

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

ALCA – Área de Livre Comércio das Américas

EDUARDO MORAES

FLORIANÓPOLIS, 23 DE JUNHO DE 2004

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

ALCA – Área de Livre Comércio das Américas

Acadêmico: Eduardo Moraes
e-mail: dudum@pop.com.br

Orientador: Osvaldo Goeldner Moritz

CNM5420 – Monografia
– Trabalho que será apresentado como parte
das exigências do Curso de Economia

Florianópolis, 23 de Junho de 2004

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

ALCA – Área de Livre Comércio das Américas

A Presente monografia foi aprovada como requisito parcial para a obtenção do grau de bacharel em Economia do Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC.


Florianópolis, junho de 2004

Media: 6,5 (seis e meio)

Área de Concentração: Economia Internacional

Acadêmico: Eduardo Moraes

BANCA EXAMINADORA:


Orientador: Osvaldo Goeldner Moritz


Prof.


Prof.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela minha existência e por tudo aquilo que ele me deu.

Agradeço a minha família por estar sempre do meu lado e pelos momentos felizes que me proporcionaram e ainda proporcionam.

Agradeço a todos os professores que me ensinaram e me auxiliaram em toda minha vida estudantil.

Agradeço ao meu pai, embora não mais junto em vida mas dentro do meu coração, por me ensinar a ser este homem que sou hoje.

Agradeço a todos os meu amigos que, embora sejam poucos, me dão muitas felicidades.

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS.....	iii
SUMÁRIO.....	iv
CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO.....	1
1.1 O Problema e sua Importância.....	1
1.2 Delimitação ou Especificação do Problema de Pesquisa.....	3
1.3 Objetivos.....	3
1.3.1 Geral.....	3
1.3.2 Específicos.....	4
1.4 Metodologia.....	4
1.4.1 ALCA – Referencial Teórico e Metodológico.....	4
1.4.2 Princípio da ALCA.....	5
1.4.3 Organização do Trabalho.....	6
CAPÍTULO 2 – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	22
2.1 A Economia Mundial e a Globalização.....	7
2.2 Importância do Comércio Internacional.....	7
2.3 O comércio e o PIB.....	9
2.4 Elementos Limitadores do Comércio Exterior.....	11
2.5 Regionalização do Comércio Mundial.....	13
2.6 Formas de Integração Regional.....	14
2.7 Tratados e Acordos Internacionais de Comércio.....	16
2.8 Histórico e Evolução da Organização Mundial de Comércio.....	18
2.9 Blocos Econômicos.....	19
2.9.1 União Européia.....	20
2.9.2 NAFTA.....	21
2.9.3 Pacto Andino.....	21
2.9.4 APEC.....	21
2.9.5 Mercosul – Mercado Comum do Sul.....	22
2.10 O Brasil e o Comércio Internacional.....	25

2.11 Política do Comércio Exterior Brasileiro.....	26
2.12 Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro.....	28
CAPÍTULO 3 – ALCA – ÁREA DE LIVRE COMÉRCIOS DAS AMÉRICAS: ORIGENS E OBJETIVOS.....	30
3.1 O que é a ALCA?	30
3.2 Conteúdo da ALCA.....	31
3.3 Antecedentes do Processo ALCA.....	32
3.3.1 O Processo Preparatório.....	32
3.3.2 Avanço nas Negociações.....	33
3.3.3 Estrutura e Organização das Negociações da ALCA.....	38
3.4 Grupos de Negociação.....	40
3.4.1 Grupo Sobre Acesso a Mercados.....	40
3.4.2 Grupo Sobre a Agricultura.....	41
3.4.3 Grupo Sobre Compras Governamentais.....	42
3.4.4 Grupo Sobre Investimento.....	42
3.4.5 Grupo Sobre Política de Concorrência.....	42
3.4.6 Grupo Sobre Direitos de Propriedade Intelectual.....	42
3.4.7 Grupo Sobre Serviços.....	43
3.4.8 Grupo Sobre Solução de Controvérsias.....	43
3.4.9 Grupo Sobre Subsídios, Anti-dumping e Direitos Compensatórios.....	43
CAPÍTULO 4 – O BRASIL E A ALCA.....	44
4.1 Por que a ALCA interessa ao Brasil?.....	45
4.2 Negociações da ALCA.....	44
4.3 Quem ganha e quem perde.....	46
4.4 Considerações Finais sobre a ALCA.....	49
5 – CONCLUSÃO.....	55
6 - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	60

CAPÍTULO 1 - INTRODUÇÃO

1.1. O Problema e sua Importância

A Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) pretende ser o maior bloco econômico do planeta, reunindo os 34 países do continente americano – que somam um Produto Interno Bruto de quase US\$ 11 trilhões e mais de 808 milhões de habitantes. Só para se ter uma idéia da dimensão deste acordo, a União Européia, que demorou quase 30 anos para entrar em vigor, conta com metade da população e cerca de US\$ 2 trilhões a menos de PIB. Somente Cuba, por rejeição dos EUA e também por sua corajosa defesa da integridade nacional, está de fora das negociações deste tratado.

Embora a sigla trate apenas do fantasioso “livre comércio”, o alcance da ALCA será bem maior. Na prática, ela visa avançar na total desregulamentação das economias latino-americanas e na anulação completa do papel dos estados nacionais. Assim, uma série de discussões passam a serem questionadas como também sua importância para a economia mundial.

O primeiro enfoque a ser dado é que para muitos a ALCA advém de um projeto estratégico dos Estados Unidos de consolidação de sua dominação sobre a América Latina, por meio da criação de um espaço privilegiado de ampliação de suas fronteiras econômicas. Mais ainda: a ALCA faz parte da estratégia “neo-colonialista do imperialismo norte-americano”, é uma medida para a anexação das economias latino-americanas.

Outro fator contra é de que a ALCA incentivaria o “livre comércio” entre as nações. Mas conforme demonstram vários estudos, é impossível existir comércio justo entre países com diferenças tão gritantes. Os EUA sozinhos, como potência hegemônica mundial, controlam quase 80% do PIB do continente. Brasil e Canadá detêm, cada um, cerca de 5%. México e Argentina aparecem em seguida, num patamar em torno de 3%. A partir daí, todos os demais países da região respondem individualmente por 1% ou menos do PIB continental. Diante de tamanha assimetria, a tendência natural é de que os EUA engulam de vez a economia latino-americana, causando falências de empresas e demissões em massa.

Além disso, torna-se improvável falar em “livre comércio” num momento que os EUA reforçam a sua política protecionista. Na maior potência imperialista do mundo, predomina até hoje o discurso do “faça o que eu mando, não faça o que eu faço”. Ao mesmo tempo em que

impõem aos governos fantoches que abandonem qualquer proteção às suas economias, os EUA utilizam verdadeira artilharia pesada para proteger o seu mercado.

Por outro lado, para os defensores deste projeto, a ALCA criaria o paraíso de consumo, com o fim de qualquer restrição à circulação de mercadorias, serviços e capitais. Como ponto a favor, sabe-se que o mercado norte-americano é o mais aberto às exportações brasileiras, muito mais do que os mercados europeu e asiático (segundo Jornal Folha de São Paulo, mesmo na agricultura, em que os EUA impõem tarifas muito altas em determinadas categorias, os níveis gerais das tarifas são um terço das praticadas pela União Européia e um quarto das impostas pelo Japão). Os EUA continuam a ser o principal destino das exportações brasileiras, e o país envia seus bens manufaturados para lá em vez de para a Europa, que compra do Brasil principalmente commodities.

A ALCA então vai obrigar o Brasil a lidar com seus impedimentos estruturais e institucionais de longa data: trabalhistas, tributários, regulatórios e relativos a políticas de aposentadoria, para que possa competir nos mercados de exportação. Tratam-se de reformas que o Brasil deveria implementar de qualquer maneira, mesmo que não houvesse ALCA. As empresas que operam no Brasil, tanto nacionais quanto estrangeiras, continuam a sofrer o efeito de barreiras administrativas e regulatórias que enfraquecem seu desempenho. As mais notórias dessas formam a doença aparentemente incurável conhecida como "custo Brasil" -um sistema de taxaço de empresas que é complexo, tortuoso e repressivo, acoplado a barreiras que dificultam o acesso das empresas ao crédito. Com níveis assustadoramente baixos de exportações em relação ao PNB (10%) e de investimentos em pesquisas e desenvolvimento (3%), o Brasil precisa enfrentar esses obstáculos de frente. Outro benefício da ALCA é que ela vai reduzir a dependência brasileira do Mercosul. A TEC (Tarifa Externa Comum) tira dos setores manufatureiros a possibilidade de encontrar fontes de bens de capital mais baratos, mais diversificados e de qualidade maior fora do Mercosul e eleva os custos dos produtos finais. Não se pode esquecer os ganhos tremendos possibilitados pelo Mercosul em seus primeiros anos e os benefícios políticos, fiscais e de política externa dele decorrentes. Apesar disso, os custos do Mercosul para a competitividade nacional, industrial e corporativa são enormes. A ALCA abrirá outros grandes mercados no hemisfério, como o México, onde EUA e Canadá desfrutaram de acesso maior do que o Brasil, devido ao Nafta. A ALCA vai facilitar os ciclos econômicos das exportações brasileiras, na medida em que diversificará os mercados de exportação do país.

1.2 - Delimitação ou Especificação do Problema de Pesquisa

Este projeto tem como objetivo mostrar o processo de criação da ALCA. Como um todo, procura identificar os problemas e as soluções para a consolidação do Brasil junto a um novo bloco econômico que está por surgir. Para tanto, um dos pontos analisados é o que fundamenta a criação da ALCA: o fato de que liberdade de comércio e movimento de capitais representam um grande estímulo ao desenvolvimento econômico e criação de riquezas. Liberdade de comércio permite acesso a maiores mercados, possibilitando apropriação de ganhos de escala com a redução da segmentação de mercados. Por outro lado, ela permite que se possa capturar os ganhos de vantagens comparativas, isto é, permite que os países possam alocar recursos naqueles setores onde são relativamente mais eficientes. Pretende-se mostrar o porquê destas evidências e quais alternativas para melhorá-las.

1.3 – Objetivos

1.3.1 Geral

Este projeto tem por objetivo abordar o que a ALCA pode vir a trazer para o Brasil dentro de seu processo de criação, assim como, apresentar apologias sobre a formação deste bloco econômico dentro da atual legislação global. Para que seja possível tal parâmetro, delimita-se os principais fatores que influenciam a criação da ALCA como meio de trazer enormes ganhos para o Brasil, sendo importante entender adequadamente os desafios a serem superados para que isto ocorra. Os benefícios que o país pode ter neste arranjo dependem fundamentalmente de duas coisas: capacidade de negociação e capacidade de reorganização. Sem dúvida, o formato final da ALCA depende fundamentalmente do processo de negociações ora em curso. É importante então, que setores protegidos nos países envolvidos neste bloco saibam o que podem perder se houver liberalização econômica e ter todos os incentivos para tentar determinar a agenda e o processo de negociações. Por outro lado, o cidadão comum, que tem muito a ganhar com uma liberalização, é pouco informado a respeito do que está em jogo e não tem incentivos para participar do processo. Em suma, corre-se o risco de que as negociações para criação da ALCA sejam dominadas por grupos de interesse contrários à sua criação, dificultando e postergando um acordo adequado.

Adicionalmente, capturar os benefícios da ALCA exige uma grande capacidade de reorganização. Quanto maior for a reestruturação necessária da economia, maiores serão os ganhos potenciais. Para o Brasil, o desafio não consiste apenas em realocar recursos para aproveitar suas vantagens comparativas, que é possível sob livre comércio. Estes ganhos de eficiência são importantes, porém apenas em parte da história. Mais fundamental ainda são os ganhos de mudança institucional, que pode determinar em quais setores o país terá vantagens para seu benefício.

1.3.2 Específicos

- a) Mostrar que a ALCA pode ser um “bom negócio” para o Brasil;
- b) Quais fatores contribuirão para a formação da ALCA;
- c) Qual importância terá a formação deste bloco econômico;
- d) Quais medidas deverão ser tomadas para que o rumo da economia global possa suportar a entrada de mais um bloco econômico sem perdas e danos para os demais organismos já implantados.

1.4 Metodologia

1.4.1 ALCA – Referencial Teórico e Metodológico

Os dados que serão utilizados neste estudo contemplam artigos e parâmetros de eficiência dos processos de formação dos blocos econômicos ao longo da história. Esses artigos e seus parâmetros serão levantados em fontes secundárias, dando prioridade aos acontecimentos atuais da economia e do mundo.

Há alguns conceitos atribuídos a ALCA. Convém mencionar o principal. Este trabalho baseia-se na hipótese teórica de que a ALCA pode vir a ser ou não um bloco econômico de sucesso para seus integrantes, em principal o Brasil. Os modelos explicativos serão derivados do seguinte princípio:

1.4.2 Princípio da ALCA

A) Conceito

Área de Livre Comércio das Américas com objetivo de proporcionar a seus integrantes maior mobilidade econômica no atual cenário mundial.

B) Dificuldades na Implantação (Problema)

- Como determinar uma abertura comercial sem perdas para o país?
- Não se conhecendo o nível de vantagens comparativas, como aplicar o princípio do benefício?
- Existência de enorme oposição para a consolidação do bloco.

C) Aplicação

A importância da finalização desse acordo é enorme. Caso seja criada, a ALCA compreenderá 34 países membros com mais de 800 milhões de pessoas, envolvendo US\$ 800 bilhões em transações comerciais. Fazendo-se uma comparação, esse acordo comercial incluirá mais que o dobro dos 375 milhões de pessoas pertencentes à União Européia, composta de 15 países, proporcionando às empresas dos Estados Unidos, Canadá e América Latina acesso a mercados mais amplos e economias de escala semelhantes às que seus concorrentes europeus obtêm com o comércio no Mercado Comum Europeu.

A finalização da ALCA também oferecerá aos Estados Unidos a oportunidade de conduzir as Américas a um crescimento econômico contínuo e estável, padrões de vida mais elevados e empregos com melhores salários em todos os países participantes do acordo. As novas normas disciplinares para o comércio na ALCA fortalecerão o Estado de Direito, consolidarão a reforma econômica em todo o hemisfério e reforçarão os princípios democráticos que unem seus países membros.

A finalização da ALCA eliminará as barreiras tarifárias existentes e ajudará a: evitar o estabelecimento de novas barreiras tarifárias; remover restrições ao comércio de produtos, serviços e investimentos; harmonizar as normas para produtos técnicos e segurança de alimentos; fornecer salvaguardas contra expropriação; estabelecer um mecanismo de solução de controvérsias para solucionar quaisquer divergências entre os membros; e aperfeiçoar a proteção aos direitos de propriedade intelectual.

1.4.3 Organização do Trabalho

Esta pesquisa está organizada em quatro capítulos, além deste de introdução, no qual foram expostos o contexto, objetivos, referencial básico e a metodologia de investigação.

O primeiro capítulo é introdutório e trata de explicar o problema e sua importância num contexto abrangente. Na seqüência, são tratados os objetivos gerais e específicos do trabalho.

O segundo capítulo desenvolve a fundamentação teórica para o desenvolvimento da ALCA, estabelecendo uma estrutura de objetivos gerais para o entendimento no capítulo seguinte.

O terceiro capítulo mostra todo o processo ALCA, desde sua criação até os dias atuais, passando por todo o seu processo preparatório.

O quarto capítulo explica os aspectos positivos e negativos do Brasil em detrimento a ALCA com inúmeras implicações econômicas, políticas e sociais em relação às estratégias de soberania dos EUA.

Finalmente, a última parte deste trabalho é destinada a conclusão do estudo da ALCA sobre as vantagens e desvantagens do Brasil em participar desta empreitada.

CAPÍTULO 2 – FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 A Economia Mundial e a Globalização

Ao longo da história da humanidade, descobertas de novas terras provocaram mudanças repentinas devido ao contato com novas regiões geográficas e estilos de vida diferentes. As grandes viagens aconteceram porque pessoas com coragem, curiosidade e ganância não conseguiram resistir a tentações da exploração. Motivadas quase sempre pela possibilidade de comércio, essas viagens provavelmente acenderam a faísca criadora que mantém o avanço da civilização.

A década de 90 iniciou-se com uma clara tendência para a segmentação da economia mundial em blocos regionais. Segundo Ricupero (Apud Maia, 2000), na verdade, a globalização aumentou o comércio internacional e fez crescer a interdependência das nações.

O atual processo de globalização constitui a terceira onda, incomparavelmente mais ampla e profunda, de um processo que se iniciou com as descobertas marítimas e o subsequente mercantilismo e prosseguiu, em maior escala, com a revolução industrial, atingido nas últimas décadas do século XX imensas e planetárias proporções com a revolução tecnológica.

