanto, primeiro viria a consolidação do Mercosul e sua ampliação e o aprofundamento de relações com a América do Sul, inclusive o estabelecimento de uma zona de livre comércio entre Mercosul e Comunidade Andina. Em seguida, estaria as relações com os três pólos de poder econômico mundial – os EUA, EU e Japão. Em outras palavras, o Brasil prefere reforçar-se na sua sub-região, para depois buscar um entendimento com as economias dominantes do mundo.

Após o fracasso da reunião da OMC em Cancun, e a reunião do Comitê de Negociações Comerciais da ALCA em Trinidad e Tobago, as conversas sobre as propostas e prazos da ALCA foram intensificadas, à medida que se aproxima a reunião de Cúpula de Miami e o fim do prazo inicial das negociações. Brasil e EUA continuam a se desentender em relação a ALCA, e a importância de determinados pontos específicos.

O Brasil continua insistindo pela prorrogação do prazo de negociações, pois acha que dado o contexto internacional e andamento dos outros processos negociadores, seria inviável ratificar a ALCA em 2005. Outro ponto de grande divergência é com relação aos temas mais sistêmicos. Enquanto os EUA insistem em fazer uma ALCA abrangente, excluindo temas como regras antidumping e subsídios à agricultura, insistem na inclusão dos temas investimentos, prestação de serviços e compras governamentais. Temas esses considerados sensíveis pelo governo brasileiro e, portanto, gostaria de discutir no âmbito OMC.

O Brasil têm procurado freqüentemente flexibilizar o acordo para que seu sucesso possa ser atingido. Propõe-se uma diferenciação de tratamento dentro da ALCA dos países desenvolvidos e em desenvolvimento, assim como tornar optativa a negociação de alguns pontos do acordo. Os EUA não se mostram muito receptivos a tais propostas. Apesar das divergências, ambos os países procuram constantemente um tom conciliador, para que a ALCA não fracasse e principalmente agora para que a reunião ministerial de Miami em novembro não seja um fiasco como Cancun.

Um dos últimos avanços das negociações foi a iniciativa do Brasil e Argentina de mostrarem que realmente estão dispostos a avançar nas negociações da ALCA,

apresentando uma oferta para a área de prestação de serviços em pelo menos 15 setores do mercado argentino e brasileiro. Estrangeiros dos países da ALCA teriam garantido o mesmo tratamento dado aos empresários nacionais na prestação de serviços em áreas como arquitetura, engenharia, planejamento urbano, convenções e traduções, construção, comércio atacadista e varejista, franquias, hotéis, restaurantes, fotografia e veterinária, além de serviços de computação. Também estão na lista serviços de limpeza e de distribuição, e a manutenção e reparo de equipamentos (não incluídos reparos em aviões, navios e outros equipamentos de transporte). Foram excluídos da lista os serviços financeiros, médicos, jornalísticos e de telecomunicações, entre outros setores considerados "sensíveis" pelos brasileiros e argentinos, que preferem manter autonomia para impor restrições a fornecedores estrangeiros, nesses casos. A única exigência ainda feita pelo Brasil é que os serviços sejam prestados por empresas instaladas no país, limitando ainda a prestação de serviços transfronteiriços, o que é o grande interesse norteamericano.

Capítulo III

III.1 As Características da Região Metropolitana de Campinas

III.2 A Região Metropolitana de Campinas¹⁷

Com uma população de aproximadamente um milhão de habitantes, o município de Campinas está situado a 100km da capital do estado e 166km de cidade portuária de Santos, sendo de fácil de acesso aos principais centros do país pelas curtas distâncias e boas características do sistema viário. Inserido no mais dinâmico e diversificado centro industrial, de agronegócios e de serviços do estado, com cerca de 98% da sua população morando em áreas urbanas, passou a ser conhecido como centro da mais expressiva concentração industrial do interior de São Paulo, conhecida como a Região Metropolitana de Campinas.

Criada pela Lei Complementar nº 870 de 19 de julho de 2000, a Região Metropolitana de Campinas (RMC) é composta por dezenove municípios: Americana, Artur Nogueira, Campinas, Cosmópolis, Engenheiro Coelho, Holambra, Hortolândia, Indaiatuba, Itatiba, Jaguariúna, Monte Mor, Nova Odessa, Paulínia, Pedreira, Santa Bárbara D'Oeste, Santo Antônio de Posse, Sumaré, Valinhos e Vinhedo. Abrangendo uma área de aproximadamente 3.800 km² com uma população de 2,3 milhões de habitantes, é a terceira maior região do estado. Seu PIB estimado é de US\$ 26,2 bilhões, o que representa 12,5% do PIB estadual e 5,6% do PIB nacional.

A RMC tem se destacado nacionalmente ao longo dos últimos anos, principalmente pelo fato de ter atraído muitas grandes empresas e ampliado também sua rede de pequenas e médias empresas, além de ter intensificado suas relações intersetoriais com a agropecuária e o setor terciário. Isso foi possível devido às políticas governamentais que acabaram por induzir o desenvolvimento da região através de

¹⁷ Todo este capítulo está baseado na pesquisa coordenada por Wilson Cano e Carlos A. Brandão, compilada no livro, Região Metropolitana de Campinas. Urbanização, economia, finanças e meio ambiente. Assim como no Relatório de 2001 sobre Economia Campineira da ACIC (Associação Comercial Industrial de Campinas).

incentivos às exportações, agroindústrias, investimentos públicos em infra-estrutura de transportes e comunicações e ciência e tecnologia. A presença dessas novas plantas proporcionou uma extraordinária diversificação da estrutura produtiva, aumentando a presença de setores mais complexos, como os de mecânica, material de transporte, material elétrico, química e farmacêutica.

Hoje a região cresce a taxas superiores à média estadual, tanto em população como em produção industrial. Ela se insere dinamicamente na *core area* urbana industrial brasileira, que tem como epicentro São Paulo, mas se estende por um vasto território interiorano de grande desenvolvimento.

A RMC abriga 3% das 500 maiores empresas privadas do país, tendo um patrimônio líquido em torno de US\$ 1,8 bilhões e 35.000 empregados. Esta é a quinta posição dentro todas as regiões metropolitanas do país. Segue abaixo um quadro com algumas das principais empresas localizadas na RMC.

Quadro I - Algumas das principais empresas da RMC

Americana

Goodyear, Alpargatas, Fibra Dunlop, Polyenka, Ficap, Toyobo, Degussa Huls, Schlumberger, Cerdec Cerâmicas, Corttex, Dahruj, Novafio, Barbolocher, Tabacow, Tecelagem Jacyra, Tecelagem Jolitex, KSB Bombas Hidráulicas.

Artur Nogueira

Tecelagens Teka e Oriente (maquinas injetoras), Expambox.

Campinas

Acer, Alcatel, Hewlett Packard, Nortel, Qualcomm, Benteler Automotive, Robert Bosch, GE/Dako, Ashland Resinas, Kirkwood, Benchmark Electronics, Texas Instrumentos, Clark, Gevisa, Valeo, Pirelli, GT, Merck Sharp & Dohme Farmacêutica Siemens, Singer, Prodome, Sigma Pharma, Lucent Technologies

Cosmópolis

DKW, Eli-Lilly, Usina Ester, Pananco/Spal (Coca-Cola)

Engenheiro Coelho

TRW Automotive, Citrus Kiki.

Hortolândia

IBM, Group Technologies, BSH Continental, Dow Corning, Magneti Marelli, Bemaf, Cerâmicas Sumaré, Celéstica, Cozinhas OLI, Gonvarri, GKN Sinter Metals, Indústria Paulista, Nature's Plus, Polimec, Saftline, Tornomatic, Trafo, SEM, Pró-Tipo, Tech Town/Inpar, Horizon Cablevision e Sanmina

Indaiatuba

Toyota, Ogura Cluth, Plastek.

Itatiba

Palitos Gina, Cozinhas Fênix, Valeo, Têxtil Duomo, Elizabeth Scavone.

Jaguariúna

Johnson, Pena Branca, Ambev, Metalcabo, Metal Container, BYK, Delphi Packard, Compaq, Motorola, IBR

Monte Mor

Tetra Pak, Magal.

