

Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC  
Centro Sócio Econômico  
Departamento de Ciências Econômicas e Relações Internacionais

GUILHERME GARBIN RANGEL DE CASTILHOS

A política comercial dos Estados Unidos da América voltada para a Integração Econômica:  
uma análise de Reagan a Obama.

Florianópolis, 2015

**GUILHERME GARBIN RANGEL DE CASTILHOS**

A política comercial dos Estados Unidos da América voltada para a Integração Econômica:  
uma análise de Reagan a Obama.

Monografia submetida ao curso de Ciências  
Econômicas da Universidade Federal de Santa  
Catarina como requisito obrigatório para obtenção  
do grau de Bacharelado

**Orientador: Daniel Ricardo Castelan**

Florianópolis, 2015

## GUILHERME GARBIN RANGEL DE CASTILHOS

A política comercial dos Estados Unidos da América voltada para a Integração Econômica:  
uma análise de Reagan a Obama.

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 7,5 ao aluno Guilherme Garbin Rangel de  
Castilhos na disciplina CNM 7107 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

---

*Prof. Dr. Daniel Ricardo Castelan*  
*Orientador*

---

*Prof. Dr. Arlei Luiz Fachinello*  
Membro da Banca

---

*Prof. Daniel de Santana Vasconcelos*  
*Membro da Banca*

## AGRADECIMENTOS

Por mais difícil que seja a tarefa, a melhor maneira de eu expressar meus agradecimentos aos que me concederam a vida, meus pais Diana e Leomauro, acredito, é através da conclusão do presente trabalho. Fruto de toda instrução formal e pessoal, junto com os constantes incentivos que recebi, esse momento se torna realizável. Obrigado Mãe e Pai!

Agradeço ao Prof. Dr. Daniel R. Castelan, pela orientação e por toda dedicação aos seus alunos e orientados.

Devo agradecimentos à Tania Marta Garbin, que por muitas vezes cuidou de mim como se fosse seu filho e por ter me ensinado o valor e a importância de se ajudar o próximo.

A meu irmão, com quem mantenho uma disputa amigável sobre quem detém mais conhecimento, o que para mim é um incentivo pessoal a buscar sempre novos conhecimentos.

Agradeço a meus amigos de infância, Arthur e Stefan, por compartilharem de uma mesma visão de mundo.

Para Kinn Hara meus votos vão além de um simples agradecimento, mas o sentimento de admiração por além de ter compartilhado de momentos de estudo, reflexões e conversas, por ter estado ao meu lado em um dos momentos mais delicados de minha vida.

A minhas amigas Luciane e Marilene por terem me auxiliado e incentivado na etapa final da elaboração deste trabalho.

Gostaria, também, de agradecer meu Professor de História do Ensino Médio, Cristiano, cujas aulas tiveram influência direta em minha escolha de cursar Ciências Econômicas.

Muito obrigado!

*“Give us but the chance and a new generation of Earthmen would grow to maturity, lacking insularity and believing wholeheartedly in the oneness of Man.”*

Isaac Asimov (1919 – 1992)

## RESUMO

Desde o fim da Segunda Grande Guerra, os Estados Unidos vêm dando apoio à causa de uma economia internacional aberta e integrada. Com enfoque no multilateralismo os EUA haviam se comprometido incondicionalmente com um sistema comercial aberto, cuja concretização se dá mediante negociações multilaterais. Como parte do processo de mudança de política comercial por parte dos EUA, uma série de eventos reforçou o novo compromisso Norte Americano para com a abertura de mercado. Dentre os eventos, podemos destacar a Iniciativa para as Américas, e também a criação do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA). Houve a tentativa da criação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), cujo objetivo era integrar todo o continente Americano. O impacto que a mudança na política comercial dos Estados Unidos tem sobre a América Latina e a região da Ásia-Pacífico, que atualmente são o cerne de dois acordos comerciais que aparecem em tempos recentes, merece especial atenção. A Aliança do Pacífico aflora em um momento em que as relações entre os Estados Unidos e a América Latina enfrentam um novo desafio, o surgimento das negociações dos chamados mega-acordos.

**Palavras-chave:** Aliança do Pacífico, política comercial, negociação internacional, Parceria Transpacífico, Ásia-Pacífico.

## **ABSTRACT**

Since the end of World War II, the United States has been supporting the cause of an open and integrated world economy. Focusing on multilateralism the US had committed unconditionally to an open trading system, whose implementation takes place through multilateral negotiations. As part of the process of changing trade policy by the United States, a series of events reinforced the new North American commitment to market opening. Among the events, we can highlight the Initiative for the Americas, and also the creation of the Free Trade Agreement of North America (NAFTA). There was an attempt of creating the Free Trade Area of the Americas (FTAA), whose goal was to integrate the entire American continent. The impact that the change in trade policy of the United States has on Latin America and the Asia-Pacific region, which currently are at the heart of two trade agreements that appear in recent times, deserves special attention. The Pacific Alliance emerges at a time when relations between the United States and Latin America face a new challenge, the emergence of mega-negotiations of agreements called.

**Keywords:** Pacific Alliance, Trans-Pacific Partnership, Asia-Pacific, International negotiation, trade economic politics.

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	7
2. A ESTRATÉGIA ECONÔMICA NORTE AMERICANA.....	11
2.1 A Contrarrevolução Econômica de Reagan e a Política Comercial Multidirecionada .....	12
2.1.1 Política Cambial Ativista.....	13
2.1.2 Política Comercial dos EUA do multilateralismo ao multidirecionamento.....	14
2.1.3 A Rodada Uruguaí e a Organização Mundial do Comércio (OMC).....	15
2.2 O Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA).....	16
2.2.1 Do Alasca à Terra do Fogo.....	20
2.2.2 Estratégia Econômica de Clinton.....	23
2.2.3 Política Comercial do Governo Obama.....	24
2.3 A Parceria Transpacífico – a TPP.....	25
2.3.1 Os Estados Unidos aderem às negociações.....	26
3. O REGIONALISMO ASIÁTICO.....	29
3.1 Características da região da Ásia-Pacífico.....	29
4. ZONA ESTRATÉGICA.....	31
5. ALIANÇA DO PACÍFICO.....	33
5.1 Como a Aliança do Pacífico se difere de outros acordos regionais na América Latina.....	34
CONCLUSÃO.....	36
REFERÊNCIAS.....	38



## 1 INTRODUÇÃO

Desde o fim da Segunda Grande Guerra, os Estados Unidos vêm dando apoio à causa de uma economia internacional aberta e integrada. Com enfoque no multilateralismo os EUA haviam se comprometido incondicionalmente com um sistema comercial aberto cuja concretização se dá mediante negociações multilaterais no Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), desde sua criação em 1947 até o surgimento da Organização Mundial do Comércio em 1995. A partir do governo de Ronald Reagan (1981-1989) os Estados Unidos adotaram uma política comercial com uma abordagem multidirecionada (GILPIN, 2004:303). Essa mudança surgiu como resposta a uma sucessão de eventos que vinham ocorrendo tanto interna quanto externamente. Os Estados Unidos vinham de um período, os anos 1970, em que apresentava um baixo desempenho econômico para os padrões estadunidenses e, então já nos anos 1980, o presidente Ronald Reagan (1981-1989) cortou uma série de impostos na esperança de que isso permitisse à economia retomar um dinamismo que havia se perdido. Entretanto, verificou-se que a drástica redução de impostos somada ao aumento dos gastos militares, devido ao medo da Guerra Fria, os EUA viram a necessidade de financiar o estrondoso déficit orçamentário. Buscando financiamento no exterior, principalmente do Japão, a demanda por dólares por parte dos estrangeiros fez com que a moeda dos Estados Unidos disparasse em relação às outras moedas, tal acontecimento acabou por impulsionar as exportações japonesas para os EUA e, por consequência, as exportações norte americanas entraram em um processo de queda. Isso gerou para a economia dos Estados Unidos dois tipos de déficit, o orçamentário e o comercial, o que Gilpin (2004:305) chamou de “déficits gêmeos”.

Na tentativa de reverter o seu recém-criado problema, os Estados Unidos forçaram o Japão e outros países a valorizarem suas moedas em relação ao dólar americano, o que acabou por gerar uma desestruturação generalizada na economia japonesa, que perdurou desde o final da década de 1980 até 1999, quando o Japão ainda não havia se recuperado. A desestruturação econômica japonesa junto com a ascensão econômica de outros países do Leste Asiático levaram os japoneses a mudar o enfoque de sua política comercial, voltando-se para o mercado regional. Outro motivo que levou os Estados Unidos a adotarem uma política comercial multidirecionada foi à ascensão das intenções de se integrar o mercado da Europa Ocidental. Segundo Gilpin (2004:304) “esta histórica mudança sobreveio por causa da crescente preocupação com o declínio industrial americano, o déficit comercial com o Japão, e o “aprofundamento” da regionalização na Europa Ocidental”.

Como parte do processo de mudança de política comercial por parte dos EUA, uma série de eventos reforçaram o novo compromisso Norte Americano para com a abertura de mercado. Dentre os eventos podemos destacar a Iniciativa para as Américas, de George W. H. Bush (1989-1993) e também a criação do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) em 1994, sob o governo Bill Clinton (1993-2001), com participação dos EUA, Canadá e México. Ainda sob a administração Clinton, houve a tentativa da criação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), cujo objetivo era integrar todo o continente Americano.

Dentro de um contexto de consecutivas tentativas falhas de integração econômica global e na América Latina, somado ao atual panorama econômico mundial e sua dinâmica e a ascensão da economia dos países do Leste Asiático, eis que em junho de 2012 surge a Aliança do Pacífico (AP), onde Chile, Colômbia, México e Peru unem-se na tentativa de lançar um acordo que criasse uma zona de integração econômica cujo foco está em buscar no mercado da Ásia-Pacífico as oportunidades econômicas e comerciais que não se mostram promissoras na região da América Latina. Juntamente com a criação da Aliança do Pacífico, os Estados Unidos lançaram mão de um acordo que busca abranger a mesma região que a AP, é a Parceria Transpacífico, que inicialmente era um acordo firmado entre Brunei, Chile, Nova Zelândia e Singapura e seu nome original era *Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement*.

