

ROBERTO SAMPAIO PEDREIRA

A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA
LATINO-AMERICANA
E O MERCOSUL .
1960 - 1992


MARÇO/1993

ROBERTO SAMPAIO PEDREIRA

A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA
LATINO-AMERICANA
E O MERCOSUL.
1960 - 1992

Monografia apresentada no Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Economia.

ORIENTADOR: PROF. MILTON SANTOS FILHO



SALVADOR
1993

A meus amados e amigos pais, dona Carmen e seu Afonso. Eles me ensinaram o valor do pensamento positivo, a ser perseverante e a acreditar sempre no poder da fé.

A Deus e a meu Anjo da Guarda, por ter me acompanhado e iluminado todo o tempo. Conseguimos!

"A flor diz: 'Olho sempre para cima a fim de ver a Luz e não a minha sombra'. Este é um aspecto da sabedoria que o homem ainda não aprendeu."

GIBRAN KHALIL GIBRAN

=====

S U M Á R I O

=====

APRESENTAÇÃO	04
INTRODUÇÃO	08
CAPÍTULO I - O REFERENCIAL TEÓRICO	14
1. PROCEDIMENTO METODOLÓGICO	14
1.1. O PROBLEMA A SE EXAMINAR	14
1.2. A RELEVÂNCIA DO TRABALHO	17
1.3. AS HIPÓTESES	18
1.4. A METODOLOGIA E AS VARIÁVEIS	22
2. CONCEITUAÇÃO TEÓRICA	26
2.1. CORRENTES DA TEORIA NEOCLÁSSICA	31
2.2. INTEGRAÇÃO ECONÔMICA NO PENSAMENTO DA CEPAL	35
CAPÍTULO II - BLOCOS REGIONAIS: A NOVA TENDÊNCIA MUNDIAL	39
1. UMA AVALIAÇÃO ACERCA DA NOVA TENDÊNCIA MUNDIAL	39
2. A COMUNIDADE EUROPÉIA	41
2.1. OS CAMINHOS DA CE	43
2.2. A CRIAÇÃO DA EEA	48
2.3. AS RELAÇÕES COMERCIAIS	53
2.4. AS LIÇÕES DA "EUROPA 92"	62

3. ACORDO DE LIVRE-COMÉRCIO DA AMÉRICA DO NORTE	64
3.1. AS BASES DO ACORDO DE LIVRE-COMÉRCIO	64
3.2. IMPACTOS DO ACORDO NOS PAÍSES PARTICIPANTES	68
3.3. AS RELAÇÕES COMERCIAIS COM O BRASIL	77
CAPÍTULO III. INTEGRAÇÃO ECONÔMICA LATINO-AMERICANA	81
1. CONTEXTO HISTÓRICO	81
2. O MERCOSUL	96
2.1. A ECONOMIA DOS PAÍSES-MEMBROS	105
2.1.1. A Economia Paraguaia	109
2.1.2. O Liberalismo no Uruguai	113
2.1.3. O Milagre Econômico da Argentina	116
2.1.4. Brasil: o Maior Sócio do MERCOSUL	120
3. A INSERÇÃO DA ECONOMIA BAIANA	126
3.1. O QUADRO HISTÓRICO	126
3.2. O COMÉRCIO EXTERIOR DA BAHIA	129
3.3. A PARTICIPAÇÃO DA ECONOMIA BAIANA NO MERCOSUL	135
CONSIDERAÇÕES FINAIS	143
APÊNDICE I - O CHILE NO CONTEXTO INTERNACIONAL	146
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	152
1. LIVROS TEXTOS, PERIÓDICOS E TESES	152
2. ARTIGOS UTILIZADOS	156

ÍNDICE DE TABELAS

=====	
TABELA I	
Posição Demográfica e Econômica - 1990	50
TABELA II	
Comércio Externo - Exportações da CE (bilhões ECUS)	61
TABELA III	
Comércio Externo - Importações da CE (bilhões ECUS)	61
TABELA IV	
Exportações entre os Países do NAFTA (US\$ bilhões)	69
TABELA V	
Relações Comerciais dos Países do NAFTA com o resto do Mundo - 1991	70
TABELA VI	
Comércio entre os Países da ALALC	85
TABELA VII	
MERCOSUL: Principais Indicadores Econômicos e Demográficos - 1990	104
TABELA VIII	
Produto Interno Bruto Total (US\$ milhões)	107
TABELA IX	
O Comércio do MERCOSUL (US\$ milhões)	109
TABELA X	
Intercâmbio Bilateral (US\$ milhões)	112
TABELA XI	
Intercâmbio Bilateral (US\$ milhões)	115
TABELA XII	
Participação das Exportações Baianas por Segmento - 1980-1991	132

TABELA XIII	
Evolução das Relações Comerciais da Bahia com a América Latina - 1988-1990	134
TABELA XIV	
Bahia-Argentina: Indicadores Econômicos e Sociais - 1990	137
TABELA XV	
Exportações Baianas aos Países do MERCOSUL 1987-1992	137
TABELA XVI	
Balança Comercial Bahia-Argentina - 1987-1991	140
TABELA XVII	
Intercâmbio Comercial (US\$ milhões)	134

AGRADECIMENTOS

=====

No início era uma viagem solitária. Eram poucos os que acreditavam na conquista de novas terras.

Coloquei meu barco no mar e partir em busca de uma viagem inesquecível. Não tinha tripulação - eu era o capitão, o timoneiro e o marujo.

À medida que navegava, mais consciente ficava do caminho a seguir. Transmitindo confiança, conquistei o primeiro tripulante. Um mestre: Milton de A. Santos Filho. Lembro que quando o encontrei, eu estava sem bússola, desorientado em alto mar. Ele me mostrou o Norte, a luz no horizonte... Obrigado Milton. Apesar das dificuldades e desencontros, suas observações foram valiosas para o desenvolvimento do trabalho. Aproveitei para estender os agradecimentos a Ieda, por encontrar sempre um horário disponível na agenda do orientador para as nossas discussões.

A viagem prosseguia. E em cada porto que atracava, obtia a simpatia de outras pessoas. Pessoas importantes. Meus agradecimentos ao professor Demóstenes Farias pela valiosa contribuição bibliográfica e pelas interessantes discussões nas aulas de "Tópicos Especiais em Economia Internacional". Atentou-me para muitos pontos fundamentais.

Ao professor Lielson Coelho agradeço por ter me enveredado no mar da pesquisa científica. Espero ser um eterno navegador.

Houve um instante que o barco fora envolvido numa tempestade. Parecia que estava afundando... Mas, eu tinha uma tripulação. E que tripulação!

Não posso deixar de registrar a contribuição do jovem professor Antonio Henrique da Silveira que, nas horas difíceis e indecisas, prontificou-se a colaborar, aconselhando e criticando.

A viagem chegava ao final. Não acreditava! É o começo de muitas outras terras que um dia irei conquistar.

Agradeço profundamente este momento em que mares profundos da minha consciência, despertaram-me para a busca do saber.

Agradeço muito a Deus - o Farol que ilumina, o meu guia em todas as direções - por ajudar-me a criar forças nas dificuldades, ter paciência diante das ansiedades e reconhecer as limitações. Ao meu Anjo da Guarda, fico eternamente grato pela companhia; por trazer as mensagens de Deus.

Gostaria de fazer um agradecimento às bibliotecárias da Faculdade de Economia, sempre dispostas a ajudar, tratando a todos da melhor maneira possível.

Aos meus amigos, que também colocaram seus barcos no mar em busca de aventuras. Passamos por momentos difíceis, sobreponos as entepéries, conquistamos o objetivo. Soubemos vencer!

Agradeço profundamente a meus pais, que compatilharam cada minuto dessa viagem. Dona Carmen, incansável na correção da redação; seu Afonso, meu inspirador, preciso na análise do trabalho. Eles me deram apoio e compreensão nos momentos difíceis.

Finalmente, um agradecimento especial a Jaimar A. Campos Martins, pelo estímulo quotidiano e por me acordar para a estética do trabalho. Um beijo enorme!

APRESENTAÇÃO.

A década de 80 caracterizou-se pelo início de uma nova tendência para a segmentação da economia mundial em blocos regionais, tomando o lugar das tradicionais negociações multilaterais entre os países.

Nos anos 90, observa-se a consolidação dos blocos econômicos, com a criação dos grandes mega-mercados. O desenvolvimento desses blocos econômicos aparece como a tendência dominante para o século XXI.

Os blocos regionais de mercado caracterizam-se pela formação de grupo de países menos industrializados, em torno de um ou mais países considerados "centrais" (Simonsen Associados, 1992: 03).

Nesse sentido, uma pesquisa elaborada pela Simonsen Associados (1992), faz uma definição dos blocos regionais:

"Os blocos de mercado não são estruturas impermeáveis, estáticas ou inflexíveis; em todos eles se registram mudanças permanentes, internas e externas, configurando um processo dinâmico. É importante destacar que esses blocos não são regidos, necessariamente, por normas ou convênios formais de complementação econômica" (Simonsen Associados, 1992: 03).

O ponto principal na formação dos mercados regionais contemporâneos não é a criação de espaços comerciais fechados, afastado do comércio mundial através do desvio de comércio. Ao contrário, o ideal é a união de forças, a fim

de se dar uma maior competitividade no comércio internacional.

Nos blocos econômicos regionais, os países-membros que possuem maiores tarifas aduaneiras, são induzidos a uma maior abertura da sua economia no comércio internacional, através da redução dessas tarifas, pelos países-membros que já possuem um alto grau de abertura. Esse é o caso do Brasil, no MERCOSUL, que possui uma das maiores tarifas aduaneiras do mundo. Ele é comparado à Argentina e ao Uruguai, que vêm implementando políticas de liberalização das suas economias e já praticam tarifas aduaneiras bem reduzidas (Paz, 1992: 10).

Pelas circunstâncias da economia mundial contemporânea, processos de criação de blocos regionais podem ser entendidos como o melhor caminho para se assegurar posições competitivas no mercado internacional.

O novo modelo político-econômico nasce da aceleração do processo de internacionalização do capital e da dissolução do sistema bipolarizado.

Este sistema internacional bipolar entrou em decadência devido ao declínio da hegemonia norte-americana e à desagregação da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas, principais líderes dos pólos capitalista e socialista,

respectivamente. Além disso, deve-se considerar o avanço econômico do Japão, exercendo a liderança do bloco dos países asiáticos, e a intenção dos países europeus por um fortalecimento político-econômico no cenário internacional, que só seria viável através do desenvolvimento do projeto "Europa 92".

Em fins dos anos 80, acentuaram-se algumas tendências para as ações de integração e cooperação econômica na América Latina. Como exemplo, pode-se citar o apoio político ao desenvolvimento de práticas integracionistas; a associação entre as estratégias de integração e a transformação econômica, como a modernização tecnológica e a abertura da economia para o comércio internacional. Vale destacar ainda, a superação de desequilíbrios estruturais existentes nas relações comerciais entre os países da região através de uma estabilidade no intercâmbio regional (BID, 1992: 83).

Este trabalho monográfico elaborado na graduação de Ciências Econômicas, visa explicar a formação de um bloco econômico na América Latina, fazendo uma investigação de suas experiências históricas no processo de integração econômica, que vai servir de referencial para o processo atual de integração, o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), desenvolvido pela Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai.

Será feita uma apresentação do MERCOSUL onde deve ser abordado as condições econômicas de cada país participante, observando, principalmente, as suas relações intra e inter-regional

Por último será analisada a inserção da economia baiana no contexto do MERCOSUL. Aqui, é primordial observar as suas relações comerciais, além dos efeitos provocados pelos negócios que envolvem os países signatários do processo de integração.

Também será feita uma análise de outros processos de integração mais organizados e desenvolvidos, como o Acordo de Livre-Comércio da América do Norte (NAFTA) e a Unificação Européia, a CEE, mostrando como tais pactos influenciaram e contribuíram para a formação e implementação do MERCOSUL, e de que forma eles podem prejudicá-lo ou favorecê-lo, em termos de relações comerciais.

Os referenciais citados darão condições de analisar os impactos nas economias regionais do Brasil, observando as relações comerciais de cada região com os países-membros, sem barreiras tarifárias.

INTRODUÇÃO

A economia universal segue uma evolução no sentido de organização de grandes blocos econômicos integrados, não mais se baseando em países isolados. Isto significa que os países procuram o natural desenvolvimento de seus mercados em territórios unidos e fortalecidos por uma estabilidade econômica, atenuando, assim, sua dependência pelos países desenvolvidos.

Penetra-se, dessa forma, em uma nova fase: a da interdependência regional, na qual se ampliará o livre-cambismo como elemento de um mercado regional. Assim, "a evolução da economia universal estaria, apenas, ajustando-se à evolução política" (Tórres, 1965: 95/96).

A integração econômica internacional reúne sistemas econômicos nacionais, com vistas a criar uma relação de trabalho que seja mais eficaz para atingir metas acertadas de comum acordo. Realiza-se uma integração econômica internacional pelo movimento de mercadorias, capital, propriedade, tecnologia, gerência e, cada vez mais, trabalho.

Há, é certo, diferentes tipos de integração, porém todos eles envolvem um certo grau de interdependência e

especialização, fazendo com que um país dependa do outro para o seu desenvolvimento.

Um ponto favorável à integração é a aplicação de economias de escala e a especialização da divisão do trabalho, permitindo, com isso o aumento de produtividade, que surge da expansão do mercado.

Uma questão essencial para o êxito do processo de integração econômica, é a posição dos governos latino-americanos quanto à implementação de um mercado regional. A harmonização de políticas macroeconômicas é fator primordial para o desenvolvimento desse processo. Alguns governos receiam, embora erroneamente, que o grau de desenvolvimento de um país parceiro comercial possa prejudicar os seus interesses de desenvolvimento econômico, ou que a industrialização alheia se faça às expensas do seu mercado interno. É preciso saber que o mercado regional deve ser reestruturado em função do interesse de todos os participantes. É obvio que há países que auferem vantagens maiores ou menores, a depender do potencial que dispõem. "O mercado regional é, por definição, a fórmula mesma de nivelar as desigualdades geo-econômicas nacionais em termos de renda real *per capita* para todos os habitantes da América Latina" (id. *ibid*: 114).

Na América Latina, os países se organizam com movimentos de livre-comércio internacional, desde a década de 60. O mais recente processo de integração regional é o Mercado Comum do Sul, o MERCOSUL, formado pela Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai; prevê-se a sua consolidação em janeiro de 1995.

Esse é um processo que vai depender muito dos países envolvidos: inicialmente, deve-se promover a estabilidade econômica interna; estimular a coordenação de políticas macroeconômicas; criar mecanismos de incentivo à entrada de novos investimentos de capital estrangeiro; redefinir o papel do Estado na economia; aumentar a participação no comércio mundial.

Os países participantes têm que se ater a um ponto fundamental, ao qual eles demonstram estar despreparados: a estabilidade cambial. Quando as taxas de câmbio de um conjunto de países são mantidas estáveis, minimiza-se a principal fonte de incerteza para as transações internacionais, que é o risco cambial. Se esses países resolvem iniciar um programa de integração, as concessões tarifárias que forem negociadas, terão um significado econômico bastante preciso, e que servirão de instrumento para a promoção comercial (Araújo Jr., 1992:90-106).

A estabilidade cambial é requisito básico para o encaminhamento de todas as outras providências necessárias à constituição de um espaço econômico unificado.

Enfim, pretende-se desmistificar os pensamentos contrários à implementação de um mercado comum na região. A pesquisa tem o interesse de apresentar, de forma clara, que tipo de integração se deseja e quais os caminhos para consolidá-la no cenário mundial.

O presente trabalho inicia-se com uma abordagem metodológica e conceitual teórica. Segue-se com o desenvolvimento do estudo da nova tendência mundial - os blocos econômicos regionais -, tecendo-se comentários sobre a formação e desenvolvimento daqueles que influenciaram na criação do MERCOSUL. Posteriormente, será feita uma análise do contexto histórico do processo de integração na América Latina, até chegarmos ao MERCOSUL, e assim, explicar a participação da economia baiana nesta iniciativa.

Para uma melhor interpretação, dividiu-se o trabalho da maneira, a seguir:

O Referencial Teórico. Este capítulo tratará da importância e dos caminhos percorridos para se chegar ao objetivo proposto no trabalho. Coloca-se o problema a examinar; apresenta-se as hipóteses, que darão um respaldo

teórico para solucioná-lo, identificando qual a metodologia e as variáveis a serem adotadas.

Ainda neste capítulo, é feita uma análise conceitual teórica a respeito do tema "Integração Econômica", observando duas correntes econômicas: a Teoria Neoclássica e o Pensamento Econômico Cepalino.

Blocos Regionais: A Nova Tendência Mundial. Há o interesse, aqui, de avaliar o significado desta nova tendência mundial: o por quê da criação desses blocos, como se dará as relações comerciais entre os parceiros e entre blocos.

Pelo que representa para o processo de integração latino-americano contemporâneo, o trabalho destaca a Comunidade Econômica Européia e o Acordo de Livre-Comércio Norte-Americano (NAFTA), mostrando as influências na criação, na implementação e no desenvolvimento do MERCOSUL, destacando as relações comerciais entre os blocos.

Integração Econômica Latino-Americana. Para melhor se entender o MERCOSUL, é examinado o contexto histórico, observando desde a década de 60, com a criação da ALALC, passando pela substituição desta pela ALADI, em 1980, até o "Programa de Integração e Cooperação Econômica" (PICE), firmado em julho de 1986, pela Argentina e Brasil, e

terminando com o programa "Iniciativa para as Américas", do ex-presidente dos EUA, George Bush e o Acordo-Quadro "Quatro Mais Um", celebrado entre os países do MERCOSUL e os Estados Unidos, em junho de 1991.

Após essa análise, inicia-se o estudo sobre o Mercado Comum do Sul. É feito um apanhado acerca da economia dos países participantes, que servirá de base para tratar da participação da Bahia neste cenário intercontinental, que está sendo consolidado.

Por fim, apresenta-se as considerações finais do trabalho, mostrando todas as idéias absorvidas na pesquisa realizada. Dispõe-se também das referências bibliográficas utilizadas na elaboração e desenvolvimento deste trabalho.

CAPÍTULO I

O REFERENCIAL TEÓRICO.

1. PROCEDIMENTO METODOLÓGICO.

1.1. O PROBLEMA A SE EXAMINAR.

Para lograr-se um sucesso amplo no processo de integração na América Latina, é preciso ter uma divisão de tarefas entre os países-membros; ou seja, é essencial haver uma compatibilização das atividades que cada país deve desempenhar. O funcionamento em harmonia promoverá o desenvolvimento global.

A nova tendência econômica mundial fortalece as áreas geo-econômicas, convertendo-as em avançados pólos de crescimento. A criação de blocos regionais vislumbra cada vez mais nitidamente como uma alternativa para se superar a dependência econômica dos países integrantes, em relação aos desenvolvidos.

O MERCOSUL deve ser entendido, fundamentalmente, como um esforço para a complementação dos espaços econômicos nacionais inseridos no processo, com o intuito de aproveitar as vantagens oferecidas pelas economias de escala, modernização e expansão do parque industrial e da atividade agro-pecuária e, conseqüentemente, a promoção da

competitividade dos países signatários no mercado internacional.

A fim de dar um esclarecimento a respeito da implementação do processo de integração no Cone Sul, far-se-á uma análise da formação de outros blocos econômicos regionais. A intenção é registrar os benefícios oriundos da prática integracionista. Examinar-se-á também, o processo histórico da integração na área latina, a qual servirá de parâmetro para apresentar caminhos mais favoráveis ao contexto do MERCOSUL.

O envolvimento do Brasil nesse processo deve ser examinado para desmistificar a falsa impressão de ausência do país no mercado regional, ou, que o desenvolvimento dos sócios dar-se-ão às expensas da economia brasileira, por se supor que o MERCOSUL não trará vantagens econômico-comerciais à nação. Será explicado, com certa ênfase, os problemas que poderão advir, caso o país permaneça isolado, sem se associar aos países da região e sem modificar a política de abertura para o mercado internacional.

Centralizar o problema na economia baiana, tem por objetivo mostrar que o estado não ficará ausente dessa iniciativa, mesmo possuindo uma posição geográfica desprivilegiada em relação aos mercados dos países do Cone Sul.

A Bahia tem um aspecto fundamental, que a diferencia dos outros estados brasileiros, principalmente os da região Sul e Sudeste: a sua economia possui uma produção complementar à dos sócios do Brasil - Argentina, Uruguai e Paraguai -, favorecendo suas relações comerciais. Contudo, em se tratando de produtos horti#rutigranjeiros, já há forte concorrência nos mercados consumidores. Na Bahia, por exemplo, já se sente a força dos produtos argentinos, como a maçã, uva, alho, na concorrência frente aos produtores locais.

O problema de pesquisa se evidencia na observação das relações comerciais entre a Bahia, e os países que assinaram o tratado de integração com o Brasil: Argentina, Uruguai e Paraguai. De que forma o estado pode aproveitar essa expansão do mercado; como os produtos baianos podem conquistar fatias desse mercado promissor; de que maneira este processo de integração pode influenciar no desenvolvimento econômico baiano.

O que se pretende com o problema, é mostrar o poder de concorrência dos produtos baianos no mercado interno e externo; analisar de que forma essa concorrência promoverá um avanço tecnológico, aumento de economias de escala e, conseqüentemente, aumento da produtividade; e avaliar como se processará o desenvolvimento econômico do estado. Através do MERCOSUL, a Bahia dará um salto para o

crescimento econômico, tornando-se um dos principais pólos econômicos do país. O aumento dos investimentos externos na região, a perda dos mercados da Europa e da América do Norte, em decorrência de medidas protecionistas dos seus acordos de livre-comércio, o desvio de comércio e a criação de comércio, serão analisados no decorrer do trabalho (sobre esses conceitos, ver "Parte 2" deste capítulo - Conceituação Teórica).

1.2. RELEVÂNCIA DO TRABALHO.

Trata-se de um trabalho baseado em fatos histórico-político-econômicos, que estabelece uma reflexão teórica a respeito de um processo de integração na América Latina.

A integração econômica tem essencialmente, a função de dinamizar as economias regionais e internacionais, e incrementar a produção industrial nos países-membros.

Este trabalho é sobre um tema atual, que mostra a consolidação da nova tendência na economia mundial para o fim do século XX: a formação de blocos econômicos regionais, que pretendem exercitar as quatro liberdades básicas: livre circulação de capitais, de pessoas, de bens e de serviços.

Do ponto de vista teórico, visa-se apresentar um processo que deve ser considerado o caminho mais viável para

o desenvolvimento dos países da região. Percebe-se, através do MERCOSUL, a possibilidade de incrementação das economias participantes, de modernização e ampliação do parque industrial, da estabilização econômica interna e, como conseqüência, de aumento da competitividade dos produtos nos mercados interno e internacional.

O presente trabalho dignifica-se por mostrar a economia baiana com uma participação considerável nas relações comerciais externas. É importante exprimir as condições favoráveis para o sucesso da Bahia no MERCOSUL, visto que as expectativas de incrementar as relações comerciais são bastante animadoras.

Estima-se que os futuros resultados da economia brasileira, com a implementação e funcionamento do MERCOSUL, sejam sentidos na Bahia, o que se traduziria no desenvolvimento econômico.

1.3. HIPÓTESES.

As hipóteses devem ser consideradas soluções provisórias para o problema apresentado.

O escopo do processo de integração, que vai servir como argumento básico para o estudo deste ponto, é que a

Integração Econômica dinamiza as economias internacionais e incrementa a produção industrial e a atividade agrícola, através da adoção de métodos e processos tecnológicos mais avançados.

A primeira hipótese a apresentar, está relacionada com a potencialidade do MERCOSUL. Esta integração vai representar a ampliação de um mercado com, aproximadamente, 200 milhões de habitantes; sem contar com o mercado internacional, o qual o país continuará incrementando o intercâmbio.

Acreditando neste futuro mercado promissor, que empresas multinacionais, como as japonesas e alemãs, já estão se mobilizando, com o interesse de obter grandes fatias deste mercado. A implantação de novas empresas na região do Cone Sul promoverá um aquecimento da economia nos países participantes. O aumento dos investimentos externos e internos na região promoverão o aumento da competitividade, incremento da produção industrial, elevação do nível de emprego e, conseqüentemente, o crescimento econômico da região.

Os países latino-americanos estudam a proposta de livre-comércio com os EUA. O acesso ao mercado norte-americano, que absorve anualmente o equivalente a US\$ 60 bilhões de produtos latino-americanos, é crucial para a

recuperação e sucesso econômico da região, pois, um comércio ampliado com os EUA, pode favorecer aos países do Cone Sul a construir um setor exportador mais dinâmico e a atrair um fluxo mais estável de investimentos estrangeiros

Junta-se a isso, o receio de perder fatia do mercado norte-americano para o México, que participa do Acordo de Livre-Comércio da América do Norte (NAFTA), sendo seus produtos livres das tarifas de importação. Produtos como o açúcar, o suco concentrado de laranja e o café, preocupam ao Brasil, pois trata-se de um dos principais vendedores desses produtos para os EUA. Por isso, os países participantes do MERCOSUL estudam a possibilidade de uma adesão futura ao NAFTA.

