

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

A ALCA E OUTRAS INICIATIVAS DE INTEGRAÇÃO NAS AMÉRICAS

RICADO WEINSCHENCK DE FARIA
Nº. DE MATRÍCULA: 9914043

ORIENTADOR: ELIANE GOTLIEB

Junho de 2003

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

A ALCA E OUTRAS INICIATIVAS DE INTEGRAÇÃO NAS AMÉRICAS

RICADO WEINSCHENCK DE FARIA
Nº. DE MATRÍCULA: 9914043

ORIENTADOR: ELIANE GOTLIEB

Junho de 2003

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e não recorri para realizá-lo, a nenhuma ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor orientador”.

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”.

Agradecimentos

Aos meus pais, Matilde Soares Brandão Weinschenck de Faria e Carlos Weinschenck de Faria, pela oportunidade propiciada de estudar economia na PUC-RIO. À minha irmã Paula, pela convivência e paciência durante o tempo de faculdade. À minha avó Regina e meu avô Carlos, por toda a atenção que me foi dada. Ao meu tio avô Lindolpho, por ter acreditado na minha vontade de cursar economia na PUC-RIO. À Edna Vilete, pelo apoio e amizade durante toda esta jornada de graduação. E em especial para Isabel, meu grande amor.

Índice

	Pág.
Introdução	7
 Capítulo I	
1.1 Modelos Econômicos de Comércio Internacional.....	19
1.2 Argumentos Básicos a Favor e Contra do Livre Comércio.....	25
1.3 Emprego e o Livre Comércio.....	28
1.4 Grupos de Interesse.....	30
1.5 Área de Livre Comércio e União Aduaneira.....	32
 Capítulo II	
2.1 Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC).....	34
2.2 Comunidade Andina (CAN).....	35
2.3 Associação Latino-Americana de Integração (ALADI).....	37
2.4 Mercado Comum do Sul (MERCOSUL).....	39
2.5 Acordo de Livre Comércio Norte-Americano (NAFTA).....	42
2.6 Dados sobre as Iniciativas de Integração das Américas.....	43
 Capítulo III	
3.1 Histórico da Alca.....	46

Capítulo IV

4.1 Princípios Reguladores das Negociações da Alca.....	61
4.2 A Estrutura Negociadora da Alca.....	63
4.3 Medidas para a Facilitação de Negócios da Alca.....	69

Capítulo V

5.1 A Economia Brasileira e a Alca.....	72
5.2 Princípios Negociadores do Brasil frente a Alca.....	77
5.3 Brasil, Estados Unidos e Alca.....	79
5.4 Os Entraves entre Brasil e Estados Unidos na Alca.....	87
5.5 Em Busca de Solvências para a Alca.....	97

Conclusão.....	101
-----------------------	------------

Bibliografia.....	110
--------------------------	------------

Introdução:

Após a Segunda Guerra Mundial, a grande liberalização do comércio foi deflagrada por meio de negociações internacionais de caráter bilateral. Entretanto, estes tipos de acordos comerciais acabam não levando muita vantagem para a coordenação internacional, pois os benefícios de uma negociação bilateral podem acabar se “espalhando” para os países que não realizaram nenhuma concessão. Assim, o próximo passo na liberalização do comércio internacional foi prosseguir em negociações multilaterais que envolvessem diversos países.

O reconhecimento de que todos os países estariam melhores em um mundo com comércio internacional mais livre inspirou o esquema do sistema monetário internacional após a guerra, o acordo de Bretton Woods (BW). Nele a cooperação internacional ajudaria cada país a preservar seu equilíbrio externo e estabilidade financeira sem sacrificar metas de política interna.

Dentro deste contexto, em 1945, foram criados o Fundo Monetário Internacional (FMI), o Banco Mundial e o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT). Dessa forma, foi estabelecido o tripé para “reconstruir” o mundo.

O FMI foi elaborado visando planejar um sistema monetário internacional que levasse a economia ao pleno emprego e à estabilidade dos preços, ou seja, tinha como objetivo administrar os problemas da balança de pagamentos.

O Banco Mundial iniciou o seu trabalho com a função de reconstruir o parque industrial e as cidades europeias atingidas pela Segunda Guerra Mundial, além de financiar projetos sócio-econômicos nos outros continentes. Assim, o Banco Mundial passou a ser uma instituição com poderes para financiar empreendimentos no mundo.

O GATT era uma instituição que pretendia administrar os fluxos do comércio através de um conjunto de normas de conduta de política comercial, visando liberalizar o comércio internacional.

Mesmo com a criação do tripé de “reconstrução” do mundo, o período de 1945 a 1950 foi caracterizado pelo medo da escassez do dólar. Muitos países passaram a ter déficits nas contas correntes conforme reconstruíam suas economias após a Segunda Guerra Mundial, uma vez que o principal problema externo desses países era adquirir dólares suficientes para financiar as compras dos EUA. Além do mais, os EUA era protecionista e superavitário, e não queria emitir moeda.

Para amenizar o problema da escassez de dólares foi criado o Plano Marshal. Um programa, iniciado em 1948, de doações em dólares dos EUA visando a reconstrução da Europa e a reestruturação do comércio internacional.

Em 30 de abril de 1948, 21 nações do continente americano se reuniram em Bogotá, Colômbia, para adotar a Carta da Organização dos Estados Americanos (OEA), mediante a qual confirmaram seu apoio às metas comuns de promover o bem-estar social e de assegurar a paz no continente.

Os seguintes países assinaram a Carta da OEA em 1948: Argentina, Bolívia, Brasil, Colômbia, Costa Rica, Cuba, Chile, Equador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Haiti, Honduras, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, República Dominicana, Uruguai e Venezuela.

Posteriormente aderiram a OEA os seguintes países: Barbados, Trinidad e Tobago (1967); Jamaica (1969); Granada (1975); Suriname (1977); Dominica, Santa Lúcia (1979); Antígua e Barbuda, São Vicente e as Granadinas (1981); as Bahamas (1982); Saint Kitts e Nevis (1984); Canadá (1990); Belize e Guiana (1991).

O período de 1951 a 1959 foi denominado de “*Golden Age*”. A economia europeia se fortaleceu, os EUA começaram a investir diretamente na Europa, e os dólares reapareceram. À medida que as moedas europeias se tornaram conversíveis, a demanda por dólar diminuiu. Cada vez mais dependia-se menos da moeda americana.

Neste período, os países em desenvolvimento sentiam dificuldades em exportar produtos manufaturados para os países desenvolvidos. O lobby de setores estratégicos de países ricos prejudicava a entrada de produtos dos países periféricos. Além disso, o crescimento das economias centrais acabava gerando dependência naquelas economias. Dessa forma, os países em desenvolvimento viram-se forçados a buscar uma estratégia de Industrialização pela Substituição de Importações (ISI).

A ISI se caracterizou pela tentativa da grande maioria das economias em desenvolvimento de acelerar o seu crescimento limitando as importações de bens manufaturados de maneira a promover um setor industrial que atendesse ao mercado doméstico.

Na América Latina, estas iniciativas foram amplamente apoiadas pela Comissão Econômica para a América Latina (Cepal), estabelecida no dia 25 de fevereiro de 1948. A Cepal buscava contribuir com o desenvolvimento econômico da América Latina,

coordenar as ações encaminhadas a sua promoção e reforçar as relações econômicas dos seus membros assim como com as demais nações do mundo.

A partir de 1950, boa parte do crescimento da maioria dos países da América Latina teve influência no modelo cepalino. Tal modelo baseava-se na ISI, com a ajuda de um Estado centralizador e indutor do processo de industrialização e produção.

A primeira experiência de integração latino-americana foi viabilizada somente em 1960, com a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC). Tal integração econômica estava baseada na perspectiva de facilitar e incrementar o livre fluxo de bens e serviços entre as nações, garantindo mercados de consumo para países industrializados e impulsionando o desenvolvimento de países que, por serem menos competitivos, ficariam excluídos dos processos de desenvolvimento e globalização.

Durante estas quatro décadas que se passaram, outros acordos econômicos foram feitos no Continente Americano.

“Embora poucos saibam, existem hoje oito acordos regionais de comércio nas Américas: Associação Latino-Americana de Integração (Aladi); Área de Livre Comércio Sul-Americano (Alcsa); Comunidade Andina das Nações (CAN); Mercado Comum do Caribe (Caricon); Mercado Comum Centro-Americano (MCCA); Mercosul; Nafta e G-3 (Grupo dos Três: Colômbia, México e Venezuela) e no mínimo seis que influenciam de alguma forma a integração das Américas (Acordo de Livre Comércio entre o Canadá e os Estados Unidos – Cusfta; Brasil-México; Iniciativa para o Caribe; Chile-EUA; Mercosul-EUA). Este número só não é maior porque, até a metade de 2002, os países não tinham segurança e nem garantias de que o que fosse negociado com os EUA seria cumprido. Com a aprovação do mandato negociador que permite ao Executivo americano negociar acordos comerciais sem que haja interferência do Congresso durante o processo (TPA – Trade Promotion Authority), os potenciais parceiros comerciais dos EUA voltaram a ter esperanças sérias de fechar um acordo que satisfaça os seus interesses”¹.

¹ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Haberfeld, pg. 11.

Até as décadas de 50 e 60 havia uma ampla crença de que os países em desenvolvimento somente poderiam criar bases industriais pela substituição dos bens manufaturados importados pelos domésticos. A partir do final da década de 60 e início da década de 70, se observou que existia uma segunda via para o desenvolvimento econômico: a industrialização orientada para as exportações, principalmente para nações avançadas. Os países que se desenvolveram dessa maneira acabaram sendo denominados como Economias de Alto Desempenho da Ásia (EADAs). As EADAs são caracterizadas tanto por terem altas proporções de comércio em relação à renda nacional com por taxas de crescimento extremamente altas.

Existem algumas explicações básicas para o sucesso do crescimento dos países asiáticos. Os principais argumentos são: a adoção do livre comércio e de políticas governamentais não intervencionistas; os governos realizaram intervenções “sofisticadas”, as políticas industriais incluíram não só tarifas, restrições às importações e subsídios às exportações, mas também políticas mais complexas, tais como baixas taxas de juros nos empréstimos e apoio do governo para pesquisa e desenvolvimento; alta taxa de poupança doméstica, o que possibilitou o financiamento de taxas muito altas de investimento; e a maioria das EADAs fizeram grandes avanços na educação pública e na qualificação da mão-de-obra.

Assim, duas hipóteses do desenvolvimento econômico que costumavam ser aceitas foram literalmente banidas. A primeira é a hipótese de que a industrialização e o desenvolvimento econômico deve-se basear em uma estratégia orientada para a substituição de importações. A segunda revelou totalmente errada a visão pessimista de que o mercado mundial é estruturado contra novos participantes, proibindo que os países pobres se tornem ricos.

A Guerra do Vietnam, na década de 60, fez com que os EUA tivessem que aumentar os seus gastos públicos para se auto-financiar. Porém, esta expansão fiscal não foi acompanhada de um aumento dos impostos. Este fato acabou auxiliando uma

elevação na inflação dos Estados Unidos e levou sua economia americana a uma grande queda do superávit da conta corrente.

No início dos anos 70 a estrutura de taxas de câmbio fixas de Bretton Woods vê-se arrasada devido às inúmeras crises do balanço de pagamentos dos países industrializados. Entre 1971 e 1973 os países desenvolvidos tentam fazer acordos para voltar a paridade de BW, pois havia o medo que pudesse ocorrer desvalorizações cambiais competitivas. Porém, em 1973 os EUA apresentam mais um déficit na balança comercial e mudaram o seu regime cambial para taxas de câmbio flutuante. Esta atitude acabou culminando no definitivo abandono do sistema de Bretton Woods.

O colapso do sistema de Bretton Woods ocorreu, em parte, por causa do poder macroeconômico dos EUA. Outra causa foi o fato de que a ferramenta-chave da mudança dos gastos, necessária para os equilíbrios interno e externo, ajuste da taxa de câmbio, inspirou ataques especulativos que tornaram tanto o equilíbrio interno como o externo progressivamente mais difíceis de serem atingidos. Os formuladores do sistema de Bretton Woods previam que seu membro mais poderoso, os EUA, agiriam além das metas puramente domésticas e adotariam políticas visando o bem estar da economia mundial. Quando os EUA provaram o desinteresse em assumir esta responsabilidade após a metade da década de 1960, o sistema de taxas de câmbio fixas começou a se despedaçar.

Desde 1945 existiram 8 acordos multilaterais de comércio relevantes realizados pelo GATT. Os 5 primeiros tiveram a forma de acordos bilaterais “paralelos”, onde cada país negociava aos pares, ao mesmo tempo, com diversos países. Este período foi marcado pela capacidade das nações em realizar negociações comerciais mais extensivas e com a recuperação econômica mundial do pós-guerra, levando a uma substancial redução das tarifas entre os países.

A sexta rodada de negociação do GATT foi realizada em 1967, sendo denominada de Rodada Kennedy. Os países desenvolvidos aceitaram diminuir 50% de

suas tarifas para grande parte dos produtos exportáveis, exceto para os de indústrias específicas, cujas tarifas não sofreram modificações.

A Rodada de Tóquio foi a sétima rodada de negociação, tendo sido realizada em 1979. Nessa rodada, houve uma redução adicional de tarifas, e a inclusão da discussão sobre controle de barreiras não tarifárias.

A oitava rodada de negociação teve o seu início em 1986 e a sua conclusão em 1994, sendo denominada de Rodada do Uruguai. Os principais pontos abordados nesta rodada foram: a redução das tarifas ao redor do mundo, em especial da tarifa média imposta pelos países avançados de cerca de 40%; os exportadores agrícolas se comprometeram em reduzir o valor dos subsídios as exportações em 36% e o volume dos subsídios as exportações em 21%, em 6 anos; eliminação do acordo de multifibras em 10 anos, fim das restrições quantitativas, mas não tarifárias, realizadas pelos EUA; foram criadas novas regras para as compras governamentais de produtos importados; criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), para substituir o secretariado que administrou o GATT até 1994; e também foi criado o Acordo Geral sobre Comércio e Serviços (GATS).

Em 1 de janeiro de 1995 foi estabelecida a OMC. Acordos do GATT continuaram fazendo parte da regulação desta nova organização. O GATT foi substituído pela OMC, pois não tinha nenhuma base legal de negociações comerciais internacionais, além de só lidar com o comércio de mercadorias, tornando as suas decisões pouco relevantes.

Na rodada do Uruguai as regras do comércio internacional foram estendidas para serviços, mercadorias e propriedade intelectual. Dessa forma, a criação da OMC, com sede em Genebra, Suíça, foi realizada visando regularizar, com base em um forte aparato legal, e organizar o comércio internacional com o objetivo de acelerar o processo das disputas comerciais entre os mais de 140 países membros.

Na América Latina, durante a década de 70, o modelo de política de estabilização do tipo ortodoxo foi experimentado de forma pioneira no Chile de Pinochet. Contudo, foi na segunda metade dos anos 80 que ele se generalizou por todo o continente, no contexto da renegociação das dívidas externas da região.

“Para todos os países endividados a negociação foi uma só: em troca de melhores condições no pagamento das dívidas, foram exigidos mercados desregulados, economias abertas, estados não intervencionistas e abandono radical de todo e qualquer tipo de projeto de desenvolvimento nacional”².

“Num primeiro momento, pareceu que se tratava de uma simples troca conjuntural de uma política de crescimento por uma política de estabilização de tipo ortodoxa. Nos anos 90, contudo, constatou-se que tal política de estabilização transformou-se numa peça chave de utopia globalitária, oferecida ao países periféricos dos sistema mundial. A partir daí, a esperança de mobilidade na escala internacional passava pelo rigor ortodoxo e pela liberalização e globalização dos mercados nacionais”³.

Em 27 de julho de 1984, A Cepal passou a se chamar Comissão Econômica para América Latina e Caribe e ao seu trabalho se incorporou o objetivo de promover o desenvolvimento social.

Na década de 80, no entanto, em meio aos problemas da dívida externa, do impacto crescente da globalização dos mercados e da ineficiência da ISI, a Cepal e seus fundamentos perderam muito de sua força.

Os anos 90 iniciaram-se com uma segmentação da economia mundial em blocos regionais, tirando as tradicionais negociações multilaterais entre os países, pelo agrupamento de países menos industrializados ao redor de um ou mais países industrializados (centrais). Assim, temos a Comunidade Européia, que gravita em torno

² Carta Capital – José Luis Fiori, 18 de junho de 2003.

³

de três países chaves: Alemanha, França e Reino Unido; a América do Norte, em torno dos Estados Unidos, e o Extremo Oriente, em torno do Japão. A consolidação desses blocos econômicos tem como um dos seus principais objetivos a substituição da concorrência entre nações pela concorrência entre regiões, aumentando os seus poderes de barganha na hora de realizarem acordos comerciais.

Os Estados Unidos, em 1990, formularam a “Iniciativa para as Américas”, visando aproximar as relações econômicas entre os países do Continente Americano, exceto Cuba, com o objetivo de criar a Área de Livre Comércio das Américas (Alca).

“O rápido crescimento econômico americano e o aumento do fluxo internacional de capitais, durante a década de 90, ressuscitaram a crença na convergência da riqueza e na harmonia de interesse entre os países desenvolvidos e o resto do mundo. Entretanto, depois de 2000, a economia mundial encontra-se estagnada, verificou-se a volta da guerra e da política de poder ao centro do sistema internacional, junto com o crescimento pífio dos “mercados emergentes”⁴.

O ano de 2003 já veio marcado como um período decisivo para o futuro do comércio internacional nas Américas com as negociações simultâneas dos tratados para a formação da Alca, da rodada de Doha (Qatar) da OMC e o acordo de livre comércio entre o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a União Européia, todos com data de encerramento prevista para 2005.

Dentro deste contexto, nota-se que o comércio internacional entre os países americanos está caracterizado pelo desafio em relação a quatro esferas distintas das negociações internacionais: o aprofundamento/alargamento dos blocos sub-regionais existentes na América; a realização de acordos internacionais com países ou blocos econômicos fora do continente americano; o estabelecimento da implementação das novas regras da OMC; e a concretização do processo de formação da Alca.

⁴ Carta Capital – José Luis Fiori, 18 de junho de 2003.

Discutir como assegurar a complementaridade desses acordos e aproximar suas agendas, minimizando o custo dos ajustes necessários, são os objetivos que devem ser levados a mesa entre os políticos, empresários e a sociedade civil.

“Medida pelo volume de importações e exportações, a economia mundial vem se tornando cada vez mais integrada desde a Segunda Guerra Mundial. O declínio das barreiras para o comércio internacional ajudaram a estimular este crescimento. O volume de bens no mundo hoje em dia é cerca de 20 vezes o que era em 1950”⁵.

Também houve neste período uma revolução no campo das finanças. Em parte, graças à integração dos computadores, telecomunicações e satélites, foi criado um mercado financeiro mundial, com trilhões de dólares trafegando diariamente pela aldeia global.

Dessa forma, verifica-se que o mundo vive uma nova conjuntura internacional, onde a integração e interdependência entre as nações vêm tomando, cada vez mais, uma maior importância.

Este movimento de agrupamento político, econômico e social entre nações acabou se denominando globalização, caracterizada pela abertura crescente à livre circulação de mercadorias, capitais, serviços e mão-de-obra entre países. Um dos grandes aspectos do fenômeno é o fato de seus principais atores não serem os países, e sim as empresas, tornando a discussão polêmica.

“A grande tendência atual da globalização da economia reflete-se, principalmente, numa tentativa de liberalização de barreiras alfandegárias e fiscais ao comércio internacional. Tal tendência se mostrou realidade na década de 1990, quando assistimos à formação do acordo de Livre Comércio da América do Norte (Nafta), à conclusão da Rodada do Uruguai com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), à consolidação da União Européia (UE) e ao surgimento de um processo que, se der certo,

⁵ The Economist – Trade Winds, 6 de novembro de 1997.

será responsável pela criação de um acordo de livre comércio que se estende do Alasca à Terra do Fogo”⁶.

Esta monografia busca fazer um levantamento dos blocos econômicos americanos anteriores à Alca, das iniciativas teóricas do comércio internacional e verificar, com mais ênfase, o desenvolvimento da Área de Livre Comércio das Américas, tendo em vista principalmente a relação entre o Brasil e os Estados Unidos dentro do bloco.

A escolha do tema foi baseada na importância que a Alca pode ter, caso concretizada. A adesão de todos os 34 países que negociam a formação da área de livre comércio representará uma população de 800 milhões de habitantes, um Produto Interno Bruto de aproximadamente US\$ 13 trilhões, tornando-se o maior bloco econômico do mundo. Além disso, também foi relevante o fato de estarmos vivendo o momento de entrega das propostas de negociação para a formação desta área de livre comércio, o que torna intrigante e desafiador o acompanhamento do processo de criação da Alca.

O levantamento conceitual foi feito através de pesquisas bibliográficas, com o estudo de livros, textos para discussão, artigos de jornais, revistas especializadas e pela internet. O projeto também se baseou em trabalhos científicos e modelos econômicos para se obter a análise de indicadores do Brasil, EUA e da Alca.

O trabalho está dividido em cinco capítulos.

O Primeiro Capítulo procura introduzir alguns modelos e conceitos básicos a respeito da economia internacional.

O Segundo Capítulo tratará do processo de regionalização do continente americano, procurando descrever um breve histórico de acordos comerciais realizados na América Latina anteriores a Alca.

⁶ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Haberfeld, pg. 1.

O Terceiro Capítulo apresenta fatos relevantes do processo de formação da Alca, enfatizando as três Cúpulas das Américas e as sete Reuniões Ministeriais de Comércio ocorridas desde o estágio de criação da área de livre comércio até junho de 2003.

O Quarto Capítulo busca descrever a estrutura negociadora, as medidas para a facilitação de negócio e os princípios reguladores da Alca.

O Quinto Capítulo tem o intuito de relembrar pontos importantes das últimas duas décadas da economia brasileira, os princípios negociadores do Brasil frente a Alca e de estabelecer relações entre o Brasil e o Estados Unidos dentro do processo negociador.

A conclusão tentará compreender de forma geral os resultados da pesquisa, traçando os entraves e solvências do curso de concretização da Alca.