Como coloca Hornbeck (2014:51) a Aliança do Pacífico pode ser encarada como um alicerce para futuras oportunidades de negociação no que tange a integração econômica das Américas. A pergunta que fica é, qual foi a posição do governo dos EUA à formação da Aliança do Pacífico, tendo em vista a pretensão que demonstrava naquele momento de retomar as negociações para um acordo de livre comércio na região asiática, por meio da TPP?

A discussão proposta no trabalho encontra justificativa voltada para ajudar a elucidar sobre os efeitos que a política comercial dos Estados Unidos tem em diferentes regiões econômicas do globo, principalmente a partir dos anos de 1980, momento em que os EUA adotaram uma política comercial com uma abordagem multidirecionada, deixando de lado sua tradicional política comercial multilateral que é conduzida desde os anos que sucedem a Segunda Grande Guerra. A essa mudança, Gilpin (2004:304) chama de “importante mudança histórica”, e a partir desse momento há uma importante mudança na maneira como os países conduzem suas políticas comerciais e como buscam a integração econômica, os que o fazem. O impacto que a mudança na política comercial dos Estados Unidos tem sobre a América

Latina e a região da Ásia-Pacífico que, atualmente, são o cerne de dois acordos comerciais que surgem em tempos recentes, a Aliança do Pacífico e a Parceria Transpacífico, merece especial atenção, pois, trata-se de um assunto que além de atual, é um conjunto de fatos que ditarão a dinâmica da política comercial em escala global. O presente trabalho está limitado em fazer uma recapitulação da política comercial dos EUA voltada para a integração econômica a partir de 1981, analisar os pontos de mudança nessa política e, por fim, fazer um levantamento sobre a importância da América Latina para a manutenção da hegemonia política e comercial dos Estados Unidos. É importante frisar que a análise também se constitui em comparar dois blocos econômicos que estão em processo de constituição, o que abre a possibilidade para a conclusão do trabalho estar defasado em qualquer período do tempo a partir de sua publicação. Os fatores que envolvem negociações internacionais estão sob variáveis que dependem de decisões políticas e acontecimentos econômicos. (KRUGMAN, 2007).

O presente trabalho limita-se em apresentar uma comparação entre dois blocos econômicos específicos, e não fazer uma comparação teórica sobre os diversos tipos de blocos econômicos existentes tanto na teoria, quanto no mundo real.

Esse trabalho busca expor uma revisão histórica da política comercial dos EUA a partir de 1981 através de uma revisão bibliográfica. Será composto por 5 capítulos. No capítulo 1 será apresentada a introdução do trabalho, junto com o seu tema e problema de pesquisa e objetivos, compondo a parte final do capítulo, serão apresentadas a justificativa e as limitações da pesquisa e composto pela organização do trabalho. O capítulo segundo apresentará a revisão de literatura referente à estratégia comercial norte americana a partir de 1981, quando Ronald Reagan assume a presidência dos Estados Unidos e implementa importantes mudanças na economia estadunidense, além de implementar uma importante mudança na maneira como os Estados Unidos conduzem sua política comercial, e como isso afeta a relação comercial dos EUA com o Japão. Também será apresentado nesse capítulo como se deu o processo de criação da Organização Mundial do Comércio a partir da Rodada Uruguai de negociações e como os EUA tentam duas estratégias de integração econômica envolvendo todas as Américas, primeiro a Iniciativa para as Américas e depois a tentativa de criação da Área de Livre Comércio das Américas, sendo essa última conduzida durante a administração Clinton (1993-2001). Por fim, o capítulo terceiro trará, em si, uma breve análise sobre a Política Comercial do governo Obama com enfoque especial na Parceria Transpacífico.

Na sequência, o capítulo 3 apresentará uma breve análise sobre a importância da região da Ásia-Pacífico, bem como as principais características do regionalismo asiático. Serão contemplados, no capítulo 4, os principais aspectos que compõem a importância estratégica da América Latina para com a estratégia comercial dos Estados Unidos. O capítulo 5 trará à tona a Aliança do Pacífico, suas principais características e objetivos, além de abordar de forma breve como a AP se difere de outros acordos regionais na América Latina.

Por fim, a conclusão apresentará qual a relação da Aliança do Pacífico com a atual estratégia econômica e comercial dos Estados Unidos. Ao final do trabalho será apresentada a referência bibliográfica.

## 2 A ESTRATÉGIA ECONÔMICA NORTE AMERICANA

A partir do final dos anos 1940 até 1991, os assuntos mundiais foram dominados pela Guerra Fria, em que os EUA e seus aliados enfrentaram a União Soviética e seus aliados. Não houve combates em grande escala, mas sim numerosas guerras regionais, bem como a sempre presente ameaça de uma guerra nuclear catastrófica. Os EUA apoiavam seus aliados por meio de ajuda econômica e militar, bem como o apoio diplomático. Rejeitando a reversão do comunismo pela força, porque isso arriscaria uma guerra nuclear, Washington desenvolveu uma nova estratégia chamada de contenção, no inglês *containment*, para opor-se à expansão do comunismo. A política de contenção foi desenvolvida pelo diplomata americano George Kennan em 1947. Kennan caracterizou a União Soviética como um poder antiocidental agressivo que exigiu contenção, uma caracterização que iria moldar a política externa americana para as próximas décadas. A ideia por trás da contenção foi para conter o avanço soviético enquanto não fossem usadas armas nucleares. A política de contenção criou um mundo bipolar, onde os conflitos ideológicos entre a União Soviética e os Estados Unidos dominaram a geopolítica mundial. Devido ao antagonismo dos dois lados e a procura de cada país por segurança, uma disputa mundial tensa se desenvolveu entre os dois estados, com as duas nações disputando a supremacia militar e cultural, em outras palavras, era disputada quem podia ter maior influência global.

Na década de 1980, ao abrigo de um programa de grande despesa militar liderado pelo então presidente Ronald Reagan (1981-1989), bem como por aberturas diplomáticas entre Reagan e o líder soviético Mikhail Gorbachev (1985-1991), resultou em um "degelo", o que eventualmente levou à desintegração da União Soviética. Até o momento do colapso da União Soviética, em 1991, os EUA tinham interesses militares e econômicos em todas as regiões do globo.

Durante a década de 1990, os Estados Unidos reduziram seus gastos com relação à guerra fria, o que representava 6,5% do PIB, enquanto virava sua atenção sobre a prosperidade econômica nacional sob o presidente Clinton (1993-2001), que conseguiu ALCAnçar um excedente orçamentário para 1999 e 2000.

Ao longo do tempo, após o final da Segunda Grande Guerra, o governo dos Estados Unidos da América se viu obrigado a tomar diferentes direções no que tange a sua política econômica externa. De acordo com Gilpin (2004:303):

“Nos primeiros anos, seguindo sua política multilateral, os Estados Unidos se haviam comprometido incondicionalmente com um sistema comercial aberto e não discriminatório, a concretizar-se mediante negociações multilaterais no Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT)”.

Estabelecido em 1947 o GATT é um sistema de normas e concessões tarifárias, criado com a função de impulsionar a liberalização comercial e combater práticas protecionistas, regular, provisoriamente, as relações comerciais internacionais.

## **2.1 A Contrarrevolução Econômica de Reagan e a Política Comercial Multidirecionada**

Ronald Reagan assumiu a presidência dos Estados Unidos da América, em 1981, com a missão de revigorar sua economia que, ao longo dos anos 1970, apresentou um desempenho econômico pouco desejável para os padrões norte americanos. Fora diagnosticado pelo então presidente que a principal causa do baixo desempenho econômico era o alto nível de impostos e também um estado previdenciário inflado, o que Reagan e outros conservadores acreditavam que essa situação desestimulava a população a trabalhar, poupar e investir. A proposta para melhorar a situação econômica do país consistia em diminuir o tamanho do governo federal junto com uma drástica redução no imposto de renda, o que iria estimular os mercados a funcionarem de maneira mais efetiva. (GILPIN, 2004:305).

Em 1981 o governo Reagan, apoiado pelo Congresso, diminuiu o nível do imposto de renda de forma considerável, porém os gastos do governo não sofreram redução, acabaram, pelo contrário, aumentando consideravelmente os gastos militares. Isso acabou gerando um estímulo maciço à economia americana e também a grande parte da economia mundial. É sabido que do outono de 1982 a outubro de 1987, quando ocorre o colapso das bolsas de valores, a economia americana desfrutou um período de crescimento econômico, o que muitos chamam esse período de “milagre econômico reaganiano”. Segundo Gilpin (2004:305), a acentuada mudança na política fiscal americana gerara um pesado legado de déficits orçamentário e comercial, que o autor chama de “déficits gêmeos”, que acabariam por distorcer tanto a economia americana quanto a mundial nas décadas de 1980 e 1990.

O governo dos EUA buscou no mercado financeiro externo recursos para financiar a enorme cifra de sua dívida pública. Com isso, os juros americanos aumentaram muito, o que gerou um grande influxo de capitais. A demanda de dólares dos investidores estrangeiros acabou por elevar muito o valor da moeda americana, o que resultou em uma queda brusca no valor das exportações, enquanto as importações rumavam em sentido contrário, isto é,

aumentavam consideravelmente. Precisando de recursos para financiar seu déficit orçamentário, os EUA buscaram recursos basicamente junto ao Japão, o que elevou o status do Japão para o principal parceiro comercial dos EUA e o maior país credor do mundo o que, por consequência, fez os EUA atingirem o status de país mais endividado. Em meados dos anos 1980 o déficit comercial anual ALCAnçou a cifra de US\$ 170 bilhões de dólares. Como coloca Gilpin (2004:305), o déficit comercial com o Japão representou uma parte substancial do déficit total, exacerbando a fricção econômica com aquele país.

Este cenário econômico foi de grande vantagem para os consumidores americanos, a comunidade financeira dos EUA e principalmente para os países que exportavam para lá, principalmente para o Japão, Alemanha Ocidental e para os mercados emergentes do Leste Asiático. No entanto, a alta cotação do dólar mostrou-se desastrosa para amplos setores da indústria americana. Dentro dos EUA, era crescente a preocupação com a perda de mercados, a “desindustrialização” da economia e a perda de empregos, devido ao crescente e persistente déficit comercial. Os EUA acabaram por perder mercados tanto no exterior quanto no mercado interno do país.

