



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

MÁRCIO MELO MAIA

OS IMPACTOS DO MERCOSUL NAS EXPORTAÇÕES DA CARAIBA METAIS

SALVADOR

1999

MÁRCIO MELO MAIA

OS IMPACTOS DO MERCOSUL NAS EXPORTAÇÕES DA CARAIBA METAIS

Trabalho de conclusão de curso
apresentado no curso de Economia da
Universidade da Bahia como requisito
parcial a obtenção do grau de Bacharel em
Ciências Econômicas.

Orientador: Prof^o. Hamilton de Moura
Ferreira Júnior

SALVADOR

1999

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer ao apoio recebido na realização da monografia, mormente a imprescindível ajuda na pesquisa e coleta de dados a Maria Raquel, bem como a minha irmã Marinízia, devido ao auxílio técnico de impressão e edição de texto. Se faz merecer também minha mãe, em virtude do apoio moral, que incentivou-me a precipitar a pesquisa o quanto antes para evitar a intempestividade dos prazos.

Ao professor Hamilton F. Júnior que soube indicar preciosas fontes de pesquisa que foram exaustivamente exploradas. Assim como a Marcelo Barreto, engenheiro de vendas da Caraíba Metais, que foi solícito e atencioso, pois apresentou-me todo o setor de comércio exterior da Caraiba, ademais forneceu-me material adequado que constitui o cerne do presente trabalho.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo apresentar os efeitos do Mercosul sobre as vendas da Caraíba Metais. Nosso foco será as exportações de vergalhão de cobre para o Mercosul a partir de 1995.

No capítulo 2 faz uma análise sobre a formação de blocos comerciais com ênfase na criação dos principais blocos econômicos do mundo, a União Européia e o Nafta, destacando suas características e formas de integração.

O capítulo 3 contém uma breve histórico da integração da América Latina, situando as tentativas de acordos comerciais que ocorreram nessa parte do continente americano, bem como descreve o processo de criação da ALALC e ALADI e suas principais características. Esse capítulo trata, também, da formação da zona de livre comércio que englobará todo o Continente através da formação da ALCA (Área de Livre Comércio da América).

O capítulo 4 aborda em especial do Mercosul, seu processo histórico e criação, além disso faz uma análise sobre os desafios que se tem de enfrentar bem como suas expectativas em relação ao futuro próximo. Ademais é traçado um perfil acerca dos aspectos institucionais e objetivos do Mercosul.

No capítulo 5 é apresentada a empresa Caraíba Metais - que é objeto de estudo - bem como é feito um estudo sobre o setor metalúrgico no Mercosul e as dificuldades intrínsecas do mercado de commodities. Adicionalmente é erigido um breve comentário concernente ao processo de industrialização baiano. Outrossim, esse capítulo mostra os efeitos do Mercosul nas vendas da Caraíba Metais, analisando as exportações de vergalhão para o Mercosul a partir de 1995.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO

2 A FORMAÇÃO DE BLOCOS COMERCIAIS

2.1 MOTIVAÇÕES PARA A CRIAÇÃO DE BLOCOS COMERCIAIS

2.2 O MOVIMENTO PARA A CRIAÇÃO DE BLOCOS COMERCIAIS

2.3 UNIÃO EUROPÉIA

2.4 NAFTA

3 A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA DA AMÉRICA LATINA

3.1 INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

3.2 HISTÓRICO DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA DA AMÉRICA LATINA

3.3 A ALALC

3.4 A ALADI

3.5 A ALCA

4 O MERCOSUL

4.1 ANTECEDENTES HISTÓRICO E A CRIAÇÃO DO MERCOSUL

4.2 OBJETIVOS E ASPECTOS INSTITUCIONAIS

4.3 UMA ANÁLISE DO MERCOSUL

4.4 DESAFIOS E PERSPECTIVAS

5 IMPACTOS DO MERCOSUL NA CARAÍBA METAIS

5.1 DESAFIOS COMPETITIVOS PARA O MERCADO DE COMMODITIES

5.2 UMA BREVE RETROSPECTIVA DA INDUSTRIALIZAÇÃO BAIANA

5.3 A BAHIA E O MERCOSUL

5.4 OS IMPACTOS DO MERCOSUL NO SETOR METALÚRGICO BAIANO

5.5 CONSIDERAÇÕES SOBRE A CARAÍBA METAIS

5.6 OS REFLEXOS DO MERCOSUL NAS EXPORTAÇÕES DA CARAÍBA METAIS

6 CONCLUSÕES

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1 INTRODUÇÃO

Os anos 80 caracterizaram-se pelo início de uma nova tendência; a globalização e a segmentação da economia mundial em blocos regionais, substituindo as tradicionais negociações no comércio internacional entre os países, destacando-se o novo impulso da integração europeia, a formação do Nafta e a constituição do Mercosul.

A globalização é um fenômeno complexo e multifacetado, e compreende uma grande variedade de eventos ocorrendo em várias esferas da atividade humana simultaneamente. Paralelamente ao fenômeno da globalização ocorre em todo mundo uma tendência crescente a formação de blocos comerciais.

Na esfera da globalização industrial, o papel da grande empresa tem chamado a atenção, pois 60% do comércio mundial é realizado por empresas de grande porte, as chamadas transnacionais.

Contudo, cabe analisar se o surgimento de blocos econômicos contribui para o fortalecimento das grandes empresas que participam intensamente do comércio exterior.

A empresa objeto da análise é a Caraíba Metais, uma vez que possui intensa relação com o comércio internacional, e tem como pano de fundo um bloco econômico - o Mercosul.

A empresa Caraíba Metais tornou-se objeto deste nosso trabalho devido a sua importância - é a única produtora de cobre metálico do Brasil - bem como ao fato de possuir clientes no mundo inteiro; negocia com a mesma desenvoltura tanto com americanos quanto com japoneses, além de europeus e até países do Oriente Médio.

É interessante verificar qual o efeito real do Mercosul sobre os negócios da empresa, se, de fato, o Mercosul beneficiou a Caraíba Metais em sua relação com os países membros do bloco, apesar da distância entre as operações da empresa na Bahia e os países do Cone Sul.

Este trabalho tem como objetivo apresentar os efeitos do Mercosul sobre as vendas da Caraíba Metais. Nosso foco será as exportações de vergalhão de cobre para o Mercosul a partir de 1995.

Além deste capítulo introdutório, o capítulo 2 faz uma análise sobre a formação de blocos comerciais com ênfase na criação dos principais blocos econômicos do mundo, a União Européia e o Nafta, destacando suas características e formas de integração.

O capítulo 3 contém uma breve história da integração da América Latina, situando as tentativas de acordos comerciais que ocorreram nessa parte do continente americano, bem como descreve o processo de criação da ALALC e ALADI e suas principais características. Esse capítulo trata, também, da formação da zona de livre comércio que englobará todo o Continente através da formação da ALCA (Área de Livre Comércio da América).

O capítulo 4 aborda em especial do Mercosul, seu processo histórico e criação, além disso faz uma análise sobre os desafios que se tem de enfrentar bem como suas expectativas em relação ao futuro próximo. Ademais é traçado um perfil acerca dos aspectos institucionais e objetivos do Mercosul.

No capítulo 5 é apresentada a empresa Caraíba Metais - que é objeto de estudo - bem como é feito um estudo sobre o setor metalúrgico no Mercosul e as dificuldades intrínsecas do mercado de commodities. Adicionalmente é erigido um breve comentário concernente ao processo de industrialização baiano. Outrossim, esse capítulo mostra os efeitos do Mercosul nas vendas da Caraíba Metais, analisando as exportações de vergalhão para o Mercosul a partir de 1995.

2 A FORMAÇÃO DE BLOCOS COMERCIAIS

2.1 MOTIVAÇÕES PARA A CRIAÇÃO DE BLOCOS COMERCIAIS

Até a primeira metade do Século XIX, prevalecia, no mundo da política e nos meios acadêmicos, a idéia de que o comércio internacional era motivado apenas, ou principalmente, por interesses nacionais. O comercio era visto como um meio através do qual cada nação individualmente deveria extrair o máximo de vantagens para si própria, e acreditava-se que os ganhos de um país seriam alcançados sempre a expensas de outros países.

Predominavam, naquela época, a crença de que não poderia haver “ganhos recíprocos” entre as nações, através das relações internacionais de comércio, e a de que a proteção de todas as atividades domésticas contra a concorrência estrangeira e a manutenção de importações em níveis mínimos eram a política mais acertada a ser seguida pelos governos para se obter a maximização da riqueza nacional

Assim pensavam os políticos, os governantes e os economistas da era mercantilista, ou seja, aqueles que viveram nas primeiras fases da constituição do nosso mundo moderno.

Com Adam Smith, David Ricardo e John Stuart Mill e os demais pensadores sociais que passaram a ser chamados de clássicos, mudam radicalmente a visão do mundo e a percepção do significado do comércio.

Se os mercantilistas eram radicalmente nacionalistas e protecionistas, os economistas que lhes sucederam tornaram-se radicalmente internacionalistas, defendendo a universalização dos mercados com mínima interferência dos governos e com o maior grau possível de liberdade comercial. Esses economistas acreditavam que o mundo ideal era um mundo sem fronteiras, um mundo onde todos pudessem escolher livremente o melhor lugar para morar, para trabalhar e investir os seus capitais.

O comércio internacional, então passou a ser visto como uma forma de alargamento das estreitas fronteiras nacionais e como um poderoso mecanismo de elevação da produtividade dos recursos produtivos, de promoção do crescimento econômico e de avanço na esfera social.

As vantagens de uma economia mundial mais aberta eram enormes, segundo os economistas clássicos. Um comércio mais livre propiciaria uma substancial elevação da eficiência no uso dos recursos domésticos, permitiria a cada país importar bens que outras nações eram capazes de produzir a custos muito mais baixos - beneficiando a grande maioria da sociedade, que eram os consumidores - possibilitaria a expansão da divisão do trabalho em escala mundial, libertando as economias nacionais da estreiteza do seu mercado interno, e estimularia os produtores domésticos a serem mais eficientes e mais competitivos.

A aspiração dos economistas clássicos do Século XIX, de um mundo sem fronteiras comerciais - apesar de já ser quase realidade, hoje, para os quinze países da União Européia - está muito longe ainda de ser alcançada. Na verdade, durante a maior parte da época em que eles viveram e ainda várias décadas depois, o mundo vivenciou o reinado do nacionalismo e do imperialismo econômico e político, com a eclosão de inúmeros

conflitos armados regionais e duas grandes guerras mundiais. A busca de mercados a qualquer custo, a luta pelo controle de matérias primas em terceiros países e a geopolítica do alargamento das bases territoriais nacionais, através da constituição de colônias em todas as partes do mundo, marcaram profundamente o crescimento das economias desenvolvidas até o passado recente.

Mas ficou presente a lição dos economistas do Século XIX : a de que um mundo mais aberto, mais cooperativo e mais harmônico, constitui uma extraordinária alavanca para o progresso social e para a elevação do bem-estar de todos os povos. (Barros, 1996 p 26)

E apesar dos graves problemas que o mundo apresentou e continua apresentando nessa última metade do Século XX, não se pode negar que muito dos grandes avanços na área econômica, social, política e cultural de uma apreciável parcela da humanidade, se deve à expansão das relações internacionais de comércio. Hoje, mais do que em qualquer época, exportações e importações de bens, de serviços, de capitais e de tecnologia são vitais para o desenvolvimento econômico e para a preservação dos níveis de bem-estar de praticamente todas as nações do mundo.

Até nações que muito recentemente ainda acreditavam poderem continuar isoladas das influências externas - como a China comunista e o Vietnã - vêm realizando, em anos recentes, uma impressionante abertura ao capital internacional, procurando integrar-se aos mercados mundiais de bens, serviços e tecnologia.

Nos anos 30 e 40 deste Século, os teóricos passaram a dar maior atenção aos problemas relacionados à integração econômica entre os países, desenvolvendo-se análises mais complexas a respeito do assunto. À época, havia uma quase unanimidade a favor da constituição de união alfandegária tanto por parte de protecionistas, quanto pelos adeptos do livre comércio. Para os primeiros eliminando-se as barreiras comerciais de uma determinada região, ampliar-se o tamanho do mercado protegido da concorrência externa para as firmas dos países envolvidos, levando a um aumento da prosperidade regional. Já para os defensores do livre comércio, os processos de integração eram considerados desejáveis por se constituírem numa aproximação ao livre comércio. Os acordos bilaterais

seriam apenas um caso particular da liberalização comercial total proporcionando portanto, efeitos análogos, porém com intensidade diferente.

Após a Segunda Guerra Mundial, a economia mundial presenciou enormes avanços nas iniciativas de liberalização do comércio internacional, registrando significativo declínio nas restrições tarifárias da parte dos países industrializados. Ao longo de lentas e custosas negociações multilaterais, em oito sucessivas rodadas do GATT - da primeira, de 1947, à última, concluída em 1993 - chegou-se à conclusão de que o mundo industrializado havia praticamente eliminado as antigas e mais tradicionais formas de protecionismo explícito.

Todavia, embora as diversas rodadas de negociações do GATT tenham praticamente desmantelado o “velho protecionismo”, surgiu, simultaneamente à redução das tarifas alfandegárias, um conjunto de novas restrições ao comércio - as barreiras não-tarifárias - caracterizando o que passou a ser chamado de “novo protecionismo” do Primeiro Mundo, e que se manifesta através de formas mais veladas e mais sutis de discriminação contra importações.

Essas barreiras não-tarifárias afetam grande parcela do comércio mundial, mas atingem de modo especial os países menos desenvolvidos e, particularmente aqueles que já alcançaram estágio intermediário de industrialização, a exemplo do Brasil - porque tais barreiras se voltam, em larga medida, para conter as exportações competitivas de produtos industrializados e agro-industriais intensivos em mão de obra, dos países em desenvolvimento.

Além de barreiras não-tarifárias, os países desenvolvidos ainda têm lançado mão de dois outros tipos de instrumentos de política comercial, que em muito tem afetado as exportações brasileiras: a prática de acordos de preferências comerciais excluem a América Latina de modo geral, e uma política de forte proteção aos agricultores, através de subsídios à produção e à exportação e da aplicação de impostos elevados contra exportações competitivas de bens de origem agrícola pelos países latino-americanos.

A partir da década de 1990, com a finalização da Rodada Uruguai e a criação da Organização Mundial do Comércio - OMC - a expectativa é a de que o mundo venha a

realizar um decidido avanço na direção de um sistema multilateral de negociações, incluindo uma redução significativa das barreiras não-tarifárias, uma diminuição da proteção à agricultura pelos países desenvolvidos e um declínio da importância dos esquemas de preferência comerciais discriminatórios. Da parte dos países em desenvolvimento, por sua vez, será exigido o abandono de políticas industriais protecionistas, um esforço crescente para a abertura de suas economias, e o respeito a certos requisitos relativos ao meio ambiente e normas sociais e trabalhistas (Soares , 1995;p 15).

2.2 O MOVIMENTO NA DIREÇÃO DA FORMAÇÃO DE BLOCOS REGIONAIS DE COMERCIO

Os processo de globalização, do crescimento da interdependência e de uma maior liberalização do comércio exterior, em curso nas últimas décadas em praticamente todos os países do mundo, vem sendo acompanhados por algumas características contraditórias: uma tendência de fragmentação da economia mundial em blocos regionais de comércio, pela adoção de diversos regimes de preferências comerciais beneficiando alguns países, mas discriminando outros, e pelo levantamento de barreiras não-tarifárias ao comércio internacional. A proliferação de acordos de preferências de comércio, a excessiva proteção desses países à agricultura e a progressiva substituição das restrições diretas ao comércio (na forma de tarifas alfandegárias) por barreiras não-tarifárias, vem causando substanciais danos à certas economia não pertencentes ao núcleo do poder mundial.

Todas as evidencias disponíveis sinalizam que a integração das economias nacionais numa economia global está ocorrendo num ritmo espantoso, nas esferas da produção, da circulação, do consumo e das finanças.