Capítulo I

1.1 Modelos Econômicos de Comércio Internacional

Antes de discorrer sobre a Alca e analisar o seu processo de implementação, é preciso esclarecer alguns conceitos de teoria econômica.

As nações do mundo se diferenciam entre si em relação as riquezas de recursos naturais e humanos. O conceito mais importante de competitividade não está relacionado com a performance dos países no comércio internacional. O ponto crítico para cada economia está diretamente ligado ao uso eficiente dos seus recursos.

“A definição de competitividade atualmente mais em voga segue as linhas da fornecida em *Who's bashing whom?*, pela presidente do Council of Economic Advisors, Laura D'Andrea Tyson: a competitividade é “nossa capacidade de produzir bens e

serviços que passem no teste da competição internacional, enquanto nossos cidadãos desfrutam um padrão de vida que seja ao mesmo tempo crescente e sustentável”⁷.

“A alta produtividade é benéfica não por ajudar um país a competir com outros países, mas por permitir a um país produzir e, portanto, consumir mais. Isso seria verdadeiro em uma economia fechada; não é nem mais nem menos verdadeiro em um economia aberta”⁸.

Adam Smith, desde da publicação de “*The Wealth of Nations*” em 1776, já salientava: o responsável por uma casa, família, estará agindo da forma mais prudente se optar por comprar no mercado um bem que caso feito em casa sairia mais caro para a família. Se um país estrangeiro é capaz de fornecer um bem de forma mais barata em relação à produção nacional, é melhor compra-lo do país estrangeiro, pois será mais vantajoso para o país local.

Esta teoria, desenvolvido por Adam Smith, acabou se denominando “Teoria das Vantagens Absolutas” e tendo como premissa o trabalho como único fator de produção do modelo. Sendo assim, a eficiência da produção de um bem está diretamente relacionada à quantidade de mão-de-obra que um país necessita para produzir o bem. A Teoria das Vantagens Absolutas permitiu que o comércio internacional passasse a ser visto como algo benéfico para os países, pois possibilitou a existência de ganhos de comércio entre países.

Porém, o que aconteceria se apenas um país conseguir produzir todos os bens de forma mais barata em relação aos outros países que competem com ele pelo comércio internacional? Este fato levará ao desemprego em massa? A resposta para estes questionamentos foram elaboradas em 1810 por David Ricardo, o qual mostrou que os benefícios do comércio não dependem de um país deter uma vantagem absoluta sobre os seus rivais.

⁷ Internacionalismo Pop – Paul R. Krugman, pg. 6.

⁸

David Ricardo descobriu no início do século XIX a Teoria das Vantagens Comparativas, a qual “é, talvez, a mais importante contribuição da teoria econômica para o desenvolvimento e a paz entre os países. Para o desenvolvimento, porque mostra que é útil aos países, caso desejem utilizar com eficiência os seus limitados recursos, especializarem-se na produção de bens nos quais têm maior vantagem comparativa. Para a paz, porque mostra que mesmo o país mais eficiente na produção de todos os bens pode beneficiar-se da troca internacional. Ele mostra que algum comércio é sempre melhor do que nenhum comércio, o que sugere cooperação e não isolamento.”⁹.

Para entender o princípio das vantagens comparativas será elaborado um exemplo, o qual foi retirado no artigo do dia 23 de Abril de 2003 por Antonio Delfim Netto para a revista Carta Capital.

Podemos imaginar duas propriedades agrícolas contíguas que produzam milho e soja, por exemplo, nas condições dadas pela tabela abaixo:

Produto	Propriedade t/ha		Diferencial de Produtividade
	A	B	
Milho	3,2	3,6	12,5%
Soja	2,8	2,9	3,6%
Relação de Troca	1,14	1,24	

Vemos que a propriedade B é mais eficiente (não importa por que motivo), pois produz mais milho e mais soja por hectare do que a propriedade A. Nesta, a relação de troca entre milho e soja é de 1,14, ou seja, se substituir um hectare plantado com soja por um hectare plantado com milho, a produção desse hectare aumenta de $2,8 \times 1,14 = 3,2$ toneladas de milho.

⁹ Carta Capital – Antonio Delfim Netto, 23 de Abril de 2003.

Na propriedade B, a relação de troca entre milho e soja é de 1,24, ou seja, se substituir um hectare plantado de soja, ela obterá $2,9 \times 1,24 = 3,6$ toneladas de milho.

Fica evidente que, mesmo sendo mais produtiva em milho e soja, a propriedade B poderia, eventualmente, beneficiar-se de uma troca. O mesmo aconteceria com a propriedade A, se ambas pudessem especializar-se. Suponha que o empresário A e o empresário B decidam, entre si, estabelecer uma relação de troca entre 1,14 e 1,24, digamos 1,2. O que aconteceria?

A propriedade A, com a produção de 2,8 t/ha de soja, obteria $(2,8 \text{ t/ha}) \times 1,2 = 3,36$ t/ha de milho. Originalmente, a relação era de 2,8 t/ha de soja por 3,2 t/ha de milho. Logo, ela se especializaria na produção de soja.

A propriedade B com uma tonelada de milho obteria $(3,6 \text{ t/ha}) \times (1/1,2) = 3$ t/ha de soja. Como a produção original era de 2,9 t/ha, ela também se beneficiaria da troca. Logo, ela se especializará na produção de milho.

Enquanto a relação de troca permanecer no intervalo de 1,14 a 1,24, a produtividade global (de soja e milho) será maior com a especialização do que sem ela. A teoria do comércio internacional sofisticada essa evidência aritmética e explica como essa relação de troca é estabelecida.

Que conclusões seguras podemos aceitar com base nesse exemplo extremamente simplificado? A primeira é que, se as propriedades A e B forem dois países, o princípio continua válido. A segunda é que algum comércio é sempre melhor do que nenhum comércio.

Em outras palavras, nenhum país pode ser completamente eficiente num regime autárquico, mesmo que mais eficiente na geração de todos os produtos. A eficiência global aumenta observando-se as “vantagens comparativas”. A terceira é que essas não

são, necessariamente, criadas por Deus. Quando se introduz o “tempo” nessa análise e a dimensão do mercado interno, elas podem ser construídas por políticas industriais cuidadosas.

A demonstração exige o pleno emprego do fator escasso (no nosso caso, o número de hectares disponíveis), o que implica que os custos de oportunidade da produção de soja, por exemplo, é a produção de milho que deve ser sacrificada para produzi-la.

O exemplo acima mostra que as vantagens comparativas de uma indústria dependem não só de sua produtividade em relação à indústria estrangeira, mas também do salário local relativo ao salário estrangeiro. O salário de um país, por sua vez, depende das produtividades relativas de suas outras indústrias. Nota-se então que a vantagem comparativa se refere às diferenças de custos de oportunidade entre países, onde o custo de oportunidade do bem “i” é a quantidade do outro bem que deixou-se de ser produzido, para que se pudesse produzir uma unidade a mais do bem “i”.

Dessa forma, o Modelo Ricardiano é o modelo do equilíbrio geral, o qual explica os ganhos do livre comércio internacional com base nas diferenças, entre países, de custos de oportunidade na produção dos bens, fazendo uso do conceito de vantagem comparativa. Assim, o comércio internacional é estritamente o resultado das diferenças internacionais na produtividade do trabalho.

Porém, o Modelo Ricardiano prevê um grau extremo de especialização que não se observa no mundo real. Os fatores de produção, na realidade, não são homogêneos e o comércio internacional tem fortes efeitos sobre a distribuição de renda. O modelo também não permite papel algum para as diferenças de recursos entre países e ignora o possível papel das economias de escala como causas do comércio internacional. Isto tornaria impossível explicar grandes fluxos comerciais entre nações aparentemente similares.

Depois do Modelo Ricardiano, vários outros modelos econômicos de comércio internacional foram elaborados, esclarecendo cada vez mais seus riscos e oportunidades. Entre eles estão o Modelo dos Fatores Específicos desenvolvido por Paul Samuelson e Ronald Jones e o Modelo de Heckscher-Ohlin desenvolvido por Eli Heckscher e Bertil Ohlin.

O Modelo dos Fatores Específicos, como o Modelo Ricardiano, “assume uma economia que produz dois bens e que pode alocar sua oferta de mão-de-obra entre dois setores. Diferente do Modelo Ricardiano, no entanto, este modelo permite a existência de fatores de produção além da mão-de-obra. Apesar de a mão-de-obra ser um fator móvel, que pode se mover entre os setores, esses outros fatores são considerados específicos. Isto é, eles podem ser utilizados apenas na produção de bens particulares”¹⁰. Assim, o modelo apresenta a mão-de-obra como um fator de produção móvel, que passa a ter rendimentos decrescentes em cada setor, e inclui o capital e a terra como fatores de produção fixos, específicos.

O Modelo dos Fatores Específicos mostra que os países irão ficar melhor com o comércio internacional. Porém, o comércio internacional pode afetar a distribuição de renda destes países, onde cada um se beneficiará caso o fator específico seja empregado na indústria exportadora e será prejudicado caso contrário. Assim, este modelo é ideal para o entendimento da distribuição de renda, mas inadequado para discutir os padrões de comércio.

O Modelo de Heckscher-Ohlin supõe que a tecnologia é mesma para as economias, e que existem dois fatores de produção: mão-de-obra e terra, que podem mover-se entre setores. Os dois bens da economia são: tecido, mão-de-obra intensiva, e alimento, terra intensiva. O mercado está em concorrência perfeita e há pleno emprego de fatores de produção. Este modelo mostra que o comércio internacional afeta a distribuição de renda e que os países que usam os fatores de produção mais intensivamente nas indústrias exportadoras são os favorecidos com a abertura comercial.

¹⁰ Economia Internacional – Paul R. Krugman & Maurice Obstfeld, pg. 42.

Assim, o modelo apresenta um entendimento mais profundo de como os recursos de mão-de-obra e terra podem levar a diferentes padrões de comércio.

O grande problema do Modelo Heckscher-Ohlin é a suposição de que as duas economias tem o mesmo nível de tecnologia. Na prática, as tecnologias entre países são diferentes, o que acarreta que a produtividade da mão-de-obra é diferente e com isso o salário será diferente.

1.2 Argumentos a Favor e Contra do Livre Comércio

Os modelos teóricos apresentados anteriormente sugerem como argumento básico que o livre comércio evite as perdas de eficiência associada à proteção comercial. No entanto, “muitos economistas acreditam que o livre comércio produz ganhos que vão além da eliminação das distorções de produção e consumo. Mesmo entre economistas que acreditam que o livre comércio não é uma política tão perfeita, muitos crêem que o livre comércio é melhor que qualquer outra política que o governo possa pretender adotar”¹¹.

¹¹ Economia Internacional – Paul R. Krugman & Maurice Obstfeld, pg. 226.

Os economistas a favor do livre comércio, acreditam na eficiência, nos ganhos adicionais, no aprendizado e inovação e na político como motivos relevantes para a liberalização comercial.

O argumento da eficiência para o livre comércio é o inverso da análise custo-benefício de uma tarifa. Para países pequenos que não podem influenciar os preços das exportações estrangeiras, uma restrição comercial leva a distorções da produção e do consumo. Por outro lado, um deslocamento para o livre comércio elimina essas distorções e aumenta o bem-estar nacional.

O segundo argumento a favor do livre comércio são os ganhos adicionais, dinâmicos. Um tipo de ganho adicional envolve economia de escala. Os mercados protegidos, não apenas fragmentam a produção internacional reduzindo a concorrência e aumentando os lucros, mais também levam muitas empresas a entrar na indústria. “Com a proliferação de empresas em mercados domésticos restritos, a escala de produção de cada uma se torna ineficiente”¹².

O argumento para o livre comércio é que, ao incentivar as empresas a procurar caminhos para exportar ou concorrer com importações, aquele oferece mais oportunidades para a aprendizagem e as inovações do que um sistema de comércio “gerenciado”, no qual o governo dita em grande medida o padrão das importações e exportações.

Outro argumento para o livre comércio é o político, o qual “reflete o fato de que um compromisso político com o livre comércio pode ser uma boa idéia na prática mesmo que em princípio existam políticas melhores. Os economistas quase sempre argumentam que as políticas de comércio na prática são dominadas por políticas de interesse especial em vez de considerações dos custos e benefícios nacionais. Se esse argumento é correto,

¹² Economia Internacional – Paul R. Krugman & Maurice Obstfeld, pg. 227.

será melhor defender o livre comércio, mesmo que nos patamares puramente econômicos o livre comércio possa nem sempre ser a política mais adequada”¹³.

Entre os economistas que são contra do livre comércio, pode-se citar argumentos em relação aos termos de troca para uma tarifa e à falha do mercado local.

“Um argumento para se desviar do livre comércio surge diretamente da análise de custo-benefício: para um país grande que pode afetar os preços dos exportadores estrangeiros, uma tarifa diminui os preços das importações e, portanto, gera um benefício para os termos de troca. Esse benefício tem que ser colocado contra os custos da tarifa, e surge porque a tarifa distorce os incentivos à produção e ao consumo”¹⁴. Assim, “é possível que em alguns casos os benefícios dos termos de troca de uma tarifa superem os seus custos, de modo que existe um argumento dos termos de troca para uma tarifa”¹⁵.

Porém existem limitações sobre o argumento dos termos de troca contra o livre comércio. Para países grandes, o problema é que o argumento dos termos de troca equivale a um argumento para usar o poder de monopólio nacional para obter ganhos à custa de outros países. Caso algum países grandes comecem a tomar essa atitude, poderia acarretar em retaliações de outros países grandes, que poderia acabar enfraquecendo as tentativas de coordenação das políticas de comércio internacional.

O argumento de falhas no mercado doméstico ocorre quando algum mercado dentro do país não está cumprindo a sua função. “Supondo, por exemplo, que a produção de algum bem gere experiência que melhore a tecnologia da economia como um todo, mas que as empresas do setor não podem se apropriar desse benefício e, portanto, não o levam em conta na decisão de quanto produzir. Então, existe um benefício social marginal à produção adicional que não é levado em conta na medida do excedente do

¹³ Economia Internacional – Paul R. Krugman & Maurice Obstfeld, pg. 228.

¹⁴ _____, Pg. 230.

¹⁵ _____.

produtor. Esse benefício social marginal pode servir como uma justificativa para as tarifas ou outras políticas de comércio”¹⁶.

Porém, existem duas linhas de defesa do livre comércio em relação à falha de mercado: a primeira argumenta que as falhas do mercado doméstico poderiam ser corrigidas por políticas domésticas voltadas diretamente para as fontes dos problemas; a segunda argumenta que os economistas não podem diagnosticar as falhas de mercado bem o suficiente para prescrever a política econômica.

1.3 Emprego e o Livre Comércio

“Uma questão importante do livre comércio é o emprego. O nível de emprego é uma questão macroeconômica, dependendo, a curto prazo, da demanda agregada e, a longo prazo, da taxa natural de desemprego, com políticas microeconômicas como tarifas tendo pouco efeito líquido. A política comercial deveria ser debatida em termos de seu impacto sobre a eficiência, e não em termos de pretensos números sobre empregos criados ou perdidos”¹⁷.

¹⁶ Economia Internacional – Paul R. Krugman & Maurice Obstfeld, pg. 232.

¹⁷ Internacionalismo Pop – Paul R. Krugman, Pg. 6.

O nível de salário de um país depende fundamentalmente da produtividade da sua força de trabalho, e não da política comercial. Enquanto um país possuir trabalhadores mais bem preparados e mais bem educados, usando tecnologias mais avançadas, a sua mão-de-obra continuará ganhando salários mais altos do que a dos outros países. Se essas vantagens desaparecerem, a diferença salarial irá desaparecer. Assim, o comércio internacional é apenas um interlocutor que ajuda os trabalhadores a se posicionarem nos seus postos de trabalho.

Além disso, caso haja o livre comércio, os países irão se especializar nos produtos que são mais eficientes, como foi visto no Modelo Ricardiano. As duas nações produzindo juntas irão ter os produtos de forma mais barata do que caso produzissem os produtos individualmente em seus países. Dessa forma, os trabalhadores em ambos os países terão emprego.

Muitas pessoas não ficam convencidas destes argumentos e muitas vezes propõem a compra de produtos nacionais em vista de “salvar” o emprego dos trabalhadores. Esta atitude é totalmente equivocada. Primeiro, o custo de manter a mão-de-obra neste caso é enorme. Segundo, é duvidoso que qualquer tipo de emprego possa ser “salvo” num longo período de tempo.

Além do mais, políticas protecionistas em relação ao emprego podem ser um tiro no pé, pois acarretam num custo maior para as indústrias que não estão sendo favorecidas, podendo induzir a um protecionismo recíproco por parte dos países que foram afetados, limitando o acesso do país a estes mercados.

O emprego é sempre um tema polêmico em acordos de livre comércio, o importante é estar alerta aos seus reais problemas e ter discernimento para distinguir as suas causas.

1.4 Grupos de Interesse

Os países, nas iniciativas de integração, tentam maximizar ou acelerar os seus acessos aos outros parceiros comerciais e minimizar ou atrasar o acesso dos seus próprios mercados. Este complexo processo de negociação envolve muitos grupos de interesse: governo, consumidores, multinacionais, sindicalistas, exportadores, entre outros.

Como já foi visto, o livre comércio, como um todo, gera benefícios positivos para um país. Porém a maioria dos beneficiados com o comércio internacional são grupos de interesse desorganizados, enquanto que a minoria que é prejudicada, em particular para os donos e funcionários de indústrias que perdem dinheiro e emprego respectivamente, pelo fato dos bens importados tomarem o mercado local, acabam sendo grupos de interesse muito bem organizados.

O economista Mancur Olson apontou que a atividade política em função de um grupo é um bem público, isto é, os benefícios de tal atividade pertencem a todos os membros do grupo, não apenas ao indivíduo que realiza a atividade. Segundo Olson, há um problema de ação coletiva: embora haja interesse do grupo com um todo em pressionar por políticas favoráveis, não há nenhum interesse individual em fazer o mesmo. Assim, o problema da ação coletiva, portanto, pode explicar por que políticas que não só parecem gerar mais custos que benefícios, mas também parecem prejudicar muito mais os eleitores do que ajuda-los são adotadas.

“A “economia política da proteção” reflete não apenas o poder de barganha setorial diferenciado, que a experiência brasileira tem demonstrado ser distribuído de forma muito heterogênea entre os setores, mas também o preço que a sociedade está disposta a pagar pela adoção de políticas que redundam na queda de seu nível de bem estar e que não necessariamente alcançam os objetivos inicialmente propostos. Há, além

disso, a conhecida assimetria entre grupos de interesse favoráveis à tarifa alta e grupos de interesse contrários à tarifa alta. O primeiro grupo é tipicamente composto por um número limitado de produtores operando ineficientemente e/ou extraindo lucros extraordinários no mercado interno, freqüentemente em coalizão com sindicatos que representam os trabalhadores empregados nestas indústrias. O segundo grupo é composto de um grande número de consumidores que pagam preços mais altos pelos bens que adquirem do que seria o caso se a tarifa fosse mais baixa. Embora o custo da proteção do ponto de vista do consumo seja alto em bases agregadas isto é resultado da soma de um grande número de pequenas perdas de bem estar. Conseqüentemente, os interesses destes consumidores são dispersos enquanto o dos produtores é concentrado. A estímulo a uma ação política eficaz é muito maior para os produtores do que para os consumidores"¹⁸.

Alguns destes grupos prejudicados por competidores internacionais possuem enorme poder político e mostram-se muito bem organizados em realizar lobbies em setores ineficientes ou de alta lucratividade doméstica em vista de obter proteção contra os produtos importados.

¹⁸ Política Comercial Brasileira: Limites e Oportunidades – Texto pra discussão n°. 457. Marcelo de Paiva Abreu. Departamento de Economia PUC-RIO., maio de 2001.

1.5 Área de Livre Comércio e União Aduaneira

Os processos de integração econômica são conjuntos de medidas de caráter econômico e comercial que têm por objetivo promover a aproximação e, eventualmente, a união entre as economias de dois ou mais países.

O objetivo da Alca, como o nome já diz, consiste no mais simples e ralo de todos os termos integração econômica, o de criar uma área de livre comércio nas Américas.

“Pode-se definir área de livre comércio como aquela em que um determinado número de países prevê a eliminação das barreiras tarifárias e não-tarifárias existentes em sua relação comercial, mas mantendo políticas comerciais independentes em relação àqueles que não fazem parte do acordo. Pelas regras da OMC, uma área de livre comércio tem o prazo de dez anos para “eliminar substancialmente” as barreiras que impedem o comércio livre entre os territórios constituintes do acordo. Como substancialmente é um termo um tanto vago, ele tem sido quantificado pelos negociadores da Alca em 85%. Para os 15% restantes, podem ser negociados prazos mais dilatados”¹⁹.

Como a área de livre comércio pressupõe a isenção de tarifas aos bens comercializados entre os sócios, torna-se imperativo determinar até que ponto determinado produto é originário de um país membro da área de livre comércio ou foi importado de um terceiro mercado e está sendo reexportado para dentro do bloco. A determinação da "origem" de um produto dá-se através do Regime de Origem, mecanismo indispensável em qualquer acordo de livre comércio e que necessita de um sofisticado processo administrativo para o seu funcionamento.

¹⁹ Alca: Risco e Oportunidades – Sérgio Haberfeld, pg. 2.

Entre os exemplos de áreas de livre comércio já existentes estão a Associação Europeia de Livre Comércio, a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (Alalc), a Associação entre Austrália e Nova Zelândia e o Nafta (*North América Free Trade Agreement*)”.

Como uma fase posterior à área de livre comércio, a união aduaneira caracteriza-se por um aprofundamento das características da primeira fase de integração. Além de ser também uma área de livre comércio, os países-membros possuem uma Tarifa Externa Comum (TEC) a ser aplicada à entrada de produtos de terceiros, ou seja, as tarifas para com o resto do mundo são unificadas e os procedimentos alfandegários harmonizados. Um exemplo de uma união aduaneira é o Mercosul.