### **2.1.1 Política Cambial Ativista**

Diz-se que as irresponsáveis políticas fiscais adotadas no governo Reagan (1981-1989) não apenas aceleraram o declínio dos “déficits gêmeos”, como deram origem a poderosas forças protecionistas. No início o governo se mostrava indiferente em relação às crescentes preocupações com a sobrevalorização e a volatilidade do dólar. Entretanto, como aponta Gilpin (2004:307), essa política de “negligência benigna” mudou em meados dos anos 1980, com o incremento do déficit comercial e a intensificação dos sentimentos protecionistas dentro do Congresso. Na busca para reverter essa situação, o governo lançou mão de uma estratégia de pressionar os parceiros comerciais dos EUA a valorizarem suas moedas e, dessa forma, diminuir o nível de déficit comercial dos EUA com cada país. Durante o segundo mandato de Reagan, houve uma mudança na política externa do país, cujo principal objetivo era o de reverter a situação dos déficits comerciais e de pagamento dos EUA, onde o alvo dessa nova política acabou sendo o Japão, por, além de apresentar o status de maior credor do mundo e também mostrar superávits comerciais e de pagamentos gigantescos com os EUA e o resto do mundo.

As pressões americanas sobre seus parceiros comerciais para valorizarem suas moedas em relação ao dólar levaram à Conferência de Plaza, que ocorreu no dia 22 de setembro de

1985. Na referida conferência resultou no Acordo de Plaza, que é um acordo feito entre os governos da França, Alemanha Ocidental, Reino Unido, Japão e os Estados Unidos, ficou estabelecido o Acordo de Plaza, onde o dólar sofreria uma depreciação em relação ao iene e o marco alemão (moeda da Alemanha antes de adotar o Euro) por intervenção direta no mercado de câmbio. Por ser o principal parceiro comercial dos EUA, o Japão acabou sendo forçado a promover o que Gilpin (2004:308) chamou de uma substancial e dolorosa valorização do iene.

Em contrapartida à valorização do iene, os Estados Unidos concordaram em promover uma forte redução em seu gigantesco déficit orçamentário. A valorização do iene, em cerca de 30%, teve um profundo impacto na economia e na política econômica japonesa. Tal valorização do iene resultou em uma forte perda da competitividade da indústria japonesa, que acabou sofrendo uma reorientação da política econômica externa para a Ásia do Pacífico. Além de prejudicar a economia do Japão como um todo, a substancial valorização do iene não surtiu o efeito desejado, uma vez que os Estados Unidos não cumpriram com sua parte do acordo de eliminar seu estrondoso déficit orçamentário federal. No início de 1987, o dólar caiu consideravelmente em relação ao pique de 1985, porém há quem quisesse, principalmente alguns dirigentes norte americanos, que o dólar caísse ainda mais, ao passo que o Japão e outros grandes exportadores desejavam estabilizar o seu valor. Disso, acarreta o Acordo do Louvre (fevereiro de 1987), onde o dólar seria estabilizado em faixas, de maneira que o grande público não ficaria sabendo dos valores para que não houvesse um estímulo a especulação com divisas, além de promover a estabilidade monetária. Por volta de outubro de 1987, o Acordo do Louvre começou a colapsar, uma vez que ambas as partes não cumpriram com o que fora acordado.

### **2.1.2 Política Comercial dos EUA: do multilateralismo ao multidirecionamento**

No final dos anos 1970 e início dos anos 1980 verificou-se uma crescente onda de medidas protecionistas vindas por parte do Congresso norte americano. Sendo a mais importante delas a imposição, novamente sobre o Japão, em 1981, de “restrições voluntárias de exportação” de veículos automotores japoneses para os EUA. Em setembro de 1985, Ronald Reagan (1981-1989) anunciou uma importante mudança na política comercial americana, cujo objetivo desta mudança foi o de promover um equilíbrio comercial e, por consequência, reduzir a já citada crescente onda de medidas protecionistas no país.

Segundo Gilpin (2004:310):



“Se essas reações protecionistas às importações não afetaram significativamente o compromisso americano com a liberalização multilateral do comércio, a nova política comercial do governo Reagan efetivamente assinalou uma mudança importante no empenho dos Estados Unidos em relação a um regime liberal de comércio.”

Isto é, os Estados Unidos iniciaram uma importante mudança no que tange sua política comercial, pois deixaram de lado, a partir daí, a política multilateral para assumir uma política de múltiplas direções, isto é, acabaram por adotar uma combinação de iniciativas comerciais multilaterais, unilaterais e regionais. Verifica-se mais além a condução, por parte dos EUA, da criação de zonas de livre comércio como o NAFTA, vários acordos comerciais unilaterais entre os EUA e muitos países, a tentativa de promover o continentalismo, um bloco regional em toda a América. Tais iniciativas têm sido utilizadas para ampliar o acesso de empresas americanas a mercados estrangeiros, além de proteger o mercado interno norte americano. Gilpin (2004:312) argumenta que a mudança americana para uma política comercial multidirecionada e a “asianização” da política econômica japonesa foram pelo menos em parte consequência do confronto econômico entre os dois países.

### **2.1.3 A Rodada Uruguai e a Organização Mundial do Comércio (OMC)**

A Rodada Uruguai de negociações no GATT, lançada no início da década de 1980 pelo então presidente Ronald Reagan (1981-1989), vinha a ser uma resposta do governo dos Estados Unidos para forjar uma coalizão nacional em prol de uma maior liberalização comercial. O apoio ao livre comércio nos EUA vinha sendo minado pelo gigantesco déficit comercial do país e pela crescente concorrência do Japão e de países do Leste Asiático. No período, muitos países industrializados, dentre eles os Estados Unidos, apresentavam uma mudança substancial em suas economias, como coloca Gilpin (2004:318), “de uma atividade baseada essencialmente em setores manufatureiros tradicionais para uma economia de alta tecnologia e apoiada eminentemente nos serviços”. Era necessário despertar o interesse dos setores desejosos de proteger direitos de propriedade intelectual que não eram cobertos pelo GATT, dentre eles podemos citar o setor agrícola americano, as empresas de serviços americanas, cuja expansão se verificou especialmente na comunidade financeira, e os setores de alta tecnologia.

Apesar da forte oposição que sofrera, principalmente por parte da comunidade europeia, os EUA deram partida na Rodada Uruguai, cujos objetivos estavam à diminuição das barreiras comerciais. Esperavam que as negociações formassem regras para solucionar conflitos, além de criar soluções para questões como os subsídios à exportação. Mesmo com a oposição que vinha sofrendo em relação à Rodada Uruguai, os EUA acabaram conseguindo apoio, mas com relutância, por parte dos outros participantes, pois estes temiam que os Estados Unidos recuassem para uma atitude protecionista. Era esperado que um mecanismo multilateral aperfeiçoado de resolução de conflitos viesse a reduzir a crescente tendência americana ao unilateralismo comercial.

Finalmente, em 15 de abril de 1994, em Marrakesh, no Marrocos, 109 países decidiram assinar a Ata Final da Rodada Uruguai, entrando em vigor no primeiro dia de janeiro de 1995. Foi criada a Organização Mundial do Comércio, um documento que continha cerca de 22 mil páginas, acabou por incorporar e expandir o regime comercial do GATT. (THORSTENSEN, 2001:12).

## **2.2 O Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA)**

A mudança do multilateralismo em direção a iniciativas multidirecionadas de política econômica externa por parte dos Estados Unidos afetou diretamente a sua relação econômica e política com seus vizinhos territoriais, Canadá ao norte e o México ao sul, pois acabaram por alinhar suas políticas econômicas junto com os planos estadunidenses. Levando a criação do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) em 1994.

Segundo Gilpin (2004:319), “os EUA decidiram apoiar o NAFTA, pelo menos inicialmente, para aumentar seu poder de barganha frente à União Europeia; mais adiante, o regionalismo norte-americano tornar-se-ia um fim em si mesmo”. Isto é, a criação de uma zona de livre comércio na América do Norte, era uma resposta ao processo de integração econômica e política no continente europeu, também o NAFTA acabou tornando-se uma das principais forças motrizes da economia global, cujo PIB, segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI), acumulou o montante de US\$ 19,951 trilhões. (BASTOS, 2004:35).

Em 1988, os Estados Unidos e o Canadá assinam um Acordo de Livre Comércio, do inglês Free Trade Agreement (FTA). Esse FTA surgiu de uma mudança importante na maneira como o Canadá se posiciona política e economicamente em relação aos EUA. Gilpin (2004:319) chama a esse processo de uma ‘reorientação histórica’, pois a partir do final do século XIX o Canadá tentara construir uma base industrial e uma economia nacional

independente, tendo como incentivo altas barreiras tarifárias a produtos provenientes do mercado externo. Porém, a resultante de tal fator levou as empresas estadunidenses a investir pesadamente em território canadense, levando a criação de uma economia de implantação local de fábricas para atender o pequeno mercado interno canadense. O estreitamento das duas economias foi tanto que 80% do Investimento Direto Externo no Canadá provêm dos Estados Unidos (GILPIN, 2004:320).

Em 1965 ocorre o Pacto Automobilístico Americano-Canadense, que levou a um estreitamento integrado no setor automobilístico entre as duas nações. O Pacto Automobilístico, somado a vinculação dos dólares americanos e canadense em 1980, acelerou por muito a integração econômica entre os dois países.