Nova Odessa

Nova Plast, KS Pistões, Ober S.A., Tecelagem Hudtelfa, Tintex.

Paulínia

Rhodia, Replan, Shell, ICI, DuPont, Cargill, Petrobrás/OPP, Extrafétil, Bann, Eucatex Mineral Ltda., Exxon, Zeneca do Brasil Ltda., Hercules, Asga.

Microeletrônica, Pena Branca Avicultura, Arneg Refrigeração, Yakult, Purina, Nutriara Alimentos

Pedreira

Isoladores Santana, Valclub (Valisère).

Santa Bárbara D'Oeste

Indústrias Romi, W Sita, Têxtil Canatiba, JTS Equipqmentos Hidráulicos, Mazak. Sulamericana, Sabará Produtos de Limpeza e Saneamento, Meplastic Brinquedos, Cermatex Tecidos, Bionata Produtos Alimentícios, Helibaf Bombas Helicoidais, Covolan Indústria Têxtil, Suzigan Indústrias Têxtil, Tecelagem Wiezel S/A, Tecelagem Campo Belo, Cotonifício Beltramo, Koller do Brasil, A.J. Cozinhas Industriais e Refrigerantes Esportivos

Sumaré

3M do Brasil, Honda, Fortilit, Schneider, Teka, Buckmam, Assef Maluf e Filhos, Pastifício Selmi, Villares Metais S.A., Sherwin Willimans, Termotécnica, Consulplast

Valinhos

Unilever, Pastifícios Vesúvio e Dê, Eaton, Rigesa, Cartonifício Valinhos, Westvaco, Vitória

Vinhedo

Gessy Lever, Globo Cochrane Gráfica, Carborundum, Quest International, Avery Dennison, Sylvania, Crown Cork Embalagens, Baluff Controles Elétricos, Thorton Impec

A região abriga o segundo maior aeroporto em movimentação de carga no país, Viracopos, que responde por 18% do total nacional, atrás apenas de Cumbica na região de São Paulo que movimenta 32,15%.

Verifica-se assim que a RMC apresenta situação bastante peculiar na rede urbana brasileira. Apesar de sua classificação como metrópole regional, resultante do fato de não ser cabeça de rede, nem capital estadual, a RMC apresenta maior dinamismo que muitas das metrópoles nacionais.

III.3 Histórico da Região

Campinas está no centro da região que mais se beneficiou do processo de interiorização do desenvolvimento no estado de São Paulo que ocorre a partir da década de 60.

A economia regional passou por diversas transformações em sua estrutura produtiva desde que se inseriu no mercado, no início do século XIX, e principalmente com a economia cafeeira. Contudo, Campinas e região não foram importantes apenas por suas pujanças agropecuárias. Também o foram por sua excepcional infra-estrutura de transportes e por sua notável rede urbana.

A dinâmica econômica cafeeira proporcionou não só a diversificação da agropecuária, estimulando também a agroindustrialização. A crescente urbanização adicionou potencial à demanda por produtos industriais, estimulando, por sua vez, o nascimento local de indústrias. Durante esse longo período de 1920 a 1960, o ritmo de crescimento industrial da região foi semelhante à média estadual.

Na década de 70, a região de Campinas foi a que mais recebeu investimentos, sendo que grande parte deles está localizada no município sede. Entre os anos 1950 e 1970, grandes empresas estrangeiras instalaram-se no município. Ao mesmo tempo, ampliou-se o número de fornecedores dessas empresas, formando uma extensa rede de pequenos e médios estabelecimentos.

De acordo com as informações dos censos industriais de 1940 a 1985, a RMC cresceu com ímpeto, aumentando sua produção no valor bruto da produção industrial estadual de 3% para 4% entre 1939 e 1959. Entre 1959 e 1980, o valor de transformação industrial da RMC aumenta sua participação no total estadual de 4,6% para 8,1%, consolidando a posição de segunda maior concentração industrial do estado e do país.

Valor adicionado fiscal – Indústria de transformação

Tabela I - Participação das regiões administrativas no total do estado (%)

Regiões Administrativas	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
São Paulo	57,32	57,9	56,52	51,57	53,83	53,51	51,79	51,95	52,15	49,39
Campinas	17,46	19,22	18,35	20,89	21,89	20,06	21,47	18,79	18,6	20,31
São José dos Campos	6,67	6,36	7,13	8,16	7,22	8,76	8,75	8,8	9,07	9,31
Sorocaba	4,94	4,99	4,7	4,88	4,54	4,77	5,29	5,36	5,73	5,75
Baixada Santista	4,08	2,63	3,71	5,03	3,42	3,36	3,22	2,16	2,29	2,43
Ribeirão Preto	1,63	1,2	1,3	1,2	1,67	1,6	1,9	2,31	2,16	2,46
Central	2,29	1,18	2,46	1,98	1,74	2,06	1,78	2,41	2,13	2,12
Bauru	1,37	1,21	1,34	1,18	1,39	1,51	1,51	1,67	1,52	1,65
São José do Rio Preto	0,67	0,95	0,85	0,75	0,87	0,9	1	1,55	1,61	1,6
Franca	0,93	0,51	0,87	0,75	0,91	0,99	0,85	1,23	1,19	1,23
Marília	0,8	0,87	0,75	0,67	0,8	0,83	0,81	1,13	1,11	1,18
Araçatuba	0,49	0,66	0,64	0,73	0,7	0,65	0,65	0,96	0,92	1,03
Barretos	0,68	1,78	0,76	0,51	0,49	0,5	0,48	0,89	0,72	0,7
Presidente Prudente	0,4	0,35	0,43	0,37	0,38	0,39	0,37	0,6	0,59	0,62
Registro	0,23	0,13	0,02	0,19	0,14	0,12	0,14	0,18	0,19	0,21
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, Fundação SEADE

III.4 Inserção da RMC no estado de São Paulo

Nos últimos 20 anos, a RMC não deixou de ampliar sua participação na indústria nacional, passando a se constituir num dos principais centros manufatureiros do Brasil.

Os dados referentes à arrecadação do ICMS no estado de São Paulo, divulgados pela Secretaria Estadual da Fazenda, fornecem importantes estimativas sobre o valor adicionado fiscal (VAF), que apesar de seus limites, é um substituto aproximado para o inexistente cálculo da renda local e regional.

Quando tomam-se os dados para o recorte da RMC, tem-se que o VAF total da metrópole aumentou sua participação no total estadual entre 1980 e 1999 de 6,9% para 11%.

Tabela II - Participação do valor adicionado fiscal da RMC no estado de São Paulo (%)

Grupo	Ano				
	1980	1985	1990	1995	1999
Agropecuária	3,4	3,1	3,5	2,6	2,3
Comércio	4	4,8	6,8	9,3	9
Indústria	8,1	9,8	10,8	11,3	10,5
Outras	5,5	8,2	13,6	7,2	25,6
Serviços			5,6	6,9	6,9
TOTAL	6,9	8,2	9,1	9,7	11

Fonte: Secretaria da Fazenda, Fundação SEADE

O setor agropecuário diminuiu sua participação relativa de 3,4% para 2,3% perdendo posição estadual. No entanto, sua moderna agropecuária, com fortes vínculos produtivos com os complexos agroindustriais localizados na RMC, ainda apresenta expressão e dinamismo.

As contribuições positivas foram as da indústria e dos serviços, que aumentam, em parte em face da nova incidência do ICMS sobre alguns deles e, em parte, pela expansão real do setor. Contudo, o sigilo estatístico contido nesse setor impede a verificação de sua efetiva contribuição.

No setor industrial, ressalta-se que os ramos mais complexos, como material de transporte, material elétrico e de comunicações, mecânica, produtos farmacêuticos e perfumaria e borracha, apresentam elevadas participações na produção respectiva estadual, estando bem acima da participação média do total industrial.

O crescimento da participação da região na produção estadual tem-se dado com a implantação de novas fábricas de setores de tecnologia complexa, o que indica que a região tem sido privilegiada para a localização da nova indústria no interior do estado. Vantagens locais, tais como: proximidade com a Região Metropolitana de São Paulo e com o maior mercado consumidor do país, excelente logística aeroportuária, rodoviária e de pesquisa em ciência e tecnologia, disponibilidade de mão de obra

com alta qualificação, etc., têm sido apontados como importantes fatores de atração de investimentos de porte e de qualidade para o espaço metropolitano campineiro.