Todavia, se forças políticas, econômicas e tecnológicas estão dirigindo as economias do mundo para níveis mais alto de globalização, estas mesmas forças estão conduzindo a movimentos, até certo ponto contraditórios, de fragmentação da economia internacional em áreas de preferências comerciais ou blocos regionais de comércio. Ou seja: a tendência à globalização vem sendo acompanhada também pela formação de blocos regionais, a regionalização da economia mundial, através de variados instrumentos de integração como as áreas de livre comércio, união alfandegária e mercados comuns.

Se a criação desses agrupamentos de países pode ser vista como uma evidencia da importância de um comércio mais livre e como um reconhecimento das vantagens da cooperação internacional e da harmonização de políticas nacionais, por outro lado também tem servido para que esses grupos de países pratiquem políticas discriminatórias contra outras nações e extraiam vantagens econômicas, políticas e sociais, as expensas de outras economias nacionais.

Esta tendência à criação de áreas regionais de comercio, em oposição à evolução de uma economia internacional baseada em práticas multilaterais de comercio, vem se constituindo numa das características mais marcantes da nova ordem em gestação no mundo contemporâneo.

As motivações para a criação de blocos regionais de comércio são as mais diversas. Em principio, o regionalismo pode ser interpretado como uma tentativa de se promover a liberdade de comércio em um espaço geográfico mais limitado. Embora os fatores dominantes para a associação de países difiram caso a caso, parece haver sempre os seguintes propósitos comuns nessas associações: o aumento dos níveis de bem-estar, decorrentes dos esperados incrementos de renda e de eficiência; o aumento da capacidade de negociação com terceiros países ou outras associações de países; a ampliação de mecanismos de cooperação no âmbito regional através da melhoria nas relações diplomáticas e do estreitamento de vínculos políticos com países vizinhos.

Em alguns casos, a integração regional é motivada predominantemente, ou quase que exclusivamente, pôr considerações econômicas; em outras, razões políticas ou geopolíticas fornecem o móvel determinante de iniciativas de integração.

O enorme sucesso da Comunidade Econômica Européia foi logo seguido pôr movimento de integração regional em várias partes do mundo, provocando uma corrida para a formação de novos blocos regionais de comércio - especialmente entre as nações das Américas do Sul e Central e África. Mas o fortalecimento da tendência à regionalização do comércio foi deflagrado mais uma vez pela própria Europa, através de várias iniciativas de alargamento do seu espaço comunitário. A Europa dos 6, do Tratado de Roma de 1957, ao incorporar o Reino Unido, a República da Irlanda e a Dinamarca, em 1973, a Grécia, em 1981, e Portugal e Espanha, em 1986, tornou-se neste último ano, a Europa dos 12, e continuou, a partir de então, buscando novas associações. Com o Ato Único Europeu de 1986 e a assinatura, em 1992, do Tratado da União Européia, criando o Espaço Expandido Europeu e incorporando mais outras três nações do continente, que ainda haviam permanecido na AELC, foi dado um passo crucial para uma maior integração das nações européias, tanto no sentido do aprofundamento da própria integração como na intenção da incorporação futura de outros membros na Comunidade.

Todavia, embora a integração européia seja vista como uma realização positiva por largos círculos em todo o mundo, tem também sido fonte de análises não tão otimistas quanto aos resultados até então alcançados por essa integração, especialmente no que se refere ao relacionamento dos europeus com a comunidade internacional.

Na origem desse pessimismo está a antiga preocupação dos economistas de que a criação de uma área de livre comércio, de uma união aduaneira, ou de um mercado comum, não conduzem necessariamente o mundo a práticas mais livres de comércio e à eliminação de situações de conflito entre as nações, porque a constituição dessas áreas combinam dois efeitos simultâneos e contraditórios: torna a circulação de bens, serviços e capitais mais livre entre os países membros de uma comunidade, mas coloca restrições e barreiras em relação ao exterior dessas áreas - ou seja, para países não membros de cada comunidade.

Nesse contexto, o próprio fato de o “exemplo ” ter sido seguido por muito países de outros continentes pode ser muito bem uma evidência de que uma série de dificuldades e de conflitos de interesses vem emergindo no bojo da integração européia. A constituição de um Mercado Único Europeu pode não merecer apenas ser festejada; pode também tornar-se uma fonte de desencontros com o restante da comunidade internacional. Um Mercado Único pode tornar-se a ameaça de um mercado único, na medida em que se transforme no que veio a ser denominado nos anos 1980, nos círculos acadêmicos e empresariais não-europeus, de a Fortaleza Europa.

O resultado desses processos, porém, pode ser a geração de um círculo vicioso, com cada vez mais fragmentação do comércio mundial e cada vez menos multilateralismo e cooperação em escala global.

O cenário que se projeta é o de uma fragmentação crescente da economia mundial e uma escalada de confrontos e desencontros na arena internacional.

Em suma, a aceleração das taxas de crescimento do comércio internacional e dos fluxos de serviços, de capitais e de tecnologia, nas últimas décadas, aumentou significativamente a interdependência das economias nacionais em todo o mundo. O movimento em direção a uma maior abertura comercial, tanto nos países desenvolvidos quanto nas nações em desenvolvimento, em anos recentes, sinaliza para o aprofundamento, ainda maior, dessa interdependência no próximo milênio e parece atestar a força do processo de globalização em curso em todos os continentes. Contraditoriamente, porém, os anos 1970 e 1980 testemunharam as dificuldades da generalização de práticas multilaterais de comércio, manifestadas nas inúmeras iniciativas de formação de blocos regionais de comércio, onde se objetivava a derrubada de barreiras comerciais entre os países integrantes desses blocos, mas acenando-se para a colocação de restrições crescentes às relações com outras economias de países fora do bloco. Após o término das negociações da Rodada Uruguai, em 1993, da assinatura do Ato Final dessa rodada por mais de 125 países, em 1994, e com o início do funcionamento da OMC, a partir de janeiro de 1995, vem sendo criada a expectativa de que os movimentos que levaram aos processos de formação de blocos regionais se fortaleçam, mas evoluam numa nova perspectiva: a do regionalismo aberto,

que consiste na consolidação de iniciativas regionais de integração, mas sem que as economias integradas se constituam “fortalezas” protecionistas em relação aos países não membros de cada bloco comercial.

2.3 UNIÃO EUROPÉIA

Bloco econômico formado por 15 países da Europa ocidental. Conhecida inicialmente como Comunidade Econômica Européia (CEE), essa organização passa formalmente a se chamar União Européia (UE) em 1993, quando o Tratado de Maastricht entra em vigor. É o terceiro maior bloco econômico do mundo em termos de PIB, com população de 371,4 milhões em 1996.

O início da formação do bloco econômico da Europa decorre de anos de negociações, cuja semente foi plantada logo após a II Guerra Mundial. Com a destruição da Europa após a guerra, sob o comando dos EUA foi criado o Plano Marshall, com objetivo de reconstruir os países destruídos, e uma das condições estabelecidas pelos americanos para a implementação daquele plano, foi que os países europeus deveriam organizar um programa comum de reconstrução, organizado no âmbito do CCEE (Comitê de Cooperação Econômica Européia), criado na Conferência de Paris de 1947. A partir desse comitê foi criado um grupo de estudo sobre a implantação de uma união alfandegária, cujos primeiros relatórios foram pessimistas em relação à sua aplicação naquele momento. Mas, é desse primeiro comitê que surge a OECE (Organização Européia de Cooperação Econômica), com participação de 16 países da Europa. E uma das suas primeiras medidas, em 1949, foi a criação de um sistema multilateral de compensações, chamada União Européia de Pagamentos, que era de suma importância para o desenvolvimento do comércio recíproco da região e um ponto de partida para a conversibilidade das moedas européias.

O projeto de reconstrução econômica que estava em curso nesta época, levantou a discussão da questão da integração econômica da Europa. As experiências de integração na região já existiam, especialmente entre os pequenos países, como é o caso da Bélgica e de Luxemburgo que tinham constituído uma união aduaneira desde 1922, e que posteriormente, após a Segunda Guerra, participariam desse acordo os Países Baixos.

Em janeiro de 1948, entrava em vigor pela Convenção de BENELUX a união aduaneira entre Bélgica, Luxemburgo e Países Baixos, na qual esses países se propunham a criar um território econômico em que nada se oporia à livre circulação de bens, serviços, capitais e pessoas, a eliminar qualquer discriminação entre produtos e produtores nacionais respectivos, a instaurar uma política econômica, fiscal, financeira e social coordenada, a instituir uma TEC (Tarifa Externa Comum), a estabelecer uma política comercial e cambial comum com relação à terceiros, e a promover o bem-estar social de seus povos. (ALMEIDA, 1995, p 57)

Com os resultados positivos alcançados em pouco tempo com o incremento do comércio entre os países membros do BENELUX, no início da década de 60 os países membros já consideravam cumprido grande parte do pretendido na união econômica. Apesar de não ter conseguido implementar alguns dos seus objetivos, como a coordenação de políticas macroeconômicas, o BENELUX serviu de inspiração e modelo às experiências de integração que vieram a seguir na Europa., como a CECA e a CEE.

Outros países nesse período continuavam a progredir com relação ao integracionismo, sobretudo os dois grandes, Alemanha Ocidental e França. Em 1950, é criada a Autoridade Internacional do Ruhr, dedicada à organização carbonífera na Europa Ocidental. E no ano seguinte, em 1951, através do Tratado de Paris, é criada a CECA (Comunidade Européia do Carvão e do Aço), que é o primeiro passo para uma integração européia mais ampla. Os países que faziam parte desse tratado eram além da França e Alemanha, os membros do BENELUX, e a Itália.

Os mecanismos e o modo de funcionamento que regulavam a CECA, com uma alta autoridade supranacional, em que as decisões tomadas pelo seu órgão superior são

obrigatórias em todos os seus elementos e aplicáveis pelo simples efeito da sua publicação, já poderia ser considerado como um mercado comum em embrião, a ser implementado posteriormente pelo Tratado de Roma.

Em 1957 a Europa dá um passo decisivo para sua integração, com a assinatura do Tratado de Roma, que criava a CEE e a EURATOM ou CEEA (Comunidade Européia de Energia Atômica). Os integrantes originais foram a Alemanha, França, Bélgica, Holanda, Itália e Luxemburgo, posteriormente, em 1973, incorporam-se a Dinamarca, Irlanda e Reino Unido; em 1981, a Grécia; em 1986, Espanha e Portugal, e mais recentemente a Áustria, Suécia e Finlândia.

O Tratado de Roma contemplava o funcionamento de um mercado comum, com o objetivo de abrir as fronteiras e tornar livre a mobilidade de mercadorias, serviços, mão-de-obra e capitais no espaço comunitário e ainda, implementar medidas econômicas comuns e harmonizar leis e políticas de comércio exterior. Previa, por parte dos países membros, algumas ações importantes ao seu funcionamento: eliminando, no âmbito da CEE, os direitos aduaneiros e as restrições quantitativas ao comércio de mercadorias; relação a terceiros países; eliminação dos obstáculos à livre circulação de pessoas, serviços e capitais; a adoção de políticas comuns para a agricultura; estabelecimento de um regime que garanta que a concorrência não seja distorcida no mercado comum; aplicação de processos que permitam coordenar as políticas econômicas dos estados membros e sanar os desequilíbrios das suas balanças de pagamentos. (Pedreira, 1993, p. 39)

O Tratado de Maastricht aprovado em dezembro de 1991, é composto por dois outros : o da União Política e o da União Monetária e Econômica. Estipulava, como de fato, para 1999 a criação de uma moeda única, o euro, que inicialmente só será usada em transações bancárias. Em 2002, as notas começarão a circular na Europa com poder legal de efetuar quaisquer pagamentos.

Existem cinco pré-requisitos para que os países sejam admitidos na União Monetária e Econômica: déficit público máximo de 3% do PIB, inflação baixa e controlada, moeda

estável, dentro da banda de flutuação do Mecanismo Europeu de Câmbio; taxa de juro de longo prazo controlada. Dos países membros, em 1997, apenas Luxemburgo cumpre todos os pré-requisitos.

No âmbito social ficam definidos quatro direitos básicos dos cidadãos da UE : livre circulação, assistência previdenciária, igualdade entre os homens e mulheres e melhores condições de trabalho. O crescimento do desemprego aumenta o número de críticos a políticas de austeridade econômica. O Acordo de Amsterdã, em 1997, instituiu o capítulo do emprego como política comum a todos os membros. (Soares,1995,p.22)

O mesmo acordo adia para o ano 2002 a decisão sobre a criação de um braço armado da UE, uma vez que o tratado lança as bases para uma política externa e de defesa europeia. Já o acordo de Schengen determina o fim do controle de fronteira entre seus signatários, cuja exceções são a Grã-Bretanha, a Republica da Irlanda e a Dinamarca.

Os principais organismos da UE são a Comissão Europeia, o Conselho de Ministros e o Parlamento Europeu. A Comissão Europeia é o órgão executivo responsável pelo cumprimento dos tratados firmados pelos países membros. Composta de 15 comissários e chefiada por uma espécie de primeiro ministro, a comissão opina sobre os acordos e implementa as decisões do Conselho de Ministros. Este conselho é o órgão legislativo da organização e coordena as políticas econômicas gerais das nações participantes. É formado pelos chanceleres dos países membros, que a cada seis meses se revezam em sua presidência. O Parlamento Europeu delibera sobre todas as decisões a ser tomadas pela UE e fiscaliza sua execução orçamentária. (Sanguinetti,1998,p.51)

2.4 NAFTA

O Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) é um instrumento de integração entre a economia dos Estados Unidos, Canadá e México, respeitando os

princípios da OMC. O primeiro passo para a criação do Nafta aconteceu em 1998, por iniciativa dos norte-americanos e canadenses, aos quais se somam os mexicanos em 1992. A ratificação do tratado, em novembro de 1993, veio consolidar o intenso comércio regional já existente na América do Norte e como mecanismo institucional para enfrentar a concorrência representada pela União Européia. Entrou em vigor em 1 de janeiro de 1994 e estabelecendo o prazo de 15 anos para a total eliminação de barreiras alfandegárias entre os três países.

Outro fato importante que se pode ressaltar é que o Nafta é o primeiro acordo de livre comércio com participação de países desenvolvidos e em desenvolvimento, no caso o México. Apesar das disparidades e assimetrias existentes, de um lado, pelo EUA e Canadá e, do outro, o México, o acordo não prevê um tratamento diferenciado para o México. Assim, os ganhos esperados para este país deverão decorrer do aumento nos fluxos de comércio, especialmente nos investimentos.

Dentre os principais pontos relativos ao Nafta cabe citar alguns:

Uma cláusula de adesão que permite a ampliação da zona de livre comércio, devendo os candidatos à admissão no Nafta preencher os seguintes requisitos mencionados pelo governo Norte Americano: estabilidade macroeconômica e políticas orientadas para o fortalecimento da economia de mercado; aceitação das cláusulas sobre propriedade intelectual; negociação de acordos para a proteção de investimentos.

A regra de origem, para o comércio de automóveis, especifica que veículos podem se beneficiar do acordo se, inicialmente, 50% dos componentes e da força de trabalho tiverem origem na América do Norte. (Marciel, 1997,p.31)

Cerca de 50% dos produtos industriais exportados dos EUA para o México serão comercializados sem incidência de tarifas a partir de 1 de janeiro de 1994; esse percentual passa a 65% em 1 de janeiro de 1998 e a 100% em 1 de janeiro de 2003.

O Nafta tem a peculiaridade de não incluir regras trilaterais para o setor agrícola. Foram negociados dois acordos bilaterais separados: EUA-México e Canadá-México. O

comércio EUA-Canadá continua a ser regulado pelo Acordo bilateral de livre comércio. (Didonet, 1993, p 05).

Até o ano 2000, serão virtualmente eliminadas todas as barreiras as restrições mexicanas sobre acesso a seu mercado de serviços financeiros, bem como sobre a dimensão de firmas individuais.(Didonet,1993,p.02). Posteriormente, até 2007, medidas de salvaguardas temporárias poderão ser aplicadas nos setores bancário e de seguros.