O Acordo de Livre Comércio (FTA) que os Estados Unidos tanto queriam era, em parte, para combater a crescente onda de protecionismo interno no país, provocada principalmente pelo aumento alarmante do déficit comercial norte americano. Ao passo que os EUA queriam combater a onda de protecionismo no país, pretendiam também fortalecer a coalização de livre comércio, esta esboçada entre as indústrias de serviço, empresas de alta tecnologia e corporações multinacionais. Havia o interesse em aumentar a pressão sobre outros países para que dessem início à Rodada Uruguai de negociações comercial, pois o FTA junto a outros acordos comerciais (por exemplo os acordos entre EUA e Israel) e a ampliação das atribuições da Apec pelo governo Clinton, serviram como advertência aos outros países, de que os EUA dispunham de alternativas à Rodada Uruguai. Gilpin (2004:320) coloca que “a ameaça teve êxito quando a rodada começou, em setembro de 1986, sendo negociada com sucesso”. O FTA entre Estados Unidos e Canadá expandiu muito a integração de serviços e da produção industrial na região da América do Norte, além de diminuir as tarifas comerciais em geral e resolver questões relacionadas aos investimentos, abrindo caminho para o NAFTA. Entretanto, o acordo não foi capaz de adentrar e contornar a questão dos setores altamente protegidos como o do aço, têxteis e agricultura.

Assim como nos EUA, o Canadá fez importantes mudanças na maneira como conduz sua economia interna, dentre elas pode-se destacar a redução do Estado previdenciário e a redução de tarifas elevadas, além de retirar muitas restrições aos investimentos diretos estrangeiros. Tanto Canadá, quanto os EUA passaram a partilhar do sentimento de preocupação com o aumento da ideologia protecionista nos Estados Unidos e com a decisão de acelerar a criação de um mercado comum por parte da Comunidade Europeia. Conforme a passagem de Gilpin (2004:320): “Tendo-se tornado ele próprio uma importante potência industrial, o Canadá sentia-se suficientemente seguro para aderir a um acordo regional”. A

decisão canadense de aderir a uma FTA com os EUA apoiava-se na expectativa de que sua competitividade aumentaria ao obter acesso seguro ao gigantesco mercado americano, o que proporcionaria economias de escala às empresas canadenses. Em contrapartida por aderir ao FTA, o Canadá almejavam o estabelecimento de um mecanismo “quase-judicial” de solução de conflitos pois, conforme exposto por Gilpin (2004:321): “para proteger seus produtores das decisões cada vez mais politizadas e arbitrárias dos responsáveis pelas políticas comerciais americanas”.

As negociações que levaram ao Acordo de Livre Comércio da América do Norte tiveram início quando o México propôs o início das negociações e, tanto Estados Unidos quanto o Canadá se mostraram favoráveis à iniciativa mexicana. Movido por motivos semelhantes aos que levaram a assinatura do FTA Canadá-Estados Unidos, o México propôs a criação do NAFTA. À altura da assinatura do acordo, as economias americana e mexicana já haviam se tornado muito interligadas devido ao comércio e ao investimento americano no México, isto é, cerca de 70% do comércio no México tinha como origem os Estados Unidos e, mais de 60% do investimento direto externo provinha de empresas estadunidenses. Na década de 1980, o México havia empreendido um ambicioso programa de reformas políticas e econômicas, principalmente sob a influência de economistas e tecnocratas de formação americana. As expectativas mexicanas com relação ao NAFTA eram grandes, acreditavam veementemente que as reformas liberalizantes sofreriam um resultado positivo, bem como era esperado que isso convenceria os investidores estrangeiros de que o governo mexicano manteria seu compromisso de desregular a economia e abrir a economia ao comércio e ao investimento estrangeiro.

Movidos por um sentimento recíproco, a adesão a um acordo de livre comércio com os Estados Unidos permitiria acesso às empresas desses dois países ao mercado dos Estados Unidos. Ambos os países temiam as consequências da unificação da União Europeia e de sua ampliação ao Leste do “Continente Velho”, que até então estava sob vigília da já desmembrada União Soviética, como também exigiam garantias por parte dos EUA de que o seu problema com o protecionismo teria fim. Além da expectativa mexicana de acesso ao mercado dos EUA, acreditavam que isso estimularia empresas multinacionais japonesas e de outros países a investir no México.

Várias questões levaram os Estados Unidos a participar das negociações do NAFTA, desde problemas de imigração ilegal, acesso a mercados restritos, combate às drogas e oferta de mão de obra barata no México. É possível observar a situação da problemática dos EUA na seguinte passagem de Gilpin (2004:323):

“[...] os Estados Unidos eram movidos pelo cálculo muito simples de que não tinham como escapar de uma dessas duas coisas: um influxo cada vez maior de imigrantes mexicanos ou a importação de maior quantidade de produtos fabricados no México”. Ao optar pela segunda opção, os EUA não só contribuiriam para acelerar a industrialização da pobre economia mexicana, como também permitiria acesso à um enorme contingente de mão de obra barata e que, ao se desenvolver, o México seria, ainda seguindo a colocação do autor, “um parceiro melhor na luta contra as drogas”.

Por não haver o estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum (TEC), como fora adotada na União Europeia, tornou-se importante a fixação de regras de gestão da importação de bens de outros países para os do que viriam a compor o NAFTA. Gilpin (2004:323) define esse problema como sendo nas “regras de origem”, tendo os setores industriais têxteis e automobilísticos se envolvido ativamente no processo de definição das regras. A preocupação dos Estados Unidos com o Japão era tamanha, que esta acabou por inferir diretamente nas negociações do Acordo de Livre Comércio da América do Norte, pois a indústria automobilística estadunidense mostrava-se fortemente receosa com a possibilidade de o México se tornar uma plataforma de exportação para os fabricantes japoneses (até mesmo sul coreanos), por outro lado, o México buscava proteger sua indústria de peças automobilísticas e buscava estimular os investimentos de multinacionais japonesas, e de outros países. É sabido que os EUA acabaram por concretizar a maior parte de seus objetivos, principalmente os três grandes setores da indústria americana, e os mexicanos e canadenses obtiveram certo sucesso, que Gilpin (2004:324) chamou de “algumas salvaguardas”.

Tanto nos Estados Unidos quanto no México, houve quem se opunha à liberalização do mercado e à globalização econômica em geral. No México, o medo era de que o imperialismo americano ameaçasse a independência mexicana.

Ross Perot, um empresário do Texas, Estados Unidos, que concorrera duas vezes à Presidência dos Estados Unidos em 1992 e 1996, liderou um movimento que se opunha ao acordo por acreditarem, nas palavras de Gilpin (2004:324): “levasse inevitavelmente à “mexicanização” do padrão de nível americano”. Perot acreditava que o acordo induziria as empresas americanas a irem, em peso, para o território mexicano, isso se daria ao fato de as empresas americanas buscarem tanto a mão de obra mexicana que é mais barata quanto as frouxas regras ambientais. Perot teve a adesão de uma aliança entre o sindicalismo organizado e organizações ambientais para tentarem pressionar o governo contra o acordo. O México acabou sendo forçado pelos Estados Unidos a aceitar dois acordos colaterais tratando de questões trabalhistas e ambientais, para tentar arrefecer a exaltação da oposição ao tratado.

O governo Clinton (1993-2001) hesitava em sua reação às críticas ao tratado, porém acabou por apoiá-lo e a sustentar que o tratado criaria centenas de milhares de empregos para o povo dos Estados Unidos. Nas palavras de Gilpin (2004:325): “Os opositores do NAFTA consideram que a globalização funciona em detrimento dos trabalhadores americanos porque aumenta a importação de produtos e a exportação de empregos”.

Com o acordo, a regionalização dos serviços e de produção foi acelerada em alguns setores-chave, como é o caso dos setores automotivo, eletrônico e têxtil. Isso se dá ao fato de o principal objetivo do tratado era liberalizar o comércio e de facilitar o fluxo de capitais. O acordo previa a diminuição da maioria das barreiras comerciais sobre produtos industriais, agrícolas, a liberalização dos serviços financeiros, das telecomunicações e outros mercados de serviços. Para os produtos industriais, o prazo para diminuição era de 10 anos, dentre os setores incluídos estavam as autopeças, os automóveis e os produtos têxteis, e para os produtos agrícolas o prazo era um pouco maior, sendo de 15 anos. Mecanismos de resolução de conflitos e salvaguardas para a propriedade intelectual também foram estabelecidos. Para o investimento direto externo, seria assegurado às empresas um tratamento igual ao das empresas nacionais. Segundo Gilpin (2004:326): “Como no início das negociações o México adotava barreiras comerciais mais elevadas que os Estados Unidos, estes itens do acordo beneficiavam mais os EUA que o México”.

Tanto a economia mexicana quanto a dos Estados Unidos tornaram-se altamente interligadas desde a aprovação do NAFTA porém, ambas as economias vêm sendo afetadas por forças econômicas de maior magnitude que o próprio acordo, por exemplo, os Estados Unidos desfrutaram de uma *boom* na década de 1990, o que levou ao aumento do déficit comercial americano com o México. Já o México desfrutou de uma crise do peso mexicano em meados dos anos 1990, o que acabou custando ao país cerca de um milhão de empregos e uma retração de cerca de 25% no nível de salários.

Por fim, o NAFTA assinalava o fim da forte oposição dos Estados Unidos ao regionalismo econômico, o que acabou tornando-se uma das maneiras como os EUA conduz sua política econômica externa, ao mudar do multilateralismo a uma política multidirecionada.

### **2.2.1 Do Alasca à Terra do Fogo**

Enquanto o Governo Reagan (1981-1989) aplicava importantes mudanças na maneira como era conduzida a política econômica externa dos Estados Unidos, junto com ajustes

estruturais internos, como a redução do Estado Previdenciário e uma drástica redução no imposto de renda, a América Latina, como um todo, também passava por importantes mudanças na maneira como são conduzidas suas políticas econômicas, tanto internas quanto externas. As crises da dívida dos anos 1980 somadas à aplicação de políticas de ajuste estrutural levaram a maioria dos países latino americanos a uma empreitada de abandono da estratégia de substituição de importações e a diminuir suas barreiras comerciais.

Orientados pela mudança à política de multidirecionamentos, em junho de 1990, o presidente George H. W. Bush (1989-1993) anunciou seu “Empreendimento das Américas”. Segundo Gilpin (2004:329): “Pela altura da década de 1990, a América Latina tornara-se um mercado cada vez mais importante para os Estados Unidos”, a intenção de George Bush era criar uma área de livre comércio abarcando o hemisfério ocidental do Alasca à Terra do Fogo. Inicialmente os governos latino-americanos mostraram-se entusiasmados com a proposta, mesmo ainda mantendo elevadas barreiras à importação, em especial nos setores de alta tecnologia, a possibilidade de uma abertura significativa do mercado norte americano às exportações dos países do hemisfério sul capturou a atenção dos governos da América Latina.(BASTOS, 2004:35).