Capítulo II

2.1 Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC)

A Cepal, em sua primeira reunião, em 1958, realizou estudos e propôs a criação do Mercado Comum Latino-Americano para liberalização progressiva do comércio recíproco. No ano seguinte a Cepal completaria o estudo-conjunto dos quatro países (Argentina, Brasil, Chile e Uruguai) sobre a zona de livre comércio, quando também aderiram ao projeto três outras nações: Bolívia, Paraguai e Peru. Em fevereiro de 1960 foi criada a Associação Latino-americana de Livre Comercio (ALALC), pelo Tratado de Montevideu, com adesão dos países já referidos, mais Colômbia, Equador México e Venezuela, que entrou em vigor a partir de 1961. Seu objetivo era de num prazo de doze anos constituir um mercado comum regional, eliminando gradualmente as barreiras ao intercâmbio intrazonal.

Até o final de sua primeira década de existência, 1970, a ALALC gerou resultados positivos chegando a criar um sistema de compensação de pagamentos entre os países membros. Procurando ativar a associação estadistas latino-americanos, com o

apoio do BID, realizou-se uma reunião em Punta Del Este, Uruguai, um programa para a formação de um mercado comum regional a ser concretizada num período quinze anos.

Os anos 60 e 70 trouxeram pressões sociais e ideológicas geradas na América Latina pelos problemas internos das sucessivas crises institucionais que acabaram por guindar o poder aos governos militares. O nacionalismo e as forças de esquerda uniram-se contra a doutrina neoliberal. O protecionismo retardava as concessões tarifárias e levantava barreiras à expansão do intercâmbio regional.

Os países da ALALC tinham interesses diferentes e assumiam posições divergentes quanto a certos objetivos básicos. Enquanto países como Argentina, Brasil e México mantinham-se focalizados apenas na expansão comercial, outros países como Bolívia, Colômbia, Equador, Paraguai e Uruguai mostravam-se inclinados a uma postura desenvolvimentista, encarando a ALALC como mecanismo para radicais transformações estruturais de suas economias.

As tentativas de reativação da ALALC em Punta Del Leste para constituição do Mercado Comum Latino-Americano (1970) não obtiverem êxito ao longo do decênio até negociações que propuseram a criação de um novo órgão (1980), a ALADI.

2.2 Comunidade Andina (CAN)

Pelo Acordo de Cartagena, Colômbia, em maio de 1969, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador e Peru, aos quais juntou-se posteriormente a Venezuela em 1973,

firmaram um acordo de integração econômica sub-regional, sem todavia abandonar a ALALC, denominado de Grupo Andino.

Os propósitos básicos do Grupo Andino foram agilizar o processo de liberalização do intercâmbio, intensificar a programação industrial, canalizar recursos públicos e estrangeiros para a área, além de harmonizar as políticas econômicas e sociais daquela sub-região. Nesses aspectos, o Grupo Andino evoluía da zona de livre comércio para ser uma união aduaneira. O Acordo de Integração Andina registrou progressos sobre a ALALC pela criação de órgãos permanentes, bem como moeda escritural de caráter regional (peso andino).

Constatados os progressos iniciais, o pacto andino passou a enfrentar crises institucionais. Em 1976, sob a ditadura de Pinochet, o Chile retirou-se do Grupo, alegando prejuízos no que se referia à tarifa externa comum e aos investimentos estrangeiros. Com a instalação do forte regime Fujimori no Peru, este país foi boicotado do Grupo Andino, embora, já em abril de 1994, surgissem perspectivas de seu retorno ao Acordo de Cartagena.

O Acordo de Quito, no final de 1994, proporcionou ao Grupo consistência estrutural aduaneira. Em 1995, entrou em vigor níveis tarifários para 90% dos bens comercializados na área, tendo sido estabelecido um prazo de quatro anos para que se alcance um nível de 100%.

O Grupo Andino posou a se chamar, a partir de 1996, Comunidade Andina (CAN). Hoje em dia, os principais objetivos da CAN são: promover o desenvolvimento equilibrado e harmônico de seus países membros em condições de equidade, acelerar o crescimento por meio da integração e a cooperação econômica e social, impulsionar a participação no processo de integração regional, com a formação gradual de um mercado comum latino americano e procurar um melhorar a qualidade de vida de seus habitantes.

2.3 Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)

A ALADI foi criada pelo Tratado de Montevideu, em 12 de agosto de 1980. Este tratado permanece inalterado e em vigor até hoje, unindo Argentina, Brasil, Bolívia, Colômbia, Chile, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai, Venezuela e Cuba, admitida em 1990, no desejo comum de promover um processo convergente, que conduza a um mercado comum regional.

O Tratado de Montevideu estabeleceu alguns princípios e regras, valendo destacar: o pluralismo em matéria de economia e política, além do tratamento personalizado para os países membros com menor grau de desenvolvimento. Estas características garantiam a ALADI uma diferenciação básica de sua predecessora, a ALALC.

Enquanto a ALALC atuava em base de negociações multilaterais, a ALADI passou a incorporar entendimentos bilaterais, reconhecendo, como a Comunidade Européia, interesses nacionais e exercendo poder na decisão em assuntos relacionados à diversidade de estágios econômicos a fim de conceder tratamentos especiais a países menos desenvolvidos. Não houve preocupação na fixação de prazos para constituição de um mercado comum dentro da América Latina, optando-se pela formação de áreas preferenciais como etapas intermediárias.

A integração regional da América Latina, proposta pela ALADI baseia-se no Sistema de Preferências Tarifárias Regionais (PTR), que é considerado o mais importante instrumento de integração regional, consistindo na concessão de reduções tarifárias a produtos oriundos da região, que são fixadas em termos percentuais.

Dentro da ALADI surgiram vários grupos sub-regionais, que procurando conformar-se ao processo continental daquelas associações se uniram em entidades e adequaram às suas características nacionais projetos prioritário para constituição de áreas comuns de livre comércio, dentre eles:

- Mercado Comum Centro-Americano (MCCA)

Formado pelo Tratado de Manágua, em 1960, nasceu praticamente junto com a ALALC, reunindo Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicarágua, e Costa Rica, em 1962. O documento constitutivo foi cumprido no prazo de cinco anos, e estabeleceu a meta de liberalização tarifária de produtos do intercâmbio sub-regional para constituição de união aduaneira com tarifa externa comum.

- Mercado Comum do Caribe (Caricom)

Formado em 1968 com a participação de 4 países (Barbados, Guiana, Jamaica, Trinidad-Tobago) e mais sete territórios (Antígua, Dominica, Granada, Montserrat, San Kitts-Nevis, Anguila, Santa Lúcia e São Vicente), aos quais Belize aderiu em 1972. Os objetivos das associações eram a expansão, diversificação e eliminação das barreiras ao intercâmbio comercial, assegurando o crescimento econômico da região. O CARICOM beneficiou-se, sobretudo, da iniciativa do Caribe que lhes permite livre acesso, por duração indefinida, aos mercados dos Estados Unidos e Canadá, e com a Comunidade Européia que garante livre acesso para a maioria de suas exportações.

Porém, houveram diversos problemas que dificultaram que a ALADI atingisse a plena liberalização do comércio regional, particularmente dos reflexos negativos que a conjuntura recessiva dos anos de 1980 tiveram no continente Americano, agravados pelo grave problema da dívida externa dos países de maior grau de desenvolvimento (Argentina, Brasil e México).

2.4 Mercado Comum do Sul (Mercosul)

O Mercosul se formou a partir de um processo de aproximação econômica entre Brasil e Argentina, iniciado em meados dos anos 80. Esse processo pode ser descrito na seguinte ordem cronológica:

Em julho de 1986, em Buenos Aires, foi firmada a Ata para a integração Argentina-Brasil que instituiu o Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE). O objetivo do programa era o de proporcionar um espaço econômico comum, com a abertura seletiva dos respectivos mercados e o estímulo à complementação econômica de setores específicos dos dois países.

Os resultados promissores das medidas então tomadas, levaram à celebração, em 1988, do Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento. Neste tratado, os países expressaram o desejo de constituir, no prazo máximo de 10 anos, um espaço econômico comum, prevendo a eliminação dos obstáculos tarifários e não-tarifários ao comércio de bens e serviços e a harmonização de políticas macroeconômicas.

Com as mudanças nos planos econômicos dos dois países e a adoção de novos critérios de modernização e competitividade, um novo e decisivo impulso foi dado com a assinatura, em 06 de julho de 1990, pelos presidentes Fernando Collor e Carlos 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, com era de se esperar, Paraguai e Uruguai aderiram ao processo em curso.

Em 26 de março de 1991, Argentina, Brasil Paraguai e Uruguai assinaram o Tratado de Assunção criando o Mercado Comum do Sul, Mercosul.

Com a assinatura desse Tratado de Assunção, iniciou-se o "período de transição" do Mercosul que se estendeu de março de 1991 a dezembro de 1994. Esse período foi

caracterizado pela negociação de políticas comerciais comuns e também pelo Programa de Liberalização Comercial, constituído por reduções tarifárias progressivas, lineares.

O Tratado de Assunção objetivava a integração dos quatro países por meio da livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos, do estabelecimento de uma tarifa externa comum, da adoção de uma política comercial comum face à terceiros países, da coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais, e da harmonização de legislações nas áreas pertinentes, para alcançar o fortalecimento do processo de integração e assegurar as condições de concorrência entre os países membros.

O Tratado foi formalmente ratificado em 17 de dezembro de 1994 pelo Protocolo de Ouro Preto, que diz respeito, principalmente, à assuntos institucionais e à regulação de certas disputas entre os países.

Assim, o Mercosul ganhou personalidade jurídica de direito internacional. O Protocolo reconheceu competência ao bloco para negociar em nome próprio, acordos com terceiros países, com grupos de países e organismos internacionais. Além disso, estabeleceu a estrutura institucional do Mercosul, destinada a vigorar durante o período de consolidação da união aduaneira.

No dia 25 de junho de 1996, o Chile e a Bolívia formalizaram as suas adesões ao Mercosul. A parceria desses países foi formalizada marcada no encontro realizado na cidade de San Luís (Argentina), que reuniu os presidentes Fernando Henrique Cardoso (Brasil), Carlos Menem (Argentina), Julio Sanginetti (Uruguai), Juan Carlos Wasmosy (Paraguai), Eduardo Frei (Chile) e Gonzalo Sanches de Lozada (Bolívia).

O Mercosul é uma realidade econômica de dimensões continentais, somando uma área total de cerca de 11 milhões de quilômetros quadrados. O bloco também representa um mercado potencial de 200 milhões de habitantes e um PIB acumulado de mais de 1 trilhão de dólares. Dessa forma, ao formar o Mercosul, os seus países membros não apenas aumentam as possibilidades de comércio entre eles como também se tornam mais competitivos frente aos demais países do mercado internacional, já que passam a

negociar não mais individualmente, mas como bloco diante de outros países ou blocos econômicos.

Como já foi colocado, o Mercosul caracteriza-se por ser uma união aduaneira. Porém, embora tenha adotado tal denominação, divergências de interesses econômicos ou setoriais, não permitiram que todos os produtos importados de países fora do bloco tivessem garantida, inicialmente, a aplicação automática da TEC.

Cada país membro apresentou uma lista de exceções contendo mercadorias com alíquotas maiores ou menores em relação à TEC. À essas listas foram adicionados os bens de capital, de informática e de telecomunicações, compondo assim as listas de convergência. Dessa forma, o Mercosul não passa de uma união aduaneira imperfeita, posto que existem listas de exceção à TEC devido à situação econômica dos países integrantes do bloco.

Hoje em dia, fatos como: a disparidade estrutural, a diferença no comércio, a volatilidade cambial, a falta de políticas coordenadas e a diferença econômica entre os países membros tem feito o Mercosul atravessar um período turbulento e de muitos desentendimentos.

No entanto, na reunião de Cúpula, realizada em Assunção em junho de 2003, o bloco formado por Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai e mais Chile e Bolívia “decidiu correr atrás do tempo perdido e retomar as metas fiscais e macroeconômicas estabelecidas em dezembro de 2000 e ficou acertado uma meta de inflação de 5% para todos os países a partir de 2006. Além da meta de inflação, os países farão um esforço para que, em 2010, a relação entre a dívida pública líquida e o PIB fique em 40%. Espera-se, ainda, que em 2006 o déficit nominal consolidado esteja limitado a 3% do PIB”²⁰.

O ano de 2006 é simbólico em todos os sentidos para o Mercosul. Nos próximos quatro anos, os países vão tentar recuperar a agenda perdida com as crises econômicas

²⁰ O Globo, 18 de junho de 2003 – pg. 23.

que assolaram os países sul-americanos, para que o bloco se torne, enfim, uma união aduaneira. Sendo assim, foi estabelecido que o Mercosul precisa mostrar resultados e se integrar não apenas sob o ponto de vista comercial, mas também econômico político e social.

2.5 Acordo de Livre Comércio Norte-Americano (NAFTA)

Em outubro de 1992 foi assinado entre os líderes dos Estados Unidos, México e Canadá o Acordo de Livre Comércio Norte-Americano (NAFTA), pelo qual barreiras alfandegárias e restrições aos investimentos seriam abolidos em 15 anos. O tratado, porém, ainda teve que ser ratificado pelo legislativo das três nações e somente entrou em vigor no dia primeiro de janeiro de 1994 depois de um conturbado processo de aprovação nos EUA.

O NAFTA incorporou outros acordos bilaterais isolados já existentes entre o México e seus parceiros econômicos americanos e canadenses. Incorporou também o Acordo sobre Livre Comércio Canadá-EUA, mantendo intactas suas normas sobre tarifas agrícolas, barreiras não-tarifárias e cláusulas de proteção intermediárias, que tinham entrado em vigor em 1989.

O NAFTA segue os objetivos: eliminação de barreiras ao comércio de bens e serviços; promoção de condições de competição justa; oportunidades de investimento

crescentes; proteção efetiva e execução de direitos de propriedade intelectual; e; regras contra distorções sobre o investimento.

Em relação às condições especiais, fundamentais para o estabelecimento de uma zona de comércio livre, foi estabelecida a necessidade de haver um grau razoável de estabilidade monetária, a aceitação das regras de mercado, o financiamento orçamental baseado nos impostos, a existência de relações comerciais e financeiras, e um sistema político democrático essencial para se atingirem os objetivos do acordo.

A NAFTA, como área de livre comércio, tem-se mostrado, nesses nove anos de existência, um extremo sucesso em termos de comércio exterior entre os seus membros. Sob o acordo transitam, livres de tarifa, grande parte dos produtos dos três países, sendo que o processo de integração deve-se complementar por completo em 2010.

2.6 Dados sobre as Iniciativas de Integração das Américas

As informações dos blocos econômicos do continente americano apresentados na tabela abaixo foram obtidas no Texto Para Discussão N° 468 : “*The Political Economy of Economic Integration in the Americas: Latin American Interests*” de Marcelo de Paiva Abreu do Departamento de Economia da PUC-RIO.

Tabela 1: Características das Iniciativas de Integração do Continente Americano

	Comunidade Andina	Caricom	MCCA	Mercosul	NAFTA	Alca
Data efetiva ou proposta de criação	1969	1973	1960	1991	1993	2005
Número efetivo ou proposto de membros	5	13	5	4	3	34
Participação do PNB da maior economia no PNB da iniciativa (%)	44,00 (Colômbia)	28,2 (Trinidad e Tobago)	33,6 (Guatemala)	71,3 (Brasil)	85,0 (EUA)	68,7 (EUA)
Participação do PNB da segunda maior economia no PNB da iniciativa (%)	24,6 (Venezuela)	23,1 (Jamaica)	23,4 (Costa Rica)	25,6 (Argentina)	7,6 (Canadá)	8,9 (Brasil)
Média da participação do PNB dos outros membros excluindo os três maiores (%)	5,0	3,6	10,6	1,4	0	0,5
Tamanho médio do PNB dos outros membros excluindo os três maiores (%)	14,0	6,0	16,6	9,6	7,5	0,9
Participação do comércio com o resto do hemisfério no comércio total ¹ (%)	21,6	12,3	13,3	11,0	5,3	-
Participação do comércio fora do hemisfério no comércio total ¹ (%)	27,1	49,5	27,8	47,7	48,2	-

* Todas as estimativas de Produto Nacional Bruto (PNB) são PPP ajustado

Fonte: World Bank, World Development Report 2001/2002

International Monetary Fund, *Direction of Trade Statistics Quarterly* December 2001 and

International Monetary Fund, *Direction of Trade Statistics Yearbook* 2000.

¹ Exclui Antigua no Caricom, data de 1999.

A Tabela 1 mostra dois pontos cruciais para a formação da Alca: primeiro a grande importância econômica dos Estados Unidos no bloco, que responde por mais de dois terços do total do Produto Nacional Bruto (PNB) da área de livre comércio, sendo

quase oito vezes maior do que o PNB do Brasil, a segunda maior economia. O segundo ponto crucial, uma consequência do primeiro, é que o tamanho médio dos outros membros da Alca é extremamente pequeno, em torno de 0,5% do seu PNB.

Dentro deste contexto, nota-se que o poder de barganha dos EUA, por ser a única economia dominante do continente e pelas outras economias terem um tamanho médio consideravelmente baixo em relação a Alca, é extremamente alto. Ademais, vale salientar que mesmo que ocorram coalizões perfeitas entre os países visando aumentar os seus poderes de barganha em relação aos EUA, dado o pequeno tamanho da grande maioria dos outros 33 países membros da Alca em relação a economia norte-americana, estas coalizões perfeitas iriam gerar apenas um limitado poder de barganha.

Na Tabela 1, percebe-se também que o Mercosul corresponde por praticamente dois terços do PNB Alca, excluindo NAFTA. Este fato explica a grande importância que os EUA dão ao Mercosul para a concretização da Área de Livre Comércio das Américas.

Outro ponto importante apresentado na Tabela 1 em relação aos blocos americanos pode ser notado em relação aos contrastes das participações comerciais com o resto do hemisfério e fora do hemisfério no comércio total. O Mercosul, por ser um bloco mais fechado, demonstra possuir um mercado mais diversificado do que os outros blocos comerciais que são mais abertos e pertos dos Estados Unidos.

Capítulo III

3.1 Histórico da Alca

Em junho de 1990, o então presidente norte-americano George Bush lançou a "Iniciativa para as Américas". “Esta era pautada na realização de acordos de livre comércio negociados pelos países hemisféricos bilateralmente com os Estados Unidos”²¹. Na época constavam como pontos significantes da Iniciativa as questões dos investimentos, da dívida externa e do comércio. Assim, nasceu desta ocasião a idéia de constituir uma área de livre comércio do Alasca à Terra do Fogo, sem, no entanto, fixar prazos e conteúdos substanciais das negociações.

Este projeto foi retomado pelo sucessor de Bush, Bill Clinton, que chamou os Chefes de Estado e de Governo dos 34 países do continente americano, exceto Cuba, para a I Reunião de Cúpula das Américas realizada em Miami. “Estiveram presentes,

²¹ Texto preparado para “Almanaque” do banco de Dados da FGV – Lia Valls Pereira.

representando o Brasil, o presidente Itamar Franco e o então presidente eleito Fernando Henrique Cardoso”²².

Nascia ali, em 10 de dezembro de 1994, a proposta de criação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca), comprometida em formular mecanismos capazes de estimular o desenvolvimento e a prosperidade do continente americano, através da cooperação mútua e da liberdade de comércio. Além disso, foi declarado que para a Alca poder virar realidade, ela deve estar voltada para a eliminação progressiva das barreiras impostas à circulação de mercadorias e investimentos entre as nações americanas, a partir de 2005, tendo como base os acordos sub-regionais e bilaterais existentes.

O documento oficial que saiu deste encontro contém uma Declaração de Princípios e um Plano de Ação. Na Declaração de Princípios, os países se propõem a um pacto pela preservação e fortalecimento da democracia, promoção da prosperidade, erradicação da pobreza e da discriminação, desenvolvimento sustentável e conservação do meio ambiente. Para o cumprimento das diretrizes contidas na Declaração de Princípios, os países ali representados elaboraram um Plano de Ação para cada um dos temas acima citados, onde também aparecem os passos a serem dados para a formação da Alca, inclusive com um cronograma inicial para os trabalhos.

²² Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Haberfeld, pg. 4.

Países Envolvidos na Criação da Alca					
					
Antígua e Barbuda	Argentina	Bahamas	Barbados	Belize	Bolívia
					
Brasil	Canadá	Chile	Colômbia	Costa Rica	Dominica
					
Equador	El Salvador	EUA	Granada	Guatemala	Guiana
					
Haiti	Honduras	Jamaica	México	Nicarágua	Panamá
					
Paraguai	Peru	República Dominicana	São Cristóvão e Névis	São Vicente e Granadinas	Santa Lúcia
					
Suriname	Trinidad e Tobago	Uruguai	Venezuela		

A declaração conjunta, assinada pelos 34 presidentes na I Reunião de Cúpula das Américas, destaca a oportunidade histórica de promover uma integração deste nível no continente, e convoca as empresas, trabalhadores, partidos políticos, instituições

acadêmicas e organizações não-governamentais a cooperarem com os esforços nacionais e regionais, fortalecendo os vínculos entre os governos e a sociedade.

Três instituições com funções relacionadas às Américas, a Organização dos Estados Americanos (OEA), o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID) e a Comissão Econômica das Nações Unidas para a América Latina e o Caribe (CEPAL), foram solicitadas para trabalhar de forma conjunta como um Comitê Tripartite com a função de proporcionar apoio analítico, técnico e financeiro a estudos relevantes dentro de suas respectivas áreas de competência com o objetivo de ajudar na formação da Alca.

Vale a pena salientar que, a Alca, se for concretizada, será uma revolução que atingirá toda a América, apenas Cuba está de fora, pelo menos por enquanto. A exclusão deste país das articulações revela a força desproporcional dos EUA no grupo, motivo de preocupações para os outros parceiros. Porém, há quem aponte outras razões para a exclusão de Cuba das negociações, pois seria impossível a um país de economia planificada integrar-se a um grupo que segue linhas de ação totalmente opostas, voltadas para a abertura do comércio e da economia.