O Nafta assegura tratamento nacional ao investidor dos países signatários, bem como direito de recurso a arbitragem internacional no caso de disputa legal com o Governo local. Serão eliminados requisitos de desempenho (como por exemplo exigências de conteúdo nacional mínimo ou exportação de um percentual mínimo da produção.)

O Nafta amplia os dispositivos criados pelo Acordo de Livre Comércio EUA-Canadá para o intercâmbio de serviços. Virtualmente, todas as áreas de serviços são cobertas pela legislação liberalizante do Nafta, com exceção do transporte aéreo e certo segmentos das telecomunicações. Como regra geral, garante-se tratamento nacional ao fornecedor de serviços estrangeiros. (Didonet, 1993, p 04)

O Nafta é uma experiência de integração bem menos ambiciosa do que os modelos da CEE e do MERCOSUL, já que esse acordo deixa de lado a questão da unificação alfandegária e os problemas de unificação cambial e monetária. O Nafta, para os líderes americanos não representa apenas a iniciativa dos EUA criarem uma zona de livre comercio para a América do Norte, mais sim o ponto de partida para a integração da América Latina inteira, do Alasca à Terra do Fogo, proposta que integra a Iniciativa para as Américas (IPA) lançada pelo governo Bush em 1990.

3. A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA DA AMÉRICA LATINA

3.1 INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

A integração econômica pode ser definida como o processo de criação de um mercado integrado, a partir da progressiva eliminação de barreiras ao comércio, ao movimento de fatores de produção e a criação de instituições que permitam a coordenação, ou unificação, de políticas econômicas em uma região geográfica contígua ou não.

Pode-se observar historicamente as seguintes formas de integração ; Área de livre comércio, definida como uma região em que os países membros eliminaram barreiras ao comércio intra-regional, mas mantêm políticas comerciais independentes com relação a países não membros. Isto é, uma área de livre comércio tem idealmente tarifa zero entre os países membros, mas com países não membros essas barreiras são definidas independentemente, sem considerar interesses ou conveniências dos outros países do bloco. Neste caso é necessário estabelecer os critérios que definem a nacionalidade de um produto para beneficiar-se da política tarifária regional. O instrumental que garante este

benefício é o **Certificado de Origem**, com regras acordadas entre os países membros. (Gonçalves, 1998,p.12)

Cabe citar alguns tratados de livre comércio - NAFTA (Tratado de Livre Comercio Norte Americano), EFTA (Associação Européia de Livre Comercio), ALALC (Associação Latino Americana de Livre Comércio).

Outra forma de integração é também conhecida como União Aduaneira definida como uma área de livre comércio, onde os países membros acordam seguir uma política comercial comum com referência a não membros. Isto é, adotam uma Tarifa Externa Comum (TCE), ou uma política setorial comum (pôr exemplo, a Política Agrícola Comum da União Européia), aplicáveis a países fora da região. Neste caso não há necessidade de Certificado de Origem, uma vez que qualquer produto que for importado será submetido às mesmas regras na região.

Exemplos de união aduaneira - a união aduaneira formada pelos estados germânicos em torno da Prússia em 1834 (isto é, o Zollverein). O Mercosul que, embora tenha por objetivo construir um mercado comum, pode ser considerado atualmente apenas uma união alfandegária incompleta.

Adicionalmente, o mercado comum é considerado uma união alfandegária onde há livre circulação de fatores de produção. Isto é, mão de obra, capital e empresas podem mover-se livremente entre os países da região sem qualquer restrição a sua circulação.

O melhor exemplo de mercado comum é a Comunidade Econômica Européia. Desde 1992 esta passou a se chamar União Européia, e estabeleceu um cronograma para a sua transformação em uma união monetária até o fim do século. Entretanto, deve-se ressaltar que a União Européia é, no momento, apenas um mercado comum.

A União econômica ou monetária é um mercado comum onde há unificação das políticas monetárias e fiscais. Com o estabelecimento da união econômica, a união dos mercados é atingida. Com o estabelecimento de autoridades econômicas centrais, os países membros tornam-se efetivamente regiões em um único mercado. Em termos

econômicos desaparece, portanto, a soberania de cada nação, que é totalmente transferida para a autoridade central.

Além da união econômica há somente a formação de uma união política, ou uma confederação, onde a região transforma-se juridicamente em um único país. Deve-se observar que essas formas de integração não formam necessariamente estágios de integração. Várias dessas formas, tais como a área de livre comércio, ou o mercado comum, podem ser implementadas diretamente, sem que se tenha por objetivo seguir para níveis mais profundos de integração.(Gonçalves, 1998, p.11)

3.2 HISTÓRICO DA INTEGRAÇÃO DA ECONOMIA LATINO AMERICANA

Em 1941, o Brasil e a Argentina esboçaram a primeira tentativa de formação de uma união aduaneira, contudo a iniciativa malogrou devido a diferenças políticas e diplomáticas que recrudesceram após o ataque japonês a Pearl Harbor e da tomada de posições opostas com relação a atitude frente as potências da Eixo. Com a criação da CEPAL em 1948, liderada por Raul Prebisch o movimento integracionista ganha vitalidade e várias reuniões trataram do tema com o objetivo de se criar uma zona de livre comércio latino americana. No segundo governo Vargas (1950-53) foram feitas tentativas de aproximação política e econômica entre Brasil, a Argentina e o Chile, ensaiadas pelo líder argentino Juan Peron, e que encontraram forte oposição de correntes pró-americanas e anti-peronistas nesses países. (Goes, 1998,p.32)

A CEPAL, em 1956, volta a defender a criação de um “mercado regional ” sul-americano como forma de acelerar o processo de industrialização, que era o objetivo básico da maioria dos governos latinos da época.

Em 1957-58 é assinado e entra em vigor o Tratado de Roma, constituindo o Mercado Comum Europeu, o que provoca grande repercussão na América Latina. Isto faz a

diplomacia brasileira começar a considerar a idéia de uma zona de “preferência tarifária” no cone sul regional, que envolveria a Argentina, Uruguai e o Chile, países em que era mais intenso o intercâmbio comercial, mas em razão de disposições do GATT, se decide passar logo para um modelo de zona de livre comércio. Em 1958, o Brasil lançou a Operação Pan-americana, com forte conteúdo econômico e reaproximação Brasil-Argentina, através do Memorando Horácio Lafer. É o início do processo negociador da integração regional da América do Sul, que culmina com a criação da ALALC em fevereiro de 1960, em Montevideu. (Figuro, 1998, p.13)

3.3 A ALALC

O tratado criando a ALALC (Associação Latino-Americana de Livre Comércio), foi assinado em fevereiro de 1960 pelo Brasil, Argentina, Chile, México, Paraguai, Peru e Uruguai, que, em 02.05.61, ratificaram-no e os seus respectivos instrumentos, tendo entrado em vigor um mês depois. Posteriormente a ALALC recebeu a adesão da Colômbia e Equador (1961) , Venezuela(1966) e, finalmente, a Bolívia (1967).

O objetivo da ALALC “era a criação de um mercado comum regional, a partir de uma conformação inicial de uma zona de livre comércio num prazo de 12 anos”. (Almeida, 1995, p. 64). Na perseguição destas metas o tratado previa o estabelecimento de uma área comercial livre, cujo membros eliminariam todas as tarifas e outras restrições em praticamente todo o comércio. Essa eliminação seria gradual, dentro de no máximo doze anos a partir da data de ratificação do tratado em 1973.

A liberalização do comércio seria conseguida através do estabelecimento de dois métodos de trabalho: as listas nacionais, e as listas comuns. As listas nacionais, que são o conjunto de rebaixas aduaneiras concedidas por um país aos demais membros da

associação, consistem em negociações anuais feitas por dois países, relativos a produtos específicos, donde devem resultar concessões que irão beneficiar todos os membros do bloco. Essas concessões prevêm que cada país compromete-se a conceder anualmente a outros membros da ALALC reduções de “impostos e despesas” equivalentes a não menos de 8% da média ponderada das tarifas aplicadas a outros países. Essas reduções são relacionadas por cada um dos países nas chamadas listas nacionais, que devem ser publicadas a 1 de novembro de cada ano para entrar em vigor a 1 de janeiro do ano seguinte. (Galvão,1996,p.17)

É importante ressaltar que as concessões relacionadas nas listas nacionais podiam ser alteradas por negociação entre os estados membros, como, também, abolidas através das cláusulas de escape.

Para dar mais garantia às concessões oferecidas foi estabelecidas a “lista comum”, que apresentava duas características principais: era irrevogável e os produtos deviam ser objeto de livre comércio na zona até 1973.

A lista comum consistia em enumerar os produtos que as partes contratantes concordam, coletivamente, em suprimir, num período máximo de doze anos, os impostos, despesas e outras restrições relativas ao intercâmbio na área de livre comércio. (Wionczek,1964,p. 86)

Para tanto foram estabelecidas negociações a cada três anos a partir da data de entrada em vigor do tratado. Os itens incluídos na lista comum deveriam referir-se a 25% do comércio entre os países participantes durante aquele período e a proporção deveria ser aumentada até chegar a 50% ao fim do segundo período de três anos, 75% ao fim do terceiro período e, ao final dos doze anos, a lista comum deveria referir-se a todo o comércio entre os membros da ALALC.

Durante os primeiros anos da ALALC (1960-64) observou-se a negociação multilateral de listas comuns e listas nacionais, produto a produto, de redução tarifária e eliminação de restrições não tarifária para a ampliação dos mercados, a liberalização do intercâmbio

e o desmantelamento das medidas protecionistas vigentes na comércio regional. (Almeida, 1995,p 65)

Ocorreram medidas iniciais de sucesso no setor de redução tarifária logo depois da entrada em vigor do Tratado de Montevideú. Foram realizadas algumas séries de reuniões com esse objetivo, sendo que fizeram-se um total de 7.593 concessões tarifárias. As reduções alcançaram uma média de 25% e 15% respectivamente, muito mais portanto do que os 8% exigidos pelo tratado. Nas duas negociações realizadas a seguir, 1963 e 1964, o número de concessões foi drasticamente reduzido passando para 655 na terceira e 307 na quarta, uma queda que reflete as crescentes dificuldades da ALALC.

Os resultados práticos da ALALC foram modestos, apesar da motivação ocorrida após 1962, depois de um declínio do comércio da região a partir de 1957/58. Os países que tradicionalmente tinham um comércio mais significativo entre si, viram-no recuperar níveis anteriores ou até mesmo superá-los. Se considerarmos os nove países que formavam a Associação desde o início (excluindo a Venezuela e a Bolívia que ingressaram depois) o comercio regional alcançou US\$ 635 milhões em 1965, contra US\$ 321 milhões em 1959/61 e US\$ 508 milhões em 1953/55. Contudo, a partir de 1965 a evolução desse comercio passou a ser irregular, evidenciando um impacto não muito significativo nas economias regionais. (Furtado, 1976, p. 262)

Na segunda metade dos anos 60, os países da América Latina conhecem uma onda de regimes militares e autoritários, disseminando-se políticas fortemente protecionistas e o desentendimento político dos países membros, dividido entre regimes liberais e militares, veio a dificultar mais ainda a tentativa de integração regional.

No final dos anos 60 a insignificância dos resultados produzidos pela ALALC e a ocorrência de uma divisão entre países “comercialistas” - Brasil, Argentina, México - e “desenvolvimentistas” - Chile, Bolívia, Colômbia, Equador e Peru - fez que esses últimos, sem abandonar formalmente a ALALC, criassem um grupo regional, através do Acordo de Cartagena (1969), denominado Grupo Andino. A Venezuela aderiu em 1973, e o Chile, já sob o comando de Pinochet, abandonou o grupo em 1976.

Já nesse período, a crise do processo integracionista latente em todo o continente desde 1970, faz os países membros da ALALC, incapazes de avançar nos esquemas de desgravação alfandegária, decidirem uma revisão no programa de liberalização, prorrogando até 1980 o período de transição para implementação da zona de livre comércio.

Vitima do ultra-nacionalismo dos regimes latino americanos, que contrastava com os princípios da liberalização comercial, necessários para se chegar a uma zona de livre comércio, e da rigidez do sistema de desgravação tarifária, de pouca conveniência para os países da Associação, pois, segundo o Tratado, as conversões tarifárias deveriam ser feitas com base na cláusula de nação mais favorecida, ou seja, uma vez concedidas a um único parceiro comercial tinham que ser estendida aos demais países membros da ALALC. Este último mecanismo revelou-se um fator de desencorajamento à desgravação tarifária pois os países deixavam de apresentar ofertas de desgravação a parceiros prioritários por se sentirem prejudicados em ter de estendê-las a parceiros não prioritários, cujos setores de produção mais desenvolvidos poderiam causar danos a suas economias nacionais (Barros, 1995, p 04)

Face ao quadro negativo delineado na década de 70, a patente incapacidade da ALALC de implementar a prometida zona de livre comércio, levou os países da região, em 1980, a negociarem um novo Tratado de Montevideu, instituindo, dessa forma a Associação Latino Americana de Integração. (ALADI)

Em que pese a justificada crítica da ALALC não conseguir, nos prazos pactuados, fazer emergir a pretendida integração, deixou, contudo, importantes realizações, particularmente, ao nível de concessões tarifárias outorgadas entre as partes contratantes, em função de vários mecanismos de desgravamento tarifário, que seriam revistos e incorporados ao mecanismo jurídico e à organização que lhe sucederia a ALADI. (Soares, 1995, p. 09)

3.4 A ALADI

A ALADI propunha um sistema mais amplo e bem mais modesto do processo de reestruturação do modo de integração econômica regional, sem pressões existentes no tratado anterior, eliminando-se a obrigação de elaboração de listas comuns, não estabelecia prazos rígidos para o cumprimento das metas integracionistas, e, principalmente, criava mecanismos de caráter bilateral para a conformação de uma área de preferências tarifárias, sem prazos para seu estabelecimento. Esse sistema de preferência tarifária significava dizer que qualquer país poderia entrar em acordo com outro da região e praticar concessões tarifárias sem nenhuma obrigação de estendê-las aos demais países participantes da Associação. Reconhecia-se que o princípio da desgravação generalizada não estimulava a integração latino-americana. (Barros, 1995, p. 03).

As diferenças entre a ALALC e a ALADI no modo proposto de integração podem ser descritas da seguinte maneira : a ALALC pretendia criar uma zona de livre comércio através de concessões de caráter comercial, negociadas caso a caso, e depois estendidas aos demais países da associação, portanto um sistema de cunho evidentemente comercialista, ao passo que os objetivos da ALADI eram a constituição de uma área de preferência tarifária regional, a legitimação de acordos regionais e acordos de alcance parcial, cuja conveniência possibilitariam avançar-se nas etapas posteriores de integração. O caráter comercialista da ALALC seria substituído por um mecanismo mais flexível, correspondente às três funções da ALADI: promoção e regulamentação do comércio recíproco, complementação econômica e o desenvolvimento das ações de cooperação econômica que possibilitassem a ampliação de mercados (Soares, 1995, p. 11)

Um dos principais pontos do sistema de integração proposto pela ALADI era a possibilidade de assinatura de acordos de alcance regional e de acordos de alcance parcial, o que possibilitava maior autonomia aos Estados-membros. Acordos de alcance regional são aqueles de que participam todos os membros da associação e podem cobrir um extenso campo de assuntos. Os “acordos de alcance parcial” são aqueles de que só participam alguns Estados da associação, apesar de admitir a participação de outros Estados não membros, e que os benefícios acordados não se estendem automaticamente

aos demais membros da ALADI, contendo, contudo, dispositivos que tornem possível sua aplicação multilateral. Os acordos parciais são um dos elementos que mais diferenciavam a ALALC da ALADI, e que confere um caráter mais dinâmico a esta última, possibilitando os acordos bilaterais.