Em dezembro de 1994, agora governo Clinton (1993-2001), propôs na Conferência de Miami a ampliação do arcabouço do NAFTA para todo o hemisfério. Os vários governos nacionais que participaram da reunião concordaram em iniciar as negociações para a criação de uma área de livre comércio que veio a ser conhecida como Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), até o ano de 2005, ano em que as negociações foram praticamente abandonadas. Entretanto, a situação na América Latina havia mudado e, entre a iniciativa do “Empreendimento da Américas e a proposta da criação da ALCA, 1990 e 1994 respectivamente, os países latino-americanos já não mostravam tanto interesse em forjar um bloco econômico continental. Os países latino americanos ainda mostravam-se interessados em obter maior acesso ao mercado estadunidense entretanto, pareciam estar mais inclinados a rejeitar a proposta por verem mais desvantagens do que vantagens propriamente dita.

Assim como no México em relação a adesão ao NAFTA, havia o temor, entre os sul americanos, de que um estreitamento nos laços políticos e comerciais com os EUA prejudicaria a independência de cada país. Também havia o medo de uma possível falência em massa de indústrias não competitivas, o que acarretaria em um processo de demissão em massa, além disso, como coloca Gilpin (2004:330): “os latino-americanos tornaram-se mais céticos quanto à disposição dos Estados Unidos de reduzir barreiras comerciais e de abrir mão do recurso punitivo da Seção 301 da Lei Americana de Comércio de 1974”.

Uma onda de acordos comerciais sub-regionais surgiu pela América Latina, cada um deles envolvendo um número reduzido de países. Isso reflete a diversidade do continente latino-americano e o seu baixo nível de integração econômica e física. O acordo que merece destaque é o Mercosul, acordo firmado em março de 1991 pelo Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai e, por ser um acordo flexível, era mais interessante que um acordo cuja estrutura era tão rígida como a do NAFTA, sobre a firmação do Mercosul Gilpin (2004:331) coloca: “o fato de ter sido empreendido e aceito representou uma considerável mudança política na região.

O Brasil tem se mostrado fortementepositor a todas as tentativas dos Estados Unidos em incorporar a América Latina a um “NAFTA ampliado”. Sabe-se que o estabelecimento do Mercosul reflete o desejo do Brasil de estabelecer sua hegemonia perante seus vizinhos, além de o Brasil ter proposto a criação de uma Área de Livre Comércio da América do Sul (ALCSA) que viesse a integrar ao Mercosul os demais acordos sub-regionais. Não se sabe exatamente o motivo pelo qual o Brasil tanto almeja a criação de uma zona de livre comércio em toda a América do Sul, sobre isso Gilpin (2004:331) coloca que: “seja motivada pelo desejo de fortalecer a capacidade de barganha da América Latina em eventuais negociações com os EUA ou pelo desejo de criar uma área de livre comércio sul-americano independente dos Estados Unidos”.

A adesão do Chile ao NAFTA era um importante passo para a proposta do governo Clinton em criar a ALCA, que dependia da aprovação no Congresso americano de mecanismos legislativos ágeis (*fast tracks*). Porém, tais mecanismos foram barrados pelo impasse político que acontecera em torno da política comercial que se manifestou durante o conflito em torno da ratificação do NAFTA. O referido impasse girava em torno de o Congresso estar dividido entre o Partido Democrata que exigia que o acordo da ALCA e futuros acordos contemplassem mecanismos seguros e imperativos a respeito de direitos trabalhistas e proteção ambiental, enquanto o Partido Republicano se opôs ao *fast track*, a menos que fosse omitida qualquer referência a padrões trabalhistas e proteção ambiental. Tal impasse levou o presidente Clinton a retirar seu pedido de aprovação das *fast tracks* no final de 1997. (BASTOS, 2004:36).

O NAFTA era encarado como um elemento de barganha para estimular a participação da Europa Ocidental na Rodada Uruguai, por parte dos governos Reagan e Bush, pois a ameaça da regionalização norte-americana realmente induziu a participação dos europeus na referida rodada de negociação. Entretanto, a conversão do governo Clinton ao regionalismo norte americano como “um fim em si mesmo” não foi uma decisão bem planejada, pois uma



ampliação do NAFTA favoreceria apenas uma parcela limitada de setores produtivos localizados, quase que exclusivamente, na região do próprio NAFTA, e não para os países do hemisfério sul do continente Americano. Como coloca Gilpin (2004:332): “A ampliação do NAFTA, para abranger toda a América Latina, representaria um novo equívoco, a menos que a iniciativa fosse parte de um movimento constante em desenvolvimento a um sistema comercial multilateral”.

### **2.2.2 Estratégia Econômica de Clinton**

Tanto o governo Reagan (1981-1989) quanto o governo Bush (1989-1993) haviam empenhado muito esforço para aumentar a confiabilidade na liberdade de ação do mercado, a estratégia de Bill Clinton (1993-2001) baseava-se na suposição que a busca de soluções para os problemas econômicos deveria ser encabeçada pelo governo federal. Em destaque as principais reformas que o governo Clinton considerava necessárias para a revitalização da economia norte americana foram a necessidade de uma reforma dos sistemas nacionais de assistência à saúde (Medicare e Medicaid), considerados onerosos, assim como uma política industrial nacional para tentar revigorar a base industrial, que estava prejudicada pela alta do dólar. Também vale destacar a intenção do ambicioso plano de investimentos em larga escala em educação e treinamento de mão de obra, para aumentar a capacidade da força de trabalho americana. Porém, a realidade econômica do período fez com que o governo recuasse, em apenas um ano, para uma agenda interna mais modesta.

Passada a Guerra Fria, os proponentes da geoeconomia sustentavam a ideia de que o gigantesco superávit comercial do Japão com os Estados Unidos constituía a mais séria ameaça enfrentada pelo país. E segundo Gilpin (2004:333): “A política econômica externa do presidente, Clinton, derivou da doutrina da geoeconomia que muito influenciara o pensamento nacional no fim da década de 1980 e no início dos anos 90”.

As questões econômicas internacionais haviam suplantado as preocupações com relação à segurança nacional durante o período da Guerra Fria. Isso se mostrou verdadeiro, em partes, quando importantes autoridades do governo sustentavam que o comércio devia ser usado para remodelar o mundo à imagem dos Estados Unidos, além de que o principal objetivo da política comercial deveria ser a promoção das empresas americanas de alta tecnologia e a criação de postos de trabalho melhor remunerados para os trabalhadores americanos no que veio a ser conhecido como o início da era da informação. Mickey Cantor, representante comercial do governo Clinton entre abril de 1996 a janeiro de 1997, declarou

que “o comércio e a economia já não constituem esferas separadas do resto da política externa americana”.

### 2.2.3 Política Comercial do governo Obama

O primeiro mandato do Presidente Barack Obama (2008-Presente) é marcado por haver uma forte mudança na maneira como é conduzida a política comercial internacional dos Estados Unidos. O primeiro governo de Obama (2008-2012) visou priorizar outros temas, como a reforma do sistema de saúde pública, uma economia interna colapsada, causada pela Crise do *subprime*, além da intervenção militar dos Estados Unidos no Iraque e no Afeganistão, ambas dirigidas pelo ex-presidente George W. Bush (2001-2008). Além do desgaste político-partidário que ocorre internamente nos Estados Unidos devido a maneira como os EUA vem se inserido na economia internacional através de sua faceta mais aparente, o comércio. Tal desgaste remete a década de 1990, com uma crescente crítica a globalização incorporada mais diretamente na posição do Partido Democrata. (LIMA E MENDONÇA, 2013:38). Como colocam Lima e Mendonça (2013:39):

“Entender este aparente recuo, entretanto, parece nos dar elementos importantes para as iniciativas comerciais de Obama no segundo mandato, mais ativas, com o pedido em agosto de 2013 do fast track e com as negociações da Parceria Transpacífica e do acordo de comércio e investimentos EUA-União Europeia”.

A política de acordos comerciais do governo Bush consistia, basicamente, na realização de acordos bilaterais e regionais de comércio com países que aceitassem negociar a partir das demandas e parâmetros americanos e, a essa política dá-se o nome de Liberalização Competitiva (Ikenson e Lincicome, 2009), caso fossem aceitas as condições impostas pelos Estados Unidos por parte dos outros governos, teriam acesso privilegiado ao mercado estadunidense e a eles era permitido moldar a seu favor apenas pequenas margens dos tratados. Os moldes oferecidos pelos Estados Unidos tinham base no acordo do NAFTA (LIMA E MENDONÇA, 2013:39). Esses acordos, conduzidos durante os 8 anos do governo Bush, foram fortemente rechaçados por não darem a devida tratativa sobre questões relativas a direitos trabalhistas, meio ambiente e direitos humanos, como colocam Lima e Mendonça (2013:40): “Estes três temas foram adotados pelo Partido como indissociáveis de qualquer arranjo comercial que pretenda ser considerado de boa qualidade desde o início dos anos 1990”. A ideia de liberalização comercial sofreu grande descontentamento popular pela forte

deterioração econômica ao final da era Bush, onde um “velho conhecido” dos Estados Unidos voltou a assombrar sua economia, um aprofundamento no déficit comercial de bens.

Produzido pelo *United States Trade Representative* (USTR), os documentos que compõem a Agenda de Política Comercial Presidencial\*, referente aos anos de 2009 e 2010, sob a chefia de Ron Kirk expressam de forma incisiva que o principal objetivo da política comercial de Obama deve ser o de buscar o bem-estar das famílias norte-americanas. Consoante com sua campanha eleitoral, a agenda de política comercial de Obama fora classificada como apática por Barfield e Levy (2009). Vincular o comércio a outros temas parece uma tendência cujo rigor não pode ser amenizado dentro da política norte-americana, ao notar-se a ausência da vinculação entre comércio e segurança. Essa dissociação é importante, pois desde a década de 1970 a vinculação entre os dois temas passou a ser crescentemente contestada pela sociedade (LIMA E MENDONÇA, 2013:40).