As principais características da revolução tecnológica são a instantaneidade das comunicações internacionais, facilidade de transporte e predomínio de técnicas informacionais no processo produtivo, assim como a livre e imediata movimentação de bilhões de dólares de um mercado para outro.

Segundo Jaguaribe (1989, p.28), as descobertas marítimas proporcionaram uma vantagem de 2 para 1 à economia ocidental e na ordem de 10 para 1 com a revolução industrial; a revolução tecnológica assumiu proporções de 60 para 1.

Para entender como se medem as vantagens resultantes e como se processa o comércio internacional, é preciso entender um pouco a teoria do comércio internacional.

2.2 Importância do Comércio Internacional

Existem alguns instrumentais teóricos específicos que constituem a Teoria do Comércio Internacional, cujos objetivos são exatamente a explicação do motivo que os países

comercializam entre si, por que alguns países produzem alguns bens enquanto outros países produzem outros, por que existem barreiras ao comércio, etc.

Basicamente, dois países comercializam entre si quando detectam vantagens comparativas ou competitivas neste comércio. Segundo Ricardo (1982, p.34), sempre que houver vantagens absolutas ou comparativas na produção de bens diferentes entre dois diferentes países, ambos poderão ser beneficiados através da especialização e das trocas. Se cada um se especializar na produção do bem em relação ao qual possui vantagens absolutas ou comparativas, a produção e a renda poderão atingir níveis mais altos, comparativamente a uma situação em que não se verificar a especialização nem se realizarem as trocas.

O estudo da economia internacional faz-se oportuno porque países de todas as partes do mundo estão cada vez mais interdependentes economicamente. A economia internacional pode mostrar de que forma os sistemas de preços de diferentes países interagem para afetar a alocação de recursos e a distribuição da renda, ao passo que, do ponto de vista macroeconômico, ela pode se ocupar das formas pelas quais as importações, exportações e investimentos entre nações afetam a renda, o emprego e o crescimento econômico.

Um país não é capaz de manter o mesmo nível de crescimento e qualidade que outro que utilize o comércio internacional. Assim sendo, este país pode se especializar, isto é, concentrar-se naquilo que faz melhor, trocando seus excedentes por outros bens que necessite.

Rossetti (1991, p.737) expõe que as trocas de bens e serviços e de fatores de produção, bem como a intermediação de recursos financeiros não se processa apenas no interior das economias, mas que elas tendem a se realizar também a nível internacional, devido às muitas vantagens decorrentes da divisão do trabalho e da especialização entre nações. A realidade coloca-nos diante de economias abertas, voltadas para o setor externo. O autor ainda coloca que muitas nações nem mesmo conseguiriam sobreviver se dependessem exclusivamente de sua própria capacidade produtiva, uma vez que isoladamente, os países dificilmente conseguem atingir os mesmos níveis globais de eficiência e crescimento a que têm acesso através de sua co-participação.

Segundo Ratti (1997, p.311), isto é decorrência de fatores diversos, dentre os quais podem ser destacados: a desigualdade na distribuição geográfica dos recursos naturais, as diferenças de clima e de solo e as diferenças técnicas de produção. Algumas regiões ou países são possuidores de recursos naturais enquanto não são encontrados em outros. Estes fatores de ordem natural

fazem com que alguns países tenham possibilidade de produzir determinados artigos, enquanto outros não o podem. Exemplo marcante é a cana-de-açúcar e o café, que podem ser produzidos em larga escala em algumas regiões do Brasil; o trigo floresce em países como a Rússia, ou a Argentina, mas é muito difícil obtê-lo em climas quentes, como os de várias regiões da África.

Para Rossetti (1991), a influência combinada dos quatro fatores básicos que motivam a divisão internacional do trabalho, a especialização e as trocas, ou seja, a influência das reservas naturais, a influência do solo e do clima, a influência do capital e do trabalho e a influência do estágio tecnológico, têm contribuído, persistentemente, para a internacionalização dos processos econômicos e para o gradativo aumento das taxas de dependências de cada país em relação ao resto do mundo. Essas taxas variam enormemente de país para país, não só em decorrência de suas diferentes proporções naturais à especialização, como ainda em função da disponibilidade e tipologia de suas reservas naturais. No entanto, dentre as vantagens mais significativas nas redes internacionais de trocas, estão as relacionadas à criação de condições para promoção do crescimento econômico interno e ao aumento da eficiência na alocação de recursos, que decorre de três razões principais: a expansão do mercado; a exposição do produto interno à concorrência internacional; e a eliminação de possíveis restrições monopolistas sobre o volume da produção

O comércio e outras transações internacionais vêm crescendo muito rapidamente. Conforme Kennen (1998, p.5), em 1980 a soma das exportações de todos os países foi de US\$ 1,9 trilhões; em 1990 a soma chegou a US\$ 3,3 trilhões, um aumento de quase 75 por cento. Em 1980, os principais bancos do mundo tinham US\$ 1,8 trilhões em créditos contra residentes de países estrangeiros; em 1990, este crédito ultrapassou os US\$ 6,7 trilhões, um crescimento de 270 por cento. Em 1980, estrangeiros tinham US\$ 90 bilhões em ações e bônus norte americanos; em 1990 a quantia passou para US\$ 600 bilhões, um incremento de 560 por cento.

2.3 O comércio e o PIB

Para entender como se medem as vantagens comparativas e competitivas entre duas nações é preciso anteriormente conhecer alguns conceitos fundamentais nos mecanismos do comércio internacional. Tais indicadores relevantes, relacionados aos agregados do produto, da renda e do dispêndio, são o balanço de pagamento e as taxas de câmbio.

Um bom indicador do grau de interdependência de um país com o resto do mundo pode ser apresentado pelo volume e valor de seu comércio exterior, significa dizer o que suas importações e exportações de bens e serviços representam relativamente ao seu Produto Interno Bruto (PIB).

Segundo Rossetti (1991, p.540), o Produto Interno Bruto (PIB) exprime a estimativa do valor da produção, a preços de mercado, realizada dentro do território econômico do país. Inclui-se no valor agregado do PIB todos os bens e serviços finais produzidos dentro do território econômico, depurados das transações intermediárias, independentes de os recursos mobilizados serem ou não de propriedade de residentes no país. Desta forma, o PIB compreende toda atividade produtora de um país, independente de suas limitações geográficas. Sua estimativa supera a do Produto Nacional Bruto. No caso do Brasil, o PNB é inferior ao PIB porque o país remete anualmente, pelo uso de fatores produtivos, mais rendimentos para o exterior do que recebe. O PNB é um índice que exclui a parcela dos bens e serviços finais que não tenha sido produzida dentro do território econômico do país, não é de propriedade de residentes no país. Este índice exclui os rendimentos (sobre forma de salários, juros, aluguéis, arrendamentos, royalties, direitos de patente, lucros, e outras formas mistas de pagamentos de fatores produtivos) pagas a proprietários residentes em outros países.

A balança de pagamento é o registro de transações que envolvem recebimentos ou pagamentos em relação ao estrangeiro e registra também transações que não têm origem de pagamento ou recebimento, que são os donativos sobre forma de mercadorias. Segundo Ward, 1965 apud Ratti (1997,p.184), *“é uma sistemática contabilização das transações econômicas de uma nação com o restante do mundo, durante um determinado período de tempo.”* O principal objetivo do balanço de pagamentos internacionais seria manter as autoridades devidamente informadas a respeito de sua posição internacional devedora, auxiliando assim em suas tomadas de decisões tanto nas áreas de política monetária e fiscal, como transações comerciais e outras. Os balanços de pagamento são geralmente estruturados segundo os padrões do Fundo Monetário Internacional. Porém afirma ainda o autor que existem variações nos métodos utilizados para fazer a análise do balanço de pagamento de um país para outro, embora o FMI venha mostrando esforço para obter métodos uniformes.

A estrutura de um balanço de pagamentos pode ser distribuídas da seguinte forma:

Transações Correntes: (Balança de comércio), registra o movimento de exportações e importações de mercadorias, (Balança de serviços) registra despesas dos principais serviços internacionais, relacionados a viagens, transportes, seguros, renda de capitais e atividades governamentais.

Transferências Unilaterais, em que se contabilizam as transferências, dentro das quais se enquadram, pôr exemplo, os donativos remetidos e recebidos

Movimentação de Capitais (Balança de Capitais), a longo, prazo: Investimentos e reinvestimentos, empréstimos e financiamentos amortizações, (a Curto Prazo): variações em haveres, variações em obrigações. (Movimento de Ouro Monetário).

A balança de pagamentos de um país pode ser superavitário ou deficitário, sendo que estes desequilíbrios podem ser de duas naturezas: conjunturais ou estruturais. Segundo Rossetti (1991), os desequilíbrios conjunturais resultam de flutuações associadas ao nível de desempenho das atividades econômicas internas ou externas. No caso do Brasil é bastante deficitária, devido aos pagamentos de juros relativos a nossa dívida externa. Já os desequilíbrios estruturais têm origem refletida na própria formação histórica da economia do país, sua disponibilidade de recursos, seu estágio de desenvolvimento e seus padrões operacionais.

De acordo com Ratti (1997), um dos principais motivos para manutenção de um sistema de controle de câmbio seria obter o equilíbrio do balanço de pagamentos. O controle de câmbio compreende várias medidas, no sentido de restringir as importações ao nível das exportações, limitar os gastos com serviços estrangeiros, viagens internacionais etc., e limitar os movimentos de capitais para o exterior. Define-se taxa de câmbio como a medida pela qual a moeda de um país qualquer pode ser convertida em moeda de outro país. No entanto, faz-se uso dos instrumentais econômicos acima para manter um equilíbrio neste comércio, promovendo o desenvolvimento dos mesmos e medindo as suas vantagens comparativas.

2.4 Elementos Limitadores do Comércio Exterior

O comércio internacional é necessário porque nenhum país dispõe de todas os recursos naturais para seu sustento. Apesar disso, essa atividade defronta com uma série de barreiras, e precisa ser meticulosamente planejada. O desenvolvimento de qualquer atividade exige disciplina de usos e costumes, a qual deve ser racional e aceita pelas partes envolvidas.

Desde a antiguidade já existiam regras para o comércio local, as quais evoluíram para o comércio entre localidades e depois se generalizando para toda a nação. Segundo Labatut (1994, p.98), Os usos, os costumes e as tradições sempre representaram as bases do comércio internacional; estas bases foram consolidadas através dos tratados e das convenções internacionais que são conhecidas como atos jurídicos reguladores de interesses harmônicos e recíprocos, representando os desejos de países soberanos.

A legislação de cada país não tem força jurídica fora de suas fronteiras, porém pode influenciar na forma de regras internacionais, no caso de outros países encontrarem nela princípios justos e equitativos. À disciplina e à evolução do comércio externo dos diferentes países advém do uso e obediência a normas e regras comerciais aceitas pelos diferentes países através de convenções internacionais, como os INCOTERMS.

Os Incoterms formam um conjunto de regras internacionais, de vital importância no comércio exterior, que visam eliminar qualquer mal-entendido que possa existir, disputas, litígios entre as partes envolvidas em um contrato de exportação e importação. Por meio de suas siglas é que são indicadas as obrigações e os direitos das partes envolvidas em compra e venda no comércio exterior.

O GATT, atual OMC, criado para o intercâmbio dos países desenvolvidos, adota fundamentalmente o princípio do *status quo* na prática do comércio internacional, através de “regra de igualdade”. Em 1971, abriu-se uma exceção à “*regra da igualdade*”, com o conhecido Sistema Geral de Preferências (SGP). A partir desta data os países desenvolvidos admitiram acordar margens tarifárias preferenciais aos países em desenvolvimento, isentando-os da reciprocidade.

A tendência protecionista tem acompanhado o próprio desenvolvimento das relações comerciais entre os países, tanto na tarifagem como na grande variedade de disfarces, conhecidas como “barreiras não-tarifárias”.

Com a progressiva redução das tarifas aduaneiras, resultados das negociações do GATT, as barreiras não tarifárias, se transformaram no mais sério e resistente obstáculo para se colocar um produto em determinado mercado. Segundo Labatut (1994), a partir de 1967 estas barreiras começaram a ser notificadas e estão classificadas em cinco grandes grupos:

- a) Intervenção governamental no comércio;
- b) Trâmites aduaneiros e de admissão de mercadorias;

- c) Regras aplicáveis aos artigos importados e aos nacionais;
- d) Limitações específicas das importações e exportações
- e) Restrições das importações e exportações através do mecanismo de preços.

Devido ao grande número de barreiras não-tarifárias, o GATT encontrou muitas dificuldades para aplicar as regras, principalmente quando se tratam de países menos favorecidos.

Barreiras comerciais é o termo designado ao conjunto de dificuldades ou obstáculos encontradas nas operações de exportações. Para Labatut (1994, p.100), Os instrumentos de política comercial que os países utilizam para proteger sua economia, mediante a restrição das importações, podem influir sobre os preços dos produtos importados (através dos direitos aduaneiros e demais gravames, taxas e impostos de importação) ou sobre a quantidade das mercadorias importadas (restrições quantitativas da importação: contingentes ou licença de importação). Pode-se ainda, regular o fluxo das importações e exportações atuando-se sobre o controle de divisas, fazendo cumprir os regulamentos técnicos (sanitários, de etiquetas, marcas, vasilhame, etc.) e as formalidades administrativas (certificado de origem, vistos consulares, etc.).

As barreiras comerciais dividem-se em barreiras comerciais aduaneiras e não aduaneiras. Barreiras aduaneiras; compreendem-se como fonte de ingressos dos estados ou com a finalidade protecionista e/ou de salvaguarda do balanço de pagamentos. Podemos citar como barreiras aduaneiras os direitos antidumping, direitos compensatórios, exações variáveis sobre a importação, direitos compensatórios sobre os produtos agropecuários, recargos temporários à importação, impostos compensadores da importação e depósito prévio à importação. Barreiras não-aduaneiras; também conhecidas como barreiras técnicas ao comércio internacional, podem ser aplicadas tanto à exportação como à importação. Dependem da estratégia de cada país. Exemplos são a exigência de certificação, controle de qualidade e outros procedimentos capazes de elevar a qualidade da produção e proteger o consumidor e o meio ambiente de cada país.

2.5 Regionalização do Comércio Mundial

Nas décadas de 70 e 80, observou-se a decomposição da bipolaridade do poder mundial, representada pelos Estados Unidos e URSS (Rússia). O mundo contemporâneo rompeu distâncias, aproximando os povos, unindo e separando nações, fez emergir e também destruiu potências mundiais. O mundo atual não pode ser compreendido sem o conhecimento da guerra

fria e da geopolítica. O desenvolvimento e as transformações que o modo capitalista introduziu na sociedade contemporânea estão sendo edificadas através da Nova Ordem Mundial. A formação de grandes monopólios capitalistas, denominados de multinacionais, é a expressão mais moderna da etapa monopolista do capitalismo.

A crise dos países socialistas no final da década de 80 foi a principal característica do mundo no fim do século XX, culminando com a mundialização do capitalismo, e o domínio e a expansão das empresas multinacionais, envolvendo simultaneamente três processos inter-relacionados: necessidade de movimentos internacionais de capitais, produção capitalista internacional e a existência de ações de governos em nível internacional.

A mundialização da economia capitalista segmentou o espaço econômico mundial, caracterizando-o geograficamente em blocos econômicos, onde são firmados acordos baseados na cooperação e na integração, que na prática, resultam em zonas de livre comércio, união aduaneira, mercado comum ou em união econômica e monetária. A Comunidade Econômica Européia (CEE), atualmente União Européia, constitui-se no exemplo mais avançado desse processo de formação e unificação econômica, formando um espaço econômico, financeiro e monetário único, constituindo-se em um território onde suas fronteiras nacionais não são obstáculos à livre circulação de mercadorias e pessoas.

2.6 Formas de Integração Regional

Segundo Maia (2000, p. 267), os blocos econômicos foram criados com a finalidade de desenvolver o comércio de determinada região. Para alcançar esse objetivo, eliminam as barreiras alfandegárias, o que torna o custo dos produtos menor. Com isso, criam maior poder de compra dentro do bloco, elevando o nível de vida de seu povo. Como o mercado passa a ser disputado também por empresas de outros países, membros do bloco econômico, cresce a concorrência, o que gera a melhoria de qualidade e a redução de custos.