Atualmente a RMC tem a mais expressiva concentração industrial do interior de São Paulo e tem ampliado sua participação nas últimas décadas. O valor acumulado da indústria de transformação da região cresceu de 8% para 10,4% do total do estado entre 1980 e 1998.

III.5 Características da RMC

Dentro do novo organograma político administrativo da Região Metropolitana de Campinas, encontramos 13.045 estabelecimentos industriais, destacando sua seguinte composição em função do tamanho da empresa, por número de empregados.

Tabela III - Tamanho das Empresas – Segmento Industrial – RMC 2001

Porte da Empresa	Nº de Estabelecimentos	%
Grande Porte (mais de 1000 empregados)	26	0,2
Médio Porte (de 100 a 999 empregados)	508	3,9
Pequeno Porte (de 10 a 99 empregados)	3.744	28,7
Micro Empresa (de 0 a 9 empregados)	8.766	67,2
TOTAL	13.045	100

Fonte: Economia Campineira Relatório 2001 - Associação Comercial Industrial de Campinas (ACIC)

Em relação à distribuição por setor de atividade, destacam-se nas atividades industriais regionais os complexos químico e metal mecânico, tendo também considerável importância relativa o têxtil. Os segmentos industriais que mais ampliaram suas participações na produção industrial metropolitana entre 1980 e 1998 foram os de material elétrico e de comunicações, e o farmacêutico, como se pode ver na tabela a seguir.

Tabela IV - Estrutura da indústria de transformação da RMC

Nome do Setor	1980	1985	1990	1995	1998
Total	100	100	100	100	100
Material de transporte	14	13,6	12,8	14	13,2
Metalúrgica	3,9	3,8	4,4	5,6	5,2
Material elétrico e de comunicações	5,6	4,5	3,5	8,5	13,8
Produtos químicos	18,3	15,8	22,3	27,2	13,4
Produtos alimentícios	4,4	2,6	3,5	4,5	4,4
Produtos têxteis	14	14,9	14,4	9,9	9,1
Produtos farmacêuticos, médicos e perfumaria	6,3	7,5	5,4	5,6	9,9
Produtos minerais não metálicos e cimento	2,7	3	2,4	2,1	1,9
Papel e papelão	5,5	6,1	5,5	3,2	5,7
Produtos mecânicos	5,8	4,6	4	4,4	5,4
Vestuário, calças e artefatos de tecidos	1,5	1,8	1,8	1,7	1,2
Material plástico	0,8	0,7	1,7	1,7	1,5
Produtos de borracha	3,9	5,4	3,6	3,6	4,8
Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagre	0,3	0,3	0,6	2,9	3,2
Mobiliários	1,1	0,8	0,5	0,4	0,2
Editorial e gráfica	0,3	0,2	0,2	0,7	1
Diversos (I e III)	0,2	0,9	0,5	0,7	1,6
Diversos (II)	13	17,1	16,2	2,1	1,6
Artigos e artefatos de madeira	0,2	0,2	0,4	0,3	0,4
Produtos do reino vegetal <i>in natura</i>	0	0,1	0,1	0	0,1
Produtos de animais <i>in natura</i> - frigoríficos	1,2	0,6	0,5	0,7	0,7
Fumo e produtos derivados					
Pedra e outros materiais de construção	0,1	0	0,1	0	0,1
Couros, peles e produtos similares	0,3	0,3	0,2	0	0
Outras indústrias	0	0	0	0	0

Fonte: DIPAM - Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo, Fundação SEADE

O desempenho químico é decorrência, sobretudo, da *performance* da Refinaria de Paulínia e de seu *chain* de empresas compradoras e fornecedoras, além do álcool, que apesar de ter se expandido, perdeu participação relativa no total industrial. O têxtil, localizado principalmente em Americana e Nova Odessa, passou por forte crise no início dos anos 90, devido à abrupta abertura comercial que o desprotegeu da concorrência

internacional com grande número de concordatas, paralisação de atividades e reestruturação das remanescentes. No caso de bebidas, houve investimentos, principalmente em Jaguariúna, enquanto a indústria de material elétrico e de comunicações expandiu-se principalmente em Campinas, Jaguariúna e Indaiatuba.

A alta diversificação produtiva da RMC é uma de suas principais vantagens em um contexto de instabilidade e de grandes transformações econômicas. Há um amplo leque de especializações produtivas em certos municípios. Certos exemplos poderiam ser listados, a fim de ilustrar a concentração em determinados gêneros industriais, alguns mais tradicionais outros mais dinâmicos: alimentares em Campinas, Santa Bárbara D'Oeste e Valinhos; têxteis em Americana, Santa Bárbara D'Oeste e Nova Odessa; minerais não metálicos em Pedreira; metalurgia em Campinas, Indaiatuba, Santa Bárbara D'Oeste e Sumaré; produtos mecânicos em Campinas, Hortolândia, Indaiatuba, Santa Bárbara D'Oeste; material de transporte em Campinas, Hortolândia, Indaiatuba, Nova Odessa, Sumaré e Valinhos; papel e papelão em Valinhos; química em Paulínia e Sumaré; plásticos em Sumaré; produtos médicos, farmacêuticos e perfumaria em Campinas e Valinhos; material elétrico e de comunicações em Pedreira, Hortolândia, Jaguariúna e Campinas.

Dados de 2000 da Secretaria da Fazenda apontaram um VAF total da RMC de quase R\$ 28 bilhões, sendo que Campinas e Paulínia contribuem com R\$ 18 bilhões, isto é, mais de 60%. Em 1999, de um total de R\$ 24,4 bilhões, a indústria representava R\$ 10 bilhões, sendo concentrados R\$ 3 bilhões em Campinas, R\$ 5 bilhões em Americana, Hortolândia, Paulínia, Jaguariúna, Valinhos e Sumaré, e os restantes R\$ 2 bilhões do VAF da indústria de transformação encontravam-se distribuídos pelos outros 12 municípios da RMC.

O porte, a densidade e a sofisticação de seu mercado consumidor atraíram grandes empreendimentos terciários e exigiram equipamentos urbanos de dimensão metropolitana, cujo caso mais conspícuo talvez seja o processo em desenvolvimento às margens da Rodovia D. Pedro I. Além da dinâmica intrametropolitana, a proximidade estratégica com outros mercados tendo do lado a Região Metropolitana de SP e do outro sendo um “portal” para outras regiões como eixo econômico que vai até Ribeirão Preto,

impulsiona um setor terciário avançado que se fortalece como grande centro de prestação de serviços mais especializados e sofisticados.

A construção de modernos equipamentos de comércio (hipermercados, shopping centers, grandes revendedores de automóveis, etc.), empreendimentos de grande porte em alimentação, entretenimento e hotelaria, a ampliação da oferta de serviços profissionais (médicos, dentistas, advogados) e de serviços voltados para empresas (engenharia, consultorias, contabilidade, propaganda, marketing, serviços técnicos, etc.), vão consolidando um padrão de consumo e um modo de vida tipicamente metropolitano. Isso também tem contribuído para dinamizar o setor e gerar empregos, renda e impostos, reforçando o papel de pólo regional.

III.6 Comércio Exterior

Na atividade de comércio exterior, medida pelo volume de câmbio, contratado, a praça de Campinas é a quarta praça do país, ficando atrás apenas de São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

Caracteriza-se como um mercado exportador de trocas favorável para os manufaturados em cerca de 60% da pauta. Conforme dados do Banco do Brasil e mesa de câmbio do Banespa, e levantamento da CIESP, temos os seguintes números para o comércio exterior da praça de Campinas.

