

Liliana Margarita Oñoro Acosta

**ANÁLISES DAS RELAÇÕES COMERCIAIS
COLÔMBIA - BRASIL
NO CONTEXTO LATINOAMERICANO**

Salvador

2003

LILIANA MARGARITA OÑORO ACOSTA

**ANÁLISE DAS RELAÇÕES COMERCIAIS
COLÔMBIA- BRASIL
NO CONTEXTO LATINOAMERICANO**

Dissertação apresentada ao Departamento de Administração da Escola de Administração da Universidade Federal da Bahia - UFBA, como requisito parcial para a obtenção do grau de Mestre em Administração.

Orientador: Prof. Dr. Reginaldo Souza Santos

Salvador

2003

Acosta, Liliana Margarita Oñoro.

Análise das Relações Comerciais Colômbia – Brasil no contexto latino - americano. Liliana Margarita Oñoro Acosta. Salvador - BA: UFBA, 2003.

120 p.; il.

1. Análise das Relações Comerciais – administração. 2. Brasil – Colômbia no contexto latino-americano. I. Acosta, Liliana Margarita Oñoro. II. Título.

CDU. 658

LILIANA MARGARITA OÑORO ACOSTA

ANÁLISE DAS RELAÇÕES COMERCIAIS COLÔMBIA- BRASIL
NO CONTEXTO LATINO-AMERICANO

Dissertação para obtenção do grau de Mestre em Administração.

Salvador, Abril 2003

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Reginaldo Souza Santos _____
Universidade Federal da Bahia

Prof. Gilberto Almeida _____
Universidade Federal da Bahia

Prof. Nelson Oliveira _____
Universidade Federal da Bahia

A Deus, pelo imenso amor e cuidado. Aos meus pais, José Luis e Alicia, pelo voto de confiança. Aos meus irmãos, Luis Fernando, Rafael Angel e José David, pelo grande apoio recebido. Ao meu orientador, Reginaldo Souza Santos, pelos sábios conselhos, e aos meus colegas e mestres com os quais compartilhei essa nova experiência acadêmica. A todos o meu muito obrigado pela motivação constante.

Agradecimentos

A Deus, pela inspiração e pelo precioso
Dom
que é a vida. Aos meus Pais, José Luís
Oñoro e
Alicia de Oñoro, pela grande oportunidade
com que me
brindaram de estar aqui. Pelo apoio e
incentivo que
nunca me negaram, pela confiança que
sempre em
mim depositaram, além da grande
sabedoria que sempre demonstraram ao
me educar para a vida.
A meu professor orientador Reginaldo

Souza Santos,
pela valiosa orientação, apoio e incentivo,
os quais foram indispensáveis para a
realização deste Mestrado.

Obrigado professor, por acreditar no meu
potencial.

Agradeço ainda, de maneira especial, aos
professores, Nelson Oliveira, Gilberto
Almeida, José Antônio Pinho,
Francisco Teixeira e Tânia Fischer pela
contribuição dada à minha vida
acadêmica.

Aos professores, funcionários da UFBA que
direta ou
indiretamente contribuíram para a
realização do curso de Mestrado,
especialmente ao Núcleo de Informática
e ao Núcleo de Pós-graduação em

Administração (NPGA).

A meus colegas do mestrado,
especialmente Alex pela força e coragem
que me brindaram no árduo e alegre
caminho de terras diferentes.

MUITO OBRIGADO!

*“É maravilhoso, Senhor, voltar para casa
quando tantos não têm para onde ir!
Amar, viver, sorrir, sonhar, quando há tantos
que choram, odeiam, revolvem-se em
pesadelos, morrem antes de nascer!
Minha voz que fala, quando tantos
emudeceram!
È maravilhoso, Senhor, sobretudo, ter tão
pouco a pedir, tanto a agradecer!”*

Michel Quoist

RESUMO

A presente dissertação tem o propósito de realizar uma análise descritivo e comparativo das relações comerciais Colômbia-Brasil, a partir do contexto de integração Latino-americana no âmbito do comércio exterior. Neste contexto sul-americano, o Mercosul, Comunidade Andina e Aladi ocupam uma posição importante nessa nova visão. A consolidação formal e produtiva desse blocos, possibilitou o início de uma série de negociações na área externa e interna, não apenas com blocos separados, mas como também uma visão unificadora com o restante dos países do Hemisfério, na medida em que forem se consolidando os avanços programados. No espaço sul-americano, o Mercosul é o exemplo mais bem sucedido de conformação geoeconômica, e está provando que pode ser uma ponte para uma integração mais ampla e mais profunda. Pois apesar de jovem, é o resultado de um lento processo de amadurecimento histórico que, ao longo do tempo, levou seus países membros à substituição do conceito de conflito pelo ideal de integração, daí a sua importância não apenas como projeto econômico, mas também como ideal político. Assim, este estudo possui como objetivo maior apresentar argumentos, nos quais são considerados as vantagens e desvantagens da integração econômica entre Brasil e Colômbia, tornando-os mais fortes em relação a outras economias mais estruturadas, levando-se em consideração que sua origem fundou-se no ganho de

competitividade pela complementaridade das economias, o Mercosul e a Comunidade Andina se constitui num laboratório de preparação para a globalização, o que requer novas alianças entre países do Cone Sul, para que possam atuar em grupo, na busca de novos mercados.

Palavras-chaves: Integração, relações, economia, desenvolvimento e aliança.

ABSTRACT

The purpose of the present dissertation is to realize a descriptive and comparative analysis of the commercial relations Colombia-Brazil from a context of Latin-American integration in the field of the exterior commerce. Within this South American context, the Mercosur, Comunidad Andina and Aladi occupy an important position. The formal and productive consolidation of these blocks rendered possible the start of a series of negotiations in the external and internal area, not as separate blocks but as a unified vision encompassing the rest of the countries of the Hemisphere in the same degree as the planned program was consolidated. In the South American location, the Mercosur is a good example of a geopolitical conformation, which might produce a bridge for a more ample and profound integration. Because, even though it being young, it is the result of a slow process of historical maturity which through the times took its member countries towards the substitution of the concept of conflict towards the ideal of integration. Thus its importance not only as an economical project, but also as a political ideal. Then, this study has as a main objective to present arguments in which the advantages and disadvantages of the economical integration between Brazil and Colombia are considered, making them stronger in relation to other more structured economies and considering that its origin was based upon the gain of

competitiveness for complementing the economies. The Mercosur and the Andian Community are laboratories for the preparation of globalization, which require new alliances between the most southern countries so that they can act in groups for the search of new markets.

Key-words : Integration, commerce, relations, Brazil, Colombia, Latin American, Mercosur, Comunidad Andina.

SUMÁRIO

LISTA DE TABELAS

LISTA DE FIGURAS

LISTA DE QUADROS

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

LISTA DE ANEXOS

I INTRODUÇÃO.....	16
II FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....	22
2.1 Teorias do Comércio Exterior.....	22
2.2 A visão Clássica de Comércio Exterior.....	23
2.3 A Visão Neoclássica.....	29
2.4 A Visão Moderna.....	31
2.5 A Visão Estruturalista.....	32
III. ABORDAGEM DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.....	37
3.1 Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio GATT.....	37
3.2 Rodadas de Negociação.....	39
3.3 Organização Mundial do Comercio (OMC).....	43
3.4 Caracterização do Comércio Exterior.....	46

IV INTEGRAÇÃO ECONÔMICA MUNDIAL.....	51
4.1 Definição de Integração.....	51
4.2 Blocos Comerciais.....	52
4.3 Conformação de Blocos no Mundo.....	56
4.4 União Européia.....	56
4.5 Grandes etapas de Realização do Mercado Interno.....	59
4.6 NAFTA.....	61
V INTEGRAÇÃO LATINO-AMERICANA.....	67
5.1 Análises da integração Latino-Americana.....	67
5.2 Associação Latino Americana - ALADI.....	73
5.3 Comunidade Andina.....	75
5.4 Mercosul.....	84
5.5 O Brasil no MERCOSUL.....	85
5.6 O Mercosul e a possível parceria entre Brasil e Colômbia.....	89
VI INFORMAÇÕES GERAIS DO PAÍS.....	92
6.1 Informações gerais da Colômbia.....	92
6.1.1 Desempenho Econômico Colombiano.....	95
6.1.2 Políticas do Comércio Exterior.....	102
6.1.3 Exportações e Importações da Colômbia.....	106
6.2 Informações gerais sobre o Brasil.....	110
6.2.1 Políticas do Comércio Exterior.....	113
6.2.2 Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro.....	115
6.2.3 Exportações e Importações do Brasil.....	116
6.3 Relações econômicas entre Brasil e Colômbia.....	117
VII RECOMENDAÇÕES ÀS EMPRESAS BRASILEIRAS.....	129
VIII CONCLUSÕES.....	135
IX REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	140
X ANEXOS	

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – As vantagens Comparativas de Ricardo.....	27
Tabela 2 – Comércio do Brasil com os Países do Mercosul.....	87
Tabela 3 – Principais produtos colombianos nas exportações e importações 1994- 1996.....	106
Tabela 4 – Exportações e Importações mediante o tratado AAP No. 10.....	127
Tabela 4 – Preferências recebidas antes e depois do AAP No. 39.....	127

LISTA DE FIGURAS

Gráfico 1 – Fronteiras de possibilidade de produção de um país.....	17
Gráfico 2 – Modelo Vernon.....	34
Gráfico 3 – Produto Interno Bruto da Colômbia.....	97
Gráfico 4 – Política Monetária da Colômbia.....	98
Gráfico 5 – Balanço Comercial da Colômbia.....	98
Gráfico 6 – Balança da Conta Corrente da Colômbia	99

Gráfico 7 – Reservas Internacionais da Colômbia.....	99
Gráfico 8 – Balança Comercial Brasil-Colômbia (1991-2001).....	118
Gráfico 9 – Balança Comercial Bahia-Colômbia (1991-2001).....	125

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1 – Abordagem Heckcher-Onhlin: a disponibilidade relativa de recursos como da especialização e das trocas internacionais.....	32
QUADRO 2 – Comércio Internacional de Mercadorias por Acordos Regionais.....	47
QUADRO 3 – Magnitudes de Par em Função Das Categorias dos Países.....	74
QUADRO 4 – Exportações aos principais mercados da Comunidade Andina.....	81
QUADRO 5 – Importações aos principais mercados da Comunidade Andina.....	83
QUADRO 6 – Principais produtos colombianos nas exportações (1994-1996).....	107
QUADRO 7 – Importação dos principais produtos (1994-1996).....	108
QUADRO 8 – Países importadores para a Colômbia.....	109
QUADRO 9 – Relação dos países para os quais o Brasil exporta (1995-2001).....	116
QUADRO 10 – Relação dos países para os quais o Brasil importa (1995-20010).....	117
QUADRO 11 – Balança Comercial – Brasil-Colômbia – período (1991-2001).....	117
QUADRO 12 – Principais produtos exportados pelo Brasil (1995-1997).....	120
QUADRO 13 – Principais produtos exportados pelo Brasil para Colômbia (2000-2001).....	121
QUADRO 14 – Exportações por Estados Brasil-Colômbia (2000-2001).....	122
QUADRO 15 – Principais produtos importados pelo Brasil para Colômbia (1995-1997).....	123

QUADRO 16 – Principais produtos importados pelo Brasil para Colômbia (2000-2001)....	124
QUADRO 17 – Importações por Estados Brasil-Colômbia (2000-2001).....	124
QUADRO 18 – Comércio bilateral Bahia-Colômbia (1992-2001).....	125

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

- | | |
|--------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| a) AEC | - Projeto Andino de apoio ao estabelecimento da pauta Andina |
| b) ALADI | - Associação Latino-Americana de Integração (Estados membros do Mercosul + Comunidade Andina+México, Chile, Cuba) |
| c) ALCA | - Área de livre Comércio das Américas |
| d) ASEAN | - Tratado da Associação do Sudeste Asiático |
| e) BIRD | - Banco Internacional de Desenvolvimento e Reconstrução |
| f) BM | - Banco Mundial |
| g) CAN | - Comunidade Andina das Nações |
| h) CARICOM | - Mercado Comum do Caribe |
| i) CEPAL | - Comissão das Nações Unidas para a Cooperação e o Desenvolvimento |
| j) FARC | - Forças Armadas Revolucionárias da Colômbia |
| k) FMI | - Fundo Monetário Internacional |
| l) GATT | - HIPC/PPTE |
| m) G3 | - General Agreement on Tariffs and Trade |
| n) HIPC/PPTE | - Grupo dos Três: Colômbia, México, Venezuela |
| o) H.O.S | - Modelo Hecksher-Ohlin- Samuelson |

- p) MCCA - Mercado Comum Centro Americano
- q) MERCOSUR - Mercado Comum do Cone Sul
- r) NAFTA - Tratado de Livre Comércio de Norte América
- s) NICs - Novos Países Industrializados
- t) OCDE - Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
- u) OEA - Organização dos Estados Americanos
- v) OMC - Organização Mundial do Comércio
- w) ONU - Organização das Nações Unidas
- x) UNCTAD - United Nations Conference on Trade Development

LISTA DE ANEXOS

- ANEXO 1 - Principais Blocos Comerciais
- ANEXO 2 - Cumulative U.S.G and Regional Trade
- ANEXO 3 - Exportaciones por Esquemas de Integración
- ANEXO 4 - Indicadores Econômicos da Colômbia
- ANEXO 5 – Estatísticas do Comércio Exterior de Exportações da Colômbia
- ANEXO 6 - Estatísticas do Comércio Exterior de Importações do Brasil
- ANEXO 7 - Indicadores Socioeconômicos do Brasil
- ANEXO 8 – Estatísticas do Comércio Exterior de Exportações do Brasil
- ANEXO 9 - Estatísticas do Comércio Exterior de Importações do Brasil
- ANEXO 10 - Preferências outorgadas para Colômbia
- ANEXO 11 – Balança Bilateral Brasil-Colômbia
- ANEXO 12 – Importações e Exportações por estado
- ANEXO 13 – Balança Bahia-Colômbia

*I understand that the one who chooses to further his or her studies. Is the one who accepts the responsibility of his or her **Knowledge**. And the challenge of guiding others through the Uncertain paths of discoveries.*

H. S. 1995

16

1 INTRODUÇÃO

A economia mundial vem sofrendo acentuadas e persistentes mudanças que fazem parte da construção de uma nova economia internacional caracterizada por uma maior abertura econômica e comercial, pela intensificação dos fluxos de bens e serviços de capitais e trabalho, e principalmente pela intensificação de integração Regional.

Nessa intensificação a União Européia representa exemplo norteador deste processo, integra além de aspectos comerciais, negociações econômicas, políticas e sociais com o qual se cria uma “Nova Nação Européia”. Com a união Européia, nasce a cidadania européia para todas as pessoas originárias de qualquer país membro, para poder morar, trabalhar e estudar. A união Européia representa a materialização da Paz, o progresso de seus países membros, vindo a ser num futuro próximo um dos eixos econômicos do mundo.

Neste processo, a América Latina, cujos países possuem perfis econômicos similares, embora alguns possam ser considerados países em desenvolvimento como é o caso do Brasil, da Argentina e do Chile, todos fazem parte do bloco de países do terceiro mundo, o ressurgimento de um processo integrador é particularmente dinâmico e abrangente. O que possibilita países como os que compõem o Grupo Andino (Colômbia Bolívia, Equador, Peru e Venezuela), o empreender diversas e diferentes iniciativas de revitalização da integração entre seus membros sob um esquema mais flexível do que no passado.

O Mercado Comum Centro-americano também passou por um promissor processo de reativação, tanto que os mesmos países da América Central firmaram acordo com o México quanto ao estabelecimento de uma zona de livre comércio com previsão de entrada em vigor no final da década de 90. Colômbia e Venezuela também criaram entre si um regime de livre comércio e, juntamente com o México, buscaram uma importante instância de integração econômica e cooperação política conhecida como "Grupo dos Três".

Nesse ínterim, o Chile firmou acordos de livre comércio com o México e a Venezuela e negociou importantes acordos de complementação econômica e integração física com a Argentina e a Bolívia. Enfim, buscou fortalecer uma trama de acordos de livre comércio por pares ou grupos de países na América Latina numa considerável velocidade. Um processo no qual o dinamismo da integração econômica regional é inegável.

Nesse contexto, entre todos os esforços de integração destaca-se de maneira especial o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), esforço integrador que busca constituir um mercado comum abrangendo a livre circulação de bens, serviços, capitais e mão-de-obra e que já

17

consta em seu histórico o estabelecimento de uma União Aduaneira imperfeita em princípios de 1995. O acordo de associação do Chile ao MERCOSUL, assinado em junho de 1996, demonstra o sucesso do novo processo integrador no Cone Sul e configurando um passo histórico no antigo esforço em direção à unidade regional.

Vale destacar que nos últimos anos, as iniciativas que levam a um processo de integração têm surgido como uma prioridade na agenda dos países latino-americanos, como consequência da progressiva globalização e interdependência dos assuntos econômicos, da recuperação dos regimes democráticos na região e de uma convergência maior entre os países, de políticas econômicas que enfatizam os mercados livres e da reforma econômica.

A nova integração é variada e pragmática e vai desde acordos sub-regionais, como o MERCOSUL, até a acordos de características bilaterais ou acordos entre países individuais e grupos de países. A trama de acordos de livre comércio é muito ampla e pela rapidez com que as coisas vêm acontecendo, faz com que também surjam propostas de coordenação e convergência.

Destarte, convém destacar que a integração da década de 1990 é, sem dúvida, bem diferente da integração da década de 1960. Talvez, a lição mais importante dos processos de integração falidos da década de 1960 não se traduza somente pela necessidade premente de contar com políticas macroeconômicas coincidentes e com políticas de abertura efetivas, mas para que tais processos possam alcançar êxito, devem transcender os esforços formais dos governos nacionais e as burocracias estatais. É fato que a integração "estadocêntrica" cometeu

de uma forma geral um erro gravíssimo, ao deixar de lado atores de primeira importância, como os governos regionais, as universidades, os empresários, os sindicatos, as associações de profissionais e técnicos, além de diversos outros grupos não-governamentais.

Um passado recente, mostra ainda que os projetos de integração não devem ser excessivamente ambiciosos, tentando alcançar sob um único esquema e em prazos demasiadamente curtos a unidade de toda a região americana. A prudência diz, que parece mais razoável e recomendável avançar em acordos sub-regionais, bilaterais ou mesmo de espaços fronteiriços e ao mesmo tempo, ir construindo um projeto de edificação regional mediante um enfoque de convergência.

Alguns resultados mostram que a integração é uma esperança frustrada dos países da América Latina, no entanto continua sendo factível como instrumento essencial para assegurar o crescimento das economias latino-americanas e o bem-estar dos seus cidadãos. O acordo Chile-MERCOSUL pode ser definido como uma importante demonstração de que a integração pragmática é possível.

18

A integração constitui, sem dúvida, um processo de construção paciente, uma longa caminhada que converge para novas possibilidades, nos novos tempos. É mais possível do que nunca, desde que ocorra em base sólidas considerando ainda a história moderna das Américas.

A criação de uma zona de livre comércio sul-americana, que una a Comunidade Andina das Nações (Bolívia, Peru, Equador, Colômbia e Venezuela) e o Mercosul (Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, com Bolívia e Chile como associados) se constitui na decisão mais aguardada da América do Sul, especialmente se for considerado uma característica comum a todos os países mencionados.

A questão comum, que envolve o Brasil e a seus vizinhos, se refere a adoção de políticas econômicas neoliberais, como resultado da renegociação de suas dívidas externas e da imposição de programas econômicos impostos pelo FMI e pelo Banco Mundial, que vêm sendo executados, em especial a partir de 1982 (após a crise mexicana), mas que se intensificaram a partir de 1989, na Venezuela, com Carlos Andrés Perez. Na Bolívia, com Paz Estensoro, na Argentina, com Carlos Menem, no Peru, com Alberto Fujimori, no Brasil, com Collor de Melo, mas também no Uruguai, no Paraguai, na Colômbia e na Venezuela.

Assim, o que chama a atenção pela sua gravidade é o fato de que esses programas foram, em geral, executados por "equipes econômicas" integradas por economistas que estudaram em universidades americanas, ou seja, com teorias e aplicabilidades destas nos moldes americanos. Muitos deles trabalharam em agências internacionais como o FMI, o Bird

e o Banco Mundial, que assumiriam uma atitude tecnocrática e pretensamente acima da política e dos interesses tradicionais. A articulação e execução política dessa estratégia ficaram a cargo de políticos, e que chegados ao poder, se converteriam radicalmente ao neoliberalismo, sem jamais reconhecerem isto.

Os programas econômicos executados em todos os países vizinhos ao Brasil na América do Sul (e no Brasil também) tinham como metas principais: ajuste fiscal para reduzir e eliminar a inflação, redução da dimensão do Estado, fonte de muitos males, inclusive do autoritarismo, através da privatização, da desregulamentação e de sua reforma institucional, eliminação de barreiras não-tarifárias, redução acelerada, radical e unilateral de tarifas alfandegárias e ingresso no GATT para consolidá-las, adoção de um regime de taxas fixas ou semi-fixas de câmbio, em geral, sobrevalorizado, livre movimentação de capitais e eliminação de qualquer distinção legal entre empresas de capital nacional e estrangeiro, desregulamentação (flexibilização) do mercado de trabalho pela eliminação de leis de proteção, consideradas como causa do desemprego, utilização da negociação de áreas de livre comércio, tais como o Mercosul, a Comunidade Andina e a Alca, como forma de consolidar a

19

abertura externa e a desregulamentação da economia.

Na esfera político-militar, a maioria dos países da região, com maior ou menor entusiasmo, procurou alinhar sua política externa com a política dos Estados Unidos, aderindo a tratados assimétricos de não-proliferação de armas de destruição em massa, com adoção de teorias militares de segurança cooperativa e das "novas ameaças", além de promover a redução de despesas militares e dos efetivos de suas Forças Armadas.

A democracia formal é vista cada vez menos pelos países como capaz de promover o desenvolvimento e romper com o poder das velhas oligarquias parasitárias, e sim como regime que garante além da sobrevivência a criação de novas oligarquias financeiras que exploram e asfixiam as sociedades, desarticuladas e conflituosas.

Assim, vive a sociedade brasileira um momento excepcional que permite refletir sobre os caminhos a serem trilhados a partir de agora. Podem ver os brasileiros em seu vizinho, a Argentina, o resultado extremo das políticas econômicas que aqui, no Brasil, se insiste em executar. Pode-se perceber que o alinhamento político com as grandes potências não assegura sua gratidão e nem recompensa, pelo contrário, a natureza da política hegemônica imperial está mais clara. Agora, ela é exercida sem disfarces, com o objetivo de acentuar as assimetrias de poder, consagrando formalmente os privilégios. E o mercado prefere o lucro à democracia. Contudo, é mais forte a certeza de que se prefere a democracia acima do mercado, a civilização acima da barbárie, a justiça acima do arbítrio.

Deste modo, o presente estudo, que busca resultados que possam sinalizar com acordos efetivos entre Brasil e Colômbia no contexto Mercosul, de maneira a determinar não apenas como vêm se desenvolvendo as propostas do Mercosul, mas principalmente as possibilidades de novas e possíveis adesões como a da Colômbia por exemplo, de modo a identificar vantagens e desvantagens para os dois países. Assim, este estudo justifica-se pela necessidade de buscar respostas a questionamentos que visam determinar quais têm sido as políticas comerciais desenvolvidas por Brasil e Colômbia em suas relações de intercâmbio e integração comercial, durante a última década?

Segundo Santos (1994), faz-se necessário observar que as relações comerciais bilaterais são de grande importância, devendo para isso considerar aspectos relevantes como o fato de que a Colômbia é a quarta maior economia da América latina, sendo a terceira maior população da região com 40 milhões de habitantes, e renda per capita média aferida em US\$ 2,2 mil. Nesse contexto vale destacar que, os bens de capital são a maior demanda do mercado colombiano, regime tarifário dominante para alguns produtos, com 100 % de preferência para produtos que agregam alto nível de tecnologia e bens de consumo específicos (azeitonas,

20

crustáceos vivos e sardinhas). Lembrando que apesar do flagelo do narcotráfico, a Colômbia apresenta relativa estabilidade econômica.

Baumann (1996), destaca que o Brasil é considerado a economia mais industrializada e importante da América Latina, ocupa no âmbito mundial a oitava posição em tamanho e tem a maior população da região com 171 milhões de habitantes e uma renda per capita de US\$ 4,8 mil. Para isso, apresenta um bom desenvolvimento nos setores agrícolas, produtivos e de serviço além de regime tarifário preferencial para alguns produtos com taxa zero (0) como é o caso de livros, folhetos, pneumáticos para automóveis, flores, cimento branco, e calças de algodão.

Enfim, o MERCOSUL é hoje uma realidade econômica de dimensões continentais: uma área total de mais de 11 milhões de quilômetros quadrados, um mercado de 200 milhões de habitantes, um PIB acumulado de mais de 1 Trilhão de dólares, o que o coloca entre as quatro maiores economias do mundo, logo após o NAFTA, a União Européia e o Japão. Sendo o Brasil um dos principais pólos de atração de investimentos do mundo. São muitas as razões do sucesso do Mercosul: possui a quarta economia mundial e a principal reserva de recursos naturais do planeta, com reservas energéticas e gigantescas, e uma rede de comunicações moderna e desenvolvida.

Entretanto, o estudo realizado possui como pressuposto básico, identificar as políticas comerciais desenvolvidas pela Colômbia e Brasil em suas relações de intercâmbio e

integração comercial. Faz ainda uma abordagem sobre os desequilíbrios do Mercosul, relacionando-os com a economia dos dois países, tendo como objetivo final destacar possíveis oportunidades de negócios aplicados através de acordos preferenciais.

A presente dissertação tem natureza descritiva-interpretativa, fundamentada em pesquisas bibliográficas de diferentes autores, buscando informações que pudessem servir de subsídios para compreensão do assunto, especialmente pela complexidade do tema que ora vem sendo cada vez mais discutido nos meios políticos e acadêmicos, pela sua importância para os países envolvidos, de modo particular pelas vantagens que podem ser agregadas à economia dos dois países: Brasil e Colômbia. Para tanto será dividido em sete partes, com a introdução (Capítulo I). No capítulo II, apresenta e desenvolve os marcos teóricos que servem de base para o trabalho e procede à revisão das teorias do comércio exterior.

O Capítulo III, é desenvolvido a partir de um histórico do comércio internacional, analisando brevemente, as rodadas de negociações *do General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), principalmente as de mais destaque a Rodada Kenedy, a Tóquio e a Uruguai, incluindo conseqüente formação da Organização Mundial do Comércio.

21

No Capítulo IV, é feito um estudo detalhado sobre Blocos econômicos, fazendo uma análise dos principais blocos mais importante que são a União Européia e o NAFTA.

No Capítulo V, é feita uma abordagem sobre a integração latino-americana, a partir de um histórico dos blocos regionais, analisando brevemente as negociações da ALADI, Comunidade Andina e Mercosul, incluindo questionamentos sobre a possível adesão da Colômbia no Mercosul.

No Capítulo VI, parte fundamental deste trabalho, é realizado um estudo sobre as relações bilaterais de intercâmbio Colômbia-Brasil, com especificações de exportações e importações, produtos, regiões, acordos e preferências assinadas entre os dois países.

No Capítulo VII, são apresentadas algumas recomendações para empresas brasileiras para uma melhor comercialização com a Colômbia.

Finalmente a última parte do trabalho, contém as observações finais sobre a investigação como um todo, ressaltando as questões de maior relevância nas relações comerciais Colômbia-Brasil.

II FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1 Teorias do Comércio Exterior

Os fundamentos teóricos desta pesquisa sustenta as diferentes abordagens analíticas do comércio Internacional, começando pelo mercantilista, marco inicial do desdobramento das Relações Comerciais para a existência das trocas internacionais, determinando que nenhum país é auto-suficiente para produzir tudo de que necessita. Ou ainda, que um país tentasse ser auto-suficiente, os custos de tal processo seriam de tal ordem que não compensariam os esforços. A partir dessa constatação, os países procuram se especializar naquelas atividades produtivas em que, pela dotação de fatores – recursos naturais, capital, mão de obra e tecnologia, têm vantagem relativa sobre outros países, estabelecendo, a partir daí, as trocas internacionais.

Desde o século XVI, diversas teorias têm sido desenvolvidas para mostrar as bases, as conveniências e os benefícios provenientes do comércio entre as nações. De uma forma resumida, são apresentadas, a seguir, as teorias que são mais difundidas no meio acadêmico e que mais influência tiveram sobre políticas comerciais dos países através dos anos.

Para os mercantilistas, a riqueza das nações era medida por seu estoque de metais preciosos, especialmente o ouro, que podia propiciar uma melhor circulação das mercadorias e do comércio. Dado que a oferta de ouro era relativamente fixa, os mercantilistas defendiam a tese de que a melhor forma para se atingir este objetivo era “Um país que não possui minas próprias sem dúvida é obrigado a trazer de fora seu ouro e sua prata” (SMITH, 1776 p.363). Principalmente nos casos das nações Européias, que não dispunham de minas de ouro, tinham a necessidade de exportar mais que importar, já que, na época, os pagamentos do comércio exterior eram feitos em metais preciosos.

A política Econômica Mercantilista era que *o governo* deveria enviar todos os esforços para restringir as importações (*política protecionista*) ao mesmo tempo em que deveria promover ações que estimulasse as exportações, particularmente através da concessão de subsídios. A atitude do mercantilista era fácil de explicar: mais ouro significava mais moeda circulando propiciando um maior nível de atividade econômica e de negócios e, por consequência, maiores lucros. Como muitos dos mercantilistas eram, eles próprios, mercadores notadamente na Inglaterra do século XVII defendiam o protecionismo contra a concorrência externa.

23

Mas não se pode minimizar o aspecto macroeconômico bastante relevante da posição mercantilistas traduzido no fato de que o superávit comercial (exportações maiores que importações) estimula a atividade econômica, com crescimento do produto e expansão do nível de emprego. Não é por outra razão que se vê muito comumente países com altas taxas de desemprego, impondo restrições às importações como meio de estimular a atividade econômica doméstica e a geração de emprego. De todo modo, deve-se atentar para o fato de que, se todos os países optassem por orientações mercantilistas, não haveria comércio internacional, de vez que as exportações de um país nada mais são que as importações de outro.

Antes que este conjunto de idéias fosse revisto pela ortodoxa clássica, os mercantilistas do fim de século XVII e início do XVIII, reconsideraram alguns aspectos de sua doutrina. David Hume, em seus *Essais économiques* (1752), salienta a idéia de que o comércio Exterior é uma fonte unilateral de benefícios.

As vantagens comparativas quanto á disponibilidade de recursos e em quanto á capacidade de produção eram os fatores determinantes do intercâmbio econômico entre os países. Os países não deveriam nutrir apreensões quanto ao desenvolvimento e ao aperfeiçoamento de seus parceiros. (ROSTOW, 1990, p.30).

Os mercantilistas não formaram um conjunto denso e coerente no estudo da economia. O ponto de partida para responder às principais questões do âmbito do comércio internacional está na análise clássica, em todo o conjunto de teorias desde a concepção de valor-trabalho até a defesa do liberalismo.

2.2 A visão Clássica do Comércio Exterior

Os economistas clássicos que surgiram a partir da metade do século XVIII e início do XIX *Adam Smith, David Ricardo, Stuart Mill*, entre outros, que bombardearam o ponto de vista mercantilista, argumentando que o comércio internacional deveria ser analisado pelos ganhos ou benefício obtidos do comércio¹, a determinação do padrão do comércio², e os termos de troca.³ Assim, a teoria econômica liberal defende a prevalência do livre mercado e o mínimo de intervenção por parte do Estado. De *Adam Smith* até o presente, a teoria liberal tem sido fundamentada com diversas nuances conceituais, que, no entanto, mantêm-se

24

compatíveis com o postulado básico da defesa da prevalência de trocas econômicas isentas de intervenção ou regulamentação política.

O governo deve se abster de intervir nas questões econômicas, tem de ser despótico quanto á defesa dos bens, á livre circulação das mercadorias, á vigilância e a punição dos pretenderem entravar o curso natural das coisas. Pois a policia - outro nome para designar a ordem política – deve ser tão inflexível quanto a ordem natural. (SMITH, A.1776, p.102)

De fato *A riqueza das nações* pretendia mostrar que a busca da realização dos interesses particulares dos indivíduos e das empresas pode beneficiar a sociedade como um todo, prescindindo da presença do governo que em última instância, deveria garantir o sagrado direito à propriedade privada. Em suas diversas formulações, a teoria liberal adquire, portanto, vários matizes conceituais. As correntes teóricas econômicas do comércio internacional de maior ênfase foram a teoria liberal e a protecionista, sendo esta última chamada por Gilpin de “Nacionalista”¹. Portanto, para desenvolver os objetivos do presente trabalho, serão colocadas essas duas grandes correntes teóricas nas relações comerciais de Brasil e Colômbia.

1 De onde vem esse ganhos como são distribuídos entre os países envolvidos.

2 Isto é que produtos não devem ser exportados e quais devem ser importados por cada país.

3 Isto é a que preços são trocados os bens exportados e os importados

- **Teoria das Vantagens Absolutas**

Em seu famoso livro *A Riqueza da Nações*, publicado em 1776, *Adam Smith*, defendeu o livre comércio (*Laissez Faire*) como melhor política para as nações do mundo preocupado com os impactos positivos e negativos que o comércio exterior teria sobre a indústria local. Assim:

Quaisquer que sejam os países ou região com os quais se comercializa, todos eles obtêm dois benefícios do comércio Exterior. Este faz sair do país aquele excedente da produção da terra e do trabalho para o qual não existe demanda no país, trazendo de volta, em troca, alguma outra mercadoria da qual há necessidade. O comércio exterior valoriza as mercadorias supérfluas do país, trocando-as por alguma outra que pode atender a uma parte de suas necessidades e aumentar seus prazeres. O comércio exterior estimula a mão-de-obra a melhorar suas forças produtivas e elevar a produção ao máximo, aumentando assim a renda e a riqueza reais da sociedade (SMITH, A.176, p.372)

25

As análises de Smith estão concentradas na teoria das Vantagens Absolutas⁴, sintetizada pelo binômio de especialização–trocas. Desde que determinada nação, atendendo a suas vocações naturais, às suas habilidades e seus recursos abundantes, possa produzir dado produto X com custos comparativamente mais baixos que o de outras nações, ela deverá especializar-se em sua produção, trocando-o por produtos em que suas vantagens absolutas sejam inferiores. Esta é a base dos benefícios recíprocos. O pensamento de Smith pode consignar-se este juízo *“nenhum país deve tentar produzir em casa aquilo que lhe custará mais para produzir do que para comprar”*ⁱⁱ. Smith argumentava que um país pode ser mais eficiente na produção de algumas mercadorias e menos eficiente na produção de outras, relativamente a um outro país. Assim, os dois países podem ser beneficiados se cada um se especializar na produção de mercadorias com as quais tenha uma vantagem absoluta.

Em outro trecho ele expõe:

O que é prudente na conduta de qualquer família particular dificilmente constituirá insensatez na conduta de um grande reino. Se um país estrangeiro estiver em

4 Entenda-se por teoria das vantagens absolutas, que cada país produziria somente aquilo em que tivesse vantagem absoluta e trocava essa mesma mercadoria, no comércio internacional, por outros bens.

condições de nos fornecer uma mercadoria a preço mais baixo de que o da mercadoria fabricada por nós mesmos, é melhor comprá-la com uma parcela da produção de nossa própria atividade, empregada de forma que possamos auferir alguma vantagem. (SMITH, A.176, p.372)

Cada país produziria somente aqueles bens cujos custos relativos são menores, agregando vantagens a ambos, que sairiam ganhando por que comprariam seus produtos a custos bem menores. Contudo, Adam Smith não sustentou as análises dos países que não tiveram nenhuma vantagem absoluta na produção de algum bem específico com relação ao outro país. Por isso o pensamento de Adam Smith foi aprofundado no início do século XIX por Ricardo e J. Stuart Mill. A contribuição de Ricardo-Mill foi destacar que as vantagens mútuas das trocas internacionais não resultariam apenas de vantagens absolutas de custos, mas também nos casos em que ocorressem vantagens relativas. Segundo essas novas perspectivas, o comércio exterior seja vantajoso para os países envolvidos até mesmo nos casos em que um deles pudesse produzir internamente a custos mais baixos os dois produtos objeto das trocas, desde que, em termos comparativos, tenham vantagens relativamente diferentes.

26

- **Teoria das Vantagens Comparativas**

O economista clássico *David Ricardo*, ao analisar a teoria das vantagens absolutas concluiu que é apenas um caso especial de um princípio mais geral que se pode chamar de vantagem comparativa. Na verdade *David Ricardo* demonstrou que o comércio é mutuamente vantajoso quando existe uma vantagem comparativa e não necessariamente absoluta de um país em relação a outro. Ricardo demonstrou quando os países têm benefícios no comércio exterior e expõe dizendo:

O comércio exterior, portanto, embora altamente benéfico para um país, na medida em que eleva o montante e diversidade dos objetos nos quais o rendimento pode ser gasto, na medida em que, pela abundância e barateamento das mercadorias, incentiva a poupança e acumulação de capital, não tem nenhuma tendência para elevar os lucros do capital a menos que as mercadorias importadas correspondam aquelas nas quais os salários são gastos.