A Cúpula de Miami encarregou aos Ministros Responsáveis por Comércio do hemisfério ocidental a preparação das negociações sobre a Alca. Desde então, os Ministros de Comércio do continente americano já se reuniram mais sete vezes para formular e executar planos de ações para a Alca. As reuniões são realizadas regularmente, aproximadamente a cada 18 meses, no país que detenha a presidência interina do processo. Depois de cada reunião ministerial, a presidência da Alca é transferida à outro país membro do bloco econômico.

Em junho de 1995, em cumprimento ao calendário estabelecido pela Cúpula de Miami, realizou-se na cidade de Denver, EUA, a I reunião dos Ministros de Comércio do continente visando dar início à preparação das negociações em torno da criação da Alca. Para “preparar o terreno” das negociações, foram estabelecidos sete Grupos de Trabalho: Acessos a Mercados, Procedimentos Aduaneiros e Regras de Origem, Investimento, Normas e Barreiras Técnicas ao Comércio, Medidas Sanitárias e Fitossanitárias,

Subsídios, Antidumping e Direitos Compensatórios. Cada grupo deveria estabelecer um temário e cronograma, a fim de identificar os pontos a serem negociados e avaliar os impactos da futura integração sobre os diversos setores da economia e da organização social das nações. Além disso, em Denver, também houve a criação do Grupo de Trabalho sobre Economias Menores.

O documento oficial deste primeiro encontro de ministros já menciona que a Alca terá como base os acordos sub-regionais e bilaterais existentes e será um empreendimento único, *single undertaking*, e compatível com os dispositivos do Acordo da OMC.

O movimento em direção a uma participação organizada do segmento empresarial no processo de formação da Alca teve início em Denver, quando foi criado o I Foro Empresarial das Américas.

A II Reunião Ministerial de Comércio ocorreu em Cartagena das Índias, Colômbia, em março de 1996. Nela, os ministros reafirmaram o compromisso de concluir as negociações para a criação da Alca até o ano de 2005, garantindo empenho e transparência às etapas do processo. Foram criados mais quatro Grupos de Trabalho: Compras Governamentais, Direitos da Propriedade Intelectual, Serviços e Política de Concorrência.

Os vice-ministros foram instruídos a examinar, para a Reunião Ministerial de Belo Horizonte, em maio de 1997, os diferentes enfoques a fim de atingir o sucesso da Alca através da formulação de recomendações e da avaliação de quando e como iniciar as negociações da área de livre comércio. Em Cartagena, os participantes reiteraram o compromisso de concluir as negociações o mais tardar no ano de 2005, além de conseguir avanços concretos para este fim antes do ano 2000.

Porém, houve temas na reunião ministerial de Cartagena que apontaram diferenças de opinião entre os países: o tratamento das questões de meio-ambiente; de direitos dos trabalhadores; o enfoque sobre a construção da Alca e os prazos para se obter resultados; e a relação entre Alca e OMC.

A realização do II Foro Empresarial, também em Cartagena, sempre em paralelo à Reunião de Ministros, representou um novo e importante passo no sentido da maior integração entre setor privado e governo dos países do continente. Foi reconhecida aí a importância da participação dos empresários no processo da Alca.

Em maio de 1997, ocorreu a III Reunião Ministerial de Comércio, desta vez, em Belo Horizonte, Brasil. Nesta reunião foram examinados os resultados do programa de trabalho acordado nas reuniões anteriores e o progresso substancial da liberalização do comércio no continente desde a Cúpula de Miami. Ficou estabelecido que as negociações da Alca começariam a partir da Reunião de Santiago, no Chile, a ser realizada em março de 1998, e que na reunião de San José, na Costa Rica, seriam estabelecidos os objetivos, enfoques, estruturas e localização das negociações da Alca.

Em Belo Horizonte, conforme havia sido acordado em Cartagena, também estabeleceu-se o Grupo de Trabalho sobre Solução de Controvérsias e foi aprovado um dos mais importantes princípios da Alca, o *single undertaking*, ou seja, a Alca só será assinada quando todos os pontos estiverem acordados. Este mecanismo impede que um país aprove apenas itens do seu interesse e adie o restante dos acertos.

Até a Reunião Ministerial de Belo Horizonte, os principais avanços da Alca tinham se dado apenas no plano conceitual. Nesta ocasião, no entanto, foram consolidados os seguintes princípios negociadores: uma decisão só pode ser tomada caso haja consenso entre todas as partes; existe a possibilidade da coexistência da Alca com acordos bilaterais e sub-regionais de integração e de livre comércio mais amplos ou profundos; e “foi instituído que as negociações devem ser conduzidas de forma transparente e ser consistente com as normas da OMC. Com isto, pretende-se abrir o acordo para a sociedade civil quase que simultaneamente às negociações e ter certeza de que não teremos de inventar regras que fogem às do maior órgão multilateral e que serem como referência para grande parte das transações comerciais do mundo”²³.

²³ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Habermeld, pg. 6.

A realização do III Foro Empresarial das Américas, em 1997, sediado em Belo Horizonte, contou com a participação organizada de empresários, trabalhadores, partidos políticos, instituições acadêmicas e organizações não-governamentais para apresentação de propostas e sugestões concretas que viabilizassem a integração das Américas.

Desta forma, os primeiros três anos do processo da Alca se concentraram na preparação para as negociações. Foram estabelecidos 12 Grupos de Trabalho que se reúnem regularmente para compartilhar informações referentes às diferentes disciplinas e disposições legais, identificar áreas de interesses, considerar diferenças e coincidências e formular recomendações sobre uma ampla estrutura que alcance os objetivos das negociações da Alca.

Em março de 1998, realizou-se em San José, Costa Rica, a IV Reunião Ministerial de Comércio, que marcou o final da fase preparatória e o início efetivo das negociações. Nesta ocasião, os Ministros de Comércio recomendaram aos Chefes de Estado e de Governo que as negociações fossem iniciadas a partir da II Cúpula das Américas, em Santiago, no Chile, marcada para abril daquele ano, mantendo-se o compromisso de concluí-las até 2005.

Neste reunião foi assinada a Declaração de San José, na qual os países se comprometeram com a liberalização do comércio. “O objetivo geral das negociações seria o de estabelecer uma área de livre comércio no continente, na qual serão progressivamente eliminadas as barreiras ao comércio de bens e de serviços e aos investimentos, concluindo-se as negociações no mais tardar até 2005 e alcançando progressos concretos até o final do século XXI. Tal encontro procurou definir a estrutura da fase final das negociações, instituindo periodicidade para as reuniões, a criação de novos comitês, a definição dos grupos de negociação (acesso a mercados; investimentos; serviços; compras governamentais; solução de controvérsias; agricultura; direitos de propriedade intelectual; subsídios, *anti-dumping* e medidas compensatórias; e políticas de concorrência) e dos grupos especiais, além da rotatividade da presidência do processo e

da sede das negociações. Foi instituído também o Comitê de Negociações Comerciais (CNC), que passou a ser uma espécie de comandante do processo”²⁴.

Os Grupos de Negociação sucederam os Grupos de Trabalho instituídos pelos Ministros de Comércio do Hemisfério Ocidental, como parte de seu esforço para estabelecer a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), sendo os GNs são assessorados pela Comissão Tripartida (BID, OEA e CEPAL).

O Anexo I da Declaração de San José traz os objetivos e princípios gerais que orientam as negociações da Alca e o Anexo II estipula os objetivos gerais por cada área temática.

Entre os princípios do Anexo I, merecem destaque:

- O item c, que estabelece o compromisso com as regras e disciplinas do GATT, particularmente com o Art.XXIV e com o Art. V do GATS;
- O item e, que reafirma o princípio do empreendimento único, *single undertaking*;
- O item f, que estabelece que a ALCA poderá coexistir com acordos bilaterais e sub-regionais na medida em que os direitos e obrigações assumidos ao amparo desses acordos não estejam cobertos pelos direitos e obrigações da ALCA, ou os ultrapassem;
- O item l, segundo o qual os diferentes níveis de desenvolvimento devem ser levados em conta para que haja plena participação de todos os países na ALCA.

Segundo a Declaração, a função do presidente da Alca é “orientar o trabalho dos grupos de negociação e decidir sobre a arquitetura geral do acordo e assuntos institucionais”. Ele deve assegurar também a plena participação de todos os países membros e garantir que questões relativas às economias menores e à países com diferentes níveis de desenvolvimento sejam tratadas em cada grupo de negociação.

²⁴ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Habefeld, pg. 6 e 7.

Um grande “avanço desta fase das negociações foi obtido dentro de casa, com a criação de um mecanismo consultivo entre governo e setor privado, a Senalca (Seção Nacional da Alca), renomeada como Coalca (Coordenação Geral para as Negociações da Área de Livre Comércio das Américas). Entidades como a Câmara Americana de Comércio, a Confederação Nacional da Indústria, a Confederação Nacional da Agricultura, a Confederação Geral dos Trabalhadores, a Central Única dos Trabalhadores e a Força Sindical, entre outras, costumam participar ativamente nas reuniões, procurando defender o interesse da sociedade civil brasileira nas negociações”²⁵.

Porém, nessa reunião de San José, duas posições opostas se destacaram: a dos Estados Unidos, que queriam a criação imediata da Alca, e a dos países do Mercosul, liderados pelo Brasil, que queriam adiá-la. A escolha do ano 2005 foi um resultado da negociação entre as partes.

Os países do Mercosul, que tem inúmeros receios em relação à Alca, não se colocaram radicalmente contra essa associação por importantes motivos. Primeiro, pelo poder econômico e político dos Estados Unidos, uma vez que não seria prudente discordar frontalmente dessa grande potência mundial. Segundo, porque talvez a Alca seja algo positivo e possa promover de fato a integração continental, ficar de fora nesse caso seria um erro.

Outro motivo ainda explica a não criação imediata da Alca. Em 1998, a oposição do congresso norte-americano não autorizou o governo daquele país a negociar livremente esse acordo. Os Estados Unidos terem uma forte democracia interna, em que o governo federal não pode fazer o que bem entende nem mesmo em assuntos internacionais, e deve sempre prestar contas ao Congresso ou até ao poder judiciário, e conseqüentemente aos deputados e senadores, os quais dependem de seus eleitores.

Ainda neste período, a sociedade civil dos Estados Unidos estava muito desconfiada com esse novo acordo econômico, pois os EUA recém tinham feito o Acordo

²⁵ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Habermeld, pg. 7.

de Livre Comércio da América do Norte, e muitas divergências estavam sendo levantadas sobre esta área de livre comércio.

Na II Cúpula das Américas, realizada em Santiago do Chile em abril de 1998, os chefes de Estado e de Governo do continente americano instruíram os Ministros de Comércio a iniciarem as negociações sobre a Alca, de acordo com o que ficou estabelecido em San José. A Cúpula recordou que as negociações deveriam ser concluídas até 2005, além de levar em consideração as diferenças dos níveis de desenvolvimento e tamanho das economias participantes, a fim de facilitar a participação integral de todos os países.

“O documento oficial da II Cúpula das Américas traz no seu Plano de Ação quatro partes: a primeira parte é relativa à educação, que é entendida como a chave para o progresso; a segunda trata da preservação e fortalecimento da democracia, da justiça e dos direitos humanos; a terceira parte aborda o tema da integração econômica e do livre comércio; e a quarta fala da erradicação da pobreza”²⁶.

Entre os dias 17 e 19 de junho de 1998, realizou-se em Buenos Aires, na Argentina, a I Reunião do CNC, que, além de implementar as decisões tomadas em San José, definiu o programa de trabalho específico para todos os grupos de negociação criados anteriormente.

Após esta reunião foram realizadas diversas reuniões conforme o cronograma abaixo:

- Segunda reunião: Paramaribo, Suriname, 2 e 3 de dezembro de 1998.
- Segunda reunião (Continuação): Miami, Florida, 27 e 28 de abril de 1999.
- Terceira reunião: Cochabamba, Bolívia, 28 e 30 de julho de 1999.
- Terceira reunião (Continuação): Miami, Florida, 14 e 15 de outubro de 1999.
- Quarta reunião: Toronto, Canadá, 1 e 2 de novembro de 1999.

²⁶ Home Page do Ministério das Relações Exteriores do Brasil.

Nas reuniões subseqüentes do CNC, discutiu-se entre outras coisas, a adoção de medias facilitadoras de negócios. A partir desse estágio, as negociações caminharam no sentido de procurar o bom andamento e os avanços das reuniões dos grupos negociadores.

A V Reunião Ministerial de Comércio foi realizada em Toronto, Canadá, em novembro de 1999, a primeira desde o lançamento formal das negociações.

“Nessa reunião, os ministros instruíram os grupos de negociação a preparar uma minuta dos respectivos capítulos a serem apresentados na VI Reunião Ministerial de Comércio em Buenos Aires, em abril de 2001. Foi solicitado aos grupos negociadores relacionados com acesso a mercados (Acesso a Mercados, Agricultura Serviços, Investimentos e Compras Governamentais) que discutissem as modalidades, os métodos e o cronograma de desgravação para o acordo das negociações nas suas respectivas áreas. Os ministros também aprovaram várias medidas de negócios designadas a facilitar o intercâmbio comercial no hemisfério, particularmente na área de procedimentos alfandegários”²⁷.

Entre os principais resultados apresentados em Toronto, destacam-se a adoção de oito medidas de facilitação de negócios na área de procedimentos aduaneiros e de outras dez na área de transparência; e o estabelecimento de diretrizes para o futuro das negociações até a Reunião Ministerial de Buenos Aires.

Pela Declaração de Toronto, os países da Alca assumiram pela primeira vez uma posição conjunta para a reunião seguinte da Organização Mundial de Comércio e resolveram comunicar o seu conteúdo ao Conselho Geral da OMC. Os países comprometeram-se a trabalhar unidos com o objetivo de eliminar os subsídios à exportação de produtos agrícolas no contexto das Negociações Multilaterais sobre a Agricultura da OMC.

A III Cúpula das Américas ocorreu em Quebec, Canadá, em abril de 2000. O então “presidente Fernando Henrique Cardoso definiu os pontos básicos para a entrada do

²⁷ *Home Page* do Ministério das Relações Exteriores do Brasil.

Brasil nesse acordo de integração hemisférica. Disse o presidente: “A Alca será bem-vinda se sua criação for um passo para dar acesso aos mercados mais dinâmicos; se efetivamente for o caminho para regras compartilhadas sobre antidumping; se reduzir as barreiras não-tarifárias; se evitar a distorção protecionista das boas regras sanitárias; se, ao proteger a propriedade intelectual, promover, ao mesmo tempo, a capacidade tecnológica de nossos povos”²⁸.

Em Quebec foi desenvolvida a Agenda de Conectividade para as Américas que busca facilitar o processo de integração do Hemisfério promovendo o desenvolvimento da infra-estrutura das telecomunicações, que é necessária para apoiar e melhorar todos os setores da sociedade e da economia; estimulando a modernização do setor de telecomunicações; gerando o aumento da capacitação na área de desenvolvimento dos recursos humanos, notadamente nas áreas de saúde, educação, meio ambiente, e do fortalecimento do processo democrático; e incentivando o crescimento do comércio eletrônico, e promover a Conectividade, fornecendo serviços governamentais e informações *on-line*.

Em abril de 2001, realizou-se em Buenos Aires, na Argentina, a VI Reunião Ministerial de Comércio da Alca, que “tomou decisões extremamente favoráveis para a continuidade das negociações. A principal decisão do encontro foi confirmar o término das negociações para o início de 2005, de modo que o acordo seja ratificado pelos Congressos e entre em vigor, no mais tardar, em dezembro de 2005”²⁹. Também se acordou que os grupos de negociação que tratam de temas de Acesso a Mercados deveriam definir métodos e modalidades da negociação tarifária até primeiro de abril de 2002.

Na Reunião Ministerial de Buenos Aires, foi declarada, definitivamente a importância da maior transparência no processo negociador da Alca, objetivando a participação ativa e crescente da sociedade civil. “Mais uma vez, o processo se mostrou

²⁸ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Haberfeld, pg. 8 e 9.

²⁹ _____, pg. 8.

extremamente inovador e democrático, autorizando a divulgação da minuta do acordo nas quatro línguas oficiais da Alca (inglês, francês, espanhol e português)”³⁰

Em 2002, foi realizado o VII Foro Empresarial das Américas em Quito. O objetivo das reuniões era negociar um documento para ser entregue aos ministros das Relações Exteriores e de Comércio, que servisse de referência na IV Cúpula das Américas, que viria a ocorrer, em novembro de 2002, em Quito. Os avanços verificados foram extremamente pequenos, pois os representantes dos diversos setores presentes estavam apenas interessados em defender seus próprios interesses.

Mesmos assim, dois avanços importantes merecem destaque: a avaliação periódica do equilíbrio das negociações, visando evitar que alguns subgrupos avancem mais do que outros, e a inclusão da expressão “deve haver resultados significativos nas negociações agrícolas tanto na Alca quanto na OMC”, pois para a maioria dos países da área de livre comércio, a questão agrícola é de fundamental importância à sua viabilidade.

No VII Fórum Empresarial das Américas, a diferença de opiniões entre Brasil e EUA sobre lista única e múltipla foi a principal e mais grave polêmica. Brasil e seus parceiros do Mercosul defendem a apresentação de lista única de oferta de acesso a mercado para todos os 34 países que integram a Alca. Isto significa que o que for apresentado para um, será o mesmo para todos.

Por outro lado, pela proposta de oferta múltipla defendida pelos EUA, seria possível fazer ofertas de acesso a mercado mais ou menos generosas de acordo com os interesses específicos dos norte-americanos.

O setor empresarial do Brasil e do Mercosul concorda, porém, que as negociações da Alca levem em consideração as diferenças nos níveis de desenvolvimento e tamanho das economias do Hemisfério, a fim de assegurar a plena participação dessas economias na construção e nos benefícios resultantes do acordo e a criação de oportunidades para tais países.

³⁰ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Habermeld, pg. 8.

Em novembro de 2002, na VII Reunião Ministerial de Comércio realizada em Quito, Equador, o Brasil e os Estados Unidos assumiram em regime conjunto a presidência das negociações. A “co-presidência representa o começo de um parceria que, se for bem trabalhada, pode contribuir para o desenho de um acordo justo, que reflita os interesses do setor privado nacional”³¹.

Na Reunião de Quito foi confirmado o cronograma das negociações de acesso a mercados, que se basearão na oferta de listas de produtos. Os países tiveram do dia 15 de dezembro de 2002 a 15 de fevereiro de 2003 para apresentar a primeira lista de ofertas visando a liberalização de bens agrícolas e não-agrícolas, serviços, investimentos e compras governamentais.

A VII Reunião Ministerial de Comércio foi uma boa amostra do que deverá ser a fase final das negociações com o objetivo de criar a Área de Livre Comércio das Américas até a data-limite de 2005. Os dois países encarregados de presidir as conversações até o seu fim, Estados Unidos e Brasil, defenderam opiniões divergentes em relação a temas da mais alta importância.

Os Estados Unidos, por exemplo, queriam que fosse permitido o oferecimento de vantagens especiais, como redução mais rápida de tarifas, a grupos de países considerados mais pobres ou menos desenvolvidos, como os da região do Caribe ou do Grupo Andino. Com isso, os americanos poderão, com um argumento aparentemente meritório, atrair votos de nações interessadas em ter acesso preferencial ao maior mercado do mundo.

O Brasil se opunha a esse arranjo. Primeiramente porque ele aumenta ainda mais o poder relativo de barganha dos Estados Unidos. Segundo porque com ele o Brasil será o menos privilegiado na abertura do mercado americano aos seus produtos.

No final, o que se estabeleceu em Quito foi que a iniciativa dos Estados Unidos valerá, mas será avaliada periodicamente para impedir abusos. Uma solução conciliatória, portanto.

³¹ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Haberfeld, pg. 15 e 16.

Uma proposta brasileira levada à reunião do Equador era o estabelecimento de um prazo para todos os países reverem suas políticas de subsídio a produtos nacionais e legislações antidumping. Esses dois pontos têm sido os principais instrumentos de protecionismo com os quais os Estados Unidos impedem o livre comércio de determinados artigos do interesse de seus produtores industriais e agrícolas. O que se definiu foi que todos os países se comprometeram em reexaminar e modificar essas duas práticas, mas sem um prazo fixo. Novamente, uma fórmula de compromisso.

Provavelmente o processo negociador continuará assim nos próximos três anos. Os dois co-presidentes vão defender seus interesses, mas também tratarão de encontrar maneiras de conciliá-los.

Conforme o cronograma, as ofertas iniciais de acesso a mercado no âmbito da Alca deverão ser apresentadas entre 15 de dezembro de 2002 e 15 de fevereiro de 2003.

“Entre 16 de fevereiro de 2003 e 15 de junho de 2003 tem lugar a fase de pedidos de melhora das ofertas, ou seja, os países devolvem as ofertas que receberam e pede melhorias, com aumento do prazo de desgravação para um determinado produto, inclusão de outro, etc. Mas é só a partir de 15 de julho de 2003 que as negociações se iniciarão verdadeiramente, para terminar no final de 2004”³².

Em novembro próximo, na cidade de Miami, EUA, ocorrerá a VIII Reunião Ministerial de Comércio e em janeiro de 2004 se dará em Buenos Aires, Argentina a IV Cúpula das Américas, na qual tem que estar definido se os grandes países querem mesmo ou não fazer a Alca.

A data limite para a conclusão das negociações é janeiro de 2005. Dezembro do mesmo ano é o teto para a sua implementação. Pelo cronograma da Alca, até 2015, serão encerradas 85% de todas as tarifas, ficando 15% a serem discutidas por mais dez anos.

³² Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Habberfeld, pg. 16.

Capítulo IV

4.1 Princípios Reguladores das Negociações da Alca

“Até o ano de 1998 foram realizadas quatro reuniões ministeriais — Denver (1995), Cartagena (1996), Belo Horizonte (1997) e São José (1998) — de preparação para as negociações. Nesse período foram criados Grupos de Trabalho — acesso a mercados, procedimentos aduaneiros e regras de origem, investimentos, barreiras técnicas, medidas fitossanitárias e sanitárias, direitos compensatórios e anti-dumping, economias menores, compras governamentais, propriedade intelectual, serviços e políticas de competição — que, através de trabalhos técnicos e levantamento de informações auxiliariam na construção do quadro negociador”³³.