Quanto ao desempenho das regiões brasileiras no MERCOSUL, a hipótese a seguir diz respeito à forma da Bahia tomar parte no processo de integração.

Apesar de reconhecer que a distância em relação aos mercados dos parceiros do MERCOSUL termina se afigurando como uma barreira para o estado da Bahia, este consegue "reduzir" tal distância, ao apresentar um ponto fundamental: a especialização na produção de bens complementares à dos parceiros do Brasil no MERCOSUL.

Outro ponto que favorece à atuação da Bahia, é o fato de que outros estados brasileiros, como os do Sul, produzem bens similares aos dos parceiros do MERCOSUL, alguns deles sem condições de competir no mercado, devido às atrasadas tecnologias de produção em relação aos dos outros países, como por exemplo, o vinho e laticínios.

A Bahia está preparada para atuar no MERCOSUL. Sejam os produtos agrícolas, de bens de consumo final ou semi-manufaturados, o estado tem se destacado nas exportações para o exterior, como é o caso dos artigos da petroquímica, tomate industrial, magnésia calcinada, uva, cebola, café, cacau e derivados e algodão. É pertinente salientar ainda, que os produtos agrícolas "tropicais" têm entrada certa em mercados latinos, como o argentino e o uruguaio.

É de suma importância para a análise deste trabalho, mostrar a participação da economia baiana no MERCOSUL. O aumento das exportações e o acesso à tecnologias mais avançadas, propiciará o desenvolvimento econômico e social da estado

Outra hipótese do trabalho será a análise dos efeitos e resultados de programas anteriores de integração, uma análise dos períodos, e sua evolução com o MERCOSUL: seus pontos convergentes e divergentes. Os processos de

integração ocorridos na América Latina têm influenciado na definição dos acordos de livre-comércio, como o MERCOSUL.

1.4. A METODOLOGIA E AS VARIÁVEIS.

A metodologia, que servirá de base para o estudo dos fatos e das variáveis, será o método analítico. Realizar-se-á através do estudo sistematizado do problema de pesquisa, que se desenvolverá no trabalho.

Deve-se proceder, fazendo uma análise histórica da integração econômica na região, o que servirá de referencial para explicar algumas hipóteses de trabalho e para tirar conclusões acerca do novo processo de integração.

Aborda-se, com mais profundidade, o Tratado de Montevidéu, que criou a ALALC, na década de 60, o Tratado de Montevidéu II, que estabeleceu a ALADI (em substituição a ALALC), e o PICE (Programa de Integração e Cooperação Econômica), assinado por Brasil e Argentina, em 1986, e que foi o ponto de partida para a assinatura do Tratado de Assunção, criando o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), em 1991. Deve-se fazer uma referência, também, ao projeto de integração econômica, elaborado pelo ex-presidente dos EUA, George Bush, "Iniciativa para as Américas" e ao Acordo-Quadro "Quatro Mais Um", celebrado entre os membros do MERCOSUL e os Estados Unidos.

Com isso, percebe-se que este trabalho tem o interesse de se aprofundar no estudo do período que se inicia na década de 60, quando se deu os primeiros passos para o processo de integração na América Latina, com a ALALC, estendendo-se até os anos 90, período no qual se estabeleceu o MERCOSUL; período este caracterizado pela consolidação dos blocos econômicos regionais.

Para explicar a criação e o desenvolvimento da nova tendência mundial, será analisado o processo da "Unificação Européia" e o Acordo de Livre-Comércio Norte-Americano (NAFTA). Nesta abordagem, devem ser avaliadas as atuações dessas experiências de integração no MERCOSUL, observando o que se pode aproveitar dessa política de integração: processo de trabalho, estrutura industrial e as concretas relações comerciais entre os países participantes. Deve-se analisar ainda, se esses blocos regionais aumentarão ou reduzirão suas relações comerciais com as nações do MERCOSUL, e quais as condições colocadas para os países-membros do mercado latino-americano acerca dessas relações.

A pesquisa propõe uma investigação sobre a participação efetiva da economia baiana no processo de integração latino-americana.

A escolha deve-se ao fato de se tentar mostrar o papel fundamental de sua economia no desenvolvimento do MERCOSUL. A Bahia possui um parque industrial bastante desenvolvido, caracterizado pela produção e exportação de artigos semi-manufaturados, manufaturados, além dos produtos básicos "tradicionais", o que a diferencia de outros estados.

As variáveis devem ser utilizadas como instrumentos para enriquecer e fortalecer a análise da pesquisa.

Deve-se tomar como variáveis, para o desenvolvimento deste trabalho sobre integração econômica na América Latina, a coordenação de políticas macroeconômicas nos países participantes, como a monetária, cambial, industrial e fiscal. Deve haver um equilíbrio interno, apresentando-se em consonância com as políticas adotadas nos outros países signatários do acordo de livre-comércio.

A estrutura tecnológica da produção e a ampliação dos mercados também são variáveis a serem utilizadas neste trabalho. O acesso às tecnologias mais avançadas, a possibilidade de se criar *joint-ventures*⁽¹⁾ com as empresas dos outros países participantes, são pontos importantes para o desenvolvimento industrial no MERCOSUL. O grau da

(1) *Joint-ventures* (união de risco). Associação de empresas para o desenvolvimento e execução de um produto específico. Este tipo de associação é muito freqüente entre empresas de países diferentes.

ampliação dos mercados consumidores mostrará em que nível se encontra este processo de livre-comércio. A população existente na região, a priori, determina quão amplo é o mercado consumidor.

Para se explicar o nível de liberalização comercial dos países participantes, é preciso observar o grau de abertura comercial existente. Esta variável vai determinar a posição de cada país signatário no comércio exterior, como também suas condições comerciais para uma futura adesão a uma integração hemisférica (deve-se abordar acerca da hipótese, de que os países do MERCOSUL podem aderir ao NAFTA, juntamente com outros países latino-americanos e caribenhos). O grau de protecionismo de um país pode ser verificado através dessa variável.

Há outras variáveis econômicas imprescindíveis para esse estudo. O nível das exportações e das importações são importantes para se avaliar o nível das relações comerciais entre os países-membros, bem como desses países com outras regiões do mundo. Ademais, as relações comerciais do estado da Bahia para com os países participantes do MERCOSUL e de outras regiões.

Além dessas variáveis, deve-se utilizar o PIB e o PIB *per capita* dos países do pacto comercial, a fim de se observar o nível de produção de cada país, e em conjunto.

Através do PIB, poder-se-á analisar as economias dos países latino-americanos integrantes do MERCOSUL, comparando-as com os países europeus e norte-americanos.

E, finalmente, utilizar-se-á o nível de renda real como sendo a variável que dará condição de analisar o grau de crescimento econômico da região, bem como o equilíbrio geral entre os países do MERCOSUL.

A definição dessas variáveis está em consonância com os dados históricos do processo de integração e com os dados das experiências de unificação do espaço europeu e do NAFTA, responsáveis por influenciar e desenvolver o MERCOSUL.

2. CONCEITUAÇÃO TEÓRICA

Antes de dar prosseguimento ao trabalho, é essencial explicitar alguns termos comumente utilizados, e que serão importantes para o bom esclarecimento do leitor.

Define-se "Comércio" como sendo uma troca de produtos, visando o lucro. Os atos de comércio promovem a transferência de mercadorias entre indivíduos, deslocando-os de regiões onde são produzidos em abundância para outras onde não existem em quantidade suficiente para satisfazer o consumo.

São conhecidas duas práticas de comércio: o Bilateralismo (comércio bilateral) e o Multilateralismo (comércio multilateral). O primeiro refere-se à utilização de acordos especiais de comércio e de pagamentos entre dois países; consiste, em geral, na fixação de cotas de importação e tarifas alfandegárias privilegiadas, não aplicadas às relações comerciais com os demais países. O segundo é praticado entre mais de dois países, sem facilidades tarifárias diferentes para nenhum deles; permite-se, teoricamente, que cada país participante extraia os ganhos máximos do comércio exterior, considerando-se a vantagem comparativa que seus produtos ofereçam.

No plano do comércio internacional, a conciliação entre bilateralismo e o multilateralismo continua sendo uma das questões mais importantes para o desenvolvimento de um sistema de comércio regional.

Deve-se entender "Bloco Econômico Regional" como agrupamento regional dinâmico, em constantes transformações; baseia-se numa articulação regional entre países, que ocorre através de medidas de cooperação e integração econômica, objetivando a expansão do comércio e a ampliação da produção da região, tornando-o mais competitivo.

Entende-se por "Comércio Internacional", o intercâmbio de bens e serviços entre países, resultante de suas especializações na divisão internacional do trabalho. Seu desenvolvimento depende basicamente do nível das relações de troca que se obtém comparando o poder aquisitivo de dois ou mais países que mantenham relações comerciais.

A "Teoria do Comércio Internacional" tem a função de explicar os fenômenos econômicos próprios do intercâmbio entre diferentes países. A área dessa teoria, mais do que os outros campos da Economia, constitui a base de teorização econômica mais moderna. As principais precursoras são David Hume (Discursos Políticos, 1752), Adam Smith (A Riqueza das Nações, 1776) e David Ricardo (Princípios de Economia Política e Tributação, 1817).

A Teoria das Vantagens Comparativas, de Ricardo, é considerada como o marco inicial da "Teoria Pura do Comércio Internacional". Segundo teoria desenvolvida no capítulo VII de "Princípios de Economia", cada país se especializará, em condições de livre-comércio, na produção dos bens que possa fazer relativamente mais barato e importará os que outros países tenham uma vantagem relativa na produção. Supunha-se, aqui, completa mobilidade dos fatores de produção dentro do país e completa imobilidade internacional (Haberler, 1979: 05).

As contribuições dadas pelos autores da Teoria Clássica de Comércio Internacional encarnam um pensamento favorável à integração. Pressupõe-se haver um equilíbrio geral com o desenvolvimento do intercâmbio do comércio entre duas regiões.

O conceito de "Integração" na literatura econômica, pode ser explicada como um processo econômico, político e social, caracterizado por abranger medidas que visam abolir, parcial ou totalmente, as barreiras - tarifárias ou não-tarifárias - que limitam o comércio entre unidades econômicas pertencentes a Estados nacionais.

As possibilidades de uma real integração não dependem somente da eliminação de tarifas e outras restrições comerciais; antes de tudo, é fundamental que a divisão internacional do trabalho e a especialização tenham gerado, ou possam gerar, um intercâmbio comercial mutuamente proveitoso para os participantes (Restrepo, 1965: 16).

Além disso, é preciso reconhecer que entre as condições básicas para a exequibilidade de um processo de integração, deve-se adotar uma reciprocidade, envolvendo uma convergência de políticas referentes ao balanço de pagamentos e estratégia de crescimento, que impliquem na definição de políticas fiscais, monetárias, cambiais, de

investimento e de desenvolvimento regional (Baumann & Lerda, 1987: 25).

Acordos de integração econômica são firmados com a pretensão de aumentar o volume dos fluxos comerciais entre os países participantes. O incremento do comércio pode ser classificado como desvio ou criação de comércio. Ocorre desvio de comércio quando um país passa a importar de um novo parceiro comercial bens e serviços que antes eram importados de um terceiro país. Observa-se uma criação de comércio quando um país, a partir de acordos de integração, passa importar bens e serviços (mais baratos), que antes se produzia internamente (com alto custo de produção). Portanto, há substituição de oferta interna por importações mais baratas do novo parceiro comercial (Paz, 1992: 09).

Mesmo que a distinção entre desvio e criação de comércio deva ser considerada, o ponto essencial a atentar é que a formulação de políticas econômicas harmonizadas, entre os países-membros, são imprescindíveis para o alcance dos objetivos de fortalecimento do espaço regional, de estabilidade, crescimento e eficiência econômica.

O termo "Integração Econômica" vem sendo aplicado por diversas correntes do pensamento econômico, expressando-se através de fenômenos distintos.

Para uma melhor análise conceitual, serão traçados breves comentários acerca da importância do termo "Integração Econômica", nas correntes da Teoria Neoclássica e no Pensamento Econômico da CEPAL.

2.1. CORRENTES DA TEORIA NEOCLÁSSICA

Esta fase tem o interesse de fazer comentários abrangentes de algumas correntes da Teoria Neoclássica, não sendo tarefa deste trabalho esgotar todas as obras neoclássicas que envolvem o tema, mesmo porque isso foge ao objetivo da pesquisa.

O primeiro ponto a destacar são os graus de integração econômica comumente encontrados nos manuais de Comércio Internacional. Por esta análise, o processo de integração pode ocorrer desde a formação de uma modesta Área de Tarifas Preferenciais, passando por uma Zona de Livre-Comércio, União Aduaneira, Mercado Comum, até chegar em uma União Monetária Econômica.

1. As Áreas de Tarifas Preferenciais são definidas a partir de uma redução tarifária parcial entre dois ou mais países, e não implica em mudanças de política tarifária nos países-membros.

2. Zona de Livre-Comércio. Neste período de integração, os países participantes decidem pela eliminação total das

tarifas que incidem sobre importações, subsídios de exportações e outras medidas governamentais. Entretanto, cada país continua livre para determinar as formas de comércio com outras nações.

3. A União Aduaneira representa um estágio de integração mais avançado, no qual os países-membros decidem, não apenas em favor de alíquotas alfandegárias "zero", no comércio dentro da comunidade, como também é adotado uma estrutura uniforme de barreiras tarifárias em relação ao resto do mundo. Neste período é indispensável uma harmonia das políticas fiscal, monetária e cambial entre os países-membros.

4. O Mercado Comum já faz parte de um grau mais avançado de integração, baseado no comércio e na harmonia de políticas econômicas. Ele é definido a partir de uma união aduaneira, em que se permite a livre mobilidade de fatores de produção, através das fronteiras dos países-membros. Requer-se esforços extras, no que tange à coordenação de políticas domésticas.

5. A União Monetária ou Econômica é o estágio superior de um processo de integração - superado, apenas, pela criação de um novo país. Este período é definido a partir de um mercado comum, ao se adotar uma moeda comum, sob controle de um Banco Central Único (Baumann & Lerda, 1987: 13-15).

Na concepção da Escola Neoclássica, a unidade relevante de análise são os agentes individuais, enquanto produtores e

consumidores. Na maximização dos lucros, na satisfação dos consumidores, ou no bem-estar social, não existe uma dimensão espacial geograficamente estabelecido. A formação de uma zona de livre-comércio, união aduaneira ou mercado comum, desde que não acompanhados pela criação de restrições comerciais em relação ao resto do mundo, aumentariam a eficiência da alocação de recursos nos países integrantes.

Para os neoclássicos, o conceito de "Integração Econômica" se resume à Teoria das Uniões Aduaneiras, tendo como pressuposto o princípio das vantagens comparativas que regulamenta as trocas internacionais. Ainda muito em voga nas discussões sobre integração latino-americana, esse princípio considera que um país deveria especializar-se na produção de bens de rendimentos comparativos mais altos.

Pode-se distinguir, nessa teoria, "Integração" como um processo que envolve o livre-comércio somado à harmonização de políticas econômicas. Desdobra-se em quatro etapas: "integração do comércio; integração dos fatores ou liberdade total de circulação dos fatores de produção; integração de políticas (harmonização de políticas econômicas domésticas); integração total - unificação completa de políticas econômicas" (Oliveira, 1992: 38).

Um trabalho importante da Teoria Neoclássica, é o de Jacob Viner (Estudos na Teoria do Comércio Internacional,

1937) que trata, essencialmente, do impacto das uniões aduaneiras na alocação espacial de recursos. Ele supõe que em uma união aduaneira entre dois países que produzem o mesmo produto, o país que produzir o bem a custos mais elevados interromperá, automaticamente, sua produção, gerando um "efeito positivo de criação de comércio" entre dois países (Idem, 1991: 18-19).

Supondo-se a existência de um terceiro país que produza o mesmo produto a um preço mais baixo que o comercializado intra-região, a vigência de uma tarifa externa comum contra terceiros fará com que o produto do país externo à união aduaneira fique, relativamente, mais caro. Tem-se, então, um "efeito de reorientação de comércio" (Ibidem).

Uma contribuição que merece ser considerada é a teoria desenvolvida por Bertil Ohlin (Comércio Inter-Regional e Internacional, 1933), na qual o preço dos produtos é determinado pela soma dos preços dos fatores que entram em sua produção. Ohlin concluiu que os preços relativos desses fatores determinam as exportações e importações dos países. E que esses preços dependeriam, por sua vez, da relativa abundância ou escassez dos fatores em cada país (capital, trabalho, terra, etc.).

Ohlin buscou aplicar ao comércio internacional de métodos de equilíbrio geral. Ele começa por estabelecer um

modelo de duas regiões, que não diferem dos "países" da teoria clássica, pois as define como áreas que não cruzam os limites regionais. Admite-se a existência de vários bens e fatores de produção; também se estabelece uma certa taxa de câmbio, pois sem ela não poderiam ser comparados os preços dos diversos países. Cada região, então, se especializa na produção dos bens que possa oferecer mais barato (Haberler, 1979: 13/14).

Ele considera que o determinante principal é a dotação diferenciada de fatores de produção das diferentes regiões, tendo em vista não apenas as quantidades de fatores - terra, clima, recursos naturais -, mas também as diferenças em qualidades e quantidades de capital e trabalho (id. ibid: 15).

2.2. A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA NO PENSAMENTO DA CEPAL.

A CEPAL é um órgão regional da ONU, ligado ao Conselho Econômico e Social; foi criado em 1948 com o objetivo de elaborar estudos e alternativas para o desenvolvimento dos países latino-americanos. É integrado por representantes do hemisfério, contando com a participação especial dos EUA, França, Holanda e Reino Unido

A partir de 1950, a CEPAL, preocupada com o subdesenvolvimento do Terceiro Mundo, investe contra os

argumentos da Teoria Neoclássica do Comércio Internacional. Os primeiros trabalhos caracterizaram a América Latina como uma região fornecedora de produtos primários e consumidora de produtos industrializados vindos dos países desenvolvidos. Além disso, os países centrais (desenvolvidos) não estavam transferindo seus aumentos de produtividade e nem seus avanços tecnológicos para os países da periferia (subdesenvolvidos).

Buscando uma superação desse quadro, a CEPAL se voltou para defender a tese desenvolvimentista, que se baseava na implantação de uma política industrial de "Substituição de Importações", voltada para o mercado interno. Como mecanismo complementar, tem-se a implementação de um processo de integração econômica - criação de um mercado comum entre os países da região.

No Pensamento Cepalino prevalecia o argumento de que uma política de livre-comércio regional - com supressão de barreiras tarifárias - traria vantagens significativas sobretudo se comparada com o excessivo protecionismo no mercado regional. A política protecionista⁽²⁾ poderia suceder do rebaixamento das restrições internas para o comércio local e, contrariamente, da manutenção de barreiras

(2) No decorrer deste processo, observou-se um protecionismo indiscriminado nos países latino-americanos. Um protecionismo considerado "frívolo", por Fajnzilber (1983), pois não proporcionou nenhum aprendizado tecnológico à indústria dos países da região.

tarifárias e fixação de quotas de importação para produtos comercializados fora da região integrada (Oliveira, 1991: 13).

Sob a ótica Cepalina, a "integração econômica regional" constitui-se em um mecanismo de planificação regional, com interesses em integrar zonas periféricas ao modelo capitalista dos países avançados. Este pensamento caracteriza integração econômica como um processo de negociação política entre governos nacionais, visando elevação do intercâmbio comercial e a obtenção de ganhos de escala, através da redução gradativa de barreiras alfandegárias, promovendo, desta forma, o desenvolvimento econômico regional (id. ibid: 10-14).

A integração econômica foi o mecanismo que permitiu à CEPAL tentar a elevação do planejamento do Capitalismo, além das fronteiras nacionais entre os países latino-americanos.

O processo de integração nos moldes da ALALC⁽³⁾, em fins dos anos 60, partiu dos mesmos paradigmas da política de "Substituição de Importações", ressaltando essencialmente, sua ideologia como instrumento de estratégia de industrialização e veículo de inserção de uma região no contexto internacional (Ibidem).

(3) ALALC - Associação Latino-Americana de Livre-Comércio; uma organização internacional criada pelo Tratado de Montevidéu, em fevereiro de 1960. Previa o estabelecimento de uma área de livre-comércio, que seria a base para um mercado comum latino-americano, semelhante ao Mercado Comum Europeu, com redução de tarifas e eliminação de barreiras comerciais. Ver capítulo III, ponto 1, sobre Contexto Histórico.

CAPÍTULO II

BLOCOS ECONÔMICOS: A NOVA TENDÊNCIA MUNDIAL

1. UMA AVALIAÇÃO ACERCA DA NOVA TENDÊNCIA MUNDIAL

A ordem internacional emergente do desmoronamento da antiga URSS e do bloco comunista e do predomínio do paradigma democrático e da economia de mercado, em todo o mundo, é a integração econômica. Observa-se um processo de mudanças muito rápido, onde a formação de blocos econômicos é um sinal evidente do novo processo econômico mundial.

Na nova regra de comércio mundial, a moderna competição internacional mostra que deve haver estratégias globais ou regionais, envolvendo não somente comércio, mas também investimento.

Há uma intensa movimentação no mundo, no sentido de formação de bloco e mega-blocos econômicos: na Europa, com a Comunidade Européia, que já pôs em funcionamento o seu espaço econômico unificado; na América do Norte, o NAFTA (Acordo de Livre-Comércio da América do Norte), tendo como principal membro, os Estados Unidos; o Leste Asiático, comandado pelo Japão e com a participação da Coreia do Sul, Formosa, Singapura, Taiwan e Hong Kong, se não constituem, ainda, um bloco econômico a partir de preferências tarifárias, formam um bem sucedido bloco exportador.

O ponto principal da formação dos blocos econômicos contemporâneos não é a constituição de espaços regionais defensivos, com o intuito de se fechar ao comércio mundial. Ao contrário, o seu escopo é a soma de forças para uma participação mais competitiva no comércio internacional (Paz, 1992: 10).

Os países americanos têm evoluído de maneira distinta e com diferentes enfoques à liberalização de seus mercados. Observa-se que alguns países estão mais amadurecidos para a implementação de uma integração internacional do que outros, o que pode implicar na necessidade de desenvolvê-la por etapas.

Conscientes das limitações de suas economias e das perspectivas futuras de desenvolvimento econômico na região, Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai seguem a esta nova tendência mundial, influenciados, pelo processo de unificação européia, a "Europa 92". Esses países, que formam o MERCOSUL, esperam estreitar as relações com os países do NAFTA, comandados pelos EUA, onde podem encontrar maiores mercados para seus produtos. Um detalhe, é que o fracasso das tentativas de integração anteriores, como a ALALC e ALADI, não impediu a realização de mais esta iniciativa.

2. A COMUNIDADE EUROPÉIA

A Comunidade Européia (CE)⁽⁴⁾, que passou alguns anos sendo um sonho impossível, hoje, transforma-se em uma realidade.

A concentração do espaço econômico unificado, conhecido como "Europa 92" ou "Nova Europa", proporcionou aos doze Estados⁽⁵⁾ membros que integraram suas economias, resultados surpreendentes em termos de desenvolvimento econômico.

Esses doze Estados criaram um bloco, que começou a funcionar em 1º de janeiro de 1993, que se tornou a maior potência econômica no cenário internacional, impondo respeito aos países terceiros pelo volume de seu comércio e pelo "poder de fogo" frente aos seus interesses comuns.

Essa região sediará o maior mercado comum do mundo, com 342 milhões de consumidores. Os doze Estados são

(4) A CE concentra em si mesma três elementos essenciais: é uma experiência política, é uma potência econômica em formação e é um gigante no cenário internacional. Ela engloba três organizações internacionais distintas: CEEA (Comunidade Européia do Carvão e do Aço), criada em 1951, a CEEA (Comunidade Européia de Energia Elétrica) e a CEE (Comunidade Econômica Européia), ambas criadas em 1957. Com a fusão das instituições, em 1965, passou-se a designar Comunidade Européia.

(5) A Comunidade é constituída pela Alemanha, Bélgica, Dinamarca, Espanha, França, Grécia, Holanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido e Irlanda. Ela está interligada com os sete países da EFTA (Associação Européia de Livre-Comércio): Áustria, Finlândia, Islândia, Liechtenstein, Noruega, Suécia e Suíça.

responsáveis por 40% do intercâmbio mundial e tem como objetivo a criação de um mercado comum baseado em quatro liberdades primordiais: livre circulação de capitais, de pessoas, de mercadorias e de serviços (Thorstensen, 1992: 39).

Observa-se dados interessantes na experiência da integração da Comunidade. Em 1990, o PIB (Produto Interno Bruto) da CE (a doze Estados) representou 25% do PIB mundial. As importações de bens, incluindo o comércio intra-regional, chegaram a 39% das importações globais, demonstrando, assim, que existe uma dinâmica comercial muito poderosa. As exportações de bens chegaram a 38% das exportações. Considerando-se apenas o comércio intra-regional, os doze Estados representaram, em 1990, 15% das exportações globais e 16% das importações, superando os Estados Unidos, com 11% das exportações globais e 14% das importações (id. ibid: 27).