No outro momento diz:

È tão importante para o bem da humanidade que nossas satisfações sejam aumentadas pela melhor distribuição do trabalho, produzindo cada país aquelas mercadorias que, por sua situação, seu clima e por outras vantagens naturais ou artificiais encontra-se adaptado, trocando-as por mercadorias de outros países, quanto aumentar nossas satisfações por meio de uma elevação na taxa de lucros”. (RICARDO. p. 103)

Os economistas clássicos recomendam que os países deveriam se especializar na produção daqueles bens em que tivessem uma vantagem relativa maior, derivando daí, a conhecida Teoria das Vantagens Comparativas, elaborada por *David Ricardo* e aceita por todos os economistas do século passado e que tanta influência exerceu sobre as políticas econômicas de praticamente todos os países, desde então. Seu argumento se assentava no fato de que os países dispõem de recursos naturais e outros fatores de produção diferentes em quantidades e qualidade o que os leva a ter custos de produções diferentes. Assim, segundo essa teoria Ricardiana, sendo o Brasil e Colômbia mais produtivos que a França e a Suíça, na produção de Café. Entretanto, em vinho, a França é mais produtiva que os outros três países, enquanto que a Suíça se destaca na produção de relógios. Assim, o melhor a ser feito seria cada país buscar a especialização no produto em que for mais produtivo, realizando trocas

27

entre si através do comércio internacional livre, sem tarifas ou qualquer outra restrição.

- **As Vantagens Comparativas de Ricardo**

TABELA 1	País A	País B
Unidade de trabalho p/produzir X	6	8
Unidade de trabalho p/produzir Y	3	4
Preço relativo de X em Termo de Y	2	0,5
Preço relativo de Y em termo de X	0,5	2

Consideremos um exemplo: Um modelo 2x 2x1, ou seja, 2 países, 2 mercadorias e 1 fator de produção que é trabalho. O país **A** tem uma proporção de custos que requer 6 e 3 unidades de trabalho para produzir **X** e **Y** respectivamente. Em completo contraste o país **B** não possui vantagem absoluta alguma, para produzir **Y** são 4 unidades e para produzir **X** são gastas 8 unidades de trabalho.

Para **A** é mais caro produzir **X** em termo de **Y**, isto segue que somente metade de **X**

deve ser dado para produzir uma adicional unidade de **Y**, que por sua vez o mesmo ocorre em **B** onde metade de uma unidade de **Y** deve ser sacrificado para produzir uma unidade de **X**. desde modo, pode-se dizer que um país tem uma vantagem comparativa em uma mercadoria.

Uma citação bastante divulgada do *Principles of Political Economy* em 1817 de *Mill* sintetiza a concepções clássica dos custos comparativos:

Não é apenas em custos absolutos de produção que determina o intercâmbio, más diferenças em custos comparativos. Pode ser vantajoso para Inglaterra importar ferro da Suécia em troca de algodão, mesmo que as minas da Inglaterra e suas manufaturas têxteis sejam mais produtivas que as de Suécia. Se tivermos uma vantagem de 50 % nos dois produtos. Mesmo assim, o negócio sério também vantajoso para o país estrangeiro, porque a mercadoria que ele recebeu em troca, embora para o exportador tenha custado menos, para ele teria custado mais se ele próprio a produzisse. (RICARDO, D. 1817, pp. 322),

Continuando a advogar em defesa do livre comércio (até certo ponto) Ricardo nos conduz ao seguinte raciocínio:

28

Num sistema comercial perfeitamente livre, cada país naturalmente dedica seu capital e sua mão-de-obra à atividade que lhe seja mais benéfica. Esta busca da vantagem individual é admiravelmente associada ao bem universal do conjunto. Estimulando a diligência, recompensando o engenho e propiciando uso mais eficaz das potencialidades peculiares proporcionadas pela natureza, distribui o trabalho do modo mais eficiente e mais econômico, enquanto, pelo aumento geral da massa de produtos, difunde o benefício geral e une a sociedade universal das nações de todo o mundo por um laço comum de interesse e de intercâmbio. Este é o princípio que determina que o vinho deve ser feito na França e em Portugal, que os cereais sejam cultivados na América e na Polônia, que as ferragens e outros bens sejam manufaturado na Inglaterra. (RICARDO, D. 1817, p.324)

Ricardo explicou esse fato com a teoria da vantagem comparativa, que ainda hoje é a base da teoria do comércio internacional. O modelo ricardiano de comércio implica, portanto, na especialização de cada país na exportação do produto do qual tem vantagens comparativas. Quaisquer dos dois países lucrará no comércio bilateral, a não ser nas circunstâncias altamente improváveis em que a estrutura de custos relativos desses países fossem idênticas. Apologia do livre comércio serviria aos propósitos ingleses de tal forma que, ao adquirir, matérias primas, oriundas da América Latina e outros países de bases

agrárias por preços baixos e vender-lhes produtos manufaturados por preços muito mais altos, possibilitou-lhes alavancar um prodigioso desenvolvimento capitalista, estimulando a Divisão Internacional do Trabalho.

Ricardo fundamentou sua teoria das vantagens comparativas nas seguintes hipóteses: duas nações e duas mercadorias e a teoria de valor trabalho, sendo esta perfeitamente móvel no mercado interno, mas complementar imóvel no mercado internacional; custos de produção constantes; custos de transporte zero e Comércio somente por escambo. Trata-se, sem dúvida, de hipóteses bastante simples e restritivas, que embora não anulem as conclusões da teoria clássica de comércio internacional, acabaram por propiciar muitas críticas dos analistas.

Dentro das principais críticas foram: A teoria tem uma visão estática do processo econômico, com a suposição de que os custos de produção sejam constantes no tempo, significa dizer que, se um país tem vantagens produtivas hoje, estas permanecerão para sempre. A experiência tem demonstrado que, com o tempo, os países alteram suas dotações de fatores e seu padrão tecnológico, portanto, suas capacidades produtivas. A existência de concorrência perfeita, o que é uma hipótese bastante distante da realidade. Também o modelo de David Ricardo se baseia na teoria clássica do valor que supõe que os custos de produção

29

são determinados unicamente pela quantidade de trabalho nela incorporada. Descarta, assim os custos de outros fatores, como terra, capital e tecnologia. mais ainda trata o trabalho como um fator homogêneo, esquecendo-se que este apresenta diferentes qualificações e, portanto, diferentes produtividades e custos.

2.3 A visão Neoclássica

O modelo Neoclássico é a tentativa de discutir formalmente as conclusões que os clássicos chegaram. O essencial da sua construção é estabelecer as condições da oferta de um país, ou seja, as combinações de insumos que entram na produção de uma mercadoria, e as condições de demanda de toda a sociedade, tanto dos bens internos, quanto para os voltados para as trocas internacionais. As reparações formais à teoria clássica dos custos comparativos centraram-se em três pontos, segundo Rosetti:

1. fator único a hipótese dos custos comparativos á derivada direta da teoria clássica do valor. Esta resposta na concepção de que o custos de oferta são determinados pelo trabalho aplicados na produção. Os termos comparativos fundamentam-se, assim, no custos de fator trabalho por unidade de produto descartando-se os custos de outros fatores de produção, como terra, capital e tecnologia, e desconsiderando-se ainda

diferenciais de custos e preços decorrentes tanto da elasticidade da oferta dos fatores como da procura pelo produtos. Mais: a versão clássica não diferenciou o fator trabalho.

2. Custos Constantes; outra limitação da teoria clássica do comércio exterior é a suposição de que os custos de oportunidade permanecem constantes quaisquer que sejam os graus de especialização praticados pelos países. Como adverte Umbrait - Hunt- Kinter “ Se cada país caminhar na direção de especializar-se em um só produto, com exclusão de todos os demais, cedo ou tarde esbarrará em custos de oportunidade crescentes, que poderão descondenar eventuais vantagens inicialmente estabelecidas” Mais ainda: a ocorrência dos custos de oportunidade crescentes, pode combinar como a leis dos rendimentos decrescentes. E ambas acabarão por estreitar os limites das relações de troca mutuamente vantajosas.

3. Dois países e dois produtos- As teorias clássicas fundamentaram-se em demonstrações baseadas em moldes extremada mente simplificados, de dois países e dois produtos. (ROSSETI, 2000, p.868, 869)

O passo inicial é discutir as condições de oferta com a função de produção, seus pressupostos e propriedades. A função é uma construção onde se relacionam as máximas quantidades físicas que podem ser produzidas, a partir de uma quantidade finita de insumos

30

dado uma tecnologia conhecida. Portanto é um conceito de fronteira onde se adota a suposição de eficiência técnica.

Em 1936, o economista Gottfried Haberler resgatou a validade da lei das vantagens comparativas, utilizando para tanto a Chamada Teoria dos custos de oportunidade que considera que num processo produtivo são utilizados vários fatores heterogêneos de produção, combinados em diferentes proporções para diferentes produtos, propiciando custos de produção. Esses diferentes fatores de produção são geralmente classificados em três grupos principais: terra, trabalho e capital.⁵

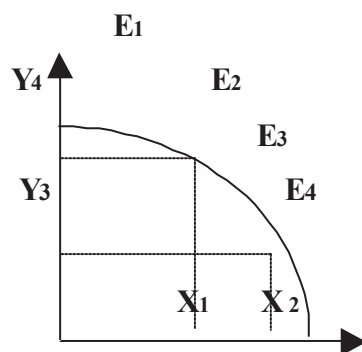
Teoricamente o Custo de Oportunidade de uma mercadoria é definido pela correspondente qualidade de uma mercadoria que tem de ser sacrificada, a fim de que sejam liberados recursos ou fatores produtivos suficientes para se obter uma unidade adicional da primeira mercadoria.

Para isso, a curva de possibilidade de produção mostra as diferentes combinações de

5 A título de ilustração, é bom que se esclareça o conceito econômico de cada um desse fatores. Assim, o fator terra corresponde a todos os recursos naturais não renováveis, utilizados no processo produtivo (terra, água, ar); trabalho corresponde ao esforço humano(físico, mental intelectual) ;, capital corresponde ao bens produzidos para produzir outros(máquinas, equipamentos, prédios, etc.

duas mercadorias que um país pode produzir utilizando todos os seus fatores de produção e a melhor tecnologia disponível. Representemos as mercadorias **X** e **Y** em um mesmo gráfico, como a curva de contrato correspondente aos pontos ótimos, chega-se a situação onde cada ponto desta curva é denominado de fronteira de produção ou curva de transformação e pode ser vista no seguinte gráfico:

- **Fronteiras de Possibilidade de Produção de um País.**



Os pontos E1, E2,.... En são os pontos da curva de contato que agora representam a curva de oferta com a produção máxima atingível de ambas mercadorias X e Y dada uma dotação fixa de recursos

31

Um país que se defronte com custos de oportunidade crescentes, significa que à de outra mercadoria têm que ser sacrificadas de tal modo a livrar os recursos necessários para aquele fim. A condição necessária e suficiente para que isso ocorra é que os países tenham dotações de fatores e tecnologia diferentes e, portanto, curvas de possibilidades de produção diferentes ou que tenham gostos, isto é, demandas domésticas, diferentes.

2.4 Visão Moderna

O livre comércio propugnado pelos economistas clássicos de Ricardo em diante, não representa a realidade do comércio exterior internacional. De uma forma ou de outra os países sempre se protegem contra a concorrência externa, principalmente naqueles setores em que não são suficientemente competitivos.

Foi assim, que formulou-se a teoria moderna do comércio exterior, chamada o teorema Heckscher-Ohlin desenvolvido por dois sueco Eli Hecksher e Bertil Ohlin, completando análises neoclássico; a idéia central “é que os países diferem em seus estoques relativos a fatores de produção e que estas diferentes ofertas influenciam os custos de produção de determinada bens”.

Willianson., (1992, p.30), explica essa situação como, um país com abundância de capital, exportando esses bens em trocas de bens que exijam maior intensidade de capital, exportando esses bens em trocas de bens que exijam intensidade em trabalho. Tendo em conta que diversos fatores de produção não estão disponível em igual quantidade e qualidade, entre os países, os autores argumentaram que, num dado país, o fator relativamente escasso terá uma produção marginal mais elevada e portanto uma remuneração ou preço mais elevado que em outro país onde este fator seja mais abundante

O modelo padrão Heckscher-Ohlin se baseia no seguinte teorema “um país tem uma vantagem comparativa na mercadoria que utiliza de forma intensiva o seu fator abundante”. Ou seja, deve se especializar na produção daqueles bens produzidos por fatores comparativamente abundantes nas suas economias. Esta abordagem dominou a teoria das trocas externas, sendo utilizada durante toda a primeira metade de século XX

Para uma explicação mais detalhada observa-se o quadro seguinte:

32

Quadro 1 - A abordagem Heckcher-Ohlin: A disponibilidade relativa de recursos como da especialização e das trocas internacionais.

Oferta Relativa de Recursos	Trópicos	Regiões das Grandes Planícies	Europa Continental	Reino Unido	Estados Unidos
Ampla Moderada Escassa	Trabalho Terra Capital	Terra Trabalho Capital	Trabalho Capital Terra	Capital Trabalho Terra	Capital Terra Trabalho
Recursos mais intensamente empregados	Especialização e trocas, a partir das diferentes a partir das diferentes disponibilidades relativas de recursos.				
TRABALHO	Produtos Agrícolas Tropicais Artesanato Manual		Laticínios Manufaturas de mão-de-obra especializada		
TERRA	Cereais Carnes	Fibra Natural (lã e algodão)		Manufaturas leves e pesadas Máquinas e Equipamentos	Manufatura dos leves Cereais

Assim, países como Brasil e Colômbia deveriam especializar-se em produtos intensivos utilizados em mão de obra têxtil, calçado e agricultura. Uma das implicações diz que, ao seguir tais teorias, os países subdesenvolvidos estarão fadados para sempre a exportarem produtos tradicionais (têxtil, couros, etc.) intensivos em trabalho e a importarem sempre os produtos manufaturados e de alta tecnologia.

2.5 A Visão Estruturalista

As teorias plantadas tinham um abordagem estática, dependendo de variáveis como investimento, o que fez com que muitos países incluindo o Brasil embarcassem no processo de substituição de exportações nas décadas 40, 50, 60 que possibilitou uma rápida industrialização. A partir da década de 1950 e com ênfase nos anos 60 e 70, tanto as causas centrais das trocas externas quanto a crença nos benefícios recíprocos foram alvo de

33

reconsiderações críticas. Duas correntes teóricas desenvolveriam a primeira revisão dos fatores determinante das trocas externas, centrada em atributos construídos, e a segunda revisão estruturalista da hipótese dos benefícios em detrimento das relações de troca.

As bases e conclusões das teorias do comércio internacional centradas na abundância relativa de fatores e nas diferenças de uso dos mesmos foram revistas a partir da evidência de que os fluxos de comércio mais intensos e de valores mais expressivos não ocorriam entre países com diversidade e diferenças acentuadas na dotação de recursos. Ao contrário, ocorriam justamente entre os países que apresentavam semelhantes níveis médios de renda e semelhantes estruturas internas de demanda agregada.

Linder (1953) como expoente, mostrou que o comércio é uma extensão, para fora do país, de suas atividades econômicas desenvolvidas internamente. Na verdade, a intensidade dos fluxos de comércio entre os países é derivada dos esforços dos empresários no sentido de estender os padrões da procura ou demanda interna para além das fronteiras do próprio país. Segundo esta concepção, a decisão dos empresários de produzir determinado bem é fortemente motivada pela percepção de que existem necessidades insatisfeitas dentro de seu próprio país o que se traduz em oportunidades de ganho visíveis. Se esses empreendimentos, levados assim a efeito, são bem sucedidos, o empresário começa a perceber que o mercado local é pequeno e insuficiente e que é possível ampliar o comércio. Evidentemente, somente após um longo período de produção para o mercado doméstico é que os empresários

concretizam a idéia de que é possível ganhar produzindo para outros países. Ou seja, produzir mais que a produção absorvida no próprio país. E, quanto menor o país de origem, tanto maior a probabilidade de as exportações aumentarem sua participação na oferta agregada.

Na realidade, do ponto de vista comercial, fronteiras nada mais são que linhas traçadas arbitrariamente e que são cruzadas facilmente, tão logo surjam oportunidades de negócios do outro lado, nesse sentido o comércio exterior é apenas uma extensão para além das fronteiras da rede de atividade econômica de um país. O comércio exterior surge a partir dos excedentes da produção doméstica, tornando os países importadores, na base de iniciativas de produção substitutivas de importações. Isto ocorre quando a demanda interna pelo produto importado se torna significativa, transformando-se em motivação para novos empreendimentos nos países em que surgem os ganhos mais expressivos do comércio internacional.

Nesta mesma linha foi apresentada outra abordagem por R. Vernon que correlacionou os fluxos de comércio e os investimentos internacionais á teoria do ciclo de vida dos produtos. Por este novo enfoque, um país inovador, industrialmente avançado, desenvolve determinado produto, atendendo tanto á procura interna, quanto á procura externa.

34

As exportações, no entanto, só se mantêm dinâmicas nas fases de introdução e de maturação do produto, a procura interna tende a estabilizar-se ou, quanto muito, a crescer, mais lentamente. Em conseqüência, a produção já estará concentrada e direcionada para outros produtos novos; e os países para os quais se realizavam exportações tornaram-se produtores e também exportadores.

Assim, a exemplo da concepção de Linder, no modelo de Vernon, as inovações se antecipam aos mercados. A absorção interna insuficiente e a existência de mercados externos estimulam as exportações. Estas, por seu turno, levam á criação de novos mercados, que conduzem á viabilização de novas iniciativas empresariais, muitas das quais por investimentos de origem externa.

A figura abaixo, visa explicar sinteticamente assim:

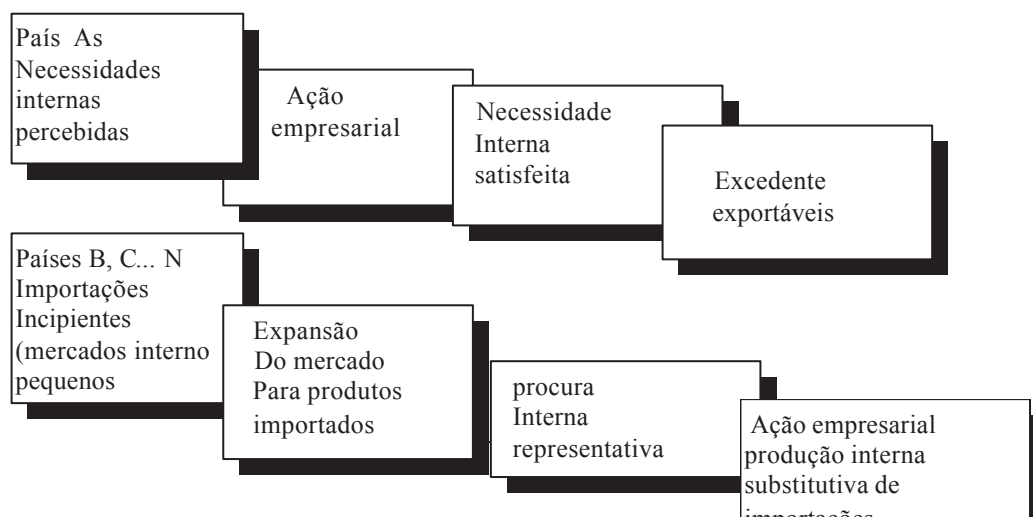


FIG. 2 – Modelo de Vernon

Na abordagem de Linder (1953), as cadeias de intercâmbio entre os países nascem de potenciais internos de procura. E os ganhos mais expressivos do comércio resultam da transmissão internacional de padrões de procura e de produção. Na verdade, pode-se concluir que os ganhos decorrentes dessas cadeias de transmissão de novos padrões de procura e de oferta seriam, mais que as vantagens recíprocas preconizadas pelas abordagens clássicas, os benefícios efetivos das redes mundiais de intercâmbio econômico-comerciais.

Enquanto que a corrente estruturalista, centrou sua crítica no pressuposto das vantagens bilaterais simétricas, diante de evidências de que os ganhos do comércio exterior não se dividiam igualmente entre os países industrializados de alta renda, exportadores de manufaturas, e os países de baixa renda, exportadores de matérias-primas. Em Teoria e Política de Desenvolvimento Econômico, Celso Furtado (1960) sintetizou, para em seguida

35

reconsiderar, os dois pontos cruciais das teorias convencionais do comércio exterior, da ortodoxia clássica às contribuições formais dos neoclássicos. 1) os ganhos decorrentes das vantagens comparativas e 2) equações dos custos dos fatores. A especialização em escala internacional, essência da teoria ortodoxa, teria levado a:

... formulação de uma dupla tese otimista o intercâmbio externo seria um fator de transmissão de impulso dinâmico e poria em marcha de mecanismos tendentes à igualização das remunerações dos fatores nos distintos países. Em outras palavras: o desenvolvimento tenderia a propagar-se e as diferenças de níveis de renda entre países, a reduzir-se. (FURTADO, 1960)

A reconsideração da corrente estruturalista, ainda segundo a síntese de Furtado, baseou-se em bases empíricas que evidenciam a deterioração das relações de troca entre o “centro ” e a “periferia” entre os países produtores de bens primários e os países produtores de manufaturas de alto valor adicionado. O sistema de divisão internacional do trabalho até então prevalecente teria levado à cristalização de estruturas de produção diferenciadas, em detrimento daqueles países cujos produtos de exportação enfrentam uma procura internacional menos dinâmica.

De todas estas teorias apresentadas, pode-se concluir que no estudo das relações

comerciais entre Brasil e Colômbia, mostra que cada um dos dois países deve encontrar no outro, as diferentes vantagens comparativas, determinando os custos de oportunidade nos produtos e serviços a comercializar, sendo relevante perceber que no modelo de Heckscher estas relações não seriam possíveis de se desenvolver, já que os dois países apresentam mão-de-obra abundante, sendo improvável sua comercialização porque apresentariam o mesmo fator intenso em produtos agrícolas e artesanais. Contudo, os dados apresentados refletem a existência de vantagens comparativas em cada um dos países, sendo viável comercializar produtos diferentes entre ambos.

Friendship contains an element of direct mutual exchange and this extent is akin to private economic good. But it is often much more than that. Over time, the friendship “ Transaction” can be presumed, by its permanence, to be a net benefit on both sides.

Fred Hirsch, the Social Limits to Growth,1976

37

III ANÁLISE DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

3.1 Acordo Geral Sobre Tarifas E Comércio (Gatt)

Entre a Primeira e a Segunda Guerra Mundial ocorreu uma deterioração do livre mercado como fundamento das relações econômicas internacionais. Houve uma tentativa de reorganizar o mercado com o retorno ao uso da moeda-ouro como padrão internacional. Tentou-se organizar o comércio mundial com base no liberalismo, mas acabaram ocorrendo desvalorizações competitivas e restrições comerciais foram introduzidas.

Com a depressão de 1930, muitos governos recorreram a diversos tipos de barreiras comerciais protetoras: estabelecimento de direitos elevados, restrições quantitativas às importações e exportações e controle de câmbio.

A fim de evitar que essa situação permanecesse, esforços foram realizados no sentido de se retornar ao tipo de comércio multilateral⁶ existente antes da depressão e as guerras.

⁶ Negociações Multilaterais, quando as suas disposições estendem-se a vários países, que as aprovam como o fim de harmonizar os seus interesses e de intensificar as suas relações comerciais. Têm como partes os Estados individualmente.

Com esse objetivo os países vitoriosos, em especial a Grã-Bretanha e os Estados Unidos, começaram a planejar uma nova estrutura para a economia mundial. Deram início às conversações sobre o sistema financeiro internacional, sendo criada, na Conferência de Bretton Woods⁷, uma ordem econômica que deveria ser sustentada em três instituições: o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) e previu-se, também, a criação de uma Organização Internacional de Comércio (OIC), que teria como finalidade a redução dos obstáculos ao intercâmbio comercial (tarifas, quotas, etc.), a elaboração de um código de normas comerciais, a supervisão dos ajustes e cartéis internacionais de produtos primários, bem como atuar como um instrumento de ação internacional no campo do desenvolvimento das trocas.

Enquanto era elaborada a carta dessa organização, os governos que formavam o Comitê preliminar concordaram em incentivar as negociações destinadas a reduzir os direitos

38

e outras restrições comerciais entre eles, sem esperar pela criação daquele organismo. Os Estados Unidos apresentaram um documento com um acordo geral sobre tarifas e comércio, No caso das negociações sobre a ordem monetária, o processo de decisão foi comandado pela Inglaterra e pelos Estados Unidos, com desacordos superáveis acerca das características de novo sistema a ser criado. Já no caso das negociações sobre a ordem comercial, houve divergências insuperáveis. Nas palavras de Spero (1996):

A Inglaterra insistia em provisões para o seu “Sistema de preferência Imperiais”; outros europeus insistiam em salvaguardas para problemas de balanço de pagamentos; e os países, menos desenvolvidos demandavam provisões para o desenvolvimento econômico. As discussões começaram em 1943, mas as negociações finais não ocorreram até 1947. No final, a carta de Havana foi um conjunto complexo de concessões que incorporava de alguma forma os desejos de todos, mas não satisfazia ninguém.

As primeiras negociações ocorreram em Genebra, em 1947, junto com trabalhos do Comitê que estava preparando a Carta da OIC⁸. As concessões aduaneiras resultantes dessas

7 Denomina-se Sistema Bretton Woods, o sistema monetário internacional que virou entre 1946/1971. (1) O FMI com função de manter a estabilidade das taxas de câmbio e assistir os países com problemas de balanço de pagamento através fundos especiais, e assim desestimular a prática da época de se utilizar restrições ao comércio cada vez que surgia um desequilíbrio do balanço de pagamentos. (2) DO BIRD, fornecer os capitais necessários para a reconstrução dos países atingidos pela guerra. (3) OIC com função de coordenar e supervisionar a negociação de um novo regime para o comércio mundial baseado nos princípios do multilateralismo e do liberalismo.

8 Carta da Organização Internacional de Comércio ou Carta de Havana.

negociações estão contidas no acordo multilateral do comércio, conhecido como ACORDO GERAL SOBRE TARIFAS E COMÉRCIO (General Agreement on Tariffs and Trade-GATT), que entrou em vigor em 01/01/48.

Em fins de 1950, tornou-se evidente que não se poderia esperar nenhuma aceitação da Carta da Organização Internacional de Comércio (Carta de Havana), em virtude de objeções apresentadas por alguns países (especialmente os Estados Unidos) no tocante á ratificação do documento. Assim, embora o GATT nada mais fosse do que um arranjo contratual entre os diversos países, tendo sido instituído em caráter de emergência, na dependência da criação da OIC, passou a constituir o único instrumento norteador das regras do comércio internacional proporcionando um comércio mais livre e justo através da redução de barreiras comerciais para promover a liberalização comercial sob regras simples de não-discriminação, eliminação de barreiras comerciais e a livre competição entre indústrias nacionais e importações.⁹.

Foram três objetivos básicos a que visaram o estabelecimento do GATT. Primeiramente de um padrão normativo para as relações comerciais, segundo, a eliminação de barreiras comerciais, e terceiro, a adoção de um conjunto de regras que inibissem ações

39

unilaterais. O estabelecimento do GATT teve objetivo básico de promover o livre comércio (*freer and fair trade*) seus princípios são (1) não - discriminação, através do multilateralismo e da aplicação de chamada “cláusula de nação mais favorecida”¹⁰ (*Most Favoured Nation – MFN*). (2) redução de barreiras tarifárias para o crescimento de comércio; e (3) reciprocidade incondicional para todos países membros.

O GATT não era um organismo internacional, tipo FMI (fundo Monetário Internacional) ou BIRD (Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento), mas sim um acordo, do qual faziam parte os países interessados, denominados Partes Contratantes. Periodicamente, os países participantes do GATT promoviam negociações multilaterais (rounds ou rodadas), nas quais eram estabelecidos reduções tarifárias e discutidos outros assuntos relacionados com a expansão do comércio internacional. Contudo, durante as primeiras rodadas, em seu contexto, concessões foram alcançadas bilateralmente entre as maiores potências comerciais. O GATT admitia a utilização, por parte de um país-membro, subsídios à exportação, desde que tal atitude não causasse prejuízo a setores produtivos de

9 Gilpin. *The Political Economy of International Relations*, 1987 e Charles W. Kegley, Jr. e Eugene R. Wittkopf, *World Politics- Trend and Transformation*. 1995.

10 Significa que “qualquer vantagem, preferência, privilegio ou imunidade por um membro da OMC em favor de nacionais de qualquer outro país deve ser concedida imediatamente e incondicionalmente para os nacionais de qualquer outro país-membro da OMC”. *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual*

outros países associados.

Os países podiam defender-se. Um país associado também podia utilizar direitos antidumping como defesa contra a prática de dumping¹¹ por parte de outro país. É interessante mencionar que, embora um dos objetivos do GATT fosse a “Eliminação do tratamento discriminatório no comércio internacional”, ele não proibia a formação de blocos econômicos ou aduaneiros que objetivassem a remoção de tarifas e outras barreiras ao comércio entre países participantes desses blocos”. (QUEM). Assim uma união aduaneira ou zona de livre comércio podia ser tolerada e até mesmo estimulada.

3.2 Rodadas Das Negociações Do GATT De 1947-1994:

- **As primeiras cinco negociações; 1947-1961.**

40

A primeira rodada de negociação do GATT ocorreu em 1947, em Genebra e contou com a participação de 23 países. As negociações da rodada de Genebra bem como das outras quatro que se sucederam deram-se através de negociações bilaterais. A segunda rodada ocorreu dois anos após a primeira em Annecy, a terceira em Torquay, em 1951 e a quarta rodada, em Genebra, em 1956. A quinta rodada conhecida como Dillon, aconteceu de 1960-1961

Os países negociavam em pares trocando duas listas: uma contendo pedidos para a redução de tarifas por parte de um país em fase do principal produto de exportação do outro, e a segunda lista com ofertas de compromisso o redução de tarifas sobre os produtos que seriam fornecidos, principalmente pelo outro país. As listas eram circuladas entre os demais países para que eles pudessem comparar com os seus próprios pedidos o juntaram-se aos negociadores iniciais. Tal procedimento transformava os resultados das negociações bilaterais em liberalizações multilaterais.

- **Rodada Kennedy: 1964-1967.**

¹¹ Medidas antidumping são reguladas pela Lei N. 9019, de 30/03/95, regulamentada pelo Decreto No. 1602 que define como a introdução de um bem no mercado doméstico, inclusive sob as modalidades de Drawback, a preços de exportações inferiores ao valor normal, por sua vez, vem a ser o preço efetivamente praticado para o produto similar nas operações mercantis normais que destinem a consumo interno no país exportador.

Uma característica importante da Rodada Kennedy, que contribuiu para que diferisse dos procedimentos anteriores, foi o uso de uma fórmula para reduzir tarifas de maneira uniforme independentemente da porcentagem tarifária. A fórmula foi motivo de disputa entre os Estados Unidos e a Comunidade Européia. Os americanos pretendiam aprovar um corte linear das tarifas enquanto europeus preferiam adotar cortes maiores nas tarifas mais altas. Finalmente, a fórmula acordada foi a linear, com todas as tarifas sendo reduzidas em 35 %.

Outra característica importante da Rodada Kennedy foi a criação de grupos setoriais para a difícil discussão de cinco conjuntos de produtos: alumínio, produtos químicos, papel, ferro e têxteis e roupas. O estabelecimento desses grupos permitiu que os grupos de produtores fizessem lobbies buscando apoio na defesa de seus interesses setoriais.

As reduções tarifárias aplicadas para têxteis e roupas foram relativamente pequenas. Os produtos agrícolas foram em geral excluídos da Rodada Kennedy, haja visto o conflito entre as exportações agrícolas americanas e a concepção de auto-suficiência de produtos agrícolas na comunidade Européia, ou seja, os E.U.A gostariam de vender mais para os europeus, enquanto estes defendiam a idéia de uma produção agrícola para o mercado local (Europa) com menores importações.

41

- **Rodada Tóquio: 1973-1979**

Sodersten e Reed, afirmam que o ambiente econômico mundial durante as negociações da Rodada Tóquio não foi dos mais favoráveis: “O mundo sofria com inflações, as barreiras não-tarifárias continuavam a crescer e as relações comerciais entre Estados Unidos, Comunidade Européia e Japão estavam estremecidas”. Muitos dos problemas que estiverem na agenda da Rodada de Kennedy e não foram resolvidos, como agricultura e barreiras não tarifárias, reapareceriam entre as questões necessitavam ser abordadas.

Para Kergley e Wittkopf a rodada Tóquio teve início em um cenário radicalmente diferente daquele das rodadas anteriores. “A economia política mundial passou por um aumento substancial do valor do comércio e um nível de interdependência econômica entre os países industriais líderes jamais registrado”. Nesse contexto, as tarifas já não constituíam o principal obstáculo para o comércio internacional (devido às reduções tarifárias anteriores), e os Estados Unidos já não desfrutavam das prerrogativas de serem um gigante econômico sem forte competição ou rivais econômicos. Nesse novo contexto mundial, a discussão sobre barreiras não-tarifárias e a redução de barreiras para os produtos agrícolas, constitui questões

prioritárias.

A Rodada Tóquio se preocupou muito mais com as regras para as normas comerciais do que as rodadas anteriores. Foram compostos vários grupos de estudos para tratar de diferentes matérias. Um dos grupos, o de barreiras não-tarifárias foi dividido em subgrupos de: Barreiras técnicas, restrições quantitativas, licitações e assuntos governamentais. Os demais grupos se encarregam de parte setorial de tarifas, de agricultura com dois subgrupos, de produtos tropicais e de medidas de salvaguarda.

O resultado de maior sucesso da Rodada Tóquio foi o estabelecimento de vários “códigos de boa conduta” sobre as barreiras não-tarifárias. “Esses códigos, se aplicam para as barreiras não-tarifárias e promoção comercial como licitações, incentivos fiscais e créditos de exportação”. A razão também dos “códigos de boa conduta” foi para diminuir as barreiras não-tarifárias e as incertezas geradas decorrentes da intervenção governamental no mercado.

O grande resultado da Rodada Tóquio foi uma maior liberalização do comércio mais uma vez mediante reduções tarifárias. Fato a ser ressaltado principalmente tendo em vista a não-resolução de vários outros assuntos. Por exemplo, os problemas da área da agricultura não foram resolvidos e continuaram a ser fontes de discussões nos anos 80 e adiado para a próxima rodada de negociações, que viria a ser a Rodada Uruguai. Tampouco houve acordo

42

quanto aos assuntos sobre salvaguardas, práticas de restrição quantitativa que continuou provavelmente a ser um dos elementos que causou o aumento das barreiras não-tarifárias.

Em resumo, a Rodada Tóquio criou novas regras internacionais para tratar de assuntos como subsídios, impostos, dumping, compras governamentais, padrões para os produtos, avaliações de caráter alfandegário e da comercialização com países em desenvolvimento. Contudo, essa rodada de negociações não reforçou os preceitos de GATT e do regime de livre comércio, nem tampouco resolveu efetivamente as questões da agricultura e das práticas de comércio estratégico. Com o resultado da reunião, deu-se o ressurgimento do protecionismo nos Estados Unidos e na Comunidade Européia.

- **Rodada Uruguai: 1986-1994**

As imposições dos anos 80, que seguiram a Rodada Tóquio foram movidos por recessão econômica mundial e por conflitos entre as três maiores potências comerciais, os Estados Unidos, a Comunidade Européia e o Japão. As disputas entre os Estados Unidos e a Comunidade Européia centravam-se ainda nos assuntos sobre agricultura. Ao mesmo tempo em que os Estados Unidos tentavam induzir os japoneses a abrirem seu mercado doméstico

para produtos estrangeiros, em especial produtos americanos, os europeus tentavam conter o aumento das exportações japonesas.

Um comitê preparatório foi estabelecido em 1985 para determinar os objetivos e os assuntos a serem tratados em uma nova rodada de negociações, a ser iniciada em setembro de 1986. Como não houve acordo entre as três grandes potências comerciais, dois grupos de países menores tomaram a iniciativa de definição de pauta de discussão no comitê. O grupo G9, composto de nações medianamente industrializadas, propôs amplas negociações, enquanto o grupo G10, formado por dez nações em desenvolvimento, liderados pelo Brasil e pela Índia, propôs uma agenda reduzida, sem a inclusão de novos temas como as “medidas sobre investimentos relacionadas ao comércio” (*trade-related investment measures-TRIMs*), os “direitos de propriedade intelectual relacionados ao comércio” (*trade-related intellectual property rights-TRIPs*) e serviços.

Finalmente, em abril de 1989, um acordo em Genebra parecia ter resolvido a questão da agricultura entre os EUA e CEE, a favor desta última. O acordo referia-se à redução progressiva das distorções comerciais e à proteção na agricultura, ao invés de uma eliminação total. Contudo, por falta de clareza no acordo, posteriormente os EUA puderam retornar a sua posição anterior. Em outubro de 1989, a posição declarada pelos EUA resumia-se na proposta

43

de que todas as barreiras não-tarifárias (NTB's), incluindo quotas de importação de agricultura, fossem substituídas pós-tarifas depois de dez anos – tarifas das NTB's - sendo, eventualmente eliminadas. Em contrapartidas, a CEE buscava uma tarifação parcial e o direito de fazer uso de quotas de importação em circunstâncias excepcionais da rodada. Em 1992, os países selaram um acordo bilateral sobre agricultura. A CEE aceitou um acordo, mas com certas condições quanto aos cortes requisitados nas barreiras de importação, apoio doméstico e subsídios de exportação.