³³ Texto preparado para “Almanaque” do banco de Dados/FGV – Lia Valls Pereira.

A Declaração de São José estabeleceu alguns princípios gerais para as negociações, que poderão ser alterados ao longo das negociações, entre os quais destacam-se:

- As decisões serão tomadas por consenso;
- As negociações serão conduzidas de uma maneira transparente;
- A Alca será consistente com as regras e disciplinas da OMC e deverá seguir essas regras e disciplinas sempre que possível e apropriado;
- As decisões serão acordadas por consenso e se constituirão num compromisso único — “*single undertaking*”. Esse conceito pressupõe que só serão assinados acordos, quando todos os temas tiverem sido negociados. A idéia é que dessa forma seja possível assegurar um melhor equilíbrio nas posições negociadas.
- A Alca poderá coexistir com acordos bilaterais e sub-regionais, na medida em que os direitos e obrigações desses acordos não estejam cobertos ou excedam os direitos e obrigações da Alca, e os países poderão negociar e aceitar as obrigações da Alca individualmente ou como membros de um grupo de integração sub-regional;
- Atenção especial será dada às necessidades das economias menores;e;
- Foi reafirmado o compromisso de término das negociações até o ano 2005.

“A coexistência com acordos bilaterais ou sub-regionais, desde que sejam de igual ou maior profundidade, afasta as especulações de que o Mercosul irá acabar quando da entrada em vigor da Alca. Prioridade de política externa do governo Lula, esta união aduaneira, nas palavras do conselheiro Antonio Simões, coordenador-geral das negociações da Alca, é como se fosse uma empresa – não é ela e sim alguns de seus sócios que têm problemas. O Mercosul negocia a Alca desde 1995 e, prova de que

caminha bem neste campo, apresentou posições sobre todos os pontos discutidos durante a reunião de Quito realizada em novembro de 2002”³⁴.

Na II Cúpula das Américas, em Santiago do Chile, foi anunciada formalmente o início das negociações da Alca, sendo acatada a proposta dos princípios gerais contida na Declaração Ministerial de São José.

4.2 A Estrutura Negociadora da Alca

De acordo com as decisões da Reunião Ministerial de São José, confirmadas pelos Chefes de Estados e de Governo na II Cúpula das Américas, as negociações foram estruturadas da seguinte forma:

- Reunião de Ministros, responsável pela supervisão e direção superiores das negociações, a convocar-se pelo menos a cada 18 meses;
- Comitê de Negociações Comerciais (CNC), integrado pelos Vice-Ministros Responsáveis por Comércio, encarregado da orientação permanente das negociações, a reunir-se pelo menos semestralmente;

³⁴ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Haberfeld, pg. 6.

- Nove Grupos de Negociação, sobre os seguintes temas: acesso a mercados; investimentos; serviços; compras governamentais; solução de controvérsias; agricultura; direitos de propriedade intelectual; subsídios, anti-dumping e medidas compensatórias; e políticas de concorrência;
- Três instâncias não negociadoras sobre os seguintes assuntos: Grupo Consultivo sobre Economias Menores, vinculado diretamente ao Comitê de Negociações Comerciais, para manter sob exame os interesses específicos das economias menores do continente;
- Comitê de Representantes Governamentais, para receber e analisar os pontos de vista dos diferentes setores da Sociedade Civil; e
- Comitê Conjunto sobre Comércio Eletrônico, integrado por especialistas governamentais e do setor privado, para apresentar recomendações à próxima reunião ministerial.

Dentro do formato geral da estrutura de negociações da Alca, a principal instância negociadora é a presidência, que é exercida por um diferente país a cada 18 meses, mudando, ao final do período, com a conclusão de uma Reunião Ministerial. Os países designados, em ordem cronológica, para a presidência são Canadá, Argentina, Equador e, conjuntamente, Brasil e EUA.

	Presidência	Vice-Presidência	Co-Presidência
De maio/1998 a out./1999	Canadá	Argentina	-
De nov/1999 a abril/2001	Argentina	Equador	-
De maio 2001 a out./2002	Equador	Chile	-
De nov/2002 a dez 2004	-	-	Brasil e Estados Unidos

A opção pela coordenação conjunta dos EUA e do Brasil, no término do processo negociador, pode ser interpretada como o reconhecimento de que a agenda de negociações pressupõe, em parte, acordo entre ambos.

O país que exercer a presidência também será sede das reuniões ministeriais e presidirá o Comitê de Negociações Comerciais. O CNC é composto pelos vice-ministros de Comércio de cada país membro e é o responsável direto pelo gerenciamento das negociações da Alca, decidindo sobre a arquitetura geral dos acordos e sobre questões institucionais.

O CNC irá se reunir pelo menos duas vezes ao ano e a ele caberá a responsabilidade global de assegurar a plena participação de todos os países no processo da Alca. Ademais, assegurará que este tema, em particular as preocupações das economias menores e aquelas relativas a países com diferentes níveis de desenvolvimento, sejam tratadas em cada grupo de negociação.

Como já foi visto, nove de Grupos de Negociação (GNs) foram criados na Reunião Ministerial de San José, são eles: Acesso a Mercados; Investimentos; Serviços; Compras Governamentais; Solução de Controvérsias; Agricultura; Direitos de Propriedade Intelectual; Subsídios, Antidumping e Medidas Compensatórias; e Políticas de Concorrência.

Os GNs se reunirão numa sede única, conforme o seguinte rodízio: Miami (1998 a 2001); Cidade do Panamá (2001 a 2003); e Cidade do México (2003 e 2004, ou até a conclusão das negociações).

A Secretaria Administrativa da Alca estará sempre sediada no mesmo local das reuniões dos Grupos de Negociação, fornece apoio administrativo e logístico para as negociações. Ela controla o arquivo oficial das negociações e fornece serviços de tradução e interpretação, sendo a Secretaria financiada pela Comissão Tripartite.

Os GNs têm mandatos específicos de ministros do CNC para negociar os assuntos de suas áreas específicas, e reúnem-se regularmente durante o ano. As presidências dos GNs, também são concomitantemente modificadas a cada 18 meses como é feito para a presidência.

O rodízio da presidência e da responsabilidade dos vários GNs em relação ao processo de negociações, acordado até o final do ano de 2004, visa assegurar a ampla representação geográfica dos países participantes.

A Alca possui uma série de legislações contendo normas, leis e acordos para criação da área de livre comércio. Por ser uma legislação muito extensa, será abordado um resumo das principais definições feitas entre os 34 países membros.

O Grupo de Negociação sobre Acesso a Mercados possui como objetivo eliminar progressivamente as tarifas e barreiras não tarifárias, bem como outras medidas de efeito equivalente que restringem o comércio entre os países. São estas: procedimentos alfandegários, regras de origem, barreiras técnicas ao comércio, medias de salvaguardas, entre outros, de todo universo tarifário estar sujeito à negociação, de poder ser negociados diferentes cronogramas de liberalização ser negociados e de facilitar a integração das economias menores e sua plena participação nas negociações da Alca.

O Grupo sobre Negociação de Investimentos tem como base as regras da OMC. Ele objetiva estabelecer um marco jurídico justo e transparente que promova a criação de um ambiente estável e previsível que proteja os investidores, assim como seus investimentos e fluxos a eles relacionados, sem criar obstáculos aos investimentos fora do continente.

O Grupo sobre Negociação de Serviços pretende liberar progressivamente o comércio, de modo que permita alcançar uma área de livre comércio sob perspectivas de transparência e previsibilidade. Assim, este GN visa atingir o maior grau de liberalização e integração resguardando-se, porém, o direito dos países apresentarem listas de exceções.

O Grupo sobre Negociação de Solução de Controvérsias buscará estabelecer um mecanismo justo, transparente e eficaz para a solução de controvérsias entre os países da Alca, sob as regras e procedimentos que regem a solução de controvérsias da OMC. Além disso identificará meios para facilitar e fomentar o uso da arbitragem e outros

mecanismos alternativos de solução de controvérsia para resolver disputas comerciais privadas no âmbito da Alca.

O Grupo sobre Negociação de Compras Governamentais tem como objetivo geral a ampliação do acesso ao mercado de compras governamentais dos países da Alca. Para tanto, este GN busca uma abertura transparente das compras governamentais, sem que isso signifique sistemas de compras idênticos para todos os países, assegurar a não discriminação nas compras governamentais dentro de uma alcance a ser negociado e o exame imparcial e justo das reclamações e recursos de fornecedores.

O Grupo sobre Negociação da Agricultura pretende assegurar que as medidas sanitárias e fitossanitárias, de acordo com as medidas da OMC, sejam aplicadas, de modo que não haja a discriminação entre os produtos comercializados entre os 34 países. Além disso, prevê a eliminação de subsídios que afetem o comércio no continente, assim como busca identificar e disciplinar outras práticas que tenham efeito equivalente ao dos subsídios às exportações agrícolas.

O Grupo sobre Negociação de Direitos de Propriedade deve reduzir as distorções no comércio hemisférico, além de promover e assegurar uma adequada e efetiva proteção dos direitos de propriedade intelectual, onde as mudanças tecnológicas deverão ser tomadas em conta.

O Grupo sobre Negociação de Subsídios, AntiDumping, e Medidas Compensatórias visa alcançar um entendimento comum com vistas a melhorar 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 continente.

O Grupo de Política sobre Concorrência busca garantir que os benefícios do processo de liberalização não sejam prejudicados por práticas empresariais não competitivas. Para tanto, deve estabelecer em âmbito nacional, regional ou sub-regional uma cobertura jurídica e institucional, bem como desenvolver mecanismos que promovam o desenvolvimento de políticas de concorrência e garantam o cumprimento

dos regulamentos referentes à livre concorrência com a finalidade de promover a eficiência econômica e o bem-estar do consumidor.

Porém, quatro áreas importantes foram deixadas de lado pelo CNC, a saber: trabalho, meio ambiente, direitos humanos e gênero. Dessa forma, não existe um Grupo de Negociação específicos para cada uma delas, fato que pode levar a uma baixa coordenação entre os 34 países da Alca nestes assuntos.

Na Reunião Ministerial de San José, também se criou o Grupo Consultivo sobre Economias Menores, o Comitê de Representantes Governamentais na Participação da Sociedade Civil e o Comitê Conjunto de Especialistas Governamentais e do Setor Privado em Comércio Eletrônico visando acompanhar melhor certas questões relevantes relacionadas às negociações da Alca.

O Grupo Consultivo sobre Economias Menores acompanha o processo de negociação em relação aos interesses e necessidades das economias menores, além de formular recomendações à CNC em relação a temas de seus interesses.

O Comitê de Representantes Governamentais na Participação da Sociedade Civil foi criado para facilitar a participação de representantes da sociedade civil, exemplo: grupo de trabalhadores, ativistas ambientais e acadêmicos, que tenham como finalidade apresentar seus pontos de vista sobre as questões a serem negociadas.

O Comitê Conjunto de Especialistas Governamentais e do Setor Privado em Comércio Eletrônico foi instituído para lidar com as questões de comércio eletrônico a fim de ampliar seus benefícios.

Observa-se que a participação da sociedade civil não se esgota na estrutura negociadora proposta a nível governamental. Os setores empresariais criaram o Fórum Empresarial das Américas, que desde o início do processo de construção da Alca, congrega as posições dos setores no continente e as discute e apresenta por ocasião das Reuniões Ministeriais. É um exercício importante, pois paralelamente estimula o debate no âmbito nacional entre governo e setores empresariais. Porém, não há, por enquanto,

um canal especial de diálogo similar ao do Fórum Empresarial com representantes sindicais, exceto no âmbito do Comitê de Representantes Governamentais na Participação da Sociedade Civil.

4.3 Medidas para Facilitação de Negócios da Alca

Após o lançamento oficial das negociações para Alca ocorridas na II Cúpula das Américas, em Santiago do Chile, em abril de 1998, ocorreram a quinta e a sexta Reuniões Ministeriais que proporcionaram medidas para a facilitação de negócios.

Na V Reunião Ministerial de Toronto, foram aprovadas medidas de negócios designadas a facilitar o intercâmbio comercial do continente. Em relação a medidas referentes a assuntos aduaneiros, pode-se destacar os seguintes temas acordados:

- Admissão temporária de determinados bens relacionados com viajantes de negócios;
- Envios expressos;
- Procedimentos simplificados para envios de baixo valor;
- Sistemas compatíveis de intercâmbio eletrônico de dados e elementos de dados comuns;

- Sistema harmonizado de descrição e codificação de mercadorias;
- Disseminação de informação aduaneira;
- Códigos de conduta para funcionários aduaneiros; e
- Análise de risco e metodologia de seleção.

Essas medidas, as quais não requerem aprovação legislativa, mas que podem ser implementadas administrativamente, visam facilitar o intercâmbio comercial dentro das Américas e a beneficiar todas as partes. Já entre as medidas relacionadas com a transparência e divulgação dos procedimentos e à normas reguladoras da Alca destaca-se a vontade de disseminar e atualizar periodicamente, através da *Home-Page* da Alca, www.ftaa-alca.org, as informações sobre :

- Os Grupos de Negociação;
- Os procedimentos e requisitos existentes para a entrada temporária de empresários em cada um dos países da Alca;
- Relatório sobre Investimentos Estrangeiros na América Latina e o Caribe, preparado pela CEPAL;
- Compêndio das Leis sobre Anti-dumping e Direitos Compensatórios no Hemisfério Ocidental;
- Inventário das Leis e Regulamentos Nacionais Relacionados com as Políticas de Concorrência no Hemisfério Ocidental; e
- Inventário dos Mecanismos de Resolução de Controvérsias, Procedimentos e Textos Legais Estabelecidos nos Acordos de Comércio e Integração, Tratados e Acordos no Hemisfério e na OMC.

Na sexta Reunião Ministerial em Buenos Aires, foram reafirmados os princípios da Declaração de San José, e divulgada a minuta do texto da Alca, após a III Cúpula das Américas em Quebec. Para aumentar a capacidade de participação de grupos interessados e zelar pela transparência das negociações, foram concluídas a

programação e eventos que marcam as etapas de negociação em todas as áreas, incluindo tarifas, barreiras não tarifárias, serviços, investimentos, compras e regras de origem.

As principais medidas facilitadoras de negócio da Declaração Ministerial de Buenos Aires são:

- As recomendações dos métodos, modalidades e procedimentos sobre os temas em negociação deverão ser apresentados pelos Grupos Negociadoras até o dia 1º de abril de 2002;
- As negociações devem ser iniciadas em 15 de maio de 2002;
- As negociações para a implementação da Alca devem ser finalizadas em janeiro de 2005, para que o acordo entre em vigor até dezembro do mesmo ano;
- Direitos trabalhistas e questões ambientais serão consideradas, a partir das normas internacionais vigentes (não estão previstas Grupos de Negociações sobre esses temas que os vinculem à questão da liberalização hemisférica); e
- Além de ser decidido ajudar os países mais pobres do Caribe a terem participação efetiva nessas negociações.

As negociações que prepararam a criação da Alca buscam soluções para o desafio de integrar progressivamente economias em estágios diferenciados de desenvolvimento. Para que isso ocorra, é necessário que as lideranças empresariais de todo o continente participem ativamente com proposições concretas que possam influir nas decisões a serem tomadas pelos Ministros Responsáveis pelo Comércio do Continente para dar seqüência ao processo de criação da Alca. Um trabalho que exige definição de interesses e dificuldades específicas de cada nação e de cada setor econômico para que o livre comércio se traduza em desenvolvimento e prosperidade para todos os países da América.

Em linhas gerais, esse é o atual formato da estrutura negociadora da Alca e nada impede que seja alterada caso haja consenso entre os seus países membros.

Capítulo V

5.1 A Economia Brasileira e a Alca

“A política comercial brasileira pode ser considerada como resultante da integração de fatores internos e externos. Os fatores internos que condicionam a política comercial brasileira podem ser mencionados como mais relevantes os relacionados ao que se poderia chamar de economia política da proteção, a aspectos macroeconômicos, e a fatores estruturais. Já os fatores externos que condicionam a política comercial podem, algo artificialmente, ser classificados como de dois tipos: os que resultam de negociações multilaterais, regionais ou sub-regionais nas quais o Brasil esteja envolvido diretamente e aqueles que decorrem de negociações entre parceiros brasileiros que tenham implicações

importantes sobre interesses econômicos brasileiros mas das quais o Brasil não participe”³⁵.

Em 1988 iniciou-se no Brasil um amplo processo de liberação comercial. Esta liberação fazia parte da chamada Nova Política Industrial, que tinha por objetivo a modernização e o aumento da competitividade do parque industrial brasileiro e propunha benefícios fiscais.

Complementando essas medidas, foram assinados decretos para uma reforma tarifária e de desburocratização dos trâmites de exportação. Entretanto, nessa ocasião, foi mantido relativamente intocado o rígido sistema de restrições não-tarifárias vigente desde 1974.

A partir de 1990, após a posse do então presidente Fernando Collor, a liberalização da política comercial foi fortemente acelerada. O governo anunciou o fim do controle administrativo representado pelos programas de importação das empresas e a redução de vários regimes especiais de tributação para importação.

No início de 1991, acompanhando o Plano Collor 2, o governo apresentou um cronograma mais acelerado de redução tarifária, estabeleceu um declínio maior da tarifa média, e realizou uma significativa redução na dispersão tarifária.

Depois do impeachment de Collor, o governo Itamar Franco continuou a política de liberalização progressiva do comércio exterior. Isso passou a ser possível em vista dos superávits comerciais brasileiros durante o final da década de 80 e início da de 90 e da melhoria da situação do balanço de pagamentos como consequência da queda da taxa de juros no mercado mundial e da retomada do fluxo de capitais privados para o Brasil.

Dessa forma, pode-se notar que a primeira metade dos anos 90 foi marcada, entre outros aspectos, pela liberação comercial e financeira, incluindo-se aí mudanças quanto aos investimentos diretos externos. Porém, para muitos economistas, a abertura brasileira

³⁵ Política Comercial Brasileira: Limites e Oportunidades - Texto para Discussão N°. 457. Marcelo de Paiva Abreu. Departamento de Economia PUC-RIO, maio de 2001.

foi tida como atabalhoada e não negociada, sendo ela apenas uma concessão ao novo modismo da globalização.

O Brasil teria exigido poucas contrapartidas dos parceiros comerciais naquele processo de rápida abertura da economia, significando a desnacionalização de parte importante do parque industrial brasileiro e um ajuste que, a par do processo de estabilização, acabaria levando o país a um baixo crescimento e a um alto desemprego ao longo desta década.

O Plano Real, implantado entre março e julho de 1994, trouxe algumas alterações para a política comercial: em especial a valorização do real, aliada à rápida liberação tarifária, fez com que já em 1995 a balança comercial brasileira fechasse o ano em déficit, depois de 12 anos de superávit. Outros fatores que afetaram a política externa brasileira foram os compromissos assumidos com a negociação da TEC no Mercosul e algumas demandas setoriais por proteção. Esses fatos levaram a uma desaceleração da liberalização tarifária, inclusive com a elevação da proteção de alguns segmentos do setor de bens de consumo duráveis.

O êxito anti-inflacionário do Plano Real teve como sub-produtos a explosão no déficit comercial, como foi visto no parágrafo anterior, e uma preocupação de que o crescimento pudesse estar, como nos anos 80, travado pelo saldo comercial autorizado. Um outro ponto de fragilidade no quadro econômico montado pelo Plano Real dizia a respeito à dívida pública, visto que sobre eles se fazia sentir as taxas reais de juros elevadas, componente básico para o ingresso de capital.

Em 1998, o endividamento externo, a perda de competitividade e o desequilíbrio da balança comercial convergiram para um déficit da conta corrente do balanço de pagamentos que representou 60% das exportações.

Em janeiro de 1999, depois de já ter ocorrido as crises russa e asiática, a política cambial acabou fracassando diante dos ataques especulativos que provocaram uma perda de 2/3 das reservas internacionais brasileiras no transcurso de poucos meses, levando a uma grande desvalorização cambial do Real.

O Brasil, nestes últimos quinze anos, foi submetido às duras provações da concorrência externa, da hiperinflação e da balbúrdia macroeconômica anteriores à estabilização da economia e das elevadas taxas de juros e dos choques externos posteriores ao Plano Real. Mesmo assim, seu parque produtivo mostra invejável vitalidade, colhendo os frutos de vigoroso esforço de modernização e ganhos de eficiência, beneficiando nossos consumidores com produtos mais baratos e de muito melhor qualidade.

Dessa forma, do ponto de vista estritamente industrial e do ponto de vista da Alca, da competitividade da economia brasileira, pode-se dizer que o Brasil passou por um teste extremamente importante, fazendo com que se aprendesse a produzir de forma muito mais eficiente, o que levou à identificação de determinados nichos de competitividade, que colocam o país como competidor importante à nível internacional.

“Apesar de não passarmos por uma das melhores fases no que diz respeito à nossa participação global no mercado externo, temos tido significativo avanço em setores extremamente competitivos, e não apenas no agronegócio, como muitos pensam. No setor de papel de celulose, nos produtos siderúrgicos, em aeronaves para aviação regional, no turismo, na mineração, nas telecomunicações, na informática, nos serviços de utilidade pública e em vários outros setores existem empresas lucrativas, com grande potencial de crescimento, que demandam recursos para investimentos e parcerias”³⁶.

A transformação econômica brasileira pode ser notada estatisticamente: “entre 1980 e 1989 – período pré-abertura – nossas exportações foram compostas, em média, de 34,5% de produtos básicos e 64,4% de produtos manufaturados e semimanufaturados. Em comparação, nos treze anos entre 1990 e 2002 (até o mês de novembro) – período pós-abertura- aquelas médias situaram-se em 25,6% e 72,6%, respectivamente. De outra parte, a abertura comercial não trouxe uma “farra dos importadores”, como normalmente se aventa. Pelo contrário, a participação dos bens de consumo nas nossas importações

³⁶ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Haberfeld, pg. 13.

revelou-se decrescente na segunda metade da década de 90, sendo compensada pelo aumento das matérias-primas e produtos intermediários”³⁷.