O crescimento econômico da Comunidade Européia foi estável nos últimos anos, e uma média de 3,4% ao ano foi atingida no período 1960-1990, ocorrendo apenas uma taxa negativa de -1,1%, em 1975, após a crise do petróleo (Ibidem).

A inflação da Comunidade já atingiu 12,1%, em 1981. Mas, devido à queda dos preços do petróleo e de uma maior

cooperação monetária dentro da CE, a média da inflação vem caminhando à taxa de 5%, em 1990 (Ibidem).

2.1. OS CAMINHOS DA CE

"A história da CE é uma história de sucessos e fracassos, de experiências de cooperação e de experiências de integração. Passo a passo foi se consolidando através das tentativas e erros de uma experiência que não teve modelos anteriores para servir como base. Hoje, no entanto, é um modelo que deve ser fonte de inspiração para muitas outras experiências similares" (Thorstensen, 1992: 40).

Neste parágrafo, a autora conseguiu descrever, categoricamente, os caminhos seguidos pela Comunidade para alcançar o êxito desejado.

O fato de ser a CE a primeira experiência de integração, e hoje tornar-se uma potência econômica mundial, mostra a coragem, o espírito empreendedor e, essencialmente, a forte vontade política que venceu as guerras e as disparidades regionais, não só as condições geográficas, mas também as bases históricas e culturais para serem um modelo de integração, influenciando a outras experiências de integração, como o MERCOSUL - Mercado Comum do Sul.

O primeiro passo para o processo de integração européia começou em 1951, com a criação da CEEA (Comunidade Européia do Carvão e do Aço), pelo Tratado de Paris. Elegeu-se um setor econômico, o siderúrgico, para o início de um processo de integração evolutivo, até se almejar a integração política. Os países que assinaram o Tratado de Paris foram:

França, Alemanha (Occidental), Itália e os representantes do Benelux - Bélgica, Holanda e Luxemburgo (Thorstensen, 1992: 34/35).

O processo de integração se fortaleceu em 1957, com a assinatura do Tratado de Roma.

O Tratado de Roma é, ainda, a Carta Magna da CE. Através deste Tratado foram criadas a CEE (Comunidade Econômica Européia) e a CEEA (Comunidade Européia de Energia Elétrica), também conhecida como EURATOM. Esta tinha como objetivo, o desenvolvimento da indústria nuclear.

A CE, pelo Tratado de Roma, está baseado em uma união aduaneira, caracterizada pela unidade do território aduaneiro; pela livre circulação de mercadorias e eliminação de direitos aduaneiros entre os membros da união; pelo estabelecimento de uma tarifa exterior comum entre os membros da união e os países terceiros (id. ibid: 44).

O Tratado de Roma confere à Comunidade Européia as seguintes ações:

1. "eliminação entre os Estados Membros dos direitos aduaneiros e das restrições quantitativas à importação e à exportação de mercadorias;
2. estabelecimento de Tarifa Aduaneira Comum e de uma Política Comercial Comum, com relação aos países terceiros;

3. abolição entre os Estados Membros, dos obstáculos à livre circulação de pessoas, serviços e capitais;
4. adoção de uma Política Comum da Agricultura;
5. estabelecimento de um regime que garanta que a concorrência não seja distorcida no mercado comum;
6. aplicação de processos que permitam coordenar as políticas econômicas dos Estados Membros e sanar os desequilíbrios das suas balanças de pagamento" (id. ibid: 42).

As experiências europeias demonstraram o grau de dificuldade das negociações da política monetária, na construção da Comunidade. Era um desafio muito grande partir para a integração monetária e tirar dos governos nacionais um instrumento básico de fazer política.

A primeira experiência europeia na área monetária foi a criação, em 1930, do Banco de Pagamentos Internacionais, na Basileia, que administrou as indenizações pagas pela Alemanha para as potências aliadas. Atualmente ele é considerado como um Banco Central dos Bancos Centrais dos países desenvolvidos da região.

Em 1950, a OECE - Organização Europeia de Cooperação Econômica criou a UEP - União Europeia de Pagamentos, que tornava as moedas dos países-membros conversíveis, através de uma câmara de compensação. A UEP estabelecia as paridades

das moedas e criava a UCE - União de Conta Européia, equivalente ao dólar americano e que foi a moeda da CE até 1977 (id. ibid: 171/172).

O Tratado de Roma, de 1957, também deu a base jurídica da Política Monetária da CE. Segundo este tratado: "cada Estado Membro porá em prática a política econômica indispensável para garantir o equilíbrio da sua balança global de pagamentos e para manter a confiança na sua moeda, cuidando de assegurar um elevado grau de emprego e a estabilidade do nível de preços" (id. ibid: 172).

O Tratado de Roma não apresenta um capítulo sobre Política Monetária, com prazos e etapas de integração. Isto porque o objetivo do Tratado, era criar apenas um mercado comum, não se cogitando na época, realizar uma integração econômica e monetária. Esse interesse seria formalizado apenas no Ato Único Europeu⁽⁶⁾.

Dentre os principais passos para a Política Monetária da Comunidade, deve-se destacar a criação, em 1971, do mecanismo da "Serpente no Túnel", onde a variação das paridades entre duas moedas européias (o marco alemão e o franco francês) não podiam ultrapassar 2,25% dentro de um

(6) Em 1986, O Tratado de Roma foi alterado pelo Ato Único Europeu, que modificou os acordos que constituíram a CEE, CEEA e a CECA.

túnel de 4,5% em relação ao dólar. A origem desse mecanismo foi consequência da crise do dólar (1971) e do Acordo de Basileia (id. ibid: 175).

Em 1973, foi criado o mecanismo "Serpente fora do Túnel", para dar maior flexibilidade às moedas e permitir a entrada da libra esterlina (moeda inglesa) e da lira (moeda italiana) no sistema.

Finalmente, em 1979, foi criado o SME - Sistema Monetário Europeu, que significa a primeira etapa concreta de integração monetária.

O sistema foi originado no Conselho Europeu de Bruxelas, em dezembro de 1978, começando a funcionar em janeiro de 1979. O SME tem como objetivo estabelecer uma maior estabilidade monetária interna na Comunidade. Ele foi criado com a finalidade de dar um novo impulso ao processo da união européia.

A SME obteve um sucesso bastante expressivo ao ter facilitado, para cada Estado Membro, uma sustentação à paridade de suas moedas. O êxito foi alcançado através da unificação dos regulamentos dos mercados cambiais e da intervenção para se reduzir as disparidades regionais, bem como da harmonização dos níveis de vida e de uma ampla estratégia de crescimento contínuo (Araújo Jr., 1992: 101).

Os pontos básicos do SME são:

1. a criação do ECU - European Currency Unit (Unidade Corrente Européia), como uma nova unidade de conta da Comunidade. O ECU substitui todas as unidades de contas européias anteriores;

2. a criação de um mecanismo cambial e de intervenção através do qual se visa a estabilidade monetária das moedas do sistema;

3. a coordenação das políticas cambiais, com relação aos países terceiros;

4. o fortalecimento dos mecanismos de crédito;

5. a abertura do mecanismo de câmbio a países com relações estreitas com a Comunidade Européia, como a EFTA (Associação Européia de Livre-Comércio) (Thorstensen, 1992: 176/177).

2.2. A CRIAÇÃO DA EEA.

A Área Econômica Européia (EEA) é a mais recente, e pode ser considerada o maior exemplo da crescente regionalização do sistema comercial do mundo.

O acordo assinado pela Comunidade Européia e a Associação Européia de Livre-Comércio (EFTA), criará um mercado de 380 milhões de consumidores, que vão desde o Ártico até o Mediterrâneo.

Juntas a CE e a EFTA são responsáveis por quase a metade do comércio mundial, e representam 30% do PNB (Produto Nacional Bruto) mundial. Em 1990, os dois blocos foram responsáveis por 47,2% das exportações totais e 46,4% das importações (Balls, In: Gazeta Mercantil, 23-outubro-1991: 02).

E, um fato ainda mais importante é que a grande maioria deste comércio é feita entre os dois blocos. No ano de 1990, 68% do comércio total foi realizado por membros da nova Área; 58% das exportações totais da EFTA foram para países da CE, em 1990, em comparação com os 53% de 1980 (Ibidem).

Os sete países que formam a EFTA são: Áustria, Finlândia, Islândia, Noruega, Suécia, Suíça e o pequeno Liechtenstein. A construção dessa Associação data de 1960, com a Convenção de Estocolmo, como tentativa de se formar um bloco que fizesse frente à CEE. A EFTA compreende 32 milhões de habitantes, com o PNB de US\$ 842 bilhões (Malta, In: Gazeta Mercantil, 04-outubro-1992: 02). A forma de integração da EFTA é a zona de livre-comércio, basicamente para produtos industriais. Não entram no processo de isenção tarifária os produtos agrícolas. A Associação Européia é bem pequena - sua população equivale a apenas 10% da CE e a soma de seus PNB equivale a 10% do PNB alemão.

TABELA I

POSIÇÃO DEMOGRÁFICA E ECONÔMICA
1990

PAÍSES	POPULAÇÃO (milhões hab)	CRESCIMENTO DO PIB (%)	RENDA PER CAPITA (US\$)
Áustria	7712000	4,6%	20656
Finlândia	4982000	0%	27579
Islândia	256000	0,1%	22266
Noruega	4242000	1,8%	24823
Suécia	8566000	0,3%	26442
Suíça	6796000	2,6%	33549
Liechtenstein	28000	(1)	(1)
EFTA	32582000	1,9% (2)	26485
CE (3)	345000000	2,3%	18324

Notas:

1. Dados econômicos não disponíveis.
2. É a média aritmética dos sete países.
3. Excluindo a antiga Alemanha Oriental.

Fonte: Gazeta Mercantil, 07-novembro-1991, p. 04.

Os países da EFTA tiveram um índice médio de desemprego de 2,4%; na CE essa mesma média foi de 10%. Na Associação o índice médio de inflação foi de 5,7%; na Comunidade chegou a ser 7,4%. O crescimento econômico nos dois blocos foi, em média, equiparado. Mas, em 1990, a renda média *per capita* da EFTA era 15% mais elevada do que a da CE (Gazeta Mercantil, 07-novembro-1991: 04).

Como bloco, a EFTA é o maior parceiro comercial da CE, mais importante que os Estados Unidos e o Japão. Foi estabelecido um relacionamento preferencial entre eles, através de vários acordos de livre-comércio.

Certamente, a EEA aumentará o comércio entre a EFTA e a CE, principalmente no setor de serviços. As relações comerciais, hoje, são dirigidas para os bens manufaturados, que compreendem 87% das exportações totais da CE para a EFTA, em 1990 (Balls, In: Gazeta Mercantil, 23-outubro-1991: 02).

Os sete países da EFTA esperam que o maior impacto com a criação da EEA seja visto nos investimentos provenientes do exterior. Eles temiam não ser lembrados pelas empresas multinacionais, que devem canalizar investimentos para a Europa (Ibidem).

Com a conclusão do acordo, os países da EFTA, além de resolver efetivamente a maioria das questões econômicas, consideram a EEA como sendo o primeiro passo em direção a uma participação completa na CE.

A Áustria, Finlândia, Suécia e Suíça pediram a filiação plena à CE, e a Noruega provavelmente seguirá o caminho dos seus parceiros da EFTA. Somente a Islândia não demonstra desejos de adesão.

Como os países da Associação Européia são bastante dependentes da CE para o comércio, as vantagens de participar do mercado unificado são enormes. "A competição

maior reduzirá os custos e estimulará a produtividade" (Gazeta Mercantil, 26-outubro-1992: 02).

A EEA deverá ser uma área de livre-comércio e não uma união alfandegária. Estima-se que a Área aumente o PIB dos países da EFTA em até 5%.

Para a CE, o acordo foi um gesto político. Como os países da EFTA são pequenos, a Comunidade ganha pouco inserindo-se no mercado unificado. Por outro lado, os membros da CE ganharão economicamente, vista que os países que aderirem irão encher os cofres da Comunidade - para auxiliar a financiar o desenvolvimento dos países mais pobres do sul da Europa.

Contudo, o maior benefício poderá ser a ajuda para que a CE resista às tentações protecionistas. Utilizando regimes de comércio externo mais liberais, os países da EFTA também podem impedir que a Comunidade construa a "Fortaleza Européia" (Gazeta Mercantil, 07-novembro-1991: 04).

2.3. AS RELAÇÕES COMERCIAIS.

De 1960 a 1990, o comércio intra-regional cresceu de pouco mais de 10% do PIB mundial, para aproximadamente 30%. O comércio inter-regional caiu de 20% do PIB regional, para cerca de 18% - levando-se em consideração que a queda

registrou maiores taxas nos anos 80, período em que se iniciou o processo de unificação dos mercados.

O volume total de comércio cresceu, chegando à marca de 45% do PIB regional, em 1990. A CE é a região que possui a maior fatia das exportações mundiais, com 41,4%⁽⁷⁾ (Gazeta Mercantil, 04-dezembro-1992: 02).

A Europa é a região que concentra o maior número de pactos de comércio, abrangendo desde simples associações entre países para trocas de mercadorias, até complexos acordos de integração político-econômica.

A CE mantém relações comerciais com todas as regiões do mundo. É certo que essas relações devem sofrer impactos negativos, devido ao crescente comércio observado entre os países da Comunidade, além de ter interesses de expandir a região comunitária para o Centro e Leste Europeu.

Algumas regiões que dependem da CE para gerarem divisas com exportações, como é o caso da América Latina, temem perder a oportunidade de assinar acordos comerciais e de investimentos com a Comunidade, devido ao peso da concorrência imposta pelos países ex-comunistas a essa região.

(7) Esses dados foram retirados de um estudo feito pelo FMI, e são referentes ao ano de 1990.

As potências econômicas - EUA e Japão - estão preocupadas com a possibilidade da CE tornar-se uma "Fortaleza Européia", aberta para os países-membros da Comunidade, porém, fechadas para os países terceiros, até mesmo para aqueles países no qual a CE já mantém relações comerciais solidificadas.

A CE é o maior bloco econômico no mundo em importações e exportações globais. Sobretudo, ele é o centro das atenções de inúmeros países e blocos comerciais, que buscam em seu mercado interno a fonte de divisas para suas economias.

A CE e o Centro e Leste Europeu. Devido às mudanças políticas, sociais e econômicas no Centro e Leste da Europa, no final de 1989, modificaram-se por completo as relações da Comunidade Européia com essas regiões.

Antes, esses países representavam um dos grupos menos privilegiados, no que tange ao comércio com a CE; atualmente, é um dos mais prestigiados. O processo ocorrido no Centro e Leste Europeu fez com que a CE repensasse toda a sua política com relação a eles.

Com os acontecimentos do Leste, muitos acordos bilaterais foram celebrados entre a região e a CE. Estes

acordos eram baseados, principalmente, nas preferências tarifárias para produtos industriais e agrícolas, cooperação industrial, arranjos especiais para produtos sensíveis, como têxteis e aço, empréstimos subsidiados pelo BEI (Banco Europeu de Investimentos) e acesso de vários países do Centro e Leste da Europa ao SGP (Sistema Geral de Preferências) (Thorstensen, 1992: 227).

A Comunidade Européia já concluiu acordos preliminares com a Polônia, Hungria e com as Repúblicas Checa e Eslovaca. De agora em diante, as negociações devem resultar na formação de uma zona de livre-comércio entre esses países e a CE. Outros acordos estão sendo negociados, devendo ser celebrados em um futuro próximo, com as repúblicas do Báltico e com a ex-União Soviética (Gazeta Mercantil, 04-dezembro-1992: 02).

A CE e os EUA As relações da Comunidade com os Estados Unidos têm como quadro de referência o acordo do GATT (Acordo Geral de Tarifas e Preços) e, desde novembro de 1990, as "Declarações Transatlânticas", assinadas com os EUA e Canadá (Thorstensen, 1992: 230).

Os Estados Unidos sempre reagiram contra, não só à formação da CE, em 1957, no Tratado de Roma, como também à construção do Mercado Interno de 1992.

Em relação à construção do Mercado Interno, a reação dos EUA foi, a princípio, de ceticismo. À medida que os agentes econômicos europeus reagiram positivamente à idéia, os americanos, com medo de perder posição no mercado, cessaram os investimentos na CE, além de partirem para fusões, associações e incorporações, posicionando-se frente à concorrência européia, não só no setor industrial, como também no setor de serviços.

Os EUA, juntamente com o Japão, vêm levantando protestos contra a idéia de que a CE estaria criando uma "Fortaleza Européia", fechando-se e excluindo países terceiros das suas relações comerciais.

O governo americano e a CE incorrem no risco de cair em um colapso do sistema de intercâmbio mundial e provocar um protecionismo, com perfil de retaliação.

Os EUA têm a intenção de fixar sobretaxas de até 200% sobre o equivalente a US\$ 300 milhões de vinhos brancos e produtos agrícolas, provenientes da Comunidade Européia, num prazo de um mês. Do outro lado, o ministro do Comércio da França, Dominique Strauss-Kahn, pediu aos países da CE uma lista de produtos americanos, para responder com retaliações (Balls, In: "Leitura de Fim de Semana" - Gazeta Mercantil, 13-novembro-1992: 02).

A CE e o Japão. As relações comerciais da Comunidade com o Japão são tensas, já há vários anos, devido ao déficit da CE em confronto com o Japão. A CE vem pressionando o país asiático para a abertura de seu mercado.

Os setores de maior interesse para a Comunidade Européia no Japão são os automóveis de luxo, bebidas alcoólicas, mobiliário, equipamentos de lazer, fármacos, cosméticos e a abertura dos mercados públicos, principalmente de telecomunicações e de seguros (id. ibid: 233).

O interesse do Japão pelo Mercado Interno vem resultando o aumento do investimento direto na Europa. O surgimento desse país como grande potência econômica, não só como parceiro comercial, mas também como importante investidor, vem forçando a CE a repensar sua política em relação a esse país, pois não há acordos formais entre eles, e é primordial para a Comunidade o fortalecimento das suas relações com o Japão (Ibidem).

A CE e a América Latina. Há uma enorme disparidade nas relações comerciais entre a Comunidade e a América Latina. Observa-se que estas relações são caracterizadas por uma lenta e gradual diminuição de seu volume.

A CE, no âmbito internacional, representa um dos principais mercados para os produtos latino-americanos. Porém, a cada ano, a América Latina decresce de importância no quadro das exportações da Comunidade.

"Nestas quase quatro décadas (desde 1951), desde a criação da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA), embrião da Comunidade Europeia (CE) de hoje, persistiu uma mesma unidade de comportamento dos países da Europa com relação aos latino-americanos, tanto nas relações bilaterais como nas multilaterais. Não podemos afirmar que o desenvolvimento da Comunidade enquanto tal tenha trazido mudanças substanciais para as relações entre os dois Continentes, nem mesmo quando os países da Península Ibérica dela passaram a fazer parte; pelo contrario, a CE como um todo, com frequência, reproduz o comportamento neocolonialista típico de seus países frente às ex-colônias" (Trein, 1991: 43).

A participação da CE no comércio externo da América Latina tem sofrido um declínio acentuado, visto principalmente na década de 80, quando se iniciou o processo de criação do Mercado Interno de 1992: as médias anuais das taxas de variação das exportações da CE para a região latino-americana caíram de 19,2%, no período 1970-75, para ínfimos 2,3%, no período 1980-87; as mesmas médias das importações da CE provenientes da América Latina decresceram de 12,8% no período de 1970-75, para a taxa de 2,8%, no período 1980-87 (Trein, 1991: 44).

Ao longo dos anos 70 e 80, alguns acordos foram assinados entre os países e blocos comerciais das duas regiões, porém, eles não surtiram bons resultados, sendo eles de pouca repercussão econômica.

Mesmo com a entrada de Portugal e Espanha na CE, em 1985, não se conseguiu reativar as relações entre as regiões. De qualquer forma, tenta-se desenvolver programas que incluem cooperação industrial entre empresas, transferência de tecnologia e formação de *joint-ventures*, cooperação científica e tecnológica (Thorstensen, 1992: 234).

O Brasil, principal país latino-americano em volume de troca com a Comunidade, sente bastante o declínio de suas exportações à região. A CE é o segundo mais importante mercado externo para os produtos brasileiros - Os Estados Unidos são o primeiro mercado. Em contrapartida, o Brasil se encontra nivelado entre os últimos na lista dos mercados da CE.

Apesar do Brasil possuir uma balança comercial superavitária com a Comunidade, não se observa interesse especial por parte dos europeus para com o país latino, tendo em vista a situação crítica em que se encontra a economia brasileira, o que impede o restabelecimento do crédito do país. O resultado da balança comercial favorável ao Brasil deve-se apenas aos esforços contingentes para gerar divisas através de volumes exportados e de limitações de recursos para as importações (Trein, 1991: 45).

Pode-se concluir que a América Latina não faz parte dos planos e nem dos principais interesses econômicos da CE.

A comunidade, apesar de "levantar a bandeira" da liberdade de comércio, vem adotando práticas cada vez mais protecionistas, desde as crises econômicas dos anos 70 e 80. Como consequência, ergueram-se barreiras cada vez maiores à entrada de matérias-primas, produtos agrícolas, têxteis, semimanufaturados, siderúrgicos e outros setores nos quais os países latino-americanos possuíam vantagens comparativas.

" A Unificação da Comunidade é sinônimo de exclusão para outras regiões, uma vez que sua integração tem como suposto uma crescente complementaridade entre as economias dos países-membros, o que resulta em auto-suficiência, em independência com relação a outros mercados" (id. ibid: 48).

TABELA II

COMÉRCIO EXTERNO - EXPORTAÇÕES DA CE
(bilhões de ECUS)

	1988	1989	1990
Mundo	997	1043	1077
Intra CE (1)	540	626	656
Extra CE (1)	363	413	415
EFTA	96	108	112
ACP (2)	16	19	17
Países Mediterrâneos	35	41	45
Países do Golfo	12	15	13
Europa Leste (Europa Central)(3)	21(7)	26(9)	26(9)
Estados Unidos	72	78	80
Japão	17	21	23
América Latina (Brasil)	13(3)	15(4)	15(4)

Notas: 1. Comunidade Européia a doze membros;

2. África, Caribe e Pacífico;

3. Hungria, Polônia e Tchecoslováquia.

Fonte: Thorstensen, Vera. Comunidade Européia. 1992, p. 236.

TABELA III

COMÉRCIO EXTERNO - IMPORTAÇÕES DA CE
(bilhões de ECUS)

	1988	1989	1990
Mundo	930	1047	1128
Intra CE (1)	541	624	664
Extra CE (1)	388	447	461
EFTA	91	103	106
ACP (2)	18	20	20
Países Mediterrâneos	30	37	40
Países do Golfo	7	12	11
Europa Leste (Europa Central)(3)	25(7)	29(9)	30(10)
Estados Unidos	68	83	86
Japão	42	46	46
América Latina (Brasil)	23(9)	26(10)	25(9)

Notas: 1. Comunidade Européia a doze membros;

2. África, Caribe e Pacífico;

3. Hungria, Polônia e Tchecoslováquia.

Fonte: Thorstensen, Vera. Comunidade Européia. 1992, p. 236.

2.4. AS LIÇÕES DA "EUROPA 92"

Pode-se extrair da experiência européia algumas lições importantes para o sucesso de qualquer projeto de integração econômica.

Uma dessas lições é a estabilidade cambial. Quando as taxas reais de câmbio de um conjunto de países são mantidas estáveis, e existem indicadores de que é uma situação concreta e duradoura, minimiza-se a principal fonte de incertezas para as transações internacionais, que é o risco cambial (Araújo Jr., 1992: 90-106).

"A estabilidade cambial é requisito básico para o encaminhamento de todas as providências necessárias para a constituição de um espaço econômico unificado. Neste sentido, deve-se tirar como exemplo o papel exercido pelo SME" (Sistema Monetário Europeu) na evolução da CE (Comunidade Européia) (id. *ibid*: 92).

Seguindo este raciocínio, pode-se observar o despreparo dos países latino-americanos para iniciar qualquer esforço relacionado à paridade cambial. Ao longo de 20 anos, as taxas reais de câmbio da moeda brasileira, relacionada com as moedas dos outros países-membros, apresentou desequilíbrios tanto de caráter errático como também nos intervalos, com oscilações bem heterogêneas (Ibidem).

A segunda lição é a variedade de opções para coordenação da paridade cambial. A experiência da CE mostra que existem pelo menos três formas distintas de coordenação

de políticas cambiais, que correspondem a uma hierarquia de obrigações crescentes entre governos:

A primeira forma consiste em estabelecer aparatos institucionais similares para regular os mercados de câmbio das economias envolvidas no processo de integração. Assim, pode-se evitar que um país tenha um regime de taxas múltiplas, um outro tenha câmbio flutuante controlada pelo Banco Central, e um terceiro país esteja com a economia dolarizada, como tem sido comum ver na América Latina.