Buscando apoio em forças de cunho social, como os sindicatos, ambientalistas, a opinião pública e de empresários, a administração Obama mostrou-se dar especial atenção as *Trade Related Issues* para se tentar formar um novo entendimento bipartidário, que fora amplamente deteriorado durante o governo Bush (2001-2008). Segundo o USTR (2009) a administração Obama apresentou como prioridades temas como energia, meio ambiente e a competitividade global. Em especial, a competitividade da economia estadunidense beneficia-se de um sistema multilateral estável e, devido a tal fato, o governo Obama reafirmou o compromisso amplo com o regime da OMC e com a conclusão da Rodada de Doha. Porém, a discrição do primeiro governo Obama quanto ao avanço de negociações comerciais multilaterais é uma de suas principais características. (LIMA E MENDONÇA, 2013:43).

Os países em desenvolvimento, em especial Brasil, China, Índia e Rússia, são tidos como países estratégicos e interlocutores-chave tanto para as negociações multilaterais, quanto para acordos bilaterais. Na interpretação de Lima e Mendonça (2013:44): “essas iniciativas e postura refletiam a necessidade de se capitalizar politicamente a administração para que ela possa praticar uma política comercial mais ativa em termos de negociações internacionais no segundo mandato de Obama”. Em agosto de 2013, a administração Obama entra com o pedido do *fast track* e parte para uma postura mais ativa com as negociações da Parceria Transpacífica e com o acordo de comércio e investimentos EUA-União Europeia.

### **2.3 A Parceria Transpacífico – a TPP**

Em 2005, Brunei, Chile, Nova Zelândia e Singapura ingressaram em um único e pioneiro acordo de livre comércio chamado *Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement* ou, também conhecido como *Trans-Pacific SEP*, ou P-4. (LEWIS, 2011:30).

O P-4 teve suas negociações iniciadas por todos os países, exceto por Brunei, no encontro de líderes da APEC em 2002. Essas negociações contemplavam um acordo conhecido como *The Pacific Three Closer Economic Partnership* (P3 CEP). Como Brunei participou de várias rodadas de negociações como país observador, acabou por ingressar no Acordo P-4 como membro fundador. Chile, Nova Zelândia e Singapura assinaram o Acordo P-4 em 18 de julho de 2005, Brunei por sua vez, assinou em 2 de agosto do mesmo ano, após a conclusão das negociações em junho de 2005.

O Acordo P-4 é o primeiro acordo de livre comércio multipartidário ligando a Ásia, o Pacífico e a América Latina (LEWIS, 2011:31). Ao contrário da maioria dos acordos de livre comércio, o P-4 provisiona quase a total liberalização do trânsito de bens, incluindo a agricultura, porém não cobria serviços financeiros ou investimento, que mais tarde foram incluídos após 2 anos da implementação do acordo. Todos os países participantes são membros da APEC. Ainda que os países do P-4 incluíram uma provisão que permitia o ingresso de outros países no acordo, em 2010 no *2010 American Society of International Law Annual Meeting*, o oficial Karl Ehler, deixou claro que os Estados Unidos da América não ingressariam no P-4, mas que um novo acordo estava sendo negociado.

### **2.3.1 Os Estados Unidos Aderem às Negociações**

Após rever os objetivos de sua política comercial, os EUA, mais especificamente a administração Obama, apresentou a TPP como sendo sua iniciativa. O aniversário de 2 anos do acordo P-4 marcou o início das negociações relacionadas a investimentos e serviços financeiros, foi quando os EUA mostraram interesse em ingressar nas negociações. Com a intensão de que sua ascensão no acordo P-4 se daria mediante o acordo de novos termos por todas as partes. Segundo relatório do Ministério de Relações Exteriores e Comércio da Nova Zelândia, de 14 de setembro de 2010, as negociações preliminares com a intensão de preparar o terreno para o ingresso dos EUA, datam nos primeiros meses de 2008.

Assim que os EUA assinaram sua intensão em ingressar, o acordo P-4 passou a ser chamado de *Trans-Pacific Partnership* (TPP), em português é a Parceria Transpacífico. Com a mudança de governo nos Estados Unidos, a primeira rodada de negociações foi postergada até que a administração Obama, que acabara de assumir o governo dos EUA, revisasse toda a

sua política comercial. Segundo Lewis (2011:35) “Mesmo a administração Obama ter decidido participar das negociações seguindo sua revisão da política comercial, a decisão pode ser vista como uma extensão da política comercial da administração Bush”.

Lewis (2011:35) argumenta que “o USTR não focou energia suficiente na Rodada Doha de negociações da OMC, mas considerou o acordo da TPP como sendo o único merecedor de esforços”. Em 2010 o USTR sugeriu que a TPP expandiria o acesso a mercados, antes fechados via acordos bilaterais, e que é conduzido puramente por interesses econômicos, a TPP se traduz melhor como sendo um potencial acordo para toda a região da Ásia-Pacífico.

A adesão da TPP por parte dos Estados Unidos não se dá pelo potencial acesso à mercados com os países-membro, como por exemplo, Austrália, Chile, Singapura e Peru, com quem os EUA já possuem acordos de livre comércio, mas sim a possibilidade de uma aproximação comercial maior com o Vietnã, Nova Zelândia e Brunei. (LEWIS, 2011:36). James M. McCornick sugere em seu artigo, *The New Zealand-United States Relationship in the Era of Globalization* (2005), que a Nova Zelândia não é de muito interesse para os Estados Unidos porque além de ser um mercado extremamente pequeno em termos populacionais, cerca de 4 milhões de pessoas, sua economia já é amplamente liberalizada.

A TPP é um importante passo para a estratégia comercial estadunidense desde que ela, à TPP, continue em expansão. As razões vão além da possibilidade de estabelecer, no longo prazo, a Área de Livre Comércio da Ásia-Pacífico, mas também incluem um componente geopolítico importante. Nas palavras de Lewis (2011:37) “Os Estados Unidos têm o potencial de alterar a dinâmica econômica da Ásia-Pacífico, o que condiz com os objetivos do Presidente Obama de aumentar o compromisso estadunidense para com a região”. A intensão de Obama de aumentar a presença dos Estados Unidos na região da Ásia-Pacífico se mostrou claramente quando, em discurso no Japão em novembro de 2009, Obama proclamou que seria o “Primeiro Presidente da América no Pacífico”.

O sucesso das negociações envolvendo a TPP representaria um importante passo para o objetivo do Presidente Obama de se aproximar da Ásia e apagar a “linha” que separa os Estados Unidos do Pacífico. A referida linha aparece em um discurso do ex-Secretário de Estado James Baker, o qual ele adverte que seria um erro os Estados Unidos permitira que uma “linha seja desenhada bem no meio do Pacífico”, separando, assim, os EUA de um lado e os países Asiáticos do outro.

Uma expansão do acordo da TPP conduziria a integração econômica asiática para outro caminho, onde nem a ASEAN ou nenhuma das três principais economias do Leste

Asiático seria o condutor, ao invés disso, seriam os Estados Unidos o motor central dessa integração. (BARFIELD;LEVY:2010). Isto é, a expansão da TPP conduziria para uma integração “Transpácífica” ao invés de uma integração “Intra-asiática”. A decisão de os Estados Unidos de ingressar na TPP desencadeia a possibilidade de os EUA conduzirem a definição dos parâmetros de uma futura ‘Área de Livre Comércio da Ásia-Pacífico’, nas palavras de Lewis (2011:39) “o ingresso dos Estados Unidos na TPP pode lhes dar o poder de modelar os padrões de regionalismo asiático que os exclui”. Em outras palavras, tal ingresso permitiria aos EUA participar ativamente no processo de alteração do atual balanço regional asiático. A TPP tem o potencial de criar um novo paradigma para os acordos comerciais. (LEWIS, 2011:40).

### **3. REGIONALISMO ASIÁTICO**

Acreditava-se que as economias dos países que compõem a região da Ásia do Pacífico poderiam se tornar o centro da economia mundial no início do século XXI, isso se dá ao fato de ter sido a região que, de meados da década de 1980 até a crise financeira do outono de 1997, crescia a impressionantes 8% ao ano.

Durante esse mesmo período, o Japão e os Estados Unidos digladiavam entre si por questões políticas e econômicas, onde os EUA pressionavam cada vez mais o Japão a recuar em relação a sua vantagem econômica, que havia se destacado em relação ao resto do mundo por ter se tornado o principal parceiro comercial dos Estados Unidos. Enquanto os EUA conduziram sua política econômica de forma que favoreceu o Japão em um primeiro momento, e que acabou por criar uma posição superavitária tanto comercial quanto de pagamentos em relação aos Estados Unidos. Num segundo momento, os EUA passaram a pressionar o Japão a abrir mão de sua posição econômica por meio de pressões econômicas e políticas. Isso acabou por fazer com que o Japão reposicionasse toda a sua estratégia econômica externa para a região da Ásia do Pacífico. Como efeito dessa reorientação Gilpin (2004:353) destaca “O Japão tem desempenhado um papel cada vez mais central na região como potência econômica e, em menor grau, política”.

De destaque para a região, e para o período, vale o destaque para o desenvolvimento constante de uma economia e de uma identidade regional sob liderança japonesa, a rápida industrialização do sul da China e a crise financeira no outono de 1997. Tais desdobramentos têm implicações diretas sobre a sua posição econômica e também sobre a dinâmica econômica global. (PONTES, 2008)

#### **3.1 Características da região da Ásia-Pacífico**

Diferentemente do regionalismo norte americano (NAFTA) e do regionalismo ocidental europeu (União Europeia - UE), cuja liderança política e econômica está sob tutela dos Estados Unidos e da aliança franco-germânica, respectivamente, o regionalismo da Ásia do Pacífico existem três potências principais – os Estados Unidos, o Japão e a China- com interesses e ambições consideravelmente diferentes. A ausência de uma estrutura política efetiva na região, o papel aparentemente predominante das forças econômicas na integração regional e de sua integração com o resto do mundo geraram um “regionalismo aberto”. Como coloca Gilpin (2004:354)

“O desenvolvimento econômico da região é em grande medida orientado pelas forças do mercado, pois as forças decisivas da integração têm sido os fluxos comerciais, os investimentos diretos estrangeiros e as atividades de empresas multinacionais (especialmente as japonesas)”.