Outro tema que foi motivo de disputas foi o dos direitos de propriedade intelectual relacionada ao comércio (conhecido como *Trade Related Intellectual Property Rights-TRIPs*). Não se chegava a um acordo entre os países menos desenvolvidos, especialmente no que dizia respeito às medidas na área de propriedade intelectual, que causariam aumento ou diminuição de transferência de tecnologia. Propostas detalhadas foram apresentadas para as várias áreas em que aos direitos de propriedade intelectual existiam, como patentes, direitos autorais, desenhos industriais, circuitos integrados e segredos comerciais. Os países estariam comprometidos a estabelecerem procedimentos sob suas leis domésticas para assegurar a proteção dos direitos de estrangeiros.

A Rodada Uruguai primeiramente foi agendada para ser concluída em 1990. Devido a

todas as dificuldades ocorridas e a falha em alcançar os acordos pretendidos, foi estabelecida nova data (dezembro de 1993) para o encerramento das negociações da rodada. Essa data também refletia a expiração (início de 1994) da autorização *FAST TRAK*¹², dado ao Presidente norte-americano.

3.3 A Organização Mundial Do Comércio (OMC)

Uma vez explicadas as origens e as características do comércio que levaram à criação da OMC como a sucessora do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), sua estrutura legal engloba as regras estabelecidas pelo mesmo, uma vez que elas são regras básicas da atual OMC. Começou em Funcionamento em janeiro 1995 e sua sede de funcionamento é em Genebra, Suíça.

A organização se constitui como um foro para a continuação de processo de negociações na área do comércio visando sempre uma maior liberalização do comércio de

44

bens e serviços, além de um foro para a discussão de temas relacionados ao comércio, como meio ambiente, investimentos, concorrência, facilitação de comércio, comércio eletrônico e cláusulas sociais. Os objetivos da OMC, suas funções, sua estrutura, os instrumentos de seu trabalho, bem como a forma de sua tomada de decisão, acabam por caracterizá-la como uma organização única do cenário multilateral.¹³

A OMC é a base institucional e legal do sistema multilateral do comércio internacional. Ela apresenta as principais obrigações contratuais fazendo com que os governos de seus países-membros implementem as mesmas através de legislação e regulamentos comerciais domésticos, é a plataforma na qual as relações comerciais entre os vários países desenvolvem através de debate coletivos e negociações.

Dos 152 membros em potencial no ano da criação da OMC, 76 países se tornaram membros da Organização no seu primeiro dia, 50 outros se encontravam no estágio de completarem os procedimentos de ratificações domésticas e ainda outros que estavam a negociar os termos de entrada na OMC. A OMC não tem somente um número maior de membros do GATT (128 em 1994),mas também descrito neste capítulo ela abrange muitas outras atividades do comércio internacional. O acordo contém 29 textos legais individuais que

12 Fast Track é uma autorização concedida ao Presidente americano pelo Congresso, para que o Presidente negocie e assine compromissos sem a autorização do Congresso.

13 WTO Home Page. <http://www.Wto.org>. Basics.

cobrem desde agricultura ao setor Têxtil e vestuário, de serviços a licitações, regras de origem e propriedade intelectual. Contém ainda 25 declarações ministeriais adicionais.

- **As Regras básicas**

- a) **Tratamento Geral de Nação Favorecida** proíbe a discriminação entre os países que são partes contratantes do Acordo Geral. Fica estabelecido que toda vantagem, favor, privilégio ou imunidade afetando direitos aduaneiro ou outras taxas que são concedidos a uma parte contratante, devem ser acordados imediatamente e incondicionalmente a produtos similares comercializados com qualquer outra parte contratante. (Artigo I)
- b) **Lista das Concessões** determina a lista dos produtos e das tarifas máximas que devem ser praticadas no comércio internacional. (Artigo II)
- c) **Tratamento Nacional** a regra proíbe a discriminação entre produtos nacionais e importados, uma vez internalizados. (Artigo III)
- d) **Transparência** a regra cria a obrigatoriedade da publicação de todos os regulamentos relacionados ao comércio. Fica estabelecido que leis, regulamentos, decisões judiciais e

45

regras administrativas tornadas efetivas por qualquer parte contratante devem ser publicados prontamente, de modo a permitir que governos e agentes de comércio externo possam deles tomar conhecimento. (Artigo X)

- e) **Eliminação das Restrições Quantitativas** tornadas efetivas através de quotas, licenças de importação e de exportações, ou outras medidas, deve ser estabelecida ou mantida sobre importações ou exportações de produtos.

Seu **objetivo geral** é contribuir para que as correntes comerciais circulem com fluidez, liberdade, equidade e previsibilidade. Tem também como objetivos específicos: administrar os acordos comerciais, servir de foro para as negociações comerciais, resolver as diferenças comerciais, supervisionar as políticas comerciais nacionais, ajudar aos países em desenvolvimento com as questões de política comercial, prestando-lhes assistência técnica e organizando programas de formação, e por último cooperar com outras organizações internacionais.

- **Estrutura da OMC**

- a) **Conferencia Ministerial** o órgão máximo da organização, composta pelos representantes de todos os seus membros, que se reúne no mínimo, a cada dois anos. Tem autoridade

para tomar decisões sobre todas as matérias dentro de qualquer um dos Acordos Multilaterais.

- b) **Conselho Geral** é o corpo diretor da OMC, composto pelos representantes de todos os seus membros, que deve reunir quando apropriado. É integrado pelos embaixadores que são os representantes permanentes dos países-membros em Genebra.
- c) **Órgão de Solução de Controvérsias** criado como mecanismo de solução de conflitos na área do comércio, contém todo um sistema de regras e procedimentos para dirimir controvérsias sobre as regras estabelecidas.
- d) **Órgão de Revisão de Política Comercial** Criado como mecanismo de se examinar periodicamente as políticas de cada membro, tem como objetivo confrontar a legislação e a prática comercial dos membros da organização como as regras estabelecidas nos acordos, além de oferecer aos demais membros uma visão global de política seguida por cada membro, dentro do princípio de transparência.
- e) **Conselhos para Bens, Serviços e Propriedade Intelectual** geralmente tem assento nesses conselhos os delegados dos países- membros residentes em Genebra, ou integrantes de seus governos enviados especialmente para reuniões.

46

Como se vê, a atuação de OMC deveria ser, em princípio muito mais ampla do que a do GATT 1947. Resta saber se, na prática terá esse poder. A propósito, é interessante mencionar que a 3ª Reunião Ministerial da OMC realizada em Seattle (EUA) em dezembro/99 e que seria a Rodada do Milênio foi um fracasso total. Os países desenvolvidos declaram que iriam manter o protecionismo agrícola em seus países. União Européia, Japão e Estados Unidos foram os maiores interessados na manutenção de barreiras comerciais e dos subsídios à exportação. O presidente Norte-Americano Bill Clinton foi considerado o principal responsável pelo fracasso daquela reunião. Tudo por causa de seu oportunismo eleitoral.

Uma questão que já está preocupando a OMC vem a ser a expansão dos acordos regionais cerca de 100 considera-se que o princípio fundamental que deu origem ao GATT - a cláusula de nação mais favorecida, que se estende a todos os países membros as vantagens a um deles concedida vem sendo cada vez menos aplicada com a criação de blocos econômicos e aduaneiros.

3. 4 Caraterização do Comércio Exterior

Existem três características importantes que ressaltam o fluxo comercial entre os países, tais factores são importantes elementos de análise para entendimento da criação da

OMC no contexto internacional: O grande número das trocas comerciais e os principais parceiros dessas trocas; um novo modelo das relações internacionais, a divisão do mundo económico em acordos regionais de comércio o papel das empresas transnacionais no comércio, e a globalização. O cenário do comércio internacional na época da criação do OMC, que resultou de uma nova rodada de negociações multilaterais, a Rodada Uruguai.

- **Os grandes números do comércio internacional**

O comércio internacional vem desempenhando um papel cada vez mais importante na economia mundial, apesar das crises financeiras que têm abalado as economias da Ásia e da América latina. A atestar tal importância estão os dados dos fluxos anuais de comércio da década de 90, que vem crescendo a uma taxa média de 5.7% em valor e 6.2 % em volume, enquanto a taxa média de crescimento do produto industrial para o mesmo período é de apenas 2%. O papel desempenhado pelos acordos regionais de comércio vem aumentando e multiplicando-se, CE+EFTA, NAFTA e Ásia-Pacífico Japão, China, Coréia, Kong, Taípe Chinesa e ASEAN, são responsáveis pela significativa de 83% de todas as exportações mundiais estimadas, em 1998, de US\$5,4 trilhões (WTO,1999). (THORSTENSEN 1999, p.19)

47

A criação da OMC, em 1995, foi o resultado de uma negociação marcada por alguns fatores determinantes do actual cenário internacional. Dentre ele, o fim do modelo bipolar das relações internacionais e a sua substituição por um modelo multipolar, a nova reorganização económica dos países em acordos regionais de comércio internacional, e o fim das fronteiras entre as políticas internas e de comércio internacional derivado do fenómeno da globalização.

QUADRO 2 - COMÉRCIO INTERNACIONAL DE MERCADORIAS POR ACORDOS REGIONAIS E POR PAÍSES SELECIONADOS-1998 (US\$BILHOES E %)

	Exportação		Importação	
	US\$	%	US\$	%
MUNDO	5.375	100	5.560	100
CE(total)	2.171	40	2.163	39
*CE(extra 15)	814	15	801	14
*CE(intra 15)	1.357	25	1362	24
NAFTA	1.015	19	1.279	23
*EUA	683	13	945	17
*CANADÁ	214	4	205	4
*MÉXICO	118	2	129	2

*Asia- Pacífico	1.304	24	1.069	19
*JAPÃO	388	3	140	3
*CHINA	184	3	140	3
COR/HRC/TC/A	732	14	648	12
AMER. DO SUL	150	3	202	4
*MERCOSUL	80	1.5	96	1.7
*BRASIL	51	0.9	61	1.1
*ARGENTINA	25	0.5	31	0.6

Fonte: WTO, 1999.

A substituição de um modelo bipolar definido para um modelo multipolar indefinido; como modelo bipolar definido pelos EUA contra a URSS foi destruído com queda de Muro Berlim. Um novo modelo, ainda difuso, vêm se impondo como única potência mundial, não só no campo militar, como no econômico. No entanto, nos campos comerciais, várias grandes potências disputam a liderança mundial: Estados Unidos, Comunidade Europeia, Japão e China: ‘O mundo, que antes podia ser avaliado por um modelo muito mais complexo, um modelo onde as polaridades estão sendo ainda indefinidas’. (LAFER,1994).

48

A principal consequência para o comércio internacional é a de que os EUA perderam o papel de árbitro das regras do comércio, deixando espaço para um clima de constantes conflitos com outras potências econômicas, que torna o quadro internacional atual muito mais complexo. O fim da Guerra fria e de um mundo estruturado em torno de polaridades definidas levou à diluição, embora não à eliminação de conflitos e de concepção sobre como organizar a vida econômica mundial. O novo macrocontexto político permitiu a conclusão de Rodada Uruguai e a criação da OMC:

A OMC constitui, num certo sentido, a primeira organização internacional pós-guerra Fria, daí sua originalidade no cenário internacional. O confronto do multilateralismo contra regionalismo: o mundo reorganizado em acordos regionais; O ideal do multilateralismo no comércio mundial, que defende a participação de todos os países na liberalização do comércio, vêm sendo questionado pela preferência ao regionalismo nas relações econômicas. O processo de regionalização que, no início da década de 90, parecia caminhar para um cenário de blocos fechados e guerras comerciais, chegou a ser apontado como um elemento de ameaça ao sistema multilateral e ao ideal de liberalização das economias. Mas tal processo acabou se consolidando em áreas abertas, aonde o crescimento do comércio intra-regional; vem se fazendo com a manutenção dos laços comerciais, com os demais parceiros

internacionais, em um processo denominado de construção de blocos (building blocks) com o objetivo de se atingir a liberalização global do comércio. (LAFER, 1998).

Assiste-se desta forma, a evolução de dois processos paralelos que obedecem a lógicas distintas: a crescente importância do sistema multilateral de comércio, a proliferação de acordos regionais. Os exemplos de acordos regionais vêm se multiplicando nos últimos anos. A OMC tem registrado mais de uma centena de processos de integração comercial econômica entre seus membros. Dentre os mais conhecidos CE-Comunidade Europeia, em sucessivos quadros de alargamento em direção ao Norte e ao Leste de Europa, o Nafta-North American Free Trade Agreement, em fase de abertura de negociação com novos membros da América

Latina, e a ASEAN aproximando os países do sudeste de Ásia dentro de uma integração de interesses mais amplos, que envolve os países de Bacia do Pacífico incluindo Japão, China, Coreia, Hong Kong, China, Taipé Chinesa e ASEAN e que é denominado Ásia-Pacífico. Também o MERCOSUL envolvendo Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, a APEC-Asia Pacific Economic Cooperation envolvendo 18 países banhados pelo Pacífico como EUA, Canadá, Japão, China, Taipé Chinesa e ASEAN, Austrália, Nova Zelândia e Chile,

49

além do embrionário Transatlantic Marketplace, que envolve os grandes rivais comerciais, EUA e CE.

Por último o papel das transnacionais no comércio Internacional e no papel relevante do cenário internacional com o crescente papel das empresas transnacionais como agentes de comércio exterior, com o consequente impacto de suas atividades para a política interna dos países onde estão sediadas. A UNCTAD estimou que existam 53.000 transnacionais com 450.000 afiliadas em todo o mundo (UNCTAD, 1998). A principal consequência para o comércio internacional é que as regras da OMC devem também levar em consideração os principais agentes do comércio que são as transnacionais, mas que estão muitas vezes fora do controle dos governos, que são os negociadores das regras e membros efetivos da OMC.

A famosa “ globalização” é O fim das fronteiras entre políticas internas e políticas de comércio internacional. Um fato marcante das últimas décadas tem sido a interdependência econômica e a globalização das economias, abrangendo os mercados de bens e serviços principalmente o financeiro, a produção, a difusão e a criação de novas tecnologia, o que trouxe como consequência à rápida aceleração dos fluxos de comércio e de investimento. O aumento dos fluxos de investimento e a melhoria das infra-estruturas e das comunicações tiveram como efeito uma redução drástica das distâncias geográficas. Tais fatores aliados a

uma política de apoio á formação de acordos preferências de comércio acabaram afetando de forma marcante o desenvolvimento do comércio internacional nos últimos anos.¹⁴

A consequência desse novo contexto tem sido uma mudança drástica na maneira como os negócios são realizados, passando de um caráter nacional para uma base mundial, reforçando o processo de globalização das atividades econômicas e contribuindo para a dinâmica do crescimento econômico e para os novos padrões de produção e de comércio.

Os novos padrões de produção e de comércio estão exigindo cada vez mais um novo comportamento dos governos que visam criar e apoiar o desenvolvimento de vantagens competitivas. As políticas nacionais afetam o comércio internacional, e as linhas de fronteira entre políticas nacionais e política nacional e política de comércio internacional mais difusas.

Pode-se concluir que na relação de acordos multilaterais, os dois países, objeto deste estudo: Brasil e Colômbia, são dependentes das políticas da OMC, que engloba as regras do comércio internacional, a qual fizeram parte desde sua constituição em 1994, e que anteriormente foi o GATT.

14 Thorstesen, op cit., p25.

This means that to derive the results we wanted to prove certain theorems, we would need to assume only that a relationship existed between inputs and outputs: we would not have to assume anything specific about the nature of this relationship

Bo Soderten and Geoffrey Read , 1994

51

IV INTEGRAÇÃO ECONÔMICA MUNDIAL

4.1 Definição de Integração

A integração pode ser diversificada, considerando aspectos como espaços geográficos, cultural, social, econômico, etc.¹⁵ Como é evidente, que assim como existe a integração econômica também acontece a desintegração econômica entendida como ruptura de coesão. Foi neste sentido que o economista alemão W. Ropke utilizou pela primeira vez o vocábulo de desintegração em um artigo de 1939, publicado como livro três anos mais tarde.

Foi no pós-guerra que o conceito de integração econômica surgiu na literatura especializada. Uma das primeiras foi J. Tinbergen (1954) para quem “la integración es la creación de la estructura más deseable de la economía internacional mediante la remoción de los obstáculos artificiales a su operación óptima y la introducción deliberada de todos los elementos deseables de coordinación y unificación”. Assim, para o economista holandês a eliminação das práticas, as instituições restritivas e a instauração da liberdade nas transações

¹⁵Uma apresentação exhaustiva do uso do término integração em economia se encuentra em Fritz Machlup, A history of Thought on Economic integration, Columbia University Press, Nueva york, 1977.

econômicas entre os países é o símbolo distintivo de sua integração.

G. Haberler define a integração como “relações econômicas mais estranhas entre as áreas a que se refere à livre circulação dos fatores de produção e a coordenação das políticas econômicas com o propósito de favorecer a igualdade dos preços dos produtos e serviços” Haberler insiste na referência ao intercâmbio livre, e a política de coordenação só a define pela igualação dos preços praticados em condições estáticas, perante o planejamento de um modelo de crescimento equilibrado e ótimo. Segundo B. Balassa (1967), “a integração econômica é um fenômeno dinâmico e às vezes estático que deve considerar-se tanto como um processo como um estado de coisas”. A integração econômica leva à eliminação progressiva das práticas discriminatórias e um estado de coisas que se caracteriza pela ausência das referidas práticas.¹⁶ As definições tradicionais de integração se manifestam segundo Perroux, pela dificuldade da teoria tradicional para interpretar fatos que não estão a seu alcance.

Os processos de integração visam não somente a defesa dos interesses empresariais de zonas envolvidas, mas também incluem uma visão ofensiva. Pois tende a favorecer a

52

concentração e a centralização econômica dentro de novos padrões tecnológicos capazes de garantir o aumento de produtividade, e redução de custos, portanto a competitividade dos produtos regionais no mercado mundial (SANTOS, 1994).

È por isso que o processo de integração hoje em dia se vê acompanhado de audazes medidas de cooperação científica-tecnológicas que buscam aumentar o poder das empresas locais. Há inclusive um estímulo crescente à colaboração entre empresas, procurando definir um campo de pesquisa comum com as distintas concorrentes. Estas propostas dirigidas pelos governos às empresas são, na verdade, uma tentativa de aumentar a cooperação entre as corporações multinacionais.¹⁷

4.2 Blocos Comerciais

Depois de haver contextualizado sobre a origem da OMC, e características do

16 Bela Balassa, The theory of economic integration, George Allen and Unwin, Londres, 1962.

17 está cooperação vem se realizando entre empresas dos estados Unidos e de Japão na busca de uma integração da Bacia do Pacífico para uma estratégia comum de desenvolvimento e de luta concorrencial com o resto do mundo, particularmente em relação à Europa. Esta, contudo, busca aumentar a cooperação entre as empresas da região e destas com os Estados Unidos e o Japão.

comércio, se faz necessário debater sobre o conceito de bloco econômico, parte da qual se fundamentam as relações comerciais entre países mencionados neste, e seu papel fundamental no mundo atual. É necessário debater o conceito, encontrou-se o mais completo e claro apresentado por Reginaldo Gonçalves:

A integração econômica regional consiste na formação de um mercado integrado de dois ou mais países, constituído a partir de uma progressiva eliminação de barreiras ao comércio de bens e serviços, ao movimento de fatores de produção e até mesmo da criação de instituições supracionais voltadas para a coordenação e uniformização de políticas macroeconômicas dos países-contratantes. Geralmente, o processo de integração econômica começa com reduções tarifárias passando, depois, a reduções de barreiras não-tarifárias.

No livro Teoria e pratica de Comércio Internacional de Enio Neves, a regionalização é motivada por: produções de distintos países que se complementam, necessidade de expansão de mercado, a racionalidade da expansão de comércio regional onde se torna exigência a expansão entre países de uma mesma região da terra, ideologia similares e inclusive problemas políticos. E define a conformação de blocos regionais, como associações de países com o objetivo de facilitar relações com as partes contratantes reconhecendo maior integração

53

entre as economias dos países, seu objetivo é de facilitar o comércio e não levantar barreiras ao comercio.

Segundo Alejandro Lerma Kirchner em seu livro Comércio Internacional (2000, p. 292) define: “os blocos comerciais como acordos ou convênios multinacionais que estabelecem normas de tratamento preferencial em as relações entre os países assinantes”. Em essência a geração de blocos comerciais implica a instauração de tratamento discriminatório, até as nações que não são membros dos diversos acordos. Os blocos comerciais econômicos constituem-se mediante negociações multinacionais pelos governos do país com o fim de lograr vantagens comerciais, obtendo e concedendo-se um tratamento especial em matéria de comércio, inversão e cooperação.

Partido de uma a visão pan-americanistas o mundo é multipolar, a formação de blocos regionais permitiria uma posição de maior competitividade, maior abertura das economias internas e de maiores oportunidades no mercado externo, convergentes com um processo de globalização marcado por maior abertura e integração regional.

Para Renato Ruggiero, diretor geral da OMC, os blocos econômicos foram criados com a finalidade de desenvolver o comércio da região para alcançar dois objetivos: Um dos

grandes desafios da OMC é evitar que os obstáculos regionais. Isto é que o protecionismo deixe de ser nacional para ser do bloco. Os blocos econômicos podem funcionar como etapas para um mundo sem fronteiras.

É necessário pensar em Integração nos atuais momentos, encontramos uma Europa muito mais estruturada, com políticas, econômicas, sociais e culturais unificadas, com uma moeda única que em certos momentos, sua cotação é superior ao Dólar, como é o caso quando as Torres do World Trade Center foram derrubadas. Para isso é necessário reavaliar políticas protecionistas ou nacionais por políticas, mas abertas e de maior cooperação. Para alcançar uma integração, é necessário procurar a obtenção de economias de escala, maior produtividade, conhecimentos de diversas culturas e melhor satisfação das necessidades dos consumidores. Como tudo, também existem alguns aspectos negativos, assim como fatores de riscos como a perda da soberania nacional, a dependência do exterior, a transnacionalização de valores e cultura.

- **Regras do GATT para acordos Regionais**

Para melhor se avaliar o tema da compatibilidade dos acordos regionais com regras do GATT, é importante analisar os principais pontos do Artigo XXIV e do entendimento sobre a

54

interpretação do Artigo XXIV, bem como do Artigo V do GATS.

- **Art. XXIV DO GATT para Blocos Comerciais**

Segundo o Artigo XXIV, as partes contratantes do Acordo Geral reconhecem a vantagem de uma maior liberdade de comércio pelo desenvolvimento de uma maior integração entre as economias dos países, através de acordos voluntários entre as partes. As partes contratantes também reconhecem que o objetivo de uniões aduaneiras ou áreas de livre comércio deve ser o de facilitar o comércio entre as partes de acordo e não levantar barreiras ao comércio de outras partes contratantes (Artigo XXIV, 4). A integração econômica dos países se processa por fases com características bem definidas, embora tal identificação, na prática, não seja tão rigorosa. Existem, assim, as seguintes formas de integração:

- **Acordos Alfandegários**

Consistem na assinatura e operação de tratados entre dois ou mais países, com o fim de reduzir as barreiras alfandegárias entre eles, e assim facilitar e promover o comércio entre os assinantes. Não constitui bloco algum, mais facilita as transações como área de livre comércio ou área comercial preferencial. Um exemplo típico de zona preferencial seria a ALALC (Associação latino-americana de livre comércio) que, a despeito do nome, apenas propiciava a concessão de tarifas preferenciais entre seus onze países-membros.

- **Zonas de livre comércio**

Os países associados concordam em facilitar a ampliação de suas trocas comerciais pela eliminação de barreiras tarifárias, e demais obstáculos existentes no comércio entre os mesmos. Tal processo poderá ser imediato ou gradual, seguindo os interesses e as etapas que forem estabelecidas entre as partes. Por outro lado, cada parte permanecerá livre para estabelecer o relacionamento comercial com respeito aos não integrantes o relacionamento comercial com respeito aos não integrantes da ZLC.

Um aspecto, nesse caso, é a necessidade de se estabelecerem critérios para a definição da nacionalidade de um produto para que possa se beneficiar tarifa zero. O instrumento que garante benefício é chamado Certificado de origem. Formam parte o tratado trilateral de livre

55

comércio Norte-americano NAFTA ou TLC, Mercosul no cone sul de América e EFTA Acordo Europeu de livre comércio.

- **União Aduaneira**

Constitui uma etapa a mais da integração que a descrita anteriormente. Na união aduaneira, além da eliminação recíproca de barreiras comerciais, os países-membros adotam uma política comercial comum e única com referência aos países não-membros. A essência dessa política comercial comum reside na adoção da chamada Tarifa Externa Comum (TEC).

No caso da união aduaneira, não há necessidade do Certificado de Origem, pois todo produto importado de fora da região terá o mesmo tratamento em todos os países-membros. Um exemplo de união aduaneira seria o próprio Mercosul, que, embora tenha por objetivo se constituir num mercado comum, seria no atual estágio, apenas uma união alfandegária incompleta.

- **Mercado Comum**

Representa uma forma de integração mais avançada que União Aduaneira. Os países integrantes passam a abolir também as restrições de outros fatores produtivos como o trabalho e o capital. È o livre movimento de fatores de produção da força de trabalho e capital, assim como o acesso livre aos serviços pessoais como a construção, consultorias serviços profissionais (advogados, doutores, Engenheiros) Serviços Financeiros compra e venda de bens moveis, etc. O melhor exemplo de um mercado comum foi a comunidade Econômica Européia, antes de ser União Européia.

- **União Econômica**

Trata-se de um mercado comum com adoção de políticas macroeconômicas-fiscais, monetárias e no caso tributárias uniformes e unificadas, inclusive com a constituição de uma autoridade econômica central e supranacional encarregada de coordenar e fazer cumprir aquelas políticas. È, sem dúvida, o estágio mais avançado de integração econômica-regional.

56

A expressão maior de uma união econômica e monetária é adoção de uma moeda única em todos os Estados membros. De ponto de vista econômico, portanto, os países perdem, de certa forma sua soberania, que é transferida para aquela autoridade central. A União Européia é a expressão maior, senão a única, de união econômica e monetária, já tendo, adotado uma moeda única o EURO para todos os países membros, exceto a Inglaterra, Dinamarca e Grécia¹⁸.

Para este estudo só serão aprofundadas as políticas de Integração adotadas pela União Européia, como atual exemplo de unificação mundial, e do continente Americano como objeto de estudo, mas serão apresentadas as divisões de blocos no Mundo divididas por continente:

¹⁸ Os dois primeiros por questões políticas internas, e o ultimo por não ter preenchido a tempo todas as condições econômicas requeridas para esse fim (taxa de inflação taxa de juros. Etc.) más entrou o 1 de janeiro do 2002.

4.3 Conformação dos Blocos comerciais no Mundo

Os blocos comerciais do **continente americano** são: NAFTA (TLC), MERCOSUL, MCCA, CARICOM, PACTO ANDINO E ALADI. (serão explicados no próximo capítulo os acordos Latino-americanos, só temos em conta o Nafta por ser o maior acordo comercial da América do Norte.)

Os blocos do **continente Europeu**: EU, EFTA, ALCEC, CEI.

Os blocos comerciais do **continente asiático** são: CCG (conselho de cooperação para os países árabes do golfo), ASEAN (Tratado de associação das nações do sudeste asiático), CCA(Conselho de cooperação Árabe), APEC (Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico), e em processo de formação um novo bloco comercial que deseja integrar aos NIC'S (Tigres asiáticos ou nações recentemente industrializadas) que está em negociação entre Japão e Coreia do Sul. (ANEXO I).

4.4 União Européia

- **Cronologia dos principais pactos regionais de Europa:**

1954 Acordo do Carvão e Aço entre Alemanha e França.

57

1957 O tratado de Roma cria a Comunidade Econômica Européia (CEE)

1959 Criação da associação de livre comércio Européia (EFTA)

1979 Forma-se o sistema Monetário Europeu

1991 Acordo entre a comunidade Econômica Européia e a Associação Européia de livre comércio.

1992 Assina tratado de Maastricht

1993 Entra em operação o tratado Maastricht

1995 Número de membros da EU estendendo-se a 15

2002 Entra em circulação a moeda européia EURO

- **A Comunidade Européia**

A conformação da União Européia deve atribuir-se a um processo gradativo de fatos, a

partir de uma série de ocorrências de Integração, que deu origem à preocupação dos Estados Unidos, através do Plano Marshall ¹⁹, de auxílio à Europa que dedicava a promover a reconstrução econômica dos países daquele continente, mediante a criação, em Janeiro de 1948, da organização Européia da Cooperação Econômica (OECE) congregando dezessete países e destinada a equacionar, os problemas econômicos, sociais e técnicos dos países associados, dentro das diretrizes do Plano Marshall.

A União Européia (UE) foi criada após a 2ª Guerra Mundial. O processo de integração européia foi lançado a 9 de Maio de 1950 quando França propôs oficialmente a criação da "primeira fundação concreta de uma federação européia" Foram seis os países fundadores (Bélgica, Alemanha, França, Itália, Luxemburgo e Países Baixos).

Após quatro vagas de adesão (1973: Dinamarca, Irlanda e Reino Unido; 1981: Grécia; 1986: Espanha e Portugal; 1995: Áustria, Finlândia e Suécia), a UE reúne atualmente quinze

58

Estados-Membros e prepara-se para a adesão de treze países da Europa de Leste e do Sul. Em 07/02/92, os *doze países* da CEE firmaram o tratado da União Européia (EU) também conhecido como tratado de Maastricht, estabelecendo a integração em vários níveis até 1999.

A União Européia compreende atualmente quinze países membros: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido e Suécia. E 13 países candidatos: Bulgária, Republica Checa, Estônia, Chipre, Letônia, Lituânia, Hungria, Malta, Polônia, Romênia, Eslovênia, Eslováquia e Turquia. Mais são 12 os Estados-membros da União Européia que adotaram moeda única. São eles: Bélgica, Alemanha, Grécia, Espanha, França, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Áustria, Portugal, Finlândia²⁰

A União Européia assenta no princípio do Estado de direito e na democracia. Não se trata nem de um novo Estado que pretende substituir os Estados atuais, nem é comparável com outras organizações internacionais. Os seus Estados-Membros delegam soberania em

21 O ano de 1947 marcou o ponto de partida para a guerra fria entre os Estados Unidos e a União Soviética. Naquela data os americanos tomaram duas iniciativas importantíssimas: primeiro, decidiram-se pela política de "contenção" ao comunismo, dando início a pesados investimentos em armamentos e artefatos nucleares; em segundo, por auxiliarem economicamente, por meio do Plano Marshall, os países europeus assolados pela guerra, permitindo que eles dessem começo aos programas de reconstrução nacional. Nunca até então uma nação vencedora havia se disposto a pagar os estragos de uma guerra não provocada por ela. Inclusive, alcançando recursos ao inimigo recém-derrotado. Marshall, após ter pronunciado o seu anúncio de auxílio na Universidade de Harvard em 5 de junho de 1947 - discurso no qual esteve presente na platéia a elite intelectual norte-americana -, fez a partir de então chegar ao famélico continente US\$13 bilhões (estima-se que hoje seriam equivalentes a US\$ 100 bilhões). "*Nossa política não se dirige contra nenhum país ou doutrina, mas contra a fome, a pobreza, o desespero e o caos.*" G. Marshall, discurso em Harvard, 5 de junho de 1947

20 A Grécia tornou-se o décimo segundo Estado-Membro a adotar o euro, em 1 de Janeiro de 2001.

instituições comuns que representam os interesses de toda a União em questões de interesse comum²¹. Todas as decisões e procedimentos decorrem dos tratados de base, ratificados pelos Estados membros, objetivo da União é acelerar o processo de integração econômica e monetária e estabelecer políticas comuns aos países associados. Foi prevista a criação de uma moeda única (EURO), que passou a funcionar para todos os países-membros a partir de 1999.

A organização da União Européia tinha como objetivo integrar-se em duas áreas: as instituições supranacionais e os governos dos países membros. Os principais organismos dos EUA são: o conselho de Ministros, o conselho Europeu Parlamento Europeu, Comissão, órgão executivo responsável pelo cumprimento e a corte de justiça.

A integração europeia conduziu a meio século de estabilidade, de paz e de prosperidade econômica. Contribuiu para o aumento do nível de vida, para a criação de um mercado interno, para o lançamento do euro e para reforçar a voz da União no mundo.

O desenvolvimento econômico da União foi acompanhado por um grande apoio a outros países e regiões, simultaneamente em termos de cooperação para o desenvolvimento, de assistência humanitária e de ajuda à reconstrução. De fato, a Comunidade Européia e os seus Estados-Membros contribuem hoje com mais de metade dos fundos para o auxílio internacional ao desenvolvimento e mais de 50% da ajuda humanitária mundial. Financiam um terço da ajuda mundial ao Médio Oriente (50% para os territórios palestinos), cerca de

59

60% à Rússia e às Repúblicas que nasceram da antiga União Soviética, e 40% do esforço de reconstrução na Bósnia-Herzegovina.

Com 370 milhões de consumidores, o mercado interno é, hoje em dia, o maior mercado do mundo. Contribui significativamente para a prosperidade europeia, estimulando as trocas intracomunitárias, reduzindo os custos (supressão das formalidades aduaneiras, redução dos preços resultantes de uma concorrência acrescida, etc.) e aumentando a produtividade.

O mercado interno, não está obstante em evolução permanente e continuam a ser muitos desafios a enfrentar. É o caso das diretivas que não foram ainda completamente transpostas nos Estados Membros, por exemplo, nos domínios dos contratos públicos e da propriedade dos progressos pouco significativos no domínio da tributação e dos obstáculos que, ainda com demasiada frequência, as pessoas encontram ao tentar exercer o seu direito à livre circulação. É muito provável que a entrada em circulação do EURO a partir de 2002 venha a constituir um motor para a conclusão do princípio da livre circulação e que a

21 <http://europa.eu.int/abc-pt.htm> “A união Européia num ápice

convergência econômica venha a encorajar uma maior aproximação entre os Estados-Membros.

4.5 Grandes Etapas Da Realização Do Mercado Interno

- **Período de transição (1958-70)**

Em Roma, os seis Estados fundadores da Comunidade Económica Europeia (CEE) acordam criar entre eles uma união aduaneira e iniciar um programa de aproximação das legislações nacionais. Em 1 de Julho de 1968, ou seja, 18 meses antes do final do período de transição fixado pelo Tratado de Roma, a união aduaneira torna-se realidade com a eliminação dos direitos aduaneiros e dos contingentes (quotas) no comércio intra-comunitário.

- **De 1970 até ao "Livro Branco" de 1985**

Os anos setenta são marcados por uma série de acontecimentos (fim do sistema monetário internacional de Bretton Woods, fracasso da primeira tentativa de união económica e monetária, choques petrolíferos, etc.) que atingem duramente as economias dos Estados-Membros da CEE. Os progressos em direção ao mercado único são assim travados e, no início dos anos oitenta, a atmosfera ensombra-se e paira o "euro-pessimismo".

60

Todavia, vários elementos vão contribuir para o relançamento da dinâmica europeia que conduzirá à adoção do Ato Único Europeu em 1986. Trata-se, nomeadamente:

1. do acórdão do Tribunal de Justiça "Cassis de Dijon" que estabelece, em 1979, o princípio do reconhecimento mútuo das regras nacionais;
2. do desbloqueio, na Cúpula de Fontainebleau em 1984, de uma série de contenciosos entre os Estados-Membros, o que permitiu dar um novo impulso à construção comunitária;
3. da crescente convicção entre os grandes industriais europeus que a fragmentação do mercado comunitário constitui um obstáculo à sua competitividade internacional.

É neste contexto que a Comissão, sob o impulso do seu presidente Jacques Delors, publica em 1985 um Livro Branco sobre a realização do mercado interno. Este documento identifica as 279 medidas legislativas necessárias à eliminação dos obstáculos ao comércio na Comunidade e propõe um calendário para que o mercado interno seja realizado em 31 de Dezembro de 1992.

- **Do Ato Único Europeu de 1986 ao "grande mercado de 1993"**

O Ato Único Europeu, adaptado em 1986 e que entrou em vigor em 1 de Julho de 1987, é a continuação lógica do Livro Branco de 1985. De fato, na altura parecia evidente que o ambicioso programa legislativo proposto pela Comissão só pudesse ser respeitado através do uso generalizado do voto por maioria qualificada no Conselho.

O Ato Único introduz, assim, um novo artigo no Tratado CE, o artigo 100.º-A (artigo 95.º segundo a nova numeração), que se aplica às medidas com vista ao estabelecimento do mercado interno. Alarga o recurso à maioria qualificada no Conselho (exceto no que se refere à medidas relativas à fiscalidade, à livre circulação de pessoas e os direitos e interesses dos trabalhadores por conta de outrem) e permite evitar os freqüentes bloqueios inerentes à procura de um acordo unânime.

O Ato Único formaliza a data de 31 de Dezembro de 1992 prevista pelo Livro Branco e define o mercado interno como um "espaço sem fronteiras internas no qual a livre circulação das mercadorias, das pessoas, dos serviços e dos capitais é assegurada de acordo com as disposições do presente Tratado".

Em 1 de Janeiro de 1993, apesar de ainda faltar adaptar e/ou transpor certas disposições residuais, o mercado interno está amplamente implementado na Comunidade

61

4.6 NAFTA

- **Cronologia dos Acordos apresentados no NAFTA**

1988 Assina o Tratado de Livre Comércio entre Canadá e Estados Unidos.

1992 Começa as Negociações do NAFTA entre Canadá, Estados Unidos e México.

1994 Entra em Vigência o NAFTA; está pendente a integração de Chile.

1994 Estados Unidos lançam na Cúpula de Presidente de América, a iniciativa de Tratado de Livre Comércio para Todo o continente Americano. (ALCA)

- **Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA)**

Em 11/01/89 entrou em vigor o acordo comercial entre ao Estados Unidos e o Canadá, objetivando criar uma zona de livre comércio mais foi ampliado o 12/08/92 com a

participação do México, recebendo o nome de *North American Free Trade Agreement*, que tem sido traduzido como acordo de livre comércio da América do Norte que entrou oficialmente em vigor em 01/01/94.