A segunda forma se baseia na atuação conjunta dos bancos centrais, para dar sustentação à cotação de alguma moeda que, por algum fator, esteja sofrendo pressões especulativas, ou com a função de superar desequilíbrios do Balanço de Pagamentos entre as economias da região.

A terceira forma é a da unificação monetária, com a supressão de moedas nacionais e a criação de um banco central regional (id. *ibid*: 97-98).

A terceira lição, extraída da experiência europeia, são as vantagens da soberania compartilhada.

Deve-se notar que a consistência das políticas econômicas resulta, principalmente, de dois atributos de conduta governamental: transparência de procedimentos e

estabilidade de critérios para tomada de decisões. Pode-se observar, neste ponto, o papel da soberania compartilhada. Quando um governo resolve aderir a um projeto de integração, e inicia um esforço de harmonizar suas políticas com os demais países-membros, ele se obriga a um compromisso, que se torna difícil de ser cumprido em seu próprio país: a divulgação minuciosa do conteúdo das providências tomadas no dia a dia. A principal dificuldade que o governo passa a enfrentar é a de tornar compatíveis suas próprias políticas, a fim de que seja possível harmonizá-las com as dos parceiros. O ponto de partida do processo de harmonização é a política cambial (id. *ibid*: 99-101).

3. O ACORDO DE LIVRE-COMÉRCIO DA AMÉRICA DO NORTE

3.1. AS BASES DO ACORDO DE LIVRE-COMÉRCIO

Após quatorze meses de intensas negociações, nas quais atitudes protecionistas foram os maiores entraves, Estados Unidos, Canadá e México uniram-se e assinaram o Tratado de Livre-Comércio da América do Norte, o NAFTA (North American Free Trade Agreement), derrubando mais de 20 mil tarifas. Esses três países criaram um gigantesco bloco comercial com, aproximadamente, 360 milhões de consumidores e um PIB (Produto Interno Bruto) anual de US\$ 6,2 trilhões, dos quais, US\$ 5,4 trilhões do PIB americano. O NAFTA representa 29% do PIB mundial (Gazeta Mercantil, 13-agosto-92: 02).

O acordo, em geral, reduz gradualmente tarifas entre os três signatários, em um prazo entre dez e quinze anos, elimina as restrições comerciais e reestrutura todas as indústrias. Este acordo está sendo promovido pelos governos dos três países como sendo um "Modelo de Livre-Comércio". Porém, pode-se perceber que a maior parte desse acordo de livre-comércio dá condições especiais aos setores de maior poder, deixando em segundo plano os interesses dos consumidores.

O NAFTA trata de uma união sem precedentes, que liga duas potências industrializadas, do Primeiro Mundo, a uma nação em desenvolvimento do Terceiro Mundo. Ou seja, o acordo unirá o capital, a tecnologia e a criatividade dos EUA e Canadá, com a mão-de-obra barata, com as suaves leis de proteção ambiental e os recursos naturais mexicanos. Fica evidente a Divisão Internacional do Trabalho nesse processo de livre-comércio: o México se especializando em produzir alimentos e bens de capital, e a atender aos mercados dos vizinhos do Norte. É através dessa divisão do trabalho que o México vai conseguir o seu desenvolvimento econômico. Pode-se perceber, também, que os americanos (e canadenses) não estão assinando o Acordo de Livre-Comércio para ajudar os mexicanos; o interesse deles é criar mercados para seus produtos manufaturados, reduzir os custos das matérias-

primas que importam e, conseqüentemente, aumentar sua própria competitividade frente à CEE e ao Japão.

O NAFTA visa também ratificar o Tratado Bilateral de Livre-Comércio, entre EUA e Canadá, que entrou em operação em janeiro de 1989. Este Tratado tinha como objetivo, a remoção de barreiras, principalmente as que afetavam as transações de bens e serviços entre ambas economias. O Tratado Bilateral entre EUA e Canadá é o maior do mundo; nada menos que US\$ 178 milhões, de um lado para outro, em bens e serviços (Araújo Jr., 1991: 93).

Os pontos principais do acordo são:

1. uma cláusula de adesão que permite a ampliação da zona de livre-comércio. O Chile, provavelmente, será o próximo país a ingressar no NAFTA, graças à sua política de abertura comercial. Este país já vem desenvolvendo um acordo de livre-comércio (FTA - Free Trade Agreement) com os EUA e, em dezembro, de 1992, iniciará um acordo de livre-comércio com o México e Venezuela.

Os países latino-americanos e do Caribe esperam, a longo prazo, participar do NAFTA, consolidando, assim, a integração do hemisfério.

2. A regra de origem para comércio de automóveis especifica que os veículos podem se beneficiar do acordo se,

inicialmente, 50% dos componentes e da força de trabalho tiverem origem na América do Norte. O Japão será o grande prejudicado no acordo deste setor, devido à fabricas existentes na região norte-americana e à sua penetração nestes mercados consumidores.

3. Cerca de 65% das exportações agrícolas e industriais dos EUA para o México devem se beneficiar da eliminação de tarifas ao longo de cinco anos.

4. No setor agrícola, um dos setores mais protegidos e poderosos politicamente da região, os três países não conseguiram chegar a um acordo sobre um documento único. Em lugar disso, cada qual negociou acordos bilaterais distintos; o Canadá se recusa a eliminar sua restrição à importação de laticínios e aves. Além desse problema, precisa-se resolver a situação dos subsídios agrícolas americanos. Os EUA concordaram em reduzir as restrições dos mercados de açúcar, laticínios, algodão para o México. Os sucos de frutas cítricas também receberam tratamento livre de tarifas, devendo, porém, ser produzidos de frutas cultivadas na América do Norte, mesmo que isso signifique preços mais altos para os consumidores.

5. O mercado financeiro mexicano se abre para os bancos e corretores dos EUA e Canadá. As restrições operacionais serão, paulatinamente diminuídas até 1º de janeiro de 2000.

6. Desaparecem imediatamente, as barreiras comerciais mexicanas sobre US\$ 250 milhões de exportações de têxteis e outros produtos de consumo de massa dos EUA. Também, o acesso dos automóveis e caminhões dos EUA ao mercado do México, considerado como o que mais cresce no mundo nesse setor, será bastante ampliado; as tarifas mexicanas devem cair à metade, imediatamente (Gazeta Mercantil, 13-agosto-92: 01-06).

Espera-se, assim, que o NAFTA cumpra o seu papel e se torne a unidade essencial de uma estratégia para a integração econômica que seja hemisférica em escopo, abrangente no que tange à cobertura das questões interligadas envolvidas, e firmemente embasada na justiça social e nas práticas democráticas para, enfim, efetuar-se o desenvolvimento da região.

3.2. IMPACTOS DO ACORDO NOS PAÍSES PARTICIPANTES.

O NAFTA deve ser considerado como um acordo genuinamente de livre-comércio. Ele, teoricamente, criará menos obstáculos ao investimento e ao comércio exterior do que a CEE, por exemplo. Além disso, os países participantes do bloco norte americano têm poderes decisórios sobre seus negócios, diferentemente dos doze parceiros europeus que, a

princípio, criaram uma organização política, evidenciando a harmonização das estratégias comerciais<8>.

Este acordo deve trazer, pela sua potencialidade, grandes benefícios para a América do Norte e para o resto do mundo, desde que não seja encarado como uma alternativa, em lugar de complemento ao livre-comércio multilateral.

Pode-se observar, pelos quadros abaixo, as relações comerciais dentro do NAFTA, e dos países participantes deste acordo com o resto do mundo.

TABELA IV.

EXPORTAÇÕES ENTRE OS PAÍSES DO NAFTA
1991
(US\$ bilhões)

Países	Exportações
Canadá para México	0,4 bilhões
México para Canadá	2,3 bilhões
EUA para México	33,9 bilhões
México para EUA	31,9 bilhões
Canadá para EUA	95,6 bilhões
EUA para Canadá	82,5 bilhões
TOTAL	246,6 bilhões

Fonte: Gazeta Mercantil, 27-agosto-92
p. 07.

(8) Utilizou-se a comparação entre CEE e NAFTA, por serem os dois maiores mercados do mundo: o NAFTA representa 29% do PIB mundial e a CEE 28%.

TABELA V.

RELAÇÕES COMERCIAIS DOS PAÍSES DO NAFTA
COM O RESTO DO MUNDO.
1991

Países	Exportações	Importações	PIB
Canadá	30,2 bilhões	47,6 bilhões	570 milhões
EUA	305,9 bilhões	381,7 bilhões	5,4 trilhões
México	4,7 bilhões	1,8 bilhão	238 bilhões
TOTAL	340,8 bilhões	431,1 bilhões	6,2 trilhões

Fonte: Gazeta Mercantil. 27-agosto-92, p. 07.

Para se ter uma idéia, o comércio dos EUA com outras regiões do mundo é mais importante do que o comércio na América do Norte. A maior parte de suas relações comerciais é feita com países de outras regiões do mundo, como a Ásia, América Latina e Central. Pouco mais de um quarto das exportações americanas vão para o México e Canadá - proporção esta que deve se alterar quando o acordo entrar em vigor, em 1994.

Atualmente, as exportações americanas para o México vêm crescendo duas vezes mais rapidamente que as exportações para o resto do mundo.

As políticas adotadas unilateralmente pelo governo mexicano, para integrar sua economia no hemisfério norte, já beneficiaram as economias da região. A demanda mexicana por produtos americanos cresceu 16,7% desde 1986, com o

volume de exportações dos EUA para o México batendo o recorde de US\$ 33,9 bilhões, em 1991. Projeções americanas sugerem que as exportações dos EUA para o México deverão bater um novo recorde de US\$ 44 bilhões, em 1992. O superávit comercial dos EUA, em relação ao México, que foi de US\$ 2 bilhões, em 1991, poderá alcançar US\$ 7 bilhões, em 1992 (Idem, 14-setembro-92: 02).

Os investimentos estrangeiros nos países participantes do NAFTA - EUA, Canadá e México - devem obter um considerável incremento, em especial no México. uma das principais razões para este fato ocorrer é o alto índice de nacionalização exigido pelo acordo norte-americano, para que os produtos possam ser comercializados, na região, com tarifa zero.

Em 1991, o México foi o país latino-americano que mais absorveu capital estrangeiro: entraram no país US\$ 9,89 bilhões. No primeiro semestre de 1992, os investidores estrangeiros aplicaram US\$ 5,52 bilhões, um aumento de 3,8% em relação ao primeiro semestre de 1991 (Idem, 12/14-agosto-92: 01 e 06).

No México, o principal investidor são os EUA, correspondente a, aproximadamente, 60% do capital estrangeiro aplicado no país; a Inglaterra vem em segundo lugar, com 6,5%, e a Alemanha em terceiro, com 5,8%. O

Canadá é o quinto país investidor, correspondendo a algo em torno de 2,5%⁽⁹⁾.

Porém, o capital que está fluindo para as indústrias mexicanas é bastante inferior ao capital destinado a investimentos líquidos em carteira, como as ações e os papéis do Tesouro Mexicano.

Estima-se que, em um primeiro momento, a indústria mexicana sofra com o acordo de livre-comércio, por ser incapaz de competir com a tecnologia americana e canadense. Acredita-se que, em curto prazo, o acordo trará impactos negativos à indústria mexicana, mas, a longo prazo, o México poderá ter um mercado estável para suas exportações.

A palavra de ordem da indústria mexicana é competitividade. Cerca de 90% das indústrias mexicanas não têm o porte nem a capacidade tecnológica das empresas americanas e canadenses e, por conseguinte, não estão prontas para enfrentar uma competição com as mesmas. O que pode favorecer às empresas e aos trabalhadores mexicanos é, além de uma acolhida a um efervescente parque industrial, é o acesso à tecnologia norte-americana mais avançada e o aumento das oportunidades de investimento estrangeiro. Da

(9) Os dados sobre investimentos externos na região norte-americana foram coletados da Gazeta Mercantil, no período de 11 a 14 de agosto de 1992.

parte dos trabalhadores mexicanos, será exigido produtos de melhor qualidade, para que consigam vitórias na competição mundial (Isto é, 19-agosto-92: 68/69).

De qualquer forma, acredita-se que o México será o grande beneficiado do Acordo de Livre-Comércio Norte-Americano, dando continuidade à campanha de reforma econômica iniciada há cinco anos. O processo de abertura de sua economia tem promovido uma diminuição da dívida externa e os investimentos estrangeiros (como já foi frisado), vem afluindo num ritmo acelerado.

Um exemplo da mudança de sua postura em relação ao comércio exterior, é a sua admissão na Cooperação Econômica Ásia-Pacífico - CEAP -, organismo que congrega quinze nações: Austrália, Canadá, China, Coreia do Sul, EUA, Hong Kong, Japão, Nova Zelândia, Taiwan, mais seis membros da Associação das Nações do Sudeste Asiático - ASEAN - Brunei, Singapura, Filipinas, Indonésia, Malásia e Tailândia (Gazeta Mercantil, 20-agosto-92: 02).

Além disso, o México assinará acordo de livre-comércio com o Chile em dezembro de 1992. Em janeiro de 1993, deverão entrar em vigor acordos de livre-comércio bilateral com a Venezuela e a Colômbia, e um acordo de livre-comércio com cinco países da América Central: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua. Este acordo tem o objetivo

de estabelecer uma estrutura para as negociações bilaterais entre estes cinco países e o México. O pacto comercial reconhece o poderio econômico do México e permitirá que as exportações da América Central tenham livre acesso ao mercado mexicano três anos antes que as exportações mexicanas penetrem em seu mercado (Ibidem).

Esta foi uma forma pela qual os países da América Central encontraram para participar do NAFTA: tendo o México como porta de entrada de seus produtos (que são bastante similares).

É preciso destacar também que o México vem aumentando suas relações comerciais com os países participantes do MERCOSUL, em particular, com a Argentina e o Brasil (ver mais detalhes sobre este assunto no ponto 3.3. deste capítulo).

É o governo mexicano modificando as leis de comércio exterior e de investimentos, para preparar o país para a implementação do NAFTA.

Conseguir um acesso mais amplo nos mercados externos ajudará ao México a alcançar as metas propostas pelo governo: criação de, aproximadamente, um milhão de postos de trabalho por ano e o aumento da renda real, mediante um incremento da produtividade (Boletín del FMI, 06-agosto-92:

VALORES ATUAIS LÍQUIDOS SEGUNDO A TAXA INTERNA DE RETORNO

PRIMIRA EQUACAO

P	R	TAXA	FVA	S	FVA'	VPL
5800000	1132332	0	0.000000	60000	0	1744640
5800000	1132332	1	18.04555	60000	0.81954	1512507
5800000	1132332	2	16.35143	60000	0.67297	1311884
5800000	1132332	3	14.87747	60000	0.55368	1137827
5800000	1132332	4	13.59033	60000	0.45639	986243
5800000	1132332	5	12.46221	60000	0.37689	853734
5800000	1132332	6	11.46992	60000	0.31180	737470
5800000	1132332	7	10.59401	60000	0.25842	635087
5800000	1132332	8	9.81815	60000	0.21455	544601
5800000	1132332	9	9.12855	60000	0.17843	464349
5800000	1132332	10	8.51356	60000	0.14864	392926
5800000	1132332	11	7.96333	60000	0.12403	329146
5800000	1132332	12	7.46944	60000	0.10367	272000
5800000	1132332	13	7.02475	60000	0.08678	220634
5800000	1132332	14	6.62313	60000	0.07276	174316
5800000	1132332	15	6.25933	60000	0.06110	132423
5800000	1132332	16	5.92884	60000	0.05139	94418
5800000	1132332	17	5.62777	60000	0.04328	59840
5800000	1132332	18	5.35275	60000	0.03651	28293
5800000	1132332	18.5	5.22408	60000	0.03355	13546
5800000	1132332	18.6	5.19901	60000	0.03298	10673
5800000	1132332	18.7	5.17416	60000	0.03243	7826
5800000	1132332	18.8	5.14951	60000	0.03189	5003
5800000	1132332	18.9	5.12508	60000	0.03136	2205
5800000	1132332	18.95	5.11295	60000	0.03110	815
5800000	1132332	18.96	5.11053	60000	0.03104	538
5800000	1132332	18.97	5.10811	60000	0.03099	261
5800000	1132332	18.98	5.10569	60000	0.03094	-16
5800000	1132332	18.99	5.10328	60000	0.03089	-293
5800000	1132332	19	5.10086	60000	0.03084	-569

SEGUNDA EQUACAO

P	R	TAXA	FVA	S	FVA'	VPL
531000	121166	0	0	55100	0	1947420
531000	121166	1	18.04555	55100	0.81954	1700664
531000	121166	2	16.35143	55100	0.67297	1487318
531000	121166	3	14.87747	55100	0.55368	1302152
531000	121166	4	13.59033	55100	0.45639	1140832
531000	121166	5	12.46221	55100	0.37689	999763
531000	121166	6	11.46992	55100	0.31180	875945
531000	121166	7	10.59401	55100	0.25842	766873
531000	121166	8	9.81815	55100	0.21455	670447
531000	121166	9	9.12855	55100	0.17843	584901
531000	121166	10	8.51356	55100	0.14864	508745
531000	121166	11	7.96333	55100	0.12403	440719
531000	121166	12	7.46944	55100	0.10367	379755
531000	121166	13	7.02475	55100	0.08678	324943
531000	121166	14	6.62313	55100	0.07276	275507
531000	121166	15	6.25933	55100	0.06110	230785
531000	121166	16	5.92884	55100	0.05139	190205
531000	121166	17	5.62777	55100	0.04328	153279
531000	121166	18	5.35275	55100	0.03651	119582
531000	121166	19	5.10086	55100	0.03084	88750
531000	121166	20	4.86958	55100	0.02608	60465
531000	121166	21	4.65669	55100	0.02209	34450
531000	121166	22	4.46027	55100	0.01874	10465
531000	121166	23	4.44146	55100	0.01844	8170
531000	121166	24	4.42280	55100	0.01814	5893
531000	121166	25	4.40429	55100	0.01784	3633
531000	121166	26	4.38592	55100	0.01755	1392
531000	121166	27	4.37679	55100	0.01741	277
531000	121166	28	4.37497	55100	0.01738	55
531000	121166	29	4.37315	55100	0.01735	-167
531000	121166	30	4.37133	55100	0.01733	-389
531000	121166	31	4.36951	55100	0.01730	-611
531000	121166	32	4.36769	55100	0.01727	-833

06). E o NAFTA deve ser considerado como a base para que o México consiga tais objetivos.

Este acordo é o mais evidente sinal da radical mudança na política externa e econômica do México. Antes, profundamente desconfiado quanto às relações comerciais com os EUA e às relações de um livre-comércio, hoje, o México está aceitando ambas as coisas através do NAFTA.

Nos EUA e Canadá, a preocupação maior é com a manutenção e criação de empregos no país.

O receio dos trabalhadores americanos e canadenses reside nas transferências das fábricas lá existentes para o México, em busca de maiores vantagens.

Um exemplo disso, é que os fabricantes de automóveis nos EUA, aproveitando-se dos baixos salários mexicanos, já planejam transferir parte de sua produção para o vizinho do sul. Esta transferência poderá ajudar as empresas americanas a competir com as companhias japonesas e alemãs, que já se beneficiam com os salários pagos na Tailândia e na Europa Oriental, porém, ela acarretará, a priori, uma enorme onda de desemprego nos seus países (Gazeta Mercantil, 18-agosto-92: 08).

Tanto nos EUA quanto no Canadá, haverá uma perda de empregos no setor manufatureiro, à medida que as fábricas migrarem para o México, a fim de aproveitar os baixos salários mexicanos, que são em torno de um décimo dos salários americanos e canadenses, bem como da legislação ambiental mexicana menos rígida (Ibidem).

É importante salientar que, embora as fábricas americanas e canadenses devam realmente migrar para o México, o NAFTA deverá revigorar cada uma das economias participantes; e o fortalecimento econômico mexicano deverá criar um novo e amplo mercado de bens e serviços americanos e canadenses e, conseqüentemente, gerará empregos.

Um outro aspecto a salientar, é que este acordo de livre-comércio deverá provocar uma mudança de estratégia industrial, tanto no Canadá quanto nos EUA: eles trocarão o investimento nos países do sudeste asiático, enviando-o para o México. Essa mudança, no caso dos EUA, poderá proporcionar inúmeras vantagens, principalmente no que tange ao abastecimento de componentes na fabricação do produto, que antes saiam do mercado asiático, passarão a sair do mercado americano (Isto é, 19-agosto-92: 68/69).

O NAFTA, sem dúvida, alcançará algumas das importantes metas políticas e econômicas estabelecidas pelos três países: deve estimular o comércio entre os países

envolvidos, deve colaborar com o México para que ele consiga suas reformas liberais e auxiliá-lo rumo à prosperidade.

É de interesse dos países do NAFTA, principalmente dos EUA, que futuramente haja uma integração hemisférica, com a participação de outros países latino-americanos. Mas para que esta integração ocorra, o NAFTA exige duas condições básicas para os países interessados: apresentar uma situação econômica em ordem e ter uma inflação controlada (Gazeta Mercantil, 27-agosto-92: 07). Deve-se acrescentar também, uma redução da dívida externa, como foi o caso do México, além de possuir boas relações comerciais com os países participantes - Canadá, EUA e México. Isso significa, liberalização comercial.

3.3. AS RELAÇÕES COMERCIAIS COM O BRASIL.

Acredita-se que o NAFTA provocará transformações na pauta dos produtos transacionados dos países do MERCOSUL com o mega-bloco norte-americano; porém, não se pode dizer, com exatidão, se tais transformações implicarão em um recrudescimento ou crescimento do intercâmbio, pois, isso dependerá muito do produto em questão. Além do mais, pode haver favorabilidade neste intercâmbio, desde que se criem acordos paralelos de livre-comércio e, principalmente, que os países do MERCOSUL prossigam na política de abertura de suas economias.

Ao que tudo indica, este acordo de livre-comércio diminuirá as barreiras entre seus participantes, permanecendo, e em alguns casos, aumentando a proteção a algumas indústrias da região contra a competição dos países de fora do bloco norte-americano. Em alguns casos, o México aumentará a sua participação neste mercado às custas de outros países que não gozam das mesmas vantagens comerciais (Gazeta Mercantil, 13-agosto-92: 08).

Por exemplo, o aumento das exportações de açúcar para os EUA e Canadá prejudicará aos países caribenhos, ao Brasil e Filipinas.

Este vem se tornando o ponto mais negativo do NAFTA. A grande importância do mercado norte-americano para os países do Caribe e América Latina, está sendo desprezada. Estes países vêm mantendo fortes relações comerciais com os países do NAFTA, principalmente os EUA, e esse rompimento deve, certamente, acarretar em prejuízos incomensuráveis para suas economias.

Cinco países da América Central - Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua - tentam entrar no NAFTA, através do México, para se beneficiarem neste megabloco.

O Brasil, certamente, será afetado pelo NAFTA, em diversos setores. Alguns desses setores serão afetados positivamente; outros, de forma negativa. Alguns, só a longo prazo; outros, tão logo se inicie a eliminação das barreiras, em 1994.

O café e o suco de laranja estão entre os produtos agrícolas mais afetados pela assinatura do NAFTA. O México terá livre acesso aos mercados dos EUA e Canadá, grandes compradores do Brasil.

Uma união dos principais produtores mundiais de café, entre eles o Brasil, deverá ser articulada, com o objetivo de se criar mecanismos que reduzam o impacto negativo de uma atuação mais agressiva do México, para garantir a participação deles no mercado norte-americano. Os EUA importam, anualmente, US\$ 20 milhões de sacas de café; o Canadá importa algo em torno de US\$ 1,6 milhão de sacas por ano (Idem, 28-agosto-92: 15).

O caso do suco de laranja é exemplificativo. Os EUA taxam as importações de suco concentrado de laranja em US\$ 492, por tonelada, independentemente do valor da mercadoria.

Para se ter uma idéia, o Brasil, que em 1985 supria 97% das necessidades de importações americanas, enquanto o México supria em 2% e o Caribe em 1%, em 1990 passou a

participar em 85% das importações, enquanto o México elevava sua participação para 11% e o Caribe, 4%. Da exportação brasileira de US\$ 1,1 bilhão em suco concentrado de laranja, da safra 1991-1992, apenas US\$ 384 milhões foram destinados ao mercado norte-americano (o equivalente a 35% das exportações totais do produto) (Idem, 20-agosto-92: 02).

O fechamento do acordo de livre-comércio dará um substancial incentivo ao aumento da produção mexicana de suco de laranja, uma vez que este país estará isento da taxação americana. Além do mais, acredita-se que empresas americanas invistam no México neste setor.