Tabela V - Balança Comercial para a Região de Campinas

Ano	Exportação US\$ (000)	Variação (%)	Importação US\$ (000)	Variação (%)	Saldo Balança Comercial - US\$ (000)	Variação (%)
1994	4.609.000	11,8	1.339.000	7,5	3.270.000	13,7
1995	4.479.000	-2,8	1.937.000	44,7	2.547.000	-22,1
1996	3.609.000	-19,4	1.576.000	-18,6	2.033.000	-20,2
1997	4.001.000	10,9	2.658.000	68,8	1.343.000	-33,9
1998	3.654.000	-8,7	2.542.000	-4,4	1.112.000	-17,2
1999*	3.690.500	1	2.618.200	3	1.072.300	-3,6
2000*	3.482.400	-5,6	3.004.800	14,8	685.700	-36
2001	2.557.000	-26,5	3.580.000	19,1	-1.023,00	-149,3

* estimado

Fonte: Economia Campineira Relatório 2001 - Associação Comercial Industrial de Campinas (ACIC)

III.7 Investimentos

Campinas é privilegiada para a atração de investimentos em vários segmentos produtivos, notadamente nos de maior complexidade tecnológica. Contudo, seu desempenho foi débil na primeira metade da década de 90, dados os reflexos da política macroeconômica e da abertura comercial, que implicaram forte aumento na quantidade de componentes importados, subtraindo mercado de empresas instaladas na região e levando várias a fechar.

Ainda assim, ao longo dessa década, a RMC recebeu importantes investimentos, especialmente na área de indústrias de alta tecnologia. Uma característica de Campinas é a presença concentrada de empresas, muitas delas de grande porte, em setores considerados de alta tecnologia, como equipamentos para telecomunicações, informática e eletrônica para autopeças. Entre as empresas que vêm realizando ou anunciando investimentos para a instalação e ampliação de unidades produtivas na região, estão grandes empresas de capital estrangeiro, como a Avex Electronics, Nortel, Ericsson, Motorola, dentre outras.

A motivação principal manifestada pelas empresas de alta tecnologia que estão se instalando em Campinas é a existência de infra-estrutura e logística privilegiadas. A infra-estrutura de pesquisa científica e tecnológica, a formação e elevada qualificação da mão-de-obra parecem possuir papel secundário na decisão locacional dessas firmas.

É importante ressaltar que a infra-estrutura que tem atraído esses novos empreendimentos foi montada pelo poder público federal e estadual, especialmente entre 1970 e 1985, no bojo de vários projetos considerados de cunho nacional-desenvolvimentista. Nesse sentido, os mais importantes foram: a duplicação da Rodovia Anhanguera, a construção das rodovias Dom Pedro I, Bandeirantes e Santos Dumont e a expansão do Aeroporto Internacional de Viracopos, tendo, muitos deles, contribuído para o intenso processo de interiorização do desenvolvimento.

A partir dos anos 80, foram elaborados vários projetos de ampliação da capacidade desse sistema, cuja consolidação está se dando agora, a exemplo das obras do Anel Viário que liga as rodovias Anhanguera e Dom Pedro I ao sul do município; das marginais da Rodovia Dom Pedro I no trecho urbano; do prolongamento da Rodovia dos

Bandeirantes, ligando-a diretamente à Rodovia Washington Luiz; da construção da nova torre de comando e ampliação do Aeroporto de Viracopos, dentre outras.

A malha viária que corta a região é das melhores do país em termos de qualidade, ramificação e cobertura do território, o que expressa a importância da região como importante entroncamento nacional. Mas este nóculo atinge proporções ainda maiores, considerando-se a presença na região do Aeroporto de Viracopos, tido como segundo maior do país em movimento de carga, o que vem tornando a RMC uma locação atrativa a novos empreendimentos industriais e logísticos e um dos principais corredores de exportação e importação brasileiros. Não surpreende que sua malha viária tenha apresentado um movimento rodoviário crescente. Atualmente, esta malha tem Campinas como centro (condição que vem se reafirmando desde o auge do complexo cafeeiro), onde se cruzam alguns dos principais eixos rodoviários do estado e do país: as rodovias Bandeirantes (SP-348) e Anhanguera (SP-330), que atravessam a RMC no sentido nortesul, ligando-a aos municípios de Limeira e Ribeirão Preto e a São Paulo, a Rodovia SP-304, rumo a Piracicaba, e a Rodovia Dom Pedro I, que corta a região no sentido leste – oeste e faz a ligação com o Vale do Paraíba, rumo ao Rio de Janeiro. Esta última também serve de eixo de integração interna à região ligando Campinas com Valinhos e Itatiba. Parte de Campinas, ainda, a SP-342 que leva a Holambra e Mogi-Guaçu, e a SP-075 em direção a Sorocaba e às rodovias Castello Branco (SP-280) e Raposo Tavares (SP-270). O prolongamento recente da Rodovia dos Bandeirantes propicia mais um eixo de ligação com a Rodovia Washington Luis (SP-310), melhoria do acesso a Piracicaba, e um eixo adicional de integração intrametropolitana entre Campinas, Hortolândia, Sumaré, Nova Odessa, Santa Bárbara D'Oeste e Americana.

O tamanho do mercado consumidor é um outro grande atrativo da RMC e do município de Campinas em particular. Possui densa e articulada rede urbana, com grande facilidade de acesso e relativamente curtas distâncias, que tornam a região fortemente integrada. Essa integração tem-se fortalecido, tornando mais complexas as relações entre os municípios, com grande ampliação dos fluxos de pessoas e mercadorias.

A mancha urbana da cidade transborda o município, integrando diversos municípios contíguos numa única malha.

A economia metropolitana assegura ao município de Campinas um papel de destaque no atendimento de demandas regionais nas atividades comerciais, de abastecimento e de serviços especializados. Esse fato é ainda reforçado por ser o município a opção preferencial de domicílio de parte da população de renda mais elevada empregada em outros municípios da região.

Com isso, Campinas assegurou escala para atividades como grande rede de serviços bancários, hospitais regionais e serviços médicos especializados, comércio de grande porte e comércio especializado, shopping centers, serviços pessoais diferenciados, etc. Importante também é a existência de grandes universidades e centros nacionais e estaduais de pesquisa e desenvolvimento, com capacidade para desenvolver produtos, processos de trabalho e serviços tecnológicos de apoio à atividade industrial e à pesquisa.

Analisando os investimentos anunciados nos últimos anos para Campinas, nota-se crescente participação no total previsto para o estado. Se comparados os dados da Fundação SEADE sobre as intenções de investimentos do período 1995-1998 com os de 2000 para Campinas, verifica-se uma inversão de tendência entre os setores de atividade: no período 1995-1998, as intenções de investimentos concentravam-se no setor industrial, com 69% do volume dos recursos estimados (31% nos setores de comércio e serviços); em 2000, os setores de comércio e serviços concentraram 67% dos recursos investidos e o setor industrial 23%.

Em 2000, teriam sido investidos US\$ 700 milhões. Os destaques, segundo classificação adotada pelo Guia de Investimentos, foram os segmentos:

- a) máquinas aparelhos e materiais elétricos
- b) eletricidade, gás e água quente para a indústria

No setor de serviços, os destaques ficam para:

- a) as atividades imobiliárias
- b) as atividades auxiliares de transporte e agências de viagens

As principais atividades imobiliárias anunciadas em 2000 dizem respeito à implantação e ampliação de *shopping centers* – US\$ 126 milhões – (Parque Dom Pedro, Galleria e Iguatemi), seguida da implantação de hotéis e flats – US\$ 50 milhões – (Meliá, Accor, Porto), e a implantação de loteamento fechado – US\$ 20 milhões (implantação de nova unidade do Alphaville).

Abaixo seguem os dados dos investimentos implantados e previstos para região de Campinas nas áreas industrial, comércio e serviços.

Tabela VI - Investimentos Industriais – Região de Campinas

Sector	Já Implantados (1998/2002) Valor US\$ (000)	Previstos (2002/2003) Valor US\$ (000)
Telecomunicações	1.463,50	26,50
Informática	268,00	24,30
Automotiva	871,00	51,00
Eletrodomésticos	220,00	
Tubos	220,00	
Têxtil	367,50	5,00
Farmacêutico	108,00	6,40
Química	2.835,00	88,40
Embalagens	33,50	
Energia	1.147,00	
Outros	178,50	47,10
TOTAL	7.712,00	248,70

Fonte: Economia Campineira Relatório 2001 - Associação Comercial Industrial de Campinas (ACIC)

O total geral de investimentos da indústria foi de aproximadamente US\$ 8 milhões, sendo que 40% já foi implantado.