A integração regional consiste na formação de um mercado integrado de um ou mais países, constituindo-se a partir de uma progressiva eliminação de barreiras ao comércio de bens e serviços. Assim, criam-se instituições supranacionais voltadas para o controle e uniformização de políticas macroeconômicas dos países integrantes. Existem várias formas de integração, onde são

necessárias obedecer determinadas fases para só então evoluir sucessivamente para um nível de integração mais avançado, conforme exposto a seguir:

Primeiro nível: Zona de Livre Comércio

Segundo nível: União Aduaneira

Terceiro nível: Mercado Comum

Quarto nível: Integração Econômica Total

A Zona preferencial consiste numa região que engloba dois ou mais países, caracterizada pela adoção mútua de tarifas preferenciais (reduzidas).

A área de Livre Comércio é considerada o primeiro estágio de integração, onde as barreiras alfandegárias são eliminadas apenas para importação de mercadorias produzidas dentro dessa área, levando a tarifa de importação para os países membros a zero. Porém os países mantêm independentes suas políticas, podendo praticar com outros países a política comercial que melhor lhe convier. Alguns critérios são adotados para garantir o benefício da tarifa zero, é o caso do Certificado de Origem, definindo assim a nacionalidade do produto e impossibilitando o desvio de comércio. Exemplo de Área de Livre Comércio é o NAFTA (Tratado de Livre Comércio Norte-Americano).

A União Aduaneira constitui uma etapa mais avançada de integração que a descrita anteriormente. Além de eliminar as barreiras alfandegárias para importações de mercadorias dentro da área os países membros adotam, uma política comercial comum e única em relação aos países não-membros. A prática dessa política comercial consiste na adoção da chamada Tarifa Externa Comum (TEC). Um exemplo de União Aduaneira é o Mercosul no estágio atual. No entanto, o Mercosul é uma União Aduaneira incompleta. Porque neste estágio ocorre, além da anulação das tarifas alfandegárias, uma unificação das políticas fiscais, monetária e cambial. No entanto, isso ainda não ocorreu integralmente no MERCOSUL, pois o Uruguai e Paraguai mantêm sua tabela de exceções, protegendo alguns de seus produtos.

O Mercado Comum é uma região onde, além das características de uma união aduaneira, é permitida também a livre circulação de fatores de produção, isto é, não admite restrições à mão-de-obra e ao capital. As empresas podem movimentar-se livremente. A União Européia foi considerada um Mercado Comum até bem pouco tempo atrás, antes de consolidar sua União Econômica e Monetária, que entrou em vigor no início do ano de 2002.

A União Econômica e Monetária constitui-se um mercado com adoção de políticas macroeconômicas, fiscais, monetárias e tributárias uniformes e unificadas. É, sem dúvida, o estágio mais avançado de integração econômica regional, tendo constituído até mesmo uma autoridade econômica central e supranacional capaz de fazer cumprir as políticas determinadas pelo bloco e que deverão ser aceitas por todos. Exemplo é a União Européia, a qual criou também um banco central único e uma moeda comum, o Euro, que foi adotada a partir de 1º de janeiro de 1999. Adotam esta moeda única todos os países membros, exceto Inglaterra, Dinamarca e Grécia.

2.7 Tratados e Acordos Internacionais de Comércio

Tratados comerciais são convenções celebradas entre nações, vigorando por um certo período, com objetivos de nortear as relações comerciais entre elas. Podemos distinguir os tratados em dois tipos: o bilateral, quando abrange apenas duas nações e o multilateral, quando suas disposições estendem-se a vários países. Estes tratados normalmente contêm uma série de cláusulas abordando uma infinidade de aspectos, como: direitos e obrigações, proteção de marcas e patentes, tributação interna sobre os produtos importados, etc. Entre as várias cláusulas contidas nos tratados, quatro delas merecem destaque: paridade, reciprocidade, salvaguarda, de nação menos favorecida. A de paridade institui que produtos originários de determinado país contratante terão, em território de outros países contratantes, no que se refere a impostos, taxas e outros gravames internos, tratamentos iguais ao aplicado a produtos similares nacionais. A de reciprocidade de tratamento estabelece que vantagens e redução nos direitos aduaneiros serão concedidas somente aos signatários do tratado. A de Salvaguarda prevê que os países signatários podem aplicar restrições à importação dos produtos negociados, sempre que possam causar prejuízos, a determinado setor produtivo nacional, e normalmente tem validade por um ano. A de nação mais favorecida é a mais importante e também mais utilizada, estabelecendo que cada um dos países signatários se compromete a estender ao outro todo favor, privilégios ou baixa de direitos que cada um deles venha a conceder a um terceiro país. Segundo Ratti (1997, p.342), A elaboração e a promulgação de um tratado comercial obedecem a três fases: a) discussões entre os peritos dos respectivos países, compreendendo, inclusive, o levantamento das situações econômicas nacionais, as respectivas políticas financeiros e tarifárias, a possibilidade de trocas

recíprocas de produtos. b) redação final do tratado; c) encaminhamento aos poderes competentes para aprovação.

Os tratados são bastante amplos e complexos, enquanto que os acordos são mais simples e limita-se aos aspectos relacionados aos produtos, quantidades, e valores a serem transacionados entre os países. No entanto, os acordos estão listados e não fazem parte de um compromisso de compra e venda; apenas se comprometem a facilitar a compra e venda até os limites determinados. Outro aspecto que distingue os tratados dos acordos comerciais é que os tratados vigoram pôr um prazo longo e indeterminado e os acordos comerciais, por sua vez, tem prazo certo e podem ser rescindidos, deste que avisado com certa antecedência, normalmente de três ou seis meses. Os acordos comerciais também podem ser mistos, recebendo o nome de “Acordo Comercial e de Pagamento”, pois além de disposições a respeito do produto, também regulamentam a forma de pagamento pela qual serão liquidadas as transações comerciais.

Como exemplo de tratados podemos citar o Tratado de Roma, que deu origem a CECA - Comunidade Econômica do Carvão e do Aço, que foi o embrião do Mercado Comum Europeu. Este tratado previa que os países que compunham o bloco (Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Alemanha Ocidental, Itália e França) substituíssem as rivalidades históricas pôr uma fusão de interesses essenciais. Segundo Ratti (1997), por esse tratado:

Entraria em vigor a partir de 1º de janeiro de 1958;

Eliminação de todos os obstáculos para a livre movimentação de mercados, serviços, capitais e mão-de-obra;

Seriam extintas as taxas aduaneiras entre os países-membros e também seriam eliminadas as restrições às importações e exportações;

Os países-membros estabeleceriam tarifas alfandegárias e políticas comerciais comum aos países não-membros;

Haveria uma política comum para agricultura e transportes;

Os signatários se comprometeriam a alterar suas legislações naquilo que conflitasse com os termos do Tratado;

Seria criado o Fundo Social Europeu, para treinar operários eventualmente prejudicados pela execução do Tratado e também para melhorar o padrão de vida das populações abrangidas por ele;

Seria criado o Banco Europeu de Investimentos, para desenvolver a expansão econômica dos países membros.

Como exemplo cita-se o Acordo que entrou em vigor no MERCOSUL no segundo semestre de 1999, onde ficou estabelecida uma cota de exportação de calçados do Brasil para Argentina.

2.8 Histórico e Evolução da Organização Mundial de Comércio

Após a Segunda Guerra Mundial, com o seu elevado grau de destruição, as elites dos países capitalistas centrais se convenceram de que deveriam criar mecanismos institucionais para evitar a repetição de semelhantes desastres globais. Foi dentro deste contexto que surgiram as instituições do acordo de Bretton Woods, que perduram até hoje; o Banco Mundial, (BIRD) e o Fundo Monetário Internacional (FMI). Além destas organizações, propôs-se, à época, a criação de um terceiro organismo internacional para ser encarregado de ordenar as relações comerciais entre os estados nacionais, juntamente com o FMI e o BIRD, surgindo então o GATT – General Agreement on Tariffs and Trade (Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio).

O terceiro pilar da Nova Ordem econômica internacional seria a criação de uma instituição voltada diretamente para a construção de um sistema de comércio mundial regido pôr regras universais. Desta forma, em 1948 através da assinatura da Carta de Havana foi criada a Organização Internacional do Comércio (OIC). Apesar dos estatutos terem sido aprovados na ocasião e desta ter sido uma proposta do governo dos Estados Unidos da América, o congresso americano não aprovou devido a dispositivos considerados de natureza intervencionista não ratificados na Carta de Havana, o que inviabilizou totalmente a OIC.

A não concretização da OIC fez reviver um acordo provisório de comércio que havia sido elaborado em Genebra em 1947, por iniciativa também dos Estados Unidos da América. Vinte e três países se reuniram a fim de iniciarem negociações tarifárias. Essas negociações deram origem ao GATT. Este não era uma organização de comércio, mas apenas um tratado, com diversos artigos, que funcionava em Genebra, num prédio cedido pela prefeitura local, atuando através de Comissões e Juntas de Julgamento, constituídas por especialistas (diplomatas) representantes de diversos países. Periodicamente, o GATT promovia encontros Multilaterais de negociações comercial, mais conhecidos como “Rodadas”.

Os objetivos destas Rodadas eram o de reduzir tarifas e de liberalizar cada vez mais o comércio internacional entre os países membros. Nos seus quase 50 anos de existência o GATT realizou oito rodadas de negociações, sendo a última a “Rodada do Uruguai”, com início em 1986 terminando em abril de 1994 com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Esta nada mais é do que o GATT transformada em uma organização formal mais abrangente e rigorosa nas questões de comércio internacional. Vale lembrar que a diferença marcante entre o GATT e a OMC é que enquanto o primeiro compreendia apenas um acordo relativo ao comércio de mercadorias, a OMC compreende também, acordos sobre comércio de serviços e sobre direitos de propriedade intelectual. E um Órgão permanente e com personalidade Jurídica.

A OMC preencheu um vazio no setor das relações comerciais internacionais, já que o GATT era apenas um Tratado e a OMC uma Organização de âmbito geográfico e setorial mais amplo. Sua administração dispõe de poder apropriado de supervisão, interpretação, solução de controvérsia, atuação e sanção.

A estrutura da OMC é dotada de uma personalidade jurídica internacional própria, sobre umas conferências ministeriais, compostas por representantes de todos os países membros que serão convocados, como regra, a cada dois anos. No período entre uma conferência e outra, as funções da OMC serão exercidas por um conselho geral também composto por representantes de todos os membros. Além da diretiva do Conselho Geral, vêm instituídos órgãos específicos para fiscalizar as principais áreas de responsabilidade da OMC.

Em dezembro de 1994 a Câmara de Deputados aprovou o ingresso do Brasil na OMC; com isso sempre que o Brasil sentir-se prejudicado em termos relacionados ao Comércio Internacional terá que recorrer a OMC, pois esta se constitui no principal instrumento para acabar com as guerras comerciais.

2.9 Blocos Econômicos

Com o fim da União Soviética na década de 90, os países capitalistas, não mais preocupados com a guerra fria e com o comunismo, passaram a preocupar-se com a guerra comercial. Conseqüentemente, tiveram que se organizar de forma a protegerem-se da concorrência acirrada no cenário mundial.

O passo inicial para a formação de blocos foi dado pela Europa Ocidental, com o objetivo de se proteger da forte concorrência desencadeada pelas empresas norte-americanas e japonesas. Este fechamento da Europa Ocidental resulta uma preocupação mundial, levando os demais países a igualmente protegerem suas economias, formando então os chamados blocos econômicos. Segundo Campos apud Maia (2000), o diálogo do futuro não será entre Nações-Estados e, sim, entre blocos e regiões econômicas. O objetivo dos blocos econômicos é desenvolver o comércio de determinada região, eliminando barreiras alfandegárias, o que torna o custo dos produtos menor e crescendo a concorrência externa.

As idéias da teoria de integração econômica começaram a tomar força após a Segunda Guerra Mundial, com a criação de uma estrutura que deveria suprir algumas necessidades, favorecendo o livre comércio. As principais idéias de cooperação e unificação eram: mercado com dimensão ótima, divisão do trabalho e mobilidade dos fatores. Na verdade, os blocos comerciais são uma associação de países que produzem barreiras intra-regionais no comércio de bens, serviços e fluxos de inversão de capital, para aumentar a competitividade da produção e do comércio. Segundo Maia (2000, p.183), em 1997 existiam 76 áreas de livre comércio, mais de 50% criadas a partir de 1990. Todas têm como objetivo ganhar consumidores além das fronteiras. Os principais blocos estão referenciados a seguir.

2.9.1 União Européia

A União Européia caracteriza-se por ser a única instituição internacional no seu gênero. Os primeiros sinais de esforços para a Integração Européia começaram em 1947 com o Tratado de Dunquerque, assinado entre a França e o Reino Unido, que previa uma assistência recíproca de interesse geral para com a segurança econômica e de prosperidade para os dois países. No Congresso de Haia, ainda em 1947, houve a organização e movimentação para unificação. Em 1948 surgiu o Plano Marshall, com a oferta americana de cooperação econômico-financeira para reconstruir a Europa (European Recovery Program). Dois anos mais tarde, surge o Plano Schuman para colocar o conjunto da produção franco alemã de carvão e aço sob a alta autoridade comum. Em seguida foi assinado o Tratado de Paris em 1951 com a Comunidade Européia do Carvão e do Aço (CECA). Este Tratado visava à criação da Comunidade Européia, primeiramente intitulada de Comunidade Política Européia, ratificada em 1957 com o Tratado de Roma,

denominando Comunidade Econômica Européia e elevando-a gradualmente a um Mercado Único Europeu, com livre trânsito de mercadorias, pessoas e serviços. Mais tarde foi assinado o Tratado de Fusão das Instituições Europeias, o Ato Único Europeu. Hoje em seu estágio máximo de integração é considerada um exemplo de integração para os demais blocos econômicos, principalmente para o MERCOSUL.

2.9.2 NAFTA

Os Estados Unidos, diante da forte pressão e da concorrência comercial entre Japão e Europa, assinaram o Acordo Norte Americano de Livre Comércio (NAFTA) com o México e Canadá em 01/01/1994. Previa a eliminação de tarifas e outras barreiras comerciais entre seus membros, no prazo de 15 anos. Porém, nos Estados Unidos e Canadá as tarifas não mais existem, antecipando-se ao que previa acordo. A economia Mexicana é um contraste com as economias dos Estados Unidos e Canadá, seu PIB é 20 vezes menor que o americano e a crise ocorrida em 1994 fez o NAFTA perder substância, atualmente já recuperada.

2.9.3 Pacto Andino

O Pacto Andino nasceu do Acordo de Cartagena, na Bolívia, e tinha como membros a Colômbia, o Equador, o Peru o Chile e a Bolívia. Em 1973, a Venezuela associou-se e em 1976 o Chile se desintegrou do bloco. Estes países faziam parte da ALAC (Associação Latino Americana de Livre Comércio) que devido à vastidão geográfica que os envolvia, chocou-se com as desigualdades econômicas e acabou abandonando seus objetivos de constituir uma zona de livre comércio.

2.9.4 APEC

A Associação de Cooperação Econômica Ásia-Pacífico reúne os seguintes países: Japão, China, Cingapura, Brunei, Malásia, Tailândia, Indonésia, Hong-Kong, Taiwan, Filipinas, Áustria, Nova Zelândia, Coréia do Sul, Estados Unidos, Canadá, México (futuro membro), Chile (futuro membro) e Papua-Nova Guiné. O objetivo do bloco é de até 2010, alcançarem a liberação ao

comércio. Os países desenvolvidos e os países subdesenvolvidos teriam um prazo até 2020 para se adaptarem.

2.9.5 Mercosul – Mercado Comum do Sul

As relações comerciais entre Brasil e Argentina já vêm ocorrendo desde a década de 1970, com o Programa de Integração e Cooperação Econômica – PICE, que tinha como objetivo proporcionar um espaço econômico comum, com a abertura seletiva dos respectivos mercados e o estímulo à complementação econômica de setores específicos dos países. Um novo e decisivo impulso foi dado com a Ata de Iguazú (1985), aproximando ainda mais o Brasil e Argentina. O objetivo era aumentar as relações comerciais entre os dois países, que tiveram rivalidades históricas até mesmo na época de D. Pedro II, que mandou seus engenheiros usar bitolas diferentes nos trilhos de sua ferrovia por questões de segurança nacional, impedindo assim que os Argentinos invadissem o território brasileiro com suas locomotivas. Um novo e decisivo impulso foi dado com a assinatura, em 06 de julho de 1990, pelos presidentes Collor e Menem, da Ata de Buenos Aires, que fixou a data de 31 de dezembro de 1994 para a formação definitiva de um Mercado Comum entre os dois países. Em Agosto do mesmo ano, Paraguai e Uruguai aderiram ao processo, o que culminou na assinatura do Tratado de Assunção, em 26 de março de 1991, para a constituição do Mercado Comum do Sul.