A indústria dos EUA se concentra nos segmentos de alta tecnologia, como informática, telecomunicações, química fina, fibras óticas, aeronáutica de grande porte e outros setores com elevada relação capital/trabalho, segmentos nos quais há pouca concorrência com a indústria nacional. Dentro deste cenário, estes setores da economia brasileira provavelmente irão sofrer maiores dificuldades de competição com a formação da Alca, em especial o setor de serviços, que é diretamente relacionado às diferenças de demanda de tecnologia entre países desenvolvidos e em desenvolvimento.

Porém, “o Brasil não pode ser bom em tudo, não pode querer fabricar tudo, ter a tecnologia de tudo em condições máximas”³⁸. O que o Brasil deve fazer é focar nos setores que possui vantagens comparativas, como mão-de-obra e agronegócio e nos que considere estratégicos para o desenvolvimento da sua economia. Ademais, tem que ter discernimento para saber quais são os setores que possuem maiores entraves aos produtos em que o Brasil é competitivo. Neste caso, a alternativa seria desenvolver a competitividade em produtos menos sujeitos a barreiras, como fizeram os Tigres Asiáticos.

Dessa forma, pode-se notar que o Brasil irá enfrentar algumas dificuldades dentro do processo de formação da Alca. No setor industrial cresce a consciência de que há necessidade premente de aumentar a competitividade industrial brasileira, cabendo ao atual governo atuar de forma conjunta com a iniciativa privada para reduzir o "custo Brasil".

Torna-se urgente, portanto, realizar as reformas de base do sistema previdenciário, fiscal e tributário brasileiro. A “nossa infra-estrutura, um dos maiores responsáveis pelo alto custo dos nossos produtos lá fora, requer um tratamento especial por parte do novo governo. Também, deve-se dar mais atenção à educação, pois tem efeitos amplos e relevantes na produtividade, nos salários e na capacitação tecnológica, e

³⁷ Valor Econômico - Por Marcos Cintra Cavalcanti de Albuquerque, 10 de fevereiro de 2003.

³⁸ Alca: Risco e Oportunidades - , Sérgio Habermeld, pg. 21.

deve ser estimulada por meio de investimento e capacitação em pesquisa e desenvolvimento”³⁹.

5.2 Princípios Negociadores do Brasil frente a Alca

A posição do governo brasileiro quanto a uma futura Área de Livre Comércio das Américas, tem sido na direção de que se alcance nas negociações um equilíbrio de ganhos e concessões entre os 34 países membros do bloco econômico. A este propósito, o discurso feito pelo ex-presidente Fernando Henrique Cardoso em Québec, na III Cúpula das Américas, define muito apropriadamente a forma como o Brasil deve encarar sua futura participação na Alca. Segue as palavras do ex-presidente: "Temos realizado, com êxito, a construção de um Mercosul, que para o Brasil é uma prioridade absoluta, uma conquista que veio para ficar, e que não deixará de existir pela participação em esquemas de integração de maior abrangência geográfica.

A Alca será bem-vinda:

- se sua criação for um passo para dar acesso aos mercados mais dinâmicos;

³⁹ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Haberfeld, pg. 10.

- se efetivamente for o caminho para regras compartilhadas sobre anti-dumping;
- se reduzir as barreiras não-tarifárias;
- se evitar a distorção protecionista das boas regras sanitárias;
- se, ao proteger a propriedade intelectual, promover, ao mesmo tempo, a capacidade tecnológica de nossos povos;
- se corrigir as assimetrias cristalizadas, sobretudo na área agrícola;e;
- se garantir o aumento da prosperidade dos cidadãos de todo o continente.

Não sendo assim, seria irrelevante ou, na pior das hipóteses, indesejável."

Desde a posse do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, nota-se que a política brasileira para a Alca se alterou pouco. Os princípios básicos mencionados acima pelo ex-presidente Fernando Henrique Cardoso, são similares aos que o atual presidente tem em mente quando afirma que a Alca só interessa ao Brasil se lhe for benéfica. Porém, a reestruturação da área diplomática de política nacional foi totalmente modificada.

Samuel Pinheiro Guimarães, um crítico radical da Alca, está ocupando a secretaria-geral do Ministério das Relações Exteriores. O embaixador Carlos Alberto Simas Magalhães ocupa o posto de chefe da delegação brasileira nas negociações da Alca. Simas está subordinado ao embaixador Luiz Filipe de Macedo Soares, que é o Subsecretário-Geral de Assuntos da América do Sul. Já o embaixador Ademar Bahadian foi confirmado no dia 18 de maio de 2003 pelo Itamaraty para ocupar a co-presidência da Alca, dividindo a co-presidência com o americano Peter Allgeier.

5.3 Intercâmbio Comercial entre o Brasil e os Estados Unidos

“Embora a Alca seja constituída por 34 países, os dois principais atores deste processo são, indubitavelmente, o Brasil e os Estados Unidos, que, mesmo recebendo a enorme responsabilidade de liderar o processo, possuem economias extremamente díspares e participações no comércio mundial absolutamente desiguais – enquanto o PIB dos Estados Unidos gira em torno de US\$ 9 trilhões, o do Brasil não ultrapassa os US\$ 500 bilhões. Embora sejamos a quinta economia do mundo no que diz respeito à paridade de poder de compra, nossas exportações representam apenas 0,8% do comércio mundial, enquanto as dos EUA representam 15%”⁴⁰.

O Brasil em linhas gerais procura junto a Alca uma possibilidade de negociar, de forma mais aberta, os seus produtos no mercado norte-americano. Enquanto os EUA buscam na Alca uma forma de aumentar e tema mais opções para o consumo, criando um bloco para poder contrabalançar os blocos europeus e asiáticos.

As tabelas a seguir visam a analisar a evolução das relações comerciais, através da apresentação dos valores das exportações e importações, do Brasil com a Alca e com os EUA no período de 1983 à maio de 2003.

⁴⁰ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Habermeld, pg. 9.

Tabela 2: Intercâmbio Comercial Brasileiro da Alca em US\$ F.O.B.

11/6/2003

A n o	E x p o r t a ç ã o		I m p o r t a ç ã o		R e s u l t a d o s		
	US\$ F.O.B.	Part.%	US\$ F.O.B.	Part.%	Saldo	Corrente Comércio	Cobertura
	(A)	(*)	(B)	(*)	(A-B)	(A+B)	(A/B)
1983	7.643.659.069	34,9	5.169.943.224	33,51	2.473.715.845	12.813.602.293	1,48
1984	11.175.790.243	41,38	5.013.530.801	36,05	6.162.259.442	16.189.321.044	2,23
1985	9.835.631.625	38,36	4.676.890.816	35,52	5.158.740.809	14.512.522.441	2,1
1986	9.481.232.663	42,42	5.583.639.747	39,76	3.897.592.916	15.064.872.410	1,7
1987	11.120.951.666	42,41	5.459.870.398	36,28	5.661.081.268	16.580.822.064	2,04
1988	13.937.016.414	41,25	5.492.980.306	37,62	8.444.036.108	19.429.996.720	2,54
1989	13.159.972.902	38,28	7.655.058.117	41,91	5.504.914.785	20.815.031.019	1,72
1990	11.804.012.566	37,58	8.264.734.524	40	3.539.278.042	20.068.747.090	1,43
1991	12.052.398.911	38,12	9.035.738.695	42,94	3.016.660.216	21.088.137.606	1,33
1992	15.479.153.034	43,25	8.871.430.105	43,16	6.607.722.929	24.350.583.139	1,74
1993	18.090.315.711	46,92	10.691.057.180	42,33	7.399.258.531	28.781.372.891	1,69
1994	19.725.951.474	45,3	14.046.840.115	42,46	5.679.111.359	33.772.791.589	1,4
1995	19.783.843.178	42,54	21.911.989.404	43,85	-2.128.146.226	41.695.832.582	0,9
1996	21.255.076.861	44,52	24.953.899.683	46,78	-3.698.822.822	46.208.976.544	0,85
1997	24.307.499.598	45,87	28.408.204.611	47,55	-4.100.705.013	52.715.704.209	0,86
1998	24.392.622.568	47,7	27.450.753.371	47,52	-3.058.130.803	51.843.375.939	0,89
1999	22.514.917.756	46,89	22.378.912.608	45,4	136.005.148	44.893.830.364	1,01
2000	27.493.206.326	49,91	25.857.263.219	46,31	1.635.943.107	53.350.469.545	1,06
2001	27.965.922.118	48,03	24.047.213.468	43,27	3.918.708.650	52.013.135.586	1,16
2002	27.479.677.549	45,52	19.463.582.856	41,21	8.016.094.693	46.943.260.405	1,41
2003	12.243.041.873	45,13	7.406.649.672	38,81	4.836.392.201	19.649.691.545	1,65

Obs: (*) PART. % => Participação percentual sobre o Total Geral do Brasil
 IMPORTAÇÃO => Base ALICE - Mai/03, País de Origem. Dados definitivos até Dez/96. Dados preliminares para os meses seguintes.
 EXPORTAÇÃO => Base ALICE - Mai/03, País de Destino Final.

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Na tabela 2 apresentada acima, os dados mostram que durante o período de 1983 à maio de 2003 os 34 países membros da Alca representaram uma participação média de 43,16% das exportações e 41,53% das importações brasileiras.

A participação máxima das exportações neste período se mostrou de 49,91% em 2000 e a mínima de 34,9% em 1983. Enquanto que a participação máxima das importações foi de 47,55% em 1997 e a mínima de 33,51% em 1983. Já a participação

mediana das exportações brasileiras para a Alca, neste período, foi de 43,25% e para a importação de 42,33%.

O saldo de conta corrente do Brasil com relação à Alca mostra-se apenas com déficits durante os anos de 1995 à 1998. O ano de 2003 compatibilizou, até o mês de maio, um superávit em US\$ F.O.B. de 4.836.392.201, que durante estes 20 anos já é o nono maior, mesmo estando apenas no quinto mês do ano. O maior superávit ocorrido foi o de 1988, no valor em US\$ F.O.B. de 8.444.036.108.

Tabela 3: Intercâmbio Comercial Brasileiro com os EUA em US\$ F.O.B.

11/6/2003

A n o	E x p o r t a ç ã o		I m p o r t a ç ã o		R e s u l t a d o s		
	US\$ F.O.B.	Part.%	US\$ F.O.B.	Part.%	Saldo	Corrente Comércio	Cobertura
	(A)	(*)	(B)	(*)	(A-B)	(A+B)	(A/B)
1983	4.989.723.885	22,78	2.381.539.073	15,44	2.608.184.812	7.371.262.958	2,1
1984	7.603.105.766	28,15	2.254.142.052	16,21	5.348.963.714	9.857.247.818	3,37
1985	6.844.516.090	26,7	2.589.906.819	19,67	4.254.609.271	9.434.422.909	2,64
1986	6.174.414.512	27,63	3.186.732.800	22,69	2.987.681.712	9.361.147.312	1,94
1987	7.191.843.782	27,42	3.145.159.833	20,9	4.046.683.949	10.337.003.615	2,29
1988	8.835.721.197	26,15	3.086.336.475	21,13	5.749.384.722	11.922.057.672	2,86
1989	8.231.202.141	23,94	3.728.968.465	20,42	4.502.233.676	11.960.170.606	2,21
1990	7.594.263.027	24,17	4.160.683.895	20,14	3.433.579.132	11.754.946.922	1,83
1991	6.264.436.712	19,81	4.687.570.150	22,28	1.576.866.562	10.952.006.862	1,34
1992	6.932.757.328	19,37	4.538.666.763	22,08	2.394.090.565	11.471.424.091	1,53
1993	7.843.335.397	20,34	5.062.251.046	20,04	2.781.084.351	12.905.586.443	1,55
1994	8.816.241.304	20,25	6.674.390.616	20,18	2.141.850.688	15.490.631.920	1,32
1995	8.682.812.161	18,67	10.519.498.419	21,05	-1.836.686.258	19.202.310.580	0,83
1996	9.182.584.604	19,23	11.818.422.203	22,15	-2.635.837.599	21.001.006.807	0,78
1997	9.276.213.736	17,5	13.706.094.568	22,94	-4.429.880.832	22.982.308.304	0,68
1998	9.747.316.066	19,06	13.514.742.008	23,4	-3.767.425.942	23.262.058.074	0,72
1999	10.674.826.429	22,23	11.740.355.610	23,82	-1.065.529.181	22.415.182.039	0,91
2000	13.180.528.710	23,93	12.895.278.324	23,09	285.250.386	26.075.807.034	1,02
2001	14.189.601.556	24,37	12.898.998.317	23,21	1.290.603.239	27.088.599.873	1,1
2002	15.354.008.322	25,44	10.284.014.436	21,78	5.069.993.886	25.638.022.758	1,49
2003	6.815.485.204	25,12	3.720.935.433	19,49	3.094.549.771	10.536.420.637	1,83

Obs: (*) PART. % => Participação percentual sobre o Total Geral do Brasil
 IMPORTAÇÃO => Base ALICE - Mai/03, País de Origem. Dados definitivos até Dez/96. Dados preliminares para os meses seguintes.
 EXPORTAÇÃO => Base ALICE - Mai/03, País de Destino Final.

Fonte: Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

O Brasil possui uma política externa multilateral, com presença comercial distribuída pelas várias regiões do planeta. Porém o seu principal parceiro comercial é os Estados Unidos.

Na tabela 3, apresentada acima, os dados mostram que durante o período de 1983 à maio de 2003 os Estados Unidos representaram uma participação média de 22,96% das exportações e 21,05% das importações brasileiras.

A participação máxima das exportações neste período se mostrou de 28,15% em 1984 e a mínima de 17,5% em 1997. Enquanto que a participação máxima das importações foi de 23,82% em 1999 e a mínima de 15,44% em 1983. Já a participação mediana das exportações brasileiras para os EUA foi de 23,93% e para a importação de 21,13%.

O saldo de conta corrente do Brasil com relação aos EUA mostra-se apenas com déficits durante os anos de 1995 à 1999. Com exceção de 1999, ano da grande desvalorização do Real, os outros anos também apresentaram déficits de conta corrente do Brasil em relação à Alca.

O ano de 2003, até o mês de maio, apresenta um superávit em US\$ F.O.B. de 3.094.549.771, o qual representa 56,29% do superávit comercial do Brasil em relação a Alca. Além do mais, este superávit já é o oitavo maior comparado com os doze meses acumulados dos outros 20 anos, onde o maior superávit foi verificado no ano de 1988. Neste ano houve o maior superávit do Brasil com relação à Alca, no valor em US\$ F.O.B. de 5.749.384.722, os quais representam 46,87% do superávit apresentado em 1998 do Brasil em relação a Alca.

Em 2001 e depois em 2002, a Câmara de Deputados e o Senado norte-americano, respectivamente, aprovaram o *Trade Promotion Authority* (TPA). Com o TPA, depois de finalizado o acordo, o Congresso não tem o poder de emenda-lo, mas apenas o de aprova-lo ou rejeita-lo por inteiro.

A concessão dessa autoridade foi um passo importantíssimo para o avanço das negociações da Alca. Porém, a aprovação do TPA só foi possível porque uma série de condições foram incluídas pelo Executivo para atender os interesses eleitorais dos deputados, como por exemplo, a manutenção da legislação antidumping, a proteção aos investimentos das empresas americanas no exterior, a superficial menção às normas trabalhistas e ambientais, a exclusão de itens considerados sensíveis das negociações e a criação da Lei Agrícola (*Farm Act*), a qual visa ajudar os seus grandes agricultores de cerca de US\$ 180 bilhões por dez anos para produzir soja, trigo, milho, algodão e arroz, onde um terço dessa produção será para exportação.

O TPA, nas linhas que foi aprovado pelos EUA, está prejudicando as negociações agrícolas na Alca. Os itens da lista de exceções estão entre os que mais afetam o Brasil, fato que impossibilita uma abertura comercial em bases equilibradas e deixa as negociações comerciais travadas.

“Além disto, foi incluída uma espantosa cláusula sobre instrumentos para conter ameaças implícitas na possível manipulação da taxa de câmbio por governantes estrangeiros de que resultariam vantagens comparativas “artificiais” no comércio internacional”⁴¹.

A questão das listas de exceções é um ponto controverso, nele se inclui uma lista com 521 posições tarifárias agrícolas que estão sujeitas a consultas a dois comitês do Congresso e estudos de impacto econômico pelo USTR (United States Trade Representative) e pela ITC (International Trade Commission), onde o poder de pressão dos lobbies dos produtores nacionais é muito grande.

Como foi visto, em torno de, 23% das exportações da balança comercial brasileira são direcionadas para os EUA, e 43% vão para as Américas. Enquanto que, em torno de 21% das importações da balança comercial brasileira são providas dos EUA e 41% das Américas. Estes fatos revelam claramente a extrema importância dos Estados Unidos na balança comercial do Brasil, tanto no contexto da Alca como no mundial.

⁴¹ Política Comercial Brasileira: Limites e Oportunidades - Texto para Discussão N°. 457. Marcelo de Paiva Abreu. Departamento de Economia PUC-RIO, maio de 2001.

Em 2002, os EUA tiveram um déficit de US\$ 18,7 bilhões com os países que negociam a criação da Alca, o maior valor desde 1990 e é praticamente o dobro do registrado em 2001. Esta atual tendência negativa da balança comercial norte-americana dá munição às suas forças protecionistas e torna-se um forte argumento para pedir a abertura dos mercados latino-americanos na discussão da Alca. O valor do déficit exclui as trocas comerciais com Canadá e México, que são os outros dois países membros do NAFTA.

José Augusto de Castro, diretor da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), atribui boa parte deste déficit comercial norte-americano à desvalorização das moedas latino-americanas, que não se limitou ao Real. Chile, Colômbia, Venezuela e Uruguai passaram por uma depreciação relativamente grande de suas taxa cambiais no ano passado e, em 2002, a Argentina deu fim à paridade com o dólar e o peso saltou de 1 para mais de 3 por unidade.

Analisando a economia brasileira, verifica-se que a agricultura representa 40% das exportações brasileiras, emprega 37% da mão-de-obra e sua participação no PIB é de 10%.

O agronegócio brasileiro é inquestionavelmente competitivo, o Brasil é o maior produtor de soja em grão, milho, carne bovina, frango, além de ser altamente competitivo em produtos como: laranja, álcool, açúcar, café, algodão, dentre outros. Segundo o Ministério da Agricultura, esse setor aumentou sua produtividade em 70% ao longo dos últimos dez anos e foi o responsável pelo superávit comercial do Brasil de 2002. Desta forma, é nítida a preocupação do governo brasileiro em relação à agricultura como um dos pontos principais para que a Alca se concretize.

Segundo o BID, a assinatura de acordos comerciais faz bem aos países da América Latina, potencializa a atração de investimentos à região e aumenta a produtividade de indústrias locais. A afirmação do banco aparece no relatório “Além das Fronteiras: o Novo Regionalismo na América Latina”, apresentado no dia 23 de junho em

Brasília, no qual se mostra a importância da Alca para as reformas econômicas necessárias nos países latinos.

“O economista-chefe do Departamento de Pesquisas do BID, Ernesto Stein, disse que o Brasil deve ser um dos principais beneficiários da remoção de barreiras comerciais dos países ricos, especialmente se ela incluir a queda das tarifas sobre produtos agrícolas. Segundo projeções destacadas pelo BID, o Brasil pode aumentar em mais de 25% suas exportações agrícolas para o continente americano só com a eliminação das tarifas agrícolas na Alca. “Mesmo sem agricultura, o Brasil é um dos países mais industrializados da região e tende a ganhar como processo”, avalia Stein. Além disso, modelos econométricos aplicados pelo BID apontam que as exportações totais do Mercosul podem crescer 8%, em um acordo com a Alca”⁴².

Pode-se notar no intercâmbio comercial entre os países membros da Alca a presença de picos e escaladas tarifárias, tarifas especiais e tarifas sazonais, bem como as restrições de padrões trabalhistas, ambientais, sanitárias e fitossanitárias, cotas e medidas anti-dumping, ou seja, as famosas barreiras não-tarifárias.

Numa análise em relação as tarifas aduaneiras dos Estados Unidos e do Mercosul, verifica-se que os produtos importados pelos EUA pagam uma tarifa mediana de 3,5%, enquanto no Mercosul a tarifa mediana é de 13%. Porém, se analisarmos os produtos que o Mercosul exporta para os EUA, a tarifa máxima americana passa a ser de 350%, e nos Mercosul eleva-se apenas 19%.

Tarifas Aduaneiras	Mercosul	EUA
Tarifa mediana	13%	3,5%
Tarifa máxima	32%	350%
Quantidade de produtos com tarifa zero	79	372
Quantidades de produtos com tarifa superior a 30%	1	120
Fonte: BID		

⁴² Valor Econômico, 24 de junho de 2003.

Entre os produtos exportados pelo Brasil para os EUA, os que têm maior pico tarifários são: açúcar, lácteos, tabacos, suco de laranja, amendoim, calçados e têxteis. Ademais, segundo a Confederação Nacional da Indústria (CNI), seis em cada dez produtos brasileiros vendidos no Estados Unidos sofrem de discriminação de barreiras não-tarifárias, que os torna mais caros e, portanto, menos competitivos em relação aos produtos americanos.

“O Brasil terá pouco a ganhar em termos de acréscimo nas exportações com a Alca se todas as tarifas aplicadas no comércio forem reduzidas a zero. Um estudo feito pelo economista João Alberto De Néri, do Ipea, e pelo professor de economia Jorge Saba Arbache, da Universidade de Brasília (UnB), mostra que o crescimento das vendas brasileiras seria de, no máximo, 5%. O ministro das Relações Exteriores, Celso Amorim, reconhece que o Brasil teria pouco a ganhar se as negociações tiverem como resultado só a redução das tarifas. Para ele, deve-se lutar pela eliminação de subsídios e barreiras não-tarifárias”⁴³.

Dentro deste contexto, é necessário prestar muita importância em relação todos os tipos de barreiras comerciais praticadas no continente americano.

⁴³ O Globo, 13 de Janeiro de 2003.