O “regionalismo aberto” da região da Ásia do Pacífico entra em contraste com a união aduaneira da EU e a zona de livre comércio do NAFTA e, apesar de os países asiáticos compartilharem certas características, a região é profundamente marcada por diferenças culturais, diferentes sistemas econômicos e por conflitos políticos. Podemos dizer que, a região da Ásia Pacífico apresenta uma característica única na forma como se organiza economicamente e politicamente, sendo uma importante região para a economia mundial. Porém, se considerados individualmente, os países ainda apresentam elevadas barreiras a importação e ao investimento estrangeiro.

Dentre as instituições regionais que compõe a região da Ásia do Pacífico podemos destacar a Associação dos Países do Sudeste Asiático (Asean) e a Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (Apec) e, mesmo tendo importantes associações econômicas, nenhum grupo tem efetivamente desempenhado um papel central na organização e no funcionamento da economia do Pacífico como um todo.



#### 4 ZONA ESTRATÉGICA

A política exterior dos Estados Unidos geralmente é apresentada como de interesse da humanidade, quando na verdade ela visa promover interesses privados específicos. Como coloca Bandeira (2010:51): "Sua estratégia global sempre foi determinada pelos interesses e necessidades do seu processo produtivo e de sua sociedade, i. e, assegurar as fontes de materiais estratégicos", isto é, a estratégia norte americana sempre foi voltada a manter uma oferta de bens primários, *commodities*, para suprir a gigantesca demanda de sua indústria. A América do Sul é de extrema importância para a estratégia norte americana por ser um conjunto de 12 países, cujo território é de aproximadamente 17 milhões de metros quadrados, apresentar uma população de aproximadamente 400 milhões de habitantes, além de possuir grandes reservas de água doce e biodiversidade, e apresentar enormes riquezas em recursos minerais e energéticos. Samuel P. Guimarães destaca em sua obra, Quinhentos anos de periferia, salienta que "a América do Sul é a região que apresenta maior significação geopolítica, na estratégia dos Estados Unidos, devido ao seu enorme potencial econômico e político".

A Iniciativa para as Américas, de George W. H. Bush (1989-1993) é uma resposta à importância da América do Sul para a manutenção do poder estadunidense, segundo Bandeira (2010:51) "A importância geopolítica da América do Sul na estratégia dos Estados Unidos, para manter a hegemonia global, está em larga medida e intrinsecamente vinculada à sua dimensão econômica e comercial". A ALCA, proposta conduzido pelo presidente Clinton, surgiu em um tempo cujas ameaças da subversão e o comunismo já não se mostravam mais presentes, porém a preocupação com a segurança continental ainda se mostrou presente, pois os Estados Unidos viam na ALCA a possibilidade de fortalecer instituições democráticas para combater o narcotráfico e o terrorismo. Sobre a criação da ALCA e de outros vários acordos comerciais, Bandeira (2010:52) se manifesta como segue: "A intenção era construir uma rede de compromissos internacionais, de modo a modelar o sistema econômico mundial e fazê-lo funcionar em benefício da América, dos Estados Unidos, como centro mais dinâmico da economia global, no século XXI". Na época a Secretária de Estado, Madeleine L. Albright, declarou que os Estados Unidos devem continuar moldando um sistema econômico global que funcione para a América. Samuel Pinheiro Guimarães diz que a ALCA representava parte da estratégia de manutenção da hegemonia econômica e política dos Estados Unidos pois, se implanta, "envolveria compromissos internacionais nas áreas do comércio de bens e serviços, de investimentos diretos, de compras governamentais, de patentes industriais, de

normas técnicas e de meio ambiente e padrões trabalhistas”. A ALCA era, também, uma tentativa de os Estados Unidos imporem aos países da América do Sul a sua “receita” de promoção do “ajustamento macroeconômico” para os países em desenvolvimento que passavam por dificuldades. A referida “receita” é um conjunto de medidas - que se compõe de dez regras básicas - formulado em novembro de 1989 por economistas de instituições financeiras situadas em Washington D.C. (capital dos Estados Unidos da América), que veio a ser conhecido como Consenso de Washington. A ALCA representava também uma forma de os EUA assegurarem não apenas o completo domínio de mercado, como também as fontes de matérias-primas e de energia da América do Sul.

Sobre a proposta de formação da ALCA, Bandeira (2010:53) coloca que seria uma “vertente econômica” da estratégia global dos Estados Unidos para a manutenção de sua hegemonia no hemisfério, e “conjugou-se com a aplicação das medidas neoliberais, estabelecidas pelo Consenso de Washington”, onde o Estado, de toda a América do Sul, deveriam retirar-se da economia e se submeterem às forças do mercado, isto é, a adoção do conceito de Estado-mínimo. A adoção do Estado-mínimo por parte dos países sul-americanos significaria o “constrangimento da própria soberania nacional”, nas palavras de Bandeira (2010:53), com a entrega de todo o poder econômico às forças de mercado, ou corporações transnacionais, a maioria das quais estadunidenses. A pretensão foi abrir o mercado da América do Sul à competição, dando liberdade à movimentação de capitais por parte das corporações transnacionais, aos investidores e aos banqueiros. Dentro desse processo, as empresas, nas palavras de Bandeira (2010:54) “terminariam por adquirir um poder superior ao dos Estados nacionais”. O “caráter perverso” do modelo neoliberal, que conduzia a proposta da ALCA, evidenciou-se quando a Argentina, cuja economia se encontrava em uma forte recessão, teve que suspender o pagamento da dívida externa. Sobre a débâcle econômica da Argentina, Paul Krugman pronuncia-se como segue: “o catastrófico fracasso das políticas econômicas lá aplicadas com o selo “*made in Washington*” representavam igualmente um desastre para a política exterior dos Estados Unidos, assim como o maior revés para a proposta da ALCA”.

## 5. ALIANÇA DO PACÍFICO

A América Latina nos últimos anos tem sido palco de várias tentativas de integração econômica, desde as tentativas de integração continental como a Iniciativa para as Américas de George H. W. Bush (1989-1993) e a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), conduzida por Bill Clinton (1993-2001), e a União de Nações Sul-Americanas (UNASUL) a acordos regionais de menor escala como, por exemplo, a firmação do acordo do Mercosul e a Comunidade Andina de Nações (CAN). Mas uma em particular tem sido um dos focos de atenção em todo o mundo, tanto pela sua recente formação quanto pelos objetivos que são almejados por ela.

Estabelecida em 6 de junho de 2012 a Aliança do Pacífico é um sistema de integração econômica entre Chile, Colômbia, México e Peru. Conforme a '*Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico*'<sup>1</sup>, de 28 de abril de 2011, seus objetivos incluem desenvolver um bloco econômico regional integrado e mover, gradualmente, em direção ao livre movimento de bens, serviços, capital e pessoas. Segundo Tuck (2014:2) “os países querem criar uma cadeia regional de valor, pare intensificar as exportações e aumentar as economias de escala”, além de se tornar uma plataforma de integração econômica e comercial, também buscam uma coordenação política de ALCAnce global, especialmente em direção a Ásia Pacífico . Além da integração econômica, os países membro também buscam “impulsionar paralelamente os processos de integração física e elétrica, através de grupos de trabalhos bilaterais e sub-regionais existentes” - *Declaración Presidencial sobre la Alianza del Pacífico*.

Segundo a Organização Mundial do Comércio (OMC), o acordo cria um mercado de aproximadamente 210 milhões de pessoas, sendo maior que a população brasileira, com um PIB estimado em US\$ 3.572 bilhões e um PIB Per Capita de US\$ 16.506,00. Se a AP fosse um país, seria a oitava maior economia e o sétimo maior exportador do mundo. E no momento em que foi assinado o acordo que criou a Aliança do Pacífico, os países membro concordaram em eliminar 92% das tarifas de comércio entre eles, enquanto os 8% restantes serão eliminados ao longo dos próximos anos.

Moisés Naím em seu artigo *The Most Important Alliance You've Never Heard Of*, coloca “Politicamente, a Aliança do Pacífico polariza um continente já dividido entre modelo aberto e protecionista”. O bloco vem emergindo como uma “alternativa pragmática” para os

---

<sup>1</sup> Disponível em: <https://alianzapacifico.net/?wpdmdl=1329>

países menores da América Latina, pois, segundo Tuck (2014:2) “enquanto Chile, Colômbia, México e Peru formaram sua própria zona de livre comércio, em 2012, o Brasil e a Venezuela priorizaram integração política ao invés de uma integração econômica”.

### **5.1 Como a Aliança do Pacífico se difere de outros acordos regionais na América Latina?**

Diferentemente de outros acordos regionais na América Latina, a Aliança do Pacífico foi formada com o propósito de estabelecer relações mais próximas com a região Ásia-Pacífico. Conforme Tuck (2014:3) “Nos anos anteriores à formação da Aliança do Pacífico, os quatro países estavam engajados com países asiáticos de forma independente”. O Chile e o Peru haviam assinado acordos com a China e a Coreia do Sul, enquanto o Chile e o México haviam assinado acordos de livre comércio com o Japão e a Colômbia com a Coreia do Sul. A AP permite aos países membro a formularem políticas comerciais coerentes com sua busca de novas oportunidades econômicas no mercado asiático, e de acordo com Tuck (2014:3) “aumento seu posicionamento internacional em termos de negociações frente a países maiores como a China”. Os quatro países membro buscaram estabilizar suas economias de forma a se tornarem mais atrativos aos investimentos estrangeiros, especialmente provindos da Ásia, do que os demais países latino-americanos. Outro detalhe que os torna mais atrativos aos investimentos estrangeiros é, segundo relatório de 2015 do Banco Mundial, o fato de ser mais fácil de se fazer negócios nos países que compõem a Aliança do Pacífico do que em qualquer outro país da América Latina.