Tabela VII - Investimentos Comerciais – Região de Campinas

Sector	Já Implantados (1998/2002) Valor US\$ (000)	Previstos (2002/2003) Valor US\$ (000)
Shopping centers	240,50	8,50
Centro de Distribuição	102,50	271,50
Supermercado	26,00	3,20
Varejo	37,50	5,40
TOTAL	406,50	288,60

Fonte: Economia Campineira Relatório 2001 - Associação Comercial Industrial de Campinas (ACIC)

Tabela VIII – Investimentos em Serviços – Região de Campinas

Setor	Já Implantados (1998/2002) Valor US\$ (000)	Previstos (2002/2003) Valor US\$ (000)
Entretenimento & Lazer	41,50	28,90
Parque Temático	670,00	150,00
Hotelaria	94,50	9,40
Imobiliário	337,50	
Terminal Aéreo	300,00	
TOTAL	1.443,50	188,30

Fonte: Economia Campineira Relatório 2001 - Associação Comercial Industrial de Campinas (ACIC)

Tabela IX - Previsão Total de Investimentos - Campinas e Região - 1998/2003 em US\$

Indústria	Comércio	Serviços	TOTAL GERAL
7.960,70	695,10	1.631,80	10.287,60

Fonte: Economia Campineira Relatório 2001 - Associação Comercial Industrial de Campinas (ACIC)

Tabela X - Investimentos RMC em US\$

2000	2001	2002
3.821,00	3.464,00	2.856,00

Fonte: Economia Campineira Relatório 2001 - Associação Comercial Industrial de Campinas (ACIC)

Indústria = 80%

Serviços = 15%

Comércio = 5%

Podemos notar que a RMC tem uma grande participação nos investimentos direcionados para o estado de São Paulo. Porém podemos notar uma tendência de queda nesses investimentos nos últimos anos.

III.8 Considerações Finais

Campinas é hoje sede de uma metrópole que reúne mais de dois milhões de pessoas, superando, tanto em critérios populacionais como econômicos, diversas outras regiões metropolitanas do país. Nas últimas décadas, a economia do município e da região tem crescido acima da média estadual, apresentando a mais expressiva

concentração industrial do interior de São Paulo, caracterizando-se por abrigar setores modernos e plantas industriais articuladas em grandes e complexas cadeias produtivas.

A área de influência do município de Campinas é constituída por uma rede urbana densa e articulada, com grande facilidade de acesso, curtas distâncias e boas características do sistema viário, o que torna a região fortemente integrada. Campinas e sua região deverão continuar atraindo parcela significativa dos investimentos previstos para o estado de São Paulo, cabendo ao município pólo as atividades mais dinâmicas.

Pudemos notar também através desse breve descritivo da região que esta é uma área cuja indústria é intensiva em tecnologia, sendo que as grandes empresas localizadas nela são conhecidas pelo alto investimento em pesquisa e desenvolvimento. A partir dessas informações discutiremos no próximo capítulo os impactos da abertura para o setor de alta tecnologia, procurando identificar os possíveis impactos que uma abertura comercial tal como o acordo da ALCA poderia ter nas atividades dessa região.

Capítulo IV

IV.1 O Impacto da ALCA na RMC: Riscos e oportunidades para os setores intensivos em tecnologia

IV.2 A dinâmica das exportações com alto valor agregado e o investimento direto externo¹⁸

Nos anos recentes, a competitividade internacional proveu alguns parâmetros para que pudéssemos entender como indústria, comércio e desenvolvimento estão interligados. Porém, é preciso ter cuidado ao aplicar esse conceito aos países em desenvolvimento que estão enfrentando desafios econômicos. Em primeiro lugar, o conceito pode ser útil para definir a posição de negócios individuais com relação aos outros, mas não para comparações entre economias como um todo ou até entre indústrias que possuem empresas com várias características diferentes. Muitos países que contêm empresas altamente competitivas em algumas indústrias acham necessário proteger outras contra a competição internacional, e isso é real em quase todos os níveis de industrialização e desenvolvimento. Além disso, de uma perspectiva mais geral da empresa não faz muita diferença em como a competitividade internacional é melhorada, seja por aumento na produtividade, cortes salariais ou mesmo a desvalorização da moeda. Mas para uma perspectiva sócio-econômica, esses pontos têm implicações completamente diferentes para a economia, a estabilidade social e o bem estar. Finalmente, competitividade é um conceito relativo e tem-se um problema adicional; não é possível para todos os países simultaneamente melhorarem a competitividade de suas firmas em uma dada indústria. Por outro lado, o sucesso de vários países em desenvolvimento em simultaneamente aumentar a produtividade e os salários pode melhorar seu bem estar econômico de maneira geral sem alterar suas posições competitivas relativas nos setores.

Na América Latina, a produção em manufatura caiu ou permaneceu estagnada e os níveis salariais caíram na maioria dos países durante os anos 1990s. Em alguns casos, houve uma melhora na produtividade manufatureira como resultado de divisão do

¹⁸ Trade and Development Report, 2003. United Nations Conference on Trade and Development: Geneva and New York, 2003.

trabalho ao invés de investimento e expansão de emprego. Mesmo em exportadores fortes como o México, o aumento em produtividade manufatureira foi muito pequeno e os salários permaneceram estagnados. A competitividade de manufatureiros em vários países da região foi ainda mais enfraquecida pelas apreciações rápidas, em particular na Argentina, Brasil e Peru.

Na maioria dos países da América Latina onde a falta de investimento tem atrasado o crescimento da produtividade, a rápida abertura para a competição global e investimentos diretos externos (IDE) têm ajudado a orientar a estrutura de produção para longe dos setores com o maior potencial para crescimento de produtividade para aqueles processos intensivos em recursos naturais. A demanda por trabalho também caiu com o aumento da intensidade de capital nas indústrias baseadas em recursos naturais. Em alguns países, houve uma queda particular da produção de produtos tradicionais intensivos em trabalho como têxteis e vestuário. Onde o investimento aumentou no contexto das cadeias de produção internacional, a tendência tem sido de um aparente aumento em conteúdo tecnológico das exportações sem o crescimento recíproco em valor agregado gerado internamente. Em setores intensivos em pesquisa e desenvolvimento, o atraso em produtividade com relação aos líderes tecnológicos tem aumentado consideravelmente. Por contraste, é notável que algumas indústrias que tem continuado a receber suporte através de políticas industriais de um tipo ou de outro tem notado uma melhora considerável na sua produção e performance comercial.

A evidência em especialização internacional sugere que países em desenvolvimento vêm se tornando cada vez mais similares a países industrializados em suas estruturas de exportação, mas não em suas estruturas de valor agregado manufaturado. A disparidade entre os dois é maior para países participantes na cadeia de produção internacional, e maior ainda na América Latina do que no Leste Asiático. Na maioria dos países da América Latina e África, tanto a produção industrial e as exportações continuam dominadas por produtos intensivos em recursos naturais.

Em países fortemente ligados à cadeia internacional, a exportação de manufaturados parece ser muito mais dinâmica e intensiva em tecnologia do que o valor agregado da manufatura doméstica. Essa divergência entre a intensidade tecnológica do produto doméstico e o exportado é reflexão do alto conteúdo tecnológico das importações

dessas exportações. O baixo valor agregado doméstico reflete a contribuição da operação de trabalhadores não qualificados no processo produtivo para os bens, que são predominantemente tecnológico ou intensivos em capital. Assim a crescente semelhança entre a estrutura de exportações dos países em desenvolvimento e dos países industrializados é basicamente uma ilusão baseada na dupla contagem de bens intermediários de alta tecnologia.

Comparando a evolução do comércio manufatureiro com o do valor agregado nas sete economias mais industrializadas e os sete países em desenvolvimento mais avançados para os quais se tinham dados disponíveis, pode-se concluir que¹⁹:

- i) Nos países industrializados, o valor agregado da manufatura excede consistentemente o valor exportado, enquanto nos países em desenvolvimento se tem a situação oposta.
- ii) Em ambos grupos de países, o valor agregado manufatureiro tem tendido a declinar em relação ao comércio manufatureiro, mas o declínio tem sido muito mais pronunciado nos países em desenvolvimento.
- iii) Nos países em desenvolvimento, em termo gerais, as importações e exportações manufatureiras se mantiveram niveladas até o fim dos anos oitenta, quando as importações começaram a crescer mais rapidamente do que as exportações, enquanto nos países desenvolvidos as importações manufatureiras tem sido constantemente superadas pelas exportações.
- iv) Nos países desenvolvidos as relações do valor agregado manufatureiro e das exportações com o PIB tem se mantido sem maiores mudanças. Nos países em desenvolvimento, pelo contrário, o coeficiente das exportações manufatureiras no produto tem subido marcadamente, enquanto a relação entre o valor agregado do setor manufatureiro e o PIB não tem mostrado uma tendência clara.