O Acordo de integração econômica dos quatro países do MERCOSUL estabelece:

- A livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre os países, eliminando-se os direitos alfandegários e tarifas (essa mudança vai acontecendo gradualmente, e não de uma hora para outra). O estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum (TEC).

- A coordenação das políticas macroeconômicas e setoriais entre os estados-partes a fim de assegurar condições de concorrência.

- Compromisso dos estados-partes de harmonizar suas legislações, nas áreas pertinentes, para lograr o fortalecimento do processo de integração.

Os objetivos do MERCOSUL são:

- Ampliar os mercados nacionais; aumentar a produção em larga escala, como também a eficiência e a competitividade;

- Aproveitar os recursos disponíveis da melhor forma;

- Fazer com que a região tenha uma presença significativa na economia internacional, mudando o perfil econômico e político da América do Sul.

- Ampliar as redes de transportes;

- Ampliar o sistema de suprimento de energia; e.

- Permitir o livre trânsito de trabalhadores, de modo que eles possam trabalhar em qualquer país do MERCOSUL.

O MERCOSUL é um bloco econômico de dimensões continentais, somando uma área de cerca de 12 milhões de quilômetros quadrados, o que corresponde a mais de quatro vezes a União Européia. Segundo dados publicados no Diário Catarinense (DC, 14/12/2000), o MERCOSUL representa um mercado potencial de 200 milhões de habitantes e um Produto Interno Bruto (PIB) acumulado de mais de US\$ 1 trilhão, o que o coloca entre as quatro maiores economias do mundo, logo atrás do NAFTA, União Européia e Japão. Atualmente o MERCOSUL conta com o Chile e Bolívia como associados e já tem realizado comércio intrazona na ordem de US\$ 18 bilhões. A adesão desses dois países foi formalizada em 25 de junho de 1996 na cidade de San Luís (Argentina), reunindo os então presidentes Fernando Henrique Cardoso (Brasil), Carlos Menem (Argentina), Júlio Santinetti (Uruguai), Juan Carlos Wasmosy (Paraguai), Eduardo Frei (Chile) e Gonzalo Sanches de Lozada (Bolívia).

A evolução do MERCOSUL tem demonstrado maturidade no seu processo de integração, começando o processo pelos países geograficamente mais próximos, para expandir-se com a adesão de outros países, na medida que seus objetivos vão se consolidando. Às vésperas da constituição do MERCOSUL, em 1990, o fluxo comercial do Brasil no mercado intra-regional respondia por apenas 7% do intercâmbio total. De 1990 a 1999 este índice duplicou, alcançando 14% do total exportado mostrando assim o sucesso da integração das quatro economias (DC 14/12/2000). O MERCOSUL acompanha a nova tendência do mundo moderno, que é a união de várias nações em grupos ou blocos. Um dos objetivos do MERCOSUL é fortalecer os países membros para poder competir com outros países e blocos econômicos. Somente com associações de várias economias é viável, hoje, obter-se tecnologias mais avançadas por um preço mais reduzido. Desta forma, a cooperação entre os países viabiliza o processo de barateamento dos custos da produção de equipamentos cada vez mais modernos. Também desta forma, a união dos empresários vai resultar em produtos mais baratos e competitivos internacionalmente.

O MERCOSUL conta com uma série de regimes institucionais para a consecução da União Aduaneira. Os principais regimes são:

Tarifa Externa Comum (TEC) e sua Lista de Exceções;

Regime de Adequação final à União Aduaneira;

Regime de Origem.

A Tarifa Externa Comum (TEC) é o instrumento adotado pelos países como estratégia de relacionamento com terceiros países. Esse mecanismo é utilizado para submeter o MERCOSUL à competitividade externa, evitando que a indústria de um país seja mais protegida que a de outros países. Foi criada também uma Nomenclatura Comum do MERCOSUL (NCM), a qual define alíquotas para o comércio com países terceiros. Porém, por divergências de interesses econômicos ou setoriais, nem todos os produtos importados de terceiros países foram garantidos imediatamente a aplicação da TEC, pois cada país membro fez sua lista de exceções contendo mercadorias com alíquotas maiores ou menores em relação a TEC. Fazem parte desta lista Bens de capital, de informática e de telecomunicações. Brasil, Argentina e Uruguai podem ter até 300 produtos perdurando até 2001 (prorrogado) e o Paraguai, pode ter até 399 produtos com termino em 2006.

No regime de adequação final à União Aduaneira, estão inclusos os produtos que cada país decidiu proteger da competição de produtos originários de países do MERCOSUL. O regime de Origem estabelece as características do certificado de origem, sua emissão, seu controle e suas sanções. É destinado a determinar quando um produto é considerado originário de um país membro. Os produtos de todos os países membros devem cumprir as exigências de não ter menos de 60% de insumos regionais. A partir de 2006 o regime de origem será totalmente excluído. Os bens de capital deverão cumprir a lista de exigências de 80% do valor local.

O período de 1991 a 1994 pode ser considerado como um período para firmar a visão de integração, que ficou marcado pela assinatura do Protocolo de Ouro Preto em 17 de dezembro de 1994, reconhecendo assim os avanços alcançados no período de transição (1991 a 1994). O Protocolo de Ouro Preto não modificou os objetivos do Tratado de Assunção, mas apenas adaptaram a estrutura institucional às mudanças ocorridas e que se faziam necessárias para o seu bom desenvolvimento.

A Estrutura Institucional do MERCOSUL é composta pelos seguintes órgãos:

Conselho do Mercado Comum – OMC, Órgão superior integrado pelos Ministros das Relações Exteriores e pelos Ministros de Economia (ou seus equivalentes) dos quatro países;

Grupo Mercado Comum – GMC, Órgão executivo do MERCOSUL, integrado por quatro membros titulares e quatro suplentes de cada país designado pelos respectivos governos;

Comissão de Comércio do MERCOSUL - Encarregado de assessorar o GMC para assegurar o funcionamento da Tarifa Externa Comum – TEC;

Comissão Parlamentar Conjunta – Órgão representativo dos parlamentares dos quatro países, composto por igual número de parlamentares de cada nação;

Foro Consultivo Econômico-Social – Órgão de representação dos setores econômicos e sociais de cada país, manifesta-se mediante recomendação do GMC e é o único órgão do MERCOSUL através do qual a iniciativa privada pode fazer sugestões ou apresentar reivindicações;

Secretaria Administrativa do MERCOSUL – Órgão de apoio operativo, presta serviços aos demais órgãos e tem como sede a cidade de Montevideu.

2.10 O Brasil e o Comércio Internacional

Desde o Século XVI, diversas teorias têm sido desenvolvidas para mostrar as bases, as conveniências e os benefícios provenientes do comércio entre as nações. No Brasil, o processo de integração internacional da indústria brasileira está dividido em duas fases bastante distintas: os anos 80, marcados por elevados coeficientes de exportação e apresentando um desenvolvimento significativo de 1970 a 1980.

Política adotada na década de 80 era a de substituição das importações, uma economia fechada que favorecia o desenvolvimento da indústria brasileira. Desta forma, não havia concorrência dos produtos no mercado interno, que eram caros e de baixa qualidade. Enfrentavam também a crise do petróleo, o aumento de juros internacionais e da dívida externa. O Brasil investiu pesadamente visando colocar o país em posição de grande exportador, mas devido a sua falta de planejamento de desenvolvimento econômico, foi forçado a diminuir sua produção, começando um ciclo de inflação elevadíssima. E a década de 90, marcada pela abertura do mercado às importações e pelas tentativas de contenção da inflação, via política monetária restritiva e ajustes na balança de pagamentos. No período dos anos 90 os países do G7

provocaram uma redução das taxas de juros devido à recessão americana, permitindo que o Brasil atraísse capitais financeiros. No entanto, esse processo de abertura se deu após um longo período de crise macroeconômica (dívida externa e desordem das finanças públicas). Dentro deste contexto, a política comercial adotada nos anos 90 foi caracterizada por um processo de liberalização. Eliminaram-se as principais barreiras não tarifárias, e diminuíram o nível de proteção da indústria local.

De acordo com dados da Fiesc (2000), a relação exportação/PIB, que é o indicador do grau de abertura da economia, no Brasil de 1994 era de 8%, enquanto a União Européia um índice de 40 % . De 1994 a 1999 o índice brasileiro só caiu ficando em 5%. Esses dados mostram a debilidade da economia brasileira diante da economia mundial.

2.11 Política do Comércio Exterior Brasileiro

A política de comércio exterior de um país está vinculada à sua economia social; daí a necessidade de se partir dos estudos gerais da economia do país, desenvolver uma política de comércio exterior e uma estratégia empresarial, a fim de produzir competitividade internacional e marketing capaz de conquistarem novos mercados e consolidar os já conquistados, obviamente, após ter suprido a necessidade do mercado interno e estabelecido no país um clima de bem estar social.

O Brasil tem se transformado, nas últimas décadas, em três dimensões fundamentais. Houve conseqüências muito importantes para a política externa brasileira. Primeiramente o Brasil passou de um regime autoritário à democracia, abriu seus mercados de forma significativa, reduziu tarifas, cortou barreiras não-tarifárias, e a estabilizou sua moeda após décadas de inflação sem controle. Segundo o Presidente Fernando Henrique Cardoso, em entrevista na Revista Brasileira de Política Internacional (2002), estas três dimensões de mudanças tornaram possível o avanço no processo de construção de um estado novo no Brasil. Afirma ainda o presidente que estamos redesenhando a administração pública para torná-la mais transparente, forte e capaz de implementar políticas públicas.

Faz parte deste processo às privatizações e o estabelecimento de novos instrumentos para proteger o interesse público, criando agências reguladoras, fundos de ciências e tecnologia.

Em virtude dessas mudanças, o relacionamento do Brasil com o sistema internacional é

consideravelmente diferente do que era há quinze anos. É muito oportuno para o Brasil cultivar valores como parte de sua identidade nacional. Os valores prevaletentes no plano internacional, Direitos Humanos, Democracia, Desenvolvimento Social, Proteção ao Meio Ambiente, são também a língua da maioria dos parceiros do Brasil em todo o mundo. Essa é uma característica da política externa brasileira, encorajando as relações com a comunidade internacional, já que o Brasil vem esforçando-se para contribuir na promoção destes valores e fazendo jus aos seus próprios princípios.

O Brasil deu vários passos importantes, inclusive para a aceitação da entrada em vigor do Tratado de Tlatelolco, Tratado de não-proliferação nuclear, só fazendo aumentar a credibilidade do país no âmbito nacional e internacional.

O Brasil foi capaz de superar crises e recuperar-se plenamente apesar de ter experimentado um período bastante difícil em 1999, sabendo preservar a estabilidade monetária e orientado para um crescimento sustentado. Conforme declaração do Presidente Fernando Henrique Cardoso na revista Brasileira de Política de Internacional (2001), “temos a responsabilidade de contribuir para melhorar a cooperação internacional e tirar o máximo proveito da globalização. Vivemos um período fantástico, novas tecnologias, especialmente na área da informação”. Afirma ainda que o ano de 2001 foi marcado pela desaceleração da economia mundial e pela drástica deteriorização da economia Argentina, que refletiu sobre as exportações brasileiras, tendo uma queda, de 14,7% em 2000, para 5,7 % em 2001. Apesar disto, o governo lançou programas ambiciosos na área de política de exportação. Também foi marcante o esforço para fortalecer a Câmara de Comércio Exterior - CAMEX, que tem pôr objetivo formular as políticas e coordenar as atividades relativas ao comércio exterior de bens e serviços, dotando-a de meios efetivos para comandar a política de comércio exterior e melhorar a área de financiamento.

É importante compreender que o sistema de incentivos brasileiros nas exportações nada mais é senão um mecanismo destinado a compensar os custos adicionais das mesmas. Na atual conjuntura mundial, os incentivos às exportações são imprescindíveis, na medida em que podem promover um aumento do fluxo internacional de mercadorias. A CAMEX elaborou e lançou em 2001 um programa de exportações em torno de sete iniciativas exportadoras que contém várias medidas de redução de custos, difusão da cultura exportadora, e de estratégias públicas e

empresariais. O Programa Especial de Exportações – PEE é um instrumento inédito de gestão de comércio exterior brasileiro e tem como prioridade:

- Redução de custos de exportação, especialmente de natureza logística, tributária e financeira;
- Aumento da capacidade produtiva exportável;
- Aumento do valor agregado exportável;
- Atualização e aprimoramento da pauta exportadora;
- Aumento da base exportadora;
- Agressivo programa de promoção comercial e de acesso a mercados;
- Internacionalização de empresas exportadoras brasileiras.

O conjunto de medidas visa proporcionar parcerias entre o setor público e privado, criando um ambiente econômico capaz de induzir as empresas nacionais a se tomarem competitivas globalmente e atrair empresas globais estrangeiras a investir no Brasil, superando a antiga política de subsídios de exportações e o protecionismo dos anos 70 e 80. O Brasil está consciente dos novos paradigmas e precisa evoluir rapidamente para um novo modelo comportamental, compatível com a crescente globalização e abertura das economias nacionais, para que continue crescendo de forma sustentável. Torna-se então imprescindível o crescimento das exportações, o suficiente para equilibrar as contas externas. Os produtos brasileiros são competitivos, mas perdem a competitividade por deficiências exógenas, localizadas principalmente nos custos financeiros, logísticos e tributários.

2.12 Estrutura do Comércio Exterior Brasileiro

O Comércio Exterior Brasileiro é controlado pelos seguintes Órgãos, em suas respectivas áreas de competências:

Controle comercial – Secretaria de Comércio Exterior do Ministério da Indústria, do ministério do Comércio e do Turismo;

Controle aduaneiro e fiscal – Secretaria da Receita Federal, do Ministério da Fazenda;

Controle cambial – Banco Central do Brasil – BACEN;

Agente financeiro – Banco do Brasil (BB), por intermédio do Banco do Brasil, na qualidade de agente financeiro da União, o exportador tem acesso ao Programa de Financiamento

às exportações (PROEX), programa instituído pelo Governo Federal e por delegação da SECEX, cabe também ao banco a emissão do Certificado de Origem “FORM A” e do Certificado de Origem - Têxteis para a União Européia;

Agência de Promoção de Exportação S/A – (APEX), tem por finalidade apoiar a implementação da política de promoção de exportações do país, em conformidade com as diretrizes estabelecidas pela CAMEX;

Câmara de Comércio Exterior (Camex) tem por objetivo a adoção, implementação e coordenação de políticas e atividades relacionadas ao Comércio Exterior de bens e serviços, incluindo o turismo;

A CAMEX faz parte do Conselho de Guerra do Governo Federal. Atualmente, integra a estrutura do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e é composta pelos seguintes representantes:

Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (presidente);

Ministro das Relações Exteriores;

Ministro da Fazenda;

Ministro da Agricultura, Pecuária e do Abastecimento;

Ministro-Chefe da Casa Civil da Presidência da República;

Ministro do Planejamento, Orçamento e Gestão.

CAPÍTULO 3 – ALCA – ÁREA DE LIVRE COMÉRCIO DAS AMÉRICAS: ORIGEM E OBJETIVOS

3.1 O que é a ALCA?

A ALCA começou a ser proposta pelo presidente dos Estados Unidos, George Bush, em 1990, com o lançamento da idéia de *“Iniciativa para as Américas”*, visando o aprofundamento das relações de seu país com a América Latina, fazendo parte das prioridades de política externa dos Estados Unidos. Neste período, questões como o investimento, comércio e dívida externa eram pontos importantes a serem discutidos.

A Área de Livre Comércio das Américas é o nome dado ao processo de expansão do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) a todos os restantes países do Hemisfério Ocidental, exceto Cuba. Com uma população de 800 milhões e um Produto Interno Bruto (PIB) combinado de US\$ 11 trilhões de dólares, a ALCA seria a maior zona de livre comércio do mundo, caso estejam corretos os relatórios provenientes dos Grupos de Negociação que se ocupam dos elementos fundamentais do acordo.

A ALCA foi lançada pelos 34 países da América do Norte, Central e do Sul e do Caribe durante a Cúpula das Américas em Miami, Flórida, em dezembro de 1994. Durante esse encontro, o então presidente Bill Clinton se comprometeu a realizar o sonho do anterior presidente George Bush de um acordo de livre comércio que se estabelecesse desde Anchorage até Tierra del Fuego, unisse as economias do hemisfério, aumentasse a integração social e política entre os países e se baseasse no mesmo modelo de livre comércio que o NAFTA.