5.4 Os Entraves entre Brasil e Estados Unidos na Alca

No dia 11 de fevereiro de 2003, os EUA apresentaram oficialmente sua proposta para tarifas e barreiras comerciais nas negociações da Alca. O que os EUA estão oferecendo aos demais países do continente é a diminuição gradativa de tarifas de importação. Porém, nada foi mencionado a respeito das barreiras não tarifárias, que são as mais importantes, pelo menos para os produtos brasileiros em sua pauta de exportações para o país mais rico do mundo.

Esses temas, se depender dos EUA, só serão debatidos na Rodada de Doha da Organização Mundial do Comércio, que provavelmente vai se prolongar por tempo muito superior ao das conversações para a formação da Alca.

Os pontos relacionados pelo chefe do Escritório de Comércio da Casa Branca, Robert Zoellick, desagradaram aos representantes do setor privado e do governo brasileiro. Com o argumento de que é necessário dar tratamento diferenciado conforme o grau de desenvolvimento dos países, os EUA anunciaram sua intenção de eliminar tarifas “imediatamente” para 85% dos produtos agrícolas do Caribe, 68% para os países andinos, 64% para os da América Central e apenas 50% para os sócios do Mercosul.

Essa distinção tem o inequívoco objetivo de atrair os países do Caribe, América Central e Comunidade Andina e de isolar politicamente o Brasil nas negociações da Alca.

Os principais pontos apresentados pela oferta norte-americana para as negociações na Alca foram:

- Cerca de 65% das importações dos EUA de bens de consumo e produtos industrializados do hemisfério (dos países não-integrantes do Nafta) ficariam

isentas de impostos imediatamente após a Alca entrar em vigor (para o Mercosul será de 58%). Todas as taxas do hemisfério sobre bens de consumo e produtos industrializados seriam eliminadas até 20015.

- Os produtos têxteis e de vestuário importados pelos EUA dos países da Alca ficariam isentos de impostos em cinco anos, desde que houvesse reciprocidade dos outros países.
- Eliminação imediata das tarifas, sob a condição de reciprocidade, em setores fundamentais como produtos químicos, equipamentos para construção civil e, mineração, equipamentos elétricos, produtos da área de energia, produtos ambientais, tecnologia da informação, equipamentos médicos, tecido não-tecido (falso tecido), produtos de papel, aço e madeira.
- Aproximadamente 56% das importações agrícolas do hemisfério ficariam isentas de impostos assim que a Alca entrar em vigor (para o Mercosul será de 50%). Outras tarifas agrícolas cairiam nas categorias de redução gradual de 5 anos, 10 anos ou mais, ajustadas para cada país.
- As oportunidades de acesso a mercados seriam oferecidas em termos amplos no setor de investimentos e serviços dos EUA, com os mercados abertos a menos que seja adotada uma exceção específica. Essa hipótese de o mercado abrir uma lista negativa é semelhante à existente nos acordos de livre comércio dos EUA com o Chile e Cingapura.
- As empresas dos países da Alca poderiam competir por contratos de compras governamentais dos EUA em pé de igualdade com as empresas dos atuais parceiros do Nafta. Essa oportunidade de mercado abrange quase todos os bens e serviços comprados por 51 agências dos governo federal.

“Desde a mais recente cúpula da Américas, em 2001 no Canadá, a posição do Brasil, expressa oficialmente em discurso do então presidente Fernando Henrique Cardoso, tem sido claríssima: sem a eliminação dos subsídios para produção e exportação de produtos agrícolas e o fim das medidas antidumping praticadas pelos EUA, a Alca não

será do interesse do país. Como era previsível, a oferta americana agora anunciada não toca em nenhum desses dois pontos vitais para o Brasil”⁴⁴.

“Segundo estimativas do professor de política comercial da USP Marcos Jank, apenas 21% dos produtos agrícolas entram com tarifa zero no mercado americano. Por isso, a proposta americana foi recebida com ceticismo. Jank observa que 84% das tarifas americanas já são baixas (de zero a 15%) e que a isenção de 56% das importações, na verdade, não é uma oferta significativa. Além dos mais, o que nos interessa são justamente os produtos “sensíveis”, que ficarão de fora”⁴⁵.

“Para Antônio Donizeti Beraldo, chefe do departamento de comércio exterior da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CNA), as discussões para as tarifas específicas, ou seja, as que possuem uma alíquota especial, serão mais complicadas. Como exemplo ele cita o caso do suco de laranja, cuja tarifa específica é de 0,785 centavos por libra-peso, o que na prática dá uma tarifa total de 56%. No caso do álcool, a alíquota “ad valorem” é de 2,5%, mas a específica, de US\$1,20 por galão, significa uma taxa acima de 50%”⁴⁶.

Em relação aos produtos têxteis e vestuário, os EUA estão oferecendo uma abertura total dentro de cinco anos, o que favoreceria principalmente os países mais pobres do continente.

Porém, segundo o Acordo Multifibras, da OMC, o atual sistema de cotas aplicado no comércio de produtos têxteis já deixará de existir em 2004, e a expectativa é que, então, os EUA estarão inundados de têxteis oriundos da China.

Para “Paulo Skaf, presidente da Associação Brasileira da Indústria Têxtil, a indústria brasileira tem competitividade par sobreviver num país de tarifas zeradas. “Poderíamos exportar duas ou três vezes mais aos EUA”. Em 2002 o setor têxtil

⁴⁴ Valor Econômico, 13 de fevereiro de 2003.

⁴⁵ _____, 12 de fevereiro de 2003.

⁴⁶ _____

exportou cerca US\$ 375 milhões aos EUA e obteve US\$ 265 milhões de superávit em 2002. Nos EUA, os produtos têxteis têm tarifas de importação bem acima da média de 2% a 3%, alguns artigos alcançam até 27% de sobretaxa”⁴⁷. Porém, será possível barrar a entrada das exportações brasileiras de produtos têxteis com as medidas antidumping, que continuarão em vigor.

A siderurgia brasileira também recebeu com ceticismo a proposta dos EUA de eliminar os impostos de importação para o aço no acesso ao mercado nas negociações da Alca. Mas o ponto crucial para o setor no Brasil também é a mudança nas regras sobre dumping, antidumping e subsídios que são aplicadas indiscriminadamente pelos EUA.

Os EUA ofereceram na área industrial tarifa zero para 58% dos produtos. Porém, atualmente, 63% do que o Brasil exporta para os EUA já estão sem tarifa. O real problema da indústria brasileira são os picos tarifários que ocorrem no resto da pauta e que vão de 35% a 340%.

“Ao analisar a proposta americana de eliminação de tarifas, o ex-chanceler Luiz Felipe Lampreia avaliou que as ofertas apresentadas por Robert Zoellick, ficaram dentro do que era esperado. “Ela está de acordo com a proposta apresentada por Zoellick em 2001 de fazer acordos com os países que querem chegar a entendimentos com os EUA”, disse. Para ele, isso que dizer que o governo americano dá preferência aos parceiros que resistem menos, que têm menos produtos “sensíveis”. A estratégia busca isolar países grandes, como o Brasil. Lampreia acredita, inclusive, que a proposta diferenciada pode vir a atrair, para outros países, empresas que atualmente operam no Brasil, pois elas podem acabar considerando que é muito melhor ficar em países que têm acesso ao mercado americano”⁴⁸.

Outra conclusão, agora realizada por Rubens Barbosa, embaixador do Brasil nos EUA diz que a “Alca foi proposta para ser uma negociação para criar uma área de livre

⁴⁷ Valor Econômico, 12 de fevereiro de 2003.

⁴⁸ _____, 13 de fevereiro de 2003.

comércio, por isto se chamará Área de Livre Comércio das Américas. Isto é feito negociando-se todos os produtos com todos os países. A proposta americana, como está sendo apresentada, é de fazer acordos bilaterais com preferências não extensíveis aos outros países. Isso, tecnicamente, se constitui uma zona de preferências tarifária, assim como temos aqui com a ALADI. Pelo menos até que esteja integralmente implantada, não será uma área de livre comércio”⁴⁹.

“O governo brasileiro vai endurecer nas negociações com os EUA para a criação da Alca. Segundo Aloizio Mercadante, líder do governo no Senado, o Brasil pode elevar as alíquotas de importação (tarifas) de produtos em que é auto-suficiente e retirar itens da mesa de negociação. Segundo Mercadante, ao formular sua proposta o governo americano foi generoso onde o país é eficiente e competitivo, e duro nos setores em que é vulnerável à concorrência”⁵⁰.

Porém, o Brasil, juntamente com o seu bloco negociador, o Mercosul, não mostraram uma proposta muito melhor do que a dos EUA. Pode-se dizer que, até o final de abril de 2003, as propostas iniciais das negociações para a Alca apresentadas pelo Mercosul são muito pobres. A redução tarifária proposta pelo bloco é de pouco mais de 30% dos produtos, exatamente aqueles para que já havia um cronograma de redução tarifária. Além disso, os quatro países do Mercosul ficaram devendo propostas para as áreas de investimento, compras governamentais e serviços.

No caso específico do Brasil, nos primeiros meses do atual governo, houve uma demonstração evidente de má vontade com a negociação da Alca. Atrasos, propostas de adiamentos, resistência à melhoria de ofertas, mudanças de negociadores e declarações explícitas demonstram que no Itamaraty está vencendo a corrente que não quer a negociação porque teme que ela leve a uma espécie de anexação do Brasil.

⁴⁹ O Globo, 13 de fevereiro de 2003.

⁵⁰

O ministro das Relações Exteriores, Celso Amorim informou no dia 12 de fevereiro de 2003, em uma comissão da Câmara dos Deputados que o governo Lula decidiu “dar uma meia trava” nas negociações da Alca para debater o assunto com a sociedade e avaliar os riscos para os interesses do Brasil.

Amorim e os principais assessores de Lula acreditam que essa “meia trava” se justifica, entre outros motivos, pela proposta dos Estados Unidos de “fatiar” a negociação da Alca, apresentando ofertas de redução de barreiras comerciais diferenciadas, com maiores vantagens aos países do Caribe e menores ao Mercosul.

Além de ter “fatiado” as negociações da Alca, argumenta o ministro Celso Amorim, os Estados Unidos reivindicam ambiciosos avanços na Alca em regras como proteção a patentes e investimentos. Ao mesmo tempo, no entanto, querem transferir para a OMC a discussão de assuntos fundamentais ao Brasil, como a redução dos subsídios dos países ricos a seus produtores agrícolas e o disciplinamento das regras antidumping, que criam barreiras a produtos brasileiros.

Segundo Amorim, “precisamos ver se, em julho, quando formos rever as ofertas (de abertura para importações) na Alca, os Estados Unidos estarão incluindo produtos dos interesse do Brasil”, comentou Amorim. Ele lembrou sua experiência como negociador da chamada Rodada Uruguai, do antigo Acordo Geral de Tarifas e Comércio, que resultou na OMC. Certas questões ficam para o fim das negociações; vamos fazendo concessões e, depois, aquilo que estava na mesa não se materializa. As ofertas dos Estados Unidos para a Alca são, até agora “muito pobres” e “discriminatórias” contra o Mercosul, bloco que recebe as menores concessões, conclui.”⁵¹.

A apresentação das propostas de cada um dos parceiros interessados na Alca é apenas o primeiro passo de um intenso processo de negociação que ocorrerá durante todo o primeiro semestre de 2003. Somente a partir de julho ficarão claros os desejos de americanos, brasileiros e de outros países em relação à Alca.

⁵¹ Valor Econômico, 24 de abril de 2003.

“Nas duas sociedades há fortes resistências ao acordo, articuladas por setores ameaçados por sua conclusão. Assim, as duas nações tem colocado obstáculos ao avanço da Alca. Washington, por exemplo, se recusa a discutir no âmbito da Alca temas como legislação antidumping, medidas compensatórias e salvaguardas e faz o possível para evitar que entre no debate a questão do acesso a mercado de produtos agrícolas como açúcar e suco de laranja, que estão no topo da lista de produtos de exportação brasileiros. Brasília, por sua vez, responde que se a disposição americana é esta, que não se incluam na pauta da Alca direitos sobre propriedade intelectual, regras sobre investimentos, compras governamentais e liberalização do setor de serviços, que são os que mais interessam aos Estados Unidos”⁵² e que poderiam dificultar uma política de apoio à indústria nacional e ao desenvolvimento tecnológico.

“O embaixador Simas Magalhães, responsável pela negociação da Alca, conseguiu a adesão da Argentina à proposta de excluir da Alca assuntos como compras governamentais, defesa de propriedade intelectual e investimentos. Uruguai e Paraguai também adeririam e a sugestão será feita por Amorim a Zoellick em nome do Mercosul”⁵³.

Porém, a principal questão que vem dificultando as negociações da Alca é o impasse dos EUA de só quererem negociar a abertura da agricultura no âmbito multilateral da OMC. O Brasil vê como uma afronta dos americanos a insistência deles em discutir agricultura somente na OMC, pois a agricultura brasileira é de extraordinário dinamismo.

Isso criaria uma desvantagem que afeta muito o desenvolvimento econômico brasileiro. Na OMC, a negociação se passa num quadro muito amplo e o alcance das decisões é maior.

⁵² Valor Econômico, 17 de junho de 2003.

⁵³ _____, 12 de junho de 2003.

Os americanos argumentam que não podem abrir mão do apoio a seus agricultores sem que sejam reduzidos também os subsídios na Europa. Caso contrário os europeus se beneficiarão. No momento em que se fizesse um acordo de redução de subsídios na Alca, os europeus ficariam em posição de maior competitividade porque os subsídios são maiores. Se os EUA fizerem concessões na Alca, terão de estendê-las aos europeus.

Outro entrave que vem ocorrendo nas negociações da Alca refere-se à investimentos e serviços. O Brasil defende que as negociações se dêem sob a forma de listas dos setores em que o país se comprometeria a abrir o mercado com regras estabelecidas para todos os sócios da Alca. É a chamada “lista positiva”, que exclui todos os outros segmentos em que o país não se compromete a facilitar a atuação de concorrentes de outros mercados.

Já os EUA querem que se negociem “listas negativas”, ou seja, o país define os setores onde não haverá negociação e estabelece automaticamente que é livre a participação nos outros segmentos.

“Com listas negativas não sabemos nem o que estamos liberalizando; há trinta anos, por exemplo, não existia o comércio pela Internet”⁵⁴, exemplificou o ministro Celso Amorim.

O governo Lula está se mobilizando em relação ao investimentos diretos, pois a conta corrente brasileira precisa ser financiada para que o país se torne competitivo. No momento em que houver um acordo que permita efetivamente o acesso dos produtos brasileiros ao mercado americano e a todos esses outros países, o Brasil vai atrair muito mais investimentos para exportar. Além do investimento direto estrangeiro, também haverá o efeito de previsibilidade de regras que deve atrair investimentos para o País. A questão será negociar um acordo que preserve o que for necessário e que consiga torna-lo atrativo para o investidor estrangeiro.

⁵⁴ Valor Econômico, 23 de abril de 2003.

Na área de serviços, que interessa muito aos EUA, o Brasil deverá ter uma posição mais flexível. Para Celso Amorim, o país pode facilitar o ingresso de empresas de outros países nas licitações públicas e mudar a abertura dos mercados desses países para produtos que o Brasil queira vender.

O setor de compras governamentais, que movimentam mais de US\$ 100 bilhões nos EUA também é uma preocupação do governo Lula pelo fato da atual legislação norte-americana dificultar a participação de empresas estrangeiras. Ademais, também existem dúvidas relativas de como será a negociação nesse segmento; se a abertura de mercado se dará a nível estadual ou federal. O problema é que muitas vezes compras de governo norte-americanas são do governo federal, mas são feitas pelos Estados.

Outra dificuldade que o Brasil vem encontrando nas negociações da Alca é o fato de como poucos países no continente têm a preocupação do Brasil em garantir espaço para sobrevivência autônoma de indústrias mais sofisticadas, o país tem de avaliar, a cada momento, nas negociações da Alca, se seus interesses estão sendo resguardados.

“Celso Amorim teme o risco de ver avançarem nas negociações da Alca apenas temas de interesse de países menores – como a redução de algumas tarifas para produtos menos elaborados – e dos Estados Unidos – como os chamados temas normativos, com regras comuns de proteção a investimento, abertura para serviços e defesa de patentes. Questões de interesse do Brasil e do Mercosul, como a redução de subsídios agrícolas, fim do uso de regras antidumping e garantias para medidas de estímulo à indústria local estariam ameaçados pelo ritmo imposta às reuniões da Alca e a decisão dos EUA de deixar a maioria desses temas para a rodada de negociações da OMC”⁵⁵.

A reunião de 15 ministros de comércio do hemisfério ocidental realizada entre os dias 14 e 16 de junho de 2003 na Wye River Plantation, imediações de Washington, foi um indício oficial de que as negociações para a constituição da Alca até 2005 estão em crise.

⁵⁵ Valor Econômico, 14 de maio de 2003.

A reunião, convocada pelo americano Robert Zoellick com duas semanas de antecedência, foi uma tentativa de encontrar alguma fórmula capaz de salvar o projeto e seus prazos, definidos em 1994 por 34 chefes de Estado e governo na I Cúpula das Américas, em Miami.

“Os EUA se recusam a discutir no âmbito da Alca os temas que mais interessam ao Brasil (legislação anti-dumping e redução de subsídio à agricultura) e só aceitam tratar deles na Rodada de Doha para um novo acordo mundial de comércio”⁵⁶.

Dentro deste contexto de indefinições, o chanceler brasileiro, Celso Amorim apresentou uma proposta em Wye River Plantation para acabar com os entraves das negociações da Alca. Ela consiste, basicamente, em aplicar a mesma lógica para assuntos mais prioritários para os EUA. Ou seja: o projeto prevê que os temas mais sensíveis da agenda do acordo multilateral, como investimentos, propriedade intelectual e serviços, sejam deslocados para as negociações da Rodada de Doha da OMC.

A idéia da “Alca Light”, como vem sendo chamada, dá ao país a chance de se livrar do ônus de inviabilizar ou adiar a implementação da área de livre comércio.

Porém, “México e Estados Unidos rejeitam a idéia do Brasil que a Alca seja apenas um acordo para abrir os mercados das regiões para o fluxo de bens. “Queremos uma Alca robusta”, afirmou o principal negociador da Casa Branca para a Alca, Peter Allgeier”⁵⁷.

⁵⁶ Valor Econômico, 25 de junho de 2003.

⁵⁷ O Estado de São Paulo, 21 de junho de 2003.

5.5 Em Busca de Solvências para a Alca

A reunião realizada no dia 17 de junho de 2003, em Assunção, Paraguai entre os presidentes do Mercosul, do Chile e da Bolívia caracterizou-se por ter três novos presidentes: Luiz Inácio Lula da Silva, do Brasil; Néstor Kirchner, da Argentina; e Nicanor Duarte, do Paraguai.

Na reunião, “o Brasil, por ser o sócio maior, teve que ceder, respeitar as assimetrias e uma Tarifa Externa Comum (TEC) com mais exceções, para ajudar principalmente paraguaios e uruguaios a terem suas próprias políticas industriais. Em troca, o Brasil arrancou dos parceiros o compromisso de que, até 2006, todos os documentos e regras que faltam para que seja criada uma união aduaneira estejam concluídos. O pacto inclui a organização do bloco em torno de temas fundamentais para que o Mercosul se fortaleça nas negociações com os americanos — como defesa comercial e da concorrência, patentes, compras governamentais, serviços, investimentos e promoção comercial”⁵⁸. Dessa forma, países membros do Mercosul, visando se fortalecer perante as negociações da Alca, irão negociar em bloco, não importe qual seja o tema, tanto na Alca como na OMC.

No dia 20 de junho de 2003, ocorreu o terceiro encontro entre os presidentes Luiz Inácio Lula da Silva e George W. Bush, que serviu para ratificar o fim das negociações da Alca para janeiro de 2005.

Lula disse que só foi possível se comprometer com o calendário oficial depois do resultado da reunião de chefes de Estado do Mercosul, do Chile e da Bolívia, em Assunção (Paraguai), realizada dois dias antes da conversa com Bush.

⁵⁸ O Globo – Por Eliane Oliveira, 24 de junho de 2003.

“A decisão foi confirmada no comunicado conjunto entre o Brasil e EUA. O ministro das Relações Exteriores, Celso Amorim, disse que o Brasil vai cumprir o prazo que prevê o início da Alca em janeiro de 2005”⁵⁹.

No entanto, para garantir o fim das negociações da Alca em 2005, os EUA terão que aceitar um “menor grau de inclusividade” nas discussões de normas para serviços, investimentos e propriedade intelectual, disse o ministro Celso Amorim.

Outro aspecto que levou Lula a manter a data de início da Alca para janeiro de 2005 é o fato de o governo americano ter dado sinal verde para que temas sensíveis para o Brasil, como serviços, patentes, compras governamentais e investimentos sejam discutidos na Organização Mundial do Comércio (OMC).

“De acordo com uma fonte do Itamaraty, os Estados Unidos, que sempre relutaram em colocar essas questões num fórum fora da Alca — embora insistam em só discutir a eliminação dos subsídios agrícolas e a revisão das regras antidumping na OMC — já estariam mais flexíveis”⁶⁰.

No comunicado conjunto divulgado em Washington, no dia 20 de junho de 2003, pelo governos do Brasil e dos Estados Unidos durante a terceira reunião entre os presidentes Lula e Bush foi exposto oficialmente em nota oficial que: “cooperaremos, inclusive mediante contatos diretos entre nossas comunidades empresariais, para o reforço das relações econômicas, comerciais e de investimentos entre Brasil e EUA e – reconhecendo nossa responsabilidade como co-presidentes – para a conclusão exitosa das negociações para uma Área de Livre Comércio das Américas até janeiro de 2005”; “apoiamos um sistema multilateral de comércio baseado em regras, que seja aberto, justo e transparente, e buscaremos fortalece-lo, especialmente mediante o trabalho para a conclusão com êxito, até janeiro de 2005, das negociações na OMC da Agenda de Desenvolvimento de Doha”.

⁵⁹ O Globo, 21 de junho de 2003.

⁶⁰ _____ – Por Eliane Oliveria, 24 de junho de 2003.