CAPÍTULO III

INTEGRAÇÃO ECONÔMICA LATINO-AMERICANA

1. CONTEXTO HISTÓRICO.

"Nesta parte da América, os problemas relativos a um entendimento comercial, de interpretação de interesses, têm de ser repensados a sério, dentro das diretrizes de uma nova política adequada à conjuntura e não mais como um vago ideal sempre adiável... Já sabemos perfeitamente que divididos, prisioneiros de limitações que não mais se justificam, caminharemos lentamente. Nos tempos atuais estão se formando e se agrupando famílias de países com afinidades geográficas, visando à exploração de zonas de comércio amplificadas, graças à entendimentos lógicos. Já chegou a hora... de prestarmos devida atenção a essas lições que povos experientes e antigos nos estão proporcionando, a fim de agirmos em consequência... Reputo oportuno proclamar que a idéia de um entendimento que fortaleça as nossas economias e que possibilite um aceleração de nossa expansão e de nosso soerguimento já germinou nesta parte da América e poderá, de uma hora para outra, frutificar". Declaração do Presidente do Brasil, Juscelino Kubitschek, quando da visita do então Presidente da Argentina, Arturo Frondizi (Tórres, 1965: 120).

O conceito de integração regional, baseado em preferências de comércio, como meio de aceleração do desenvolvimento econômico da América Latina aparece, pela primeira vez, em estudos elaborados em 1956, pelo Comitê de Comércio da CEPAL, órgão criado em 1956 com a função de analisar e ajudar a resolver os problemas relacionados com a política comercial, pagamentos e preferências dos países da área que já praticavam um comércio intra-regional.

O primeiro trabalho do Comitê resultou na elaboração e aprovação de resoluções relativas ao mercado regional. Uma dessas conferia poderes à Secretaria Executiva da CEPAL para convocar um "Grupo de Peritos", incumbindo-os de auxiliar e definir as características de um mercado regional, levando-

se em conta os diferentes graus de desenvolvimento dos países latino-americanos (id. ibid: 111).

Já se observava uma crescente consciência acerca das perspectivas futuras de cooperação e integração na região: sentia-se interesse em conjugar os recursos em função de mercados mais amplos. E, na Conferência Econômica interamericana da Organização dos Estados Americanos (OEA), reunida em Buenos Aires, em agosto de 1957, aprovou-se por unanimidade o estudo realizado pela CEPAL, que definia o alcance, a natureza e a forma do mercado comum na América Latina - o primeiro passo para o Tratado de Montevideú.

Nessa conferência, os países latinos firmaram uma solene declaração política - primeira da história do continente -, reconhecendo "a conveniência de estabelecer gradual e progressivamente, de forma multilateral e competitiva, um mercado regional latino-americano" (id. ibid: 94).

Para o Pensamento Econômico da CEPAL, o desenvolvimento econômico dos países da América Latina poderia ser consolidado com a criação de um mercado comum, pois, proporcionaria um grande desenvolvimento industrial, facilitado pela redução ou eliminação de barreiras ao comércio intra-regional.

Assim, em fevereiro de 1960, foi assinado o Tratado de Montevidéu, que estabeleceu a Associação Latino-Americana de Livre-Comércio (ALALC), expressando os interesses dos sete países signatários - Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguai, Peru e Uruguai - aos quais se associaram, posteriormente, Colômbia, Equador, Bolívia e Venezuela, sob princípios de reciprocidade de benefícios na complementação e integração de suas economias, o Mercado Comum Latino-Americano.

A ALALC tinha como ponto central, o estabelecimento de uma zona de livre-comércio - no prazo de no máximo doze anos a partir da data de assinatura do Tratado -, visando a constituição posterior de um mercado comum. Acreditava-se que a ALALC era um caminho para sustentar o desenvolvimento econômico latino-americano, ao promover a expansão e diversificação do comércio de produtos semi e totalmente manufaturados e a complementação das economias dos países da região. Isso incentivaria o estabelecimento de novas indústrias capazes de alcançar todo o mercado regional.

Aplicado para fortalecer o comércio multilateral entre os signatários, o Tratado de Montevidéu previa a eliminação gradual de todos os impostos, despesas e restrições de comércio que pudessem ser aplicadas em importações de bens originários de qualquer Estado Parte (Wionczek, 1966: 85).

A liberação do comércio seria conseguido através de negociações cujos instrumentos eram as listas nacionais, especificando o que cada país devia conceder anualmente aos outros membros e uma lista comum, enumerando os produtos que os países contratantes concordariam em suprimir todos os impostos, despesas e outras restrições relativas ao intercâmbio comercial na área ((id. ibid: 86).

A Lista Comum era constituída por todos os produtos sobre os quais os países-membros da ALALC concordavam em eliminar as restrições existentes. A Lista de Exceções do Tratado de Assunção tem um regime similar ao da Lista Comum, que previa uma eliminação gradativa das limitações alfandegárias, com uma redução média anual de 8% do intercâmbio zonal. O Tratado de Montevidéu determinava que as liberalizações da Lista Comum deveriam representar 25% do comércio, após os três primeiros anos, 50% após seis anos, 75% ao final de nove anos e, substancialmente, todo o comércio ao fim de doze anos (Oliveira, 1992: 106).

Houve uma maior motivação no comércio intra-regional a partir de 1962, após um período de declínio permanente no intercâmbio comercial, desde 1957/58. Vale ressaltar que o Tratado de Montevidéu começou a vigorar em junho de 1961, o que mostra a sua participação no incremento das relações comerciais, como pode ser observado na tabela a seguir.

TABELA VI.

COMÉRCIO ENTRE OS PAÍSES DA ALALC
 (* dólares milhões: exportações fob, importações cif)

ANOS	EXPORTAÇÕES	IMPORTAÇÕES	TOTAL
1957	396	408	837
1958	374	441	777
1959	324	403	679
1960	340	375	715
1961	299	360	659
1962	354	420	774
1963	425	525	950
1964	558	646	1.203

Fonte: Dell, Sidney. Merccado Comum Latino-Americano: Utopia ou Realidade? 1966, p. 215.

Acredita-se que as reduções no comércio entre os países da região, em 1961, deva-se aos impactos proporcionados pela assinatura do Tratado, posto que os signatários tentavam, naquele momento, reestruturar suas economias às bases da zona de livre-comércio.

Ao analisar os resultados da ALALC, conclue-se que ela encontrou uma série de dificuldades para o desenvolvimento de uma integração gradual na região. Havia uma deficiente estrutura interna nos setores agrícola e industrial, aliada à falta de harmonização de políticas no campo fiscal, monetário, tarifário e de subsídios. Um ponto importante foi a ausência de uma mentalidade integracionista, pois, tanto governos como setores empresariais não procuraram aproveitar

os pontos favoráveis de uma integração, preocupando-se com os riscos que ela os envolvia (Mindlin, 1968: 109).

O mais recente processo de integração econômica da América Latina, o MERCOSUL, precisa atentar para não cometer os erros da ALALC. Os países participantes se encontram num estágio mais avançado em relação à década de 60, o que, sem dúvida, dá motivação para o desenvolvimento das relações econômicas e comerciais.

A ALALC visava estabelecer algo maior que uma zona de livre-comércio e menor que um mercado comum. Não obteve sucesso em sua investida, porém, deixou aberta, para futuras negociações, todas as medidas básicas à implementação dos objetivos de integração regional, além de alguns itens importantes para o perfeito funcionamento de uma zona de livre-comércio, "numa região caracterizada por um desenvolvimento econômico desigual e incipiente" (Wionczek, 1966: 90).

Entre o final dos anos 60 e os anos 70, a América Latina foi perturbada por governos militares ditatoriais, que se transformaram em obstáculos para o processo de integração e cooperação econômica na região. Neste período, voltou o protecionismo, amparado por uma maçante intervenção do Estado na economia.

Após a fase do Tratado de Montevidéu, a América Latina só voltou a "respirar" alguma iniciativa de integração no início da década de 80. Os principais acontecimentos ocorridos neste período, podem ser analisados em torno da substituição da ALALC pela ALADI⁽¹⁰⁾, e do acordo bilateral entre Argentina e Brasil.

Em 1980, foi firmado o Tratado de Montevidéu, que criava a Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), extinguindo a antiga ALALC. A ALADI é composta por onze países, representando mais de 90% da população e território da região. Esses países se encontravam em três grupos: os menos desenvolvidos (Bolívia, Paraguai e Equador), os intermediários (Chile, Colômbia, Peru, Uruguai e Venezuela) e os mais desenvolvidos (Argentina, Brasil e México).

Menos ambiciosa e mais flexível, a ALADI tinha como principal objetivo, tornar-se uma entidade mais dinâmica, capaz de estimular as relações comerciais na América Latina, sem incorrer nos erros da ALALC⁽¹¹⁾. Definiram-se novos mecanismos de incentivo ao comércio intra-regional por meio

(10) ALADI - Associação Latino-Americana de Integração. Foi uma organização internacional, criada pelo Tratado de Montevidéu II, assinado em agosto de 1980, em substituição à antiga ALALC. Tinha como objetivo, tornar-se uma entidade mais flexível, mais dinâmica e sem os erros anteriores, capaz de estimular as relações comerciais na América Latina.

(11) A ALADI não abandona o objetivo de criar um mercado comum latino-americano, mas enfatiza que este é um objetivo a longo prazo, ao qual se chegará de forma gradual.

de favorecimento de acordos bilaterais, frente à crise de tentativas anteriores, para o estabelecimento de acordos multilaterais.

O Tratado abria mão das preferências tarifárias extensivas a todos os países-membros, além de adotar o princípio de acordos bilaterais ou por grupo de países. Pode-se adicionar ainda, duas características novas da ALADI: uma foi a autorização de acordos preferenciais com funções fora da ALADI; a outra, foi a chamada "Preferência Tarifária Regional", implementada em 1984 (French, 1989: 50).

Dos instrumentos criados pelo Tratado de Montevidéu II, a Preferência Alfandegária Regional (PAR), tem especial importância como antecedente do MERCOSUL. Esta determinou a redução percentual das tarifas alfandegárias para importações de produtos regionais entre os países-membros da ALADI (Simonsen Associados, 1992: 05).

A PAR aplica-se a todo o universo alfandegário, exceto por uma lista de produtos "sensíveis", considerados por cada país, porém, dentro de um limite acordado com os outros participantes: quanto menor o grau de desenvolvimento do país, maior a lista de produtos "sensíveis".

O prolongamento desse mecanismo de exceções tem limitado seriamente o êxito do processo, ao ponto de canalizar somente 20% do comércio regional.

Desde a década de 70 que as relações comerciais entre Argentina, Uruguai e Brasil são caracterizadas pela utilização de convênios bilaterais de complementação econômica, até mesmo antes da criação da ALADI. O Uruguai foi o primeiro país da região a impulsionar algum tipo de mecanismo regulador e promotor de relações comerciais com Argentina e Brasil, principalmente em função da crônica situação deficitária da sua balança comercial com os países vizinhos (id. *ibid*: 07).

Do ponto de vista da América Latina, a concretização de acordos bilaterais parece ser a forma mais adequada para expandir, diversificar e equilibrar o comércio entre os países da região.

O primeiro acordo bilateral na América Latina foi o Convênio Argentino-Uruguaio de Cooperação Econômica (CAUCE), celebrado em 1975. Consistia na elaboração de listas de produtos - excluídos os agropecuários - sobre os quais se estabeleceu a eliminação total de restrições comerciais, desde que as exportações uruguaias não excedessem 5% da produção argentina do período anterior (*Ibidem*).

Com o Brasil, o Uruguai firmou o Protocolo de Expansão Comercial (PEC), que estabelecia uma lista de produtos sujeitos à concessões em termos de encargos e restrições ao intercâmbio comercial.

Em agosto de 1986, foi assinada a Ata de Cooperação Econômica Uruguai-Brasil, ampliando os acordos do PEC. Este acordo teve particular importância, à medida que se estendeu as preferências alfandegárias outorgadas pelo Brasil ao Uruguai a uma ampla gama de produtos industriais.

O mais importante acordo bilateral da América Latina, assinado pelo Brasil e Argentina, em julho de 1986, foi o Programa de Integração e Cooperação Econômica, que considerava o processo de integração a partir de uma ótica setorial. No âmbito do PICE, os dois países deram maior destaque ao incremento do intercâmbio em setores específicos, como bens de capital e siderúrgico, dado o papel estratégico nos programas de desenvolvimento das duas economias nacionais. Observou-se também, um estímulo à complementaridade no setor alimentar, sobretudo através das importações de trigo (Marques, 1991: 105).

O PICE é formado por vinte e quatro protocolos que envolvem desde pontos específicos como o aprofundamento de preferências comerciais, a remoção de barreiras não-tarifárias, a introdução de novos mecanismos financeiros

para fomentar o intercâmbio , o estímulo à formação de empresas binacionais, os projetos setoriais integrados - como os de bens de capital, trigo, transporte, até aspectos gerais e teóricos, como a administração pública, cultura, moeda comum e cooperação nuclear e tecnológica.

Com a implementação do PICE, registrou-se resultados satisfatórios no intercâmbio comercial: após experimentar um declínio constante durante a primeira metade da década de 80, o comércio aumentou bastante, chegando em 1986, ano de assinatura do acordo, a movimentar um volume total de US\$ 2,7 bilhões. Essa tendência ao incremento das relações comerciais pôde ser observada no decorrer dos anos subsequentes.

Em 1989, as exportações argentinas praticamente duplicaram, mantendo o mesmo comportamento em 1990. Além disso, passou a acumular saldos comerciais favoráveis em relação ao Brasil (que passou a ser o principal mercado de exportações, ultrapassando os EUA) nesse biênio. Em 1991, o intercâmbio bilateral apresentou o mais alto volume de negócios da história, atingindo US\$ 3,141 bilhões. No ano de 1992, provavelmente decorrente da subvalorização do peso em relação ao dólar, observou-se uma explosão nas importações argentinas, proporcionando ao Brasil um dos maiores superávits na sua balança comercial: algo em torno de US\$ 1 bilhão (Simonsen Associados, 1992: 10).

Entre os fatores que contribuíram para esses resultados, encontram-se a isenção do imposto sobre as operações financeiras para os produtos importados da Argentina pelo Brasil, a liberação automática das licenças de importação para os produtos importados pelos argentinos e o protocolo de bens de capital (BID, 1988: 93).

O Programa buscou :

1. a adequação dos setores produtivos nos dois países, para que se ajustassem às contingências criadas pela abertura parcial e seletiva dos mercados;
2. alcançar os resultados vantajosos, como forma de fomentar o interesse para todas as unidades econômicas envolvidas;
3. desenvolver projetos compatíveis com a realidade econômica de cada país, assegurando-lhes credibilidade ao programa (Marques, 1991: 104/105).

Contudo, o acordo bilateral ficou estremecido por três problemas cruciais e interdependentes, advindos de uma instável relação econômica entre os dois países: o ajuste nos patamares de produtividade das suas estruturas industriais; a falta de harmonização nas políticas econômicas nacionais; e a aceleração da crise inflacionária em ambas as economias, após 1987.

Argentina e Brasil, com a implementação do acordo de cooperação e integração econômica, deram o primeiro passo para a formação do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), no Tratado de Assunção, sustentado sobretudo pelos seguintes mecanismos:

1. um programa de liberalização comercial com reduções tarifárias progressivas, lineares e automáticas, conjugadas à abolição de restrições não-tarifárias;

2. coordenação de políticas macroeconômicas graduais, em consonância com a política de liberalização (Oliveira, 1992: 192).

É importante mencionar um projeto que tem obtido resultados positivos, porém de forma paulatina: a "Iniciativa para as Américas".

Ao lançar esse projeto, o ex-presidente dos Estados Unidos, George Bush tinha em mente responder aos esforços da região de promover a liberalização comercial. O "Plano Bush" recebeu o apoio de todos os países do hemisfério e de instituições regionais, como a OEA (Organização dos Estados Americanos) e o BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento). Os EUA apresentavam um plano, não mais de assistência, mas de parceria, o que motivou aos países da região a apoiarem a iniciativa.

Contudo, para se criar uma zona de livre-comércio com os EUA, é preciso que os países apresentem uma redução de tarifas alfandegárias; tenham um abrangente programa de privatização; iniciem negociações com bancos credores; protejam a propriedade intelectual; respeitem os direitos humanos e dos trabalhadores; tenham um regime favorável aos investimentos estrangeiros; e promovam a estabilização econômica e baixas taxas de inflação (Tachinardi, In: Gazeta Mercantil, 03/05-agosto-1991: 01).

O acesso ao mercado norte-americano, que absorve anualmente cerca de US\$ 60 bilhões de produtos latino-americanos, é crucial para a recuperação econômica da região. Um comércio ampliado com os EUA pode ajudar à América Latina a construir um setor exportador mais dinâmico e a atrair um fluxo mais estável de investimentos estrangeiros (Ibidem).

A "Iniciativa para as Américas" encoraja os países a se comprometerem com a liberalização do sistema multilateral de comércio. O entusiasmo com que a América Latina recebeu o projeto é devido aos elementos ligados à parte comercial do plano, especificamente, ao propósito de estabelecer-se uma zona de livre-comércio na região.

Até agora, como resultado do "entusiasmo pela iniciativa", assinaram acordos-quadro com os Estados Unidos,

a Bolívia, Chile, Colômbia, Costa Rica, Equador, Honduras, Venezuela, Peru e os quatro países do MERCOSUL (Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai).

O Acordo-Quadro "Quatro Mais Um", assinado em 19 de junho de 1991, envolvendo os EUA e os países-membros do MERCOSUL, não estabelece direitos e obrigações entre as partes contratantes. Esse acordo não faz qualquer menção à dívida externa e aborda superficialmente a questão do acesso à tecnologia. O *framework* diz respeito ao estímulo às políticas governamentais voltadas para o comércio e investimento.

Essa foi a primeira vez, nas relações interamericanas, que os Estados Unidos assumem compromissos político-econômicos com um bloco de países. Os norte-americanos, tradicionalmente, mantêm apenas acordos bilaterais, excetuando-se o acordo de livre-comércio (NAFTA), firmado com o México e Canadá, em agosto de 1992.

Na perspectiva dos Estados Unidos, até 1995 deverão estar vigorando acordos econômicos e comerciais com todas as nações latino-americanas, no âmbito do projeto "Iniciativa para as Américas". Assim, a região estaria preparada para, até o final do século, constituir-se uma área de livre-comércio no hemisfério.

2. O MERCOSUL

Em julho de 1990, os governos brasileiro e argentino, dando continuidade ao programa de integração econômica, decidiram acelerar o processo em curso, antecipando para 31 de dezembro de 1994 a instituição de um mercado comum bilateral. A iniciativa integracionista foi ratificada em dezembro de 1990, após se firmar o Acordo de Complementação Econômica, que tinha como propósito reger as relações econômico-comerciais dos dois países, no período de transição para o mercado comum. Deve-se considerar que esse acordo é, em sua essência, o que deu origem ao Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).

Atento ao desenvolvimento desse processo entre Brasil e Argentina, que ameaçava criar um relativo isolamento econômico, o Uruguai procurou inserir-se no novo contexto regional, o que vem de encontro com a sua ideologia acerca do comércio internacional. Logo depois, o Paraguai, respaldado pela intensidade dos vínculos comerciais, aliou-se aos seus vizinhos, com o intuito de ampliar e consolidar um mercado comum no Cone Sul.

Assim, em 26 de março de 1991, foi firmado o Tratado de Assunção, estabelecendo as condições e premissas básicas para a formação do Mercado Comum do Sul - MERCOSUL, que tem a pretensão de criar um mercado comum entre Brasil

Argentina Uruguai e Paraguai a partir de 1º de janeiro de 1995. Forma-se assim, um bloco econômico regional numa área de 11,9 milhões de quilômetros quadrados, com 185 milhões de habitantes, um produto interno de US\$ 380 bilhões e um comércio exterior na ordem de US\$ 73 bilhões (dados de 1990).

De acordo com o Tratado, a conformação do MERCOSUL implica nos seguintes objetivos da política de integração:

1. livre-circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre os países participantes;
2. completa eliminação das barreiras tarifárias e não-tarifárias à circulação de bens e serviços;
3. estabelecimento de uma tarifa externa comum e a adoção de uma política comercial comum em relação a terceiros países e blocos econômicos;
4. coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais, em termos de comércio exterior, política agrícola, industrial, fiscal, monetária, cambial e de capital, aduaneiras, de transporte e serviços que sejam acordadas a fim de assegurar condições adequadas de concorrência entre os países-membros;
5. compromisso de harmonização das legislações alfandegárias nacionais.

Esses objetivos ratificam os acordos firmados entre os quatro países nos últimos anos: o esforço do Brasil e

Argentina em iniciar um programa de cooperação e integração econômica (PICE), em 1986; e as negociações bilaterais baseadas no Convênio Argentino-Uruguaio de Cooperação Econômica (CAUCE) e no Programa de Expansão Comercial (PEC), entre Brasil e Uruguai.

Fica evidenciada a influência e a contribuição dadas pelo processo de unificação do espaço econômico europeu para a execução e desenvolvimento do MERCOSUL. O sucesso do programa de integração latino-americana vai depender dos caminhos seguidos, baseados nas experiências europeias de coordenação de políticas macroeconômicas e criação de uma mentalidade integracionista. A coordenação de políticas pode ser apresentada como condição sine qua non para a implementação do mercado comum (Rocha e Silva, outubro/dezembro-1992: 107).

O MERCOSUL referenda uma fase de transição para negociação das "listas de exceções" de produtos sensíveis à liberalização comercial. Cada país inclui aqueles produtos que ainda não alcançaram estágio competitivo. Essas listas deverão estar suprimidas até 31 de dezembro de 1994, para o Brasil e Argentina. A partir desta data, prevê-se "tarifa zero" para todos os produtos, com exceção aos do Uruguai e Paraguai, que só eliminarão em 31 de dezembro de 1995 ⁽¹²⁾.

(12) A Argentina apresenta 394 itens na "lista de exceções"; o Brasil, 324; o Uruguai, 960; e o Paraguai, 439. Elas se reduzem em 20% cada ano.

Essas listas são compostas pelos produtos negociados na ALADI. Contudo, é certo que a "lista comum", elaborada na ALALC, exerceu influências sobre a determinação desse mecanismo.

Os países-membros têm encontrado alguns problemas para implementar o MERCOSUL, em decorrência de uma falta de coordenação nas políticas macroeconômicas. É indispensável para o sucesso de uma integração econômica a existência de um mecanismo que estabeleça uma paridade cambial entre os participantes. Pode-se conseguir isso por intermédio, por exemplo, de uma moeda comum de intercâmbio (moldado na ECU, criada pela SME da CE), com a criação de um "banco central regional" (um "banco central" dos "bancos centrais") ou de uma ampla garantia de conversibilidade.

No entanto, para se obter avanços na coordenação de uma paridade cambial, os países do MERCOSUL devem alcançar uma estabilidade econômica interna, acompanhada de uma gradual abertura ao comércio mundial.

A motivação para o desenvolvimento dos objetivos de um processo de integração, reside no aumento do volume dos fluxos de mercadorias, entre os países-membros. Se bem sucedido, a integração econômica - no caso em estudo, um mercado comum - proporcionará uma participação mais efetiva

por parte dos organismos governamentais e dos setores empresariais.

No MERCOSUL, observa-se uma complementaridade e concorrência notável nos diversos setores dos Estados nacionais. Acredita-se que o melhor caminho para vencer as diferenças e a competição nesses setores seja a união, a troca de conhecimentos tecnológicos ou até a "criação de indústrias regionais", especializadas na produção de componentes que compõem o "produto final". Algo parecido já é visto na "indústria mundial automobilística", na qual componentes são fabricados em países distintos, aproveitando os recursos naturais, mão-de-obra especializada e níveis salariais mais baixos, o que torna os custos finais da produção reduzidos e eleva a qualidade do produto.

O maior interesse, e que está em consonância com os objetivos dos países signatários, é tornar o MERCOSUL amplo, diversificado e competitivo em todos os mercados, ou seja, os mercados internos e os do resto do mundo, evitando tentações protecionistas que o encerrariam em um círculo de isolamento, na contra-mão da inserção do comércio mundial. O protecionismo foge às aspirações dos participantes, que direcionam suas economias no sentido da liberalização, do livre-comércio e do pluralismo de seus relacionamentos econômico-comerciais. Findam-se, portanto, com o MERCOSUL, os antigos esquemas associados ao modelo de "substituição de

importações" fechada e estatizante. Esse processo de integração proporciona as condições necessárias para o crescimento econômico, baseado no aumento da competitividade de suas economias para uma maior participação no mercado internacional.

O enfoque que caracteriza o processo de integração latino-americano, reflete uma maior participação dos setores empresariais, interessados na efetivação do acordo. Deve-se apreciar um crescente entusiasmo por parte das empresas da região, em promover e ampliar ações de cooperação e integração através de aquisições parciais ou totais de empresas em outro país, formação de *joint-ventures*, licenciamento de marcas e patentes, fusões, incorporações, transferência de tecnologia, abertura de filiais e, até, migração de produtores agrícolas. É o caso dos rizicultores brasileiros que migraram para o Uruguai, devido aos solos mais férteis para o cultivo do arroz (Paz, 1992: 18).

Mesmo levando em consideração que a opção pela integração via liberalização das relações comerciais é um caminho mais factível para a formação de relações intersetoriais entre os países do MERCOSUL, não deve ser abandonada a concepção de integração como possível vínculo de incentivo à modernização e ao desenvolvimento do parque industrial da região.