Daí então os Ministros de Comércio do Hemisfério já se reuniram quatro vezes para formular e executar um plano de ação, princípios e objetivos gerais. A primeira reunião ocorreu em Denver, nos Estados Unidos; a segunda em Cartagena, na Colômbia, a terceira em Belo Horizonte, no Brasil; e a quarta em San José, na Costa Rica. (FTAA, 2000).

Seus líderes concordaram que o acordo para negociação seria transparente e levaria em consideração as diferenças nos níveis de desenvolvimento e tamanho das economias participantes, a fim de facilitar a participação integral de todos os países. Assim sendo, a ALCA tem como objetivo o estabelecimento de uma área de livre comércio englobando a troca de bens e de serviços, de produtos agrícolas, assim como a liberalização dos fluxos de investimentos,

compras governamentais e comércios eletrônico; podendo coexistir com acordos bilaterais e sub-regionais na medida em que os termos desses acordos não estejam previstos nos direitos e obrigações da ALCA (isto pode servir como garantia para o Mercosul e outros blocos sub-regionais), e com isso, os países poderão negociar a ALCA e aderir à mesma individualmente ou como membros de um grupo de integração sub-regional que negocie em bloco. (FTAA, 2000).

3.2 Conteúdo da ALCA

Segundo Emir Sader (2001, p.18), o projeto ALCA é uma expansão do Atual NAFTA, não só por incluir muitos novos países no pacto, mas também por ampliar o âmbito do livre comércio para novos setores, com base em medidas novas e polêmicas da OMC. Em uma declaração que acompanhou a Cúpula original de Miami, em 1994, os ministros fizeram uma série de recomendações sob a forma de uma declaração, tendo se conseguido acordo quanto a vários “Objetivos e Princípios” essenciais, que incluem:

- Integração econômica do Hemisfério;
- Promoção da integração dos mercados de capitais;
- Concordância com a Organização Mundial de Comércio (OMC);
- Eliminação de obstáculos e barreiras não aduaneiras ao comércio;
- Eliminação de subsídios à exportação de produtos agrícolas;
- Eliminação de obstáculos ao investimento estrangeiro;
- Uma estrutura legal para proteger investidores e seus investimentos;
- Melhores medidas para contratos públicos;
- Novas negociações na inclusão de serviços.

Do ponto de vista comercial, a ALCA é a negociação sobre a reciprocidade de acesso a mercados agrícolas, industriais e de serviços entre países ricos, pobres e emergentes. Para obter esta reciprocidade, os Estados Unidos precisam negociar as chamadas medidas facilitadoras de comércio: serviços, investimentos, contratos públicos, acesso a mercados, agricultura, direitos de propriedade intelectual, os subsídios, leis nacionais antidumping, medidas compensatórias e de defesa da concorrência, além de detalhes complexos sobre regras de origem, procedimentos aduaneiros, barreiras técnicas, tarifárias e não-tarifárias e salvaguardas ao comércio.

3.3 Antecedentes do Processo ALCA

3.3.1 O Processo Preparatório

Segundo FTAA (www.ftaa-alca.org, 2000), o esforço para unir as economias das Américas em uma única área de livre comércio iniciou-se com a Cúpula das Américas, realizada em dezembro de 1994 em Miami, Estados Unidos. Os Chefes de Estado e de Governo das 34 democracias da região decidiram então criar a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), na qual serão eliminadas progressivamente as barreiras ao comércio e ao investimento. Eles acordaram que as negociações referentes a esse acordo serão concluídas até o ano 2005 e comprometeram-se também a alcançar progressos substanciais no estabelecimento da ALCA até o ano 2000. Os Chefes de Estado e de Governo incumbiram ainda seus Ministros Responsáveis por Comércio de adotar uma série de medidas iniciais concretas com vistas à conformação da ALCA. Suas decisões com relação a essas medidas constam da Declaração de Princípios e do Plano de Ação da Cúpula de Miami.

De acordo com FTAA (www.ftaa-alca.org, 2000), durante a fase preparatória (1994-1998), os 34 Ministros Responsáveis por Comércio estabeleceram doze grupos de trabalho para identificar e examinar as medidas relacionadas com o comércio em suas respectivas áreas com vistas a definir os possíveis enfoques das negociações. Os resultados do trabalho preparatório dos referidos grupos foram disponibilizados para o público. Quatro reuniões ministeriais foram realizadas nesta fase preparatória: a primeira, em junho de 1995, em Denver, Estados Unidos; a segunda, em março de 1996, em Cartagena, Colômbia; a terceira, em maio de 1997, em Belo Horizonte, Brasil; e a quarta, em março de 1998, em São José, Costa Rica.

Na Declaração de São José, os Ministros estabeleceram a estrutura das negociações, acordaram os princípios e os objetivos gerais para orientar as negociações e recomendaram aos Chefes de Estado e de Governo que iniciassem as negociações formais sobre a ALCA. Os Princípios e os Objetivos Gerais acordados pelos Ministros constam do Anexo I da referida Declaração.

As negociações da ALCA foram oficialmente lançadas em abril de 1998 na Segunda Cúpula das Américas, em Santiago, Chile. Os Chefes de Estado e de Governo participantes desse evento estabeleceram que o processo de negociações da ALCA seria equilibrado, amplo e

congruente com a OMC e constituiria um compromisso único. Também concordaram que o processo de negociação seria transparente e levaria em conta as diferenças nos níveis de desenvolvimento e tamanho das economias das Américas a fim de facilitar a plena participação de todos os países. Além disso, acordaram que as negociações deveriam visar a contribuir para elevar os níveis de vida, melhorar as condições de trabalho dos povos das Américas e proteger melhor o meio ambiente. Finalmente, definiram a estrutura sob a qual seriam conduzidas as negociações.

3.3.2 Avanço das Negociações

Segundo FTAA (www.ftaa-alca.org, 2000), a Quinta Reunião Ministerial - a primeira desde o lançamento oficial das negociações - foi realizada em Toronto, Canadá, em novembro de 1999. Nessa reunião, os Ministros instruíram os Grupos de Negociação a preparar uma minuta dos respectivos capítulos a ser apresentada na Sexta Reunião Ministerial. Foi solicitado aos grupos responsáveis por acesso a mercados que discutissem as modalidades e procedimentos para as negociações nas suas respectivas áreas. Os Ministros também aprovaram várias medidas de facilitação de negócios designadas a propiciar o intercâmbio comercial no Hemisfério. Essas medidas, incluídas nos Anexos da Declaração Ministerial, concentraram-se nas áreas de procedimentos aduaneiros e maior transparência.

Na Sexta Reunião Ministerial, realizada em Buenos Aires em abril de 2001, uma série de importantes decisões foi tomada com relação às negociações sobre a ALCA. Os Ministros receberam dos Grupos de Negociação a minuta do Acordo da ALCA e, em uma decisão sem precedentes destinada a aumentar a transparência do processo, acordaram tornar público esse documento. Foi criado o Comitê Técnico de Assuntos Institucionais com o propósito de decidir sobre a estrutura geral do Acordo da ALCA (aspectos gerais e institucionais). Os Ministros também destacaram a necessidade de promover o diálogo com a sociedade civil e determinaram ao Comitê de Representantes Governamentais sobre a Participação da Sociedade Civil que enviasse aos Grupos de Negociação as contribuições apresentadas pela sociedade civil em resposta ao Convite Público, no que se refere a seus temas respectivos, assim com aquelas relacionadas com o processo da ALCA em geral. Os Ministros reiteraram a importância da

prestação da assistência técnica às economias menores a fim de facilitar sua participação na ALCA. (Fonte: FTAA, 2000).

A Terceira Cúpula das Américas foi realizada na Cidade de Québec de 20 a 22 de abril de 2001. Nesse encontro, os Chefes de Estado e de Governo endossaram a decisão dos Ministros de tornar pública, o mais breve possível, a minuta do Acordo da ALCA nos quatro idiomas oficiais. O Acordo foi publicado na página eletrônica oficial da ALCA em 3 de julho de 2001.

Além disso, foram fixados prazos para a conclusão e implementação do Acordo da ALCA. As negociações do Acordo serão concluídas, o mais tardar, em janeiro de 2005 para buscar sua entrada em vigor o quanto antes, até, no máximo, dezembro de 2005.

A pedido dos Ministros Responsáveis por Comércio, as recomendações relativas aos métodos e modalidades para as negociações foram submetidas até 1º de abril de 2002, e as negociações sobre acesso a mercados se iniciaram em 15 de maio de 2002. Os princípios e diretrizes sobre essas negociações estão estabelecidos no documento "Métodos e Modalidades para a Negociação." (Fonte: FTAA, 2000).

Segundo FTAA (www.ftaa-alca.org, 2000), durante a Sétima Reunião Ministerial da ALCA, realizada em 1º de novembro de 2002 em Quito, Equador, os Ministros adotaram várias medidas para dinamizar as negociações. Entre outros aspectos, eles confirmaram o calendário para o intercâmbio das ofertas iniciais de acesso a mercados, fixaram os prazos em que as novas minutas do Acordo da ALCA deverão estar concluídas, orientaram algumas das entidades da ALCA na solução de questões de suas negociações e disponibilizaram imediatamente a segunda minuta do Acordo da ALCA na página eletrônica oficial da ALCA nos quatro idiomas oficiais. Os Ministros também tornaram público o documento do Comitê de Negociações Comerciais sobre as Pautas ou Diretrizes para o Tratamento das Diferenças nos Níveis de Desenvolvimento e Tamanho das Economias.

De acordo com FTAA (www.ftaa-alca.org, 2000), em Quito, os Ministros deram um importante passo para tratar das necessidades das economias menores e menos desenvolvidas da região ao aprovar o Programa de Cooperação Hemisférica (PCH), destinado a desenvolver a capacidade dos países que buscam assistência para participar das negociações, implementar seus compromissos comerciais, enfrentar os desafios da integração hemisférica e elevar ao máximo os benefícios da referida integração. O Comitê de Negociações Comerciais (CNC), apoiado pelo Grupo Consultivo sobre Economias Menores (CGEM), foi incumbido de supervisionar o PCH.

Nesse contexto, os Ministros instruíram o CNC a que, com o apoio do Comitê Tripartite, facilitasse a realização de reuniões do GCEM, convidando funcionários envolvidos com as áreas de desenvolvimento e finanças, instituições financeiras internacionais, organismos internacionais e entidades privadas interessadas com a finalidade de analisar o financiamento e a implementação do PCH, e informasse as ações empreendidas nesse sentido à próxima reunião ministerial.

Também em Quito, os Ministros confirmaram o calendário estabelecido pelo CNC para o intercâmbio das ofertas iniciais das negociações relacionadas com acesso a mercados entre 15 de dezembro de 2002 e 15 de fevereiro de 2003; para a revisão das ofertas e a apresentação de pedidos de melhoria das ofertas entre 16 de fevereiro e 15 de junho de 2003; e, para o início da apresentação das ofertas revisadas, a partir de 15 de julho de 2003, ao que se seguiriam as negociações ulteriores sobre as melhorias. A Declaração Ministerial de Quito também instruiu os Grupos de Negociação no sentido de lograr consenso sobre o maior número possível de temas em cada uma das minutas de capítulo do Acordo da ALCA e apresentar uma nova versão dos capítulos ao CNC, o mais tardar, até oito semanas da Reunião Ministerial de novembro de 2003. (Fonte: FTAA, 2000).

Segundo FTAA (www.ftaa-alca.org, 2000) os Ministros reiteraram ainda a necessidade de uma crescente participação da sociedade civil no processo da ALCA e instaram todos os países do Hemisfério a fortalecer e aprofundar seus processos de consulta com a sociedade civil no plano nacional. Ademais, os Ministros exortaram a que se convoquem eventos da sociedade civil, paralelamente às reuniões ministeriais e vice-ministeriais, bem como a que se organizem seminários regionais e nacionais relacionados com o processo de conformação da ALCA. Também instruíram o Comitê de Representantes Governamentais sobre a Participação da Sociedade Civil no sentido de propiciar um processo de comunicação, em ambas as vias, crescente e sustentado com a sociedade civil com vistas a identificar e fomentar o uso das melhores práticas na divulgação e nas consultas com a sociedade civil e publicar, na página eletrônica oficial da ALCA, o seu Terceiro Relatório, que apresenta um histórico sobre as atividades do Comitê, assim como uma variedade de contribuições recebidas durante esta fase de negociações.

A fase final das negociações da ALCA será conduzida sob a co-presidência do Brasil e dos Estados Unidos. Foi decidida a realização de duas reuniões dos Ministros Responsáveis por Comércio, uma em novembro de 2003, em Miami, Estados Unidos, e outra em 2004, no Brasil.

Em sua oitava reunião, realizada em Miami em 20 de novembro de 2003, os Ministros reiteraram seu compromisso com a Área de Livre Comércio das Américas e expuseram sua visão sobre a ALCA levando em conta e reconhecendo os mandatos existentes, os Ministros entendem que os países podem assumir diferentes níveis de compromissos. Procuraremos desenvolver um conjunto comum e equilibrado de direitos e obrigações, aplicáveis a todos os países. Além disso, as negociações devem permitir que os países que assim o decidam, no âmbito da ALCA, acordem obrigações e benefícios adicionais. Uma das possíveis linhas de ação seria a de que esses países realizem negociações plurilaterais no âmbito da ALCA, definindo as obrigações nas respectivas áreas individuais. (Fonte: FTAA, 2000).

É grande a nossa expectativa de que esse empenho enseje um adequado equilíbrio de direitos e obrigações no qual os países colham os benefícios de seus respectivos compromissos.”

De acordo com FTAA (www.ftaa-alca.org, 2000) os Ministros instruíram o Comitê de Negociações Comerciais (CNC) no sentido de formular um conjunto comum e equilibrado de direitos e obrigações aplicáveis a todos os países. As negociações sobre o conjunto comum de direitos e obrigações incluirão disposições em cada uma das seguintes áreas de negociação: acesso a mercados; agricultura; serviços; investimento; compras governamentais; propriedade intelectual; política de concorrência; subsídios, *antidumping* e direitos compensatórios; e solução de controvérsias. As partes interessadas poderão optar pelo desenvolvimento de liberalizações e disciplinas adicionais, de maneira plurilateral. O CNC deverá estabelecer procedimentos para essas negociações, os quais disporão, entre outros aspectos, o seguinte: os países que negociem obrigações e benefícios adicionais na ALCA notificarão a Co-Presidência de sua intenção de fazê-lo, antes do início das negociações; e qualquer país que não decida fazê-lo poderá participar das referidas negociações adicionais como observador. Os observadores, mediante notificação à Co-Presidência, poderão a qualquer momento a partir de então tomar parte de tais negociações. Os resultados das negociações devem ser conformes com a Organização Mundial do Comércio (OMC). Essas instruções devem ser encaminhadas pelo CNC, o mais tardar até sua Décima Sétima Reunião, a realizar-se no início de 2004, aos Grupos de Negociação e ao Comitê Técnico de Assuntos Institucionais (CTI), a fim de possibilitar o prosseguimento simultâneo das negociações e sua conclusão de acordo com o cronograma.

Os Ministros deram instruções para que as negociações sobre acesso a mercados sejam concluídas até 30 de setembro de 2004. Reafirmaram o compromisso de levar em consideração,

na formulação da ALCA, as diferenças nos níveis de desenvolvimento e tamanho das economias do Hemisfério, a fim de que sejam criadas oportunidades para sua plena participação e para o incremento de seu nível de desenvolvimento. Tomaram nota do relatório do CNC sobre os resultados do progresso alcançado com relação ao tratamento das diferenças nos níveis de desenvolvimento e tamanho das economias em cada um dos Grupos de Negociação e reiteraram a orientação dada ao CNC e a todos os Grupos de Negociação, especialmente aos que tratam do acesso a mercados, para que traduzam esse princípio em medidas específicas que se reflitam nos resultados das negociações. (Fonte: FTAA, 2000)

Segundo FTTAA (www.ftaa-alca.org, 2000), também viram com satisfação o empenho do Grupo Consultivo sobre Economias Menores (GCEM), com a assistência do Comitê Tripartite, na implementação do Programa de Cooperação Hemisférica (PCH) e citaram os passos importantes dados na reunião inicial com doadores. Receberam o relatório do CNC sobre o avanço da implementação do PCH e instaram os países a que, com a colaboração do Comitê Tripartite, concluam as estratégias de capacitação em comércio (ECC), conforme seja adequado, e organizem reuniões sub-regionais com os doadores a fim de prosseguir com as discussões sobre as referidas estratégias. Os Ministros reiteraram o acordo celebrado em Quito, no sentido de que o PCH atenda às necessidades imediatas de assistência com a finalidade de fortalecer a participação dos países nas negociações. (Fonte: FTAA, 2000)

De acordo com o compromisso que assumiram com a transparência nas Cúpulas de Santiago e Québec, os Ministros colocaram a terceira minuta dos capítulos do Acordo da ALCA à disposição do público na página oficial da ALCA na Internet, nos quatro idiomas oficiais.