Outras diferenças importantes entre a ALALC e a ALADI, era que esta reconhecia a diferença dos níveis de desenvolvimento entre os países membros, e incorporava como um dos eixos centrais de sua atuação, um apoio institucional em favor desses países menos desenvolvidos, a fim de determinar tratamento distintos, com normas diferenciadas para cada caso.

Um mecanismo importante criado pela ALADI para incentivar o comércio regional foi a Preferência Alfandegária Regional (PAR), que entrou em vigor em 1984, e que determinou a redução das tarifas alfandegárias para importação de produtos regionais entre os países membros. Mas devido a diferenças de desenvolvimento dos países que faziam parte da ALADI, foi instituída uma lista de exceções, na qual constariam produtos considerados sensíveis para a economia dos países menos desenvolvidos; quanto menor o grau de desenvolvimento do país mais extensa poderia ser esta lista, obedecendo a um certo limite estabelecido.

As listas de exceções acabaram por limitar o eixo do PAR, observando-se, ainda nessa época por parte dos países latino americanos as tradicionais, políticas de protecionismo. Mas as limitações deste instrumento incentivaram os acordos bilaterais, os chamados Acordos de complementação Econômica (ACE), que aproximaram Brasil, Argentina e Uruguai.

Com a maior flexibilidade da ALADI os resultados de integração latino-americana mostraram-se bastante positivos. Em torno de relações bilaterais mais densas entre economias de maior desenvolvimento relativo na região, como no caso do eixo Brasil-Argentina e Colômbia-Venezuela, intensificaram-se as trocas comerciais e criaram-se as condições para a assinatura de acordos subregionais que incorporavam, posteriormente, países vizinhos menores. A integração no continente aprofundava-se porque os acordos

parciais de liberalização tornaram mais atraentes os mercados dos parceiros sul-americanos e geraram massa crítica suficiente para atrair as economias vizinhas. Os eixos bilaterais e subregionais de aproximação econômico-comercial criaram a estrutura básica que permitiria a intensificação da integração do continente sul-americano como um todo. (Barros, 1995, p. 04)

3.5 A ALCA

A Área de Livre Comércio das América (ALCA) surgiu em 1994, com o objetivo de eliminar as barreiras alfandegárias entre os 34 países americanos (exceto Cuba). O prazo mínimo para sua implantação, porém, é de sete anos. Quando concretizada, a ALCA será um dos maiores blocos comerciais do mundo, com um total de 758 milhões de habitantes, o dobro da União Européia, e um PIB de US\$ 9.3 trilhões (US\$ 2 trilhões a mais que a UE).

O governo norte-americano defende a abertura imediata dos mercados da região. Mas na reunião de representantes comerciais de maio de 1997, em Belo Horizonte (MG), prevaleceu a posição de cautela do Brasil e de seus parceiros do Mercosul. Prevendo grande dificuldade quanto a adaptação da economia à queda de barreiras alfandegárias, esses países preferiram estender até 2002 o prazo para a união dos mercados. Calcula-se que o bloco comece a funcionar depois de 2005. Para participar, as nações da América Latina e do Caribe necessitarão de vultosas obras de infra-estrutura. Estima-se que, no conjunto, eles terão de investir algo em torno de US\$ 65 bilhões por ano para modernizar setores vitais como transporte, telecomunicações, água e energia.

Principal articulador da criação da ALCA, o presidente dos Estados Unidos, Bill Clinton, propôs ao Congresso dos EUA, em agosto de 1997, a aprovação do *fast track* (via rápida). O mecanismo - utilizado durante a criação do NAFTA - permite ao Executivo negociar acordos sem que posteriormente Congresso dos EUA possa vir a

modifica-lo. Muitos deputados, porém, relutaram em aceitar o *fast track*, por temer que o governo não protegesse o mercado de trabalho norte-americano da concorrência com a mão de obra mais barata de outros países. O presidente fez grande esforço para convencer os deputados de seu próprio partido, o Democrata, a votar a favor do *fast track*. Porém, entre seu aliados no Congresso, as deserções foram maiores do que se imaginava. Ao perceber que a chance de aprovação era pequena, Clinton retirou o projeto em 10 de novembro de 1998 e aguarda um momento mais favorável para reapresentá-lo.

4. O MERCOSUL

4.1 ANTECEDENTES HISTÓRICO E CRIAÇÃO DO MERCOSUL

Desde 1991, com a assinatura do tratado de Assunção o comércio de bens e serviços entre Brasil e os demais países do Mercosul vêm evoluindo de maneira bastante positiva, e o crescimento da participação deste bloco no comércio total do país tem sido favorável. Além das mudanças no nível do fluxo comercial, vêm ocorrendo, ainda, transformações consideráveis na pauta de produtos comercializados entre os países. A pauta de comércio intrapaíses do bloco, demonstra, entre outros aspectos, que o Brasil é o principal exportador de produtos agrícolas e semi manufaturados.

Em perspectiva sabe-se que o comércio interpaíses (Mercosul) foi impulsionado por algumas medidas implementadas nos últimos anos, particularmente o controle da inflação, as políticas cambiais e o programa de liberação comercial adotados nos países do bloco. Por outro lado, apesar dos avanços conseguidos pelo Mercosul, existem vários fatores limitativos a este comércio: a instabilidade nos balanços de pagamentos de cada país, as políticas nacionais de estabilização econômicas, as deficiências de infra-estrutura e de serviços de transportes, a própria etapa de evolução em que se encontram muitas indústrias ou setores produtivos, as desigualdades dos níveis e da distribuição de renda inter e intra países. Além disso, a experiência em torno da formação de blocos

econômicos no mundo evidencia que os ganhos advindos deste processo não se transmitem com fluidez esperada no espaço territorial dos países envolvidos nem de forma imediata para todos os grupos sociais e econômicos. No caso do Brasil, já existem, desde muito tempo, graves desequilíbrios regionais internos. Contudo, este ensaio, concernente a outros desdobramentos sugere, relativamente ao Mercosul, a seguinte indagação: que cenários devem ser vislumbrados no futuro próximo ? Nos próximos tópicos do presente capítulo encontra-se uma tentativa de esmiuçar as diversas facetas que compõem o Mercosul.

Criado em março de 1991, o Mercado Comum do Sul é composto por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, países sul-americanos que adotam políticas de integração econômica e aduaneira. A origem do Mercosul reporta à criação da Associação Latino Americana de Livre Comércio (ALALC), em 1960, à instituição da Associação Latino Americana de Integração (ALADI), em 1980 e aos diversos acordos bilaterais entre Brasil e Argentina, tais como a Declaração de Iguazu, assinada em 1985.

Durante os últimos cinquenta anos, sempre que Brasil e Argentina se sentiram excluídos das mudanças nos padrões do comércio internacional, eles buscaram se integrar. Muitos conflitos que estiveram latentes no período imediatamente pós II Guerra Mundial, afetando a relação entre o Brasil e a Argentina na América Latina que haviam sido marginalizados no redimensionamento da ordem mundial de pós Guerra. A relação com os Estados Unidos, incontestável potência hegemônica do período, foi crucial para desenhar esta percepção negativa. Era patente que a cooperação econômica inter-americana havia sido guinada a uma posição bastante secundária quando comparada com a ênfase na segurança.

Ademais, o sistema de Bretton Woods parecia negligenciar as necessidades dos países em desenvolvimento no que se relacionava às exportações e a proteção financeira e industrial. A decisão dos governos Kubitschek e Frondizi de adotarem um programa de industrialização rápida aumentou este atrito e agravou o desequilíbrio externo na região. Como consequência, houve uma convergência das óticas brasileira e argentina, no final

dos anos 50, com a relação as suas posições no sistema internacional e à necessidade de ação coordenada.

O resultado de tal convergência foi um notável aumento da cooperação e a diluição das rivalidades de períodos anteriores. Esta conjuntura favoreceu inegavelmente a criação da ALALC em 1960. O Brasil passou de uma posição de relativo distanciamento da América Latina para uma política regional ativa. A Argentina, que já era no passado mais ativa regionalmente que o Brasil, também adotou a premissa de que uma maior cooperação regional era necessária para promover a industrialização. Esta convergência de pontos de vista criou o clima adequado para uma cooperação mais próxima.

O Tratado de Montevideu, que criou a ALALC, pretendia formar, num esforço de 12 anos, um mercado regional a partir de uma zona de livre comércio. O movimento começou com a adesão de Argentina, Brasil, México, Chile, Paraguai, Peru e Uruguai, que passaram a negociar multilateralmente, produto a produto, a redução de tarifas e a eliminação de restrições não alfandegárias. Tais objetivos eram muito ambiciosos à época, e não tardaram a sofrer a oposição do setor privado, acostumado à política de substituição de importações e a mercados protegidos. Conspiraram também contra a ALALC, a gradual instalação de regimes autoritários e os conflitos de interesse da região. Esses problemas, aliados a uma conjuntura externa desfavorável, que tornava as economias latino americanas mais dependentes do mercado internacional, fizeram com que os países signatários da ALALC assumissem uma postura mais pragmática e menos ambiciosa. Reestruturaram a associação, não mais fixaram prazos para a formação do mercado comum e criaram, em 1980, a ALADI. O objetivo já não era chegar a um mercado comum via zona de livre comércio, mas através de uma área de preferência tarifária, com esquemas mais flexível de entendimento bilaterais ou por grupos de países, sem abandonar a possibilidade de acordos multilaterais. (Tachinardi, 1995, p. 01)

Estas alterações não surtiam o efeito desejado de acelerar a integração multilateral. Começou a florescer, então, a convicção de que somente a partir de esforços parciais, por grupos de países, poderia haver um avanço no processo de integração regional. Essa

convicção, durante os governos militares, na região, não se traduziu em procedimentos efetivos.

Quando os governos civis reassumiram o poder - na Argentina em 1983 e no Brasil 1985 - após longos períodos de domínio militar, os dois presidentes, Raul Alfonsín e José Sarney, respectivamente, assinaram acordos destinados, em primeiro lugar a reforçar a democracia e reduzir tensões militares. Tentaram, também, reanimar as economias debilitadas e ainda protecionistas, por meio de preferências comerciais bilaterais, sob a forma de acordos setoriais, ao mesmo tempo em que mantinham as restrições sobre importações de outros países.

Em junho de 1986, em Buenos Aires, os Presidentes dos dois países assinaram a ata para a integração Argentino - Brasileira, instituindo o Programa de Integração e Cooperação Econômica PICE. O objetivo deste programa era propiciar um espaço com a abertura seletiva dos respectivos mercados e o estímulo à complementação de setores específicos da economia dos dois países. Tal objetivo deveria ser cumprido tomando como base os princípios de gradualidade, flexibilidade e equilíbrio, de forma a permitir que os setores empresárias de cada estado se adaptassem progressivamente as novas condições de competitividade.

Visando consolidar este processo de integração, Brasil e Argentina, assinaram em 1988, o Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento, no qual foi manifestada a intenção de se constitui um espaço econômico comum no prazo máximo de dez anos, através da liberalização comercial. Para atingir esta meta, o Tratado previa, dentre outras medidas, a eliminação de todos os obstáculos tarifários e não tarifários ao comércio de bens e serviços, bem como a harmonização de políticas macroeconômicas. Em agosto de 1989, o Tratado foi sancionado pelos Congressos brasileiro e argentino. Durante esta fase, foram assinados 24 protocolos sobre diversos temas, como bens de capital, trigo, produtos alimentícios industrializados, indústria automotriz, cooperação nuclear etc. Todos estes acordos foram agregados em um único instrumento, denominado Acordo de Complementação Econômica número 14, assinado em dezembro de 1990, no âmbito da

ALADI, que viria a se constituir, posteriormente, no referencial básico para o Tratado de Assunção.

Com as eleições de Carlos Menem na Argentina, em 1989, e de Fernando Collor no Brasil, em 1990, o processo de abertura foi submetido a uma mudança vital. Os dois governos estavam firmemente decididos a promover a abertura comercial e a reforma econômica, requisitos considerados necessários para uma maior modernização e competitividade nas economias dos dois países. Nesse contexto, os presidentes Collor e Menem firmaram, em junho de 1990, a Ata de Buenos Aires. Em agosto deste mesmo ano, Paraguai e Uruguai juntaram-se ao processo em curso, culminando na assinatura, em 26 de março de 1991, que instituiu formalmente o Mercado Comum do Sul (Mercosul). Este Tratado foi aditado por Protocolos Adicionais, dentre os quais pode-se destacar o Protocolo de Brasília para a solução de controvérsias no Mercosul, de 17 de dezembro de 1991 e o Protocolo de Ouro Preto sobre Aspectos Institucionais, de 17 de dezembro de 1995. Este último estabeleceu a nova estrutura institucional do Mercosul, destinada a vigorar durante o período de consolidação da União Aduaneira

A rigor, o Mercosul reflete o novo modelo de desenvolvimento adotado pelos países que compõem, que se caracteriza pelo incentivo à abertura econômica e à aceleração dos processos de integração regional. No lugar das nações de comércio regulamentado e política industrial, o Tratado de Assunção, ao contrário dos anteriores que incluíam a negociação de exceções para uma proteção tarifária geral, exigia reduções tarifárias automáticas e progressivas, permitindo uma proteção que era, ao mesmo tempo, seletiva e temporária. Os quatro países do bloco imaginam que, com este passo, possam se inserir de forma mais competitiva na economia internacional através da abertura de mercados e do estímulo à complementaridade entre as economias nacionais.

4.2 OBJETIVOS E ASPECTOS INSTITUCIONAIS

O Tratado de Assunção foi abrangente em seus objetivos e ambicioso no tempo para atingi-los. Ele vai além de uma área de livre comércio, visando à construção de um mercado comum que abrange uma tarifa externa comum, a livre circulação de fatores de produção, o estabelecimento de uma política comercial comum em relação a terceiros países, a coordenação das políticas macroeconômicas e setoriais entre os países e a harmonização de suas legislações.

Além disso, o Tratado de Assunção caracterizou-se como um acordo marco, que estabelece mecanismos destinados à formação de uma zona de livre comércio e de uma união aduaneira na região. Seu principal objetivo foi o de criar mecanismos para a ampliação das dimensões dos mercados nacionais dos países envolvidos acelerando o desenvolvimento econômico.

Para alcançar estes objetivos foi criado um cronograma de liberalização comercial, consistindo de reduções tarifárias progressivas, lineares e automáticas, acompanhadas da eliminação de restrições não tarifárias ou medidas de efeito equivalente, assim como de outras restrições no comércio entre países. A tarifa zero deveria ser alcançada em 31/12/1994.

O Tratado de Assunção fixou, ainda, como meta, a coordenação das políticas macroeconômicas, que se realizaria gradualmente e de forma convergente com os programas de redução tarifária e eliminação das restrições não tarifárias. O objeto era assegurar condições adequadas de concorrência entre os quatro Estados, evitando que eventuais descompassos nas políticas destes países, como uma desvalorização cambial abrupta e unilateral, desestruturasse artificialmente o balanço econômico na região.

O órgão superior do Mercosul é o Conselho do Mercado Comum, composto por Chanceleres e Ministros de Economia dos quatro países e o órgão executivo é o Grupo Mercado Comum, composto por quatro membros titulares e quatro substitutos - no caso brasileiro os representantes são dos Ministérios das Relações Exteriores, da Fazenda, da Indústria e do Comércio e do Banco Central.

Em 01/01/1995 foi implantada a União Aduaneira, passando os países membros do Mercosul a adotar uma tarifa externa comum (TCE), abrangendo 85% dos produtos negociados. Os 15% restantes terão prazo maior de adaptação, que se estende de 2001 a 2006. Essa implantação foi precedida por duros debates, ao longo de 1994, a respeito da necessidade de se delimitar até que ponto o Mercosul deveria ser aberto.