Sem dúvida, a implementação do MERCOSUL é um passo essencial para o desenvolvimento das nações participantes. Não se deve esquecer, entretanto, que é inevitável o intercâmbio comercial desse processo com outros países e blocos econômicos.

As influências da CE para os países do Cone Sul não se restringem apenas aos ideais integracionistas. A Comunidade representa um dos maiores mercados para os produtos latino-americanos, principalmente dos membros do MERCOSUL. Porém, atualmente, esses países começaram enfrentar a forte concorrência dos membros da AELC e de algumas nações ex-comunistas (Hungria, Polônia e Tchecoslováquia), que passaram a gozar de preferências comerciais naquele espaço econômico.

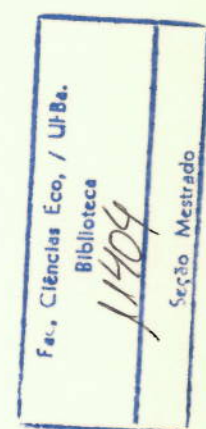
Os países do MERCOSUL, portanto, devem redobrar seus esforços para competir dentro do mercado europeu unificado, pois, além daqueles países, gozam de privilégios as nações da África, Caribe e Pacífico (ACP), com benefícios de regimes especiais. Somada à concorrência direta de outros blocos e países, o MERCOSUL deve enfrentar crescentes dificuldades em suas exportações para vencer os obstáculos criados na Comunidade, por legislações cada vez mais rigorosas sobre qualidade total e preservação ambiental (as barreiras não-tarifárias).

Apesar disso, a CE é o bloco econômico que mais tem avançado nas relações com o MERCOSUL. A fonte de inspiração para a iniciativa de integracionista dos latinos, tem firmado acordos de cooperação técnica e promovido investimentos em toda a região.

O MERCOSUL demonstra um grande interesse em aderir ao NAFTA, formando assim, um bloco hemisférico, dentro do contexto da "Iniciativa para as Américas". Os países latino-americanos têm no mercado dos Estados Unidos o principal comprador de seus produtos. Contudo, percebe-se que a consolidação do NAFTA causará perda de mercado para os produtos do Cone Sul, especialmente os manufaturados, em função da redução das alíquotas de importação entre os países-membros da zona de livre-comércio, dos custos baixos com os transportes, devido à proximidade dos mercados; e do aproveitamento da mão-de-obra mais barata no México (contribuindo para a redução dos custos de produção).

Um bom caminho para os latinos é a possibilidade de *joint-ventures* com empresas canadenses, norte-americanas e mexicanas. Os esquemas devem ser projetados tanto no âmbito do NAFTA quanto do MERCOSUL.

Portanto, pode-se concluir que as consequências da formação do acordo norte-americano de livre-comércio sobre os produtos exportados pelo MERCOSUL, dar-se-ão a longo



prazo, principalmente a partir de 1996, quando os mecanismos comerciais estarão consolidados. Deste modo, faz-se necessário que as empresas do Cone Sul estabeleçam as formas de atuação, produtos competitivos e alianças estratégicas para ingressar naquele mercado.

TABELA VII

MERCOSUL
PRINCIPAIS INDICADORES ECONÔMICOS E DEMOGRÁFICOS
1990

INDICADORES	ARGEN- TINA	BRASIL PARA- IGUAI	URU- GUAI	MERCO- SUL	
PIB(1) (US\$ bilhões)	75,5	291,8	5,6	7,0	379,9
PIB per capita (US\$)	2.337	2.017	1.302	2.258	2.060
Consumo total/PIB (%)	78,6	76,5	75,9	87,0	76,8
Cresc. PIB 1980/90 (%aa)	-1,2	1,8	3,2	0,0	1,1
PIB Industrial(2) (%PIB)	27,9	34,3	20,4	29,0	32,7
PIB Agrícola(2) (%PIB)	10,6	9,1	31,5	11,6	11,5
Exportações (US\$ bilhões)	12,4	31,4	1,3	1,6	46,7
Importações (US\$ bilhões)	3,7	20,4	1,4	1,3	26,8
Dívida Ext. (US\$ bilhões)	65,0	121,0	1,8	7,4	196,4
Inflação(3) (%)	11.343,9	11.585,2	44,1	129,0	-
População (milhões hab.)	32,3	144,7	4,3	3,1	184,4

Notas:

1. A preço de mercado;
2. Participação sobre o total;
3. Índice de preços ao consumidor.

Fonte: Simonsen Associados. MERCOSUL: O Marketing da Integração, 1992, p. 45

A seguir, tentar-se-á analisar o intercâmbio comercial entre Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, ressaltando a situação econômica de cada país.

2.1. A ECONOMIA DOS PAÍSES-MEMBROS.

Os quatro países que integram o MERCOSUL atravessam situações econômicas díspares. O Paraguai e o Uruguai têm apresentado um comportamento macroeconômico de razoável estabilidade para os padrões da América Latina. A Argentina passa por um período de estabilização econômica, graças às profundas transformações pela qual vem passando. A adoção do Plano Cavallo, em 1º de abril de 1991, tornando o austral uma moeda conversível legal ao dólar, representou o marco para o processo evolutivo de sua economia. O Brasil vem encontrando dificuldades enormes à busca da estabilidade econômica. Os três planos econômicos frustrados do Governo Collor, somados à falta de direcionamento e planejamento do Governo Itamar Franco (assumiu o poder, com a renúncia de Fernando Collor) têm resultado numa prolongada recessão econômica. Junta-se a isso a descoberta de corrupção no Governo Collor, com a participação do próprio presidente, ocasionando sua renúncia, em outubro/1992.

É importante o soerguimento do Brasil e da Argentina no contexto do MERCOSUL, pois, o futuro do processo de integração vai depender, em grande parte, do êxito que esses dois maiores sócios devem ter em seus respectivos programas de estabilização econômica. É bom frisar que a iniciativa de integração regional está estreitamente ligada à evolução das economias internas dos quatro países signatários.

Tanto no Brasil como na Argentina, o ano de 1990 foi um marco para a implementação de programas macroeconômicos, que abrangeram desde a redefinição do Estado até a incorporação de novas estratégias de inserção internacional (Tribuna da Bahia, 05-janeiro-1992: 03). Estes dois países vêm adotando programas similares com vistas à abertura da economia, desregulamentação, à reforma do Estado, ao controle inflacionário, à estabilidade econômica interna. Os métodos adotados e os períodos para colocá-los em vigência, são, porém, distintos, o que tornam mais difíceis as convergências.

Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai correspondem à maior base industrial da América Latina. Em 1990, os quatro países produziram o equivalente à US\$ 380 bilhões. O Brasil é a maior potência econômica do MERCOSUL, concentrando cerca de 80% de todo o PIB (Produto Interno Bruto) da região (Simonsen Associados, 1992: 50/51).

TABELA VIII

PRODUTO INTERNO BRUTO TOTAL
(US\$ milhões)

PAÍSES	1970	1980	1990
Argentina	65,9	85,0	75,5
Brasil	106,6	243,8	291,8
Paraguai	1,8	4,1	5,6
Uruguai	5,2	7,0	7,0
MERCOSUL	179,5	339,9	379,9

Fonte: Simonsen Associados. MERCOSUL: O Desafio do Marketing de Integração, 1992, p. 51.

Os PIBs *per capita* do Brasil, Argentina e Uruguai estão num mesmo patamar, entre US\$ 2,000 a US\$ 2,500 por habitante, enquanto que o do Paraguai é 40% inferior à média dos outros três países (aproximadamente, US\$ 1,300 por habitante) (id. *ibid*: 50)

Em 1991, os resultados do intercâmbio comercial entre os países-membros do Mercado Comum do Sul apresentaram um aumento de 35%, alcançando US\$ 4,9 bilhões (em 1990, o valor desse comércio foi de US\$ 3,6 bilhões); as exportações brasileiras para o MERCOSUL tiveram um incremento em torno de 75%, passando de US\$ 1,3 bilhão, em 1990, para US\$ 2,3 bilhões, no ano de 1991: estas exportações são sinais encorajadores para o avanço do processo de integração na região (Barbosa, In: *Gazeta Mercantil*, 12-fevereiro-1992: 05).

No que tange aos recursos naturais da região, a Argentina, Uruguai e Paraguai caracterizam-se por serem países basicamente agrícolas. A Argentina possui ainda, extensas reservas de sal, além de petróleo e gás natural. Este país e o Uruguai apresentam forte potencial agrícola devido aos excelentes solos e à predominância do clima temperado; tem especial vantagem competitiva para culturas de cereais e atividades relacionadas à pecuária e à ovinocultura.

O Paraguai, com uma forte vocação agrícola, destaca-se na produção de soja, milho e algodão, além de possuir uma destacada presença na atividade pecuária.

O Brasil possui, além de uma vasta lista de produtos agrícolas, amplos e diversificados recursos minerais, sendo importante exportador de manganês, minérios de ferro e titânio (Simonsen Associados, 1992: 47/48).

O Uruguai e o Paraguai devem atentar para as vantagens e os benefícios potenciais do MERCOSUL. É possível vislumbrar uma ascensão mais direta a mercados externos, é por isso que esses países não poderiam ficar à margem do processo de integração regional, já que os riscos de isolamento no comércio mundial seriam muito grandes.

Os países-membros devem analisar as perspectivas futuras da iniciativa do MERCOSUL, incluindo também, uma avaliação dos seus reais interesses estratégicos no contexto da integração regional e no comércio internacional. "É inegável que cada país busca, antes de mais nada, seu bem-estar e crescimento e tende a antepor estes fatores a qualquer consideração" (id. *ibid*: 40).

TABELA IX.

O COMÉRCIO DO MERCOSUL (em US\$ milhões)

PAÍSES	EXPORTAÇÕES			IMPORTAÇÕES		
	1988	1989	1990	1988	1989	1990
Argentina	9.134	9.573	11.000	4.900	3.864	3.390
Brasil	33.733	34.392	31.400	14.605	18.281	20.400
Uruguai	1.404	1.509	1.635	1.112	1.136	1.270
Paraguai	831	1.097	1.275	745	819	1.050
América Latina	101.043	111.198	118.760	76.395	81.293	92.555

Fonte: Tachinardi, Maria Helena. "MERCOSUL Atrai Mais". In: Gazeta Mercantil. 03/05-agosto-1991, p. 07.

2.1.1. A Economia Paraguaia

O Paraguai é um país distinto dos outros parceiros do MERCOSUL. Sua economia é a mais primitiva entre os quatro países signatários. Ela é fortemente baseada no comércio de produtos que não se sintonizam com os requisitos do Regime

Geral de Origem⁽¹³⁾, proposto pelo Tratado de Assunção (Simonsen Associados, 1992: 41).

O mais pobre país do MERCOSUL tem um baixo grau de industrialização e depende muito do comércio de seus produtos básicos agropecuários. Os principais produtos da sua pauta de exportação são originários do setor primário: o algodão (que gerou US\$ 332,9 milhões em divisas, em 1991), a soja (gerando US\$ 267,4 milhões), a carne (US\$ 133,7 milhões), o milho, a madeira e óleos vegetais. O Paraguai é caracterizado pela economia informal, que deve abranger cerca de 50% da atividade econômica. O seu principal gerador de divisas é o turismo de compras (Banco Econômico, 1992: 29).

O Paraguai sofre uma forte dependência de seus vizinhos, especialmente do Brasil (comércio e energia), ainda que a Argentina tenha duplicado suas exportações para aquele país, nos últimos três anos. Cerca de dois terços das importações totais paraguaias são provenientes do Brasil e da Argentina.

(13) O Regime Geral de Origem é um Anexo ao Tratado de Assunção. Ele diz respeito aos produtos originários dos Estados Partes. No RGO são considerados originários os produtos elaborados internamente no território de qualquer Estado Parte, quando em sua elaboração forem utilizados exclusivamente materiais originários destes

A partir de sua inserção no MERCOSUL, será possível para o Paraguai aumentar ainda mais o seu grau de dependência em relação aos brasileiros e argentinos, podendo assim, conseguir vantagens para seus produtos em mercados externos, por meios de acordos de complementação econômica (ACE) (Simonsen Associados, 1992: 41).

A economia paraguaia, em 1990, mostrou superávit em suas contas públicas. A inflação, que havia diminuído em 1989, reapareceu com certa força em 1990, atingindo 44,1%, sendo assim, a mais alta desde a década de 50. Ainda em 1990, observou-se um incremento de 15% nas suas exportações globais. O valor das exportações de bens e serviços cresceu pelo quinto ano consecutivo, porém, a um nível inferior ao do biênio anterior (1987/88), devido às condições climáticas adversas que prejudicaram a produção agrícola. As importações experimentaram uma alta de 25%, duplicando o déficit da balança comercial (ONU, 1991: 439/440).

O crescimento substancialmente maior das importações de bens e serviços, em relação às exportações, gerou um déficit de US\$ 450 milhões na balança comercial, em 1990. O incremento das exportações globais apoiou-se num aumento do volume, visto que seu valor unitário houvera diminuído, atribuído à queda dos preços agrícolas (id. *ibid*: 442).

TABELA X

INTERCÂMBIO BILATERAL
(US\$ milhões - fob)

ANOS	PARAGUAI/BRASIL	BRASIL/PARAGUAI
1987	66	288
1988	117	342
1989	359	323
1990	330	379
1991	202	496

Fonte: Simonsen Associados. "MERCOSUL: O Desafio do Marketing de Integração. 1992, p. 12.

O Paraguai encontra no Brasil um dos principais mercados de consumo de seus produtos. Porém, o saldo da sua balança comercial tem sido, ao longo dos anos, deficitária. Isso mostra a tenuidade da economia paraguaia, que apresenta total dependência dos bens e serviços produzidos por outros países, principalmente os bens manufaturados.

No que tange à dívida externa, houve uma diminuição de 14%, em 1990, chegando assim, à cifra de US\$ 1,760 bilhão, a mais baixa desde 1984. Esta redução obedeceu fundamentalmente ao cancelamento da dívida que havia sido reestruturada com o Brasil, em 1989 (id. *ibid*: 443).

2.1.2. O Liberalismo no Uruguai.

O Uruguai é o menor país do MERCOSUL, com uma população em torno de três milhões de habitantes e seu pequeno mercado doméstico.

Historicamente, a maior parte de seu comércio externo era desenvolvido fora da América Latina, principalmente na Europa e nos Estados Unidos. Mas, vários acordos de cooperação assinados desde os anos 70, vêm aumentando a participação dos países latino-americanos, principalmente os países do MERCOSUL, na pauta de exportações uruguaias

O Uruguai foi o primeiro país a impulsionar um sistema de acordos binacionais com a Argentina e Brasil, mesmo antes da criação da ALADI.

Se comparado com o tamanho e a potência industrial do Brasil, o Uruguai parecerá um país insignificante. Contudo, ele é de extrema importância no processo de integração regional, possuindo vários fatores relevantes para seu sucesso, como o geográfico, estrutural e cultural. Provavelmente, o Uruguai tenha as maiores oportunidades e os menores riscos dos quatro países signatários do MERCOSUL.

Foram implantadas normas permanentes, com a finalidade de apoiar e fomentar as operações e os investimentos

estrangeiros, entre os quais, a entrada e saída livres de capital e metais preciosos; liberdade no mercado de câmbio, com total conversibilidade de moedas; acesso a zonas francas; isenção do imposto de renda para pessoa física; sigilo bancário garantido em lei (Montero, In: Gazeta Mercantil, 17/18/20-abril-1992: 05).

Por sinal, o Uruguai parece estar efetivamente decidido em tornar-se o centro financeiro do MERCOSUL e, pelo visto, está conseguindo sucesso. Este sucesso é resultado de nada mais do que as condições e facilidades favoráveis aos negócios dentro e fora do país.

Um exemplo dessa favorabilidade é o Japão, que vislumbra no Uruguai a porta de entrada para o MERCOSUL. O EXIMBANK (Banco de Exportação e Importação) do Japão tem oferecido "créditos sem limites" para a modernização do parque industrial uruguaio. O país asiático percebeu que o Mercado do Cone Sul tem todas as condições de ser um mercado promissor, com seus 185 milhões de consumidores, um parque industrial relativamente avançado e uma crescente renda per capita (Brandalise, In: Isto é, 11-setembro-1991: 46).

O Uruguai se apresenta, no começo do processo de integração regional, como sendo um mercado de importantes oportunidades para investimentos, orientados para o futuro do mercado comum.

Com quatro anos de grande expansão, as exportações de bens e serviços, em 1990, superou em 70% do alcançado em 1985. Isso deveu-se principalmente ao efeito de seu volume, pois houve um recrudescimento nos preços, que só aumentaram em 10%.

A recuperação da capacidade de competição do Uruguai influiu de diversas formas sobre o comércio regional. A melhor relação de preços com o Brasil, somada a seu processo de liberalização de importações, incrementaram em 14% as vendas para este país; em 1990, 30% das mercadorias uruguaias exportadas foi adquirido pelo Brasil, principal sócio comercial (ONU, 1991: 535).

TABELA XI

INTERCÂMBIO BILATERAL (US\$ milhões - FOB)

ANOS	URUGUAI/BRASIL	BRASIL/URUGUAI
1987	248	268
1988	314	322
1989	596	335
1990	585	295
1991	461	337

Fonte: Simonsen Associados. "MERCOSUL: O Desafio do Marketing de Integração. 1992, p. 12.

O valor das importações de bens e serviços aumentou algo em torno de 5%, com um incremento maior nas compras de

bens (12%) e uma contração considerável nas aquisições de serviços (-13%), que se deve à redução dos gastos em viagens a países vizinhos (Ibidem).

Em 1990, como o que ocorria em anos anteriores, 60% das importações foram provenientes da região. O Brasil continuou sendo o principal fornecedor comercial externo, apesar de um descenso das compras; este país representa 22% do total dos bens importados. A Argentina se manteve em segundo lugar, com 16% desse total ⁽¹⁴⁾. Os comportamentos diferenciados do comércio de bens com ambos países, determinaram uma balança comercial amplamente favorável com o Brasil (US\$ 290 milhões) e desfavorável com a Argentina (-US\$ 140 milhões) (id. ibid: 536).

2.1.3. O Milagre Econômico da Argentina.

A Argentina vem experimentando um surpreendente soerguimento da economia. Este país suportou, durante três décadas, surtos inflacionários extremamente graves, acompanhados por permanente empobrecimento da população. Mas, atualmente, seu governo está comprometido em elevar o padrão de vida dos argentinos e em proporcionar a

(14) Em 1991, a Argentina tornou-se o principal parceiro comercial do Uruguai, concentrando US\$ 250 milhões, dos US\$ 1,25 bilhão que o Uruguai exportou neste período. Os dados para anos mais recentes ficaram inviabilizados, devido à dificuldade de bibliografias, atuais, sobre este país.

estabilidade econômica, através de um mercado livre e uma taxa cambial fixa para o peso em relação ao dólar.

A inflação, resistente no início, chegando aos 200% em julho de 1989, hoje, caiu a níveis que se igualam aos países com economias estáveis, mostrando um índice de 0,5% em novembro de 1992 (este é o mais recente dado, encontrado nas referências bibliográficas) e apresenta tendências a manter-se baixa (Totti, In: Gazeta Mercantil, 04-dezembro-1992: 02). Depois de vários anos de estagnação, a economia argentina cresceu 5% em 1991, chegando a 6% em 1992. O peso permanece estável em relação ao dólar há dezessete meses. Isso é que comumente chamam de "milagre econômico argentino".

Esse milagre só foi possível graças à adoção, em abril de 1991, do Plano Cavallo, mais conhecido como "Plano de Dolarização da Economia". Consistia na conversibilidade do austral (moeda nacional vigente na época) em relação ao dólar americano; ou seja, na fixação de um valor constante de um dólar por dez mil austrais. Portanto, a taxa de câmbio ficava também fixa, de acordo com essa relação. É uma combinação de taxa de câmbio fixa e livre acesso ao mercado de capitais que caracterizou a conversibilidade.

O Plano Cavallo pode ser considerado como o marco da estabilização econômica definitiva na Argentina. O sucesso

deve-se à relativa facilidade encontrada numa economia plenamente dolarizada - com todos os preços e contratos, inclusive salários, expressos em dólar. Isso favoreceu ao desenvolvimento do plano de estabilização que, ao permitir, através de uma taxa de câmbio viável, um equilíbrio do balanço de pagamentos, pôde interromper instantaneamente a inflação.

Porém, nem tudo que está sendo implementado na Argentina para estabilizar a economia é dirigido com perfeição. Há concordância quanto à política de privatizações, ao enxugamento da máquina estatal, à desindexação dos preços e salários e à fixação do dólar. O problema crucial do plano tem sido a política de abertura às importações.

Pode-se considerar que esta política ortodoxa de abertura econômica possa vir a prejudicar o escopo do MERCOSUL. Afinal, levaram-se anos negociando sobre os direitos alfandegários e queda de barreiras não-tarifárias no comércio intra-regional, e de uma hora para outra fazem desaparecer as vantagens de integração, chegando, por exemplo, a dar as mesmas condições que os produtos da petroquímica brasileira possuem para os da Alemanha.

Outra questão em discussão na Argentina, é a assimetria cambial existente com o Brasil. A supervalorização de 30% do

dólar no Brasil e a subvalorização de 20% na Argentina, tem provocado um impulso sem precedentes de exportações brasileira para o mercado argentino, ao ponto de gerar um superávit favorável ao Brasil equivalente a US\$ 1,5 bilhão em 1992.

Em 1991, o intercâmbio bilateral teve o mais alto volume de negócios da história, atingindo US\$ 3,141 bilhões, com um saldo favorável à Argentina de US\$ 189 milhões. Nos dois anos anteriores, esse país continuou sendo o beneficiado: um saldo positivo de US\$ 781 milhões em 1989 e de US\$ 517 milhões em 1990 (Simonsen Associados, 1992: 10).

O governo brasileiro tem a disposição de comprar mais da Argentina, para tentar reduzir o superávit da balança comercial bilateral. As dificuldades comerciais apresentadas entre os dois países devem ser superadas, a fim de viabilizar o processo de integração na região.

Essa tentativa favorece ao andamento das negociações do MERCOSUL, evitando qualquer tipo de retaliação, como uma sobretaxação nas exportações brasileiras, o que traria o enfraquecimento do mercado comum. O Brasil, com isso, mostra um grau de maturidade mais elevado em relação à fase da ALALC, quando a ausência de uma mentalidade integracionista era flagrante. A criação do MERCOSUL suscita essa mentalidade na região, através de entendimentos econômicos e

comerciais, o que proporcionará a expansão e reativação das economias dos países participantes.

A Argentina tem interesses estratégicos no MERCOSUL. Acredita-se que haja possibilidade de multiplicar os mercados de consumo para seus produtos; aumento da economia de escala, permitindo acesso a terceiros mercados com maior competitividade; necessidade de reaquecimento de sua economia; e a exigência de poder converter, racionalizar e modernizar sua indústria (id. ibid: 41).

2.1.4. Brasil: o Maior Sócio do MERCOSUL.

É pertinente salientar que não cabe a este trabalho fazer uma análise do contexto histórico e das transformações recentes da economia brasileira. Uma abordagem mais aprofundada, fugiria do escopo de mostrar a importância e o interesse do Brasil em participar dessa iniciativa de integração latino-americana. A discussão centrar-se-á na apresentação das expectativas do país com a implementação e funcionamento do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), limitando-se apenas a fazer um breve comentário acerca da situação econômica recente.

A economia brasileira vem atravessando uma fase recessiva, que aponta condições mais duras, não só para o capital e trabalho, mas também para o governo, na medida de

sua sustentação política e do aumento das pressões contra a economia nacional.

Junto ao processo recessivo, em 1992, instalou-se uma crise política sem precedentes, que resultou no afastamento do presidente da República. A inflação, que em janeiro de 1992 atingiu 26,84% (IGP-FGV), caiu para 18,54%, em abril, recuperando o fôlego em maio (22,45%). Como consequência dos problemas econômicos somados à crise política, deu um salto para 27,37% em setembro, assumindo assim, uma nova trajetória gradual, porém estável, finalizando o ano com uma taxa de 23,70% (Suma Econômica, fevereiro-1993: 07).

É preciso ter consciência de que a situação político-econômico na qual o Brasil atravessa, não pode ser colocada como obstáculo para a consolidação do mercado comum na região. Porém, se o ambiente negativo persistir, as propostas apresentadas irão restringir-se a objetivos bem mais modestos do que os esperados. Bloquear o processo de integração econômica pelo simples fato de que uma das economias encontra-se instável é, por uma visão analítica, contraditório, visto que se espera da integração regional benefícios para todos os países participantes, tanto no campo econômico, político e social. Mesmo porque os resultados obtidos no intercâmbio comercial da região são animadores.

O recrudescimento da economia, a partir de 1991, foi atenuada por dois focos de desenvolvimento localizados na agricultura e nas exportações.