Foi estipulado que dentro de 15 anos seriam eliminadas gradativamente as tarifas aduaneiras, cotas e outras barreiras entre os três países. Os produtos que requeiram maiores transformações para que se incorporarão gradualmente, em fases distintas e com deferentes reduções tarifárias. O acordo também inclui cláusulas de salvaguarda, destinadas a assegurar que as indústrias locais não sejam afetadas pela súbita invasão de importados.

A diferença mas notória em relação a este acordo, é que o Nafta não será uma união aduaneira como é o caso da União Européia, do Mercosul, pois cada país participante neste tratado manterá sua própria política tarifária em relação a terceiros. O NAFTA é um acordo para Estados Unidos, e um tratado²² para México e Canadá de caráter formal e assimétrico, que foi promovido como expressão inicial do plano das Américas (ALCA), e marcado dentro das estratégias de permanência de sua posição de potência econômica mundial.

A admissão de novos países dependerá da concordância dos membros do grupo (Estados Unidos, Canadá e México)²³ Atualmente os atuais países de Nafta fazem parte da APEC (Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico) de acordo com TLC, se estabeleceram

62

seis categorias distintas de produtos, cada uma relaciona-se com um calendário e tarifa de depreciação alfandegária.

Os Três países compreendem uma população de 400 milhões de pessoas, com um território de 21.563.387 Km e um PIB de 8.255, 992 Bilhões de dólares (1996). O PIB per capita mostra uma enorme assimetria entre os países do Norte e México. O PIB per capita de Estados Unidos é quase oito vezes o do México. O Nafta promove a livre competição entre Estados Unidos, Canadá e México no comércio, como os EUA possuem maior tecnologia, podendo assim fazer produtos mais barato, assim o Canadá e especialmente o México tornam-se dependentes dos Estados Unidos

Algumas características do Nafta são: vigência a partir do primeiro de Janeiro de 1994, eliminação de imposto alfandegário em dez anos, eliminação de barreiras para a exportação de serviços, proteção á direitos de propriedade intelectual, as normas ambientais e laborais, comissões para supervisionar o complemento, controvérsias e benefícios pela especialização.

De acordo com o objetivos desenvolvidos no acordo firmado com o TLC estendendo-

22 Tratado: é todo acordo formal concluído entre sujeitos de direito Internacional Público e destinado a produzir efeitos Jurídicos.

23 O Chile tem manifestado intenção de participar do NAFTA, porém, até o momento nada foi concretizado.

se sobre matérias que normalmente não estão associadas a este tipo de acordo, como propriedade intelectual, regime da inversão estrangeira, compras do setor público e outras, assim mesmo, trata aspectos ambientais e comerciais tanto no texto principal como nos acordos paralelos.

No decorrer dos acordos cada um dos países vêm apresentando várias dificuldades. Nos EUA, por exemplo aumentou o desemprego²⁴, houve queda de rendimentos e precarização do trabalho. Muitas companhias se mudaram para o México para tirar proveito dos salários de 5 dólares ao dia pagos aos trabalhadores. Sem direitos trabalhistas e sindicais, os mexicanos não podem se organizar para aumentar seus salários, os trabalhadores dos EUA hoje encontram trabalho com menos segurança e salários que equivalem a 77% do que originalmente recebiam.

Noam Chomsky, conceituado intelectual norte-americano, foi um dos primeiros a alertar sobre os riscos do Nafta para os trabalhadores de seu próprio país. Conforme demonstrou, o acordo só seria viável para corporações com elevação de desemprego nas matrizes. Mão-de-obra barata e regalias no México eram a sua razão de existência. Tanto que várias corporações, como GE, GM e Ford, já apresentaram os seus planos de reestruturação industrial – ou seja, de demissões – antes mesmo do início da vigência do Nafta.

63

Além do fluxo de empregos, Chomsky previu a violenta queda de rendimentos nos EUA. “O pressuposto dos baixos salários do México pode ter um efeito gravitacional sobre os saldos dos americanos. Isto é aceito, inclusive, pelos defensores do Nafta, que reconhecem que, fora os trabalhadores especializados, o restante está exposto a ter salário mais baixo.

No Canadá por exemplo nos oito anos de vigência do acordo, houve uma paralisação no seu crescimento econômico, tornando-se mais dependente e vulnerável, além de assistir a degradação social e do meio ambiente. A colonização não se manifesta apenas no terreno econômico, ela perverte a cultura e os valores nacionais, o Canadá está perdendo sua identidade e está se tornando dependente dos Estados Unidos. Alguns especialistas canadenses dizem que o Canadá está se tornando uma “colônia do EUA”. Além de depender economicamente, a cultura americana está sendo implantada no país. Os 80% de Canadenses que falam inglês agora têm preferências iguais às dos americanos: lêem os mesmos livros, e até assistem os mesmos programas na TV e no cinema.

Atualmente os investidores canadenses despejam sua poupança no mercado acionário

24 Estudos de sindicatos e ONGs norteamericanas comprovam que, entre 1994-2000, o NAFTA eliminou 766

dos EUA e as firmas norte-americanas já engoliram várias empresas nacionais²⁵. O Canadá hoje controla uma parcela bem menor da sua capacidade produtiva. (cerca de 70%), inferior à situação dos outros países industrializados do mundo.

Desde a implantação do Nafta, 276 mil trabalhadores canadenses perderam os seus empregos. A renda per capita no Canadá corresponde atualmente a menos de dois terços da renda nos EUA e analistas prevêem que ela abaixará para 50% nesta década. Como decorrência de falta de oportunidade, cresce o número de profissionais mais qualificados que buscam seu futuro nos EUA.²⁶

As conseqüências foram mais difíceis para países anteriores, como o México por exemplo, o mais prejudicado, e cuja economia passou a ser controlada por multinacionais Estadunidenses gerando grandes desigualdades sociais como: oito milhões de famílias ficaram mais pobres, 200mil postos de trabalho foram destruídos no setor privado, o número de mexicanos que ganham menos de um salário mínimo aumentou em 1 milhão, a situação dos trabalhadores das indústrias maquiadoras instaladas na fronteira de México por firmas norte-americanas é consideravelmente péssima: salários abaixo do mínimo, jornadas de 12 horas de trabalho, ausência de amparo legal e ampliação de trabalho infantil.

64

Nos anos 70, antes de implantação do acordo, a economia mexicana crescia, em média, 6,6% ao ano, já nos anos 90, crescimento despencou para 3,3% e hoje México entrou em recessão:

O México entrou em recessão no ano passado. Seu déficit na balança comercial saltou quase 22% e suas exportações encolheram 5%. De resto, perdeu receita com a queda do preço do petróleo, produto que gera um terço de sua renda.

Em 1982, o México importava US\$ 790 milhões de alimentos, já em 1999, passou a importar US\$ 8 bilhões. Na agricultura, o México é obrigado a importar dos EUA cerca 50% de tudo o que consume.

Todas as maravilhas do Nafta, alardeadas pelos apologistas neoliberais, mostraram-se um fiasco. Segundo a propaganda, o acordo incentivaria o ingresso de capital estrangeiro, alavancando o desenvolvimento econômico e a distribuição de renda. Mas este milagre não se

mil empregos nos Estados Unidos.

25 Os norte-americanos compraram empresas de petróleo, gás, indústrias químicas

26 <http://www.espacoacademico.com.br/13cborges.htm> “A trágica experiência do México”.

confirmou. É certo que houve maior fluxo de capital externo para o país – que atingiu US\$ 36 bilhões entre 1998/2000. Mas, no mesmo período, o déficit em conta corrente, resultado da remessa de juros e lucros para o exterior, em especial para os EUA, foi de US\$ 48 bilhões. “Simplificando os termos: entraram US\$ 36 bilhões; saíram US\$ 48 bilhões”²⁷

Outro desastre no campo econômico se deu com a dívida externa. No final de 2000, ela já superava os US\$ 163 bilhões, mais do dobro da sangria em 1982 – exatamente quando eclodiu a crise da dívida externa do México, que abalou o mercado mundial. Além de elevar a vulnerabilidade externa, o Nafta agravou a dependência do país. Antes da sua vigência, o México mantinha relações comerciais relativamente mais diversificadas, abrangendo vários parceiros. Hoje, entretanto, o país depende totalmente dos EUA. De lá provêm 74% das importações e para lá se dirigem 89% das exportações do país.²⁸

Pode-se concluir que o máximo estágio norteador de integração é a União Européia, com grandes alcances como implantação de uma moeda única, comércio e conciliação de políticas em diferentes setores, estágio no qual os países latino-americanos devem caminhar para avançar o desenvolvimento Regional da América Latina Unificada, que era o sonho Panamericano, como o primeiro passo para possíveis negociações da criação de um ALCA ou ampliar o tratado da NAFTA.

65

Pode-se concluir que na relação de acordos multilaterais, os dois países são dependentes das políticas da OMC, em relação a acordos de âmbito regional estão relacionados mediante a ALADI, por isso a comercialização é mediante a nomenclatura de ALADI.

27 Osvaldo Martínez. “Posición de Cuba sobre el ALCA”. Cuba Siglo XXI, junho de 2001.

28 Luis Fernando Garzon. “Nafta: o antiexemplo mexicano para a ALCA”.

A riqueza da experiência Histórica latino-americana, decorrente de uma diversidade de situações que cobre toda a gama contemporânea do subdesenvolvimento e todo o espectro de enfoques ideológicos, explica o crescente interesse que desperta a região tanto nos países chamados desenvolvidos como do Terceiro Mundo .

Celso Furtado, 1975

67

V INTEGRAÇÃO LATINOAMERICANA

5.1 Análises Da Integração latino-americana

Devido a importância deste evento, este capítulo faz um reflexão crítica sobre os processos de Integração Latino-americana com um breve resumo, de seus fenômenos, momentos importantes, políticas desenvolvidas, e retrospectivas históricas com o objetivo de definir tratados que foram norteadores da historia comercial mediante o principal modelo próprio implantado pelos países latino-americanos planejado pela CEPAL. Além de uma breve discussão crítica dos Blocos Latino- Americanos: ALADI, como marco norteador do Mercosul e Comunidade Andina .

Vale, ressaltar que discutir sobre integração latino-americana é tarefa realmente difícil e complexa, pois hoje pode-se viver muito pouco essa realidade, a integração nunca foi o

verdadeiro alvo entre os países Latinos, cada um pretendia seguir seus próprios interesses no sentido de industrializar-se, sem contudo buscar harmonizar posições que possa reforçar um diálogo capaz de possibilitar um entendimento e o melhor conhecimento das estruturas políticas, econômicas, comerciais e culturais da região.

A primeira forma de integração Latina surgiu 1815 com a carta de Jamaica²⁹, que era uma carta conjunta assinada por vários países que logo se juntaram no congresso de Panamá promulgado por Simom Bolívar (1826), que propôs a realização de um pacto continental de solidariedade que consistiu com que os países latino-americanos mantiveram uma unidade monetária mediante o tratado da União, Liga e Confederação; que teve como máxima aspirações a criação de uma ligação dos estados e de uma autoridade supranacional, lançando as bases legais de uma cidadania hispano-americana e de uma unificação econômica.

Em 1889 registrou a primeira conferência Internacional Americana. Com a idéia de eliminar a confederação apresentada anteriormente e constituir-se no Pan-americanismo³⁰ mediante a união dos países.

68

Não se pode falar de acordos de integração sem mencionar o papel da CEPAL, Comissão Econômica para a América Latina, Órgão da ONU criado em 1948, com sede em Santiago (Chile), com a elaboração e a propagação de um inédito pensamento econômico latino-americano, o qual se distanciava consideravelmente dos ensinamentos tradicionais das escolas clássica e neoclássica da ciência econômica.

Entre seus principais expoentes teremos Raul Prebisch, que, para ele, o conceito de integração constituía: “ A teoria da necessidade da integração para vencer os obstáculos dos mercados os relativamente estreitos, como elemento fundamental para acelerar a taxa de crescimento”. Mais foi no trabalho publicado pela Cepal nos anos 50, que se abordou com mais detalhe a problemática da integração destacando que, a industrialização avança em “compartimentos estanques” com escasso intercâmbio de produtos industriais entre os países latino-americanos, esses compartimentos são acompanhados de uma produção a custos elevados devido à escassez do mercado nacional.³¹ (1974)

59 Bolívar la escribió en 1815 momento en el cual concede directamente el proceso de dependencia española, que dá a conocer de que no se deberían hacer imitaciones ni trasplantaciones; para una América original quería y preconizaba una legislación original y un gobierno apropiado expresándolo de la siguiente manera: *"Voy a arriesgar el resultado de mis cavilaciones sobre la suerte futura de la América; no la mejor sino la que sea más asequible."*

30 Bolívar resume sua intenção de unificar a América para promover seu desenvolvimento, mais não alcançou o objetivo de seu idealizar, pelos interesses contrários dos E.U.A e da Inglaterra que não queriam uma América unida e forte que lhes fizesse concorrência.

31 Raul Prebisch (1954), a cooperação internacional na política de desenvolvimento latino-americano, CEPAL, Santiago, Chile, 1973.

Segundo Aníbal Pinto, na década de cinquenta ficou cada vez mais evidente a Grande contradição do desenvolvimento até dentro devido às mudanças da indústria substitutiva: “As transformações da indústria substitutiva não afetavam ao setor exportador. Este mantém concentrado e especializado na produção de um pequeno número de produtos primários. Destinados quase exclusivamente ao exterior”.

Impunham-se duas características, a primeira uma mudança estrutural do setor exportador diversificando com o propósito de ganhar receitas em divisas e reduzir a vulnerabilidade externa. A tarefa foi imprimir o dinamismo ao comércio exterior mediante o aumento das exportações tradicionais e a colocação de produtos industriais no mercado externo. E a segunda ampliar o tamanho dos mercados nacionais com o propósito de satisfazer os requerimentos básicos que permitiam avançar para etapas superiores de industrialização.

Para Aníbal Pinto estas ações, mesmo que necessárias, tornavam-se insuficientes pelo que requeria a integração regional como um instrumento qualitativo da realidade. Assim em 1959, a CEPAL plantou a estratégia da integração regional como uma das possibilidades para resolver o estrangulamento externo a ampliação do comércio entre os países e América Latina que ampliaria os mercados, reduzindo custos e permitindo enfrentar a competência com o resto do mundo. Trata-se de aproveitar as vantagens que representam o importante mercado da região, sem sacrificar as possibilidades de desenvolvimento dos países com menores taxas de renda.

69

A integração para os teóricos da Cepal teria em referência a dinâmica do desenvolvimento periférico Para Otávio Rodrigues: “A integração é mais que um meio para otimizar a alocação de recursos, considera-se um instrumento idôneo para minorar as tensões e os desequilíbrios próprios do desenvolvimento em seu processo dinâmico”.³²

Nestas condições, a integração regional representa para a comissão “uma conclusão de política econômica coerentemente ligada aos conjuntos de aportes teóricos que constituem a interpretação da Indústria”³³.

De forma essencial, as teorias cepalinas apontavam para o entendimento da economia mundial como um conjunto de espaços centrais e periféricos. É o chamado sistema centro-periferia, o qual, busca explicar o processo técnico na economia mudança, assim como a distribuição de seus ganhos; o centro é marcado por progresso técnicos acelerados numa estrutura produtiva diversificada, com elevação geral da produtividade e relativa homogeneização técnica, ao passo que a periferia, de acordo com sua própria condição

32 Octavio Rodriguez, A teoria do desenvolvimento da Cepal. Siglo XXII. Editores. México. P 170

33 Ibid.

constitutiva de supridora de produtos primários e matérias-primas, a baixo custo, para o centro (reforço de mecanismo da acumulação primitiva de capital, caracteriza-se por progresso técnico aplicado somente a algumas atividades (especialização primário-exportadora), grande heterogeneidade técnica nos seus setores produtivos e baixa produtividade média para o conjunto de sua economia.

Ademais, ao contrario do centro, onde verificou-se, historicamente, certa harmonização, certa homogeneização entre os crescentes níveis de produtividade e de renda e as estruturas produtivas, na periferia o padrão de consumo é relativamente independentemente das estruturas internas de produção, já que tal padrão é transplantado do centro.

A base das economias periféricas é, portanto, extremadamente frágil: especialização em produtos primários, pouca diversificação, fraca complementaridade intersetorial e reduzida integração vertical são características dessas economias. Além disso, outro destaque negativo é a baixa produtividade média (a produtividade elevada só se verifica, via de regra, no setor exportador). São chamadas, portanto, de economias primário-exportadoras, que configuram um modelo de desenvolvimento para fora (no sentido de que o impulso ao crescimento econômico tem origem no exterior) ocorre que as divisas auferidas pelas exportadores de bens primários são notoriamente insuficientes para promover, dentro do

70

próprio modelo adotado (desenvolvimento para fora) o preenchimento daquelas graves lacunas já apontadas. E essas divisas não são suficientes para tanto justamente porque há uma tendência histórica à deterioração dos termos de intercâmbio entre produtos primário (típicos das economias periféricas) e produtos manufaturados (característicos das economias centrais), outra das teses cepalinas, com a qual se buscava mostrar o caráter falacioso da pretensa universidade dos princípios do denominado livre comércio.

Segundo Osman as empresas transacionais eram fundamentais no processo de Industrialização. Graças a isso se desenvolveram métodos fordistas de organizações de disposições para o abastecimento de acordos setoriais, bilaterais e subregionais.

De uma estratégia de desenvolvimento orientada para o interior ou introvertida, passou-se a uma estratégia orientada ao exterior o extrovertida. Essas mudança modificou de maneira drástica a integração regional que começou a conceber como outra vai até maior abertura da economia mundial. Ao lado da liberalização unilateral e multilateral passou a ser um novo instrumento adicional para abrir as economias à concorrência mundial.

A América latina não conseguiu estabelecer uma estratégia regional. Essa estratégia teria que reconhecer a necessidade de dividir o subconsciente em quatro zonas estratégicas:

- a) A centro-americana e Caribenha, ligada muito formalmente ao México, á qual cabe explorar sua condição de intermediária entre o Atlântico e o Pacífico, entre a América do Norte e a do Sul;
- b) Zona Andina, com sua experiência histórica e cultural comum, capaz de definir um modelo sub-regional extremamente coerente:
- c) o Cone Sul, integrado historicamente num projeto comum de industrialização, modernização e forte presença Européia.
- d) A floresta Amazônica, com um mundo de possibilidades naturais e energéticas e de produtos novos de imensa riqueza.

Estas disposições foram importantes na medida que marcaram um mudanças de enfoque: favorecendo o acertamento dos países sobre uma base bilateral o subregional de ampliar acordos firmados ao conjunto da região em condições de impulso “ A idéia de uma integração fragmentada e gradual,”³⁴ mediante dois tipos de acordos de tipos de acordos, o primeiro de alcance regional para todos os países do continente latino-americano, e o segundo acordos de alcance parcial que seriam aceitos só pelos países entre eles.

71

A CEPAL considerou um novo regionalismo dos anos 90 na América latina um regionalismo aberto.³⁵ Para avaliar os acordos dos anos 90 é importante reconhecer que as condições dos anos 90 são diferentes são diferente aos 70. Não só no comércio mundial mais aberto senão os conceitos dominantes na América-latina são muito diferentes.

Nos anos sessenta tratava-se por favorecer uma industrialização por substituição de importações fechando os mercados de exportações dos países desenvolvidos, nos anos 90 a melhoria dos países latino-americano se embarcaram em um vasto processo de liberalização da economia unilateral, além de efetiva adoção ao GATT. Esta mudança no conceito tem repercutido nos acordos de integração regional. Agora, á possível estabelecer acordos Norte-Sul como TLCAN sem precedente na América Latina.

A economia política latino-americana tem que encontrar a conexão entre o moderno e

34 Debçocke Brunelle, op. Cit., p 295.

35 por regionalismo aberto entenda-se um processo crescente interdependência econômica regional, impulsionado tanto por acordos preferenciais de integração como por outras políticas de abertura e desregulamentação, com o objeto de aumentar a competitividade dos países da região e constituir possível mente um cimento para uma economia internacional mais aberta e transparente.

o tradicional, entre a revolução e o conservadorismo, entre reformas e tradição. Ela nos explicará como a criação de um mercado de cada nação será a base de um pleno mercado regional. Ela nos mostrará também como um amplo mercado regional de bens de consumo tradicionais será a base da incorporação da eletrônica à produção e da robotização, como sua forma mais sofisticada. Ela nos permitirá também compreender a relação entre essa evolução, no sentido do papel organizador que cumpre os sistemas de informação.

È necessário, contudo, que a região tenha maior clareza de suas vantagens relativas dentro da economia mundial. Numa fase do desenvolvimento das forças produtivas caracterizadas pela expansão dos conhecimentos biogenéticos, pela compreensão dos limites das forças produtivas caracterizada pela expansão dos conhecimentos biogenéticos, pela compreensão dos limites das fontes de energia não renováveis e pela criação de novas matérias e novos tratamentos de antigos materiais de caráter biológico, torna-se extremamente importante valorizar duas grandes riquezas que possuem os países situados nos trópicos ou regiões subtropicais.

Uma América Latina integrada infundiria um enorme respeito no mundo contemporâneo e teria um poder de Negociação multidirecionado, primeiro em relação aos Estados Unidos, à Europa e ao Japão e o grupo dos Sete como conjunto, impondo uma participação, mais importante nos foros internacionais, como a ONU, o Banco Mundial, O FMI o GATT entre outros. Segundo, a relação do campo socialista, cuja crise facilita a ação

72

latino-americana, com cujos países poderá abrir um processo de colaboração muito mais intenso que os primeiros passos de intercâmbio iniciados na década de 1970. Países como Brasil, México, Colômbia e Venezuela poderiam absorver avanços científicos e de alta tecnologia da ex URSS, a terceira passar a desempenhar um papel de maior peso nos foros do terceiro mundo, particularmente o Movimento dos Não alinhados, a UNTAD e outros. Isto permitiria forjar junto a China, a Índia, os países petroleiros do Golfo Pérsico e outros potências do Terceiro mundo uma política comum de afirmação do sul na redefinição das estratégicas de desenvolvimento mundial..

A integração da América Latina depende de um aumento da sua competitividade internacional, que a permita liberar-se do relacionamento unilateral com os Estados Unidos e amplie suas áreas de decisão autônoma e sua capacidade de implementar políticas de desenvolvimento para integrar sua população ao sistema produtivo moderno.

Dessa forma, estamos diante de uma reordenação internacional que dependerá das soluções internas que cada um desses países dêem ao seu modelo de desenvolvimento e à sua

capacidade de articular-se com seus vizinhos e de gerar processo de integração regionais que possam ser novos pólos de crescimento e poder na economia mundial. A integração Latino-americana resulta da dificuldade política de estabelecê-la.

O custo de uma política latino-americana aberta e consistente tem sido o rompimento com o pan-americanismo e portanto um choque com hegemonia norte americana sobre a região. O medo de um enfrentamento, mesmo indesejado, com a potência norte-americana, tem razões concretas, quase todos os países têm nos EUA seu principal cliente comercial, investidor, credor, patrono, militar, et, qualquer ameaça de retaliação provoca o medo nas classes dominantes de todo o continente e ao mesmo tempo EUA são considerados o polo de irradiador da modernidade em todos os campos, particularmente o avanço científico – tecnológico esperando uma transferência.

A integração latino-americana depende não só da unidade de ação política e diplomática dos Estados Regionais, mas sobretudo de sua capacidade de gerar instâncias autônomas de decisão, instituições e estruturas sociais e política capazes de garantir a soberania de cada país, ela depende da definição do papel norte-americano como uma potência amiga ou inimiga; e a relação econômica com a Europa e Japão como umas contrapotências oferecendo fortes capitais na América latina.

5.2 ALADI

A associação Latino-americana de integração, ALADI, é um organismo intergovernamental que, continuando com o processo iniciado pela associação Latino-americana de livre Comércio, ALALC, no ano 1960, promove a expansão da integração da região, a fim de assegurar o desenvolvimento econômico e social, e tem como objetivo o estabelecimento de um mercado comum.

O tratado de Montevideu de 1980 foi o marco jurídico global constitutivo e regulador de ALADI, subscrito no 12 de agosto de 1980 estabelecendo os seguintes princípios gerais: pluralismo em matéria política e econômica, convergência progressiva, flexibilidade, tratamentos diferenciados em base ao nível de desenvolvimento dos países membros, e multiplicidade na formas de concessão de instrumentos comerciais.

O tratado entrou em vigor no 1960 prévia a eliminação de barreiras alfandegárias e não alfandegárias em um prazo de 12 anos. Cada país participante comprometia-se em apresentar uma lista nacional de mercadorias o qual seria objeto de eliminação ou redução

das taxas, mas os produtos considerados como sensíveis poderiam ser deixados à parte das Listas nacionais. Outrossim, estabeleceram-se cláusulas de salvaguardas, à integração de medida em favor de países de menor desenvolvimento econômico e tais quais como Bolívia, Equador, Paraguai a fim de apoiarem a instalação ou expansão de determinadas atividades produtivas.

A ALADI está composta por três órgãos públicos políticos: o Conselho de Ministros de Relações Exteriores, A Conferência de Avaliação e Convergência, e o comitê de Representantes e um órgão técnico, A Secretaria Geral. Seus doze países membros são Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela, representando em conjunto 20 milhões de Quilômetros quadrados e mais de 430 milhões de habitantes.

Esta associação propicia a criação de uma área de preferência econômica na região, com o objetivo final de lograr um mercado comum latino-americano, e contempla três mecanismos: Uma preferência alfandegária regional que é aplicada a produtos originários dos membros frente aos alfandegárias vigentes para terceiros países, acordos de Alcance Regional e Acordos de Alcance Parcial, com a participação de dois ou mais países da área³⁶.

74

Tanto os Acordos Regionais como os acordos alcance Parcial abarcam matérias tão diversas como degradação alfandegária e promoção do comércio, complementação econômica, intercâmbio agropecuário, cooperação financeira, tributário, alfandegária e sanitária, preservação do meio ambiente, cooperação científicas e tecnológicas, promoção de turismo, normas técnicas, e outros campos.

Os países qualificados de menor desenvolvimento Econômico Relativo da região Bolívia, Equador, Paraguai, gozam de um sistema preferencial. Este consiste em nominal abertura de mercado que os países oferecem a favor PMDER, programas espaciais de cooperação, e medidas compensatórias a favor dos países mediterrâneos. A ALADI abre ademais seu campo de ação até o resto de América mediante vínculos multilaterais ou acordos parciais com outros países e áreas de integração do continente. Assim mesmo contempla a cooperação oriental com outros movimentos de integração do mundo e ações parciais com terceiros países em vias de desenvolvimento ou perspectivas áreas de integração.

³⁶ www.Direcom.cl/html/acuerdos_internacionales/aladi_01.php

QUADRO 3 – Magnitudes da par em função das categorias dos países

Em porcentagem

PAÍS RECEPTOR	Países de Menor Desenvolvimento Econômico Relativo Mediterrâneos (Bolívia e Paraguai)	Países de Menor Desenvolvimento Econômico Relativo (Equador)	Países de Desenvolvimento Intermediário (Chile, Colômbia, Cuba, Peru, Uruguai e Venezuela)	Restantes Países Membros (Argentina, Brasil e México)
PAÍS OTORGANTE				
Países de Menor Desenvolvimento Econôm. Relativo (Bolívia, Equador e Paraguai)	24	20	12	08
Países de Desenvolvimento Intermediário (Chile, Colômbia, Cuba, Peru, Uruguai e Venezuela)	34	28	20	12
Restantes Países Membros (Argentina, Brasil e México)	48	40	28	20

Fonte: “Informe de la evolución del Acuerdo Regional relativo a la PAR y el comercio generado a través de este mecanismo”; ALADI/SEC/dt 425, 7 de diciembre de 2000, página 3

Elaboración: Secretaría General de la ALADI

A ALADI deve sua estrutura jurídica a importantes Acordos subregionais, plurilaterais e bilaterais de Integração que existem no continente (Comunidade Andina, Grupo dos Três, Mercosul). Em consequência corresponde-lhe à associação como marco institucional e normativo da integração regional, desenvolver ações tendentes apoiar e fomentar as alianças com a finalidade de fazê-la confluir progressivamente na criação de um espaço econômico comum.

A iniciativa de Integração Latina teve pouco entusiasmo de organismos como FMI e próprio Estados Unidos, Washington colocou severas condições para apoiar a iniciativa, mais a qualquer apoio regional que não previra o financiamento de comércio com moeda conversível. Por sua parte, o FMI manifestou seu rejeição a que qualificava “tentativas autárquicos de América latina” e a possibilidade de criação de uma união Latino-americana de pagamento, a cujo estudo aborda-se na Cepal com o apoio do centro de estudos Monetário latino-americano.

No entanto, os logros foram mínimos durante todo o programa de liberalização das

zonas só 10% dos 9200 itens com imposto aduaneiro foi objeto de negociação. A porcentagem dos intercâmbios não responderam aos interesses esperados pelos 11 países nem pelo lado das exportações ou importações. As quais não foram satisfatórias. O Total das exportações foram as seguintes: nos anos 60 de 6,7% em 70 para 10,1% e 80 para 14 % .

Em economias tradicionalmente isoladas do mundo, e marcadas pela corrupção e intervenção estatal, os projetos integradores não poderiam prosperar, os setores em desvantagem pela liberalização lograram organizar-se em grupos de interesse, adotando regulamentos derogatórios ou fazer fracassar os acordos de liberalização.

Os resultados da ALADI não foram muito melhor que os da ALALC. As exportações intrazonais como porcentagem do total da zona elevaram-se só de 13,1em 1981 para 13,3 em 1991, por sua parte as importações do total da zona 13,3 % em 1981 ao 15,5 % em 1991. De fato o modelo de integração perdeu sentido ao abandonar a substituição das exportações como estratégia de desenvolvimento para o mercado externo da zona, além da crises da dívida externa dos 80.

5.3 Comunidade Andina (CAN)

A comunidade Andina (CAN), é uma organização subregional com personalidade jurídica Internacional de integração econômica e social constituído por cinco países Bolívia, Colômbia, Equador, Peru, Venezuela e um sistema de instituições regional denominado

76

Sistema Andino de Integração (SAI)³⁷. Seu antecedentes remonta-se à 26 de maio de 1969, data na qual se subscreveu o Acordo de Cartagena, tratado constitutivo do processo integracionista, o qual foi atualizado e ampliado sucessivamente até culminar com o estabelecimento da Comunidade Andina em junho de 1997.³⁸ O objetivo original do Acordo de Cartagena (Pacto Andino), quando foi celebrado, em 1969, era promover uma integração sub-regional mais rápida do que a que estava em curso no continente sul-americano.

A população da Comunidade Andina ascende a uns 117. 248 milhões de habitantes e o produto Bruto Interno supera os 286 milhões de dólares em 2001. As exportações andinas ao mundo totalizaram mais de 38 .000 milhões de dólares e as intracomunitárias se totalizaram em mais de 5.600 milhões de dólares mantendo-se taxas ininterruptas de crescimento. Os cinco estados membros têm uma superfície aproximadamente de 4.710.000

37 O sistema Andino de Integração é o conjunto de órgão, e instituições que trabalham estreitamente vinculados entre si e cujas ações están encaminhadas a lograr os mesmos objetivos: profundizar a integragração subregional andina, promover seu a projeção externa e robustecer assoçes relacionadas com o progresso.

38 Maia, Jayme. Economia Internacional e Comércio Exterior. Pag330

Quilômetros quadrados, que se estende desde as costas do Caribe até as do Pacífico, em uma região articulada pelas cordilheiras dos Andes, ricas em recursos energético, minerais, ictiólogos, agrícolas e florestais.³⁹

Os países Andinos têm em comum importantes recursos naturais inexplorados. É o caos do potencial em termos de biodiversidade (25% da diversidade biológica mundial⁴⁰) nomeadamente no que se refere á bacia do Amazonas (30% da superfície total destes países), aos recursos hídricos (40% da água doce do subcontinente) e aos recursos oceânicos. Os recursos do subsolo são também extremadamente importantes: 55 % dos recursos petrolíferos, de gás e carvão da América Latina, 10% dos recursos mundiais de cobre⁴¹.

A agenda política regional está sobrecarregada: posições comuns, políticas externa comum, plano regional de luta contra a droga, “ Zona Andina de Paz”, participação acrescida da sociedade civil no processo de integração andino, mercado comum em 2005, negociações comerciais CAN- Mercosul, que deverão terminar em 2002 e negociações Alca, aplicação de uma agenda social e de uma política de desenvolvimento sustentável.

Nesta apresentação regional não podem deixar de ser referidas as diferenças importantes existentes entre os cinco países da CAN. Os cinco países andinos são classificados “ rendimentos médio” do banco Mundial e têm um índice de desenvolvimento também “ médio”. O PIB *per capita* regional é de 2400 USD, mas a variação entre os PIB

77

nacionais dos diferentes países andinos ia de 1000 a 3500 USD *per capita*, em 1999⁴². Os perfis comerciais dos vários países andinos são também ligeiramente diferentes. As exportações da Venezuela concentram-se no petróleo e no outros recursos mineiros. A indústria é responsável por 2/3 do PIB do país, e a economia Venezuela está muito exposta flutuações de preços mundiais de petróleo. Os serviços representam 55 % do PIB colombiano, mas a Colômbia exporta carvão, minerais, café e flores cortadas. É um país industrializado, que transforma produtos agrícolas e minerais, satisfazendo também uma forte procura interna de bens de valor acrescentado. O Peru exporta principalmente produtos primários e é único país que importa petróleo. A indústria e os serviços são responsáveis por cerca 40% do seu PIB. As economias do Equador e da Bolívia são menos diversificadas. A Bolívia exporta principalmente minerais, e as suas exportações de gás natural estão a aumentar. Finalmente o Equador exporta produtos primários, tais como bananas, petróleo e

39 www.comunidadandina.org.br. Comércio Internacional

40 Citado em documento da CAN, nomeadamente a Declaração Presidencial de Cartagena, de 1999.

41 Idem

42 Efetivamente, a Venezuela destaca-se em termos de PIB per capita e a Bolívia, um dos países mais pobres da América Latina, seguido de perto Equador, foi o primeiro país a beneficiar da iniciativa de redução da

camarão. Registra-se diferenças semelhantes no que se refere á importância relativa das trocas comerciais com a Europa ou a atração do investimento estrangeiro.⁴³

Também a própria **ideologia de integração aberta** característica da América Latina. De acordo com este conceito, a integração entre certos países não obsta a negociação do bloco assim criado com outros países ou organismos terceiros, para poder dar resposta á liberalização comercial em geral. No caso da CAN e dos países membros, existe uma rede de cerca de trinta acordos comerciais e preferências e/ ou negociação, em vigor ou em curso de negociação. Há quem interprete esta integração andina “aberta” como um possível alargamento do CAN á escala latino-americana que era o objetivo da ALALC. Porém, o fato de o Peru se voltar preferencialmente para Ásia (APEC), a Bolívia e a Venezuela para o Mercosul e a Colômbia e a Venezuela para o México (G3) é sistemático de outras divergências entre os países andinos que se incluem nas forças centrífugas que põem em causa a sustentabilidade da seu integração.

Esta concepção de uma integração aberta⁴⁴ deve ser integrada na análise dos pontos fortes e dos pontos fracos a ter em conta na avaliação da sustentabilidade do processo de integração. As interrogações no que se refere a essa sustentabilidade fornecerão indicações sobre a resposta a dar aos principais desafios de médio prazo que se colocam á CAN.

78

A pesar das afinidades existentes entre os povos, estes não parecem identificar-se com o conceito da Comunidade Andina . A última reforma do processo regional, em 1995, não permitiu aumentar visibilidade do CAN. AS populações, que se sentem sem dúvidas andinas, têm pouca consciência dos progressos do processo, apesar das necessárias ratificações dos Tratados pelos Parlamentos Nacionais⁴⁵. A convicção dos países relativamente ao SAI parece ter também insuficiente. As instituições andinas continuam a estar dependentes de contribuições voluntárias e as suas competências são limitadas ou ignoradas. A transferência de competências nacionais para o nível supranacional tem deparado com reticências. As instituições existem, bem como uma regulamentação muito desenvolvida, mas a sua utilidade e eficácia são relativas.

Esta defasagem é provavelmente consequência das dificuldades e prioridades internas dos diferentes países. Apesar de terem conhecido menos ditaduras do que outros países

dívida dos países pobres muito endividados (PPTe/HIPC) do Banco mundial.

43 Estratégia regional para Comunidade Andina.2002-2006. Pag.7

44 ibidem.pag.11

45 Efetivamente, no que se refere ao conhecimento do processo de integração regional por parte da população, refira-se que esta continua a conhecê-lo pelo nome de “acordo de Cartagena” ou “Pacto Andino”.

vizinhos ou até a tradição democrática ser mais forte em alguns países andinos, as iniciativas nacionais legítimas tomadas em nome da soberania de cada um dos países (polarização no Equador, possível controle das importações na Venezuela) não refletem uma visão comunitária, a pesar dos objetivos declarados da harmonização macroeconômica. A situação preocupante da Colômbia assusta os países vizinhos, que temem o alastramento desses problemas para seus territórios. No entanto, o consenso andino poderá ainda concretizar-se positivamente, caso o seu objetivo de concepção de uma política de segurança comum que permita criar na região andina uma zona de paz seja realizado.