Segundo FTAA (www.ftaa-alca.org, 2000), eles receberam o Quarto Relatório do Comitê de Representantes Governamentais sobre a Participação da Sociedade Civil (SOC), que descreve as atividades desse comitê, bem como as várias contribuições recebidas da sociedade civil nessa fase. Os Ministros também acolheram com satisfação o relatório sobre Melhores Práticas e Exemplos Ilustrativos de Consultas com a Sociedade Civil no Nível Nacional/Regional, preparado pelo SOC, e instruíram esse comitê a que formule recomendações ao CNC a respeito dos meios de ampliar os mecanismos para a divulgação de informação sobre os debates realizados, valendo-se das experiências dos países na difusão de informação à sua sociedade civil.

Os Ministros também tomaram nota em particular da decisão de realizar reuniões com a sociedade civil, juntamente com as reuniões regulares do SOC, em que sejam focalizadas as

questões que constituem temas de discussão nessas negociações e incluem uma ampla representação tanto de funcionários governamentais da ALCA quanto da sociedade civil, inclusive dos setores de negócios e do trabalho, produtores agrícolas, ONGs, e grupos acadêmicos, rurais e indígenas. Os Ministros manifestaram sua satisfação pelo fato de pelo menos duas dessas reuniões estarem planejadas para 2004: uma na República Dominicana, sobre direitos de propriedade intelectual, e uma nos Estados Unidos, sobre acesso a mercados, que incluirá questões referentes às pequenas empresas. (Fonte: FTAA, 2000).

Os Ministros também manifestaram interesse na criação de um comitê consultivo da sociedade civil na estrutura institucional da ALCA após a entrada em vigor do Acordo e solicitaram ao CNC que apresente proposta pertinente à matéria para sua futura consideração, com base nas recomendações formuladas pelo SOC em coordenação com o CTI. (Fonte: FTAA, 2000).

3.3.3 Estrutura e Organização das Negociações da ALCA

Segundo FTAA (www.ftaa-alca.org, 2000), as negociações da ALCA são conduzidas sob uma estrutura definida por orientação de seus membros e que assegura ampla representação geográfica dos países participantes. Essa estrutura prevê o rodízio entre os países participantes da Presidência do Processo, do local das próprias negociações e da Presidência e Vice-Presidência dos vários grupos de negociação e outros comitês e grupos.

A Presidência das Negociações é exercida por rodízio realizado aproximadamente a cada 18 meses ou no momento da conclusão de uma reunião ministerial. Os seguintes países foram designados para exercer a Presidência e a Vice-Presidência do processo da ALCA por períodos sucessivos durante as negociações:

Presidência das Negociações	Presidente	Vice-Presidente
1º de maio de 1998 a 31 de outubro de 1999	Canadá	Argentina
1º de novembro de 1999 a 30 de abril de 2001	Argentina	Equador

1º de maio de 2001 a 31 de outubro de 2002	Equador	Chile
	Co-Presidentes	
1º de novembro de 2002 até final das negociações	Brasil e Estados Unidos	

Os Ministros Responsáveis por Comércio exercem a supervisão e o gerenciamento das negociações. Eles geralmente se reúnem a cada 18 meses e, desde o lançamento das negociações, o fazem no país que detém a Presidência da ALCA na época das reuniões. (Fonte: FTAA, 2000).

Os Vice-Ministros Responsáveis por Comércio, representantes do Comitê de Negociações Comerciais (CNC), têm um papel chave no gerenciamento das negociações da ALCA. O CNC orienta o trabalho dos Grupos de Negociação e dos demais grupos e comitês e decide sobre a estrutura geral do Acordo e sobre questões institucionais. O CNC também é responsável por assegurar a plena participação de todos os países, garantindo a transparência nas negociações e supervisionando a Secretaria Administrativa e a identificação e implementação das medidas de facilitação de negócios. O Comitê reúne-se sempre que necessário, pelo menos duas vezes ao ano, em locais alternados de todo o Hemisfério. (Fonte: FTAA, 2000).

De acordo com FTAA (www.ftaa-alca.org, 2000), foram criados nove Grupos de Negociação da ALCA nas seguintes áreas: acesso a mercados; investimentos; serviços; compras governamentais; solução de controvérsias; agricultura; direitos de propriedade intelectual; subsídios, antidumping e direitos compensatórios; e política de concorrência. Os Grupos de Negociação recebem mandatos específicos dos Ministros e do CNC para negociar os textos nas suas áreas específicas e reúnem-se regularmente durante o ano.

Três comissões e grupos tratam de questões horizontais relacionadas às negociações, quais sejam: o Grupo Consultivo sobre Economias Menores, o Comitê de Representantes Governamentais sobre a Participação da Sociedade Civil e o Comitê Conjunto de Especialistas Governamentais e do Setor Privado em Comércio Eletrônico. (Fonte: FTAA, 2000).

Além desses, foi criado o Comitê Técnico de Assuntos Institucionais para decidir sobre a estrutura geral do Acordo da ALCA (aspectos gerais e institucionais). Finalmente, foi estabelecido um grupo *ad hoc* de especialistas para informar o CNC sobre a implementação das medidas de facilitação de negócios referentes a assuntos aduaneiros acordadas em Toronto.

Apoio Técnico e Analítico: o Comitê Tripartite é constituído pelas seguintes instituições: Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), Organização dos Estados Americanos (OEA), Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

O Comitê Tripartite proporciona apoio analítico, técnico e financeiro ao processo e mantém a página eletrônica oficial da ALCA. Cada uma das instituições do Comitê Tripartite também atende às solicitações de assistência técnica relacionadas com assuntos da ALCA, especialmente das economias menores do Hemisfério.

Apoio Administrativo: a Secretaria Administrativa da ALCA, sediada no mesmo local das reuniões dos Grupos de Negociação, presta apoio administrativo e logístico às negociações. Ela controla o arquivo oficial das negociações e fornece serviços de tradução e interpretação. A Secretaria é financiada por uma combinação de recursos locais e das instituições do Comitê Tripartite.

Foro das Negociações: também foi estabelecido em caráter rotativo. Três países foram designados como sede das negociações, a saber: de maio de 1998 a fevereiro de 2001: Estados Unidos (Miami); de março de 2001 a fevereiro de 2003: Panamá (Cidade do Panamá); e de março de 2003 até o final das negociações: México (Puebla). (Fonte FTAA, 2000).

3.4 Grupos de Negociação

São nove Grupos de Negociação estabelecidos de acordo com a Declaração Ministerial de São José. Os Grupos de Negociação são assistidos pelo Comitê Tripartite, formado pelo Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID), pela Comissão das Nações Unidas para a América Latina e o Caribe (CEPAL) e pela Organização dos Estados Americanos (OEA).

3.4.1 Grupo Sobre Acesso a Mercados

Tem o objetivo de Desenvolver um sistema eficiente e transparente de regras de origem, inclusive a nomenclatura e os certificados de origem, que facilite o intercâmbio de mercadorias, sem criar obstáculos desnecessários ao comércio. Possui Procedimentos aduaneiros baseados em: simplificar os procedimentos aduaneiros, a fim de facilitar o comércio e reduzir os custos administrativos; criar e implementar mecanismos de intercâmbio de informações em matéria

aduaneira entre os países da ALCA; desenvolver mecanismos eficazes para detectar e combater a fraude e outros ilícitos aduaneiros, sem criar obstáculos desnecessários ao comércio exterior; promover mecanismos e medidas aduaneyras que assegurem que as operações se realizem com transparência, eficiência, integridade e responsabilidade.

3.4.2 Grupo Sobre a Agricultura

Os objetivos do Grupo de Negociação sobre Acesso a Mercados deverão ser aplicados ao comércio de produtos agrícolas. Os temas de regras de origem, procedimentos aduaneyros e barreiras técnicas ao comércio serão tratados no Grupo de Negociação sobre Acesso a Mercados. Sendo assim, o grupo responsável pela agricultura deverá:

- Assegurar que as medidas sanitárias e fitossanitárias não sejam aplicadas de maneira a constituírem um meio de discriminação arbitrária ou injustificável entre países ou uma restrição disfarçada ao comércio internacional, com vistas a prevenir as práticas comerciais protecionistas e facilitar o comércio no hemisfério. De modo congruente com o Acordo sobre Medidas Sanitárias e Fitossanitárias da OMC (Acordo MSF), tais medidas serão aplicadas apenas para obter o nível adequado de proteção da saúde e vida humana, animal e vegetal, estarão fundamentadas em princípios científicos e não serão mantidas sem suficiente base científica. As negociações nesta área abrangem a identificação e o desenvolvimento de medidas necessárias para facilitar o comércio, respeitando e examinando com profundidade as disposições contidas no Acordo MSF da OMC;

- Eliminar os subsídios às exportações agrícolas que afetem o comércio no hemisfério;

- Identificar, e submeter a maior disciplina, outras práticas que distorçam o comércio de produtos agrícolas, inclusive aquelas que tenham efeito equivalente ao dos subsídios às exportações agrícolas;

- A cobertura dos produtos agrícolas será aquela referida no Anexo I do Acordo sobre Agricultura da OMC;

- Incorporar os progressos alcançados nas negociações multilaterais sobre agricultura que se realizarão em conformidade com o Artigo 20 do Acordo sobre Agricultura, bem como o resultado das revisões dos Acordos MSF da OMC.

3.4.3 Grupo Sobre Compras Governamentais

O objetivo geral das negociações sobre compras governamentais consiste em ampliar o acesso aos mercados de compras governamentais dos países da ALCA.

Mais especificamente, os objetivos são:

- Alcançar um marco normativo que assegure a abertura e a transparência nos procedimentos das compras governamentais, sem que isso implique necessariamente o estabelecimento de sistemas idênticos de compras governamentais em todos os países;
- Assegurar a não-discriminação nas compras governamentais dentro de um alcance a ser negociado;
- Assegurar um exame imparcial e justo para a solução das reclamações e recursos de fornecedores sobre as compras governamentais, e a implementação efetiva de tais soluções.

3.4.4 Grupo Sobre Investimento

Este grupo visa estabelecer um marco jurídico justo e transparente que promova os investimentos mediante a criação de um ambiente estável e previsível que proteja os investidores, seu investimento e os fluxos a eles relacionados, sem criar obstáculos aos investimentos de fora do hemisfério.

3.4.5 Grupo Sobre Política de Concorrência

Tem o objetivo de garantir que os benefícios do processo de liberalização da ALCA não sejam prejudicados por práticas empresariais anti-competitivas. Mais precisamente, visa avançar em direção ao estabelecimento de uma cobertura jurídica e institucional de âmbito nacional, sub-regional ou regional que proscra o exercício de práticas empresariais anti-competitivas e desenvolver mecanismos que facilitem e promovam o desenvolvimento de políticas de concorrência e garantam o cumprimento dos regulamentos relativos à livre concorrência entre os países do hemisfério e no seu interior.

3.4.6 Grupo Sobre Direitos de Propriedade Intelectual

Cabe a este grupo reduzir as distorções no comércio hemisférico e promover e assegurar uma adequada e efetiva proteção dos direitos de propriedade intelectual. As mudanças tecnológicas deverão ser tomadas em conta.

3.4.7 Grupo Sobre Serviços

Tem o objetivo de estabelecer disciplinas para liberalizar progressivamente o comércio de serviços, de modo que permita alcançar uma área hemisférica de livre comércio, em condições de previsibilidade e transparência, e ainda assegurar a integração das economias menores no processo da ALCA.

3.4.8 Grupo Sobre Solução de Controvérsias

Este grupo é responsável por estabelecer mecanismo justo, transparente e eficaz para a solução de controvérsias entre os países da ALCA, tomando em conta, entre outros, o entendimento sobre as regras e procedimentos que regem a solução de controvérsias, da OMC e por identificar meios para facilitar e fomentar o uso da arbitragem e outros mecanismos alternativos de solução de controvérsias para resolver disputas comerciais privadas no âmbito da ALCA.

3.4.9 Grupo Sobre Subsídios, Anti-dumping e Direitos Compensatórios

É objetivo deste grupo examinar maneiras de aprofundar, caso seja apropriado, as disciplinas existentes que figuram no acordo da OMC sobre subsídios e medidas compensatórias e lograr um maior cumprimento das disposições do mencionado Acordo da OMC, e ainda alcançar um entendimento comum com vistas a melhorar, onde possível, as regras e procedimentos relativos à operação e aplicação das legislações sobre dumping e subsídios, a fim de não criar barreiras injustificadas ao comércio no hemisfério.

CAPÍTULO 4 – O BRASIL E A ALCA

4.1 Por que a ALCA interessa ao Brasil?

Já está claro que a ALCA tem por finalidade a não formação de um mercado comum, mas apenas a constituição de uma zona de livre comércio. Ao contrário do Mercosul, que se alicerça na relação bilateral Brasil-Argentina, a ALCA envolve a relação entre os Estados Unidos, de um lado, e todos os demais países das Américas, do outro.

Para o Brasil não é diferente: a decisão sobre a ALCA será mais importante para o futuro do país do que qualquer medida que o governo possa adotar internamente. É justamente esse o argumento usado pelos negociadores brasileiros na hora de explicar por que o país vem travando uma disputa tão acirrada com os Estados Unidos, os principais interessados no acordo - e, por consequência, assumindo o papel de peça chave na montagem da ALCA.

Há de se salientar neste processo que para gerar ganhos para o Brasil, é importante entender adequadamente os desafios a serem superados para que isto ocorra. Os benefícios que o país pode ter neste arranjo dependem fundamentalmente de duas coisas: capacidade de negociação e capacidade de reorganização. Sem dúvida, o formato final da ALCA depende fundamentalmente do processo de negociações ora em curso. É importante, então, que a voz dos consumidores de todos os países seja ouvida, e não apenas a dos grupos de interesse que se beneficiam da atual situação. Setores protegidos nos países envolvidos sabem o que podem perder se houver liberalização e têm todos os incentivos para tentar determinar a agenda e o processo de negociações. Adicionalmente, capturar os benefícios da ALCA exige uma grande capacidade de reorganização. Quanto maior for a reestruturação necessária da economia, maiores serão os ganhos potenciais. Para o Brasil, o desafio não consiste apenas em realocar recursos para aproveitar suas vantagens comparativas, que é possível sob livre comércio. Estes ganhos de eficiência são importantes, porém apenas parte da história. Mais fundamental ainda são os ganhos de mudança institucional, que pode determinar em quais setores o país terá vantagens comparativas. Isto se refere aos enormes custos de transação que são popularmente denominados de "custo Brasil".

4.2 Negociações da ALCA

Desde a fase preparatória, iniciada em 1994, passando pelo lançamento efetivo das negociações em março de 1998 e no curso do período recente, caracterizado pela elaboração de um projeto de acordo, o Brasil vem participando plenamente e está, portanto, politicamente comprometido com a criação da ALCA. Em coordenação com os demais países membros do Mercosul, o País tem sido um ativo ator nas discussões em todos os foros da ALCA, inclusive nas instâncias não negociadoras, como são o Grupo Consultivo sobre Economias Menores, o Comitê de Representantes Governamentais sobre a participação da Sociedade Civil e o Comitê Conjunto de Especialistas do Governo e do Setor Privado sobre Comércio Eletrônico. (FTAA, 2000).

O engajamento do Brasil nas negociações hemisféricas está igualmente refletido no fato de o país ter apresentado propostas em praticamente todos os nove grupos negociadores, além de ter sido um dos primeiros países no hemisfério a implementar todas as medidas de facilitação de negócios aprovadas durante a Reunião Ministerial de Toronto, realizada em novembro de 1999. Considerando que as negociações efetivas para a Alça tiveram início há pouco mais de dois anos, o progresso alcançado até o momento, consolidado na redação do projeto de acordo remetido para exame da Reunião Ministerial de Buenos Aires, em abril de 2001, deve ser considerado, por isso mesmo, muito expressivo. Mesmo levando em conta as reservas particulares de cada um dos países e as divergências sobre distintos pontos, consignadas nas propostas de textos alternativos ao projeto de acordo, logrou-se um avanço considerável nesse período, especialmente quando se compara o ritmo do atual processo negociador hemisférico com o registro histórico relativo a outras negociações complexas, envolvendo um número elevado de países.

Por outro lado, no atual estágio das negociações, não está claro qual o mandato negociador que o Governo norte-americano vai receber do Congresso e quais os limites das concessões que os Estados Unidos e os outros países poderão fazer em termos do acesso ampliado aos mercados hemisféricos para as exportações brasileiras.