Vale ressaltar que o Mercosul faz parte de um imenso conjunto de acordos internacionais visando liberalizar o comércio na região. Pelas contas da Comissão Econômica para América Latina e Caribe (CEPAL), 31 deles já foram firmados desde 1990. Apesar de ainda não se tratar de uma área de comércio totalmente livre seu rótulo de “mercado comum” expressa apenas uma aspiração à livre movimentação não apenas de produtos, mas também de serviços, capital e trabalho, ele se constitui como ambicioso programa de integração regional em todo o mundo, desde o surgimento da Comunidade Econômica Européia, em 1957. Dois elementos contribuem para o seu sucesso e continuidade. Primeiramente, o bloco é uma criação de governos democráticos. Em segundo lugar, está fundamentado no compromisso de liberalização comercial conduzido por governos comprometidos com políticas macroeconômicas de controle inflacionário na região.

No período de 1991 a 1994 os membros do Mercosul reduziram drasticamente as tarifas sobre o comércio intra bloco. Hoje, a maior parte dos produtos circula isento de tarifas no interior do Mercosul, embora existam exceções tais como automóveis e açúcar e grupos de produtos considerados sensíveis para cada um dos países membros - 950 itens para o Uruguai, 427 para o Paraguai, 221 para a Argentina e 29 para o Brasil. As tarifas internas sobre estes produtos devem ser reduzidas progressivamente a zero até o ano 2000 (1999 para Brasil e Argentina), ocasião em que automóveis e açúcar deverão entrar no programa de livre comércio. Entretanto, ao contrário do que acontece com o NAFTA, ainda não existe para o Mercosul um acordo que leve ao livre comércio em serviços, ou cuide de questões tais como direitos autorais e intermediação de compras para o governo.

Em dezembro de 1995, foi montado um programa de 5 anos, com o intuito de aperfeiçoar a área de livre comércio e a união alfandegária. Este esforço envolve a

padronização de diversas normas relacionadas ao comércio e procedimentos, bem como um movimento em direção à harmonização das políticas econômicas de seus membros. Entretanto, falta ainda um compromisso que permita a livre movimentação da mão de obra, o que torna mais distante a meta de formar um verdadeiro mercado comum.

4.3 UMA ANÁLISE DO MERCOSUL

No debate sobre a integração do Cone Sul havia duas visões quanto aos objetivos, amplitude e fundamentos do Mercosul . A primeira, chamada de liberal, via integração regional como um estágio em um processo de liberalização mais amplo, dentro de princípios estabelecidos no programa de iniciativas das Américas, cujo modelo seria a ampliação do NAFTA, com a incorporação progressiva das áreas de livre comércio sub-regionais.

A segunda abordagem neodesenvolvimentista, sustentava que o Mercosul devia inserir-se em um projeto de desenvolvimento regional, sendo que a própria criação de um mercado comum implicava o estabelecimento de coordenação das políticas macroeconômicas dos países envolvidos, não apenas em termos de políticas industriais articuladas, com prioridades comuns de promoção de crescimento setorial, mas ainda com intervenções articuladas para a administração dos conflitos causados nas economias nacionais pelo processo de integração.

Essas duas visões do Mercosul reproduziam quase literalmente os debates sobre a integração econômica européia, onde as correntes “liberais” e “dirigistas” disputavam quais deviam ser os objetivos deste processo.

Essas visões refletiam ainda as duas tradições da teoria da integração econômica anteriormente mencionadas. O Mercosul estruturou-se no entanto, a partir de uma terceira visão - o regionalismo aberto. Este seria uma tentativa de se implementar uma

integração econômica que procurasse produzir apenas o efeito de criação de comércio, reduzindo-se ao máximo os desvios de comércio. Esse modelo seria, portanto, menos protecionista que a União Européia e ainda sem coordenação ou normatização supranacional, porém mais profundo e abrangente que o modelo do NAFTA.

O próprio conceito de regionalismo aberto, tal como definido em documento da CEPAL (1994), é ainda uma idéia controversa. O secretário executivo da CEPAL, Gert Rosenthal (1994) vê o conceito de regionalismo aberto como um processo de integração com grande grau de informalidade. Para ele seria “ um processo de crescente interdependência econômica em nível regional, impulsionado tanto por acordos preferenciais de integração como por outras políticas em um contexto de abertura e desregulamentação, com o objetivo de aumentar a competitividade dos países da região e de construir, na medida do possível, um estímulo a uma economia internacional mais aberta e transparente.” (Yanakiew,1997, p. 49)

Segundo essa definição, o regionalismo aberto seria essencialmente formado pelos Acordos de Complementação Econômica (ACE), permitidos pela ALADI, para flexibilizar as relações econômicas entre seus membros. Esse conceito seria, dessa forma, quase que sinônimo do que se convencionou chamar de “Acordos de Nova Geração”.

O documento da CEPAL (1994), no entanto, permite uma interpretação diferente do conceito de regionalismo aberto. Este seria essencialmente uma idéia para contrapor as frustradas experiências de integração na América Latina até o início da década de 1980, com as novas tentativas de regionalismo que se iniciaram na segunda metade dessa década e prosseguem até hoje. O nome regionalismo aberto vinha sendo usado em alguns debates na América Latina sobre essas novas experiências de integração desde o início da década de 1990. Em 1993, Reynolds, Thoumi, e Wettmann publicaram um estudo intitulado “**A Case for Open Regionalism in the Andes**”. Mas o documento da CEPAL (1994) foi a primeira formulação sistemática do conceito. Este é, ainda, aberto o suficiente para permitir várias interpretações e polêmico bastante para ensejar questionamentos vigorosos.

O modelo do regionalismo aberto traz ainda como concepção algumas particularidades. Para que a redução tarifária entre os países membros não acarrete desvio de comércio, a TCE (tarifa externa comum) deveria ter níveis tarifários baixos, reduzindo-se significativamente a margem de preferência no interior da união aduaneira. Nesse caso, diferentemente das teorias tradicionais de integração econômica, esse processo depende menos de seus efeitos sobre as decisões de investimentos de corporações transacionais, das grandes empresas nacionais dos países membros e de outros agentes econômicos. Isto é, a dinâmica desse processo move-se da integração formal para a integração informal. Esse aspecto pouco passa a ser discutido em um tratado de integração como o Mercosul.

O ambicioso cronograma de desagravação tarifária do Tratado de Assunção, conhecido como Calendário de *Las Leñas*, foi cumprido em sua maior parte. Apesar de todas as dificuldades para o estabelecimento da TCE, em janeiro de 1995 iniciou-se a operação de uma união aduaneira, embora incompleta, no Cone Sul. O Mercosul contribuiu fortemente para a expansão do comércio regional. Na década de 1990 o Brasil foi o principal mercado para os produtos dos seus três parceiros do Tratado. Por outro lado, a Argentina transformou-se no segundo maior importador dos produtos brasileiros. Como bloco, os países da ALADI representam, desde 1992, o segundo maior mercado para as exportações brasileiras, atrás da União Européia e na frente dos Estados Unidos.

O crescimento do comércio de bens e serviços como resultado de redução de barreiras tarifárias é um processo de “integração superficial” que abre caminho para outras formas de integração. Ou seja, a criação de sistemas de produção *across-border* por empresas transnacionais (ETs) vem resultando em um processo de aprofundamento da integração, a partir da coordenação de um grande número de atividades em instalações industriais em distintos países. Esse processo implicaria a difusão de estratégias de integração complexas das ETs e a formação de estruturas de rede. (Gonçalves, 1998, p.31)

A integração econômica no Cone Sul, levando à progressiva integração dos mercados é, portanto, reforçada pelas mudanças recentes na estratégia das ETs. Até a década de 1970 a forma mais comum de estruturação das filiais das ETs era a estratégia multidoméstica. Isto é, as afiliadas operavam no exterior como se fossem empresas independentes, tendo

como elo de ligação essencialmente a tecnologia, as marcas comerciais e o controle da administração pela matriz. Desde a década de 1980 cresce o número de ETs que evoluíram para formas de “integração simples”, que implica um maior grau de articulação entre as estruturas produtivas das diversas afiliadas, até a estratégia de integração complexa. Esta última acarreta a seleção em escala mundial ou regional de uma afiliada em um país, ou em um grupo de países, para produzir determinados componentes ou produtos os quais esses países demonstram ter vantagens competitivas. (Gonçalves, 1998, p.32)

Nesse sentido, os problemas do processo de integração no Mercosul situam-se em uma esfera que transcende a redução de barreiras tarifárias. Estabelecidos no Mercosul como área integrada para o investimento das ETs, surge naturalmente a disputa entre os países signatários pela localização dos novos investimentos diretos externos e da ampliação da produção das ETs já estabelecidas na região.

O grande desafio do Mercosul, é portanto, conseguir ultrapassar os limites estreitos da integração comercial, coordenando as estratégias de desenvolvimento dos países da região e articulando o processo informal de integração ao processo formal. A construção dessa nova área comum passa pela discussão das estratégias para que a região seja fortemente articulada por seu comércio regional, mas também firme-se como pólo de atração de investimentos e de base produtiva para a exportação de bens e serviços para a economia mundial.

Estes são os grandes desafios das diversas formas de organização em blocos econômicos, pois além das articulações entre países em busca de tarifas e barreiras minoradas há também outros componentes relativos a firma bem como concernente ao círculo do produto que obedecem a uma tendência própria das estratégias das grandes corporações e seus interesse de localização.

4.4 DESAFIOS E PERSPECTIVAS

A crescente interdependência entre as distintas nações, devido à expansão do comércio internacional, dos investimentos estrangeiros diretos e dos fluxos financeiros, expressa a conveniência de uma maior inserção das economias dos países no mercado internacional. O Mercosul está inserido nesse novo contexto mundial e passou a ser parte fundamental das estratégias de abertura econômica e transformações estruturais empreendidas por cada um dos países membros. Como foi visto, houve significativo avanço tanto no campo econômico comercial, quanto nos aspectos políticos institucionais e nas relações externas, mas também foi apresentada a existência de problemas e obstáculos à integração no Cone Sul. Dessa forma, existem desafios que o bloco deve procurar superar no sentido de promover o aprofundamento da integração buscando assim o desenvolvimento da região e uma inserção cada vez mais competitiva no atual cenário mundial.

Em primeiro lugar, faz-se necessário a busca de mecanismos que permitam aos países membros do Mercosul administrar as inevitáveis crises que enfrentam na defesa de seus interesses. O equilíbrio entre o cumprimento das obrigações que os sócios assumiram ao empreender o processo de integração e a administração das respectivas conjunturas nacionais internas é um grande objetivo a ser alcançado visando a constituição de um mercado comum. Nesse sentido, a questão da convergência das políticas macroeconômicas é de fundamental importância, pois a elaboração de políticas comunitárias nas áreas industrial, agrícola, tecnológica e de comércio exterior virá a proporcionar o desenvolvimento integrado da região. Vale destacar que também se faz necessário para uma integração mais harmoniosa a existência de regras iguais para os investimentos externos, buscando-se eliminar os subsídios artificiais que distorcem as vantagens comparativas de cada país. (Sanguinetti, 1997, p. 04)

Adicionalmente, é importante que os sócios do Mercosul estejam atentos para a qualidade da inserção internacional que estão buscando na nova ordem mundial procurando aproveitar ao máximo a soma de recursos e capacidades proporcionados pela integração. Entre outras coisas, pode-se apontar a necessidade de uma política industrial ativa, estabelecendo diretrizes e objetivos em torno de uma estratégia que persiga a

competitividade sistêmica e a criação ou manutenção de vantagens comparativas em certos setores ou indústrias. Além disso, faz-se necessário também desenvolver uma maior parceria entre o setor público, as instituições de pesquisa e o setor privado para impulsionar o desenvolvimento tecnológico dos países do cone sul, imprescindível na busca da competitividade. (Marciel, 1997, p. 28).

Um outro desafio do Mercosul diz respeito à necessidade de se melhorar substancialmente a infra estrutura de transporte e de comunicações na região para que o ciclo de desenvolvimento iniciado com a criação do bloco possa ter continuidade. Vale ressaltar que existem diversos projetos de integração física que buscam responder à crescente demanda por obras de infra estrutura, mas é preciso que os mesmos saiam do papel. E já que não se trata apenas de responder a necessidades nacionais, mas atender a demanda regionais, torna-se necessária a realização de um programa de integração física que abranja os sócios do seu conjunto.

Faz-se necessário o desenvolvimento de estudos e pesquisas que visem a identificar de maneira precisa as desigualdades regionais, os pólos de crescimento econômico, as relações entre as diversas regiões e entre seus setores produtivos, de modo a se poder formular recomendações objetivando a construção de políticas nacionais e supranacionais destinadas a harmonizar e consolidar o processo de integração econômica do cone sul contemplando-se as diferenças das estruturas produtivas das economias regionais para evitar a excessiva concentração dos benefícios em apenas alguns países ou regiões.

Em síntese, o aprofundamento do Mercosul requer fronteiras intra bloco mais abertas, menos burocráticas, redução permanente da listas de exceção, políticas comuns em setores chaves e mecanismos adequados de solução de controvérsias. Faz-se importante a reafirmação dos compromissos pela produção e competitividade, pela participação e trabalho, pela cooperação econômica ampliada, pela preservação das preferências intra bloco e pela busca de uma só voz nas negociações internacionais objetivando aumentar a credibilidade do bloco nos fóruns multilaterais, bem como proporcionar contatos e acordos cada vez mais satisfatórios com outros países e blocos econômicos. Também se faz necessário dar uma maior atenção aos temas que vão além da esfera econômica, como

as políticas públicas em matéria social, a cooperação nos campos educacional, cultural e científico até os aspectos do livre intercâmbio de pessoas, experiências e idéias, de modo que se possa alcançar nessas áreas o mesmo dinamismo, as mesmas possibilidades e a intensidade que se vêm conseguindo no campo econômico.(Marciel, 1997, p. 28).

Vale destacar o quanto é importante o compromisso dos países que integram o Mercosul no sentido de trabalhar em conjunto para enfrentar os desafios existentes na busca pôr inserção competitiva na economia globalizada do mundo atual: “quanto mais integrados do ponto de vista econômico comercial, político, social e cultural, mais os países do Mercosul serão capazes de lograr uma inserção proveitosa no cenário econômico e político internacional. A integração é fim e meio representa um harmonioso entre os quatro, aos mesmo tempo que os habilita a melhor aproveitar as oportunidades e a evitar os riscos de uma economia internacional aberta e em crescente transformação” (Barros, 1997, p. 04).

5. IMPACTOS DO MERCOSUL NA CARAÍBA METAIS

5.1 DESAFIOS COMPETITIVOS PARA O MERCADO DE COMMODITIES

Embora englobando grande diversidade de bases técnica e pauta de produtos, os setores produtores de *commodities* são semelhantes no que diz respeito às estratégias competitivas em seus mercados e, em grande parte, às trajetórias futuras de evolução. A principal dessas características comuns é a elevada participação no mercado detida por um número reduzido de firmas, típica das estruturas de mercado do oligopólio homogêneo, com prevalência de pequena diferenciação de produto e elevadas escalas técnicas da produção, relativamente aos demais ramos da indústria.

Para estarem bem colocadas na competição, as empresas dos setores de commodities devem ser capazes de explorar ao máximo todas as fontes de redução de custos: operar processos tecnologicamente atualizados, apresentar excelência na gestão da produção, montar sistemas eficientes de abastecimento de matérias-primas e dispor de logística adequada de movimentação de produtos.

No entanto, a excelência empresarial não é condição suficiente para assegurar a competitividade. Os baixos custos unitários surgem como reflexo dos ganhos de escala proporcionados pela alta capacidade de produção que, nesses setores, é favorecida pela natureza da base técnica - processos contínuos de produção. Esses ganhos de escala são potencializados por empresas que exploram mercados mundiais.

Do mesmo modo, é fundamental que as empresas mostrem-se capazes de antecipar o crescimento da demanda ou de responder às oscilações de preço e quantidade, típicas dos mercados de commodities. Isso implica a necessidade de adoção de estratégias de investimento que levem não somente à criação de capacidade produtiva à frente da

demanda , mas também em linhas de produtos complementares, em direção a crescente níveis de integração produtiva das empresas.