No plano econômico e social, existem também fragilidade múltiplas. Os países andinos estão pouco dependentes da liquidez externa, mas a quebra dos preços das matérias primas e as dependências em relação ao comércio com os Estados Unidos conferem um caráter precário às suas receitas comerciais. Em termos de percentagem do PIB, o serviço da dívida é superior às outras despesas sociais, representando entre 20% e 40% das exportações.

O emprego na economia paralela não é suficiente para reduzir uma taxa de desemprego que se mantém superior a 10%. De um modo geral, o problema da distribuição equitativa da riqueza ainda não foi resolvido satisfatoriamente. Não existem a nível nacional ou regional mecanismos adequados de repartição da riqueza: os 20% da população mais rica de cada um dos países andinos beneficia de 50% a 60% do rendimento nacional. Assim, a instabilidade social crescente está na origem do descontentamento popular. Foi o caso das revoltas das populações indígenas do Equador e da Bolívia, que são das mais marginalizadas

79

dos países andinos. A população urbana tem rendimentos baixos e condições de habitação deficientes, as rurais tem rendimentos baixos e condições de habitação deficientes, as populações rurais são dependentes dos rendimentos baixos e condições de habitação deficientes, e finalmente as populações rurais são dependentes dos rendimentos da agricultura. As inundações, os tremores de terra e outros fenômenos como o “El Niño” têm consequências graves para população. Finalmente apesar dos esforços de luta contra a produção, o tráfico e o consumo de entorpecentes desenvolvidos por estes países, a droga é uma realidade que continua a estar muito presente na região, colocando obstáculos ao desenvolvimento sustentável destes países, mirando a sua economia legal e sua estabilidade geral.⁴⁶

Assim, em termos econômicos e comerciais, a integração andina fez progressos constantes, se bem que sejam ainda necessários grandes esforços para concretizar a união aduaneira e o mercado comum. Os países estão a tentar harmonizar as suas políticas, para facilitar a circulação de mercadorias, dos serviços e das pessoas, e estabeleceram objetivos

46 Ibidem, pag.13

macroeconômicos de longo prazo que os obrigam a coordenar a sua política neste domínio.

Conscientes dos obstáculos físicos à sua integração, criaram iniciativas andinas de desenvolvimento transfronteiriço, participam na iniciativa sul-americana neste domínio. Da mesma maneira, numerosas posições comuns dos Presidentes e Ministros andinos sobre diferentes questões demonstram que certos mecanismos de concentração funcionam bem. Face ao problema da droga, os países assinaram um acordo sobre um “Plano de Ação Regional”, pois têm consciência de que, a questão, não sendo embora de caráter uniforme, tem conseqüências nefastas para todos eles. Estes progressos são outros tantos elementos favoráveis à integração.⁴⁷

Um passo importante no aperfeiçoamento da integração andina tem sido a aprovação de normas comunitárias sobre propriedade intelectual, inversões, procedimentos aduaneiros, medidas sanitárias, fitosanitárias e zoonosológicas, procedimentos técnicos, origem e concorrência, algumas das quais estão no processo de atualização. Com vistas ao aperfeiçoamento do mercado ampliado, aprovou-se em abril de 1997 o Marco Geral de Princípios e Normas para a liberalização do Comércio de Serviços na Comunidade Andina, que permitirá a livre circulação dos mesmos a más tardar em 2005, começando pelos Serviços financeiros e telecomunicações⁴⁸.

80

Finalmente, a vontade política dos países andinos de avançar na via da construção andina é um dos principais fatores de sustentabilidade do progresso da integração. Todos esse países tem de fazer face às suas prioridades internas, mas a consciência de que é necessária uma aliança para poderem participar na globalização constitui um elemento de pressão externa favorável à sustentabilidade do processo.

Os desafios que se colocam a esta região são assim de dois tipos: é necessário reforçar a integração andina: participação de todos agentes sociais, adoção de uma pauta externa comum e construção do mercado comum, promoção da projeção internacional da CAN como bloco de nações. Em seguida, será necessário abordar a questão das causas dos conflitos existentes ou potências, para criar uma zona de paz. A abordagem á escala regional de numerosas problemáticas transversais, transfronteiriças e comuns aos cinco países proporcionará certamente valor acrescentado. (droga, catástrofes naturais, refugiados. Etc.) . A sustentabilidade do progresso de integração, iniciado há mais de trinta ano, tem contribuído para progressos realizados. No entanto, a concretização da agenda presidencial regional

47 Em Junho de 2001, a CAN tinha aprovado 498 Decisões e 370 Decretos. Ver “Cominidade Andina: desarrollo y perspectivas”, SGCAN (Junho de 2001), Internet.

48 www.comunidadandina.org.br

confirmará ou não essa evolução.

- **Comercio Exterior da Comunidade Andina e seus principais mercados**

O intercâmbio comercial da Comunidade Andina com o mundo quase duplicou-se em nos últimos dez anos, ao aumentar de 52 mil milhões de dólares em 1991 e em 97 milhões de dólares em 2000. A taxa média anual de crescimento - entre 1991 e 2000 - foi 7%.

- **Exportações da Comunidade Andina ao Mundo**

As exportações da Comunidade Andina ao mundo vem aumentando em nos dez últimos anos a uma taxa por média anual de 8%, ao passar de 29 mil milhões de dólares, em 1991, a 57 mil milhões em 2000. Os Estados Unidos são o principal destino das exportações andinas com um valor de 26,8 mil milhões de dólares no ano 2000, o qual representa 47% do total das vendas da CAN ao mundo.

Nos últimos dez anos as exportações a dito mercado vêm aumentando uma taxa média anual de 10%.

QUADRO 4 – Exportações aos principais mercados da Comunidade Andina

COMUNIDADE ANDINA					
EXPORTAÇÕES AOS PRINCIPAIS MERCADOS					
Mercados Coparticipantes	1991		2000		Taxa Anual
	Valor	Estrutura	Valor	Estrutura	2000/1991
Exportação FOB					
TOTAL MUNDO	29412	100%	57.423	100%	7,7%
Mercados selecionados	22669	77,1%	42252	78,8%	8,0%
Estados Unidos	11594	39,4%	26808	46,7%	9,8%
União Européia – 15	5360	18,2	5605	9,8%	0,5%
Comunidade Andina	1797	6,1%	5167	9,0%	12,5%
MERCOSUL	984	3,3%	2299	4,0%	9,9%
Dominicana	216	0,7%	979	1,7%	18,3%
Japão	973	3,3%	904	1,6%	- 0,8%
Chile	526	1,8%	851	1,5%	5,5%

Canadá	432	1,5%	743	1,3%	6,2%
México	269	0,9%	712	1,2%	11,4%
Triângulo Norte	277	0,9%	621	1,1%	9,4%
China	242	0,5%	563	1,0%	9,9%

El Salvador, Guatemala e Honduras.

O segundo mercado em importância da União Europeia com um valor de 5,6 mil milhões no ano 2000, representando 10% das exportações da CAN no mundo. Observa-se uma diminuição em sua participação desde 1991 quando se registrou 18% das exportações no mundo. Nesses dez anos têm registrado uma taxa média anual de menos de 1%.

O terceiro mercado de exportações é a própria Comunidade Andina com algo mais de 5,2 milhões de dólares no ano 2000 que representam 9% das exportações totais do mundo.

O mercado intracomunitário é o mais dinâmico, pois em nos últimos dez anos registrou uma taxa por média anual de crescimento de quase 13% superior à dos principais mercados como Estados Unidos, União Europeia e Mercosul. Ademais é o principal mercado em termos de diversificação de produtos registrando exportações no total de 4.276 códigos alfandegários, 1 200 mais que os Estados Unidos e 1 800 mais que à União Europeia.

O Mercosul é o quarto mercado em importância para a Comunidade Andina com vendas no total 2,3 mil milhões de dólares que representam 4% do total de exportações da CAN no mundo em 2000. Tem crescido com uma taxa média anual de 10% desde 1991 até o ano 2000.

82

O principal produto de exportação da Comunidade Andina ao mundo é o petróleo cru com 25 mil milhões de dólares. Sendo que 63% destina-se aos Estados Unidos, 7% às Ilhas Virgens, 6% a Curaçao e 2% ao Peru. Seguindo-se dos derivados do Petróleo no valor de 8 milhões de dólares, destinados 48% aos Estados Unidos, 8% à Rep. Dominicana e 7% Brasil.

O terceiro produto em importância é o Café por um valor de 1,3 milhões de dólares. Os Estados Unidos adquire 35%, Alemanha a 22%, Japão a 12%, Canadá 5% e a Bélgica 4%. Em quarto lugar está o ouro por um valor de 1,3 milhões de dólares, destinando-se o 45% à Suíça, 39% ao Reino Unido, 12% aos Estados Unidos e 1% aos Emirados Árabes e Países Baixos.

O quinto produto em importância é a Banana com 1,2 milhões de dólares. Sendo que 26% de sua produção se destina a Estados Unidos, 16% a Bélgica, 11% à Itália e 10% à Alemanha e Rússia. Quanto ao sexto produto de exportação é a Hulha betuminosa com 929

milhões de dólares, destinados aos Estados Unidos, 21% ao Reino Unido e Alemanha 13% a cada um, e 7% à França e Itália cada um. A Farinha de pescado ocupa o sétimo posto com 892 milhões de dólares, destinando-se 37% à China, 7% por cento a cada um dos países Alemanha e Taiwan, 6% ao Japão e 4% à Filipinas.

- **Importações da Comunidade Andina do mundo**

As importações da Comunidade Andina para mundo têm aumentado nos últimos dez anos com uma taxa por média anual de 6%, passando de 23 mil milhões em 1991 a 40 milhões em 2000. Ao igual que nas exportações, o principal mercado provedor é os Estados Unidos com 12,7 mil milhões de dólares, menos da metade das exportações andinas a dito mercado, representando 32% das importações andinas do mundo no ano 2000. As importações do dito mercado têm aumentado nos últimos dez anos com uma taxa por média anual de 4%. O segundo mercado provedor da Comunidade Andina é União Européia com 6,5 milhões de dólares, o que representa 16% das importações andinas no mundo. As importações do dito mercado vêm crescendo entre 1991 e 2000 com uma taxa média anual de 3%. Vale destacar, que a Comunidade Andina é o terceiro mercado provedor com 5,5 mil milhões de dólares, representando 14% das importações andinas no mundo em 2000.

Considerado atualmente como um dos mercados mais importantes, com uma taxa de crescimento por média anual nos últimos dez anos de 13%. O quarto mercado provedor é o Mercosul com 3,3 milhões de dólares e uma participação de 8% nas importações andinas do mundo no ano 2000. Cresceu entre 1991 e 2000 com uma taxa por média anual de 6%.

83

Os outros mercados analisados são os mesmos das exportações, destacando-se no ano 2000 as importações provenientes de Japão (1,8 milhões de dólares), México (1,8 milhões), Chile (1,3 milhões), Canadá e China (milhões cada um), ficando finalmente Triângulo Norte e República Dominicana com 45 e 8 milhões de dólares, respectivamente.

O Principal produto de importação da Comunidade Andina é o petróleo cru com 779 milhões de dólares, sendo seus principais provedores Equador com 33%, Venezuela com 27%, Nigéria com 17%, Colômbia com 15% e Curaçao com 4%. O segundo produto de importação são os aparatos emissores com receptores incorporados por 772 milhões de dólares. Seus principais provedores são os Estados Unidos com 49%, Brasil com 16%, Coreia 10%, México com 5% e Suécia com 4%.

Em terceiro lugar estão os veículos para transporte de pessoas, de 1500 a 3000 CC, por 582 milhões de dólares, provenientes principalmente do Japão com 41%, dos Estados Unidos

12%, do Equador 10%, do Brasil 9% e da Coréia 5%. Na ordem de importância, continuam as importações de medicamentos para uso humano com 549 milhões de dólares, provenientes do México com 17%, Colômbia 14%, Estados Unidos 10%, Suíça 8% e Alemanha com 6%.

Em quinto lugar se encontra a gasolina por 485 milhões de dólares, importando 51% da Venezuela, 14% do Chile, 11% da Argentina, 5% do Panamá e 4% dos Estados Unidos.

QUADRO 5 – Importações aos principais mercados da Comunidade Andina

COMUNIDADE ANDINA					
IMPORTAÇÕES AOS PRINCIPAIS MERCADOS					
Mercados Coparticipantes	1991		2000		Taxa Anual
	Valor	Estrutura	Valor	Estrutura	2000/1991
IMPORTAÇÃO	22880	100%	39.626	100%	6,3%
Mercados selecionados	20660	90,3%	34.622	87,4%	5,9%
Estados Unidos	8945	39,1%	12.686	32,0%	4,0%
União Européia – 15	4910	21,5%	6500	16,4%	3,2%
Comunidade Andina	1769	7,7%	5466	13,8%	13,2%
MERCOSUL	92013	8,8%	3291	8,3%	5,6%
República Dominicana	3	0,0%	8	0,0%	10,1%
Japão	1583	6,9%	1756	4,4%	1,2%
Chile	343	1,5%	1263	3,2%	15,6%
Canadá	573	2,5%	1019	2,6%	6,6%
México	449	2,0%	1612	4,1%	15,3%
Triângulo Norte	29	0,1%	45	0,1%	5,1%
China	42	0,2%	976	2,5%	41,7%

El Salvador, Guatemala e Honduras.

5.4 MERCOSUL

O MERCOSUL, criado com o fim de formar uma zona de livre comércio, proporcionando um espaço econômico comum, com a abertura seletiva dos respectivos mercados e o estímulo à complementação econômica de setores específicos dos países envolvidos.

Ao contrário de tentativas anteriores como a da ALADI (Associação Latino-Americana de Integração) criada em 1980 integrada por Argentina, Brasil, Colômbia, Chile, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela o Mercosul resultou em um aumento substancial do comércio entre os países. A ALADI que por sua vez sucedera a ALALC (Associação Latino-Americana de Livre Comércio) que também poucos resultados práticos apresentara.

O Mercosul nasceu oficialmente através do Tratado de Assunção que foi assinado em 26 de março de 1991 e que havia sido precedido por vários acordos bilaterais entre Brasil e Argentina nos cinco anos anteriores que configuraram a existência futura de um mercado comum entre esses dois países.

O MERCOSUL, formado inicialmente pela integração comercial entre Brasil e Argentina, visando a formação definitiva de um mercado comum entre os dois países, com adesão logo a seguir do Uruguai e Paraguai e sua efetiva constituição em 17 de setembro de 1994 pelo Protocolo de Ouro Preto.

Posteriormente Chile e Bolívia também aderiram ao MERCOSUL, cuja parceria foi formalizada em 25 de junho de 1996, e significa que as tarefas de comércio entre os países ficam cercadas e pessoas, bens e serviços, cruzarão as fronteiras sem qualquer impedimento.

A evolução dos acontecimentos demonstra maturidade da idéia de integração da América Latina, sinalizando com a perspectiva de se conduzir a união econômica definitiva de todo o continente, iniciando-se por países próximos geográfica e historicamente para expandir-se com a adesão de outros, na medida em que forem se consolidando os avanços programados.

A cultura, tem sido um dos obstáculos mais difíceis de superar no MERCOSUL. Como latino-americanos temos a mesma origem: o índio, primeiro habitante do continente, o negro africano e o branco europeu. Por exemplo, apesar dessa semelhança, com o passar do tempo, a cultura de cada país vai tomando rumos distintos, acentuando diferenças no que se refere às crenças, às artes, organização social e política. Especialmente porque a cultura dos países que compõem o MERCOSUL é muito rica e diversificada podendo-se mencionar o

85

tango e samacueca na Argentina; os vinhos e os festivais de danças típicas de Osorno no Chile, o carnaval, o acarajé, o maracatu e tantas outras características brasileiras.

Enfim, as dificuldades no processo de integração cultural consistem justamente no fato de que ninguém quer deixar sua cultura de lado, que é muito forte, para adotar a de um outro país que por sua vez é fundamental para estabelecer relações de igualdade com os países desenvolvidos.

Isso não quer dizer, que não vá acontecer, apenas que vem ocorrendo de maneira muito lenta, embora as comidas típicas e o vinho chilenos já sejam muito apreciados por brasileiros e uruguaios, assim como o tango e o samba já são bem aceitos em toda América do Sul. Contudo para que o MERCOSUL possa alcançar seus objetivos, é fundamental que ocorra definitivamente essa integração cultural.

Pois alcançar no Mercosul ou eventualmente na América do Sul um nível de

integração como o da Comunidade Européia do início dos anos noventa pode ser considerado como um máximo absoluto. Um limite mais plausível é alcançar a integração normal entre as varias regiões geográficas que compreendem os países envolvidos.

De acordo com a opinião de Mourão,

O MERCOSUL, do ponto de vista comercial, além de outros passos integracionistas, aumentou substantivamente o fluxo de mercadorias transacionadas entre os seus parceiros” – mas, alerta para o fato de que – “ a integração, indispensável do ponto de vista do aumento das vantagens competitivas não pode ser encarada com o uma fórmula mágica.

O processo de integração no Cone Sul, ao eliminar, aparentemente de maneira definitiva qualquer possibilidade de conflito militar ou de competição estratégica entre o Brasil e a Argentina e ao suprimir a maior parte das barreiras nacionais à livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos da região, já realizou obra notável e com isso poder-se-ia dizer que o MERCOSUL cumpriu basicamente sua missão histórica.

5.5 O BRASIL NO MERCOSUL

A conjuntura integracionista no Cone Sul, conheceu avanços notáveis nos terrenos da liberalização comercial, dos investimentos recíprocos e da interpenetração das duas maiores economias da região: o Brasil e a Argentina. O crescimento efetivo do intercâmbio intraregional foi várias vezes superior à taxa de aumento do comércio global em cada uma das

86

economias, gerando um fluxo de novas oportunidades produtivas e comerciais assim como de iniciativas concretas nos setores de serviços jamais visto no contexto latino-americano.

O Brasil descobriu, a partir da criação do MERCOSUL que tinha vizinhos do ponto de vista comercial, pois até então estava mais integrado ao que hoje se constitui o NAFTA (*North American Free Trade Agreement*). Sendo porém, condição indispensável para a concretização do MERCOSUL, a compreensão dos países centrais em estabelecer com os vizinhos uma livre e fluida relação comercial, possibilitando a integração dos países do Cone Sul americano ao comércio mundial, abandonando costumes como a política de substituição de importações e reserva de mercado, uma característica das décadas de 60 a 80.

O sucesso do MERCOSUL para o comércio externo brasileiro pode ser avaliado pelo crescimento do volume do comércio com os países da região (média de importações e

exportações), sendo também indicados os valores do comércio externo em dólares constantes, o que permite comprovar que o crescimento foi real.

Assim, eliminados os obstáculos externos e governamentais do MERCOSUL, empresas nacionais e internacionais se encarregaram, ainda que sem uma correta estrutura de transporte e comunicação, de tornar realidade este comércio represado, alegando que a inexistência de comércio com os vizinhos do cone sul nos anos 70 e 80 devia-se ao fato de que os países do grupo produziam basicamente os mesmos produtos. Na verdade, mais uma falácia entre outras responsável pelo isolamento em que viviam os países do MERCOSUL.

- **Comércio Externo Brasileiro e suas potencialidades.**

O comércio internacional brasileiro é bastante modesto quando comparado com o PIB, porém de acordo com a tabela abaixo, os valores do comércio do Brasil com seus parceiros do MERCOSUL, apresentam contínuo crescimento até o início da fase de crises financeiras, como por exemplo a redução ocorrida em 1998/9 e a retomada de fluxos próximos dos normais em 2000 e 2001.

Tabela 2 - Comércio do Brasil com países do Mercosul (US\$ bilhões, valores aproximados)

Ano	Exportações	importações	saldo
1990	1,32	2,31	-0,99
1991	2,30	2,26	+0,04
1992	4,09	2,28	+1,81
1993	5,38	3,37	+2,01
1994	5,92	4,58	+1,34
1995	6,15	6,84	-0,69
1996	7,30	8,30	-1,00
1997	9,04	9,51	-0,47
1998	8,87	9,42	-0,55
1999	6,77	6,71	+0,06
2000	7,73	7,79	-0,06
2001	6,36	7,01	-0,65

Fonte: Secex/MDIC

De forma geral, pode-se reconhecer que o Mercosul atuou, em seus primeiros onze anos, como uma espécie de mecanismo anti-cíclico no plano das conjunturas econômicas, servindo o Brasil, aliás, como provedor de saldos comerciais para seus parceiros. O bloco constituiu-se em fator eminentemente positivo para a consolidação de políticas orientadas para a estabilização macroeconômica, para a busca de competitividade interna e externa e para a introdução de medidas de ajuste fiscal e de regimes regulatórios responsáveis e avançados na região.

Os avanços, quer no plano da liberalização do acesso aos mercados recíprocos, quer no terreno da coordenação e harmonização de políticas têm sido mais lentos do que o desejado por seus planejadores originais ou pretendido por alguns entusiastas da integração, mas a cautela na implementação das medidas previstas e necessárias representa, talvez, uma garantia contra retrocessos eventuais.

A despeito das críticas quanto à morosidade e pouca eficácia do exercício de coordenação macroeconômica, foram dados em dezembro de 2000 os primeiros passos na direção de um espaço monetário integrado no Mercosul, com o anúncio de metas e mecanismos de convergência macroeconômica referentes à: i) variação da dívida fiscal líquida do setor público consolidado; ii) dívida líquida do setor público consolidado (deduzidas as reservas internacionais) sobre o PIB nominal; iii) inflação, com base nas estatísticas harmonizadas elaboradas pelo Grupo de Monitoramento Econômico.

88

Entretanto, sem dúvida, dentre todos os esforços de integração destaca-se de maneira especial o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), esforço integrador que busca constituir um mercado comum abrangendo a livre circulação de bens, serviços, capitais e mão-de-obra e que já estabeleceu uma União Aduaneira.

O acordo de associação do Chile ao MERCOSUL, assinado em junho de 1996, demonstrou o sucesso do novo processo integrador no Cone Sul e configurou um passo histórico no antigo esforço em direção à unidade regional.

Envidou um esforço concreto e sustentado nessa direção. A integração surgiu como um instrumento-chave para continuar e melhorar a industrialização via substituição de importações com fronteiras ampliadas. Sob a égide de barreiras protecionistas e de uma ativa participação do Estado, a integração resultava funcional, nas palavras de Gert Rosenthal, para "uma estratégia de industrialização 'para dentro', dadas as economias de escala que oferecia e

o maior regime de concorrência que engendrou, incluindo, desde logo, os benefícios derivados da atenuação dos efeitos monopólicos". Em outras palavras, a principal razão para se impulsionar a integração original foi a sensação de que se havia esgotado o processo de substituição de importações dentro de fronteiras nacionais limitadas e de que era necessário a industrialização desenvolvendo atividades mais intensivas em economias de escala.

Nesse contexto "revisionista", a integração tem ressurgido como prioridade na agenda latino-americana, como subproduto de uma convergência maior entre os países latino-americanos para políticas econômicas de ênfase nos mercados livres, da progressiva globalização dos assuntos econômicos e da recuperação dos regimes democráticos na região. Assim, as origens do MERCOSUL encontram-se justamente na recuperação democrática ocorrida na Argentina e no Brasil na década de 1980, bem como na mudança nas relações bilaterais no âmbito de um fluido cenário internacional.

Na América Latina o ressurgimento do processo integrador é particularmente dinâmico e abrangente. Assim o Grupo Andino, que compreende a Bolívia, o Equador, o Peru e a Venezuela, empreendeu diversas iniciativas de revitalização da integração entre seus membros sob um esquema mais flexível do que no passado.

O Mercado Comum Centro-americano também passou por um promissor processo de reativação, tanto que os mesmos países da América Central acordaram com o México o estabelecimento de uma zona de livre comércio.

Colômbia e Venezuela por sua vez, criaram entre si um regime de livre comércio e, juntamente com o México, estão conformando uma importante instância de integração econômica e cooperação política conhecida como "Grupo dos Três".

89

Em nível bilateral, o Chile firmou acordos de livre comércio com o México e a Venezuela e negociou importantes acordos de complementação econômica e integração física com a Argentina e a Bolívia. Em resumo, está sendo formada uma trama de acordos de livre comércio por pares ou grupos de países na América Latina a uma velocidade nunca vista anteriormente, especialmente que oferece em fortalecer os grupos que se formam.

5.6 O MERCOSUL E A POSSÍVEL PARCERIA ENTRE O BRASIL E COLÔMBIA

O Brasil, prioriza o fortalecimento do Mercosul. A partir dele, em tese, estaria em melhores condições de negociar outros acordos. O governo teme a intervenção da ALCA: insiste em que o fato em si não é o mais importante, mas a substância do acordo. Substância,

no caso, são basicamente três temas: subsídios (especialmente na agricultura), leis antidumping e regras de origem das mercadorias.

Há também o temor de que muitos setores da economia brasileira não estão preparados para concorrer com tarifas de importação zeradas. Além disso, o Brasil busca outras formas de integração, como uma eventual área de livre comércio entre MERCOSUL e União Européia, que possam existir simultaneamente para que não fique vulnerável à economia dos EUA. Para isso faz-se necessário uma participação efetiva dos países vizinhos, especialmente a Colômbia.

Os países vizinhos do Brasil na América do Sul e que constituem o principal mercado para suas manufaturas, a área geográfica mais importante para atuação das empresas de serviços, em especial de construção e a fonte de suprimentos importantes de produtos primários como o petróleo, o gás, a energia elétrica e o trigo, apresentam situações econômicas distintas e graves. Porém, de características comuns que decorrem de estruturas econômicas semelhantes e de tentativas de implementar políticas muito parecidas (e equivocadas).

No caso da Colômbia, uma característica comum em relação ao Brasil é a adoção de políticas econômicas neloliberais, como consequência de suas dívidas externas e da imposição de programas econômicos pelo FMI e pelo Banco Mundial, que vêm sendo executados em especial a partir de 1982 (após a crise mexicana), intensificando-se a partir de 1989. Esses programas foram em geral executados por “equipes econômicas” integradas por economistas que estudaram em universidades americanas e que assumiram atitudes tecnocráticas e pretensamente acima da política e dos interesses tradicionais.

90

Para a Colômbia são inúmeras as vantagens, pois além de redução ou inexistência de tarifas alfandegárias, serve de reforço ao grupo do Cone Sul, contra os países desenvolvidos, facilitando assim as relações comerciais com os países vizinhos.

É certo que nos processo de integração não há modelos e cada projeto é um conjunto próprio de circunstâncias políticas, históricas e mesmo geográficas. Como no entanto, na feliz expressão de Estêvão Chaves de Rezende Martins, “não nascemos em um mundo vazio de história, é imperiosos que lancemos os olhos para a experiência européia e dela saibamos haurir boa lição”

**Jorge Fontoura,
Professor da Universidade de Brasília**

92

VI - INFORMAÇÕES GERAIS DO PAÍS

6.1 Informações gerais da Colômbia

A Colômbia, que faz fronteira com o Brasil a leste, é um país que, nas últimas quatro décadas, vem passando por profundas reformas estruturais, especialmente no campo econômico. Assim, a Colômbia saiu de um estágio de economia primário-exportadora para, gradativamente, a partir dos anos 50, galgar posições compatíveis com outros países em desenvolvimento.

Colômbia tem uma situação geográfica estratégica⁴⁹ devido a seus portos sobre os Oceanos Atlântico e Pacífico. É o país que se encontra mais bem posicionado para ser o centro regional que atenda os mercados da Comunidade Andina, o Caribe, Mercosul, Centro

América, Nafta, Europa e a costa Pacífica. Situado ao noroeste da América de Sul, é a quarta em extensão no subcontinente depois de Brasil, Argentina e Peru. Sua área total de 2.070.000⁵⁰, tem 1.147,140 km de terra emergida e 930, 000 Km de área marítima. Colômbia possui fronteiras terrestres também com Venezuela, Peru, Equador, e Panamá. Suas costas são grandes portas aos oceanos⁵¹: a costa Atlântica, sobre o Mar Caribe com 1600Km e a costa pacífica sobre o oceano com 1300 Km.

Encontra-se dividido em cinco grandes regiões naturais: As planícies costeiras, a região do Pacífico ao ocidente do país, a região Andina o centro do país, a orinoquia donde localizam-se as savanas, e a Amazônia. Colômbia é um país de imensa beleza e grande diversidade geográfica e econômica. De características peculiares na topografia, tais como três cadeias de montanhas, duas linhas litorâneas, vastas planícies e selvas, dividindo o país.

O idioma oficial é o Espanhol. Tem a terceira maior população da região com 43,7 milhões de habitantes (2001) formada principalmente por mestiços de índios, negros e brancos. Sua taxa anual de crescimento é de 1,93 % e tem uma esperança de vida em média de 70 anos. Sendo que 75 % da população é urbana (32.775 milhões) e 25% é rural (10,925 milhões).

As principais cidades são Santafé de Bogotá (7 milhões de habitantes), Medellín (2,5 milhões), Cali (2,3 milhões) e Barranquilla (2.0 milhões); outras cidades de importância são Cartagena, Cúcuta e Bucaramanga. Sua principal atividade econômica é a agricultura, com destaque para o cultivo de café, do qual é o primeiro produtor mundial de Café suave, de

93

Platino, de Esmeraldas, produtor de ouro, possuindo as minas de carvão maiores do mundo chamadas “el Cerrejón e Jagua de Ibirico”, Segundo produtor mundial de Café, Terceiro de Banana, Quarto de flores e frutas, Quinto de carvão, Sétimo de produção de gás natural e Duodécimo produtor de petróleo.

O tráfico de drogas exerce grande influência em vários setores da sociedade, incluindo instituições do governo, grupos guerrilheiros de esquerda e paramilitares. É, também, um dos principais responsáveis pelo aumento da violência no país.

No fim do século XV, o litoral da Colômbia é habitado por índios Caraíbas e o seu planalto, por chibchas, agricultores e mineradores. Os tesouros desses índios são saqueados pelos espanhóis, que acreditavam que ali ficasse o lendário eldorado – um reino com ruas de ouro. Cartagena, fundada em 1533 por Pedro de Heredia, torna-se a maior base naval e

⁴⁹ Guía Económica y Legal para Inversionistas, Colombia país de oportunidad. KPMG

⁵⁰ Seu superfície é comparável á que resultaria de unir França, Espanha e Portugal.

⁵¹ Guía Económica y Legal para Inversionistas, op. Cit.

comercial do império espanhol na América.

Bogotá, fundada em 1538, transforma-se na capital do Vice-Reino de Santafé de Bogotá em 1740. Lá se inicia, em 1810, a rebelião contra o domínio espanhol. A vitoriosa campanha militar de Simón Bolívar o leva, em 1821, a ser presidente da recém-formada Grã-Colômbia (incluindo Colômbia, Panamá, Venezuela e Equador). Em 1830, Venezuela e Equador passam a ser independentes; em 1903 o Panamá se separa da Colômbia.

Por mais de um século o poder na Colômbia é dividido entre os partidos Liberal e Conservador, cuja rivalidade leva a uma sucessão de guerras civis. Os liberais impõem em 1860 a separação entre Igreja e Estado e confiscam terras do clero, cujos privilégios são em parte restabelecidos pelos conservadores em 1880. A Guerra dos Mil Dias (1899-1903) provoca a ruína da economia e causa 130 mil mortes.

A crise econômica provocada pela quebra da Bolsa de Nova York, em 1929, encerra o domínio dos conservadores. Entre 1930 e 1946, os liberais promovem uma reforma agrária e a economia se expande.

Os conservadores retornam ao governo em 1946. Em 1948, o assassinato do liberal Jorge Gaitán desencadeia uma onda de distúrbios civis iniciada em Bogotá – o Bogotazo –, que se espalha pelo país. Até 1962, durante o período conhecido como La Violencia, conflitos civis e golpes de Estado provocam a morte de mais de 200 mil pessoas. Na tentativa de restaurar a paz, liberais e conservadores formam a Frente Nacional, comprometendo-se a exercer o rodízio na Presidência e a repartir ministérios e cadeiras no Congresso.

Após a vitória apertada do conservador Misael Pastrana nas eleições presidenciais de 1970, os partidários do ex-ditador Rojas Pinilla acusam a Frente Nacional de fraude e formam o grupo guerrilheiro Movimento Revolucionário 19 de Abril (M-19).

94

A ele se juntam dissidentes das Forças Armadas Revolucionárias da Colômbia (Farc). Os atentados da guerrilha crescem paralelamente ao tráfico de drogas e aos esquadrões de extrema direita. O governo de Belisario Betancur, entre 1982 e 1986, inicia diálogo com a guerrilha. Em 1985, a invasão do Palácio da Justiça pelo M-19, reprimida pelo Exército, deixa mais de cem mortos.

A continuidade da violência leva o presidente liberal Virgilio Barco a reativar em 1987 um tratado de extradição com os EUA, para onde envia Carlos Lehder, um dos chefes do Cartel de Medellín. O cartel reage com uma ofensiva terrorista. A União Patriótica (UP), partido formado por ex-membros da Farc, torna-se a terceira força política do país nas eleições de 1986, mas perde cerca de mil integrantes, mortos pela extrema direita e por traficantes. O M-19 também depõe as armas e se transforma num partido político. Seu candidato à Presidência, Carlos Pizarro, e o da UP, Bernardo Jaramillo, são assassinados em

1990. O liberal César Gaviria elege-se presidente, prometendo abrir mão da extradição para os EUA em troca da rendição dos chefes do tráfico.

Em 1991 entregam-se à justiça os traficantes Fabio Ochoa Vázquez e Pablo Escobar, "chefão" de Medellín, que foge da prisão em 1993 e é assassinado pela polícia. O Cartel de Cali assume o controle do narcotráfico. Em 1995, o governo do liberal Ernesto Samper prende os irmãos Orejuela (Gilberto e Miguel), principais chefes do Cartel de Cali. A Procuradoria Geral ordena a prisão do tesoureiro de campanha de Samper, Santiago Medina, e do ex-chefe do seu comitê eleitoral, o ministro da Defesa, Fernando Botero Zea, que admitem ter recebido dinheiro dos traficantes para as despesas eleitorais.

Manifestações de estudantes e empresários pedem a renúncia do presidente e levam à reabertura, em 1996, do processo contra Samper – arquivado pelo Congresso em 1995 –, mas ele é absolvido por falta de provas. Em 1996 e 1997, os EUA negam à Colômbia o certificado anual de país aliado na luta contra as drogas (o que bloqueia a ajuda econômica norte-americana) e cassam o visto de entrada de Samper no país. Após a prisão dos chefes dos cartéis de Cali, Boyacá e Cauca, o Congresso aprova em 1997 a lei de extradição de colombianos acusados de crimes em outros países.

• **Estrutura Política Moderna**

A Colômbia constitui-se estado Soberano desde 20 de Julho de 1810, com uma longa tradição democrática representativa de governo central, todos os cidadãos estão investidos de direitos.

95

A constituição de 1991 define a Colômbia como uma república unitária, democrática, participativa e pluralista. O país tem uma estrutura descentralizada, onde todas entidades territoriais têm autonomia política e administrativa. Conta com 32 departamentos e 4 distritos de regime especial donde assentam-se as comunidades indígenas.

O estado colombiano está composto por três poderes, Executivo⁵², Legislativo⁵³ e Judicial⁵⁴ que atuam de maneira independente dentro de um marco de balances e controles

⁵² O poder executivo compõe-se pela Presidência, ministério, departamentos administrativos, prefeituras, superintendências, estabelecimento público e empresas industriais do estado, o presidente é o chefe do estado e do governo é eleito por sufrágio universal por 4 anos sem possibilidade de reeleição; o atual presidente é Andrés Pastrana até o 7 de agosto de 2002, e seu sucessor é Álvaro Uribe Vélez por o período de 2002 até 2006.

⁵³ O poder Legislativo está representado no Congresso da Republica, encarregado de reformar a constituição, fazer leis e exercer o controle político sobre o Governo e a administração. Tem dois câmaras, Senado e câmara de representantes, integrado por 102 e 165 membros.

⁵⁴ Compõe-se da Corte Constitucional, a Corte suprema de Justiça, o Conselho Superior de Judicatura, a Fiscalia

recíprocos. A sede do Governo Nacional é a capital Santafé de Bogotá com cerca de 6 milhões de habitantes. Ademais outras instâncias como a Procuradoria, a Fiscaliza geral e a Defensória do povo que cuidam pelo cumprimento da constituição e a defesas dos cidadãos.

6.1.1 Desempenho Econômico (Ver anexo 4 – Indicadores Socioeconômicos da Colômbia)

A economia Colombiana é uma das economias mais estáveis do mundo. Uma afirmação que se destaca quando se compara a outras economias de países industrializados, tendo como parâmetros o desempenho recente dos vizinhos latino-americanos e às conjunturas nacionais.

A Colômbia registrou crescimento econômico positivo ininterrupto desde 1932, fazendo 65 anos, isto é teve sua última contração econômica em 1931 como consequência da grande depressão mundial de 1929-1930. Sua variabilidade encontra-se limitado a crescer a um ritmo maior ou menor sem apresentar uma contradição real de sua economia. Na chamada década perdida da América Latina, a Colômbia teve crescimento positivo, num a média de 3,5% ano, entre 1981 e 1990. Durante a crise da dívida regional, a Colômbia foi o único país que reestruturou sua dívida. Não só cumprindo todos seus compromisso comerciais, como conseguiu melhorar o perfil geral de sua dívida ante a surpresa dos capitais.