Nesse contexto, talvez fosse oportuno estimular uma reflexão interna sobre eventual tratamento desses temas no acordo ALCA, que permitisse superar a dicotomia inclusão e exclusão de cláusulas laborais e ambientais vinculadas a sanções comerciais.

Em suma, para o Governo brasileiro, o desafio mais importante nas negociações hemisféricas não é definir datas e sim chegar a um acordo equilibrado, que resulte em ganhos líquidos para todos os países envolvidos e que seja compatível com os compromissos assumidos

no plano regional e na esfera multilateral. Nesse sentido, o reconhecimento, durante a III Reunião de Ministros Responsáveis por Comércio (Belo Horizonte - 16/05/97) do princípio de que a ALCA coexistirá com os acordos bilaterais e sub-regionais de integração e de livre comércio mais amplos ou profundos representa uma garantia importante para os países do hemisfério de que poderão, em outros foros negociadores (bilaterais, sub-regionais, plurilaterais), estabelecer compromissos mais avançados em matéria comercial, que não terão de ser necessariamente estendidos a todos os participantes da ALCA.

Na prática, com a criação da ALCA a coexistência e, por que não dizer, a própria sobrevivência da rede de acordos (mais de cem) no âmbito da ALADI e do Mercosul será ditada, em grande medida, pela capacidade e pelo interesse dos países da América do Sul em dinamizar as negociações sub-regionais, seja acelerando os cronogramas de desgravação, seja aprofundando as disciplinas comerciais existentes.

4.3 Quem ganha e quem perde

Aumentou, nos últimos dias, o debate no Brasil sobre as estratégias nacionais em relação às negociações da ALCA. Qualquer que seja o caminho escolhido terá impactos importantes nas perspectivas brasileiras de inserção internacional. É fundamental, portanto, aprofundar as análises, examinando os diversos elementos que compõem os dilemas envolvidos.

A agenda da ALCA é bastante abrangente e difícil. A conveniência ou mesmo a possibilidade de negociar temas chamados "sistêmicos" - mais afeitos ao âmbito multilateral - no contexto regional gerou polêmica ao longo de todos estes anos. Os principais protagonistas desse debate têm sido os Estados Unidos e o Brasil, envolvendo os assuntos mais sensíveis para cada um.

Os norte-americanos sempre afirmaram que compromissos com subsídios à produção doméstica na agricultura e com antidumping deveriam ser negociados na Organização Mundial do Comércio (OMC). O Brasil, por sua vez, tem procurado mostrar que enfrenta o mesmo tipo de dificuldades com outras matérias da agenda, como direitos de propriedade intelectual e investimentos, para os quais os Estados Unidos apresentam expectativas muito ambiciosas. O impasse em que se encontra a atual rodada de negociações na OMC torna necessário rever as

estratégias para deslocar temas de âmbito das negociações hemisféricas para a mesa multilateral. Além disso, joga maior peso sobre os acordos regionais e bilaterais.

Outro ponto é o fato de que a ALCA reduzirá drasticamente a possibilidade de fazer política econômica voltada aos interesses do Brasil em termos de comércio e investimentos, pois os Estados Unidos levam essa vantagem por serem a economia mais diversificada do mundo e por possuírem tarifa zero na maioria dos seus produtos.

Com isso, a ALCA permitirá que as empresas norte-americanas já instaladas no Brasil importem partes, peças e componentes a tarifas que serão gradualmente reduzidas a zero, o que diminuirá os custos relativos dessas empresas no Brasil diante das empresas de outros países desenvolvidos, afetando de forma negativa seus investidores.

Uma melhor situação seria a de negociação com caráter multilateral na OMC, onde o Brasil pode graduar essas concessões a um nível excessivo de suas tarifas, jamais tendo de assumir o compromisso de consolidar toda tarifa em nível zero, como ocorrerá dentro da ALCA em relação aos EUA, que reduzirá notavelmente o poder de barganha brasileiro em negociações multilaterais, pois já terá reduzido a zero suas tarifas com o Canadá e os EUA.

O Brasil tem um enorme potencial a ser desenvolvido por vários motivos favoráveis: extensão territorial para agricultura, recursos minerais, biodiversidade e água, população entre as dez maiores do mundo para mercado e indústria em escala de produção, e inexistência de conflitos étnicos e fenômenos da natureza. O que falta é auto estima e capacidade de exercer seu poder.

Segundo Tavares (apud Sader, 2000), o Brasil tem uma estrutura industrial e agrícola não complementar à dos EUA e com níveis de integração produtiva, desenvolvimento tecnológico e escalas de produção substancialmente menores, o que nos coloca numa clara posição de inferioridade para competir com a indústria americana.

Segundo Tavares (apud Sader, 2000), uma liberalização do comércio hemisférico, antes mesmo de chegar à eliminação total de tarifas e outras barreiras não tarifárias, teria um impacto altamente destrutivo sobre a nossa indústria, mesmo aqueles que já conseguiram ajustar-se à maior concorrência das importações decorrente da atual política de liberalização, inclusive as que operam no âmbito do Mercosul.

Segundo Mercadante, (apud Sader 2002), a principal questão é a incompatibilidade da ALCA em termos na qual está sendo proposta, com interesses estratégicos nacionais, ou seja,

preservação da nossa capacidade de autonomia para construir o nosso próprio futuro, tendo como referência as necessidades e preferências econômicas, sociais, culturais e políticas do nosso povo, esse é o núcleo do problema, o resto é acessório.

O problema não são as tarifas, pois estas são até baixas, mas sim as barreiras não tarifárias, incluindo a legislação antidumping e a complexa rede de subsídios não explícitos que constituem a base do sistema de proteção comercial americano. E os EUA não estão dispostos a abrir mão desses instrumentos, que vinculados numa legislação detalhada e em instituições consolidadas, dão ao país uma enorme margem de manobra para ajustar a liberdade de comércio aos interesses e necessidades conjunturais.

Em resumo, pode-se definir os ganhos e perdas como:

Ganhos:

- Aumento do fluxo de comércio com os demais países do hemisfério;
- Redução das barreiras tarifárias e não-tarifárias às exportações brasileiras;
- Participação em acordos de cooperação, inclusive financiamentos;
- Garantia de democracia na região;
- Política conjunta na área de direitos humanos;
- Maior integração física nas áreas de transportes, energia elétrica e telecomunicações.

Perdas:

- Redução das tarifas de importação de produtos industrializados de setores sensíveis como automotivo, informática e telecomunicações;
- Desvantagens em termos de competitividade devido ao "custo Brasil";
- Aumento da hegemonia dos EUA;
- Riscos de acordos comerciais que inibam o peso de produtos de interesse do Brasil e provoquem perda de empregos;
- Mercosul pode ser engolido pela ALCA.

Ainda com relação às perdas, deve-se levar em conta o setor agrícola brasileiro. Avançar na integração significa reconhecer que não apenas as barreiras comerciais devem ser removidas, mas devem também sê-lo as práticas que distorcem os preços e as condições de concorrência. No que se refere aos produtos agrícolas, isto envolve principalmente os subsídios. A alegação (da parte dos Estados Unidos) de que os seus subsídios dependem fortemente da existência de subsídios em países que não fazem parte da ALCA só reforça o argumento brasileiro de que as

negociações devem avançar multilateralmente no sentido da liberalização e da equalização das condições de funcionamento dos setores nas diferentes áreas. Em outras palavras as negociações para a ALCA deveriam ser articuladas às negociações envolvendo as demais áreas, neste caso a União Européia.

Quanto aos subsídios cruzados em áreas estratégicas (como em equipamentos), a questão é mais complexa e envolve uma avaliação de áreas em que os diferentes países têm interesse em constituir uma trajetória de aprendizado e de capacitação. Se a teoria moderna do comércio internacional se apoiou num produto de tecnologia complexa ("alta tecnologia") em que competem o bloco europeu e os EUA, é, no entanto forçoso reconhecer que para outros países o conceito pode ser aplicado a áreas de conteúdo tecnológico baixo ou intermediário, mas que podem representar oportunidades reais de criação de riqueza, de efeitos cumulativos de aprendizado, assim como de desdobramentos para outras atividades.

4.4 Considerações Finais sobre a ALCA

É difícil imaginar que a integração continental possa distribuir igualmente os ganhos e os custos de um processo que envolve atores tão desiguais. Isto é ainda mais claro quando os mecanismos preparatórios e as compensações que seriam necessárias estão subordinados a uma dinâmica onde os atores privados e públicos estão mergulhados numa lógica concorrencial onde os seus recursos também são marcadamente desiguais.

De um lado, os ganhos comerciais passíveis de serem conquistados pelo Brasil (e pelos demais parceiros da integração regional já em andamento) são muito limitados. Na agricultura e nos demais produtos da especialização regional, ligados na maior parte dos casos a recursos naturais, ou os produtos brasileiros são concorrentes dos produtos americanos nos mercados mundiais, ou eles se deparam no mercado norte-americano com a concorrência dos setores locais correspondentes. Neste último caso, enfrentam empresas e grupos econômicos estruturados e solidamente representados no plano político. Este aspecto do problema revela uma das assimetrias fundamentais do processo de integração: enquanto os setores exportadores norte-americanos são também fortemente internacionalizados e, por isso mesmo, têm uma presença muito ativa no interior dos países em que se abrigam os seus investimentos e interesses

comerciais, o mesmo não ocorre com os setores exportadores brasileiros e dos demais países da região. Assim, a sua capacidade de desenvolver ativamente os mercados de exportação está duplamente fragilizada – pela internacionalização modesta e pela impossibilidade de influir localmente sobre as políticas comerciais.

Na maior parte dos casos, no entanto, a integração continental deverá inevitavelmente esbarrar nos demais atores presentes no mercado norte-americano. De fato, a ALCA não é o único eixo da política comercial norte-americana e os EUA desenvolvem, paralelamente ao seu próprio projeto de constituição da ALCA, os seus dois outros vetores de integração, um voltado para a Europa e o outro para a Ásia. Em ambos os casos, os países alvo da estratégia procuram adequar o cronograma e o conteúdo das negociações aos seus próprios interesses. É ilusório imaginar que os possíveis ganhos comerciais brasileiros no mercado americano a serem negociados com o executivo dos EUA sob uma eventual autorização legislativa possam vir a ser estáveis ou duradouros. Muito pelo contrário.

Os produtos brasileiros deverão continuar a sofrer as conseqüências da fragilidade das suas empresas e dos seus grupos exportadores, insuficientemente internacionalizadas; e das políticas norte-americanas, que serão levadas a fazer concessões nos demais eixos de suas políticas de integração. É precisamente pelo fato de que os outros blocos ou agrupamentos guardaram margens de manobra substanciais que eles poderão negociar em condições muito mais favoráveis; e em muitos casos serão capazes de reduzir substancialmente ou mesmo eliminar inteiramente as eventuais vantagens que o Brasil estaria conseguindo numa negociação mais acelerada. Isto é válido para o caso europeu, que negocia como bloco e onde os interesses estratégicos nas áreas tecnológicas avançadas se somam aos interesses solidamente estabelecidos nas áreas tradicionais. É correto também para os países asiáticos, cujas políticas comerciais e de investimento protecionistas e discriminatórias foram sempre muito bem articuladas com as suas políticas industriais.

É, por isso, mal enfocado o argumento de que a negociação, para ser bem sucedida, depende simplesmente da aprovação da via legislativa simplificada. Com ou sem autorização legislativa, a negociação e as vantagens eventualmente concedidas pelos EUA estarão sujeitas às concessões que serão feitas posteriormente aos demais blocos com que os EUA negociam. Muitos destes países, por terem políticas protecionistas mais consistentes e por terem tecidos empresariais autóctones fortes estão em condições de definir e de sustentar negociações mais

firμες, nas quais os seus setores produtivos entram com a perspectiva de produtores que não possuem vantagens adicionais imediatas na importação, ao mesmo tempo em que têm todo interesse em aumentar a abertura dos mercados externos de destino dos seus produtos.

No caso do Brasil, se no plano das exportações os ganhos possíveis seriam limitados e ou temporários, por outro lado, no plano das importações as perdas são potencialmente importantes. A estrutura industrial brasileira, sendo o produto de investimentos estrangeiros de diversas procedências, mantém vínculos comerciais correspondentemente diversificados. Quando se examinam os padrões de importação segundo a procedência das empresas e o destino setorial dos produtos, constata-se a importância dos vínculos com o país de origem das empresas, guardando correspondência com as respectivas áreas de especialização. Os exemplos mais claros deste padrão são as importações químicas provenientes da Europa e as eletrônicas, da Ásia. A introdução de um viés discriminatório neste padrão, em favor de um dos pólos mundiais e em detrimento dos demais, constituiria, evidentemente, uma perda de eficiência do conjunto da economia, não compensado por nenhum ganho em termos de crescimento de escalas de produção, pois não ocorreria nenhuma criação de investimentos. Ao contrário, o desequilíbrio em favor de um pólo ou bloco tende a inibir a disposição a investir por parte das empresas internacionais dos demais, enfraquecendo-se a rivalidade oligopolística em muitos setores. É inequívoco este risco de redução da atratividade do Brasil e do Mercosul, resultante de uma integração acelerada e assimétrica no âmbito das Américas.

Evidentemente, uma integração acelerada e assimétrica debilitaria o processo de formação e de desenvolvimento do Mercosul. Quanto a este, muito embora os efeitos positivos do processo ainda estejam muito aquém dos que poderiam ser criados por intermédio de políticas mais ativas e mais consistentes, a criação de um espaço mais amplo tem permitido o desvio não de comércio, no sentido estático, mas de investimentos, num sentido positivo e dinâmico: de constituição de novas capacidades, que alteram dinamicamente a alocação de fatores e criam, por essa via, novas capacidades produtivas e comerciais. Ao se ter adotado um "regime automotivo" comum, por exemplo, maximizou-se a rivalidade interoligopolística e potencializou-se um vigoroso ciclo regional de investimentos.

O critério fundamental de avaliação dos processos de integração em que se engajam os países deveria referir-se muito mais à criação de capacidades novas de produção e à ampliação e diversificação dos fluxos de comércio do que, simplesmente, a uma redistribuição dos fluxos

comerciais existentes. É por isso que a ampliação da presença brasileira no comércio internacional, embora dependa, evidentemente, das regras acordadas nos foros internacionais e da qualidade dos acordos de integração passados e futuros, será muito mais o resultado da capacidade da economia brasileira em acompanhar, pelo lado produtivo e empresarial, as transformações econômicas e tecnológicas em andamento internacionalmente. O reconhecimento da importância dos aspectos institucionais não deveria servir para ocultar o fato de que o comércio internacional é feito entre unidades econômicas estruturadas e com presença ativa no âmbito produtivo e comercial. Isto sublinha a relevância de ter um tecido empresarial constituído de unidades fortes e dinâmicas, capazes de enraizar a sua presença nos mercados externos com tecnologias, produtos e marcas próprios. Mas não se trata só de exportar, é indispensável contar também com filiais e unidades econômicas coligadas, capazes de expandir ativamente os fluxos comerciais intra-firma. Isto só é possível, evidentemente, por intermédio de empresas globalizadas, empresas e grupos econômicos de dimensões correspondentes às exigências atuais do capitalismo.

É sabido que uma grande proporção do comércio internacional é hoje realizado nos circuitos internos das grandes empresas. Isto já foi documentado para diversos países e, no caso do Brasil, para as exportações das grandes empresas estrangeiras. Este trabalho procurou avançar alguns elementos envolvendo também as importações das grandes empresas estrangeiras com atividades no Brasil. Os indícios permitem concluir que, em larga medida, as filiais de empresas estrangeiras permanecem uma extensão do espaço econômico de origem. É com empresas do país de origem – sejam elas unidades da própria multinacional ou unidades coligadas em distintos graus de afiliação — que as filiais instaladas no Brasil continuam a desenvolver o principal das suas "trocas" comerciais. Isto é válido para as empresas de todos os setores de atividade econômica e sobretudo para os setores industriais mais complexos, com elevado conteúdo tecnológico. São exatamente essas atividades de alto valor agregado e sofisticação tecnológica que apresentam elevado dinamismo no comércio internacional, com ênfase especial no comércio intra-indústria e intra-firma. Exatamente o contrário do que ocorre com os produtos estandardizados e *commodities*, onde as compras são baseadas em preços, em que a produção é em geral acessível a muitos produtores e a oferta é por isso mesmo elástica, freqüentemente com efeitos negativos sobre a remuneração dos produtores e sobre as receitas cambiais dos países.