Essas fontes de competitividade constituem fortes barreiras à entrada de novos concorrentes. Assim a possibilidade de novos entrantes nesse grupo está condicionada, mais que em qualquer outro, à ocorrência de um ritmo de expansão da demanda que seja superior à capacidade da indústria estabelecida para atendê-la.

Em geral, a produção nesses setores destina-se aos mercados interno e externo. A atração de clientes se dá através do atendimento a especificações técnicas - padronização - e preços baixos. Ainda de modo geral, as empresas são “tomadoras de preço”. Os preços muitas vezes em bolsas internacionais, são extremamente sensíveis às condições de demanda que imperam nos principais países consumidores e ao volume mundial.

A alta relação capital/produto e a necessidade de investir à frente da demanda para estarem bem posicionadas faz com que a capacidade de mobilizar recursos para investimento seja decisiva para a manutenção da competitividade das empresas. Nessas condições, o porte empresarial e o acesso a fontes de financiamento são ativos fundamentais para a competitividade.

O padrão de concorrência do grupo de commodities vem sendo profundamente influenciado pelo quadro de superoferta mundial generalizada desses produtos, em boa parte decorrente da entrada de países em desenvolvimento nesses mercados. A tendência ao acirramento da concorrência internacional - expresso na generalização de práticas de dumping, subsídios à produção doméstica e às exportações, medidas protecionistas com crescente ênfase em barreiras técnicas ambientais ou sanitárias, etc. - obriga as empresas a adotarem estratégias fortemente ofensivas para penetrar em novos mercados ou mesmo manter posições já conquistadas.

Em conseqüência desse quadro, no plano produtivo, cresce a importância da incorporação das práticas de qualidade total e de inovações redutoras de custos. Mais decisivos, embora restringida pela natureza fortemente homogênea dos produtos, a trajetória de evolução da competitividade aponta para a busca de diferenciação através do

aumento do valor agregado dos produtos comercializados a chamada descomoditização, que se caracteriza por meio da agregação e diferenciação de produtos ditos homogêneos.

No plano comercial, o desenvolvimento dos canais de comercialização para acessar os mercados internacionais tem se mostrado um fator cada vez mais crítico para o sucesso das empresas. Embora de modo geral favoreçam às empresas que já acumularam experiência no comércio internacional, algumas transformações nos padrões de comércio vem causando impactos importantes. Dentre essas transformações, destaca-se a tendência de aproximação entre produtor e cliente através da realização de *joint-ventures* ou outros acordos comerciais duradouros como requisito para viabilizar o acesso aos mercados globais. Nesses casos, a necessidade de realização de investimentos em infra-estrutura de armazenamento ou transporte ou ainda em redes de distribuição no país receptor beneficia as empresas que reúnem condições financeiras e gerenciais para se internacionalizarem. (Ferraz,1995, p.153)

No plano internacional, a produção de insumos básicos do complexo metalúrgico, tende, cada vez mais, a se localizar em países com boa dotação de recursos minerais quanto disponibilidade de energia e boas condições da infra-estrutura.

E interessante notar que o bloco de fatores determinantes da competitividade com maior grau de consenso está relacionado às infra-estruturas. Para empresas responsáveis pôr pelo menos 70% das vendas desse grupo, tarifas dos serviços portuários, de transporte marítimo e de transporte rodoviário se destacam como principal atributo.

O grupo de importância atribuído a esse fator é tão alto que as empresas mais competitivas internalizam investimentos em infra-estrutura e as consideram como uma área de expansão de negócio.

Outra peculiaridade da indústria de commodities é a busca de fontes de financiamento para seus projetos, incluindo o crédito público e crédito privado externo. A intenção de alavancar recursos dentro e fora do país é única; nenhum outro grupo de setores apresenta esse nível de sofisticação em sua estratégia financeira.

O padrão de concorrência nas indústrias produtoras de commodities está evoluindo ao longo de uma trajetória de crescente diferenciação dos produtos, obviamente dentro das restrições técnicas dadas pela natureza de cada um. Essa diferenciação pode se dar pelo atendimento a especificações particulares dos clientes, pela prestação de serviços suplementares - transporte, estocagem, etc - ou mesmo pelo investimento em áreas específicas, onde os clientes possam ser mais sensíveis, como é o caso do meio ambiente. (Ferraz, 1995, p. 26)

Para isso, as empresas de commodities focalizam esforços em duas direções : diversificação de mercados e aproximação com clientes. Como forma de assegurar uma maior competitividade na indústria em que atuam.

A primeira condição para a operação nos mercados de commodities é o acesso garantido às matérias-primas básicas. O grande desafio para os produtores de commodities é transformar as vantagens estáticas em dinâmicas, assegurando participação crescente nos mercados, não só através da excelência nos requisitos fundamentais do sucesso competitivo nesses mercados - preço e qualidade -, mas conquistando a fidelidade dos compradores segmentando o mercado através da diferenciação de produtos e do estabelecimento de canais de comercialização sólidos e confiáveis.

Os produtores de commodities são os setores mais competitivos da indústria brasileira. Preço e qualidade competitivos resultam da conjugação da dotação de recursos naturais do país com capacitação empresarial e fatores sistêmicos favoráveis na instalação e consolidação do parque industrial. Os volumosos investimentos necessários para a montagem de plantas com escalas técnicas eficientes foram viabilizados seja pela atuação direta do Estado na construção de capacidade produtiva, seja através do apoio de políticas públicas, especialmente das condições favoráveis de financiamento do BNDES. As empresas desenvolveram capacitação na operação e otimização dos processos, alcançando eficiência produtiva equiparável, em geral, às *best practices* internacionais. Ao mesmo tempo, a maioria conseguiu estabelecer acesso seguro ao mercado externo, garantindo

ocupação da capacidade produtiva com altos volumes de produção, independentemente das flutuações da demanda doméstica. (Ferraz, 1995, p.151)

O desafio competitivo imediato para esse grupo é fazer face ao acirramento da concorrência internacional em seus mercados, em condições sistêmicas que se tornaram desfavoráveis. No que afeta particularmente aos produtores de commodities, se destacam: a instabilidade cambial, a oscilação constante dos preços nos mercados internacionais, as fontes de financiamento bem como a deterioração das infra-estruturas físicas do país.

Além disso, constitui um entrave o sistema tributário nacional que onera as exportações que competem com produtos (no mercado internacional) isento ou mesmo subsidiados, o que compromete a competitividade deste setor.

Para atuar nesses mercados, no entanto, são necessárias capacitações ainda pouco desenvolvidas nas empresas brasileiras, mesmo na maioria das líderes desses setores. Os investimentos em P&D, bastante reduzidos e voltados para a eficiência do processo produtivo, terão que ser substancialmente aumentados e direcionados também para o desenvolvimento de produtos. A aversão ao risco, característica das empresas nacionais, terá que ser substituída por estratégias que comportem a incerteza inerentemente associada à inovação. E as atividades de comercialização terão que ser mais agressivas, visando consolidar posições no mercado mundial e mesmo a internacionalização das empresas.

A evolução nessa direção só será possível para empresas com porte econômico, em termos de patrimônio e faturamento, compatível com a atuação como *player* internacional, dispondo de recursos ou capacidade de alavancagem de financiamento nos volumes necessários para o investimento em P&D, em infra-estruturas logística em geral, assim como na modernização de equipamentos e aumento de eficiência das plantas. (Possas, 1985, p.12)

5.2. UMA BREVE RETROSPECTIVA DA INDUSTRIALIZAÇÃO BAIANA

A queda dos índices de participação do segmento do cacau nas vendas externas do Estado da Bahia, a partir da segunda metade dos anos 80, refletiu não somente a ascensão da indústria de transformação, mas também a crise vivenciada pela economia cacauceira, a qual trouxe consigo o declínio de toda uma região dependente, quase que exclusivamente, do sistema monoprodutor.

O processo de industrialização pelo qual a Bahia passou, a princípio, com a Refinaria Landolfo Alves (RLAM), em seguida, com a constituição do Centro Industrial de Aratu (CIA) e, enfim, com a consolidação do Complexo Petroquímico de Camaçari (COPEC) na década de 80, imprimiu novas cores na estrutura produtiva do Estado. Os segmentos que emergiram com esta industrialização - petróleo e seus derivados e químicos e petroquímicos - passaram a responder crescentemente pela nova conformação do PIB estadual, notadamente no segundo caso. O quadro econômico que se edificou aos poucos produziu reflexos no perfil das exportações baianas, conduzindo a que, em 1985, os dois segmentos acima mencionados assumissem, agregadamente, uma posição quase equivalente à do cacau no conjunto das trocas internacionais.

Ainda na segunda metade dos anos 80, com a ampliação da unidade industrial da Caraíba Metais, a metalurgia baiana sofreu um incremento significativo, ampliando a sua participação nas vendas externas da Bahia , em cerca de 380%, entre os anos de 1985 e 1990. Todos esses avanços conduziram a que o setor industrial alcançasse os anos 90 respondendo por cerca de 90% das exportações baianas. (Gonçalves, 1997, p. 11)

A emergência de uma moderna economia industrializada, essencialmente produtora de bens intermediário, complementares à indústria localizada na região Sudeste do País, e pautada nas potencialidades presentes no Estado, situada nos limites da Região Metropolitana de Salvador (RMS), consolidou esta região como o espaço mais dinâmico da Bahia. Contando com o intenso apoio governamental, tanto no que diz respeito à constituição da infra-estrutura básica de suporte ao setor, quanto na participação do capital societário e na concessão de incentivos fiscais e financeiros, a indústria implantada na RMS desencadeou uma série de transformações de caráter urbano-social na capital baiana.

5.3 A BAHIA E O MERCOSUL

A Bahia apresenta deficiências razoáveis na infra-estrutura básica: transporte, saneamento, energia, saúde e educação. Contudo, pode-se afirmar que o Estado tem tido capacidade de atrair indústrias baseadas em recursos naturais, setores sensíveis a incentivos fiscais e mesmo algumas indústrias um pouco mais exigentes, que necessitam de um ambiente econômico dotado de externalidades significativas no que tange à infra-estrutura, indústrias correlatas e serviços de suporte, elementos em muito construídos durante o período de expansão dos anos 70.

No ano de 1995, o Estado da Bahia respondeu, sozinho, por 68,25% de todas as exportações da região para o Mercosul. Apenas os produtos químicos representam 41% de todas as exportações regionais, seguidos de plásticos e borracha (16,5%), têxtil (11,1%) e alimentos, fumo e bebidas (10,7%), perfazendo esses quatro grupo de produtos mais de 80% de todas as exportações da região. (Galvão, 1996, p.14)

Apesar destes dados, no caso da Bahia, os impactos da constituição do Mercosul ainda não estão claramente definidos, uma vez que, em virtude do pouco tempo de vigência do acordo, não foi possível mensurar completamente os seus efeitos. Especulações em torno destes impactos conduzem a várias correntes, umas prevendo a ampliação dos mercados para os produtos baianos e um incremento da economia local, e outras que temem o esvaziamento do setor produtivo estadual, como resultado do fortalecimento das regiões mais próximas aos demais países do Mercosul, que, detêm melhores vantagens competitivas, tais como mão-de-obra qualificada, estrutura urbana mais bem constituída.

Os principais blocos econômicos consumidores dos produtos baianos são a União Européia e o NAFTA. Juntos, esses dois mercados absorveram em 1995, 1996 e 1997 mais da metade das exportações baianas, correspondendo, aproximadamente, a um fluxo de US\$ 1 bilhão por ano. As relações comerciais travadas entre a Bahia e estes dois

blocos não se constituem em um movimento recente, mas em um intercâmbio já consolidado. O bloco econômico que apresentou maior taxa de crescimento como mercado consumidor dos produtos do estado, entretanto, foi o Mercosul, passando entre 1995 e 1997, da quarta para a terceira posição do ranking das exportações do Estado. Em 1995 para 1996, enquanto o crescimento total das exportação baianas foi negativo (-3,81%), as importação do Estado para os países do bloco aumentam 13,93%. (Figuro, 1998, p.51)

A participação do Mercosul como destino no total das exportações do Estado tem mantido uma trajetória ascendente, evoluindo de 9,2% em 1992 para 18,8% em 1997, conforme se observa na Tabela 1. No que tange ao crescimento anual, nota-se que tem sido sempre positivo, apesar das grandes oscilações nos percentuais. A maior variação ocorreu entre 1994 e 1995, quando as exportações aumentaram em 51,2% (Tabela 2)

TABELA 1

Participação do Mercosul no total das exportações da Bahia 1992/1997

(Valores em US\$ 1000 FOB)

PERÍODO	TOTAL BAHIA(A)	TOTAL MERCOSUL (B)	PARTICIPAÇÃO DO MERCOSUL (B/A) em %
1992	1.491.272	137.135	9.2
1993	1.450.354	141.817	9.8
1994	1.720.587	189.960	11.0
1995	1.919.192	287.148	15.0
1996	1.846.130	308.249	16.7
1997	1.867.596	350.688	18.8

TABELA 2

Evolução das exportações baianas para o Mercosul 1992/1997

(Valores US\$ 1000 FOB)

PERÍODO	MERCOSUL	CRESCIMENTO %
1992	137.135	-----
1993	141.817	3.4
1994	187.960	34.0
1995	287.148	51.2
1996	308.249	7.4
1997	350.688	13.8

No que se refere às importações, o crescimento foi ainda mais significativo sendo a taxa de crescimento das importações dos países do Mercosul em 1995 da ordem de 155.6%, enquanto as demais aquisições externas do Estado cresceram apenas 60.4%, no mesmo período. No período que estende de 1992 a 1997, a Bahia obteve superávit comerciais em todos os anos e sua corrente de comércio com o Mercosul saiu de US\$ 158.1 milhões em 1992 para US\$561.4 milhões em 1997.

TABELA 3

Balança comercial série histórica Bahia x Mercosul 1992/1997

(Valores em US\$ 1000 FOB)

PERÍODO	EXPORTAÇÃO	IMPORTAÇÃO	SALDOS	COR. DE COM
1992	137.135	20.952	116.183	158.087
1993	141.817	44.908	96.909	186.725
1994	189.960	41.894	148.066	231.854
1995	287.148	102.352	184.796	389.500
1996	308.249	211.022	97.227	519.271
1997	350.688	210.754	139.934	561.442

Dada a relevância do Chile no mercado mundial de cobre, se este país vier realmente a integrar o Mercosul, a importância do bloco tenderá a aumentar ainda mais, já que as importações deste país para a Bahia representam 25% das importações do Estado. Já no caso das exportações baianas para o Mercosul, o principal mercado é a Argentina, que foi responsável por quase 90% dos fluxos em 1995. Uruguai e Paraguai representam 7.2% e 3.8% das exportações baianas respectivamente. Em todos os três casos, o segmento que lidera estes fluxos comerciais é o químico/petroquímico, cujos produtos representavam, em 1995, mais de 50% do valor das exportações. Em segundo lugar em participação relativa nas exportações para o bloco, com uma larga distância, vêm os produtos metalúrgicos (16.77%) e o cacau e seus derivados (14.22%).

TABELA 4

Balança Comercial Bahia x Mercosul (1997)

(Valores em US\$ 1000 FOB)

DISCR.	ARGENTIN A	URUGUAI	PARAGUAI	MERCOSUL
EXPORTAÇÕES	310.483	28.563	11.642	350.688
IMPORTAÇÕES	206.834	3.575	345	210.754
SALDOS	103.649	24.988	11.297	139.934
COR. COMERC.	517.317	32.138	11.987	501.442

TABELA 5

Exportações baianas para o Mercosul - principais segmentos

(Valores em US\$ 1000 FOB)

DISCRIMINAÇÃO	1996	1997
QUÍMICA/PETROQUÍMICA	192.380	210.996
METALÚRGICO	43.532	58.813
CACAU E DERIVADOS	42.186	49.871
MÁQUINAS E AP ELET.	16.677	17.886

Ao contrário dos estados brasileiros do sul e do sudeste, que produzem bens similares aos da Argentina, o Nordeste, em especial a Bahia, é considerado pelos argentinos como o sócio ideal, devido à complementaridade de suas economias. A Bahia é o maior exportador de produtos nordestinos para a Argentina (US\$ 231 milhões de janeiro a outubro de 1996) e, na região, o maior importador de produtos argentinos (US\$ 157 milhões no mesmo período). Para a Argentina, São Paulo é o primeiro mercado para seus produtos, seguidos pelos estados do sul. Mas o Nordeste compra mais dos argentinos do que o Japão. Para a Argentina e o Nordeste como um todo, cujo balanço comercial depende basicamente da troca de produtos agrícolas (trigo e milho argentino por frutas nordestinas), intensificar as relações bilaterais nesse momento tornou-se mais importante. (Yanakiew, 1996, p. 27). Os setores de exportação mais tradicionais - químico/ petroquímico e metalúrgico - deverão manter sua boa participação na pauta bilateral de comércio entre Brasil e Argentina.