96

Este desempenho fundamentou-se em um manejo macroeconômico sério e ortodoxo que reconheceu suas limitações no fim dos anos 80 e se complementou com a modernização da economia a princípios dos anos 90.

A reestruturação econômica, desenvolvida na Colômbia desde meados da década de 50, iniciou-se por um processo de substituição de importações, cujas bases de sustentação eram provenientes de uma política que combinava expansão monetária e fiscal e dinamismo empresarial. Ambos obedeceram a padrões de comportamento bem definidos:

- 1) a política fiscal estabelecida pelo Governo concedia elevados níveis de subsídio à produção;
- 2) as linhas de créditos para o fomento das atividades primárias e secundárias possibilitaram aumentar a oferta de bens e serviços nacionais;

geral da Nação, os tribunais e os juizes. Recentemente incorporam-se novas leis sobre direitos de acesso á justiça e a defesa, a lei de Segurança cidadão, lei anti-sequestro e extração, prevenção e sanção de tos terroristas, lei de cooperação judicial como outros países, e lei de indenização a vitimas de violação de direitos humanos.

3) as restrições impostas ao comércio exterior, através da elevação das alíquotas aduaneiras e o estabelecimento de quotas de importação, aliadas à desvalorização cambial, auxiliaram a implantação e posterior manutenção do processo de substituição de importações.

Essas diretrizes permitiram aos empresários colombianos a obtenção de elevadas margens de lucratividade em seus empreendimentos.

Os EUA criticam a lei por não ter efeito retroativo e não concedem o certificado à Colômbia em 1998, mas suspendem as sanções econômicas e reiniciam a ajuda militar. Guerrilha–Samper também enfrenta o aumento das atividades guerrilheiras e dos chamados grupos de autodefesa (paramilitares). A guerrilha e os criminosos comuns ganham, só em 1996, US\$ 500 milhões com seqüestros.

Beneficiários dos lucros do narcotráfico em troca de proteção aos produtores de coca, os grupos guerrilheiros Farc e Exército de Libertação Nacional (ELN) intensificam os confrontos com grupos paramilitares e com o Exército, e ocupam até abril de 1998, segundo o Departamento de Defesa dos EUA, 40% do território colombiano. As eleições legislativas de março de 1998, que dão maioria aos liberais, são precedidas por ataques da guerrilha que deixam dezenas de mortos. Além de milhares de camponeses expulsos de suas terras pelos conflitos, a violência política e a do narcotráfico causam mais de 6 mil mortes no país em 1997.

A pacificação do país é o principal tema da campanha para as eleições presidenciais de maio de 1998. O conservador Andrés Pastrana vence o liberal Horacio Serpa no segundo turno em junho (com 50,45% dos votos) e se reúne com a chefia da Farc, prometendo dar início às negociações com o grupo 90 dias após sua posse. A novidade nas eleições é que pela primeira vez uma candidata independente, Noemí Sanín, obtém 27% dos votos.

97

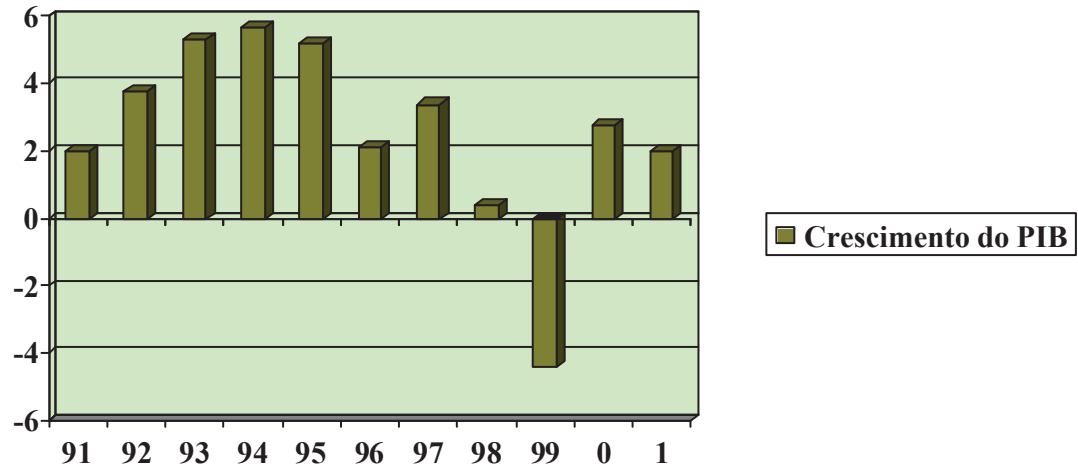
Em julho, representantes do ELN e de um comitê de paz colombiano iniciam conversações na Alemanha. A posse de Pastrana em agosto é precedida de nova ofensiva da Farc e do ELN, que deixa cerca de 300 mortos em uma semana.

Na Colômbia o índice de analfabetismo é baixo em relação ao Brasil, com apenas 8,7% da população analfabetos (dados de 1995), e onde predomina a religião católica com 95,2% de católicos e com apenas 4,8% de adeptos de outras religiões.

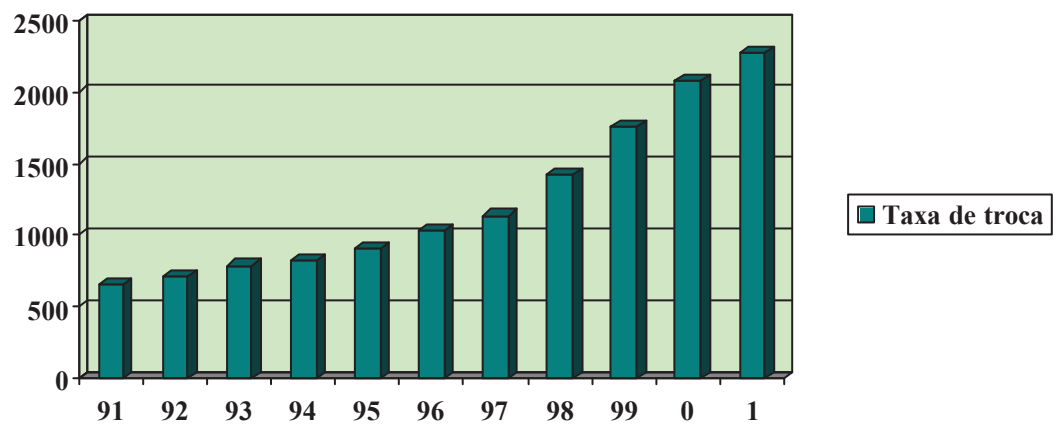
Quanto ao seu perfil econômico, vale destacar que o seu PIB per capita (US\$): 1910 (1995), com taxa de inflação (%): 25.6 (1994). Principais produtos de exportação (%): café, 23.7; produtos florestais e de mal, 14.8; produtos de petróleo, 14.7; têxteis e confecções, 9.5; carvão, 6.6; produtos químicos, 6.5; alimentos e tabaco, 5.1 (1996). Destino das exportações (%): EU, 34.9; Ale, 7.3; Per, 6.1; Ven, 5.5; Jap, 3.6; Ecu, 4,1 (1995) e Fontes das importações

(%): EU, 39.1; Ven, 9.8; Jap, 7.6; Ale, 5.8; (1995).

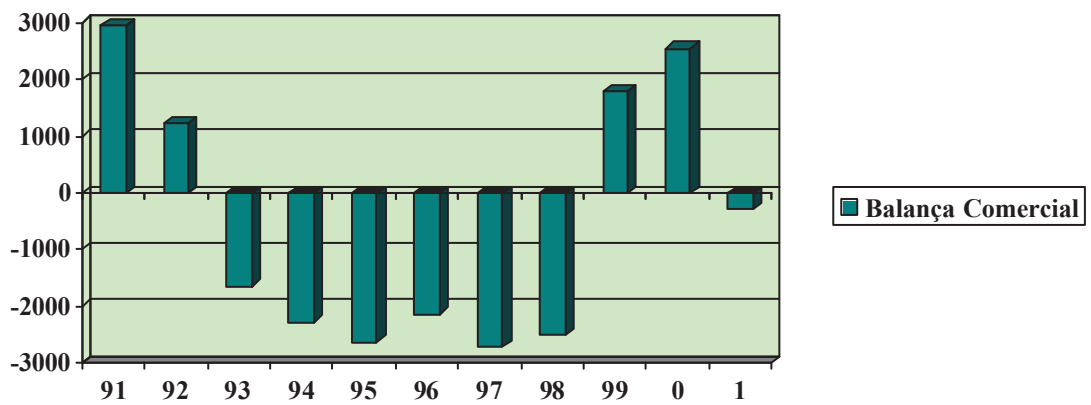
- **Gráfico 3 - Produto Interno Bruto de Colômbia**



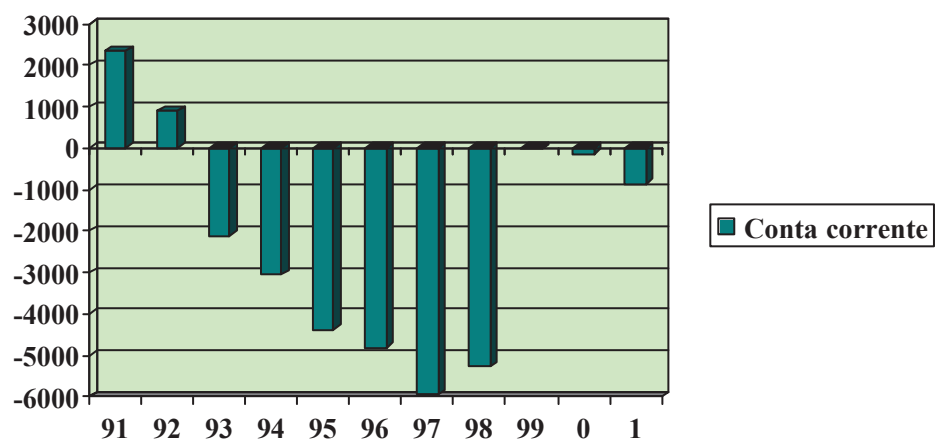
- **Gráfico 4 - Política Monetária**



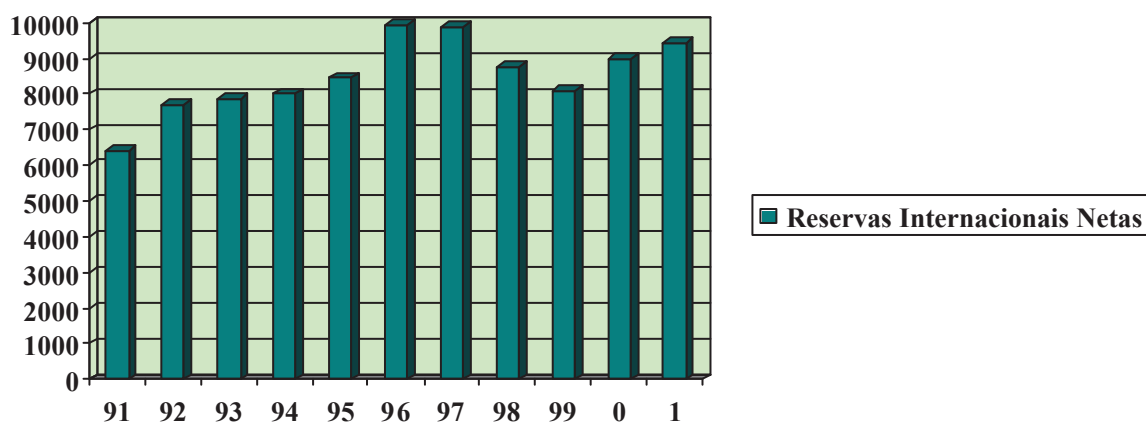
- Gráfico 5 - Balança Comercial



- Gráfico 6 - Balança da Conta Corrente



- **Gráfico 7 - Reservas Internacionais**



- **Modernização da Economia Colombiana**

O primeiro ponto a se destacar foi o Programa de abertura realizado em 1991:

Desde 1960, a Colômbia adotou um modelo de desenvolvimento de substituição de importações que teve bons resultados. Mediante altos impostos, restrição à inversão estrangeira, e rígidos controles cambiais. Protegeu o mercado nacional para que a indústria se desenvolvesse antes de concorrer regional e internacionalmente. Graças a um manejo macroeconômico estável e balanceado, a Colômbia nas décadas de 60 e 70 foi notável em termos de crescimento econômico. A finais dos anos 80, o modelo de substituição de importações havia começado a perder viabilidade no médio prazo, pelos baixos níveis de investimento e o estancamento da produtividade nacional.

Em 1990, a abertura da administração do presidente César Gaviria, se lançou à abertura, como um programa de reforma econômica, comercial, e política de grande alcance. Com o apoio dos políticos empresários, fizeram-se profundas reformas ao rol do Estado e sua estrutura administrativa, a normatividade do comércio exterior, da banca central, cambial, tributária, financeira, laboral, de seguridade social, de investimento estrangeiro e concorrência entre outras.

Este processo movido pelo programa de Modernização da economia Colombiana guiou-se por quatro critérios-chaves: gradualidade, sustentabilidade, automaticidade e universalidade. Estes critérios asseguraram que o setor produtivo fosse adaptando-se às novas regras do jogo, que a economia oferecesse um ambiente macro propício para o estabelecimento permanente da abertura, e que o processo não poderia se deter nem fazer exceções particulares.

Outro ponto importante e que deve ser enfatizado, é o papel do Estado e descentralização. Foi redefinida a função do Estado na atividade econômica, limitando-se a coordenar os limites do Governo e do setor privado, onde este se ocupa do que possa ser desenvolvido com maior eficiência e eficácia enquanto o Estado se encarrega de ser um regulador e de garantir a satisfação das necessidades básicas da população.

O programa propôs um plano de privatização. O Estado se retiraria das atividades de prestação de serviços públicos, operação de portos, atividades industriais, turismo e serviços financeiros. Avanço privatizador foi favorecido pelo fato de que as indústrias estavam sob o controle do Instituto de Fomento Industrial (IFI), foi assim como entre 1990-1996 o Estado teria vendido sua participação em 25 companhias e se alistavam para a venda 14 empresas.

101

Se aprofundou na descentralização das funções públicas através de um itinerário de transparência de recursos e funções às entidades territoriais. O terceiro critério foi a Reforma do Comércio Exterior.

A reforma do comércio exterior da Colômbia baseou-se em dois eixos: primeiro a eliminação das barreiras quantitativas e qualitativas do comércio exterior, segundo a integração econômica em blocos.

O processo de redução do nível alfandegário ter-se-ia marcado no critério de gradualismo mais a economia não estava acomodada ao itinerário programado, por isso em meados de 91 aceleraram-se as fases de depreciação alfandegárias programadas para 92 e 94. Em um ano meio se reduziu a produção efetiva de bens de produção nacional de níveis do 90% a 30% .

As empresas Colombianas têm encontrado um novo modelo produtivo, de

concorrência e mercados ampliados que asseguram o crescimento econômico ao longo prazo. Tem dado uma boa parte da reconversão industrial com o correspondente efeito sobre a produtividade e competitividade internacional. Tem ingressado investimentos estrangeiros consideráveis que tem ajudado a crescente internacionalização da economia.

O segundo exemplo da reforma ao comércio colombiano produziu vários esquemas de integração exemplares na região, como zonas de livre comércio, como Venezuela, e Equador dentro da Comunidade Andina, o tratado de livre comércio com Venezuela e México, e o tratado de Complementação econômica com Chile e Brasil.

No tocante a seu comércio exterior, a Colômbia experimentou, nos anos 70, resultados positivos, não só devido à desvalorização do peso colombiano – que chegou a 66% em termos reais entre 1955/66 - e do rígido controle alfandegário, mas também devido ao aumento das exportações de café, que foram favorecidas pela incidência de geadas em áreas produtoras brasileiras.

Convém ressaltar que o setor do comércio exterior está integrado por um conjunto de organismos de caráter público que participam em o desenho e execução da política de comércio exterior de bens, serviços e tecnologia e pelas instituições de caráter privado ou misto, que desenvolvem atividade de comércio exterior relacionadas com estas. As entidades que pertencem ao setor exercem suas funções de acordo com as políticas formuladas pelo Ministério de Comércio Exterior e o alinhamentos das políticas traçadas pelo Conselho Superior de Comércio Exterior.

O setor do Comércio Exterior da Colômbia está integrado da seguinte forma:

102

- a) Pelo setor oficial, ao qual pertencem os organismos públicos que exercem funções no campo do comércio exterior, e em particular;
 - O Conselho Superior de Comércio exterior;
 - O Ministério do Comércio Exterior;
 - Os organismos descritos e vinculados ao Ministério do Comércio Exterior;
 - Os organismos da rama executiva do poder público e as dependências dos ministérios, estabelecimentos públicos, departamentos administrativos e superintendências, nas funções que estejam relacionadas especificamente com a consecução da política de comércio exterior;
- b) O Setor Misto, conformado pela Comissão Mista de Comércio exterior e os comitês Nacionais e Regionais.

- c) O Setor Empresarial, conformado pelas pessoas naturais e jurídicas de caráter privado que em desenvolvimento de sua atividade realizem operações de comércio exterior e prestem serviços relacionados com o mesmo.

6.1.2 Políticas de Comércio Exterior

O comércio exterior foi modernizado e internacionalizado. De um lado deu-se a modernização da estrutura institucional do comércio exterior, de outro lado as relações comerciais da Colômbia se haviam intensificado fortalecendo-se nos últimos anos de maneira notável.

A modernização do comércio Colombiano se fez mediante uma extensiva reforma das instituições e normas do setor, fazendo-as guias patrocinadoras da internalização da economia. Uma vez a estrutura iniciada seu processo de atualização, os Governos de Gaviria, Samper, Pastrana executaram seu compromisso de melhorar o ingresso a mercados internacionais e de criar e participar sem estratégicos bloqueios regionais.

- **Moderna Estrutura Institucional do setor Comércio exterior.**

A lei marco de Comércio Exterior de 1992 estabeleceu os critérios gerais da política de comércio exterior. Seu objetivo era impulsar a internacionalização da economia, a modernização e a eficiência da produção local para melhorar sua competitividade

103

internacional, além de apoiar e facilitar a iniciativa privada e a gestão dos distintos agentes econômico do setor e coordenar as políticas públicas relacionadas em geral com o comércio exterior.

O setor conformou-se com a criação do Ministério de Comércio exterior, Conselho Superior de Comércio Exterior, o Banco de Comércio Exterior e o Fundo para a Promoção das Exportações. Se organizou o instituto de Comércio Exterior e a divisão de impostos e Aduanas Nacionais.

A modernização institucional trouxe consigo o efeito da privatização e da modernização da infraestrutura do setor. Os postos mais importantes, Barranquilla, Buenaventura, Cartagena, Santa Marta, Tumaco entregues em concessão a sociedades portuárias privadas. A nova operação significou maior inversão dirigida ao oferecimento de modernos e melhores serviços, a quantidade de embarque e desembarque diminuíram em mais

de 70 % . Em consequência, as taxas mostraram reduções consideráveis.

Muitas empresas transportadores haviam escolhido portos colombianos no atlântico, como centro de consolidação e transbordo de carga para seus diferentes destinos mundiais.

As zonas francas também eram outro exemplo de efeito modernizado da abertura e sua profundidade no processo de privatização daquelas zonas francas em meio ao estado a que se seguiu as reformas normativas. As vantagens tributárias, cambiárias, creditícias, e de inversão nacional estrangeira tem sido outorgada às diferentes categorias de zona francas industriais de bens e serviços, com possibilidade de desenvolver atividade comerciais; tecnológicas, turísticas e transitórias especiais.

Os benefícios concedidos às zonas francas tem atraído inversão nacional e estrangeira nova, varias zonas estabelecessem não só áreas portuárias, e fronteiriças mas também nas principais industrias do centro do país.

A nova normatividade derivada do processo de abertura havia beneficiado o desenvolvimento de parques industriais e a criação de outros novos. Se calcula que mais de 400 parques industriais existam desde 1998. Por outro lado os parques industriais também se beneficiaram com a possibilidade de pode estabelecer-se dentro das zonas francas separadas por valas.

Vale lembrar que ainda na década de 80, com a liberação comercial decretada em 1979, a situação até então superavitária da balança comercial converteu-se em um profundo déficit que permaneceu até por volta de 1984. A partir de 1985, o Governo colombiano voltou a adotar medidas severas de controle da importação, desvalorizou o câmbio e impôs um forte ajuste fiscal, que combinados com nova expansão da produção de café – em 1986 – e do

104

aumento das atividades petrolíferas – em 1988 - conseguiram recuperar o superávit comercial e estabelecer bases econômicas para a mudança da estratégia produtiva no final dessa década.

Logo no início dos anos 90, o país iniciou um novo processo de abertura econômica que incorporou, entre outras medidas, uma liberação maciça das importações e dos movimentos de capitais, os quais passaram a influenciar cada vez mais a determinação da taxa de câmbio. Entre 1989 e 1993, a proteção tarifária da economia se reduziu em um terço. Os incentivos às exportações baixaram de 20 para 7,4%; o crédito industrial foi reestruturado a partir de 1989 e foi promovida a privatização de diversas empresas estatais dos segmentos industrial e financeiro. O Governo colombiano também elevou o imposto de renda e implementou reformas na legislação trabalhista e de previdência social.

Não obstante os ajustes da política econômica e os problemas de ordem pública,

ocorridos em 1997, advindos principalmente do recrudescimento das ações da guerrilha e de denúncias de envolvimento do narcotráfico nos meios políticos colombianos, houve uma recuperação econômica, ainda que lenta, uma vez que o clima para investimentos continuava negativo. Por tais motivos, o crescimento da economia estimado pelo Governo colombiano foi de 2,9% em 1997, percentual que é superior aos 2,1% verificados em 1996 indicando, de qualquer forma, uma taxa de crescimento abaixo da taxa média anual da década.

No primeiro semestre de 1997 o PIB cresceu apenas 1,29%, se comparado a igual período em 1996. Esse comportamento é explicado pelo fraco desempenho da indústria, do comércio e da construção civil. Pelo lado da demanda, observou-se também uma forte desaceleração dos investimentos privados e do consumo doméstico. Todavia, no segundo semestre de 1997, a economia começou a mostrar sinais de recuperação que se refletiram em um crescimento positivo das atividades mineiras e agrícolas, bem como do comércio, da indústria e da construção civil.

A queda das taxas de juros nos últimos dezoito meses e a recuperação econômica da Venezuela em 1997 - que é o segundo mais importante parceiro comercial da Colômbia depois dos Estados Unidos - têm sido fundamentais para o comportamento positivo da economia colombiana.

Para 1998, o Governo colombiano prevê um crescimento do PIB da ordem de 4,5% sobre uma base estimada para 1997 em US\$ 95,2 bilhões. Café, petróleo e derivados, carvão e ouro continuam sendo as principais *commodities* e, por consequência da própria estrutura da economia colombiana, os produtos mais representativos tanto na composição de seu PIB quanto na de sua pauta de exportação.

105

Os investimentos brasileiros na Colômbia totalizavam US\$ 10,06 milhões em 1996, concentrando-se no setor de bancos, no setor eletrônico, elétrico e de comunicações e no setor mecânico. Já a participação da Colômbia em termos de investimentos no Brasil é bem mais modesta em razão de ser um país carente de capital e tecnologia.

Conforme dados disponíveis no Banco Central do Brasil, os investimentos colombianos somavam, até 1995, apenas US\$ 1,05 milhões, especialmente no setor eletrônico, elétrico e de comunicações e no setor pecuário. Os investimentos diretos da Colômbia no Brasil alcançaram, em 1996, o montante de US\$ 650 mil.

- **Estrutura do Comércio Exterior Colombiano**

Convém ressaltar que o setor do comércio exterior está integrado por um conjunto de organismos de caráter público que participam em o desenho e execução da política de comércio exterior de bens, serviços e tecnologia e pelas instituições de caráter privado ou misto que desenvolvem atividade de comércio exterior relacionadas com estas. As entidades que pertencem ao setor exercem suas funções de acordo com as políticas formuladas pelo Ministério de Comércio Exterior e o alinhamento das políticas traçadas pelo Conselho Superior de Comércio Exterior.

O Setor do Comércio Exterior da Colômbia está integrado da seguinte forma:

- a) Pelo setor oficial, ao qual pertencem os organismos públicos que exercem funções no campo do comércio exterior, e em particular:
 - O Conselho Superior de Comércio Exterior;
 - O Ministério do Comércio Exterior;
 - Os organismos descritos e vinculados ao Ministério do Comércio Exterior;
 - Os organismos da rama executiva do poder público e as dependências dos ministérios, estabelecimentos públicos, departamentos administrativos e superintendências, nas funções que estejam relacionadas especificamente com a consecução da política de comércio exterior.
- b) O Setor Misto, conformado pela Comissão Mista de Comércio exterior e os comitês Nacionais e Regionais.
- c) O Setor Empresarial, conformado pelas pessoas naturais e jurídicas de caráter privado que em desenvolvimento de sua atividade realizem operações de comércio exterior e prestem serviços relacionados com o mesmo.

106

6.1.3 EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES DA COLÔMBIA

EXPORTAÇÃO

Tabela 03 - Principais produtos colombianos nas exportações e importações, 1994-1996
(US\$ milhões)

ANOS	1994	% do Total	1995	% do Total	1996	% do Total
Produtos Exportados						
Petróleo e seus derivados	1.313	15,01%	2.183	21,38%	2.891	27,14%
Café	1.990	22,75%	1.832	17,92%	1.577	14,81%
Produtos químicos	545	6,23%	828	8,10%	895	8,40%
Carvão	553	6,32%	596	5,83%	849	7,97%
Artefatos têxteis e confecções	731	8,36%	843	8,25%	750	7,04%

Gêneros alimentícios, bebidas e tabaco	425	4,86%	521	5,10%	561	5,27%
Papel e seus derivados	214	2,45%	255	2,49%	223	2,09%
Ouro	36	0,41%	169	1,65%	205	1,92%
Esmeralda	422	4,82%	452	4,42%	175	1,64%
Níquel	119	1,36%	185	1,81%	169	1,59%
Subtotal	6.348	72,56%	7.866	76,95%	8.295	77,88%
Demais Produtos	2.401	27,44%	2.356	23,05%	2.356	22,12%
Total Geral	8.749	100,00%	10.222	100,00%	10.651	100,00%

As exportações de Colômbia segundo país de destino são os seguintes, EUA 49%, Venezuela 8%, Alemanha 4%, Japão 2 %, Peru 3 %, Equador 3%, México 2%, Bélgica 2% e o resto dos países 27%. Por tratados a ALADI com 31%, a União Européia com 27%, Comunidade Andina com 23%, G3 com 16% e o Mercosul com 3 %.

Os principais produtos de pauta de exportações são de café, petróleo, carvão, banana, flores e esmeraldas.

Os principais problemas que apresentam são: a exportação de Café diminuiu porque uma menor cotação do grão no mercado internacional, queda das exportações de esmeralda e ao menor valor exportado do níquel.

Os principais países Sul-americano de exportação de Colômbia são: Venezuela com principal parceiro econômico comercial, mas com déficit em alguns períodos em relação a crises interna que apronta o país, o segundo e terceiro parceiro econômico são o equador e Peru, mas o Peru diminuiu suas exportações consideravelmente com o País. O quarto parceiro econômico é o Brasil, daí a importância das suas exportações com esses países deve seu constante aumento á crise energética que assusta o Brasil, fazendo com que este visse a necessidade de trazer petróleo de fora.

107

Das exportações mundiais da Colômbia, as exportações para os países latino-americanos nesse período representaram de 18% a 23%, chegando um aumento de 26% no ano 2001.

As exportações para o Brasil em relação com as exportações latino-americanas nesse período representou porcentagem de patamares de 5% a 8% e considerável aumento de 10% no ano de 2000.

Em relação às exportações mundiais, o Brasil representa 1% do total, observar esses dados conforme dados estatístico na tabela abaixo:

QUADRO 6 – Exportações da Colômbia (1995-2002)

--	--	--	--	--	--	--	--

PAÍSES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Argentina	60.944	51.509	90.216	85.983	50.250	56.187	37.098
Bolívia	25.254	29.898	45.901	46.427	39.621	38.618	41.761
Brasil	104.417	119.100	131.502	101.600	166.898	283.087	166.704
Chile	138.546	182.391	194.237	159.268	152.390	191.245	167.991
Equador	427.780	425.186	541.299	581.532	330.217	461.592	699.929
Guianas	1.417	4.139	1.285	1.581	1.178	2.389	2.541
Peru	566.839	612.620	543.137	370.133	357.927	371.548	277.458
Paraguai	3.393	4.382	3.904	5.392	2.669	2.973	4.692
Uruguai	8.721	5.274	5.495	8.013	8.090	9.239	10.406
Venezuela	966.933	779.452	989.780	1.145.597	923.259	1.297.784	1.737.388
Tot, Latina	2.306.239	2.215.947	2.548.753	7.070.939	14.141.878	28.283.756	56.567.512
Tot.Mundiais	10.201.062	10.645.454	11.542.139	10.863.240	11.609.260	13.112.256	12.299.137
(1)	23%	21%	22%	23%	18%	21%	26%
(2)	5%	5%	5%	4%	8%	10%	5%
(3)	1%	1%	1%	1%	1%	2%	1%
Alemanha	734.159	603.903	729.793	684.479	465.540	429.582	416.905
Bélgica	294.323	293.755	340.100	318.053	283.701	222.600	210.404
EUA	3.526.566	4.140.525	4.262.311	4.048.539	5.615.502	6.527.439	5.254.251
Japão	363.740	348.957	362.460	268.537	245.277	229.970	164.731
Países Baixos	340.877	367.935	337.487	288.663	164.464	112.018	114.302

Elaborado: Liliana Oñoro

Nota: **Tot. Latina** = Total das exportações Latinas de Colômbia

Tot. Mundiais = Total das exportações Mundiais de Colômbia

(1): Porcentagem de relação das exportações Latinas / exportações Mundiais de Colômbia

(2): Porcentagem de relação de exportações para o Brasil/Exportações Latinas de Colômbia.

(3) Porcentagem de relação de exportações para o Brasil/Exportações Mundiais de Colômbia.

Os cinco países do Mundo para qual Colômbia Exporta

• IMPORTAÇÕES DA COLÔMBIA

QUADRO 7 - Importação dos principais produtos – 1994/1996 – (US\$ Milhões).

ANOS	1994	%	1995	%	1996	%
		do total		do total		do total
PRODUTOS IMPORTADOS						

Veículos	1.660	15,04%	1.601	12,39%	1.183	9,25%
Produtos químicos industrializados	896	8,12%	1.156	8,95%	1.085	8,49%
Equip. de rádio, televisão e comunicações	745	6,75%	1.034	8,00%	982	7,68%
Produtos agropecuários	480	4,35%	602	4,66%	860	6,73%
Ferro e aço	470	4,26%	660	5,11%	550	4,30%
Equip. de refrigeração, bombas	303	2,74%	318	2,46%	452	3,54%
Máquinas e materiais elétricos	376	3,41%	430	3,33%	423	3,31%
Resinas sintéticas e mat. Plásticos	320	2,90%	428	3,31%	403	3,15%
Petróleo e derivados	312	4,28%	407	4,67%	366	4,36%
Fornos e equipamentos	306	2,77%	347	2,69%	360	2,82%
Produtos farmacêuticos	193	1,75%	257	1,99%	313	2,45%
Máq. para vidros, plásticos e etc.	304	2,75%	408	3,16%	312	2,44%
Motores, máq. e equip. elétricos	230	2,08%	244	1,89%	304	2,38%
Instrumentos científicos	207	1,88%	237	1,83%	278	2,17%
Ceras, tintas e prod. quim. Diversos	218	1,97%	261	2,02%	272	2,13%
Máq. p/tabaco, couro, papel e alimento	267	2,42%	325	2,52%	256	2,00%
Subtotal	7.287	66,01%	8.715	67,45%	8.399	65,70%
Demais Produtos	3.753	33,99%	4.206	32,55%	4.385	34,30%
Total Geral	11.040	100,0%	12.921	100,0%	12.784	100,0%

Fonte: Embaixada do Brasil em Bogotá.

Os principais produtos da pauta de importação da Colômbia são bens de capital equipamentos de rádio, televisão e comunicação, máquinas e materiais elétricos. Veículos, fornos, equipamentos e motores, e maquinaria em geral para centros urbanos de consumo. Também temos produtos agropecuários, resinas, ferro, aço, produtos farmacêuticos, ceras, tintas e instrumentos científicos.

• Importações da Colômbia

Os principais países que a Colômbia importa são: EUA, Alemanha, Japão, México e Canadá. Em relação aos países latino-americanos Venezuela é o primeiro, Brasil em segundo,

109

contínuos de Argentina, Chile e Equador. Das importações Mundiais da Colômbia os países latino-americanos representam em média 22% do total, e das importações dos países latino-americanos, Brasil representa de 16% a 23% alcançado no ano de 2002.

Também das importações mundiais da Colômbia o Brasil representa 4% do total. Para comprovação das informações, verificar o quadro abaixo. Quanto a mais dados estatísticos, ver anexo 6, com relação aos países que Colômbia importa no período de 1995 a 2001.

QUADRO 8 - Países importadores para a Colômbia – 1995/ 2001

PAÍSES	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Argentina	240.924	208.623	207.557	221.940	122.863	145.977	202.266
Bolívia	69.529	73.366	82.765	128.094	208.698	204.777	131.187
Brasil	438.127	427.952	511.582	467.993	419.083	505.812	575.107
Chile	201.123	211.422	253.015	224.210	223.968	254.836	262.480
Equador	273.489	323.820	384.851	308.357	252.833	318.170	318.211
Guianas	346	455	4.157	1.461	229	232	860
Peru	125.945	124.055	158.891	149.439	108.729	143.370	159.237
Paraguai	8.337	1.208	705	7.454	914	2.545	45.060
Uruguai	23.128	15.582	18.201	17.113	10.210	12.297	22.383
Venezuela	1.387.089	1.311.809	1.593.023	1.312.269	868.591	946.692	792.629
Tot. Latina	2.768.037	2.698.292	3.214.747	2.838.330	2.216.118	2.534.708	2.509.420
Tot. Mundial	12.223.684	13.365.918	15.017.158	14.416.734	10.540.203	11.466.639	12.698.777
	23%	20%	21%	20%	21%	22%	20%
	16%	16%	16%	16%	19%	20%	23%
	4%	3%	3%	3%	4%	4%	5%
Alemanha	758.923	775.978	757.329	779.366	496.282	494.471	560.004
EUA	4.640.738	4.824.335	5.391.811	4.681.535	3.952.231	3.892.873	4.412.084
Japão	732.479	734.006	748.926	791.937	442.939	518.287	540.433
México	503.003	515.285	593.180	631.287	466.201	546.594	596.099
Canadá	510.092	495.212	454.216	507.494	258.868	294.139	344.211

Elaborado: Liliana Oñoro

Nota: **Tot. Latina** = Total das importações Latinas de Colômbia

Tot. Mundiais = Total das importações Mundiais de Colômbia

- (1): Porcentagem de relação das importações Latinas / importações Mundiais de Colômbia
 (2): Porcentagem de relação de importações para o Brasil/importações Latinas de Colômbia.
 (3) Porcentagem de relação de importações para o Brasil/importações Mundiais de Colômbia.
 Os cinco países do Mundo para qual Colômbia Importa

6.2 BRASIL – INFORMAÇÕES GERAIS DO PAÍS

BRASIL

Nome Oficial	Republica Federativa do Brasil
Capital	Brasília
Nacionalidade	Brasileira
Idioma	Português

Religião	Cristianismo (católicos, protestantes, espíritas)
Data Nacionais	7 de Setembro, —————> Independência 15 de Novembro —————> República
Moeda	Real
Área	8.547.403,5 Km ²

- **Perfil demográfico**

População	164 milhões de habitantes
Densidade	19,6 habitantes / km
Taxa por média anual de crescimento demográfico	1,9 %
Esperança de vida	67,5 anos
Mortalidade infantil	56/1000
Distribuição da população por idade	0-9 anos 19,3 % 10-17 anos 17,3 % 18-39 anos 35,3 % 40-59 anos 19,1% mais 60 anos 8,8 %

- **Localização e Superfície**

Situado na parte centro oriental de América do Sul, Brasil ocupa uma área de 8,511,965, Km² ou o equivalente ao 47,7% de América do Sul o 20,8 % das Américas, o que coloca ao País no 4º lugar no mundo em área total, superado só por Canadá, China e EUA.

Os limites de Brasil estendem-se por 23,086 km dos quase 7,367 são banhados pelo Oceano Atlântico, desde a desembocadura do rio Orange, fronteira entre o estado de Amapá e a Guiana Francesa até a desembocadura do Arroio, Chuí, fronteira entre o estado de Rio Grande do Sul e Uruguai. Ao norte oeste e sul, limita-se com quais todos os países sul-americanos com exceção de Chile e Equador totalizando 15,719 Km de fronteiras, sendo a maior com Bolívia 3,126 km e a menor com Suriname.

111

- **Organização Administrativa**

A república federativa do Brasil compreende a União (Distrito Federal) onde funciona a sede do governo, 26 estados com 4,973 Municípios distribuídos em cinco regiões diferentes (Norte, Sul, Sudeste, Nordeste e Centro-Oeste) está organizada constitucionalmente em três poderes autônomos: Executivo, Legislativo e Judiciário.