O maior contraste em relação a Aliança do Pacífico é outro acordo regional, o Mercosul, pois, conforme a passagem de Tuck (2014:4) “O Brasil vê o regionalismo e a integração como ferramentas para se proteger dos perigos da globalização, e de choques externos”. Isto é, parece que enquanto a AP busca uma maior integração econômica com o mundo, o Mercosul se mantém mais fechado pois teme que uma maior abertura implicará em sua ruína econômica. A título de exemplo, foram registrados 350 acordos comerciais na OMC, no período de 2001 a 2014, enquanto o Mercosul assinou apenas quatro, com o Egito, Israel, Peru e a Autoridade Palestina. Benedict Mander, em artigo publicado no *Financial Times*, em abril de 2014 expõe a seguinte informação “Como resultado, o Mercosul tem acesso preferencial a apenas 7% do mercado global, enquanto a Aliança do Pacífico tem, na média, pactos comerciais com os países que representam quase 75% da economia global”. E ainda na contramão da liberalização econômica, retirada de barreiras comerciais e uma maior

integração por parte da AP, a Argentina, Brasil e Venezuela ranqueiam entre os primeiros colocados como países com maior nível de protecionismo na América Latina, segundo relatório do sítio eletrônico *Global Trade Alert*. Esse conjunto de fatos dão força as palavras supracitadas de Moisés Naím.

## CONCLUSÃO

A Aliança do Pacífico surge em um momento em que as relações entre os Estados Unidos e a América Latina enfrentam um novo desafio, o surgimento das negociações dos chamados mega-acordos que, segundo Hornbeck (2014:51) “o novo desafio pode vir a alterar os acertos que atualmente regem o comércio e os investimentos na região”. Concomitantemente à formação da AP, os EUA conduzem as negociações do seu mega-acordo, a Parceria Transpacífico. Ambas as iniciativas buscam estabelecer uma “ponte” entre as Américas e a Ásia e criar um bloco de comércio baseado no Pacífico, além de almejem ir além da tradicional redução de barreiras comerciais e, buscam uma profunda integração, incluindo a regulação financeira, leis ambientais e questões de competitividade.

A formação da Aliança do Pacífico representa uma importante mudança na atitude e de prioridades da América Latina. Embora envolva um número menor de parceiros e um menor volume de comércio, sua vantagem central reside na criação de uma plataforma para os investimentos e a criação de uma cadeia de valor produtiva. Hornbeck (2014:51) afirma “sua importância reside no fato de antecipar o livre movimento de todos os fatores de produção, inclusive mercadorias, serviços, capital e mão de obra”.

Embora seu foco seja a região da Ásia do Pacífico, a AP poderia tirar proveito dos acordos de livre comércio com os Estados Unidos firmados com seus membros. Porém, de acordo com Tuck (2014:6) “a relação entre a Aliança do Pacífico e a TPP permanece obscura”. Enquanto o Chile, México e Peru possuem a oportunidade de participar da TPP, e que ela pode ajudar na promoção do crescimento econômico desses países e, pode aumentar o perfil econômico da Aliança. Entretanto, a Colômbia não participa das negociações envolvendo a TPP, pois os outros países membro, são relutantes quanto ao ingresso de países não participantes da APEC nas negociações da TPP, mesmo isso não sendo um pré-requisito. A Colômbia já mostrou interesse em ingressar nas negociações da TPP, além do mais já ter tentado se tornar membro da APEC desde 1995. Como consequência da exclusão da Colômbia da TPP, isso irá impedir que os membros da Aliança do Pacífico operem como uma unidade coesa dentro da TPP (TUCK, 2014:6).

Os acordos regionais são prioridades comerciais para os países participantes, de acordo com Hornbeck (2014:51) “sua implementação viria a modificar as regras comerciais e, portanto, alterar as relações e os fluxos comerciais entre Estados Unidos e América-Latina”. E do ponto de vista estadunidense Tuck (2014:7) se manifesta como segue, “A TPP busca estabelecer o padrão de reforma do comércio não só para a região Ásia-Pacífico, como

também para o sistema global de comércio”. Novas questões e diversas outras que não se conseguiu conciliar nas negociações da ALCA, são integradas em ambas iniciativas como, por exemplo, aspectos regulatórios do comércio, comércio de serviços, investimentos estrangeiros diretos, propriedade intelectual, soluções de conflito, pequenas e médias empresas, agricultura e novas tecnologias. (HORNBECK, 2014:52). Além do que, ambas têm como objetivo comum ir além de muitos acordos internos à América Latina, que se limitam principalmente à redução de tarifas. Sobre as implicações quanto ao comércio Estados Unidos e América-Latina, Hornbeck (2014:52) diz serem meramente especulativas, pois ainda não se há espaço de tempo para observar os efeitos reais dos acordos. A maneira como os países latino-americanos responderem aos mega-acordos extra regionais influenciará sobre o comércio e os investimentos estadunidenses e latino-americanos, incluindo a importância e a evolução dos acordos bilaterais existentes.

Em relação ao Mercosul, Hornbeck (2014:52) é categórico ao dizer que “Os países do Mercosul talvez venham a ter que escolher entre arcar com os custos da maior integração inerente a um acordo de maiores dimensões ou, continuar seguindo seu próprio rumo, esperando não serem deixados para trás no que poderia ser o caminho em direção a uma integração multilateral...”.

Por duas décadas, os acordos de livre comércio vêm sendo a principal estratégia dos Estados Unidos para aprofundar as relações EUA-América Latina de comércio e investimentos. Com o andar das negociações tanto na Aliança do Pacífico quanto da TPP, é de se esperar que a América Latina ganhe um enfoque maior no cenário econômico global junto com a região da Ásia do Pacífico. Além de que as aproximações comerciais bilaterais, regionais e multilaterais entre os países latino-americanos e os Estados Unidos possam dar um novo tom para possibilidades futuras de negociações para uma integração regional que inclua toda a América.

## REFERÊNCIAS

BANDEIRA, M. **Geopolítica e Política Exterior Estados Unidos, Brasil e América do Sul**. 2. ed. – Brasília : FUNAG, 2010.

BARFIELD, C.; LEVY, P. **In Search of an Obama Trade Policy**. International Economic Outlook, n. 1, American Enterprise Institute for Public Research. Ago. 2009.

BARFIELD, C.; LEVY, P. **Tales of the South Pacific: President Obama. The Trans-Pacific Partnership and U.S. Leadership in Asia**. Disponível em <<http://www.voxeu.org/index.php?q=node/4533>> Acessado em 20 de agosto de 2015.

BASTOS, Pedro P. Z. A Política comercial estadunidense: a estratégia de liberalização competitiva, os acordos bilaterais e a ALCA. **Economia Política Internacional: Análise Estratégica**, n. 1, abr/jun. 2004. Disponível em: <  
[http://www.eco.unicamp.br/asp-scripts/boletim\\_ceri/boletim/boletim1/06-pedropaulo.pdf](http://www.eco.unicamp.br/asp-scripts/boletim_ceri/boletim/boletim1/06-pedropaulo.pdf)  
Acessado em: 20 de agosto de 2015.

GILPIN, R. **O Desafio do capitalismo global**. Rio de Janeiro: Record, 2004.

GUIMARAES, SAMUEL P. **Quinhentos anos de periferia**. Porto Alegre: Contraponto, 2002.

HORNBECK, J. F. **Comércio e investimentos entre os Estados Unidos e a América Latina no século XXI: qual o próximo passo para aprofundar a integração** (2014). *Política Externa: Comércio Internacional*, São Paulo, v. 22, n. 3, p. 41-64, jan./fev./mar. 2014.

IKENSON, D.; LINCICOME, S. **Audaciously Hopeful: How President Obama Can Help Restore the Pro-Trade Consensus**. Trade Policy Analysis, n. 39, Center for Trade Policy Studies. CATO Institute, abr/2009.

JUNIOR, Devani de Moraes; SOUZA, **Rodrigo de Freitas**. **Comércio Internacional: Blocos Econômicos**. Curitiba: Ibpx, 2006.

KRUGMAN, Paul R. **Economia Internacional: teoria e política**. 6. ed. São Paulo: Pearson. 2007. 449 P.

LEWIS, M. **The Trans-Pacific Partnership: New Paradigm or Wolf in Sheep's Clothing?** Victoria University of Wellington Legal Research Papers, v.1, n.2 Sep. 2011.

LIMA, T; MENDONÇA, F. **A política comercial dos Estados Unidos no primeiro governo Obama: heranças, estratégias e desafios**. Boletim Meridiano 47, v. 14, n. 139, p. 38-44, set./out. 2013.

O'LOUGHLIN, John; ANSELIN, Luc. **Geo-Economic Competition and Trade Bloc Formation: United States, German, and Japanese Exports, 1968-1992**. Economic Geography 72 (2): 131–160, 1996.



STEFFAN, Heinz D. **Novo Guia para a Pesquisa Científica**. Blumenau: FURB, 1999. 263 p.

THORSTENSEN, Vera. **OMC Organização Mundial do Comércio: As regras do comércio internacional e a nova rodada de negociações multilaterais**. 2ª Ed. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

TUCK, Andrew. **The Road to Integration: the Pacific Alliance, the tpp, and Latin America**. National Center for APEC, 2014.

VILLARREAL, M. Angeles. **The Pacific Alliance: A Trade Integration Initiative in Latin America**. Congressional Research Service, 2014.

**President Barack Obama, Remarks at Suntory Hall** (Nov. 14, 2009, 10:12 AM). Disponível em <http://www.whitehouse.gov/the-press-office/remarks-president-barack-obama-suntory-hall>. Acessado em 20 de agosto de 2015.

**O “novo regionalismo asiático”: maior integração ou mais um spaghetti bowl?** (Fev. 1, 2008). Disponível em <http://www.ictsd.org/bridges-news/pontes/news/o-%E2%80%9Cnovo-regionalismo-asi%C3%A1tico%E2%80%9D-maior-integra%C3%A7%C3%A3o-ou-mais-um-spaghetti-bowl> Acessado em 20 de agosto de 2015.

**U.S. Delays TPP Talks to Allow Obama Cabinet Members to Take Office**, 27 Inside U.S. Trade Online (Inside Wash. Publishers). Disponível em <<http://insidetrade.com/Inside-US-Trade-02/27/2009/us-delays-tpp-talks-to-allow-obama-cabinet-members-to-take-office/menu-id-710.html>> Acesso em 20 de agosto de 2015.