Para a indústria baiana, especialmente a química/petroquímica, o Mercosul provocou uma expansão nos fluxos de importação e exportação. Ele é um mercado natural, não tem barreiras e acaba funcionando como se fosse uma extensão do mercado interno. Essas facilidades criadas pelo Mercosul têm impulsionado os negócios de várias empresas, a saber: a Nitrocarbono, a Copene, Pronor, a Trikim bem como a Caraíba Metais.

5.4 OS IMPACTOS DO MERCOSUL NO SETOR METALÚRGICO BAIANO

A experiência em torno da formação de blocos econômicos no mundo evidencia que os ganhos advindos deste processo não se transmitem com a fluidez esperada no espaço territorial dos países envolvidos, nem de forma imediata para todos os grupos sociais e econômicos. No caso do Brasil, já existem, desde muito tempo, graves desequilíbrios regionais internos. Assim, questionamentos surgem relativamente a se com o Mercosul,

essa situação persistirá ou não, com ganhos maiores ou menores que as perdas para as diversas regiões do país.

Os impactos dos fluxos do Mercosul sobre a Bahia não podem ser dissociados da compreensão setorial/espacial da economia do Estado, uma vez que as relações de troca estabelecidas entre os mesmos e os países membros do acordo tendem a ser diferenciados. Não se pode tratar a Bahia como um espaço homogêneo, tampouco referenciar os rebatimentos do Mercosul sobre a estrutura econômica estadual enquanto um conjunto uniforme. Uma análise sobre a Bahia e o Mercosul deve contemplar visões específicas dos seus distintos setores e espaços. (BNDES,CM1987:02)

Com a assinatura do acordo de integração econômica entre Brasil, Argentina, Paraguai, e Uruguai, constituindo o Mercado Comum do Sul - Mercosul - a Bahia passou a defrontar-se com novos cenários que poderão trazer transformações significativas na sua estrutura econômica.

As especulações em torno desses impactos conduzem desde a formação de concepções otimistas, que prevêem a ampliação dos mercados para os produtos baianos e assim um possível incremento da economia local, até outras mais pessimistas, que sugerem o esvaziamento do setor produtivo estadual, em contrapartida ao fortalecimento das regiões situadas mais próximas aos demais países membros do Mercosul e detentoras de vantagens sistêmicas, as quais englobam a apresentação de melhores indicadores sócio-econômicos, disposição de uma estrutura urbana mais bem aparelhada, etc.(Gonçalo,1997, p. 04).

Essas concepções que vislumbram, isoladamente, aspectos positivos e negativos fazem supor a existência de uma estrutura homogênea, com interesses, problemas e potencialidades similares, em termos das distintas regiões e setores produtivos. Em que pese a praticidade destas concepções, não há como negar o reducionismo que elas envolvem e as limitações de suas conclusões, posto que deixam de contemplar a real estrutura da economia baiana, heterogênea regional e setorial.

Uma avaliação das potencialidades da Bahia frente ao Mercosul deve considerar essa heterogeneidade estrutural, buscando explicitar que os impactos deste acordo irão promover rebatimentos diferenciados para as regiões e setores do Estado. Esses rebatimentos dependerão de um conjunto de fatores que englobam, por um lado, o grau de competitividade das regiões/setores/unidade produtivas e por outro, a complementaridade entre as estruturas produtivas da Bahia e dos países do Mercosul (Veiga,1993, p. 32).

Portanto, para uma melhor compreensão dos efeitos do Mercosul é fundamental ter-se bem definido o setor e a unidade produtiva, bem como conhecer sua relação com o comércio internacional. Logo é necessário saber um pouco mais sobre o setor metalúrgico e a sua principal unidade produtiva que é a Caraíba Metais.

Dentro do complexo metal-mecânico baiano, a metalurgia aparece como o principal segmento, liderando tanto a produção quanto as vendas externas. Esse segmento é composto por um grande número de pequenas metalúrgicas, de poucas grandes siderúrgicas e da Caraíba Metais, responsável por 55% do abastecimento brasileiro do cobre eletrolítico.

Concebida no âmbito do programa nacional de substituição de importação, a Caraíba Metais tinha por finalidade responder às necessidades de bens intermediários das indústrias instaladas no sudeste e sul do país. Atualmente, esta empresa oferta mais de 90% da produção brasileira de cobre eletrolítico, além de cátodos e outros subprodutos do cobre.

Na Bahia, a Caraíba Metais assume um importante papel nos fluxos comerciais internacionais, destacando-se como a segunda maior empresa exportadora, com uma participação de 10,3% no valor total das vendas externas, em 1995, e principal unidade importadora do Estado, demandando 33,2% das aquisições realizadas pela Bahia em outras nações. Essa posição da Caraíba na balança comercial baiana confunde-se com a própria importância da metalúrgica do cobre nas transações internacionais do Estado. A

propósito, cátodos e fios de cobre responderam por 10,2% das exportações efetivadas em 1995, enquanto que o cobre e seus concentrados por 31,8% das importações estaduais.

No contexto do Mercosul, a metalurgia do cobre também responde por expressivos índices de participação, sendo o fio de cobre refinado o principal produto da pauta de exportações, realizadas com aqueles países em 1995. O impacto mais significativo que este bloco econômico pode vir a ocasionar no segmento metalúrgico baiano está relacionado com a inclusão do Chile no acordo uma vez que este país é o líder mundial na produção de cobre e subprodutos. Com efeito, se o Chile passa a se beneficiar das vantagens da integração do Cone Sul e se o cobre transformado no país não contar com salvaguardas protecionistas, a metalurgia baiana, sem sombra de dúvida, poderá se mostrar incapaz de competir com produtos importados. (Goes,1997, p. 08)

Há que se observar que ao lado da produção baiana de semi-elaborados do cobre, o parque manufatureiro deste segmento, situado no Centro-Sul do país, que já vem trabalhando com capacidade ociosa, poderá vir a sofrer uma retração ainda mais acentuada, em consequência da entrada, a preços mais competitivos, do cobre chileno manufaturado no mercado brasileiro. Este movimento tende a provocar outros rebatimentos negativos para a Bahia, uma vez que o incremento da ociosidade do parque transformador nacional certamente conduzirá à redução das aquisições do bem intermediário fornecido pela empresa baiana.

Por fim, é necessário considerar-se que o maior empecilho ao crescimento desse setor provém do fato do mesmo caracterizar-se fora dos limites geográficos do Estado. A alteração desse quadro pressupõe a constituição de uma malha produtora de bens finais na Bahia, cenário não vislumbrado a partir da atual configuração nacional, e dificilmente passível de reversão por conta exclusiva do Mercosul.

5.5 CONSIDERAÇÕES SOBRE A CARAÍBA METAIS

O presente tópico aborda, em linhas gerais, a empresa Caraíba Metais e um pouco de sua recente história. Ademais traça um panorama geral acerca da empresa que é objeto deste estudo e tem como objetivo informar sua importância no âmbito do comércio internacional.

Por ser uma empresa que apresenta intensa relação com o exterior a Caraíba Metais constitui relevante estudo de caso dado que as transformações no comércio internacional e no interior das empresas, devido a globalização dos mercados e ao conseqüente aumento da competição, que fazem que as empresas estejam sempre buscando formas de se adaptarem a esta nova conjuntura.

Após ter passado por várias etapas no decorrer de sua existência, desde a implantação, estatização e até sua privatização, a Caraíba Metais delineou um processo de comercialização adotando características próprias, de modo que pudesse estabelecer estratégias para competir no mercado mundial.

Para assegurar sua posição no mercado, a Caraíba vem investindo em tecnologia e treinamento de pessoal com o objetivo de capturar fatias de mercado garantindo uma maior competitividade vis-a-vis as concorrentes no comércio internacional de cobre e seus derivados

Além da recente história da Caraíba, o texto trata também dos processos produtivos, estratégias, negociações e contratos da empresa, bem como explica em detalhes a utilização dos chamados subprodutos e sua aplicação nas indústrias de eletrodomésticos e eletrônica de consumo, e a indústria automobilística.

A Caraíba Metais S/A é a usina metalúrgica do “ Projeto Caraíba ”, a qual foi desenvolvida e estimulada pelo governo federal, no Estado da Bahia, para a mineração e industrialização metalúrgica do cobre , a partir dos anos setenta.

Trata-se de uma empresa intensiva em capital e tecnologia, que já produziu desde o início de seu funcionamento, em 1983, mais de um milhão de toneladas de cobre, gerando, em impostos para a Bahia, cerca de 300 milhões de dólares e um bilhão de dólares em divisas para o Brasil. (BNDS. CM 1987: 23).

A empresa adquiriu destaque tanto no parque industrial local quanto no nacional, apresentando, entre outras características: a localização no maior complexo petroquímico brasileiro, a diversidade e modernidade do processo produtivo, a sua experiência, em um primeiro momento como estatal e, em seguida, como empresa privada, o que lhe possibilitou passar por várias modalidades de gestão do trabalho e mudanças organizacionais.

Instalada na década de 70 na Bahia, por decisão do governo militar, dentro de uma política de descentralização do desenvolvimento industrial, a Caraíba , única fabricante de cobre eletrolítico, está, ao mesmo tempo, longe dos mercados fornecedor e consumidor, posto que os principais compradores estão concentrado na região Sudeste do País.

O projeto Caraíba conta, também, com uma mina de cobre situada no município de Jaguarari, a aproximadamente 500 km de Salvador. Os estudos para o aproveitamento da mina foram realizados inicialmente pelo grupo Pignatari, que detinha o direito de lavra. Esse grupo brasileiro chegou a realizar negociações com mineradores internacionais, entre os quais o grupo *Kaiser Aluminum* para exploração do cobre da Caraíba. As negociações não tiveram êxito. O insucesso do Grupo Pignatari, em 1974, produziu uma série de conseqüências, entre as quais a estatização do projeto.

Uma decisão do governo levou o então BNDES a assumir a jazida e dar prosseguimento ao programa de sua exploração e instalação de unidade metalúrgica (BNDES, 1986)

A mina baiana de Jaguarari fornece apenas 195 mil toneladas de minério de cobre, das 530 mil toneladas que a empresa consome anualmente e, a menos que sejam feitos investimentos em pesquisas para a descoberta de novas reservas - o que, no momento, o baixo preço do produto não torna economicamente viável - as atuais só vão durar por mais oito anos. O restante do minério consumido pela Caraíba vem do Mercosul, de Portugal e da Indonésia.

A Caraíba Metais S/A tem situação especial no mercado, por se tratar da única produtora de cobre eletrolítico (Superintendência de Geologia e Recursos minerais. Bahia, 1989).

Por ser um metal raro e caro, pois o cobre ocupa apenas 0,0001% da crosta terrestre, constitui-se numa das treze matérias-primas escassas nas sociedades industrializadas. A indústria do cobre é a segunda em importância entre os metais não-ferrosos, sendo o primeiro lugar ocupado pelo alumínio.

O amplo emprego do metal decorre de importantes características técnicas que ele apresenta, como alta condutibilidade elétrica e térmica excelente resistência à corrosão, alta plasticidade, facilidade de manufatura e de liga com outros metais, ótima característica para abrasagem e soldagem, e excelentes condições básicas para decomposição eletrolítica.

Tais características permitem a utilidade significativa, avanços tecnológicos na transmissão e distribuição de energia elétrica, equipamentos e componentes para a telecomunicação, indústria de eletrodomésticos, automobilística, autopeças, naval etc. (Bahia. Secretaria de Indústria e Comércio. 1982.)

Na agricultura, o cobre está presente na proteção das lavouras tanto como micronutrientes, para solos pobres, como também como fungicida para diversos tipos de doenças, a exemplo da podridão parda do cacau e ferrugem do café.

No campo industrial, o cobre é utilizado na fabricação de vários produtos, como fios, cabos, bobinas para transformadores, chaves, fusível, tubos e espelhos de trocador de calor, engrenagens, relógios, radiadores etc.

O cobre eletrolítico é o principal produto, sob a forma de cátodos, vulgarmente chamado pelos funcionários da Caraíba de vergalhão. Produzindo também ácido sulfúrico, sulfato de níquel e a escória granulada. (BNDES. CM.1987.v.1p.25)

Utiliza-se o vergalhão de cobre para a fabricação de cabos e fios elétricos. Emprega-se o ácido sulfúrico na fabricação de explosivos, álcool, detergentes e fertilizantes para a indústria química, têxtil, metalúrgica, de papel e celulose. A escória é utilizada como agregado na construção civil metálica. (BNDES. CM.1987v.2 p 134)

O setor elétrico, atualmente, é o mais importante usuário do cobre, absorvendo, de forma isolada, 46% do consumo mundial e, em conjunto com a indústria de artigos domésticos, 52.9%.

A Caraíba Metais faz parte do grupo Paranapanema, que é composto pôr : Mamoré Mineração, Eluma, Caraíba Metais e Cia Paraibuna de Metais. A Paranapanema é controlada pelos fundos de pensão - Previ, Petros, Aerus, e o fundo de participação social do BNDES.

Única empresa do grupo Paranapanema a dar lucro, a Caraíba Metais S/A está conseguindo incrementar suas vendas de vergalhão de cobre, mediante a conquista de novos mercados. Na carteira de exportações da empresa acaba de entrar um contrato com a Toyota, do Japão, para a venda em 1999 de 4 mil toneladas - o equivalente a algo em torno de US\$ 7 milhões. (Gonçalo, 1997, p.12)

O produto será usado na fabricação de “chicotes” e outros componentes de sistemas elétricos para automóveis. Além disso, há negócios fechados para o fornecimento de 6 mil toneladas de vergalhão para Cuba e outras 2 mil à Nigéria.

Em fase de negociação, há ainda um contrato de 3 mil toneladas de vergalhão para o Marrocos, e um acordo com importadores de Israel, cujos volumes ainda não foram fixados. A Caraíba pretende exportar também para a Inglaterra e, com esse objetivo, enviou um lote de 20 toneladas para provas à fabricante de fios elétricos Delta daquele país. (Sousa, 1998, p. 12)

Esta é a primeira vez que a empresa vende vergalhão - produto de maior valor agregado - fora do Mercosul. Antes, o material que seguia para o mercado internacional era basicamente o catodo de cobre, um intermediário pouco valorizado, sobretudo nesses tempos de preços internacionais reduzidos.

Os novos clientes devem dar fôlego às vendas da companhia, que acumula faturamento líquido de R\$323 milhões de janeiro a setembro deste ano de 1998. O lucro líquido no ano de 1998 está em R\$ 1 milhão. Pode parecer pouco, mais se torna um número confortável diante do prejuízo acumulado de R\$58.9 milhões pela Paranapanema.

A Caraíba Metais completa o ciclo de suas atividades em Camaçari, a 40 km de Salvador, numa área de 40 hectares. Em sua capacidade plena, a metalúrgica produz 190 mil t/ano de cobre, sendo 160 mil t/ano de vergalhão e 30 mil t/ano de cátodos ou placas, atendendo 40 % do mercado brasileiro.

O processo metalúrgico escolhido para o beneficiamento de cobre dos concentrados é a via seca ou pirometalúrgica, por ser considerado o mais econômico para o País, proporcionando o maior aproveitamento dos subprodutos.