Não se deve esquecer que a participação nos segmentos de alta densidade de mão de obra e os sistemas internacionais de produção integrada pode trazer benefícios em termos de oportunidade de emprego. Contudo, essa participação não se traduz

¹⁹ De acordo com Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Nações Unidas, CEPAL, 2001-2002.

automaticamente em uma melhoria da tecnologia e da produtividade do país, ou de outros elementos que são necessários para que a economia avance ao longo da cadeia produtiva. Subir a “escada tecnológica” é difícil, especialmente quando a base de provedores locais de insumo está pouco desenvolvida e, conseqüentemente, empresas localizadas fora do território nacional fornecem partes e componentes, assim como serviços mais sofisticados. Nestes casos, os serviços de desenho e engenharia, de pesquisa e desenvolvimento, assim como de logística e comercialização, tendem a ser oferecido pelas empresas matriz, sem maiores possibilidades de transferência de tecnologia.

IV.3 A participação da América Latina na área de tecnologias da informação e comunicações²⁰

A importância do setor das tecnologias de informação (TI) e comunicação no comércio mundial é evidente. Em 2001 representou cerca de 20% do comércio total de bens. Ao longo de um período muito curto (1996-2001), as exportações desse setor mostraram um ritmo de crescimento muito mais volátil que o do resto das exportações. A taxa média de crescimento durante o período analisado foi de 10,7%, em comparação aos 8,4% das exportações totais. Isto se deveu ao fato de que em 2001 as exportações totais de TI e comunicação tiveram um retrocesso de -12%. Em compensação, a taxa média de crescimento para o período 1996-2000 foi de 17,8%, mas do dobro do ritmo médio de expansão (8,4%) das exportações mundiais no mesmo período. Estas flutuações abruptas são indicativas da maior volatilidade que estaria afetando as exportações de TI e comunicações, e produzem resultados semelhantes às tradicionais e bruscas oscilações das matérias primas.

Os ramos mais dinâmicos foram os equipamentos de comunicação e semicondutores, computadores e periféricos. Nota-se que os principais exportadores dessas tecnologias são: União Européia (34%), Estados Unidos (17%) e Japão (15%). Enquanto isso, os países em desenvolvimento deram conta dos 34% restantes, sendo que 30% corresponde à participação dos países asiáticos.

Na realidade, o desempenho dos setores de tecnologias da informação e comunicações tende a determinar o curso do comércio mundial. Sua atividade teve uma

ligeira queda imediatamente após a crise asiática, mas logo se recuperando com força em 1999 e 2000. Calcula-se que da retração de 4,3% no comércio mundial em 2001, pelo menos 60,5% - ou seja, 2,6% - correspondeu ao setor de TI e comunicações. A queda drástica que as exportações totais americanas e de vários países europeus sofreu em 2001 pode ser atribuída justamente ao fraco desempenho desse setor. As únicas exceções foram China e Índia.

Dentro da região da América Latina, que participou com aproximadamente com 4% do total de exportações do setor durante o período 1996-2001, o desempenho mais destacável foi o do México, cujas exportações representaram quase 90% do total do setor, sendo os 10% restantes atribuídos à Costa Rica e Brasil.

As exportações do setor de TI e comunicações do Brasil e da Costa Rica foram quase insignificantes comparadas aos níveis alcançados pelos países asiáticos da segunda onda, como Tailândia e Filipinas.

Ultimamente, analisando os fluxos de comércio, podemos notar a tendência do comércio intrafirma de dominar o comércio mundial, sendo que os líderes dessa tendência são exatamente as empresas da área de TI e comunicações. Segundo dados dos Estados Unidos, os produtos desse setor representam conjuntamente, mais de um quarto do total das importações e um quinto das exportações entre as partes relacionadas. Essas porcentagens são muito mais elevadas que as correspondentes ao setor no comércio total, em mais de dois terços das importações e um terço das exportações, se efetuam intra-empresas. As vendas dos produtos de TI e comunicações realizadas pelas filiais de empresas estrangeiras operando nos Estados Unidos são da mesma magnitude que as importações do setor entre empresas, enquanto as vendas das filiais americanas no exterior são estimadas em quase três vezes mais que as exportações do setor nas transações intrafirmas totais.

²⁰ De acordo com Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Nações Unidas, CEPAL, 2001-2002.

Tabela XI – Exportações Mundiais de Tecnologias de Informação e Comunicações, 1996-2001 (Em milhões de dólares, porcentagens do total e taxas de crescimento médio(TCM)).

	Mundo			Estados Unidos		
	Média	% total	TCM	Média	% total	TCM
Exportações totais TI e comunicações	943950	18,7	10,7	132957	20,6	3,3
Computadores e periféricos	264286	5,2	12,8	40202	6,2	-0,2
Equipamentos de escritório	15995	0,3	0,8	1155	0,2	2,3
Equipamentos de comunicação	104482	2,1	16,4	15038	2,3	5,1
Semicondutores e outras partes elétricas	197720	3,9	11,8	35282	5,5	6,8
Componentes eletrônicos	148952	2,9	7,8	20721	3,2	2,2
Equipamentos de vídeo	45497	0,9	9,4	1574	0,2	5,4
Equipamentos de áudio	97078	1,9	9	588	0,1	-5,4
Equipamentos de medição	69938	1,4	4,7	18397	2,8	5,5
Exportações Totais	5053366	100	8,4	646724	100	5,2

	União Européia			Coréia		
	Média	% total	TCM	Média	% total	TCM
Exportações totais TI e comunicações	273867	12,7	5,7	43166	30	6,4
Computadores e periféricos	87324	4,1	6,1	9920	6,9	19,4
Equipamentos de escritório	4538	0,2	-4,2	233	0,2	2,6
Equipamentos de comunicação	52235	2,4	14,2	4151	2,9	41,7
Semicondutores e outras partes elétricas	40572	1,9	5,6	19610	13,6	-3,2
Componentes eletrônicos	48135	2,2	2,2	5588	3,9	3,7
Equipamentos de vídeo	10511	0,5	-1,3	2965	2,1	-4,2
Equipamentos de áudio	934	0	-1	327	0,2	-0,4
Equipamentos de medição	29618	1,4	1,4	371	0,3	3,9
Exportações Totais	2149811	100	1,4	144093	100	3

	América Latina			Brasil		
	Média	% total	TCM	Média	% total	TCM
Exportações totais TI e comunicações	34393	12,5	19,9	1797	3,4	26,8
Computadores e periféricos	9546	3,5	29,4	301	0,6	2,4
Equipamentos de escritório	486	0,2	0,7	107	0,2	8
Equipamentos de comunicação	4737	1,7	48,6	629	1,2	59,9
Semicondutores e outras partes elétricas	2460	0,9	4,3	162	0,3	20,9
Componentes eletrônicos	9142	3,3	9,9	367	0,7	10,1
Equipamentos de vídeo	5522	2	14,3	90	0,2	116,8
Equipamentos de áudio	229	0,1	-3,6	2	0	81,2
Equipamentos de medição	2270	0,8	19,8	140	0,3	23
Exportações Totais	274105	100	15,9	53124	100	2,4

Fonte: *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Naciones Unidas, CEPAL, 2001-2002.*

Em uma economia globalizada, a informação e o conhecimento são elementos cada vez mais importantes dentro da cadeia de valor. Se as tecnologias de informação e comunicações não são suficientes para solucionar a falta de igualdade econômica e social que afeta os países da região, podem ser um meio eficaz de transformar o setor exportador e aumentar a competitividade do setor privado graças aos aumentos de eficiência que se derivam do processamento de dados, a prestação de serviços incluindo o turismo, e a aquisição de partes e componentes eletrônicos. Exatamente por isso, este é um setor que não pode passar despercebido num processo de negociação internacional, e deve-se ter muita cautela na hora da negociação para não utilizar esse setor como barganha, mas valorizá-lo muito pois só ele é capaz de gerar uma verdadeira autonomia interna e propiciar a geração de valor agregado.