É, portanto, ilusório acreditar que uma integração continental prematura e exclusivista possa oferecer oportunidades de desenvolvimento para a economia brasileira. Entretanto, a ALCA poderia representar uma oportunidade comercial e de investimento relevante para o Brasil e para o Mercosul sob determinadas condições que necessitarão ser construídas ao longo do tempo, com persistência e determinação.

Desde logo, como há de se verificar, a ALCA é apenas um dos eixos da integração dos EUA; e todos os produtores, de todos agrupamentos/blocos, estarão sempre desejosos de aproveitar as oportunidades do maior mercado do mundo, que se afigura como o mais aberto em termos tarifários mas, também, como dos mais discriminatórios em termos das demais barreiras, e o único capaz de adotar medidas unilaterais com garantia assegurada. Por isso e por causa das características multilaterais do comércio e dos investimentos, no caso brasileiro e do Mercosul uma integração prematura e viesada no plano continental tenderia a introduzir sérias ineficiências econômicas, além de reduzir o poder de barganha e de atração de investimentos. Neste contexto, à semelhança da política desenvolvida pelos Estados Unidos, a opção mais construtiva e mais vantajosa para o Brasil (e para o Mercosul) é a de perseguir simultaneamente uma política de integração multilateral vis-à-vis os três grandes blocos ou agrupamentos.

A condução desta estratégia de três eixos de integração certamente exige a prévia consolidação e ampliação do Mercosul, bem como requer tempo para amadurecimento das condições que permitirão a plena captura das oportunidades e benefícios, como veremos a seguir.

São as seguintes as pré-condições que parecem imprescindíveis para o aproveitamento das vantagens da integração:

- Desenvolvimento de empresas e grupos empresariais fortes, de grande porte, capazes de atuar globalmente;
- Desenvolvimento de novas especializações competitivas em setores de alto valor agregado, o que pressupõe o acúmulo de capacitação tecnológica e a formação de núcleos endógenos de inovação nos sistemas empresariais;
- Habilitação do Estado na implementação das políticas contemporâneas de proteção contra o comércio desleal, regulação dos monopólios e da concorrência, permitindo a instituição de trajetórias produtivas dinâmicas e sustentadas.

É evidente que a criação destas condições mínimas consumirá tempo e exige persistência. A trajetória pode, ser abreviada se uma política de desenvolvimento competitivo viesse a ser

implementada de forma coerente e afirmativa, a partir de políticas de fomento industrial, tecnológico e de comércio exterior. O objetivo deve ser a criação de uma estrutura empresarial forte e capacitada, preparada para capturar e usufruir dos benefícios da crescente integração, que deve ser multilateral e equilibrada: não-viesada para um determinado bloco e, certamente, avaliada e diferenciada do ponto de vista setorial, num caso como no outro sob os critérios de política de desenvolvimento que se deseja perseguir.

5 - CONCLUSÃO

Como está sendo proposta, a ALCA é muito mais do que a criação de uma área de livre comércio. Em realidade, as negociações em curso incluem nove Grupos e três Comitês Especiais em pleno funcionamento, nos quais estão sendo discutidos uma ampla gama de temas, desde a redução das barreiras tarifárias e o acesso ao mercado, até as políticas de subsídios, anti-dumping e medidas compensatórias, a desregulamentação do fluxo de capitais na região e proteção dos investimentos externos de eventuais ações dos Estados, a abertura ao capital estrangeiro das compras governamentais e dos serviços, a regulamentação da propriedade intelectual e a agricultura.

A proposta, portanto, atinge praticamente todas as áreas, com exceção do mercado de trabalho - que continuará segmentado pelo muro existente na fronteira dos EUA com o México - e do acesso dos países latino-americanos às tecnologias privilegiadas monopolizadas pelo governo e pelas corporações norte-americanas. Nesse sentido, a implantação da ALCA representará o aprofundamento do movimento de abertura e desregulamentação econômica e financeira já em curso, que conduziu ao debilitamento político dos estados nacionais latino-americanos e a fragilização de suas economias. Representará também um sério golpe nos esquemas de integração regional ou subregional existentes, em particular no Mercosul, que tenderá a ser esvaziado pela eliminação extemporânea da Tarifa Externa Comum e a conseqüente perda de competitividade que isso acarretaria para as empresas localizadas nos países membros.

Não está demais recordar que os Estados Unidos sempre foram explicitamente contrários à formação de blocos na América Latina e dificultaram sistematicamente todas as iniciativas que buscaram ampliar o espaço de autonomia político-econômica dos países latino-americanos, no que contaram com a inércia e falta de interesse dos grupos empresariais e, freqüentemente, dos governos da região. A implantação de um esquema de integração de âmbito hemisférico, tendo como eixo a economia norte-americana, seria a coroação dessa política, com o agravante que a concentração do poder político, militar e econômico nos EUA, que caracteriza o atual ordenamento mundial, torna inverossímil qualquer pretensão de equilíbrio e reciprocidade nas relações que poderiam estabelecer-se, no contexto da ALCA, entre a potência hegemônica e os países latino-americanos.

As repercussões econômicas desse modelo de integração podem ser extremamente graves, dada a enorme assimetria existente entre os Estados Unidos e as demais economias da região, não somente em termos de tamanho (o PIB norte-americano representa 71% do PIB todo o hemisfério), mas também de produtividade, escalas de produção, eficiência e competitividade sistêmica. A superioridade dos Estados Unidos em todos esses aspectos é de tal ordem que pode comprometer quase todas as atividades produtivas que são concorrenciais às norte-americanas.

Nota-se, além disso, que na esteira dos desequilíbrios provocados pelas políticas de abertura e desregulamentação da economia, os governos latino-americanos vem perdendo sua capacidade de condução e gestão da política monetária, o que, no limite, pode vir a representar a homogeneização do padrão monetário regional sob a tutela do dólar. Em alguns países esse processo está bem avançado, como é o caso da Argentina, e do Equador e de El Salvador, que aboliram suas moedas nacionais.

Fica evidente que, algumas economias menores, cuja participação no mercado é marginal, podem obter alguns ganhos econômicos no processo de integração, ainda que à custa do aprofundamento da sua condição de satélite da economia norte-americana. É possível também que algumas empresas da região, por operarem em nichos de mercado, estejam integradas em esquemas globalizados de divisão do trabalho ou desfrutarem de vantagens comparativas em relação aos seus concorrentes externos, possam se beneficiar do processo de integração.

Para as economias de maior porte, no entanto, as desvantagens da ALCA tendem a superar em muito seus possíveis benefícios. E o Brasil - uma economia sem vantagens locais e que por sua própria continentalidade não tem como opção transformar-se em plataforma de exportação - será sem dúvida o grande perdedor nesse processo de integração hemisférica. Isto porque, além da desproporção entre ambas economias, estrutura produtiva brasileira de recursos é claramente concorrential à norte-americana em vários segmentos: (material de transporte, bens de capital, aço, suco de laranja, soja, por exemplo), o nível de integração do sistema produtivo brasileiro, suas escalas de produção e de capacidade endógena de desenvolvimento tecnológico são muito menores, sua infra-estrutura básica apresenta uma série de deficiências e atrasos que oneram os custos de produção. Em resumo tem-se um padrão de produtividade e competitividade sistêmica muito inferior à economia americana.

Em conseqüência, o livre acesso aos mercados, ao setor financeiro, à seguridade social, à propriedade intelectual, às compras governamentais, aos serviços de infra-estrutura, aos diversos

segmentos da comunicação eletrônica de massa, pleiteado pelos Estados Unidos, é, de fato, uma estrada de uma só via. Nessas circunstâncias, a liberalização dos fluxos de mercadorias, serviços e capital tende a ser profundamente assimétrica, podendo ter um impacto altamente destrutivo sobre a estrutura e dinâmica do sistema produtivo nacional.

A experiência dos anos recentes é ilustrativa do que pode vir ocorrer com a implantação da ALCA. A redução drástica do nível de proteção das atividades internas promovida pelo Plano Real, com a redução unilateral e irresponsável das tarifas de importação com a assinatura do acordo de Ouro Preto por Itamar Franco, Fernando Henrique Cardoso e Ciro Gomes em fins de 1994, que promoveu o ingresso do país na OMC, acompanhada pela sobrevalorização da taxa de câmbio, pôs em marcha dois movimentos paralelos. Por um lado, gerou um processo de desindustrialização de grandes proporções, que afetou não só as empresas e segmentos “ineficientes”, cuja viabilidade repousava em exagerados níveis de proteção e de isenções fiscais, mas levou de roldão também empresas relativamente sólidas que não suportaram o barateamento das importações e o aumento dos custos de financiamento associado à elevação da taxa interna de juros. E, por outro, produziu um acelerado processo de desnacionalização da economia e perdas significativas no intercâmbio do país com o exterior. No período 1994/97, por exemplo, quando essa política de abertura indiscriminada teve seu auge, nossas exportações para os Estados Unidos cresceram apenas 5,22%, enquanto nossas importações daquele país aumentaram em 116,52%. E embora depois da crise cambial de janeiro de 1999 se tenham corrigido alguns dos “excessos” da fase anterior, o balanço do período 1994/2000 ainda é altamente negativo.

Para o Brasil, portanto, não se trata de discutir condições ou prazos da ALCA. A questão central é que dado o peso da economia brasileira na América Latina e as potencialidades do seu mercado interno, o Brasil é ao mesmo tempo o único país com condições potenciais de contestar a hegemonia norte-americana na região e o principal atrativo entre os mercados emergentes latino-americanos. Por ambas razões, é o alvo principal do projeto de consolidação da dominação econômica dos EUA sobre a América Latina embutido na proposta de integração hemisférica.

Os prazos apresentados, a agenda de negociação e a modelagem proposta para a ALCA não guarda qualquer semelhança com o processo histórico de constituição da União Européia. As primeiras iniciativas de integração do continente europeu começaram em 1951, no contexto do após guerra que abalou a Europa. O processo de negociação comercial foi acompanhado pela criação de um conjunto de instituições de coordenação democrática do novo bloco econômico,

como o Parlamento Europeu, a Corte de Justiça, o Conselho de Ministros, entre outros. Fundos de compensação foram oferecidos para as economias mais frágeis, especialmente Portugal e Espanha, em um espaço econômico relativamente homogêneo quando comparado com o hemisfério Americano. A legislação trabalhista e a previdenciária fazem parte das negociações com a Confederação Européia de Sindicatos e apontam na perspectiva de integração progressiva do mercado de trabalho. A tentativa de coordenação das políticas macroeconômicas e a criação de uma moeda única - o euro - são decorrências deste longo esforço de articulação e integração econômica, social, cultural e institucional de parte do continente europeu. Plebiscitos populares foram realizados como parte do processo de discussão democrática de adesão a União Européia.

A ALCA é uma proposta radicalmente diferente da experiência histórica de integração européia, em um hemisfério marcado por uma profunda heterogeneidade. Nessas circunstâncias, a ALCA, embora possa beneficiar essa ou aquela empresa, não responde aos interesses estratégicos dos países latino-americanos, em especial dos mais industrializados. Nos termos em que está colocada, seus principais beneficiários serão os EUA e suas grandes corporações. Para o Brasil significará desorganizar e não fortalecer nosso sistema produtivo interno; desnacionalizar nossas empresas e nossos recursos naturais; aumentar nossa dependência e vulnerabilidade externa; comprimir ainda mais a capacidade de regulação, investimento e prestação de serviços do Estado; agravar os desequilíbrios sociais já existentes; e perpetuar nosso atraso tecnológico e nossa condição de periferia subdesenvolvida.

Analisando por outro lado da perspectiva histórica, há palpites, bravatas e debates ideológicos de sobra, mas faltam pesquisas e análises detalhadas sobre os possíveis efeitos da adesão ao bloco. Acredita-se que o Brasil tem tudo para sair ganhando, se fechar um acordo com termos favoráveis, que não coloque barreiras no caminho de suas exportações, o país tende a crescer mais e ampliar sua participação no mercado internacional, hoje relativamente pequena. Há ainda o fato que as grandes companhias brasileiras consideram-se preparadas para a ALCA e prontas para ganhar dinheiro no bloco, através de ganhos em escala e grau de especialização. Elas afirmam que algum tipo de abertura, mesmo que não em condições ideais, é melhor que nenhuma abertura com os americanos. Quanto mais competitivo o setor mais as empresas teriam a lucrar com o acordo. Em setores fortes como café, papel e celulose, cítricos, couro e calçados, têxtil e confecções e siderurgia - que representam mais de um quarto das exportações brasileiras -, haveria mais investimentos e um salto de qualidade e quantidade. Porém em áreas como

cosméticos, cerâmicas e madeira e móveis, há perigos e oportunidades - se melhorarem, a produção brasileira cresce, se não se modernizarem, o mercado será inundado por importados.

Outros setores poderão vir a sair perdendo: bens de capital, química e petroquímica, plásticos e estaleiros, que somam 3% das vendas externas, correm o risco de perder espaço ou até desaparecer. Isso ocorrerá se não resolverem seus problemas de falta de infra-estrutura e mão-de-obra adequadas.

Segundo IPEA, 2004, há uma estimativa indicando que sem um avanço maior nas negociações da ALCA, o Brasil teria um acréscimo de apenas 6,09% nas exportações para os EUA e 5,3% para o Canadá, as duas maiores economias do bloco. O ganho nas exportações seria de pouco mais de 1% do total vendido pelo Brasil sem a ALCA. Segundo o IPEA, o acordo não vale a pena para o Brasil se não forem negociadas outras barreiras além do fim das tarifas. Cerca de 60% dos produtos que o país exporta para os EUA sofrem algum tipo de restrição na entrada do território americano.

Em suma, o que se pode concluir neste campo como um todo é a necessidade de adaptar os objetivos da ALCA com os objetivos dos países que desejam firmar suas soberanias, no caso do Brasil. Mas fica claro que este precisa primeiro integrar-se com os demais países latino-americanos para dispor de força baseada nos seus interesses, formando vínculos, intercâmbios e uma base de reorganização da ordem econômica e política mundial.

6 - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

JAGUARIBE, Helio, et al. **Para um Novo Pacto Social**. 4ª ed. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 2000.

ALMEIDA, Paulo Roberto. **O mercosul no contexto regional e internacional**. São Paulo, Aduaneiras, 1993.

GONÇALVES, Reinaldo. **A Nova economia internacional: Uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro, Campus, 1998.

BAER, Werner. **Economia brasileira**. São Paulo, Nobel, 1996.

BAUMANN, Renato. **O Brasil e a economia global**. 6ª ed. Rio de Janeiro, Campos, 1996.

GRIECO, Francisco de Assis. **O Brasil e a globalização**. 1ª ed. São Paulo, Aduaneiras. 1997.

LAFER, Celso. **A OMC e a regularização do comércio internacional**: Porto Alegre, ed. do Advogado, 1998.

VELLOSO, João Paulo dos Reis (coordenador). Et al. **Mercosul e Nafta: O Brasil e a integração hemisférica**. Rio de Janeiro, José Olímpio, 1995.

ALCA. www.ftaa-alca.org, 2000.

ALCA. www.funcex.com.br, 2000.

SADER, E. **ALCA: Integração, soberania ou subordinação?** São Paulo, Expressão Popular, 2001.

KRUGMAN, Maurice Obstfeld. **Economia Internacional: Teoria política**. 5a. Ed. São Paulo, Makron Books, 2001.

FURTADO, C. **Em busca de novo modelo: reflexões sobre a crise contemporânea.** São Paulo, Paz e Terra, 2002.

ROSSETTI, José Paschoal. **Introdução à economia.** 17^a ed. São Paulo: Atlas, 1997.

BORGES, Altamiro (Org.). **Para entender e combater a ALCA.** São Paulo, Anita Garibaldi, 2002.

REBELO, Antônio. **A ALCA, o Brasil e a Soberania Nacional.** In BORGES, Altamiro (Org.). **Para entender e combater a ALCA.** São Paulo, Anita Garibaldi, 2002.

JACOBSEN, Kjeld. **Nota sobre a Política Comercial dos Estados Unidos.** In BORGES, Altamiro (Org.). **Para entender e combater a ALCA.** São Paulo, Anita Garibaldi, 2002.

LABATUT, Enio Neves. **Política de comércio exterior.** São Paulo: Aduaneiras, 1994.

KENNEN, Peter B. **Economia internacional: teoria política.** 3^a ed. Rio de Janeiro: campus, 1998.

JAGUARIBE, Helio. **Alternativas do Brasil.** 2^a ed. Rio de Janeiro: José Olímpio, 1989.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e o comércio exterior.** 6^a ed. São Paulo: Atlas, 2000.

RATTI, Bruno. **O Comércio internacional e câmbio.** São Paulo: Aduaneiras, 1997.