A reunião entre os presidentes Lula e Bush também foi marcada pela criação de um Comitê de Comércio Agrícola (CCA), entre o Departamento Agrícola dos EUA e o ministério brasileiro para discutir exclusivamente disputas na questão de acesso a mercados, segurança alimentar, pesquisas, assistência técnica e fixação de normas. O comitê deve tratar de polêmicas em mercados como suco de laranja, açúcar e soja, além de assuntos de interesse dos EUA como a questão de produtos transgênicos no Brasil. Dessa forma, o objetivo do comitê é de retirar do caminho os entraves que têm sido responsáveis pelas maiores dificuldades nas negociações entre Brasil e EUA para a criação da Alca.

“O que de concreto e relevante há no comunicado é que o governo Lula se comprometeu com “a conclusão exitosa” das negociações para a Área de Livre Comércio das Américas até janeiro de 2005, uma promessa formal que certamente lhe custará ônus político doméstico, já que durante a campanha eleitoral Lula não poucas vezes se manifestou ostensivamente contra a Alca, assim como diversos dos atuais formuladores da política externa brasileira”⁶¹.

Porém, “é uma “ilusão de ótica” acreditar que o governo brasileiro mudou de posição em relação à Alca porque o presidente Luiz Inácio Lula da Silva, assinou uma declaração conjunta com o presidente dos Estados Unidos, George W. Bush, comprometendo-se com a conclusão “exitosa” das negociações até 2005. Se as negociações, até 2005, levarem a um acordo desequilibrado, mantiverem condições desvantajosas ao Mercosul, não seriam exitosas. O compromisso com negociações exitosas significa que elas têm de ser equilibradas e realistas; não assinaremos embaixo de qualquer acordo, afirmou o ministro das Relações Exteriores, Celso Amorim”⁶².

“A estratégia de Lula pode ter seus percalços. Primeiro, nada garante que os EUA e a outras nações do hemisfério concordem com a tese da “Alca Light”. Segundo, no

⁶¹ Valor Econômico, 23 de junho de 2003.

⁶² _____, 24 de junho de 2003.

“front” interno, por mais que esgrimam floreiros retóricos, será difícil que os antigos acusadores da Alca como projeto colonizador consigam convencer seus antigos seguidores de que não mudaram de posição, pois Lula, seu partido político e o atual ocupante do segundo mais importante posto do Ministério das Relações Exteriores opuseram-se por muitos anos à simples participação do Brasil nas negociações da Alca que resultaria, em suas perspectivas, na “anexação” da economia brasileira pela americana⁶³.

Há ainda o problema de qual seria a utilidade de uma “Alca Light” demais. O documento “Além das Fronteiras – O Novo Regionalismo na América Latina”, divulgado pelo BID e apresentado neste capítulo, tenta demonstrar que o Brasil seria um dos principais beneficiários de uma Alca com resultados equilibrados entre os parceiros.

Em setembro de 2003, em Cancún, México, ocorrerá a Reunião de Cúpula da OMC, que será uma continuação da rodada de liberalização comercial, iniciada em 1999, na cidade de Doha, no Catar. A magnitude e a data de conclusão da Alca estarão fortemente correlacionados aos desfechos que essa reunião da OMC trará à negociação da área de livre comércio.

⁶³ Valor Econômico, 25 de junho de 2005.

Conclusão:

De maneira geral, esta monografia buscou apresentar um panorama da Área de Livre Comércio das Américas, desde a sua elaboração na I Reunião de Cúpula das Américas até o final do primeiro semestre de 2003. Pretendeu apresentar também conceitos de teoria econômica, assim como outros acordos comerciais realizados no continente americano.

Como já foi visto, “a Alca, ao contrário do que sugerem seu nome e definição, não se restringe a um acordo de desregulamentação comercial e financeira por meio da eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias. Ela incrementa o seu escopo ao englobar a troca de produtos agrícolas, assim como a liberalização dos fluxos de investimentos, compras governamentais e comércio eletrônico. Pretende ainda estabelecer um acordo de propriedade intelectual e patentes mais liberal do que o que já existe na OMC”⁶⁴.

Na realidade sócio-econômica em que vivemos existe uma grande necessidade dos países assinarem acordos internacionais que os obriguem a praticar “a boa política econômica”.

⁶⁴ Alca: Riscos e Oportunidades – Sérgio Haberfeld, pg. 9.

Como quer que se desenhem os modelos de integração, eles baseiam-se fundamentalmente na vontade dos Estados de obter, através de sua adoção, vantagens econômicas que se definirão, entre outros aspectos, em termos de:

- aumento geral da produção, através de um melhor aproveitamento de economias de escala;
- aumento da produtividade, através da exploração de vantagens comparativas entre sócios de um mesmo bloco econômico;
- estímulo à eficiência, através do aumento da concorrência interna.
- criar um livre comércio sem que os países membros tenham o mesmo nível de desenvolvimento econômico, fazendo aumentar o fluxo de comércio;
- auxiliar os governos no sentido de eles não entrarem em guerras comerciais;
- difusão de insumos mais avançados tecnologicamente; e
- aumento do fluxo de investimentos produtivos dado as melhorias das expectativas de estabilidade de regras de um bloco econômico, que trarão um aumento da atividade econômica.

Tais especializações permitem aos países membros dos blocos comerciais atingirem maiores níveis de renda, emprego e bem estar, conseguindo aumentar os seus níveis de desenvolvimento.

Em especial, no processo de formação da Alca deve-se levar em conta os efeitos benéficos de ganhos decorrentes da economia de escala, função do acesso a um mercado integrado com um PIB de US\$ 13 trilhões e 800 milhões de pessoas.

Em Washington, no dia 20 de junho de 2003, os presidentes Lula e Bush se reuniram pela terceira vez. Neste encontro foi exposto oficialmente o seguinte comunicado conjunto: “concordamos em que o livre comércio impulsiona a prosperidade e o desenvolvimento e contribui para a promoção da iniciativa empresarial e o fortalecimento do setor privado, com impactos sociais positivos; “concordamos também em que a liberalização comercial pode contribuir para o crescimento dinâmico, para a inovação tecnológica e, no longo prazo, para o progresso individual e coletivo.

Reafirmamos, assim, nosso compromisso com o combate ao protecionismo”; “para o Brasil e os Estados Unidos, este é um dia marcado pelo estabelecimento de um novo e mais elevado patamar no nosso relacionamento. Estamos diante da possibilidade de concretizar todo o potencial desse relacionamento. Trabalharemos para aproveitar esta oportunidade, em nosso próprio benefício e no de todos aqueles com quem compartilhamos este mundo cada vez mais interdependente”.

Porém, os obstáculos a serem superados no processo de formação da Alca não devem ser subestimados. Os lobbies norte-americanos e na América Latina, especialmente no Brasil, tem grandes poderes perante os seus governos, possibilitando o atraso da liberalização comercial nas Américas.

Assim, para se criar a Alca, é necessário encontrar maneiras de superar o perverso equilíbrio, onde o protecionismo é encontrado em praticamente todas economias do continente, para uma direção com um equilíbrio com zero de proteção a ser alcançado após um razoável período de transação.

O recíproco desmantelamento da proteção comercial depende crucialmente da mobilização do suporte política de grupos que tenham possibilidades de se beneficiarem da integração do hemisfério para contrapor ao peso político dos grupos favorecidos com as políticas protecionistas e que sairão perdendo com a abertura comercial.

Além do mais, o comprometimento com a liberalização comercial pode ser claramente ineficiente caso continue a existir políticas discricionárias unilaterais baseadas em barreiras não-tarifárias ou subsídios. Dessa forma, é fundamental o comprometimento em relação as reduções de proteção, mesmo depois que a Alca já estiver pronta.

A atitude do Brasil em relação ao projeto da Alca sempre foi diferenciada em relação à dos demais países da América Latina. Por ter o maior parque industrial do subcontinente e uma lista de produtos de exportação particularmente afetada pelas barreiras de importação dos Estados Unidos, em geral um país bastante aberto à entrada de bens estrangeiros, mas muito protecionista em itens específicos que compõem o todo

da pauta de exportações brasileiras, o Brasil tem sido sempre cauteloso e jogado o seu peso geopolítico para impedir decisões apressadas.

A Alca, além dos benefícios genéricos citados acima, pode gerar os seguintes ganhos para o Brasil:

- redução das barreiras tarifárias e não-tarifárias às exportações brasileiras;
- garantia de democracia na região; e
- reafirmação do Brasil como líder da América Latina.

Além do mais, “a economia brasileira poderia estar mais protegida de choques e crises internacionais, se o Brasil aumentasse dos atuais 25% para pelo menos 40% seu fluxo de comércio internacional em relação ao PIB. A conclusão é do Ministério da Fazenda, que está terminando um estudo para mostrar que quanto maior a corrente de comércio (exportações mais importações) em relação ao PIB, maior a capacidade de pagamento de um país e menos sua vulnerabilidade. Segundo o Secretário de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda, Otaviano Canuto, este estudo reforça a argumentação de que o novo governo deve adotar uma postura mais agressiva no mercado internacional e fechar o maior número possível de acordos internacionais”⁶⁵.

Com a concretização da Alca é de se esperar o aumento das exportações brasileiras, mas também deve haver a elevação do número de conflitos comerciais dos quais o Brasil participa na OMC.

Para permitir a defesa do país por escritórios nacionais, o Itamaraty está negociando acordos de cooperação com entidades privadas para a formação de advogados na área de defesa comercial. O Centro de Estudos das Sociedades de Advogados, que reúne grandes escritórios, e o Instituto Brasileiro de Defesa da Concorrência e do Consumidor vão criar núcleos de estudos em defesa da comercial e solução de controvérsias.

⁶⁵ O Globo, 26 de março de 2003.

“As preocupações brasileiras quanto às negociações da Alca podem ser sintetizadas como consistindo de três aspectos principais: distribuição temporal das concessões recíprocas referentes a acesso, especialmente no caso de bens; garantia de inclusão de temas de especial interesse brasileiro, em particular legislação antidumping, subsídios agrícolas e ajustes às regras relativas à propriedade intelectual; garantia de que a inclusão de temas como normas trabalhistas e meio ambiente não sirva de base para o uso de instrumentos adicionais de proteção, especialmente nos EUA”⁶⁶.

O mercado de trabalho deve ser tratado de forma delicada, não só pelo fato de ser uma das principais preocupações dos governantes em relação ao desemprego gerado pela economia, como também por não ter um Grupo de Negociação oficial na Alca.

De acordo com o direito internacional, a principal obrigação dos governos é garantir os direitos de todos, na forma como são definidos pelas convenções internacionais. Entretanto, os governos continuam ignorando este compromisso ou tratando-o como algo à parte dos assuntos econômicos.

O processo da Alca de não incluir um Grupo Negociador oficial sobre os direitos humanos pode acarretar em situações de marginalização de alguns setores da população do continente. Uma alternativa seria a Organização Internacional do Trabalho (OIT) ter o poder de fiscalizar os 34 países em relação ao cumprimento dos direitos trabalhistas básicos reconhecidos internacionalmente.

O fato de também não haver um estatuto definido entre os 34 países em relação ao meio ambiente, embora haja muitos tópicos do projeto de formação da Alca com sérias implicações ambientais, pode levar a uma maior utilização de energia, exploração excessiva dos recursos naturais e danos à biodiversidade, fazendo com que os esforços no sentido de promover um desenvolvimento sustentável nas Américas fique comprometido.

⁶⁶ Política Comercial Brasileira: Limites e Oportunidades – Texto para Discussão N°. 457. Marcelo de Paiva Abreu. Departamento de Economia PUC-RIO, maio de 2001.

Outro aspecto que ficou fora do processo oficial da Alca foi em relação ao gênero, situação que pode acabar ignorando o impacto diferenciado causado pela liberalização do comércio e dos investimentos sobre a sociedade.

Ademais, destacam-se como potenciais problemas da formação da Alca a imensa heterogeneidade estrutural dos países componentes da Alca, com disparidade de políticas cambiais, regimes monetários, taxas de inflação e sistemas políticos, e as evidentes disparidades de forças entre os seus membros. Além das dificuldades de se chegar a um bom termo nas negociações, haja vista a data limite de janeiro de 2005.

Dessa forma, o presidente Lula terá a Alca como um dos grandes desafios de seu governo, o qual tem o cronograma de encerramento ainda dentro do seu mandato, o que pode se tornar uma “faca de dois gumes” para o presidente.

Nem toda a Alca será favorável ou aceitável, mas não negociar é o pior caminho. Neste momento, a oferta americana não inclui os dois pontos que mais interessam ao Brasil: comércio agrícola e legislação antidumping. Mas o Brasil também não aceitou negociar o que mais interessa aos Estados Unidos: propriedade intelectual e regras para investimento.

“É importante que não nos deixemos levar pelo clima futebolístico, de torcer a favor ou contra, e que aceitemos o fato de que a Alca está em formação, num processo que vai depender, sobretudo, da nossa participação e da nossa capacidade de negociação. Aí, sim, poderemos eventualmente deliberar sobre se é desejável ou não a participação brasileira. Mas acredito que o debate hoje ainda esteja muito radicalizado, com idéias preconceituosas que partem, sobretudo, da concepção de que somos mais ineficientes em tudo se comparados ao nosso principal, digamos, fantasmas na formação da Alca, que é a economia americana”⁶⁷.

⁶⁷ Alca: Risco e Oportunidades – Sérgio Habersfeld; Por Marcos Cintra, pg. 26.

O mais favorável, seria o Brasil entrar na Alca após uma boa negociação. À curto prazo, o Brasil terá um inevitável período de ajuste. Enquanto que à médio e longo prazo o país pode vir a conquistar acessos irrestritos aos mercados continentais, principalmente ao norte-americano, mediante a harmonização da legislação antidumping, a flexibilização das exigências trabalhistas, surgidas recentemente, e a eliminação dos subsídios agrícolas e das barreiras não-tarifárias que hoje são impostas aos exportadores brasileiros, como cotas e outros tipos de restrições.

“Em relação aos impactos sociais da Alca no Brasil: se analisarmos as avaliações feitas no México para o impacto da NAFTA, todas as projeções negativas não se confirmaram” diz Amâncio Jorge de Oliveira, professor do Núcleo de Relações Internacionais da USP. Levando em conta que o México é vizinho dos EUA e tem uma maior relação de dependência, não há porque imaginar que no Brasil será uma desgraça, que o impacto será violento. Haverá uma acomodação de uns setores, como serviços e tecnologia. Em contrapartida pode haver grande ganhos em setores como agronegócios”⁶⁸.

“A não entrada do Brasil em uma “Alca exclusive o Brasil”, ou exclusive Mercosul, significaria um retrocesso para os EUA, cujos interesses comerciais hemisféricos fora do NAFTA estão fortemente concentrados no Mercosul. O fracasso nos entendimentos entre Brasil (ou Mercosul) e Estados Unidos e a eventual constituição de uma área de comércio preferencial hemisférica sem a participação brasileira teria sérias conseqüências sobre os interesses comerciais brasileiros, em vista da importância dos mercados latino-americanos, especialmente no caso de manufaturas. De fato, as exportações de manufaturas para a ALADI (exclusive Mercosul) em 2001 foram quase tão importantes quanto as exportações de manufaturas para a União Européia e da ordem de 45% das exportações de manufaturas para aos Estados Unidos”⁶⁹.

⁶⁸ Valor 20 de dezembro de 2002.

⁶⁹ Política Comercial Brasileira: Limites e Oportunidades - Texto para Discussão N°. 457. Marcelo de Paiva Abreu. Departamento de Economia PUC-RIO, maio de 2001.

Desde o começo das negociações, as intenções que animaram os Chefes de Estados e Governo de uma possível integração das Américas, está baseada numa expectativa de aumento dos padrões de vida de seus povos por meio da bandeira do livre comércio.

Entretanto, viu-se os EUA se desvencilharem da responsabilidade quanto à redução das emissões de gases perante todos os outros países signatários ao Protocolo de Kyoto e, recentemente, a ignorar o veto da Guerra do Iraque do Conselho de Segurança da ONU. Esses fatos mostram mais uma vez a posição pragmática dos EUA de defender seus interesses, seja de ordem política, ideológica, militar ou econômica. Assim, se os EUA querem o fechamento do acordo, terão que apresentar boas soluções para as propostas apresentadas para a Área de Livre Comércio das Américas, caso contrário a Alca tem grandes chances de não sair do papel.

Não se pode esquecer que 2004 é ano de eleição presidencial nos EUA e que em 1992 um dos fatores que levaram o pai de Bush à derrota em sua tentativa de reeleição foi a questão do NAFTA, que o então presidente propunha. E como em 1992, agora “os Estados Unidos estão diante de grandes contradições em relação à negociação da Alca, com setores resistindo a abertura do mercado aos países da região. O professor Marcelo de Paiva Abreu escreveu, em recente e brilhante artigo, que o melhor é deixar que eles se afundem nesta contradição do que ficar o Brasil com o ônus de ter bloqueado a negociação”⁷⁰.

A Alca só tem sentido se for um acordo equilibrado, se houver um efetivo incremento no acesso ao mercado e se as regras não amarrarem nossas mãos para políticas internas que permitam decisões autônomas visando ao desenvolvimento econômico. Um acordo equilibrado seria aquele em que todos os nossos pontos de negociação são levados em conta, que haja uma significativa redução dos subsídios, que haja uma concreta abertura do mercado, que haja uma transparência maior nas regras de defesa comercial e que haja regras que não prejudiquem a nossa capacidade de ação para

⁷⁰ O Globo – Por Miriam Leitão, 29 de maio de 2003.

a implementação de políticas internas. O Brasil vai ter que fazer concessões também, mas, para nós, interessa que a negociação em todos os grupos negociadores avance ao mesmo tempo.

“Programa da BBC sobre o que o mundo pensa dos Estados Unidos realizou uma pesquisa em dez países, entre eles o Brasil. Ela revelou que os brasileiros têm a mesma rejeição ao presidente George W. Bush que os franceses. À pergunta: “Quais dessas coisas que os EUA têm, na sua opinião, o Brasil deveria ter também?”, 72% responderam “oportunidades econômicas para a população”. Mas 74% não gostariam de morar nos Estados Unidos. Quer dizer, querem ter as vantagens que vêm nos EUA, mas morando no Brasil. A Alca pode ser uma boa oportunidade”⁷¹.

Para que isso aconteça é preciso que o governo Lula faça a sua parte e se empenhe para aprovar o quanto antes todas as reformas estruturais necessárias para que o Brasil consiga desfrutar ao máximo da Área de Livre Comércio das Américas.

⁷¹ O Globo – Por Merval Pereira, 21 de junho de 2003.

Bibliografia

Livros e Textos para Discussão:

- ABREU, Marcelo de Paiva. O Brasil e a Alca: interesses e alternativas; Texto para Discussão n°. 371. Departamento de Economia PUC-RIO, agosto de 1997.
- _____ . Política comercial brasileira: limites e oportunidades; Texto para Discussão n°. 457. Departamento de Economia PUC-RIO, maio de 2001.
- _____ . *The political economy of economic integration in the americas: latin american interests*; Texto para Discussão n°. 468. Departamento de Economia PUC-RIO, dezembro de 2002.
- BASTOS, Luís Álvaro de Siqueira. O sucesso do MERCOSUL. Folha de São Paulo, 18 dezembro de 1998.
- ESTUDO sobre linhas estruturais da posição brasileira nos principais setores produtivos de interesse do Brasil, no âmbito do exercício de confirmação da ALCA e no âmbito das negociações do MERCOSUL com a União Européia, set. 2000. Relatório de pesquisa desenvolvido pela FGV.
- Força- Tarefa sobre a Área de Livre Comércio das Américas (Documento Base)- Centro Brasileiro de Relações Internacionais CEBRI.
- GRIECO, Francisco A. O Brasil e os Novos Rumos do Comércio Internacional. Rio de Janeiro, 1995.
- Henderson, David R.. The Fortune Encyclopedia of Economics; Warner Books, 1993.
- Krugman, Paul R. E Maurice Obstfeld. Economia Internacional: Teoria e Política, Quinta Edição (2001), Makron Books.
- Krugman, Paul R.. Internacionalismo Pop, Quarta Edição (1997); Editora Campus

- MELLO, Celso Duvivier de Albuquerque. Curso de Direito internacional Publico. Rio de Janeiro: Renovar, 2000.
- PEREIRA, Lia Valls. Estudo sobre Impactos da Alca e do Mercosul – União Européia na Economia Brasileira e Argentina: Um Mapeamento Preliminar. Relatório de pesquisa IBRE/FGV.
- _____. Explicando os Grupos de Negociação na Alca. Almanaque do Banco de Dados FGV.
- _____. “Agenda de Integração Brasileira: uma avaliação preliminar”, Conjuntura Econômica, 51 (5), 1997.
- _____. Mercosul e Alca: Principais Questões em Debate - IBRE/FGV Artigo publicado em “Mercosul y Alaca, principales temas e debate”, *Contribuicones*, Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo CIEDLA.
- _____. Histórico da Alca. Almanaque do Banco de Dados FGV.
- _____. Alca: O que Esperar? IBRE/FGV.
- Olson, Mancur. The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups, Harvard University Press, Cambridge (Mass.), 1965.
- REZEK, Jose Francisco. Direito internacional publico: curso elementar. 6. ed. rev. atual. Sao Paulo: Saraiva, 1996
- Veiga, Pedro da Motta. A infra-estrutura e o processo de negociações da Alca; Texto para Discussão n°. 507; Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicada, agosto de 1997.

Internet – Home Pages:

- ALADI – www.aladi.org
- Alca – www.ftaa-alca.org
- BID – www.iadb.org

- Banco Mundial – www.worldbank.org
- CARICOM – www.caricom.org
- CEPAL - www.cepal.org
- Coalca – www.mre.gov.br/alca/processo.htm
- Comunidade Andina. – www.comunidadandina.org
- FUNCEX – www.funcex.com.br
- IBGE – www.ibge.gov.br
- IPEA – www.ipea.gov.br
- Mercosul – www.mercosul.org
- NAFTA – www.nafta-sec-alena.org
- Organizações dos Estados Americanos – www.oas.org

Jornais:

- Gazeta Mercantil
- O Estado de São Paulo
- O Globo
- Valor Econômico

Revistas:

- Carta Capital
- The Economist