IV.4 O que a ALCA efetivamente representa para a RMC

A proposta do governo americano preocupa bastante os empresários do setor eletroeletrônico. As ofertas indicam desgravação tarifária imediata para produtos do segmento, exigindo contrapartida dos outros países. O problema é que, se isso for mesmo levado adiante, a competitividade do setor eletroeletrônico brasileiro ficará ameaçada, principalmente na área de tecnologia da informação. Segundo o vice-presidente da Associação Brasileira da Indústria Eletroeletrônica (Abinee), Sergio Galdieri, "É preocupante a proposta dos Estados Unidos. Com ela, seria impossível a atração de uma

fabricante de componentes e perderíamos o poder de barganha da tevê digital". Nesse cenário, as importações do setor, um dos mais deficitários, continuariam em um patamar elevado, visto que o saldo negativo da área que já chegou a US\$ 8,5 bilhões no fim da década de 1990. Reverter esse quadro se tornaria tarefa extremamente difícil.

A proposta do setor eletroeletrônica foi considerada por Galdieri como conservadora. Segundo ele, 10% dos produtos classificados poderão ter sua desgravação tarifária imediata, cerca de 30% dos bens devem ter um prazo de liberação até 10 anos, enquanto a maioria dos produtos, 60%, tem prazo sensível. Além disso, há também preocupação em relação ao fato de os Estados Unidos ainda não terem se pronunciado sobre barreiras não-tarifárias e regras de origem²¹.

Realmente os termos colocados pelos Estados Unidos para proposta da ALCA comprometeriam muito o funcionamento adequado dos setores intensivos em tecnologia no Brasil. Olhando para a região de Campinas, que conta em grande parte com grandes indústrias multinacionais nesses setores, poderemos identificar alguns problemas que poderão ser enfrentados com a efetivação desse acordo.

Primeiramente, no que tange os investimentos diretos externos. No que pudemos observar, o fluxo de IDEs no mundo tem sido decadente nos últimos anos, o que afeta diretamente a Região Metropolitana de Campinas, dado que muitas de suas instalações são de empresas internacionais. Com essa tendência já pudemos observar que nos últimos anos os investimentos direcionados para essa região tem sido muito pequenos. Com a assinatura do acordo da ALCA, podemos acreditar que essa tendência continue.

Um dos grandes atrativos para os IDEs no Brasil sempre foi o grande e promissor mercado interno, assim como a disponibilidade de mão de obra barata. Na medida em que há uma maior liberalização dos mercados sul-americanos, esses atrativos passam a não ser mais tão importantes, uma vez que um produto de algum país vizinho terá grande facilidade para penetrar o mercado brasileiro. Com isso, acredito pode-se ter uma tendência crescente de empresas multinacionais direcionarem seus investimentos para países vizinhos do Brasil em busca de benefícios maiores e custos menores. Assim, o Brasil não só perderia uma grande fonte de investimentos mas também poderia enfrentar

²¹ Valor Econômico – 17/02/2003

grandes problemas de balanço de pagamentos uma vez que passaria a importar grande parte dos produtos que poderia internalizar.

Com relação à balança comercial, mantidos os investimentos atuais e empresas transnacionais atualizadas na região, poderemos sim ter um superávit, à medida que poderemos nos tornar grandes exportadores de produtos intensivos em tecnologia para os países vizinhos. Porém podemos assumir que a grande parte dos insumos utilizados na produção desses produtos estaria vindo de fora. Com a liberalização dos mercados não haveria incentivo algum para grandes empresas transnacionais em trazerem seus centros de pesquisa e desenvolvimento, assim como fornecedores e fabricantes de componentes para a região. Assim teríamos também um grande aumento nos níveis de importação brasileiros. Isso poderia não efetivamente causar desequilíbrios de balança comercial, pois poderíamos apesar de estar importando os insumos, ainda conseguir exportar o produto final em grande quantidade.

De certa maneira isso até poderia ser visto com bons olhos, uma vez que nossa pauta de exportações estaria sendo diversificada e haveria um aumento na exportação de produtos de maior valor agregado. Porém, olhando internamente, para um país como o Brasil que busca o desenvolvimento interno e maior competitividade no mercado internacional, tal dinâmica não seria a mais adequada. Estaríamos apenas funcionando como “maquiladoras”, nos tornando um caso semelhante ao México, e desperdiçando o potencial interno que temos para crescer. A região de Campinas em particular, que além de ter empresas nesse setor, funciona como um grande centro de pesquisas devido às instituições e universidades da região, e seria extremamente prejudicada. Com toda a inovação vindo de fora se tornaria extremamente difícil manter os centros de P&D nacionais, até porque não haveria grandes estímulos e financiamentos. Além disso, a competitividade estaria aumentando muito se tornando um nicho cada vez mais difícil de ser penetrado.

A indústria nacional seria praticamente inteira eliminada nesse processo competitivo, restando pouquíssimas empresas que ainda seriam capazes de competir com as grandes forças internacionais. Para o Brasil que já não consegue registrar um grande número de patentes e tem pouquíssima propriedade intelectual a qual proteger, com a entrada em massa de grandes empresas, principalmente as americanas, que são

conhecidas por sua força nessas áreas, o Brasil poderia praticamente esquecer um dia se tornar competitivo nesse mercado. Sendo que suas patentes registradas seriam cada vez menores em quantidade e o país cada vez mais pobre em propriedade intelectual.

Para países menores, dentro do próprio Mercosul, como Paraguai e Uruguai, as propostas americanas não parecem tão penosas, pois esses países por serem pequenos e sem grandes indústrias avançadas, já perderam as esperanças de adentrar o mercado internacional tecnológico de alto valor agregado, e se contentariam com o livre acesso do mercado americano, considerado um dos maiores mercados consumidores do mundo, aos seus principais produtos de exportação. Essa medida, por si só, para os países pequenos já ajudaria a ajustar seus problemas de balanço de pagamentos e os colocaria em posições muito mais confortáveis.

Já para países de maior dimensão geográfica e com indústrias interna mais avançadas, isso só não bastaria, principalmente porque seus principais produtos para exportação são produtos intensivos em recursos naturais e mão de obra e portanto de baixo valor agregado. Uma simples abertura do mercado americano não seria suficiente. Para o Brasil em particular, é preciso que além de se obter ganhos no comércio internacional se tenha a possibilidade de continuar os programas de desenvolvimento interno, mantendo sua soberania e autonomia para fazer políticas macroeconômicas. Um acordo da ALCA que não possibilite tais condições portanto pode não ser o mais interessante para o país, e principalmente para a região de Campinas, que tem grande potencial de desenvolvimento, especialmente no que se refere à indústria intensiva em tecnologia.

Capítulo V

V.1 Conclusão e Considerações Finais

De acordo com a força tarefa sobre a Área de Livre Comércio das Américas do CEBRI²², o Brasil é um dos poucos países no mundo que está envolvido em uma teia complexa de negociações comerciais multilaterais, que criam problemas e oportunidades umas em relação a outras. Trata-se da abordagem ‘matricial’ em que Acordos específicos de liberalização repercutem nas negociações relativas aos demais. Além dessas prioridades de política comercial, o Brasil busca fortalecer bilateralmente sua posição em relação a outros mercados estratégicos, tais como Japão, Índia, China, Rússia e África do Sul. Nessa abordagem ‘sistêmica’ da ação comercial – e também política – do Brasil no exterior, o Brasil terá de fortalecer significativamente sua capacidade negociadora nessa plethora de acordos comerciais em que está envolvido, devendo agir com eficiência e agilidade nesses múltiplos cenários. Essa necessária versatilidade negociadora – que implica participação simultânea em todos esses cenários – não significa que o Brasil não deva eleger claras prioridades de política comercial.