A Caraíba Metais é a empresa baiana líder nas exportações para o Mercosul. Ademais, é a única metalúrgica de cobre instalada no Brasil. Para enfrentar a abertura do mercado brasileiro a partir de 1990 e a conseqüente concorrência do Chile, maior produtor mundial de cobre, a empresa decidiu apostar na qualidade e na produtividade para tornar-se competitiva. Até então a Caraíba Metais desfrutava de uma confortável reserva de mercado, as empresas consumidoras só podiam importar o produto, se faltasse estoques na Caraíba Metais - fato que nunca aconteceu. (Goes, 1998, p.24)

Adicionalmente é importante destacar que a Caraíba Metais conseguiu sobreviver à abertura da economia, abandonando a posição de estatal com reserva de mercado. Em 1988, a empresa passou seu comando para a iniciativa privada. Deixando para trás, desse modo, a fase de estatal que nunca deu lucro. O quadro de pessoal era inchado, a produção ineficiente e a política de preços acabava transferindo lucro para os clientes do setor privado. Três meses depois do leilão, o quadro de funcionário foi reduzido de 2.2 mil para 1.3 mil pessoas. Hoje a empresa é fornecedora qualificada - o que significa que seus produtos não precisam passar por inspeção de qualidade - de grandes empresas como a Furukawa, Toshiba, e Ficap além da Pirelli. (Sousa, 1998, p.17)

Devido ao fato de que a Caraiba Metais ser uma empresa líder nas exportações para o Mercosul sobretudo para a Argentina é oportuno citar que “desde o ano passado a Caraíba Metais já responde pôr 50% da matéria prima importada consumida na indústria argentina.” (Gonçalo, 1998, p.04)

Desde o ano passado, os preços do cobre vêm registrando quedas, mormente devido a crise nos países asiáticos, principalmente no Japão, um grande consumidor. Em consequência, começou a haver sobra no mercado - os estoques de cobre metálico na Bolsa de Londres, que normalmente oscilam entre 100 mil e 150 mil toneladas bateram em 400 mil. Com isso, as cotações do metal desceram da faixa de US\$ 2 mil a US\$ 2.2 mil - valor considerado ideal - para US\$ 1.6 mil no ano de 1998. A perspectiva para 1999 é de manutenção desse mesmo patamar.

A Caraíba preparou-se para enfrentar o momento difícil investindo em atualização tecnológica e na fabricação de um produto de maior valor, de acordo com os padrões exigidos pelo mercado internacional. Somente neste ano de 1998 foram aplicados R\$ 15 milhões com esse objetivo. Ao mesmo tempo em que fazia os investimentos, ela elencava uma série de países importadores, estudava a legislação de cada um deles e o nível de competitividade de todas as empresas concorrentes.

Para se tornar mais competitiva, a companhia liderou um movimento de empresas usuárias contra a contratação de excesso de mão-de-obra no porto de Salvador, que culminou com uma decisão inédita da Justiça do Trabalho.

A Justiça determinou que a quantidade de trabalhadores para as operações no porto não seriam mais fixados pelo sindicato da categoria, mas sim pelo Órgão Gestor de Mão-de-Obra (OGMO) e de acordo com as necessidades dos usuários, conforme prevê a Lei de Modernização dos Portos.

De acordo com pesquisas da Caraíba, o porto de Salvador ainda é um dos que ocupam o quarto lugar do mundo em custos, no que se refere à operação de containers. Em condições muito melhores estão o porto de Antuérpia (US\$ 86 por container), Roterdã e Buenos Aires. Em Valparaíso, no Chile, por onde a concorrente Codelco embarca seus produtos, a movimentação sai por cerca de US\$ 4,50 , quase a metade do nosso preço. (Goes, 1998, p. 21)

A Caraíba, que hoje registra a quinta posição no ranking das metalúrgicas de cobre mais competitivas do mundo, tem por meta encostar na primeira colocada, a *Toyo*, do Japão. Para isso, tenta se superar para compensar as desvantagens que não ficam apenas nos custos portuários.

Além da Argentina, os principais compradores da Caraíba estão concentrados na região Sudeste do País. A demanda brasileira, no entanto, vem registrando um expressivo aumento do ano passado para cá, passando de 103 mil toneladas para 130 mil toneladas, devido ao aquecimento do mercado de energia.

Com o objetivo de atrair os clientes da Caraíba para a Bahia e aumentar a sua competitividade, o Governo do Estado em parceria com a Federação das Indústrias da Bahia, criou recentemente o **Pró - Cobre**, um programa que oferece incentivos em Impostos sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), garante a infra-estrutura física para os novos empreendimentos e, no tocante à Caraíba, banca os estoques das fábricas que vierem a se instalar em locais próximos. (BNDES. PND. RJ.1996)

A Caraíba está produzindo este ano de 1998, 170 mil toneladas de cobre eletrolítico, dos quais 145 mil toneladas na forma de vergalhões. A produção programada para o ano de 1999 é de 195 mil toneladas, incluirá uma parte ainda maior de vergalhões - 188 mil toneladas.

Do total produzido, 18 mil toneladas deverão ser encaminhadas para os outros países do Mercosul contra as 16 mil que estão sendo exportadas neste ano. A estratégia da Caraíba, porém, é aumentar as vendas fora desse eixo, que até agora sediava seus maiores importadores. A empresa pretende exportar 30 mil toneladas para fora do Mercosul, e a julgar pelo ritmo de fechamento de novos contratos esta meta pode ser alcançada.

5.6 OS REFLEXOS DO MERCOSUL NAS EXPORTAÇÕES DA CARAÍBA METAIS

A Caraíba Metais exporta diversos produtos e subprodutos derivados do cobre, contudo, o vergalhão é o principal produto negociado no Mercosul, e servirá de objeto de análise para a mensuração dos efeitos do Mercosul nas suas vendas.

Somente a partir de 1991 que a Caraíba Metais começou a exportar, antes sua produção era totalmente voltada para o mercado interno, sobretudo para a região sudeste. Entre os anos de 1991 a 1994 a Caraíba passou um momento delicado de sua recente história, que se caracterizou por um grande esforço de vendas no exterior, bem como no aprimoramento da qualidade do vergalhão de cobre visando conquistar mercado no comércio internacional.

A elevação da qualidade se deu através da escolha como carro chefe de seus produtos o vergalhão do tipo Catodo LME - Grau A, com maior nível de pureza e de grande valor agregado além da alta qualidade de padrão internacional. Os Catodos Caraíba são comercializados em duas categorias: Catodo standart (de qualidade inferior, ou seja, maior nível de impurezas) e o Catodo LME - Grau A, (marca CbM) que tem o registro

do catodo - Caraíba na LME - London Metal Exchange homologado em 1991, após rigorosos testes de qualidade realizados em três diferentes países (Estados Unidos, Bélgica e Inglaterra), conforme os regulamentos daquela instituição, que é o mais importante centro de metais não-ferrosos do mundo.

Este reconhecimento da marca CbM (Caraíba Metais) pela LME além do recebimento do certificado de qualidade internacional representa na prática um aumento das transações no comércio mundial devido ao credenciamento que assegura o livre trânsito e aceitação do vergalhão produzido na Caraíba em todo mundo.

Em 1995 a Caraíba Metais consegue consolidar a conquista no mercado internacional, onde possui clientes e fornecedores em diversas partes do planeta. Logo é a partir deste período que os efeitos do Mercosul serão analisados.

No Mercosul somente dois comerciam diretamente com a Caraíba são eles: a Argentina e o Uruguai. São as empresas destes países que negociam com a Caraíba dentro do Mercosul e o produto exportado é o vergalhão de cobre que chegam nos países do Cone Sul com todas as vantagens que o Mercosul tem para oferecer.

Segundo Marcelo Barreto, engenheiro de vendas da Caraíba, afirma em entrevista o Mercosul teve um papel decisivo devido ao fato de beneficiar diretamente as empresas argentinas e uruguaias. Estas vantagens para as empresas argentinas e uruguaias representam uma maior demanda dos produtos oriundos da Caraíba, o que tem aumentado a cada ano suas vendas e contribuindo para o fortalecimento dos seus negócios dentro do Mercosul.

Na Tabela abaixo observa-se a evolução das vendas de vergalhão por tonelada/ano para a Argentina e Uruguai desde 1995 até 1999, logo, está evidente que houve um incremento significativo nas vendas o que comprova a influência benéfica do Mercado Comum do Cone Sul nas exportações da Caraíba Metais.

TABELA 06

ANO / TONELADAS	ARGENTINA	URUGUAI	TOTAL
1995	7.461,56	1.316,75	8.778,31
1996	10.513,61	1.855,34	12.368,95
1997	12.189,00	2.151,00	14.340,00
1998	12.922,35	2.280,42	15.202,77
1999	15.300,00	2.700,00	18.000,00*

Fonte: Marcelo Barreto- engenheiro de vendas da Caraíba Metais
* projeção

Vale ressaltar que 85% das exportações da Caraíba Metais para o Mercosul é destinada a empresas argentinas e 15% para uruguaiais, logo é oportuno citar as empresas que participam do bloco econômico, a saber ; Ac argentina, Fonseca, Codesfil, Metales Ezeiza, Argenplas, Dielmar, dentre outras.

Portanto, dado o crescimento das exportações no Mercosul em virtude da alíquota zero como se pode observar na Tabela 06, este trouxe para a Caraíba Metais benefícios que se traduziram em incrementos nas vendas bem como criou e assegurou mercados cativos e de certo modo a protegeu da concorrência chilena.

6. CONCLUSÕES

É aqui oportuno tecermos algumas considerações. O comércio internacional vem sofrendo transformações significativas nas últimas décadas, e uma delas está relacionada a formação de blocos econômicos de livre comércio por um conjunto de países que procuram uma maior integração comercial.

Desde a criação do Mercosul puderam ser observados notáveis efeitos de criação de comércio, visto que houve um grande aumento do comércio intra regional com a queda das barreiras e redução de alíquotas. O Mercosul foi concebido como instrumento ativo para criar condições econômicas favoráveis ao desenvolvimento regional e à competitividade global de cada uma das economias nacionais dos países membros, atuando como uma catapulta para uma melhor inserção numa economia mundial cada vez mais globalizada.

O Mercosul não pode ser considerado separadamente do que vem ocorrendo no plano mundial, o Tratado de Assunção é uma resposta ao que tem acontecido no cenário internacional, com a revitalização da União Européia, e a formação do Nafta. O Mercosul, hoje uma realidade, é o quarto maior bloco econômico do mundo e assume cada vez mais, uma importância maior na economia mundial

O Mercosul está sendo muito importante para o Brasil. Hoje esse bloco já representa 14% do total das exportações brasileiras e as relações com os países membros cada vez se intensificam mais, gerando resultados animadores tanto na área do comércio, como em relação a investimentos produtivos.

O surgimento do Mercosul teve diversos desdobramentos em distintas regiões do país, contudo na Bahia seu impacto na Caraíba Metais é inegável. Pois a partir da análise de dados recentes de vendas de vergalhão para a Argentina e Uruguai foi constatado que realmente houve um incremento significativo no volume de exportações para estes países, devido a vantagem da alíquota zero.

Portanto, está comprovado que o Mercosul através da isenção de alíquota, que favoreceu as empresas argentinas e uruguaias, que são os principais clientes da Caraíba dentro do mercosul beneficiou diretamente a Caraíba Metais, que ampliou seu mercado e assegurou-lhe uma melhor inserção no comércio internacional de forma mais competitiva.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMEIDA, Hamilton.** Período difícil para a Argentina. Gazeta Mercantil. Semanário do Mercosul – Buenos Aires, p.19, ago. 1996
- ALMEIDA, Paulo Roberto.** Dois anos de processo negociador no Mercosul. Boletim de Integração Latino Americana. Brasília, ed. Especial, 1996.
- BAHIA.** Secretaria da Indústria e Comércio. Desenvolvimento da indústria de metais não ferrosos no Estado da Bahia. Cobre. Salvador: 1982. 215 p
- BAHIA. Superintendência de Geologia e Recursos Minerais.** Uma abordagem sobre o Panorama brasileiro e internacional. Salvador: 1983. 156 p.
- BARROS, Alexandre Passos.** Os impactos do Mercosul no Nordeste do Brasil. Revista da ANPEC, v. 2, n. 3, p. 105-132, 1995.
- BARROS, Sebastião do Rego.** A evolução do Mercosul em nova moldura. Gazeta Mercantil, Brasília, p. 5, c. 2, 10 ago. 1998.
- BNDES – CARAÍBA METAIS.** Programa de estímulo a complementação educacional. Salvador, 1987. v. 2.
- BNDES.** Programa Nacional de Desestatização: Sistema de informações. Rio de Janeiro: p. 27, 1996.
- COUTINHO, Luciano.** Nota sobre a natureza da globalização. Economia e Sociedade, Campinas, v. 4, p. 25-28, 1995.
- DIDONET, Evandro.** O Mercosul e o comércio hemisférico. Boletim de Integração Latino-Americana. n. 9, p. 89-96, abr/jun 1993.
- FERRAZ, João Carlos et al.** Made in Brazil: Desafios competitivos para a indústria. Rio de Janeiro: Campus, 1995.

- FIGUEIRO, Inês. A Caraíba Metais reduz preço para concorrer com o Chile. Gazeta Mercantil. p. 12, c. 3, 16 jun. 1998.
- FURTADO, Celso. A economia Latino Americana. São Paulo: Companhia Editorial Nacional, 1976, p. 56-68.
- GALVÃO, Olimpio J. de A. Políticas Nacionais de desenvolvimento regional no contexto da globalização e da integração continental. [SL]: [1996]. 23p.
- GOES, Francisco. Empresários desconhecem o Nordeste. Gazeta Mercantil. Salvador, p. 13, c. 2, 16 jul. 97.
- GONÇALO, Júnior. Química e Petroquímica destacam-se. Gazeta Mercantil. Salvador, p. 3, c. 2, 11 jun.98.
- GONÇALVES, Reinaldo et al. A Nova Economia Internacional: uma perspectiva brasileira. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- GONZALEZ, Paulo S. H. Evolução recente e perspectivas para a economia baiana. Revista Econômica, Fortaleza, v. 27, n. 1, p. 13-35, jan/mar, 1996.
- LAVAGNA, Roberto. Os riscos e desafios da integração. Gazeta Mercantil. Salvador, p. 13, c. 2, 23 dez. 1998.
- MARCIEL, Marco A globalização e o papel do Estado. Folha de São Paulo. p. 3, c. 2, 23 nov. 1997.
- PEREIRA, Roberto Sampaio. A Integração Econômica Latino Americana e o Mercosul. Salvador, 1993. p. 60-92, (monografia de graduação FCE/UFBA).
- POSSAS, M. S. e CARVALHO, E. A. Competitividade Internacional: Um enfoque Teórico. (Mimeo).
- SANGUINETTI, Júlio Maria. Mercosul: conquistas e desafios. Gazeta Mercantil, Salvador. p. 23, c. 3, 23 fev. 1998.
- SOARES, Guido F. S. A Compatibilidade da ALADI e do Mercosul com o GATT. Boletim de Integração Latino Americano, Brasília. v. 2, p. 4, c. 1, 23 abr. 1995.
- SOUSA, Paulo. Caraíba Metais busca nova clientela no exterior. Gazeta Mercantil, Salvador, p. 3, c. 1, 11 nov. 1998.
- TEIXEIRA, F. L. C. Dinâmica empresarial e tecnológica das Empresas de Complexo Petroquímico de Camaçari, Salvador: NACIT/IST/UFBA, 1987.

VEIGA, P. M. O Brasil frente aos Blocos Comerciais e o GATT. Nota Técnica Temática, Estudos da Competitividade da Indústria. Campinas: Campus, 1993.

WIONCZEK, Miguel. História do Tratado de Montevideú. A integração econômica da América Latina. Rio de Janeiro: O Cruzeiro, 1996. p. 85-123

YANAKIEW, Mônica. Bloco amplia acorda de integração. Gazeta Mercantil. São Paulo, p. 9, c.4, 3 out. 1996.