- **Perfil político**

Presidente Luís Inácio Lula da Silva
Partido ao que pertence Partido dos Trabalhadores - PT

- Desempenho Econômico (Ver anexo 7 – Indicadores Socioeconômicos do Brasil)

Como consequência do bom desenvolvimento dos setores agrícolas, mineiros, produtivos e de serviços; Brasil está por cima de qualquer outro país da América do Sul, a sua vez está logrando-se expandir aos mercados internacionais. Antes da insaturação do plano de estabilização – Plano Real em 1994, as altas taxas de inflação perturbaram a atividade econômica e afastava os investidores estrangeiros. Desde então uma rígida política monetária, há levado a controlar a inflação – 2% em 1998 comparados contra mais de 1000% em 1994. Ao mesmo tempo, o crescimento do PIB se reduz de 5,7% em 1994 ao redor e 3% em 1997 como consequência de créditos mais rígidos. O Plano Real enfrentou seu maior desafio em 1998, quando a crise financeira mundial provocou que os investidores estrangeiros estudaram cuidadosamente as debilidades estruturais da economia brasileira. Durante janeiro de 1999 Brasil realizou um câmbio abrupto no curso de sua política monetária, abandonando o estabelecido no Plano Real. O 13 de Janeiro de 1999, os diretivos do Banco Central anunciaram uma desvalorização de 8% e o 15 de Janeiro o Real foi declarado livre.

A atividade econômica comercial e financeira do Brasil, está centralizada em Brasília, São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte. Brasília é a capital nacional, a sede do governo. São Paulo é o centro da Indústria e o comércio, Rio de Janeiro é a sede principal das indústrias de serviço e Belo Horizonte e se caracteriza como importante centro mineiro.

O Brasil é a economia mais industrializada e importante da América Latina, ocupando no âmbito mundial a oitava posição em tamanho.

A economia brasileira tem se caracterizado por manter flutuantes desempenhos através da história, vivendo etapas de expansão econômica e condições hiper inflacionárias.

Em 1994, com o fim de enfrentar a profunda crise que atingia o país e sobretudo controlar o nível geral de preços, que em 1993 alcançou níveis de 2.500%, foi lançado “o plano Real” programa de estabilização econômica desenvolvido pelo ex-presidente Fernando Henrique Cardoso. O Plano ajudou com que a inflação doméstica caísse abruptamente,

gerando um maior poder compra nos consumidores brasileiros, além de diminuição nas taxas de juros e melhor acesso ao crédito.

Esta nova confiança no desempenho da economia brasileira gerou um fluxo importante de investimentos estrangeiros e uma expansão em média no PIB superior a 4% entre 1994 e 1997. Apesar dos benefícios obtidos com as medidas adotadas através do Plano Real, o Brasil segue tendo uma distribuição desigual na renda, comparado com países de similar desenvolvimento no mundo. Neste sentido, se estima que 13 milhões de seus habitantes vivem abaixo da linha de pobreza.

A situação econômica do Brasil em 1998 foi fortemente afetada por dois fatos de conjuntura externa: a crise dos países asiáticos e os países macroeconômicos da Rússia. O desequilíbrio fiscal do país, junto a uma moeda supervalorizada evidenciou a vulnerabilidade da economia brasileira e fizeram com que a crise internacional cobrasse mais importância. O Plano Real bem sucedido em controlar a inflação, mas não foi acompanhada por uma política de ajuste fiscal de acordo com as necessidades do país.

O Brasil padece, desde a crise externa uma situação muito instável, como por exemplo a crise que se instalou entre agosto de 1998 e janeiro de 1999, saíram mais de US\$ 50.000 milhões de dólares do mercado de capitais.

O governo decidiu aplicar medidas recomendadas pelo FMI como por exemplo elevar as taxas de juros (que superaram 40%) com o fim de evitar uma maior saída de divisas do mercado e estabelecer uma restrição ao endividamento interno.

O Fundo Monetário Internacional tem elogiado o comportamento da economia brasileira, o desempenho fiscal no ano de 1999 excedeu as metas do programa de ajuste. Entre as metas já acordadas, destaca-se que a inflação anual não poderia superar o 10% e que o crescimento da economia reportaria este ano uma redução de 1% e não de 4% como foi previsto em finais de 1999, quando se firmou um primeiro acordo entre Brasil e FMI.

Espera-se que as preferências entre os dois países se ampliem no futuro, tomando-se em conta as negociações já feitas entre a comunidade Andina de nações, assim como as

iniciativas que existem sob o Área de livre Comércio das Américas e as negociações bloco a bloco entre os demais sócios que não pertencem ao Mercosul.

Finalmente o FMI recomendou ao Brasil seguir avançando em seu programa de privatizações, para reduzir a dívida pública e impulsionar a eficácia e a modernização da sua economia.

6.2.1 Políticas de Comércio Exterior

Foi criada uma Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), que procura superar os problemas institucionais, decorrentes de fragmentação das instâncias decisórias nesta área e coordena as atividades e decisões, com vistas à elaboração de uma política consultiva, sendo a Camex um foro de discussões e de coordenação de políticas de comércio exterior.

A estabilidade econômica está na hipótese de que o aumento da competitividade das exportações brasileiras deverá ser alcançado pela combinação de algumas medidas, tais como, desoneração fiscal das exportações e maior eficiência na redução dos custos de infra-estrutura portuária, de comunicação e de logística.

Entretanto, as condições propícias ao produtor local, são outras:

Basicamente temos quatro grandes gargalos que representam entraves para o produtor local concorrer com os produtos importados e para exportar em condições competitivas.

Os juros elevados, as taxas de juros básicos da economia brasileira são extremamente elevadas. Eles estão este ano em um patamar bastante inferior ao ano passado, mas continuam bem acima dos níveis praticados internacionalmente. Além disso, as pequenas e médias empresas não têm acesso a linhas de financiamento em condições competitivas, tornando a luta extremamente desigual.

Tributação incidente sobre a produção, trabalho exportação são muito elevadas no Brasil. No tocante às exportações, este é um dos fatos que tiram a competitividade do produto brasileiro no exterior.

Burocracia e volatilidade das regras do jogo: as exigências burocráticas impostas às empresas e aos cidadãos brasileiros representam um enorme custo econômico e social, difícil de ser mensurado. Da mesma forma, as constantes mudanças nas regras representam, além de um tratamento para quem produz, um fator de incerteza que desestimula o investimento produtivo e aumenta o risco no Brasil.

Infra estrutura, a queda de investimento agregado, tanto do governo, como da iniciativa privada. (LACERDA, 1998P. 117).

O Brasil é o único país do mundo em que o maior tributo arrecadado na economia é um imposto sobre o valor adicionado, regido por leis estaduais. A competitividade internacional pressupõe a harmonização dos subsistemas tributários domésticos. Dentro da perspectiva da competitividade global, o sistema tributário, deve caminhar para a simplificação, substituindo a multiplicidade de bases tributárias por um número mais reduzido de tributos que explore, uniformemente. As três principais bases tributárias conhecidas: o

consumo, a renda e a propriedade.

As políticas de importações brasileiras, sofreu profundas alterações a partir do final da década de oitenta. Após longo período de fechamento do mercado às importações, acentuado pela crise do balanço de pagamento, o país iniciou o processo de liberalização comercial.

A proteção da indústria doméstica constituiu historicamente, o núcleo da estratégia de desenvolvimento e o principal instrumento de política industrial no Brasil, até o início da década de noventa.

No final da década anterior, inicia-se o processo de abertura comercial, que reduz gradativamente o nível e a variância do grau de proteção às atividades competitivas.

Na primeira fase, inicialmente em 1988 a 1990, eliminação de barreiras não tarifárias e aplica-se um cronograma de redução global. Como resultado, os principais instrumentos de proteção à indústria doméstica passam a ser taxa de câmbio e as tarifas de importação reduzindo a importância das barreiras não-tarifárias.

Com o Plano Real, o sistema de tarifas foi utilizado intensamente para disciplinar os preços domésticos, via aumento da competição externa, havendo um acirramento do processo de liberalização. Três fatores sustentaram esse processo: a sobrevalorização do real ante o dólar, a antecipação da tarifa externa comum do Mercosul e a redução tarifária efetuada para pressionar os preços domésticos.

No âmbito de bloco comercial, o Brasil, na qualidade de integrante do Mercosul, não pode participar isoladamente de negociações de liberalização comercial, redução de tarifas e acordos comerciais que venha de encontro aos interesses do bloco do qual faz parte.

Além do mais, deve seguir os normativos da Organização Mundial do Comércio, do qual é signatário. Significa dizer, que não pode infringir os acordos e tratados. Deve, sobretudo, submeter-se às decisões e buscar dentro dos primeiros que regem a Organização soluções para os conflitos em outros integrantes.

6.2.2 Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro

Pode-se dividir a estrutura em duas áreas de atuação. A primeira é integrada por órgãos que tratam dos interesses dos brasileiros no exterior, a saber:

Ministério das Relações Exteriores (MRE), atua no Marketing externo, voltado à

promoção e à divulgação de oportunidades comerciais no estrangeiro, em parceria com consulados embaixadas e chancelarias. Conta como o apoio de sua própria área interna, responsável por Feiras, Eventos e Promoção Comercial, e analisa as características do mercado estrangeiro e intercâmbio brasileiro, incentivando periodicamente a vinda da Câmara do Comércio (CAMEX) entidade colegiada supra-institucional do conselho de guerra do Governo Federal. É composta pelos seguintes representantes:

- Ministro-Chefe da Casa Civil da Presidência da República (Pres. da CAMEX)
- Ministro das Relações Exteriores
- Ministro da Fazenda
- Ministro do Planejamento e Orçamento
- Ministro da Agricultura do Abastecimento e da Reforma Agrária
- Secretaria do Comércio Exterior (SECEX)
- Órgão do Ministério da Indústria do Comércio e do Turismo (MICT): representa o Brasil em negociações de acordo com convênios internacionais a cargo do Departamento de Negociações Internacionais (DEINT). Cuida das normas de aplicação dos mecanismos sobre dumping, subsídios e medidas compensatórias e salvaguardas, junto à OMC e responde pelo monitoramento e pela defesa brasileira nos processos compensatórios movidos por países estrangeiros contra exportadores nacionais, no âmbito de seu Departamento de Defesa Comercial. Secretaria de Assuntos Internacionais (SEAIN), entidade vinculada ao Ministério da Fazenda, participa de negociações de crédito brasileiros no exterior, de comércio e investimento no âmbito da OMC e de Outros organismos internacionais tramitáveis referentes ao MERCOSUL à ALADI e aos demais blocos econômicos e financeiros com governos e entidades estrangeiras e internacionais.

6.2.3 Exportações e Importações do Brasil

- Exportações do Brasil

Ver em anexo 7, à base de dados estatísticos com relação aos países para os quais o Brasil exporta – 1995 até 2001. Quadro 10 – Relações de países na qual o Brasil exporta para países latino americanos e os 5 primeiros países no âmbito mundial.

Quadro 9 – Países para os quais o Brasil exporta

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Argentina	4.023.310	5.164.560	6.761.631	6.743.503	5.358.729	6.226.243	4.995.338
Bolívia	529.800	531.131	718.491	675.208	442.318	363.635	332.724
Brasil	456.231	430.228	506.602	465.984	402.256	514.476	605.714
Chile	1.184.764	1.051.790	1.194.195	1.021.494	893.242	1.243.020	1.347.678
Equador	208.165	169.341	166.488	199.939	103.372	131.553	208.410
Guianas	12.119	8.128	8.242	6.015	4.629	4.633	6.168
Peru	437.250	297.754	361.507	368.453	264.341	252.271	285.912
Paraguai	1.300.278	1.324.323	1.406.043	1.249.091	743.769	831.384	719.856
Uruguai	810.860	809.980	869.137	879.645	668.355	666.277	638.849
Venezuela	480.121	454.020	767.695	704.293	535.754	749.558	1.090.416
Tot. Latina	9.442.898	10.241.255	12.760.031	12.313.625	9.416.765	10.983.050	10.231.065
Tot Mundiais	45.886.178	47.017.472	52.147.467	50.491.625	47.187.625	53.911.943	56.936.471
(1)	21%	22%	24%	24%	20%	20%	18%
(2)	5%	4%	4%	4%	4%	5%	6%
(3)	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
Alemanha	2.149.805	2.077.822	2.601.540	3.000.188	2.537.557	2.518.832	2.494.024
Bélgica	8.608.228	9.129.208	9.247.927	9.717.132	10.644.002	13.147.771	14.148.849
EUA	1.706.842	1.532.214	1.704.735	1.927.636	1.840.798	2.141.368	1.803.443
Japão	3.091.522	3.039.638	3.063.458	2.198.878	2.188.690	2.469.697	1.981.077
Países Baixos	2.910.857	3.544.566	3.999.670	2.742.444	2.591.746	2.791.669	2.857.301

Elaborado: Líliliana Oñoro

Nota: **Tot. Latina** = Total das exportações Latinas do Brasil

Tot. Mundiais = Total das exportações Mundiais do Brasil

(1): Porcentagem de relação das exportações Latinas / exportações Mundiais do Brasil

(2): Porcentagem de relação de exportações para o Brasil/Exportações Latinas do Brasil.

(3) Porcentagem de relação de exportações para o Brasil/Exportações Mundiais do Brasil.

Os cinco países do Mundo para qual o Brasil Importa

• Importações do Brasil

Ver em anexo 8 à base de dados estatísticos com relação aos países para os quais o Brasil importa - 1995 até 2001.

Quadro 10 – Relação dos países para os quais o Brasil importa

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
--	------	------	------	------	------	------	------

Argentina	5.748.338	7.131.037	8.287.234	8.420.599	6.110.115	7.197.801	6.533.356
Bolívia	24.701	64.838	28.264	23.803	27.882	178.171	305.492
Colômbia	111.770	118.002	133.935	114.952	198.547	440.240	204.732
Chile	1.183.260	1.000.494	1.051.421	881.155	774.727	1.042.867	918.577
Equador	51.893	55.541	30.526	36.853	20.824	20.583	19.406
Guianas	228	49	-	9	11	81	29
Peru	217.224	273.341	279.756	229.590	203.156	223.710	248.466
Paraguai	530.779	568.483	536.193	361.158	267.317	360.203	306.012
Uruguai	999.013	971.048	998.066	1.072.479	666.970	624.456	519.700
Venezuela	894.853	1.058.702	1.094.155	833.059	1.049.081	1.408.872	811.043
Imp. Latina	9.762.059	11.241.535	12.439.550	11.973.657	9.318.630	11.496.984	9.866.813
I. Mundiais	53.728.612	56.639.891	63.025.806	60.983.431	51.682.573	8.875.820	58.509.453
(1)	18%	20%	20%	20%	18%	20%	17%
(2)	1%	1%	1%	1%	2%	4%	2%
(3)	0%	0%	0%	0%	0%	1%	0%
Alemanha	5.422.343	5.112.687	5.159.525	5.469.853	4.936.272	4.591.151	4.950.321
E.U.A	12.601.042	12.607.268	14.555.139	14.275.456	12.280.049	13.506.432	13.448.297
França	1.411.600	1.428.238	1.703.892	2.052.438	2.065.945	1.971.739	2.179.803
Itália	3.159.457	3.053.406	3.552.101	3.357.358	2.696.315	2.269.409	2.277.135
Japão	2.735.322	2.939.967	3.757.548	3.452.353	2.707.843	3.113.231	3.203.236

Elaborado: Liliana Oñoro

Nota: **Tot. Latina** = Total das importações Latinas de Brasil

Tot. Mundiais = Total das importações Mundiais de Brasil

(1): Porcentagem de relação das importações Latinas / importações Mundiais de Brasil

(2): Porcentagem de relação de importações para o Brasil/importações Latinas de Brasil

(3) Porcentagem de relação de importações para o Brasil/importações Mundiais de Brasil.

Os cinco países do Mundo para qual Brasil Importa

6.3 RELAÇÕES ECONÔMICAS ENTRE BRASIL - COLÔMBIA

- Intercâmbio Comercial

Quadro 11 – Balança comercial – Brasil/Colômbia – período 1991-2001 – Valores expressos em dólares.

Ano	Exportações	Importações	Balança comercial
1991			
1992	347.961	58.175	289.786
1993	377.264	59.198	318.066
1994	400.914	60.580	340.334
1995	456.231	111.770	344.461
1996	430.228	118.002	312.226
1997	506.602	133.935	372.667
1998	465.984	114.952	351.032
1999	402.256	198.547	203.709
2000	514.476	440.240	74.236
2001	605.714	204.732	400.982
2002	189.234	64.392	124.842

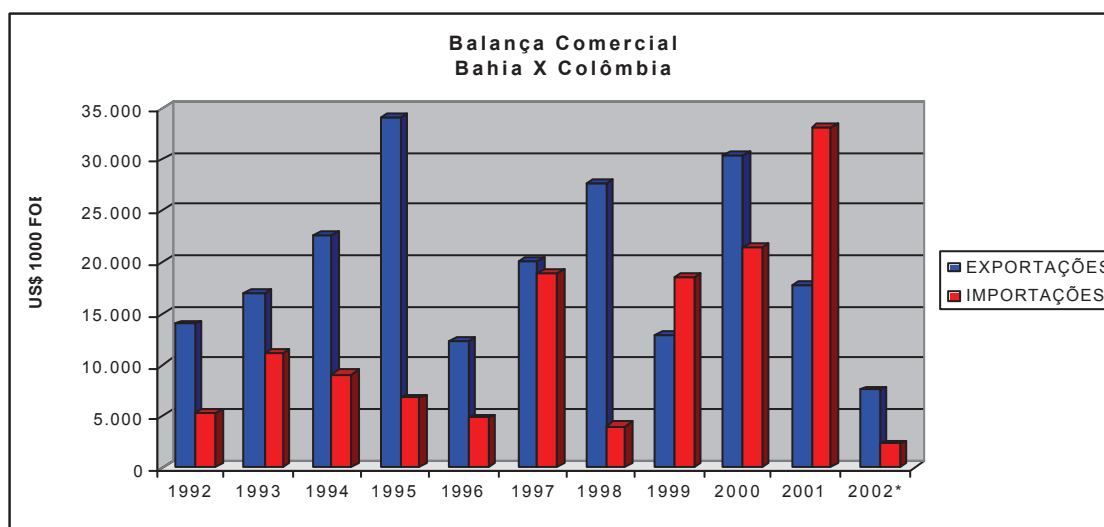
A balança comercial Brasil-Colômbia tem sido, tradicionalmente, favorável ao Brasil. Tanto assim que, no período 1990/97, o Brasil exportou a soma de US\$ 2.841 milhões e

importou o total de US\$ 591 milhões, perfazendo um saldo comercial positivo de US\$ 2.250 milhões. Em termos de crescimento médio anual, as exportações brasileiras para a Colômbia cresceram 30,3%; enquanto que as importações brasileiras provenientes da Colômbia cresceram 55,4%. O Brasil, ocupa o oitavo lugar entre os países de maior volume de exportação para o mercado colombiano, tendo apenas a Venezuela e o México – dentre os países em desenvolvimento – à sua frente, sendo que nas demais posições encontram-se os países desenvolvidos.

Também pode-se atribuir o menor déficit a que perante este período o Brasil introduziu mudanças importantes em sua política comercial, como as importações e redução dos níveis tarifários, que passaram de 32% a 12,5% produzindo um aumento da demanda brasileira favorecendo com isso as importações de bens colombianos.

Entre os produtos tradicionais colombianos, mais exportados para o Brasil neste período se destacam os derivados do petróleo, resina plástica, fios e tecidos, produtos de prensa e indústria editorial e carvão. Entre os não tradicionais, predominaram as flores e demais produtos agropecuários.

Gráfico 8 – Da Balança Comercial Brasil/Colômbia (1991-2001)



Por sua parte, as importações colombianas do Brasil se concentram no setor industrial, em particular maquinaria automática, gasolina para motores, químicos industriais, automóveis de cilindragem maior de 1500 cc, insumos e materiais, equipamentos de computação, cabos de borracha para pneus, papel carbono e pneumáticos.

Por outro lado, o Brasil detém a décima-sexta posição na escala dos principais

importadores da Colômbia, superando inclusive o México. No ranking dos principais parceiros comerciais brasileiros, a Colômbia ocupou, em 1997, o 21º lugar nas exportações, com um montante de US\$ 508 milhões; nas importações posicionou-se no 42º lugar, com um total de mais de US\$ 126 milhões. Em referência ao total da corrente comercial brasileira, a Colômbia ocupou, no mesmo período, a 30ª posição. A recente evolução estatística da balança comercial de ambos países parece indicar uma tendência, em médio prazo, de maior participação do Brasil tanto com exportador, quanto com importador, no comércio exterior da Colômbia.

Embora ambas economias não sejam plenamente complementares, a vantagem obtida pelo Brasil em termos de saldo comercial em relação à Colômbia, pode ser creditada à diversidade do parque industrial brasileiro em comparação ao atualmente existente naquele país. Neste contexto, a dinâmica empresarial brasileira tem sido a principal responsável pelos resultados comerciais favoráveis ao Brasil em relação à Colômbia, tendo os esforços de penetração comercial que o Brasil vem realizando na Colômbia nos últimos anos, gerando importante demanda no mercado colombiano por extensa gama de produtos brasileiros.

Apesar da diversificação de sua pauta exploradora, e com a crescente presença de produtos não-tradicionais, a oferta exportável da Colômbia ainda se concentra em poucos produtos, basicamente agrícolas ou extrativistas ou, ainda, com reduzido grau de beneficiamento, que, em sua maioria, são também produzidos no Brasil. Assim, do total das exportações mundiais colombianas, de US\$ 10,6 bilhões em 1996, a soma de exportações de café, petróleo e derivados, carvão, ouro e níquel representou mais de 53% do valor total das vendas externas.

Enfim, no contexto dos acordos econômicos entre ambos os países, destaca-se o Acordo de Alcance Parcial nº 10, que foi firmado no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), e que estabelece preferências tarifárias para quase mil produtos.

- **Exportações Brasileiras destinadas à Colômbia.**

Ao longo do exercício de 1997, pôde-se observar um avanço significativo das exportações brasileiras destinadas ao mercado colombiano: um crescimento da ordem de 17,6%. Ao contrário de anos anteriores, quando a evolução das vendas brasileiras à Colômbia crescia de forma gradual e, em alguns anos apresentava até mesmo certos recuos (como por

exemplo, 1995/96, ocasião em que o valor das exportações se reduziu cerca de 6%), o ano de

1997 parece consolidar o prestígio que os produtos brasileiros desfrutam naquele mercado vizinho.

Essa tendência se faz sentir principalmente nos produtos oriundos do segmento bens de capital. Tanto assim que o grupamento formado por caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos liderou a pauta de exportação brasileira com US\$ 101 milhões, o que representa uma participação de 19,89% nas exportações totais; a seguir, em ordem de importância aparece o grupo de produtos formado por veículos, automóveis, tratores, ciclos etc., com US\$ 80,61 milhões, representando 15,87% das exportações; máquinas, aparelhos e materiais elétricos com US\$ 39,43 milhões (7,76%); algodão, com US\$ 26,77 milhões (5,27%); e obras de ferro fundido, ferro ou aço com US\$ 26,03 milhões (5,12%).

Destes produtos, o único que demonstrou redução de vendas foi o algodão, que decresceu 25,4% em 1997, em relação ao ano anterior. Dessa forma, pode-se interpretar que os produtos manufaturados brasileiros têm paulatinamente ampliado a sua participação no mercado colombiano, antes ocupado por outros países concorrentes. Essa conclusão é amparada pela relação entre as importações colombianas do resto do mundo e importações colombianas do Brasil, que, em 1997, cresceram 10,8% e 17,6%, respectivamente.

Quadro 12 - Principais produtos exportados pelo Brasil

(US\$ milhões - FOB)

Descrição	1995	% do total	1996	% do total	1997	% do total
(Por Capítulos) – NBM						
Caldeiras, máquinas, aparelhos e instr. Mecânicos	85,26	18,65%	91,59	21,21%	101,00	19,89%
Veículos, automóveis, tratores, ciclos	39,29	8,59%	66,60	15,42%	80,61	15,87%
Máquinas, aparelhos e material elétricos	37,49	8,20%	27,25	6,31%	39,43	7,76%
Algodão	29,26	6,40%	35,87	8,31%	26,77	5,27%
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	42,00	9,18%	27,16	6,29%	26,03	5,12%
Ferro fundido, ferro e aço	24,30	5,32%	19,49	4,51%	22,78	4,49%
Borracha e suas obras	19,92	4,36%	18,23	4,22%	18,99	3,74%
Produtos químicos orgânicos	27,04	5,91%	14,55	3,37%	18,07	3,56%
Papel e cartão, obras de pasta celulósica	10,45	2,29%	7,02	1,63%	12,26	2,41%
Produtos farmacêuticos	5,74	1,26%	8,03	1,86%	12,17	2,40%
Produtos diversos das ind. Químicas	4,38	0,96%	9,23	2,14%	11,32	2,23%
Filamentos sintéticos ou artificiais	2,88	0,63%	7,41	1,72%	10,55	2,08%
Produtos para fotografia e cinematografia	8,26	1,81%	8,00	1,85%	10,06	1,98%
Combustíveis, óleos e ceras minerais	9,39	2,05%	8,06	1,87%	8,54	1,68%
Instrumentos, aparelhos de óptica, foto, precisão	11,30	2,47%	5,89	1,36%	7,10	1,40%
Sementes e frutos oleaginosos; grãos	3,60	0,79%	4,34	1,00%	6,81	1,34%
Plásticos e suas obras	13,12	2,87%	6,78	1,57%	6,30	1,24%

Vidro e suas obras	3,14	0,69%	4,22	0,98%	6,18	1,22%
--------------------	------	-------	------	-------	------	-------

Calçados, polainas e artefatos semelhantes e s/partes	5,08	1,11%	5,27	1,22%	5,99	1,18%
Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados	0,88	0,19%	0,96	0,22%	5,54	1,09%
Extratos tanantes, materiais corantes, tintas	3,51	0,77%	4,43	1,03%	5,39	1,06%
Produtos químicos inorgânicos	4,55	1,00%	4,22	0,98%	5,25	1,03%
Armas e munições; suas partes e acessórios	0,10	0,02%	1,16	0,27%	5,24	1,03%
Ferramentas, artefatos de cutelaria e talheres	4,42	0,97%	3,22	0,75%	4,43	0,87%
Obras de pedra, gesso, cimento, amianto	3,99	0,87%	3,63	0,84%	3,87	0,76%
Materiais albuminóides, colas, enzimas	2,95	0,65%	3,00	0,70%	3,64	0,72%
Veículos e material para vias férreas	13,87	3,03%	0,35	0,08%	3,33	0,66%
Pérolas, pedras e metais preciosos, moedas	2,66	0,58%	2,82	0,65%	3,23	0,64%
Pastas, feltros e falsos tecidos, cordoaria	0,54	0,12%	1,07	0,25%	2,86	0,56%
Óleos essenciais, prod. de perfumaria/toucador	1,97	0,43%	2,04	0,47%	2,73	0,54%
Gorduras, óleos e ceras, animais ou vegetais	2,94	0,64%	1,91	0,44%	2,53	0,50%
Lã, pelos finos ou grossos, fios e etc. de crina	0,78	0,17%	1,98	0,46%	2,44	0,48%
Pastas de madeira, desp. e aparas de papel	1,80	0,39%	1,12	0,26%	2,42	0,48%
Alumínio e suas obras	3,10	0,68%	2,81	0,65%	2,39	0,47%
Obras diversas	1,42	0,31%	1,62	0,38%	2,28	0,45%
Subtotal	431,38	94,34%	411,33	95,24%	488,48	96,18%
Demais produtos	25,88	5,66%	20,58	4,76%	19,40	3,82%
Total Geral	457,26	100,00%	431,91	100,00%	507,88	100,00%

Fonte: MICT / SECEX - Sistema Alice.

Quadro 13 – Principais produtos exportados pelo Brasil para Colômbia (2000-2001)

NCM	PRODUTOS	VALORES (US\$ 1000 FOB)		VAR. %	PART. %
		2000	2001		
2106.90.10	Outs. Preparações p/ elaboração de bebidas	31.710	34.631	9,21	5,71
8706.00.10	Chassis c/motor para automóveis	17.388	30.332	74,44	5,00
5209.42.10	Tecido algodão = 85%, fio colorido, peso 200 G/M²	30.295	29.972	-1,07	4,94
8702.10.00	Veículos automóveis p/ 10 pessoas, c/ motor diesel	4.939	23.198	369,69	3,83
8703.22.90	Automóveis c/ motor explosão, 1000<CM3 <=1500	8.753	21.119	141,28	3,48
8501.64.00	Geradores de corrente alternada, potência >750KVA	-	18.251	-	3,01
8708.99.90	Outs.Partes e acessórios p/ tratores e veículos	8.277	17.735	114,27	2,93
4011.20.90	Outs. Pneus novos para ônibus ou caminhões	13.806	14.215	2,96	2,34
7225.30.00	Lâminas de outs ligas aços quente, largura>600mm	10.688	12.475	16,72	2,06
8414.30.11	Motorcompressor hermético, Capac.< 4700frigorias/h	12.134	9.251	-23,76	1,53
8602.10.00	Locomotivas diesel-elétricas	3.570	7.785	118,07	1,28
8703.23.10	Automóveis c/motor explosão, 1500<cm3<3000, até 6 passageiros.	5.435	7.610	40,02	1,26
4002.19.19	Borracha de estireno-butadieno, em formas primárias	7.956	7.359	-7,50	1,21
8471.60.72	Unid. saída p/vídeo, c/tubo raios catódicos coloridos	2.150	7.322	240,56	1,21
5201.00.90	Outs.tipos de algodão, não cardados nem penteados	1.717	6.735	292,25	1,11
	Demais Produtos	355.930	358.222	0,64	59,09
TOTAL		514.748	606.212	17,77	100,00

FONTE: MDIC/SECEX – Dados coletados em 19/07/2002

Elaboração: PROMO – CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS DA BAHIA

Quadro 14 – Exportações – Estados do Brasil -Colômbia

ESTADOS	2000	2001	VAR.%	PART.%
São Paulo	240.454	322.204	34,00	53,15
Amazonas	54.282	63.049	16,15	10,40
Rio Grande do Sul	37.389	55.420	48,23	9,14
Minas Gerais	43.837	50.897	16,11	8,40
Rio de Janeiro	59.140	34.365	-41,89	5,67
Paraná	19.625	27.835	41,83	4,59
Bahia	30.410	17.751	-41,63	2,93
Santa Catarina	6.457	17.725	81,59	1,93
Ceará	7.355	7.658	4,12	1,26
Pernambuco	1.874	3.102	65,53	0,51
Espírito Santos	1.838	2.421	31,71	0,40
Pará	1.780	1.949	9,49	0,32
DEMAIS ESTADOS	10.307	7.836	-23,97	1,29
TOTAL	514.748	606.212	17,77	100,00

FONTE: MDIC/SECEX – Dados coletados em 19/07/2002

Elaboração: PROMO – CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS DA BAHIA

- **Importações Brasileiras provenientes da Colômbia:**

O Brasil importou, em 1997, US\$ 126,31 milhões em produtos colombianos, destacando-se combustíveis, óleos e ceras minerais, com US\$ 42,64 milhões, o que corresponde a 33,76% das importações totais, plásticos e suas obras com US\$ 19,18 milhões, o que equivale a 15,18%, livros, jornais, gravuras; textos, plantas com US\$ 8,38 milhões, significando 6,63% e filamentos sintéticos ou artificiais com US\$ 7,53 milhões, representando 5,96%. A característica predominante das importações brasileiras provenientes da Colômbia é a instabilidade quanto a alguns grupos de produtos, com anos de grande crescimento seguidos de quedas pronunciadas.

(US\$ milhões)

Descrição	1995	% do total	1996	% do total	1997	% do total
(Por Capítulos) – NBM						
Combustíveis, óleos e ceras minerais	9,04	8,78%	27,55	25,73%	42,64	33,76%
Plásticos e suas obras	23,09	22,45%	17,31	16,17%	19,18	15,18%
Livros, jornais, gravuras; textos, plantas	13,78	13,40%	10,53	9,84%	8,38	6,63%
Filamentos sintéticos ou artificiais	15,34	14,91%	15,44	14,42%	7,53	5,96%
Fibras sintéticas/artificiais, descontínuas	5,03	4,89%	4,94	4,62%	6,59	5,21%
Máquinas, aparelhos e mat. Elétricos	2,57	2,50%	3,86	3,61%	5,10	4,04%
Produtos farmacêuticos	3,13	3,04%	4,50	4,21%	4,94	3,91%
Papel e cartão, obras de pasta Celulósica	0,67	0,65%	2,67	2,50%	3,18	2,52%
Artefatos têxteis confeccionados	2,89	2,81%	0,43	0,40%	2,73	2,16%
Produtos químicos inorgânicos	1,66	1,61%	1,17	1,09%	2,64	2,09%
Plantas vivas e produtos de floricultura	0,89	0,86%	1,45	1,36%	2,14	1,69%
Caldeiras, máquinas, apar. e instr.						
Mecânicos	0,40	0,39%	1,38	1,29%	1,69	1,34%
Prod. Ind. moagem, malte, amidos e féculas	3,42	3,32%	1,58	1,48%	1,58	1,25%
Instr. Apar. óptica, foto, precisão, médicos	0,75	0,73%	1,00	0,93%	1,47	1,16%
Algodão	0,84	0,81%	1,05	0,98%	1,45	1,15%
Obras diversas	0,90	0,88%	1,33	1,25%	1,40	1,11%
Açúcares e produtos de confeitaria	5,29	5,14%	0,78	0,73%	1,23	0,97%
Vestuário e seus acessórios, exceto de malha	1,45	1,41%	1,34	1,25%	1,20	0,95%
Vestuário e seus acessórios, de malha	1,14	1,11%	0,46	0,43%	1,19	0,94%
Produtos diversos das ind. Químicas	0,83	0,81%	1,03	0,96%	0,83	0,66%
Materiais albuminóides, colas, enzimas	0,04	0,04%	0,02	0,02%	0,78	0,62%
Veículos, automóveis, tratores, ciclos	0,53	0,52%	0,24	0,22%	0,60	0,47%
Extratos tanantes, mat. corantes, tintas	0,71	0,69%	0,47	0,44%	0,58	0,46%
Gorduras, óleos e ceras, animais ou vegetais	0,17	0,16%	0,01	0,01%	0,57	0,45%
Preparações a base de cereais, farinhas	0,82	0,79%	0,74	0,69%	0,55	0,44%
Tecidos especiais, rendas, tapeçarias	0,00	0,00%	0,13	0,12%	0,53	0,42%
Pastas, feltros e falsos tecidos, cordoaria	0,00	0,00%	0,18	0,17%	0,50	0,40%
Preparações: carne, peixe, crust., molusco	0,00	0,00%	0,13	0,12%	0,43	0,34%
Pêrolas, pedras e metais preciosos, moedas	0,06	0,06%	0,00	0,00%	0,42	0,33%
Borracha e suas obras	1,83	1,77%	1,63	1,52%	0,41	0,32%
Resíduos das ind. Alimentares alim. p/animais	0,43	0,42%	0,20	0,18%	0,36	0,28%
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	0,30	0,29%	0,38	0,35%	0,34	0,27%
Móveis; mobil. Médico-cirúrgico; colchões	0,34	0,33%	0,27	0,25%	0,32	0,25%
Produtos químicos orgânicos	0,45	0,43%	1,36	1,27%	0,25	0,20%
Subtotal	98,77	96,01%	105,55	98,59%	123,71	97,94%
Demais produtos	4,10	3,99%	1,51	1,41%	2,60	2,06%
Total Geral	102,87	100,00%	107,06	100,00%	126,31	100,00%

Fonte: MICT/SECEX - Sistema Alice

NCM	PRODUTOS	VALORES (US\$ 1000 FOB)		VAR. %	PART. %
		2000	2001		
2710.00.11	Nafta para petroquímica	2.667	27.058	914,55	14,39
2710.00.31	Querosenes de aviação	17.787	23.087	29,80	12,28
2709.00.10	Óleos brutos de petróleo	253.938	15.953	-93,72	8,48
3907.60.00	Tereftalato de polietileno em forma primária	13.305	13.086	-1,65	6,96
3904.10.10	Polocloreto de vinila, obtido p/ processo e suspensão	9.441	13.049	38,22	6,94
4011.10.00	Pneus novos para automóveis de passageiros	9.456	11.575	22,41	6,16
3903.19.00	Outs. Poliestirenos em formas primárias	7.561	8.718	15,30	4,64
8544.49.00	Outs. Condutores elétricos p/tensão <= 80V	3.277	5.685	73,48	3,02
2710.00.41	Gasóleo (óleo diesel)	17.792	5.520	-68,97	2,94
5503.20.00	Fibras de poliésteres, não cardadas, não pent.	1.977	4.807	143,15	2,56
4011.20.90	Outs. Pneus novos para ônibus ou caminhões	1.037	4.451	329,22	2,37
1704.90.20	Bombons, carmelos, confeitos, e pastilhas sem cacau	4.016	4.081	1,62	2,17
3902.30.00	Copolímeros de Propileno, em formas primárias	5.722	3.882	-32,16	2,06
2933.7.100	6-Hexanolactama (epsilon-copralactama)	7.115	3.474	-51,17	1,85
2701.12.00	Hulha betuminosa, não aglomerada	-	2.697	-	1,43
	Demais Produtos	60.304	40.903	-32,17	21,75
TOTAL		415.395	188.026	-54,74	100,00

FONTE: MDIC/SECEX – Dados coletados em 19/07/2002

Elaboração: PROMO – CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS DA BAHIA

OBS: IMPORTAÇÕES EFETIVAS, DADOS PRELIMINARES

Quadro 17 – Importações – Brasil – Colômbia

Principais Estados – 2000/2003

ESTADOS	2000	2001	VAR.%	PART.%
São Paulo	185.916	57.611	-69,01	30,64
Bahia	21.395	33.048	54,47	17,58
Paraná	65.133	18.178	-72,09	9,67
Amazonas	22.462	17.511	-22,04	9,31
Ceará	8.675	16.177	86,48	8,60
Pernambuco	13.826	8.789	-36,43	4,67
Rio de Janeiro	49.777	7.959	-84,01	4,23
Espírito Santo	8.087	6.996	-13,49	3,72
Maranhão	3.768	6.118	62,37	3,25
Pará	5.410	4.656	-13,94	2,48
Minas Gerais	5.644	3.897	-30,95	2,07
Santa Catarina	1.932	2.133	10,40	1,13
DEMAIS ESTADOS	23.370	4.953	-78,81	2,63
TOTAL	415.395	188.026	-54,74	100,00

FONTE: MDIC/SECEX – Dados coletados em 19/07/2002

Elaboração: PROMO – CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS DA BAHIA

OBS: IMPORTAÇÕES EFETIVAS, DADOS PRELIMINARES

Quadro 18 – Comércio Bilateral Bahia / Colômbia (1992-2002)

PERÍODOS	EXPORTAÇÕES	IMPORTAÇÕES	SALDO	CORR.DE COM.
1992	13.956	5.368	8.588	19.324
1993	16.983	11.225	5.758	28.208
1994	22.561	9.123	13.438	31.684
1995	34.098	6.784	27.314	40.882
1996	12.322	4.837	7.485	17.159
1997	20.100	18.898	1.202	38.998
1998	27.658	4.039	23.619	31.697
1999	12.992	18.526	-5.534	31.518
2000	30.410	21.395	9.015	51.805
2001	17.751	33.047	-15.296	50.798
2002*	7.516	2.322	5.194	9.838

FONTE: MDIC/SECEX

ELABORAÇÃO: PROMO – CENTRO INTERNACIONAL DE NEGÓCIOS DA BAHIA

OBS: IMPORTAÇÕES EFETIVAS, DADOS PRELIMINARES

* DADOS REFERENTES AO PERÍODO DE JAN./MAIO

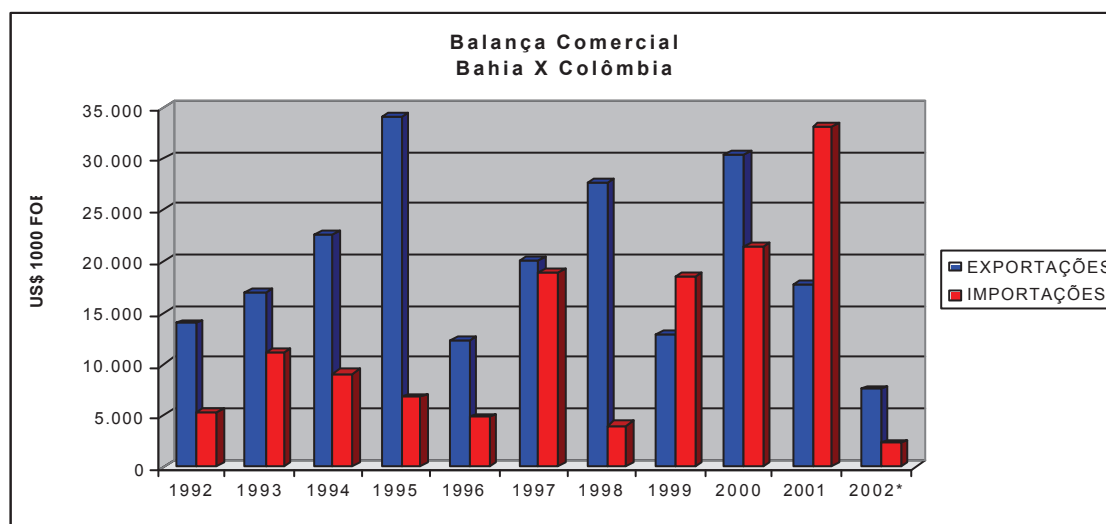


Gráfico 9 - Balança Comercial Bahia-Colômbia (1991-2001)

- **Investimentos Bilaterais**

Segundo dados disponíveis no Banco Central do Brasil, os investimentos colombianos acumulados na economia brasileira atingiram US\$ 1.053 mil em 1995. Em contrapartida, o total de investimentos brasileiros direcionados ao mercado colombiano somavam US\$ 9.039 mil, em 1996.