Quanto à modalidade básica de negociação da ALCA, entende-se que a posição majoritária da sociedade brasileira, e a que se mostra política e tecnicamente viável, é a de negociar a Área segundo a estratégia ‘construtivista’ ou multilateral gradualista (*building blocks*), em oposição ao modelo de ‘absorção célere’ de todas as economias do hemisfério pela ALCA, conforme preconizado pelos EUA. Além disso, entende-se que as negociações da ALCA devem sempre ser acompanhadas e condicionadas pelos resultados da atual Rodada Doha da OMC, no que tange aos produtos e serviços sensíveis e de especial interesse para o Brasil. No caso da oferta norte-americana na ALCA para produtos têxteis, ficou patente, por exemplo, que o acesso dos produtos brasileiros ao mercado global, e mesmo o norte-americano, será muito mais facilitado no âmbito das negociações da OMC do que nos termos previstos para a implantação da ALCA.

²² Relatório sobre a Área de Livre Comércio das Américas, elaborado por uma força tarefa independente criada e patrocinada pelo CEBRI (Centro Brasileiro de Relações Internacionais) e pelo BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social).

Ainda no caso da ALCA, portanto, não resta dúvida de que a melhor maneira de se perseguir essa estratégia *building block* é investir e fortalecer arranjos regionais existentes, eventualmente chegando-se à consolidação de um espaço sul-americano estruturalmente robusto e que ofereça condições muito melhores para se ampliar a coordenação, a harmonização e a integração. A percepção prevalecente no Brasil é a de que esse esforço de concertação regional deva caminhar paralelamente ao da conformação da ALCA, o que se constitui, por sua vez, na única forma de conduzirmos, em alguma medida, esse processo e não nos deixar simplesmente conduzir por ele.

O jogo de sistemas no tocante à ALCA revela, em suma, duas realidades que se defrontam: hegemonia norte-americana do processo e capacidade de coordenação regional, considerando-se que a geografia ainda representa um fator de competitividade econômica e de relevância estratégica. Nesse ponto claramente não cabe uma ‘escolha’ propriamente dita, mas um imperativo de reforço dos laços culturais, políticos e econômicos no espaço sul-americano e entre esse espaço e os EUA. A questão estratégica fundamental é, portanto, a de traduzir para os EUA – a despeito do ritmo e do calendário pactuados para as negociações – que a integração sul-americana e seus arranjos derivados é antes uma complementação necessária, e não um estratagema contrário ao espírito das negociações de Miami, Santiago e Québec.

No que tange as propostas feitas pelo Mercosul em contra-posição aos Estados Unidos até agora podemos dizer que a diplomacia brasileira está seguindo pelos caminhos certos. A questão da queda de subsídios e medidas antidumping e uma procura árdua pelo espaço para nossa agricultura no mercado americano são de extrema validade. Porém, esse não deveria ser o foco central das negociações.

Voltando ao problema da competitividade externa, que está baseada na inserção no mercado de altas tecnologias e maior valor agregado, o Brasil falha ao querer brigar por sua agricultura tão arduamente dado que esses são produtos de muito baixo valor agregado. Apesar desse ser um ponto inicial muito válido, é preciso que o Brasil se preocupe com o desenvolvimento das políticas nacionais de incentivo a indústria de alto valor. Nesse aspecto, é considerada excelente a atitude do Itamaraty de buscar a diferenciação entre países desenvolvidos e em desenvolvimento nas negociações. Isso

poderia dar ao Brasil o espaço necessário para se desenvolver internamente antes de liberalizar por total e completo seu mercado.

Nesse sentido, é preciso que o Brasil consiga consolidar o Mercosul e ser bastante intransigente na sua proposta, podendo assim garantir o futuro do desenvolvimento nacional e um melhor posicionamento no mercado externo.

No caso da Região Metropolitana de Campinas, dadas as perspectivas sobre as negociações apresentadas e as características da região, um cenário provável seria do crescimento da região como uma “maquiladora”. A região por apresentar uma excelente infra estrutura logística, incluindo um grande aeroporto de cargas, torna-se extremamente atrativa para as empresas de alta tecnologia. Pois ali elas têm a facilidade tanto para importar componentes como para escoar o produto final para todo o mercado nacional e até mesmo internacional. Assim poderemos ver um crescimento da região e uma maior atração de investimentos, inclusive um aumento do emprego, destacando que o emprego não será de alta qualificação, pois as áreas de desenvolvimento e pesquisa, continuariam alocadas nas matrizes dessas grandes transnacionais. A região tenderia a crescer e continuar se consolidando como grande polo tecnológico, porém de grande transnacionais sem participação alguma das instituições de pesquisa locais, que apesar de presentes na região, não têm uma integração com o setor produtivo, e se essa tendência permanecer, esses vínculos seriam cada vez mais improváveis.

BIBLIOGRAFIA

Associação Comercial e Industrial de Campinas, “Relatório Econômico da Região Metropolitana de Campinas”, Campinas, SP, 2001.

Associação Comercial e Industrial de Campinas, www.acicnet.org.br

BATISTA, Paulo Nogueira. “A Alca e o Brasil”. Março, 2003.

Brazil U.S. Business Council, Update on the FTAA Negotiations, www.brazilcouncil.org

CANO, Wilson & **BRANDÃO**, Carlos A. (coords.), “A Região Metropolitana de Campinas: urbanização, economia, finanças e meio ambiente”, Campinas, SP: Editora da Unicamp, 2002.

Centro Brasileiro de Relações Internacionais (CEBRI) e Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), Relatório da Força Tarefa Independente sobre a Área de Livre Comércio das Américas. www.cebri.org.br

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Nações Unidas. “Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2001 - 2002.”

HABERFELD, Sérgio (org), “ALCA: Riscos e Oportunidades”, Barueri, SP: Manole, 2003.

HABERFELD, Sérgio, “Negociações Internacionais: é preciso compreender para fazer acontecer.”, in Câmara Americana de Comércio, São Paulo, 2003.

HABERFELD, Sérgio, “Ofertas na ALCA. Isto é apenas o começo.”, in Câmara Americana de Comércio, São Paulo, 2003.

HABERFELD, Sérgio, “O jogo da ALCA”, in Câmara Americana de Comércio, São Paulo, 2003.

LAPLANE, Mariano & SABATTINI, Rodrigo (cords.), “Estudo de Competitividade por Cadeias Integradas: impactos da zona de livre comércio em 20 cadeias industriais brasileiras”, Campinas, SP, 2003.

“Ministerial Declaration of Quito: seventh Meeting of Ministers of Trade of the Hemisphere”, Quito, Ecuador, 2002.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Secretaria de Comércio Exterior, “Evolução das Exportações Brasileiras por Estados da Federação entre 1990 e 2002”, Brasília, DF, 2003.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Secretaria de Comércio Exterior, Departamento de Planejamento e Desenvolvimento de Comércio Exterior, “Balança Comercial de São Paulo.”, Brasília, DF, 2003.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, www.mdic.gov.br.

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Secretaria de Comércio Exterior (MDIC) e Ministério de Relações Exteriores (MRE), “Mercosur: Lista inicial de oferta de bienes. Introducción.”, Confederação Nacional da Indústria - Negociações Internacionais, www.cni.org.br.

SIMÕES, Antônio J. F., “A ALCA no Limiar do Século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica”, in Banco Interamericano de Desenvolvimento – Instituto para a Integração da América Latina e Caribe, Buenos Aires, 2002.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), “Trade and Development Report, 2003”, Geneva and New York, 2003.

United States Trade Representative, “Área de Livre Comércio das Américas: Oportunidade para um mercado hemisférico”, in Informes Sobre Comércio, Washington, DC, 2003.

United States General Accounting Office, “Free Trade Area of the Americas: Negotiations Progress, but Successful Ministerial Hinges on Intensified U.S. Preparations”, Washington, DC, 2003.

United States Trade Representative, “National Trade Report on Foreign Trade Barriers: Brazil”, Washington, DC, 2003.

United States Trade Representative, “Summary of US Negotiating Positions for the Free Trade Area of the Americas”, Washington, DC, 2001.

United States Trade Representative, “Trade Facts: Free Trade Area of the Americas, 2003”, Washington D.C., 2003.

United States Trade Representative, “US Advances Bold Proposals in FTAA Negotiations to Create World’s Largest Market in 2005”, Washington, DC, 2003.

United States Trade Representative, www.ustr.gov

Valor Econômico, artigos variados.