Na agricultura, a safra 1991/1992 atingiu a faixa dos 70 milhões de toneladas, resultado que superou a safra anterior (1990/1991), de 57,89 milhões. Esse número foi obtido graças ao ganho de produtividade e às condições climáticas favoráveis às culturas do Sul, embora castigasse o Nordeste.

No que tange ao comércio exterior brasileiro, pode-se considerar que 1991 foi o "ano da virada". A tendência ao declínio observada desde 1989, reverteu-se e as vendas totais voltaram a crescer, mesmo que em ritmo modesto. Esse comportamento foi sustentado e ampliado em 1992, devido sobretudo, ao desaquecimento da economia doméstica, à conquista de novos mercados, como os "tigres asiáticos" e ao desempenho extraordinário das exportações brasileiras para a Argentina, resultado da vigência do acordo do MERCOSUL.

Certamente, em 1992, as exportações brasileiras bateram todos os recordes anteriores e atingiram o montante de US\$ 36,2 bilhões. O setor automobilístico foi o maior responsável pelo desempenho comercial. A ele cabe também, a expressiva participação no aumento de 142% apresentado nas exportações totais do país ao mercado argentino.

Apesar das medidas adotadas recentemente pelo governo argentino, com a intenção de diminuir a entrada de artigos estrangeiros, fugindo do objetivo do MERCOSUL, o mercado deste país continua atraindo bastante o interesse dos produtores brasileiros. As vendas para a Argentina, em 1992, alcançaram US\$ 3,07 bilhões, evidenciando um incremento de 107,43% sobre o ano de 1991 (id. ibid: 23).

Com isso, percebe-se que a Argentina se apresenta como o segundo maior parceiro comercial do Brasil, sendo superada apenas pelos Estados Unidos que, atualmente, adquirem cerca de 20% dos produtos exportados brasileiros, em relação a uma participação argentina equivalente a 8%.

Em consonância com esse incremento das exportações ao mercado argentino, a ALADI surge como terceiro principal mercado para os produtos brasileiros. Em 1992, as vendas do país para os integrantes da Associação registraram uma expansão de 54,45%, em relação ao ano de 1991. Isso significa que as exportações brasileiras para o bloco dos países em desenvolvimento aumentaram de 36,2% em 1991, para alcançarem em 1992 39,8%, mostrando um crescimento maior do que as vendas realizadas para os países industrializados (houve uma redução de 62,7% em 1991, para 59% em 1992).

Tendência semelhante foi observada com os demais sócios do MERCOSUL - Uruguai e Paraguai -, onde os principais itens exportados foram os automóveis, máquinas agrícolas, matérias-primas químicas e petroquímicas.

Contudo, a participação dos países do Cone Sul, no Brasil, no conjunto dos mercados externos é relativamente modesta. Essas economias, que durante os anos 80, correspondiam a 40% das transações comerciais, atualmente só respondem por 6% das exportações globais brasileiras e por 10% do total das importações.

Há perspectivas de que essa situação se reverta, à medida que forem desenvolvidas as etapas do MERCOSUL. A Argentina, como já foi observado, aumentou consideravelmente suas relações comerciais com o Brasil, fato verificado desde a formação do acordo bilateral de cooperação e integração econômica (PICE). A dependência da economia paraguaia pelo Brasil é evidente, o que, com o andamento do MERCOSUL poderá aumentar ainda mais, possibilitando aos produtores brasileiros serem os principais fornecedores desse mercado. O Paraguai é o mais pobre sócio do Cone Sul, mas pode ser considerado como um mercado que deve ser mais explorado. O Uruguai, desde o momento que iniciou seus programas bilaterais de cooperação e integração econômica, vem incrementando seu intercâmbio comercial com o Brasil. Este país é um dos principais parceiros comerciais dos uruguaios,

e a tendência é fortalecer ainda mais essa relação. Espera-se que, aproveitando as facilidades fiscais adotadas pelo governo do Uruguai, muitas empresas brasileiras lá ingressem.

É por esse motivo que, diante das mudanças ocorridas no cenário mundial, defende-se a criação de um bloco econômico latino-americano com a participação do Brasil, acreditando que este seja um caminho fundamental para a inserção do país e dos outros sócios do MERCOSUL na economia mundial.

As expectativas acerca das vantagens econômicas do Brasil, florescem da idéia de que a criação de blocos econômicos regionais possibilita tanto o desenvolvimento interno quanto a inserção no comércio internacional. Para isso é necessário a estabilidade interna, a criação de mecanismos que atraiam e controlem a entrada de investimentos, a modernização do complexo industrial, a expansão da atividade agrícola e pecuária e, acima de tudo, o desenvolvimento de uma mentalidade integracionista que vise transformar os países do MERCOSUL em um só, tornando-o mais amplo, dinâmico e competitivo.

O futuro é cheio de incertezas, mas já se pode prever que nenhuma influência exercerá os países que se mantiverem isolados, sem associar-se a seus vizinhos, sem estabilidade

interna e sem uma forte participação no comércio mundial (Peña, In: Gazeta Mercantil, 05-maio-1992: 01/02).

Se as potências mundiais estão seguindo o caminho da integração, como os EUA, que se associaram ao Canadá e México, e o Japão, que vem estabelecendo com os tigres asiáticos um sistema de livre-comércio regional, é no mínimo inusitada a idéia de um país permanecer no isolamento, alheio à nova ordem econômica internacional.

O MERCOSUL traz para o Brasil, e, por conseguinte, aos demais participantes do processo, as chances de intervir nas relações internacionais. Através dessa iniciativa integracionista os países-membros podem vislumbrar um futuro mais promissor do que em períodos anteriores.

3. A INSERÇÃO DA ECONOMIA BAIANA

3.1. O QUADRO HISTÓRICO.

Na Bahia, o comércio exterior sempre foi de grande importância para a sua economia. O primeiro ciclo das exportações brasileiras, o de açúcar(1530-1650), foi mais concentrado em Salvador, até então capital do Brasil Colônia. Quando, em meados do século XVIII, o Brasil perdeu seu monopólio do açúcar, a economia baiana sofreu uma grave

crise, posteriormente acentuada pela descoberta de metais preciosos nas Minas Gerais.

No final do século XVIII, a conjuntura econômica internacional mostrava-se novamente favorável à Bahia. A Revolução Industrial na Inglaterra (1750) e a guerra da Independência Americana (1776) estimularam a exportação de um novo produto: o algodão. Além disso, devido às guerras napoleônicas e às crises nas colônias francesas e inglesas, aumentaram-se a demanda externa dos produtos tradicionais da Bahia.

Assim, entre a guerra da Independência Americana e a Independência do Brasil (1822), constatou-se um período de relativa prosperidade da economia baiana, devido principalmente, às condições favoráveis na exportação de algodão, fumo, açúcar e café - referente ao segundo ciclo de exportações brasileiras.

Após um recrudescimento no comércio exterior, em função da luta pela independência da Bahia e outra crise internacional, a economia do estado entrava na sua terceira etapa de expansão (início do século XX). Esta fase marcou o aparecimento do cacau na pauta das exportações e a ascensão nas vendas da borracha. Em 1905, a Bahia sucedia o Equador como maior produtor mundial de cacau.

Portanto, pode-se constatar que o comércio exterior da Bahia formava um "perfeito sistema primário-exportador, que se integrava no contexto brasileiro muito mais através do mercado internacional do que pelas próprias relações internas" (Ritz, 1972: 19). Na década de 30, as exportações para o mercado internacional representavam, em média, 20% a 25% da renda do estado, enquanto que as exportações internas constituíam apenas 10%. A estrutura e o funcionamento dessa economia dependia, em sua essência, do mercado externo - a exportação de seus produtos tropicais.

A partir de 1964, com a crise provocada pelo esgotamento do modelo de "substituição de importações", formulou-se no Brasil uma política agressiva de promoção de exportações, a fim de superar algumas dificuldades de insuficiência da demanda interna e da capacidade ociosa. Porém, a indústria baiana não conseguiu acompanhar o processo "revolucionário" no país, atingindo uma fase estacionária, para depois entrar em decadência. Acredita-se que a falta de incentivos fiscais, creditícios e institucionais por parte do governo central, foram os motivos que desestimularam a industrialização não só na Bahia, mas também em toda a região Nordeste.

Como consequência, durante uns vinte anos, a pauta de exportações baianas permaneceu inalterada em sua estrutura. Em 1969, elas eram compostas de matérias-primas e produtos

agrícolas; os produtos manufaturados nem chegavam a atingir 1%.

Todas as idéias convergiam em um só sentido: havia a necessidade de promover a industrialização na Bahia. Era condição indispensável para lograr-se o desenvolvimento econômico do estado.

As idéias se transformaram em realidade, em 1978, com a implantação do Complexo Petroquímico de Camaçari, a mais importante realização, até o momento, para a economia baiana. Caracterizada por indústrias de transformação, de química fina e petroquímica, o Pólo responde por 35% das exportações baianas (em 1992).

A consolidação do parque industrial baiano proporcionou a diversificação das exportações, além de promover o desenvolvimento do estado, no que tange ao nível de empregos, renda *per capita*, comércio e serviços.

3.2. O COMÉRCIO EXTERIOR BAIANO.

As exportações baianas atingiram resultados consideráveis no período 1979/1984, refletindo a consolidação do processo de industrialização. A implantação e a diversificação do parque industrial foram os principais responsáveis pelas modificações na estrutura das exportações

do estado - os produtos industrializados passaram a representar um maior percentual em relação aos produtos básicos.

Em 1979, as exportações baianas demonstraram um incremento considerável, ao contrário do ocorrido no Brasil, apresentando um total de US\$ 1.098 bilhão. Os principais produtos na pauta das vendas foram os industrializados, que somaram US\$ 613 milhões, correspondendo a 56% do total exportado. Os artigos semi-manufaturados foram os mais expressivos: US\$ 512 milhões, enquanto os manufaturados respondiam por US\$ 101 milhões. Os produtos básicos sofreram uma queda em termos de expansão, devido à safra do período ter sido abaixo das expectativas. As vendas registraram US\$ 481 milhões (uma participação de 44% no total).

Esse período caracterizou-se por apresentar mais uma nova mudança na composição da pauta de exportações baianas, com os produtos semi-manufaturados assumindo a liderança dentre os setores.

O ano de 1980 seguiu a mesma tendência do período anterior. O esforço em tornar a pauta de exportações mais diversificada propiciou um aumento da comercialização, atingindo assim, mais de 100 produtos de vários setores, em especial, os produtos semi-manufaturados.

durante o período 1981/1982, as exportações baianas esbarraram em uma conjuntura econômica desfavorável, marcada pela valorização do dólar frente às demais moedas internacionais, reduzindo o poder de competitividade dos produtos de exportação nesses mercados; pelas altas taxas de juros, que influenciaram nas cotações dos produtos brasileiros; e pela recessão econômica que assolava todo o mundo. Mesmo assim, as vendas da Bahia ao exterior foram bem destacadas: atingiu-se, em 1982, a cifra de US\$ 1.140 bilhão; as importações baianas alcançaram US\$ 517 milhões. Estes resultados deixaram a Bahia responsável por 80,3% do saldo da balança comercial brasileira, ao se obter um superávit de US\$ 623 milhões.

O grande desempenho da Bahia no comércio externo, entre os anos de 1983 e 1984, refletiu-se nos resultados positivos apresentados na balança comercial brasileira. O estado alcançou, em 1983, um superávit de US\$ 1 bilhão (representando 15% do total) e, em 1984, consolidou esse desempenho com um saldo de US\$ 1.305 bilhão (uma participação na ordem de 11% do total). A distribuição setorial das vendas baianas manteve a tendência de crescimento para os produtos industrializados, tanto os semi-manufaturados quanto os manufaturados.

TABELA XII

PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BAIANAS POR SEGMENTO
1980-1991
(%)

DISCRIMINAÇÃO	1980	1985	1990	1991
BÁSICOS	34	24	15	14
SEMI-MANUFATURADOS	43	28	34	39
MANUFATURADOS	23	48	51	47
TOTAL	100	100	100	100

Fonte: Gottschall, Carlota. Bahia: Análise & Dados. junho/1992, p. 93.

Nos últimos sete anos, as exportações de produtos básicos vem perdendo, sistematicamente, a importância no contexto do comércio exterior. Em 1986, as vendas do estado respondiam por 22% do total; em 1992, este valor caiu para 10%.

Essas alterações devem-se a uma maior participação na pauta de exportações dos produtos industrializados e, fundamentalmente, às barreiras não-tarifárias (como a qualidade do produto), criadas pelos países importadores. Os produtores baianos têm que estruturar a produção para as exigências do mercado consumidor. Um fator que pode contribuir para promover as vendas desses produtos é a introdução e expansão de novos itens, como o camarão congelado, uvas frescas, madeira e grafita natural, vendidas para os EUA, Japão, França e Argentina.

O mercado dos Estados Unidos continua sendo o principal comprador dos produtos baianos. Em 1991, o país absorveu 33% do valor total exportado, gerando um saldo favorável em torno de US\$ 290 milhões. O segundo principal mercado é a Comunidade Européia, principalmente os Países Baixos (21%), Itália (4%) e Alemanha (2%); as vendas para o bloco europeu, em 1991, alcançaram US\$ 150 milhões, com destaque aos produtos básicos (suco de laranja concentrado e manteiga de cacau) (Gottschall, dezembro/1991: 85).

Seguindo a tendência apresentada a nível nacional, verificou-se um aumento nas exportações para os países asiáticos. O Japão destacou-se com uma participação de 8% no total das vendas baianas; dentre os "tigre asiáticos", sobressai-se as exportações para Formosa (5%) e Coreia do Sul (5%).

As relações comerciais da Bahia com os países latino-americanos apresentavam, nos últimos três anos, um déficit na balança comercial. Com exceção da Argentina, o estado nordestino aparece como um mercado importador de produtos básicos.

TABELA XIII

EVOLUÇÃO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS DA BAHIA
COM A AMÉRICA LATINA
1988-1990
(US\$ milhões fob)

PAÍSES	EXPORTAÇÕES			IMPORTAÇÕES			SALDO		
	1988	1989	1990	1988	1989	1990	1988	1989	1990
Argentina	41	32	37	15	18	31	26	14	6
Uruguai	0	1	2	3	6	11	-3	-5	-9
Chile	12	9	9	183	166	168	-171	-157	-159
México	6	10	5	9	13	14	-3	-3	-9
Peru	8	3	1	19	30	35	-11	-27	-34
Venezuela	16	11	5	45	70	59	-29	-59	-54

Fonte: Gottschall, Carlota. Bahia: Análise & Dados, dezembro/1991, p. 85.

O Chile e o Peru são os principais exportadores de minério de cobre e cobre refinado; as vendas desses produtos pesaram significativamente na balança comercial da Bahia. A Venezuela representa, para o mercado baiano, importante fornecedor de derivados de petróleo. O Uruguai destacou-se como importante comprador de produtos petroquímicos e uréia; as exportações uruguaias de produtos alimentares vem aumentando consideravelmente no mercado baiano.

A Argentina é o principal parceiro comercial da Bahia, na América Latina. O país passou de décimo segundo colocado nas relações comerciais com o estado, em 1991, para a posição de terceiro lugar nesse intercâmbio, ao final do primeiro semestre de 1992. Nesse período, as vendas atingiram algo em torno de US\$ 35 milhões para os

argentinos. Em relação ao primeiro semestre de 1991, as exportações para esse mercado aumentaram em 109%

A seguir, será abordada a participação da Bahia no contexto do Mercado Comum do Sul, enfatizando o intercâmbio comercial entre este mercado e a Argentina, e propondo caminhos para que se inicie relações com o Paraguai e Uruguai, ausentes do comércio externo baiano.

3.3. A PARTICIPAÇÃO DA ECONOMIA BAIANA NO MERCOSUL.

Questiona-se como a criação do MERCOSUL pode criar mecanismos para os estados nordestinos superarem as dificuldades e promoverem o desenvolvimento econômico. Outro ponto para discussão é a participação da região nos mercados dos países-membros, visto que a distância se apresenta como uma barreira. O Nordeste se constitui num complexo geo-econômico que não deve ficar ausente do processo de integração econômica.

No que tange à discussão relativa à distância entre os mercados, defende-se uma ação governamental por meio da criação de incentivos fiscais e creditícios, infra-estrutura industrial e promoção de *marketing* comercial dos produtos locais em mercados externos (como a "I Semana da Bahia na Argentina", em outubro de 1992). Recursos como redução de tarifas de transportes e criação de tarifas alfandegárias

diferenciadas, somadas aos incentivos à expansão industrial, proporcionam o incremento das exportações e, como consequência, o desenvolvimento econômico.

Dados estatísticos revelam que as exportações totais da região Nordeste, para os países signatários do MERCOSUL, somaram, em 1991, US\$ 140 milhões, significando 6% das exportações brasileiras. As importações da região somaram US\$ 153 milhões; ou seja, 7% do que é comprado no exterior, é procedente dos países do Cone Sul (Diário de Pernambuco, 29-novembro-1992: 14).

A Argentina, assim como ocorre em relação à Bahia, também é o maior mercado para o Nordeste. A base de suas importações são de produtos baianos, como o cacau e derivados, álcool octílico (octanol), derivados de polipropileno e magnésia calcinada. As exportações do país para a região são baseadas no trigo, coque de petróleo e produtos alimentícios. Do Uruguai, o Nordeste compra algodão em pluma e fornece açúcar, uréia, polietileno e octanol. Para o Paraguai se vende artigos de couro, roupa de cama de algodão, tecido sintético e polietileno.

TABELA XIV

BAHIA - ARGENTINA
INDICADORES ECONÔMICOS E SOCIAIS
1990

INDICADORES	ARGENTINA	BRASIL	NORDESTE	BAHIA
PIB (US\$ milhões)	75.500	1291.800	51.213	17.288
PIB per capita (US\$)	2.337	2.017	1.188	1.457
Área Total (mil km ²)	2.767	8.152	1.549	561
População (mil hab.)	32,3	144,7	43,1	11,9

Fonte: PROMEXPORT-Bahia. Aspectos do Comércio Exterior Bahia x Argentina, 1992, p. 02.

O setor que os estados nordestinos têm mais interesse é o turismo. A região é dotada de atrativos naturais em abundância que pode ser explorada para essa finalidade, através de um *marketing* publicitário.

TABELA XV

EXPORTAÇÕES BAIANAS AOS PAÍSES DO MERCOSUL
1987-1992

PAÍSES	QUANTIDADE (ton)			VALOR (US\$MIL)		
	1987	1988	1989	1987	1988	1989
Argentina	64.605	62.835	44.998	33.051	41.313	31.796
Uruguai	308	144	6.231	233	270	823
Paraguai	-	-	-	-	-	-

Fonte: PROMEXPORT-Bahia.

EXPORTAÇÕES BAIANAS AOS PAÍSES DO MERCOSUL
1987-1992

PAÍSES	QUANTIDADE (ton)			VALOR (US\$MIL)		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Argentina	54.088	61.097	135.044	36.771	42.845	57.524
Uruguai	16.796	30.432	29.847	1.994	5.422	4.381
Paraguai	-	-	-	-	-	-

Fonte: PROMOEXPORT-Bahia.

Obs> Não houve exportação para o Paraguai durante todo o período.

Um progresso percebido entre os exportadores baianos, é que eles estão despertando sobre a potencialidade do MERCOSUL e a necessidade de impulsionar o intercâmbio comercial por toda a região.

Como pode-se observar na tabela acima, a Argentina, ao longo dos anos, consolidou as relações comerciais com a Bahia, tornando-se o principal mercado latino-americano para os produtos do estado nordestino. Durante o período de 1987/1992, observou-se uma expansão do intercâmbio comercial, que desmistificava a falsa idéia de que a distância geográfica diminuiria o interesse mútuo pelo comércio. A identidade entre os dois mercados proporcionou a consolidação da cooperação econômica, concretizado em 1991 com a implementação do MERCOSUL. Através dos números, conclue-se que a economia baiana exerce forte influência, na balança comercial brasileira, no mercado argentino.

Seguindo a tendência das exportações brasileiras em 1992, as vendas do estado alcançaram um patamar considerável, o que permitiu a Argentina se tornar o terceiro parceiro comercial da Bahia. Esse desempenho deveu-se sobretudo, à política de abertura da economia e às disparidades cambiais comandadas pela subvalorização do peso em relação ao dólar. A "I Semana da Argentina na Bahia", em maio de 1992 e a "I Semana da Bahia na Argentina", em outubro do mesmo ano, colaboraram imensamente para a "explosão" comercial entre os dois pólos.

As perspectivas para um aumento ainda maior nas relações comerciais com a Argentina estão diretamente ligadas aos avanços concretos no MERCOSUL. A partir de agora, um maior desempenho das exportações baianas estará condicionado à reestruturação do parque industrial, através da modernização, ampliação e maior exploração do mercado internacional.

Um ponto favorável à Bahia, é preocupação em estabelecer maior penetração no mercado externo. Isso proporciona aos exportadores baianos uma maior aptidão para o processo econômico: há uma mentalidade e uma vocação integracionista, que vai possibilitar a expansão das relações de comércio com o mercado da região.

Acredita-se, portanto, que a tendência é expandir as vendas para a Argentina, independente da relação comercial com o Brasil, pois a Bahia é um típico fornecedor de produtos complementares aos da produção argentina, caracterizando-se principalmente na venda de artigos semi-manufaturados e frutas tropicais. Essa complementaridade garante o desempenho das exportações naquele mercado.

TABELA XVI

BALANÇA COMERCIAL BAHIA X ARGENTINA
(US\$ mil - fob)

ANOS	EXPORTAÇÕES	IMPORTAÇÕES	SALDO
1987	33.051	11.027	22.024
1988	41.313	15.144	26.169
1989	31.796	18.343	13.453
1990	36.771	31.245	5.526
1991	42.845	18.090	24.755

Fonte: PROMOEXPORT-Bahia. 1992.

Em relação ao Uruguai, a Bahia deve iniciar promoções comerciais, a fim de ter uma participação mais expressiva naquele mercado. A economia baiana, durante o período 1987/1992, e antes deste, vem somando déficits na sua balança comercial. As mesmas dificuldades que supostamente poderiam ocorrer nas relações com a Argentina, repetem-se aqui. A diferença é a postura dos exportadores locais perante o mercado uruguaio. Novamente, a participação mais efetiva do governo na promoção do intercâmbio é fundamental. Assim como se verificou com o vizinho platino, a divulgação

dos produtos baianos no Uruguai proporcionaria um incremento nas vendas, o que, sem dúvida reverteria o saldo comercial atual.

O Uruguai se apresenta como um mercado promissor para as frutas tropicais, derivados de petróleo, uréia e octanol, produtos baianos que não encontram concorrência interna. A divulgação desses produtos no mercado uruguaio, será importante para se criar um interesse maior, por parte dos exportadores baianos, consolidando assim, os objetivos MERCOSUL. A promoção de algo como "A Semana da Bahia no Uruguai" ou "Simpósio sobre o Comércio Bahia-Uruguai", estimularia as relações entre os dois pólos.

Como foi observado na tabela XVI, a participação da economia baiana no Paraguai foi nula; o mesmo fato foi registado nas importações deste país para a Bahia. Na verdade, não se sabe bem ao certo os motivos que resultaram nessa ausência de intercâmbio. O mais pobre país do Cone Sul, não se apresenta como concorrente para os artigos baianos, a não ser na produção do algodão, seu principal gerador de divisas. Mas, os demais produtos básicos mostram-se livres de competição. Os principais segmentos exportados pela Bahia, os semi-manufaturados, não se apresentam na pauta das importações paraguaias, criando uma interrogação complexa.

Deduz-se que o mercado paraguaio não é suscetível aos produtos da Bahia, ou então os exportadores mostram-se indiferentes às condições comerciais vigentes naquele país.

Acredita-se que o descrédito pelo mercado guarany reside no predomínio das importações de "contra-bando", que se tornam entraves para um comércio mais lícito e competitivo. Porém, espera-se, com a implementação do MERCOSUL, uma reestruturação na política comercial paraguaia que possibilite avanços no intercâmbio entre as duas regiões.

Por fim, sustenta-se o argumento de que seja fundamental o estabelecimento de uma política de comércio externo com todos os países do MERCOSUL, que sincronize as regras de promoção das importações com a política de produção e exportação, assegurando assim, o acesso à tecnologia de ponta, a redução dos custos de produção, a criação de economias de escala, a especialização industrial e, conseqüentemente, o aumento da competitividade dos produtos da região.

CONSIDERAÇÕES FINAIS.

O presente trabalho se empenhou em apresentar o processo de integração econômica e suas tendências ao surgimento e consolidação da nova ordem mundial - os blocos econômicos regionais.

Inicialmente, foi revista a definição de "integração econômica", assim como de outros termos importantes para o entendimento da pesquisa. Depois, partindo-se de um visão conceitual, analisou-se duas vertentes teóricas: a corrente Neoclássica do Comércio Internacional e o Pensamento Econômico da CEPAL.