- **Principais acordos econômicos com o Brasil**

O instrumento jurídico bilateral vigente atualmente em matéria comercial entre ambos os países é o Acordo de Alcance Parcial nº 10, que foi firmado no âmbito da Associação Latino- Americana de Desenvolvimento e Integração (ALADI). Esse acordo estabelece preferências tarifárias para cerca de mil produtos, dos quais somente pouco mais de cem têm sido comercializados.

- **Acordo de Alcance Parcial de Complementação Econômica - AAPCE No. 39 entre a CAN e o Brasil**

O acordo de Alcance Parcial de Complementação Econômica – AAPCE No. 39, foi subscrito em 12 de agosto de 1999 de conformidade com os aspectos ferais do Tratado de Montevidéu (1980), entre os governos das Repúblicas de Colômbia, Equador, Perú e Venezuela, assim como os países Membros da Comunidade Andina e o Governo da República Federativa do Brasil.

Vale destacar, que no AAPCE No. 39, intervêm países membros do Tratado de Montevidéu (1980) e quatro deles são membros da Comunidade Andina, na qual plasma-se a inter-relação dos processos de integração: o da ALADI e do Grupo Andino. Este aspecto reflete, por parte dos países andinos, a imagem de avançar como Grupo ante um dos países mais importantes e desenvolvidos do grupo do Mercosul.

- **Antecedentes das relações comerciais Colômbia / Brasil**

O AAPCE No. 39, tem seu papel fundamental no Acordo de Alcance Parcial No. 10 subscrito entre a Colômbia e o Brasil em 1993, que foi prorrogado sucessivamente até 15 de agosto de 1999. Ver anexo 10 preferências outorgadas para Colômbia.

Em efeito, o novo Acordo AAPCE No 39, incorporou a maior parte das preferências alfandegárias vigentes no anterior acordo, devido à importância que tem para as exportações colombianas ao Brasil, significava que, junto com as novas preferências negociadas potenciam o comércio colombiano de maneira bastante favorável.

Aproveitamento do AAP No. 10 US\$ Milhões	Exportações	Exportações pelo AAP	Particip. %	Importações	Importações pelo AAP	Particip. %
1992	58	32	40	273	18	7
1993	59	35	59	450	16	4
1994	59	31	52	337	22	7
1995	105	51	49	386	47	7
1996	119	57	48	356	49	13
1997	132	61	47	424	57	13
1998	100	38	-	372	21	6

FONTE: ELABORADO COM BASE EM DADOS: DANE, DIAN E AAP No. 10

O AAP No. 10 entre o Brasil e a Colômbia foi resultado de renegociações no marco da ALADI de acordos anteriores para se adaptar às concessões mutuamente outorgadas ao sistema harmonizado.

O acordo era claramente assimétrico a favor da Colômbia, tanto em níveis das preferências outorgadas como em número de subpartidas beneficiadas: 162 preferências outorgava a Colômbia, contra 718 que nos outorgava o Brasil.

Como resultado desta dinâmica de recomposição e crescimento das exportações colombianas para o Brasil, a cobertura do comércio colombiano pelas preferências outorgadas pelo Brasil, que eram de 50y 60%.

- **Resultado do Acordo para as exportações colombianas**

Para as exportações colombianas, o Acordo implica na ampliação do número de preferências recebidas em mais de duas vezes, e a preservação de uma alta preferência para os subprodutos que se exportam assim:

Tabela 5 – Preferências recebidas antes e depois do AACP No. 39

PREFERÊNCIAS	
Número de preferencias Recebidas	Preferência em média principais produtos
ANTES	1.727 81%
DEPOIS	718 83%

Devido a esse câmbio de composição do comércio colombiano, o benefício fiscal

também varia em diminuição: o acordo significa passar de US\$5,9 milhões de benefícios fiscais a US\$6,6 milhões ao ano. Essa quantia tem alta possibilidade de ser aumentada pela cobertura de produtos que apenas iniciam sua exportação, como azeite de palma, cimento branco e condutores de alumínio, entre outros.

- **Práticas comerciais**

O principal idioma utilizado é o inglês e os meios de comunicação preferidos são o telefone, o fax e a Internet. A correspondência postal somente é utilizada para os documentos originais, como por exemplo, a fatura comercial e o conhecimento de embarque. Em boa parte das empresas não existem modelos de cartas e a apresentação varia de acordo com a empresa.

De modo geral, as cotações são sempre feitas no valor *fob* e em dólares. A forma mais utilizada para pagamento a prazo é uma carta de crédito válida por 180 dias, a partir da data do conhecimento do embarque, ou um crédito direto de 90 dias. Os prazos de entrega de mercadorias são de, no máximo, 90 dias, quando se trata de um produto fabricado em série; quando se trata de fabricação por encomenda o prazo é, naturalmente, um pouco maior.

Encontram-se descritos, a seguir, os acordos firmados na área de preferência tarifária entre o Brasil e a Colômbia, no âmbito da ALADI - Associação Latino-americana de Integração, visando o desenvolvimento econômico e comercial da Região. Tais acordos contém a relação de mais de 800 produtos negociados e a margem de preferência percentual que será aplicada no momento da importação:

.AAP-10 - Acordo de Alcance Parcial de Renegociação

Decreto nº 99.136, publicado no Diário Oficial da União em 13/03/1990;

.CEC - Acordo de Alcance Parcial de Cooperação e Intercâmbio de Bens nas Áreas Cultural, Educacional e Científica

Decreto nº 97.487, publicado no Diário Oficial da União em 09/02/1989;

.LECS - Acordo de Alcance Parcial para Liberação e Expansão do Comércio Intra-Regional de Sementes

Decreto nº 775, publicado no Diário Oficial da União em 22/03/1993;

.PREC - Acordo para Recuperação e Expansão do Comércio Intra-regional

Decreto nº 97.499, publicado no Diário Oficial da União em 10/02/1989; e

.PTR - Acordo de Alcance Regional de Preferência Tarifária Regional

Decreto nº 90.782, publicado no Diário Oficial da União em 03/01/1985.

'Drawback':

No caso de importação temporária para o aperfeiçoamento ativo (regime drawback'), conhecido na Colômbia como "Plan Vallejo", o importador colombiano (que deve ser empresário produtor ou exportador) deve celebrar um contrato com o INCOMEX para a importação de bens de capital, matérias-primas e insumos para a produção de bens destinados à exportação.

O empresário que importa sob esta modalidade pode acumular as declarações de cada um dos produtos ou bens importados e fazer somente uma apresentação mensal. Tais importações estão isentas do pagamento de tributos aduaneiros, sempre e quando se cumprir as exigências de exportação contidas no contrato celebrado com a INCOMEX.

. Tarifas alfandegárias, regulamentação de importação e estatísticas.

Os empresários brasileiros podem ter informações atualizadas sobre tarifas e regulamentações de importações, assim como sobre as estatísticas de comércio exterior, mediante solicitação à Embaixada da Colômbia em Brasília junto às entidades e nas publicações listadas a seguir:

- Ministério de Comércio Exterior;
- Departamento Administrativo Nacional de Estatística - DANE
- Direção de Impostos e Aduaneiros Nacionais - DIAN
- Instituto Colombiano de Comércio Exterior - INCOMEX

Publicações periódicas relacionadas com estes temas:

- Boletim de Comércio Exterior - DIAN
- Arancel de Aduanas - Editorial LEGIS

. Remessa de amostras e importadores locais:

As amostras sem valor comercial que se destinem a fins promocionais e publicitários não requerem licenciamento prévio nem registro de importações. O valor unitário de cada artigo não deve exceder a US\$ 50 , nem deve ultrapassar mais de 10 unidades por remessa. O limite em peso são 20 quilos.

Se as quantidades forem maiores, devem vir marcadas como “*amostras sem valor comercial*” em sua embalagem ou pacote original e o valor total não deve exceder a US\$ 1.000. Adicionalmente, é recomendado que as amostras sejam enviadas com seus respectivos catálogos.

. Questões relacionadas com embarque: documentação, formalidades, transporte, seguro e supervisão.

Sugere-se que as mercadorias sejam discriminadas em detalhes por categoria de bens e quantidades exatas para evitar atrasos nos trâmites aduaneiros. Adicionalmente, no caso de remessa dos originais da fatura comercial e do conhecimento de embarque, é necessário fazê-lo antes da chegada das mercadorias ao porto. Mesmo assim, é importante que a fatura definitiva seja emitida em espanhol para que os agentes aduaneiros ou inspetores não tenham maiores problemas e se possa agilizar os trâmites aduaneiros. Por fim, é importante para o exportador classificar a posição aduaneira dos produtos com o importador, pois podem surgir contradições a este respeito.

. Canais de distribuição mais convenientes:

Embora a forma mais utilizada seja a designação de agentes ou representantes, que se responsabilizam pelos trâmites da mercadoria, existem outros tipos de contratos, que facilitam ao empresário brasileiro exportar seus produtos para a Colômbia. É possível abrir um escritório de representação, ou efetuar contratos de mandato, de representação, bem como abrir uma subsidiária em território colombiano, fazer alianças comerciais estratégicas etc. Cada caso em particular requer o cumprimento de exigências legais diferentes, razão pela qual se recomenda uma consulta prévia às autoridades da Embaixada da Colômbia em Brasília.

Uma boa parte dos produtos brasileiros exportados para a Colômbia são comercializados por subsidiárias de uma matriz brasileira, as quais distribuem seus produtos e operam por seus próprios canais. No anexo V, encontram-se modelos dos principais documentos de importação.

. Promoção de produtos e participação em feiras e exposições.

O meio mais recomendado para a promoção de produtos são os principais jornais diários e a publicidade televisiva, assim como as revistas de ampla tiragem. O anúncio nestas últimas depende do segmento populacional para o qual se dirige a mercadoria. Existem algumas publicações especializadas de caráter setorial.

Existe, ainda, uma publicação na qual as empresas latino-americanas podem promover seus produtos: o *Directorio Industrial y Comercial de América Latina*, que circula gratuitamente entre as mais importantes empresas de cada setor na América Latina, bem como entre as associações comerciais, escritórios de representações, institutos de comércio exterior, entre outros.

Ademais, os promotores de feiras e exposições realizam múltiplos eventos relacionados com as áreas de: petróleo, automóveis, telecomunicações, têxteis, couros, alimentos, computadores etc. No anexo II, pode-se observar o calendário de feiras colombianas para 1998.

. Utilização dos serviços de empresas de consultoria ou marketing para os estudos de mercado para empresas brasileiras.

O recurso de agências de marketing e de estudos de mercado é cada dia mais utilizado na Colômbia. O Setor de Promoção Comercial da Embaixada do Brasil na Colômbia poderá auxiliar na seleção de empresa que esteja de acordo com os objetivos e necessidades específicas de cada exportador. No anexo II, item 9, se apresentam as principais empresas de consultoria e marketing existentes na Colômbia.

. Práticas comerciais e viagens de negócios: idioma, negociações, correspondência,

contratos, convites a importadores etc.

O principal idioma utilizado é o inglês e os meios de comunicação mais usuais são o telefone, o fax e a Internet. A diferença de fuso horário de Bogotá em relação a Brasília, Rio de Janeiro e São Paulo é de 2 horas a menos. Para viagens de negócios, não é recomendado programar os meses de dezembro, janeiro e fevereiro, pois é a alta temporada de férias no país, nem a Semana Santa. Na Colômbia, a maioria dos dias festivos são transferidos para as segundas-feiras, por isso recomenda-se consultar o calendário de cada ano para se conhecer o dia preciso da festividade. Sugere-se consultar a Embaixada da Colômbia em Brasília para solicitar informações sobre a situação de ordem pública em algumas regiões do país.

Algumas atividades, como o turismo, requerem um visto específico, assim como existem permissões especiais, concedidas a viajantes brasileiros com a finalidade de participarem de eventos desportivos, jornalísticos, acadêmicos e profissionais.

No caso de participação em feiras ou exposições, recomenda-se consultar os organizadores de “*Corferias*”, os quais fornecem todas as informações sobre estes eventos.

.Designação de agentes ou de representantes comerciais e instalação de escritórios comerciais.

Além da possibilidade figura descrita no Capítulo VI de designação de representantes, que continua vigendo na Colômbia, existem outros tipos de contratos - diversos de escritório comercial – que permitem ao exportador brasileiro atuar no mercado colombiano, tais como: contratos de mandato, de representação, de abertura de escritórios de representação ou de uma subsidiária em território colombiano, alianças estratégicas e outros.

. Práticas usadas em relação a reclamações, litígios e arbitragem comercial

De acordo com a Convenção Interamericana sobre Arbitragem Comercial, concluída em 30 de janeiro de 1975, na cidade do Panamá, da qual fizeram parte todos os países integrantes da Organização dos Estados Americanos - OEA, são válidos os contratos firmados entre empresários, que incluam cláusulas para que a solução de controvérsias seja feita através de arbitragem comercial, que assegura neutralidade, agilidade e especialidade. A arbitragem pode ser realizada nos centros das principais Câmaras de Comércio ou diretamente pela Comissão Internacional de Arbitragem Comercial.

. Assistência Profissional a empresários brasileiros na Colômbia:

Os exportadores brasileiros podem obter assistência no Setor Comercial da Embaixada Brasileira (SECOM) em Bogotá, para obtenção de informações sobre o mercado colombiano. O SECOM poderá agendar contatos com as principais câmaras de comércio e organizações comerciais indianas, bem como com os Ministérios governamentais pertinentes.

*Ainda enfrentaremos crises cuja
magnitude nos amedrontará por décadas.
Mas se houver, integração, seremos fortes
e nada nos deterá, porque seremos
capazes de tomar decisões. Seremos
um grupo, portanto mais capaz que um.*

Anônimo

VIII CONCLUSÃO

Na revisão das teorias do comércio internacional pode-se encontrar as possíveis explicações econômicas para a compreensão da prática do comércio internacional. De posse do conhecimento das explicações econômicas do comércio, é preciso considerar ainda os aspectos políticos, institucionais, as normas e regulamentos da prática comercial, que possui um regime comercial de integração Latino-americano no qual encontra-se fundamentado o objeto de pesquisa das Relações Comerciais entre Brasil e a Colômbia.

Desde que o GATT começou a funcionar em 1948, foram realizadas oito rodadas de negociações globais, cada uma com um número maior de países-membros e supostamente mais liberal do que a anterior. A última das negociações, a Rodada Uruguai, que terminou em 1994, é considerada mais ambiciosa de todas, o sucesso da Rodada Uruguai foi a Criação da OMC que estabelecida como uma organização permanente com maiores poderes de arbitragem em disputas comerciais.

A máxima integração do Bloco Regional encontra-se representada na União Européia. A interação monetária, está se desenvolvendo nos atuais momentos com a circulação de sua moeda única o EURO. A União Européia representa pólo norteador dos processos de Integração regional, na qual representa a materialização da paz, o progresso de seus países membros sendo um dos eixos econômicos do mundo.

Na década de 50, no continente Americano mediante a CEPAL, quem elaborou um inédito pensamento econômico latino-americano, qual se distanciava consideravelmente dos ensinamentos tradicionais da escola clássica e neoclássica da ciência econômica, estas teorias foram alvo de sérias controvérsias na América Latina, á medida em que iam desafiando, mais e mais o pensamento econômico estabelecido em um momento histórico de discussões científicas.

O pensamento cepalino não apenas desempenhou o papel típico de um arcabouço analítico inovador, serviu também como um suporte nas tentativas de constituição de um bloco comercial Latino, como a ALADI, que logo foram subdivididos pelos países que banhase o oceano Atlântico e oceano Pacífico, tendo como resultado, a Comunidade Andina (Colômbia) e o Mercosul (Brasil), sendo este o de maior repercussão.

As razões a que se atribui aos fracassos destas tentativas, deve-se entre outros, que além da implantação de sistemas políticos de caráter autoritário instável, sempre fomentou profundas desigualdades sociais e étnicas que alimentam nacionalismo e clientelismo.

Ainda associado ao fato que a integração se considera como um simples instrumento para redinamizar o processo de industrialização, e não pretendia a construção de uma ordem econômica regional senão favorecer uma industrialização que enfrentava certo número de obstáculos. Ademais do que considerou todos os países iguais sem ter em conta o grau de desenvolvimento destes, por isso não avançou nas primeiras tentativas.

Em economias tradicionalmente exiladas do mundo, marcadas pela corrupção e a intervenção estatal, os projetos integradores não poderiam prosperar, os setores em desvantagem pela liberalização lograram organizar-se em grupos de interesse, adotando regulamentos derogatórios como meio de fazer fracassar os acordos de liberalização.

A profundidade da crise atual latino-americana e caribenha é um reflexo dos limites de sua estrutura interna e também de sua inserção na economia mundial. Apesar das enormes transformações realizadas pelo capitalismo mundial nos últimos anos, ele se revelou relativamente forte na sua capacidade de destruir as economias pre-capitalistas, mas muito fraco em expandir suas relações de produção para antigas zonas colonizadas e de menor desenvolvimento. A consequência destes limites é a situação de dependência e subdesenvolvimento em que se aprofundam estes regimes, cada vez mais distantes dos níveis de civilização alcançados nos grandes centros internacionais

Donde se conclui que, para conseguir a integração latino-americana, far-se-á necessário buscar um equilíbrio entre as posições que possam reforçar um diálogo capaz de possibilitar um entendimento efetivo e um maior conhecimento das estruturas políticas, econômicas, comerciais e culturais da região

É preciso conceber uma visão global da evolução da tecnologia e da ciência contemporânea e sua relação com o desenvolvimento das populações no seu conjunto, com a formação dos chamados recursos humanos como fundamento do desenvolvimento econômico. Dentro dessa perspectiva mais ampla (econômica, sociológica, política e cultural, a integração latino-americana ocupará um papel fundamental para avanço de cada país e região, assim como avanço de cada localidade, região e país deverá ser pré-condição de uma verdadeira integração continental).

Uma América Latina integrada infundiria um enorme respeito no mundo contemporâneo e teria um poder de Negociação multidirecionado, primeiro em relação aos Estados Unidos, à Europa e ao Japão e o grupo dos Sete como conjunto, impondo uma participação, mais importante nos foros internacionais, como a ONU, o Banco mundial, O FMI o GATT entre outros.

Segundo a relação do campo socialista cuja crise facilita a ação latino-americana, com cujos países poderá abrir um processo de colaboração muito mais intenso que os primeiros passos de intercâmbio iniciados na década de 1970. Países como Brasil, México, Colômbia e Venezuela poderiam absorver avanços científicos e de alta tecnologia da ex URSS, a terceira passar a desempenhar um papel de maior peso nos foros do terceiro mundo, particularmente o Movimento dos Não alinhados, a UNTAD e outros. Isto permitiria forjar junto a China, a Índia, os países petroleiros do Golfo Pérsico e outras potências do Terceiro mundo uma política comum de afirmação do sul na redefinição das estratégias de desenvolvimento mundial.

Não basta eliminar o protecionismo direto e explícito, é necessário reduzir todos os demais obstáculos que impedem o acesso aos mercados por parte de países emergentes. Os principais pontos a perseguir são: a redução das tarifas de importação, a eliminação das barreiras técnicas, a eliminação do sistema de quotas, liberalizando integralmente o mercado, a proibição de aplicação de sobretaxas, forma iníqua de combater a competitividade natural de concorrentes, a eliminação da cláusula de salvaguardas especiais, sempre invocada pelos países ricos, quando não conseguem competir adequadamente no mercado. Num processo de integração de fato, estas demandas certamente sofrerão uma oposição ferrenha dos países ricos, pois em virtude da falta de escala e dos custos elevados, não conseguirão manter suas posições hegemônicas em um ambiente de liberdade comercial.

A integração da América Latina depende de um aumento da sua competitividade internacional, que a permita liberar-se do relacionamento unilateral com os Estados Unidos e amplie suas áreas de decisão autônoma e sua capacidade de implementar políticas de desenvolvimento para integrar sua população ao sistema produtivo moderno. A integração latino-americana depende não só da unidade de ação política e diplomática dos Estados Regionais, mas sobretudo de sua capacidade de gerar instâncias autônomas de decisão, instituições e estruturas sociais e política capazes de garantir a soberania de cada país; ela depende da definição do papel norte-americano como uma potência amiga ou inimiga, e a relação econômica com a Europa e Japão como umas contra-potências oferecendo fortes capitais na América latina

O Mercosul, com todos os seus problemas de união aduaneira imperfeita e de zona de livre comércio inacabada, apresenta-se como um dado da realidade econômica e política da América do Sul, ao mesmo tempo em que representa um processo real de aproximação de posições entre países que já partilham de uma história comum.

A Alca, por sua vez, é uma hipótese de trabalho, ao mesmo tempo em que sua expressão de um processo negociador que se apresenta como de difícil realização, por envolver nações de tradições diversas e que seguiram itinerários contrastantes ao longo do tempo.

A comunidade Andina, emerge como um exercício de convergência de interesses entre países, que de certa forma estão num mesmo patamar de desenvolvimento econômico e social, a despeito de diferenças de tamanho entre os mesmos. Espera-se no futuro o fortalecimento de estos, para um melhor desenvolvimento das Relações do Brasil e da Colômbia, já que ambos possuem interesses comuns e particulares, mas que dependem um do outro ou para suprir alguma deficiência de algumas das partes. Enfim no contexto dos acordos econômicos entre ambos países, destaca-se o Acordo de Alcance Parcial nº 10, que foi firmado no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI), e que estabelece preferências tarifárias para quase mil produtos baixo nomenclatura da NALADI.

O intercâmbio comercial entre o Brasil e a Colômbia passou de US\$ 188 milhões em 1990 para US\$ 634 milhões em 1997, com um crescimento médio anual de 33,8%. A balança comercial envolvendo os dois países tem sido tradicionalmente favorável ao Brasil. Tanto assim que, no período 1990/97, o Brasil exportou a soma de US\$ 2.841 milhões e importou o total de US\$ 591 milhões, perfazendo um saldo comercial positivo de US\$ 2.250 milhões. Em termos de crescimento médio anual, as exportações brasileiras para a Colômbia cresceram 30,3%; enquanto que as importações brasileiras provenientes da Colômbia cresceram 55,4%.

Essa tendência se faz sentir principalmente nos produtos oriundos do segmento bens de capital como caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos; a seguir, em ordem de importância aparece o grupo de produtos formado por veículos, automóveis, tratores, ciclos, materiais elétricos e obras de ferro fundido, ferro ou aço. O Brasil importou, combustíveis, óleos e ceras minerais, plásticos, livros, jornais, gravuras; textos, plantas, filamentos sintéticos ou artificiais. A característica predominante das importações brasileiras provenientes da Colômbia é a instabilidade quanto a alguns grupos de produtos, com anos de grande crescimento seguidos de quedas pronunciadas.

Do total das exportações colombianas apenas 1% vai com destino a esse país, enquanto que as importações brasileiras representam 4 % do total das importações colombianas. Estas cifras deixam ver claramente que o mercado Colombo - Brasileiro pode constituir-se numa fonte de ampliação e diversificação. Sendo interessante para ambas às partes um acordo de integração buscando alternativas específicas de comércio e identificando

as vantagens comparativas, dentro do marco do acordo de alcance Parcial de ALADI, tendo em conta as características amazônicas .

Embora ambas economias não sejam plenamente complementares, a vantagem obtida pelo Brasil em termos de saldo comercial em relação à Colômbia, pode ser creditada à diversidade do parque industrial brasileiro em comparação ao atualmente existente naquele país. Neste contexto, a dinâmica empresarial brasileira tem sido a principal responsável pelos resultados comerciais favoráveis ao Brasil em relação à Colômbia, tendo os esforços de penetração comercial que o Brasil vem realizando na Colômbia nos últimos anos, gerado importante demanda no mercado colombiano por extensa gama de produtos brasileiros

A integração não limita exclusivamente ao âmbito econômico para abrir mercado, busca-se uma aproximação nas políticas de comércio exterior, cultura, ciência e educação entre os dois países para um intercâmbio de valores, tradições e costumes. Como é caso de diversas políticas ecológicas no meio ambiente dentro da selva Amazônica e luta contra o narcotráfico.

Outro aspecto a destacar é o pouco número de especialistas em relações internacionais em ambos países tem impedido o desenvolvimento de uma massa crítica de trabalho como o proposto com o respeito a conduta e do desempenho do Ministério de Relações Exteriores. Não obstante a ausência de estudos críticos, há uma crescente percepção na academia de que o MRE tem tido freqüentemente, um desempenho insatisfatório, tanto na integração, como a implementação da política externa

A estrutura de comércio colombiano está conformada por organismos de caráter público está integrada por três setores; oficial, misto e empresarial. O Ministério de Comércio Exterior é a máxima autoridade, quem dirige coordena, executa e vigia todas as políticas de bens serviços e tecnologia, além de promover as relações internacionais.

A estrutura comercial de Brasil está constituída pela Câmara de Comércio, Ministério de Relações Exteriores, Secretaria de comércio e Secretaria de assuntos internacionais. Os órgão gestores encarregados de supervisionar, controlar, fiscalizar manter o controle de capitais são: Secretaria de comércio exterior, Secretaria da Receita Federal e Banco Central do Brasil.

A Colômbia atravessa uma fase de transição institucional marcada pela inserção no esforço conjunto hemisfério da luta contra as drogas e pela busca de soluções para os problemas de ordem pública. No campo econômica, os indicadores mostram que o país, paulatinamente, vem procurando reestruturar sua produção notadamente na área industrial e estreitar os laços comerciais com países com estrutura diversificada na área de produtos manufaturados, como é o caso do Brasil.

Espera-se que as preferências entre os dois países se ampliem no futuro, tomando-se em conta as negociações já feitas entre a comunidade Andina da nações e Mercosul, assim como as iniciativas que existem sob o Área de livre Comercio das Américas e as negociações bloco a bloco entre os demais sócios que não pertencem ao Mercosul

Dessa forma, estamos diante de uma reordenação internacional que dependerá das soluções internas que cada um desses países dêem ao seu modelo de desenvolvimento e á sua capacidade de articular-se com seus vizinhos e de gerar processo de integração regionais que possam ser novos pólos de crescimento e poder na economia mundial.

É alentador pensar que a América Latina em especial Colômbia- Brasil tem um enorme campo para sua unificação econômica, política e cultural e que poderá estar á altura dos processos de globalização e regionalização da economia mundial ora em curso.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABREU, Marcelo de Paiva. **O Brasil o GATT e o comércio exterior**. p. 89 /121.
- A SUMMARY of the Final act of the Uruguay Round.
http://www.wto.org/wto/legal/ursum_wp.htm
- BAUMANN, Renato. **Uma visão Econômica da Globalização**. Em BAUMANN, Renato (org.) O Brasil e a Economia Global. Rio de Janeiro, Campus: SOBEET, 1996.
- _____. **O Brasil e a economia global**. 3. Ed. Rio de Janeiro: Campus, 1995.
- BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. Divisão de Informação Comercial – DIC – Como Exportar. Colombia / Ministério das Relações Exteriores _ Brasília: O Ministério, 1998.
- _____. **Transporte a Brasil. Logística de Exportación**. Proexport Colômbia, 2000.
- BRASIL. **Relações comerciais entre Brasil e México**. Jorge Chami Batista. Brasília fev.2000.
- _____. **Preferências no acordo CAN – Brasil**. Ministério do Comércio Exterior, 1999.
- BAPTISTA, Luiz Otávio, Araminta de Azevedo Mercadante, Paulo Borba Casella. 2.ed. São paulo: LTr, 1998.
- BOYER, Roberto; DRACHE, Daniel. **Estado contra Mercados**. Lisboa: Instituto Piaget, 1996. BAPTISTA, Luiz Otávio, Araminta de Azevedo Mrecadante, Paulo Borba Casella, 2 ed. São Paulo: LTr, 1998.
- BRUM, Argemiro J. **Desenvolvimento Econômico Brasileiro**. 17. Ed. Ijuí: Unijuí, 1997.
- COHEN, A. Eliot. **Política Externa – Vol. 9 – No 4, março/abril/maio, 2001 – Defendendo a América**, pág. 132 a 147.
- COINVERTIR. **Colombia: Pais de Oportuniddes**. Guia Económica y Legal para Inversionistas. KPMG Peat Marwick.
- COUTINHO, Luciano Ferraz. **Estudo da Competitividade da Indústria Brasileira**. 1. Ed. Campinas: Unicamp, 1994.
- DAEMON, Dalton. **Economia Internacional**. Santa Catarina: FURB, 1995.
- FOLHA DE SÃO PAULO. **Negócios comerciais multilaterais (OMC)**. Relatório Especial No. 015/98. Entrevista com o Embaixador Paulo Bartel Rosa, 26.02.98.
- FURTADO, Celso. **A Economia Latino-Americana**. São Paulo: Editora Nacional,1978.

- GONÇALVES, Reinaldo. **A nova Economia Internacional**. 5. Ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998.
- HELLER, h. Robert. **Comércio Internacional y Evidencia Empirica**. Madrid: Editorial Tecnos, 1978.
- HUMER, Waldemar; PRAGER, Dietmar. **Flujos comercias en América latina e o norte**. Junio de 2001.
- INTERNATIONAL Trade Law. World Trade Agreement.
http://itl.irv.uit.no/trade_law/docuemnts/freetrade/wta-94/nav/toc.html
- GAZETA MERCANTIL. A dupla face dos EUA. 07.07.98.
- GILPIN, Robert. **The Political Economy of international Relations**. Princeton University Press, New Jersey, 1987.
- JESUS, Avelino. **Relações comerciais internacionais**. São Paulo: Aduaneiras, 1993.
- KEGLEY JR., Charles W; WITTKOPF, Eugene R. R. **World Politics – Trends and Transformations**. St. Martin’s Press, Inc., New York, 1995.
- KRUGMAN, Paul. Introduction: New thinking about Trade Policy. Em P. Krugman (Org.), **Strategic Trade Policy and the New International Economics**. Cambridge, MIT Press, 1986.
- LAS DAS, Bhagirat. “**Multirateral Investent Agreement – A Critical Analice of the Proposed Investment Treaty in WTO**”. Suns and TWN. No. 01, 12.09.96.
- LIMA, Sérgio Mourão Corrêa. **Tratados Internacionais no Brasil e Integração**. São Paulo: LTr, 1998.
- LERMA KIRCHNER, Alejandro. **Comercio Internacional: metodologia para la formulación de estudios de Competitividad Empresarial**. Guia de Estudio. México. ECAFSA, Tercera Edición.2000
- MEZA, Ricardo Vargas. **Cultivos ilícitos, conflito e processo de paz na Colômbia**. P.72/88 OMC. Pagina Web da Organização Mundial do Comercio.1999 www.omc.com
- NICOLAIDES, Phedon. The Changing GATT Systemand and the Uruguay Round Negotiations, em stubbs e Underhill. **Political Economy and the Changing Global Order**. St. Martins’s Press, New York, 1994.
- OHLIN, Bertil, **Comércio Inter Regional e Internacional**. Oikos-Tau Ediciones, Barcelona, 1979.
- ONU. www.onu.org.comhttp://www.comunidadandina.org/estadisticas/docu_esta.htm. Pagina Web da Organização das Nações Unidas.

- PEREIRA NETO, Mário. **Direito-política- economia das comunidades Européias**.
- PREBISCH, Raul. **O desenvolvimento econômico da América Latina e seus principais problemas**. Revista Brasileira de Economia, 1949.
- RATTI, Bruno. **Comercio internacional e Câmbio**.10 ed.. SãoPaulo: Aduaneiras, 2000.
- RESULTADOS da rodada Uruguai do GATT. São Paulo. Aduaneiras. 1995.
- REVISTA DO COMÉRCIO EXTERIOR, México. Cepaliana a la neoliberal en América Latina , Háctor Guillen Ramo, mayo 2001.
- REPUBLICA DE COLÔMBIA MINISTÉRIO DE RELACIONES EXTERIORES - Secretaria Ejecutiva. – La Política Exterior de Colombia. 1 o de abril – 30 de junio de 2000. Bogotá, D.C. – Colômbia.
- ROSSETI, José Paschoal. **Introdução à economia**.18.ed. São Paulo: Atlas , 2000.
- SANTOS, Theotônio. **Economia Mundial: Integração Regional e Desenvolvimento Sustentável**. As novas tendências da economia mundial e a integração latino-americana. 2 Edição. 1994. Petrópolis
- SCANTIMBURGO, de João. **O destino da América Latina**. São Paulo. Editora Nacional.1966.
- SPERO, Joan. International Trade and Domestic Politics, em Goddard, Passé-Smith e Conklin (orgs.), **International Political Economy**. Boulder, Lynne Rienner, 1996.
- THORSTENSEN, Vera .**OMC-Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio internacional e a rodada do milênio**. São Paulo: Aduaneiras, 1999.
- _____. **Comunidade Européia: líder do Comércio Internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 1993.
- TREBILCOCK, Michael J; HOWSE, Robert. **The Regulation of International Trade**. London, Routledge, 1995.
- UNIÃO EUROPÉIA . <http://europa.eu.int/abc-pt.htm> “A união Européia num ápice”. Revista Mensal - Ano II - Número 13 - Junho de 2002 - ISSN: 1519.6186. **A trágica experiência do Nafta**. ESPAÇO ACADÊMICO. *Altamiro Borges**-
<http://espacoacademico.com.br/index.ht>
<http://orbita.starmedia.com/mundogeografico/ind04.htm>
-