Foi concedida à CEPAL, pela influência exercida na região, o dever de realizar estudos que promovessem o desenvolvimento econômico na América Latina. Esta corrente foi a responsável pela mobilização em termos de uma integração econômica. Os seus estudos resultaram na assinatura do Tratado de Montevideu, em 1960, principal influência histórica para o Tratado de Assunção. Deve-se ressaltar também, o Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE), em 1986, que criou as bases para a formação do MERCOSUL.

Ficou explícito no estudo que o MERCOSUL não pode incorrer nos erros da ALALC. A regulamentação da "Lista de

Exceções" deve exercer uma postura mais rígida na eliminação de tarifas alfandegárias, para que se torne mais eficiente do que a "Lista Comum" da ALALC.

Em 1960, um dos fatores negativos para o êxito do processo de integração era a deficiente estrutura interna agrícola e industrial, somada à falta de harmonização das políticas macroeconômicas.

Na nova iniciativa de integração, tanto atividade agrícola quanto a industrial apresentam um nível tecnológico bem mais avançado. A adoção de políticas coordenadas, que possibilitem o aumento da competitividade desses setores no mercado internacional, é que vai determinar o desenvolvimento do processo. O estímulo às relações econômico-comerciais e a existência de uma mentalidade integracionista (ausentes na ALALC) também são pontos importantes para o sucesso do MERCOSUL.

Em seguida, estudou-se o processo de unificação européia e a formação da área de livre-comércio na América do Norte, tentando delinear não só os pontos que influenciaram a constituição do MERCOSUL, mas também qual o tipo de relação realizada entre os blocos.

A Comunidade transmitiu para o MERCOSUL a importância que deve ser dada à coordenação de uma paridade cambial (com

o exemplo da SKE) e à atribuição de condutas governamentais, baseadas na transparência de procedimentos e nos critérios de tomada de decisões.

Referente a isso, os estudos observaram que os países latino-americanos encontram-se atualmente, despreparados para estabelecer qualquer esforço relacionado à paridade cambial, visto que há desequilíbrio, ao longo de vinte anos, nas taxas de câmbio da moeda entre os países. Como a política cambial é uma questão essencial para às pretensões de se promover um espaço econômico latino-americano, os países do MERCOSUL devem criar alguns mecanismos que permitam uma convergência à estabilização.

É certo que os países do Cone Sul devem sofrer impactos negativos devido ao crescente comércio realizado entre os membros da CE e a expansão para o Centro e Leste Europeu. Concluiu-se que a unificação européia vem provocando uma redução no volume de comércio com os latino-americanos, apesar do primeiro representar um dos principais mercados para os últimos. Portanto, os países do MERCOSUL devem iniciar a produção de artigos de melhor qualidade, aptos a competir em quaisquer mercados, seja o interno ou internacional.

Contrariando a tendência nacional, a Comunidade vem se afigurando como o segundo maior mercado para as exportações

baianas, principalmente os Países Baixos, França, Itália e Alemanha. Essa tendência é confirmada pelos números da balança comercial: um saldo favorável à Bahia em torno de US\$ 277 milhões.

Observou-se também, que a CE vem praticando medidas protecionistas, com o interesse intrínseco de criar uma "Fortaleza Européia", visto que os países participantes podem suprir as necessidades do mercado unificado. A inclusão dos países da AELC e de alguns ex-comunistas provavelmente afastará os produtos latino-americanos.

Ficou evidente que os países-membros do Cone Sul perderão benefícios para seus produtos nos EUA, com a implementação do NAFTA. Por esse motivo, é do interesse dessas nações aderir ao acordo norte-americano. A tendência, com o desenvolvimento do processo de integração em todo o mundo, é que se caminhe para a formação de um bloco hemisférico - seguindo os ideais do programa de "Iniciativa para as Américas" -, pois é a melhor alternativa para se incrementar a economia dos países latino-americanos.

O NAFTA surgiu, de certa forma, para impulsionar o funcionamento do MERCOSUL, haja vista o interesse dos países latinos em aderir ao bloco do norte.

Convergindo com esse pensamento, no decorrer do processo, o MERCOSUL deve receber adesões dos demais países da América Latina, como o Chile, que se apresentem de acordo com os objetivos do mercado comum.

Apreciou-se que a implementação de um mercado comum na América Latina, tinha como objetivo a estabilidade interna e o crescimento econômico da região. A criação de um mercado dinâmico, amplo e consumidor vem atraindo, pouco a pouco, capitais estrangeiros, quer seja através de investimentos diretos ou indiretos, que se traduzirão, através de intercâmbio tecnológico, no incremento da produção industrial, na elevação do nível de atividade agro-pecuária e, conseqüentemente, na promoção do aumento de competitividade dos produtos.

Muito se comentou sobre a participação da economia brasileira nesse processo. Porém, como foi verificado nos estudos realizados, há pontos favoráveis no intercâmbio comercial com os sócios que merecem ser considerados. Além disso, mostrou-se que o isolamento do país frente à nova ordem econômica internacional, não trará estabilidade interna nem desenvolvimento econômico, pontos fundamentais na consolidação de um mercado comum.

Quanto à posição concorrencial dos produtos brasileiros em relação aos dos outros países, deve-se ressaltar a

possibilidade de especialização, a fim de torná-los mais competitivos nos mercados interno e internacional. Ganha o Brasil, ganham todos os membros do MERCOSUL.

Foi debatida a questão da participação da economia baiana no contexto do MERCOSUL. Ela "vence" as barreiras da distância geográfica entre os pólos consumidores e produtores através de uma atuação mais efetiva dos organismos governamentais, dando aos exportadores locais todo um aparato promocional para as vendas. A especialização na produção de bens semi-manufaturados e produtos básicos "tropicais", que não encontram concorrentes nos mercados do MERCOSUL, corroboram à expansão e diversificação da pauta de exportações do estado.

Como há uma preocupação em produzir para atender ao mercado externo, abri-se um leque de vantagens para se ampliar o comércio nos pólos consumidores. Um bom exemplo são as exportações para a Argentina, que têm alcançado índices animadores.

Existe uma distância geográfica, não se pode negar, nem mesmo reduzindo ao máximo as escalas de um mapa, porém, em se tratando de relações econômico-comerciais, o estado se encontra mais vinculado do que nunca com os mercados platinos, especialmente o da Argentina.

O fato da Argentina ser um país industrializado e produtor de bens primários do clima temperado (uva, maçã, trigo), beneficia a exportação de artigos semi-manufaturados e produtos básicos "tropicais" baianos, que não encontram um mercado concorrente. Na Bahia, pôde-se verificar que alguns produtos hortifrutigranjeiros argentinos têm disputado fatias de mercado com os artigos locais.

Adverte-se quanto à possibilidade de se incrementar as relações comerciais com o Uruguai e promover a entrada do Paraguai na pauta de exportações baianas. A Argentina, em pouco tempo, passou a ser o terceiro maior parceiro comercial da Bahia (era o décimo segundo em 1991). Esse resultado serve de incentivo para que se promova um maior intercâmbio com os outros países participantes do processo de integração.

Acredita-se que o advento do MERCOSUL favorecerá à economia baianas expandir, modernizar e ampliar ainda mais a sua produção industrial e agrícola, proporcionando o aumento de competitividade dos produtos baianos nos mercados consumidores, o que se traduzirá, certamente, no desenvolvimento econômico.

Portanto, pode-se considerar que o processo de integração econômica, com pretensões de dinamizar a participação dos países-membros no comércio interno e internacional, via modernização e diversificação do parque industrial e expansão da atividade agrícola, possibilita a estabilidade interna e, conseqüentemente, o desenvolvimento econômico da região.

APÊNDICE I

O CHILE NO CONTEXTO INTERNACIONAL.

O Chile conseguiu, após dez anos de luta contra a recessão, garantir a sua estabilidade econômica. Ele baseou-se, principalmente, na abertura para o comércio externo, a uma taxa de câmbio compatível com o balanço de pagamentos (com a preocupação de apresentar sua balança comercial sempre superavitária) e no fator de atrair investimentos estrangeiros.

Segundo o Presidente do Chile, Patricio Aylwin, o seu país vem promovendo acordos bilaterais, por ainda não ter uma boa situação econômica, não havendo razão para se unir, atualmente, a um grupo internacional, como o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).

Mas, o fator que afasta o Chile do MERCOSUL é, sem dúvida, as condições que este país apresenta, incompatíveis com as características dos países signatários do MERCOSUL.

O Chile vem aplicando taxas alfandegárias diferentes das que são praticadas nos países do MERCOSUL: apenas 11% sobre todos os produtos, enquanto que os outros países trabalham com taxas que variam de 40% a 50%. A Argentina, que já vem promovendo a abertura de sua economia, mantém uma tarifa média internacional de 9,5%. Em contrapartida, o

Brasil ainda pratica altas taxas alfandegárias, além de manter um alto grau de protecionismo, divergindo da postura do Chile. A abertura da economia brasileira está sendo feita de forma lenta e desorganizada.

Ademais, o índice de inflação no Chile é também muito mais baixo, em comparação com o índice dos países-membros do MERCOSUL (Gazeta Mercantil, 18 e 20-julho-1992: 03).

Apesar dessas discrepâncias, deve-se ressaltar que, por trás dessa relutância do Chile em ingressar no MERCOSUL, está o desejo de manter sob proteção o seu deficiente setor agropecuário. As exportações chilenas são basicamente de cobre, frutas, madeira e pesca, produtos nos quais são realmente competitivos. Todos os seus outros setores teriam desvantagens comparativas frente aos maiores países do MERCOSUL, a Argentina e o Brasil. Na agricultura chilena está a maior resistência. É onde se situam também os maiores problemas políticos internos do Chile (Totti, In: Gazeta Mercantil, 10-julho-1992: 05).

Mas, na verdade, o Chile está concluindo uma das maiores transformações econômicas, mais profundas do mundo. Ele é o primeiro país da América Latina a empreender reformas estruturais. O Chile experimentou, em 1992, seu nono ano consecutivo de crescimento, após a grande queda de

15% em 1982/1983: sua economia cresceu 9,7% (Kamm, In: Gazeta Mercantil, 26-janeiro-1993: 01/02).

Seus demais indicadores econômicos dão inveja aos outros países latinos: o Produto Interno Bruto (PIB) aumentou mais do dobro em vinte anos, para US\$ 36 bilhões, em 1992. A inflação reduziu-se para 12,7%, em 1992, em comparação com 18,7%, em 1991. Embora haja muito desemprego, sua taxa caiu para 4,8% da força de trabalho, e algumas empresas se queixam da falta de trabalhadores especializados. O Chile espera um superávit comercial de US\$ 680 milhões, o que representa um acentuado declínio em relação ao US\$ 1,5 bilhão de 1991. Mas, as exportações continuam em crescimento. As contas do governo estão com superávit. Em 1991, as exportações alcançaram US\$ 9 bilhões, valor que foi ultrapassado pelas exportações de 1992, que bateram em torno dos US\$ 10 bilhões. Observou-se ainda, que em 1992, o investimento cresceu cerca de 20% do PIB (Ibidem).

O Chile mantém uma estratégia a respeito da integração, caracterizada por muita cautela e seletividade com relação a seus sócios comerciais.

O objetivo principal do Chile, atualmente, é concluir um acordo de livre-comércio com os Estados Unidos. Este pacto, para os EUA, ficou em segundo plano, devido à

assinatura do Acordo de Livre-Comércio Norte-Americano (NAFTA), que envolve também o Canadá e o México.

Este país se considera, atualmente, o mais confiável da região, do ponto de vista econômico; aquele que se encontra vários anos à frente dos outros países, quanto à implementação de políticas de ajuste e crescimento.

O Chile vem desenvolvendo inúmeros acordos de comércio bilateral, principalmente na América Latina.

Em agosto de 1990, firmou-se com a Argentina uma declaração conjunta na qual se estabelecia as regras para a formação de um "mercado amplo", antes do final de 1995. O primeiro passo seria a assinatura de um acordo de complementação econômica, similar ao Tratado de Assunção, que definiu o MERCOSUL; incluiria um programa de redução linear, gradual e automáticas das tarifas alfandegárias, com uma lista de exceções de produtos que seriam eliminados no final do prazo previsto (Simonsen Associados, 1992: 76).

Encaminha-se, também, um acordo de livre-comércio entre o Chile e a Colômbia, a partir de 1993, e estima-se que esta iniciativa deverá prosperar devido ao grau de complementação entre as duas economias. Os dois países são os únicos que tiveram um crescimento regular na década de 80, e que se

mantêm em dia com o pagamento de suas dívidas externas (Ibidem).

No que tange às relações entre Brasil e Chile, observa-se que, em análises das estatísticas do intercâmbio no últimos anos, há um baixo valor transacionado, pois, o Chile representou cerca de 2% das importações, e foi o destino de também 2% de suas exportações, em 1991.

As exportações brasileiras para os chilenos, têm sido relativamente diversificadas - engloba automóveis, produtos químicos, máquinas, materiais elétricos e mecânicos -, e o produto de origem chilena é basicamente o cobre, que representou 60% do total (id. ibid: 78).

O governo brasileiro apresentou, em agosto de 1992, uma proposta ao Chile de um acordo de complementação econômica (ACE), que incluía uma parte comercial e tarifária, cláusula de solução de controvérsias, regras de origem de produtos e um acordo de proteção de investimentos (Tachinardi, In: Gazeta Mercantil, 29/31-agosto-1992: 03).

A Argentina, o Uruguai e o Paraguai já estão negociando com o país andino acordos de complementação econômica. O Brasil é o último país do MERCOSUL a começar a discutir um ACE com o governo chileno, apesar de manter relações

comerciais com esse país há muito tempo. Porém, pode-se observar que são relações inexpressivas.

O Brasil tem um constante superávit no seu intercâmbio comercial com o Chile, o que pode ser visto no quadro abaixo.

TABELA XVII

INTERCÂMBIO COMERCIAL
(US\$ milhões - fob)

ANOS	BRASIL/CHILE	CHILE/BRASIL
1987	355	353
1988	542	349
1989	694	515
1990	484	484
1991	677	489

Fonte: Simonsen Associados. MERCOSUL - O Desafio do Marketing de Integração, 1992, p. 79.

O Chile tem interesses estratégicos específicos no estabelecimento de relações comerciais mais estreitas com o Brasil. Este país aparece como um potencial mercado para investimentos de capitais excedentes chilenos e estrangeiros no Chile. Estes capitais já "invadem" a Argentina, que está privatizando estatais.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. LIVROS TEXTOS, PERIÓDICOS E TESES.

1. ARAÚJO Jr., José Tavares de. "*A Opção por Soberanias Compartidas na América Latina: O Papel da Economia Brasileira*". In: Revista de Economia Política, vol 12, nº 1(45), janeiro-março/1992, p. 90-106.
2. _____ "*Integração Econômica e Harmonização de Políticas na América do Norte e no Cone Sul*". In: Revista de Economia Política, vol 11, nº 2(42), abril-junho/1991, p. 92-105.
3. _____ O Programa de Integração Argentina-Brasil e as Tendências Atuais da Economia Mundial. Rio de Janeiro, IEI/UFRJ, 1988, p. 01-14.
4. BALASSA, Bela. "*Hacia una Teoría de la Integración Económica*". In: WIONCZEK, Miguel. La Integración Económica de la América Latina: Experiencias y Perspectivas. México, Fondo de Cultura Económica, 1964, p. 03-14.
5. BANCO ECONÔMICO. "*MERCOSUL: Um por Todos, Todos por Um*". In: BIS-Revista do Econômico. Salvador, Banco Econômico, ano XVII, nº 454, março/1992, p. 18-31.
6. BARBOSA, Rubens Antonio. "*Liberalização do Comércio, Integração Regional e Mercado Comum do Sul: O Papel do Brasil*". In: Revista de Economia Política, vol 13 nº 1(49), janeiro-março/1993, p. 64-81.
7. BAUMANN, Renato & LERDA, Juan Carlos. Brasil-Argentina-Uruguai: A Integração em Debate, vol 01, Brasília, Marco Zero, 1987, p. 07-148.
8. BEHRMAN, Jack. Política Industrial: A Reestruturação Internacional e as Multinacionais. Rio de Janeiro, Record, 1984, p. 87-163 e 203-228.

9. BID. "Integração e Cooperação Econômica". In: Progresso Sócio-Econômico na América Latina - Relatório de 1988. Washington D.C., BID. 1988, p. 83-93.

10. CACEX (Carteira do Comércio Exterior do Banco do Brasil - Departamento de Produção e Vendas. À Indústria Automobilística: Um Estudo Preliminar. Rio de Janeiro, CACEX. 1985, p. 22-40.

11. CARTAPANIS, André. "Le Bilan Contrasté du Système Monétaire Européen". In: Les Finances Internationales. n° 230, Paris, Les Cahiers Français. mars-avril/1987, p. 17-21

12. DELL, Sidney. Mercado Comum Latino Americano: Utopia ou Realidade? vol 09, Rio de Janeiro, O Cruzeiro. 1965, p. 24-218 .

13. DELL, Sidney. "Os Primeiros Anos de Experiência da ALALC". In: WIONCZEK, Miguel. La Integración Económica de la América Latina: Experiencias y Perspectivas. México, Fondo de Cultura Económica. 1964, p. 94-114 (Tradução: GOMES, Sérgio. A Integração Econômica da América Latina: Experiências e Perspectivas. Rio de Janeiro, O Cruzeiro. 1966, p. 125-144).

14. FAJNZYLBER Fernando. La Industrialización Irunca de América Latina. Cidade del México, Nueva Imagen. 1983, p. 103-243.

15. FFRENCH-DAVIS, Ricardo. "Integración Económica". In: Integración Latinoamericana. Buenos Aires, INTAL. año 14, n° 42, enero-febrero/1989. p. 35-51.

16. FONSECA, R. O Intercâmbio Brasil-Argentina e o Comércio Intra-Industrial: 1900-1987. Tese de Mestrado PUC/RJ. Rio de Janeiro. 1989. mimeo.

17. FURTADO, Celso. Formação Econômica da América Latina. Rio de Janeiro, Lia Editor. 1969, p. 275-293.

18. HABERLER, Gottfried. "*A Teoria Clássica dos Custos Comparativos e dos Valores Internacionais de Hume a Marshall*". In: MALAN, Pedro S. & BAER, Werner. Economia Internacional. São Paulo, Saraiva. 1979, p. 03-22.
19. HIRST, Mônica. "*Contexto e Estratégia do Programa de Integração Argentina-Brasil*". In: Revista de Economia Política, vol 8, nº 3, julho-setembro/1988, p. 55-71.
20. LOPES, Francisco. "*O Austral Conversível*". In: Revista de Economia Política, vol 11, nº 4(44) outubro-dezembro/1991, p. 146-154.
21. MARQUES, Renato. "*MERCOSUL: Origens, Evolução e Desafios*". In: Conjuntura Econômica, vol 45 nº 10, 31/outubro/1991, p. 104-107.
22. MINDLIN, José E. "*Integração Latino-Americana*". In: Estudos Econômicos Brasileiros - Seleções APEC, n. 2, Rio de Janeiro, APEC. p. 106-112.
23. MUNHOZ, Dércio G. Economia Aplicada: Técnicas de Pesquisa e Análise Econômica. Brasília, UnB. 1989, p. 13-232.
24. NAKANO, Yoshiaki. "*Plano Cavallo de Desdolarização*". In: Revista de Economia Política, vol 11, nº 4(44) outubro-dezembro/1991, p. 154-157.
25. OHLWEILER, Otto Alcides. "*A Era dos Blocos Econômicos*". In: Indicadores Econômicos FEE (Fundação de Economia e Estatística Siegfried Emanuel Heuser), Porto Alegre, UFRGS. 1989, p 139-157.
26. OLIVEIRA, Fernando J. R. de. Integração Econômica e Blocos Regionais: Uma Análise da Política de Integração Brasil-Argentina. Projeto de Dissertação de Mestrado UFBA. Salvador. 1991. mimeo.

27. OLIVEIRA, Fernando J. R. de. Integração Econômica e Blocos Regionais: Uma Análise da Política de Integração Brasil-Argentina. Tese de Mestrado UFBA. Salvador. 1992. mimeo.
28. ONU. Estudio Económico de América Latina y el Caribe: 1990. vol II. Santiago do Chile,. ONU. diciembre/1991, p. 09-46, 437-468, 529-558.
29. DRANTES, Isaac Cohen. "El Concepto de Integración". In: Revista de la CEPAL n° 15, Santiago, ONU, diciembre/1981, 149-159.
30. PAZ, Raul José. "MERCOSUL e Integração Competitiva: Transformação Produtiva com Equidade Social". In: Carta da CPE n° 11, Salvador, CPE. junho/1992, p. 11-19.
31. RESTREPO, Carlos Lleras. Comercio Internacional. Medellín, Bedout. 1965, p. 07-26.
32. RITZ, Armin. "Fenômeno de Dependência na Economia Baiana". In: CADERNOS DO CEAS n° 11, Salvador, CEAS. dezembro/1972, p. 18-32.
33. ROCHA E SILVA, Olavo César. "A Coordenação de Políticas Econômicas no Mercado Comum do Sul - MERCOSUL". In: Revista de Economia Política vol 12 n° 4(48), outubro-dezembro/1992, p. 105-111.
34. ROSTOW, W. W. Etapas do Desenvolvimento Econômico. 6ª. edição, Rio de Janeiro, Zahar. 1978, p. 17-30.
35. RÚDIO, Franz Victor. Introdução ao Projeto de Pesquisa Científica. 15ª. edição, Rio de Janeiro, Vozes, 1990, p. 09-117.
36. SEVERINO, Antonio Joaquim. Metodologia do Trabalho Científico. 15ª edição, São Paulo, Cortez, e Autores Associados. 1989, p. 11-105.
37. SIMONSEN ASSOCIADOS. MERCOSUL: O Desafio do Marketing de Integração. São Paulo, McGraw-Hill. 1992, p. 03-106.

38. THORSTENSEN, Vera. Comunidade Européia: A Construção de uma Potência Econômica. São Paulo, Brasiliense. 1992, p. 11-285.
39. TÔRRES, José Garrido. "Por Que um Mercado Comum Latino-Americano?". In: TÔRRES, José Garrido. A Integração na América e a Aliança para o Progresso. Cidade do México, CEMLA. 1965, p. 73-121.
40. TREIN, Franklin. "A Europa 92 e suas Relações com a América Latina". In: Ensaio FEE. vol 12, nº 01, Porto Alegre, FEE. janeiro-junho/1991, p. 41-55.
41. WIONCZEK, Miguel. "A História do Tratado de Montevideú". In: WIONCZEK, Miguel. La Integración Económica de la América Latina: Experiencias y Perspectivas. México, Fondo de Cultura Económica. 1964, p. 53-93 (Tradução: GOMES, Sérgio. A Integração Econômica da América Latina: Experiências e Perspectivas. Rio de Janeiro, O Cruzeiro. 1966, p. 85-110).

2. ARTIGOS UTILIZADOS.

1. BRANDALISE, Flávio. "MERCOSUL: O Novo Horizonte". In: Isto É. nº 1146, São Paulo, Três Editorial. 11/setembro/1991, p. 46.
2. DIÁRIO DE PERNAMBUCO. "Influência do MERCOSUL é Questionada". In: Diário de Pernambuco. 29/novembro/1992, p. 14.
3. GOTTSCHALL, Carlota. "Muda a Pauta de Exportações". In: Bahia: Análise & Dados. vol 2, nº 3, Salvador, CEI, dezembro/1992, p. 61-64.
4. ----- "Consolidação das Exportações Agroindustriais". In: Bahia: Análise & Dados. vol 1, nº 3, Salvador, CEI, junho/1992, p. 92-97.
5. ----- "Ênfase nos Semi-manufaturados". In: Bahia: Análise & Dados. vol 1, nº 3, Salvador, CEI, dezembro/1991, p. 82-86.

6. ISTO É. "O Mercado de Duro". In: Isto É. nº 1194, São Paulo, Três Editorial. 19/agosto/1992, p. 68/69.
7. PROMOEXPORT-Bahia. Anuário de Comércio Exterior da Bahia ano 2, Salvador, PROMOEXPORT-Bahia. 1988, p. 300-317.
8. SANTANA, Vera Lúcia Veiga. "O MERCOSUL e os Reflexos na Economia Brasileira". In: Bahia: Análise & Dados, vol 2, nº 1, Salvador, CEI, junho/1992, p. 98-101.
9. SUMA ECONÔMICA. "Inflação, Evolução e Previsões". In: Suma Econômica. nº 160, Rio de Janeiro, Tama. Fevereiro/1992, p. 03-30.
10. VIANA, Francisco. "Cavallo Domador". In: Isto É. nº 1146, São Paulo, Três Editorial. 11/setembro/1991, p. 16-21.

A Tarde. Levantamento de matérias relacionadas ao tema durante o período 1991-1993.

Boletín del FMI. Levantamento de matérias relacionadas ao tema durante o período 1991-1992.

Gazeta Mercantil. Levantamento de matérias relacionadas ao tema durante o período 1991-1993.

Tribuna da Bahia. Levantamento de matérias relacionadas ao tema durante o período 1992-1993.

PROMOEXPORT-Bahia. Levantamento de "Informativo sobre as Exportações Baianas", de 1979 a 1992.