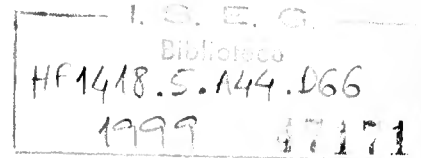




MESTRADO EM ECONOMIA INTERNACIONAL



INTEGRAÇÃO ECONÓMICA NA AMÉRICA LATINA:
O CASO DO MERCOSUL

TIAGO NUNO CARVALHO DOMINGUES

Orientação: Maria Antonina do Espírito Santo Lima

JÚRI:

Presidente: Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva
Professor associado do ISEG- UTL

Vogais:

Doutora Maria Margarida dos Santos Proença de Almeida
Professora Catedrática da EEG-UM

Doutora Maria Antonina do Espírito Santo Lima
Professora auxiliar do ISEG-UTL

Doutor João Dias
Professor Auxiliar do ISEG-UTL

Abril / 1999

GLOSSÁRIO DE SIGLAS E TERMOS ABREVIADOS

- ALADI – Associação Latino-Americana de Integração
- APEC – Asia-Pacific Economic Cooperation
- CABEI – Central American Bank for Economic Integration
- CC – Criação de Comércio
- CCB – Criação de Comércio Bruta
- CEE – Comunidade Económica Europeia
- CEPAL - Comissão Económica para os Países da América Latina
- DC – Desvio de Comércio
- EFTA – European Free Trade Area
- EPR – Elasticidade Procura-Rendimento
- FMI – Fundo Monetário Internacional
- FTAA – Free Trade Area of the Americas
- GATT – General Agreement on Tariffs and Trade
- LAFTA – Latin American Free Trade Area
- MCCA – Mercado Comum Centro-Americano
- MERCOSUL – Mercado Comum do Cone Sul
- MSI – Modelo de Substituição de Importações
- NAFTA – North American Free Trade Area
- OMC – Organização Mundial do Comércio
- PEC – Pauta Exterior Comum
- PIB – Produto Interno Bruto
- PNB – Produto Nacional Bruto
- SAFTA – South American Free Trade Area
- UE – União Europeia
- USD – Dólares dos Estados Unidos da América

SUMÁRIO

Os acordos de integração celebrados no espaço Latino-Americano, têm já um longo historial, com um balanço invariavelmente negativo. Este resultado é fruto de uma estrutura económica particular e temporalmente situada no período 1945-1982.

Alterada essa estrutura, como resultado de mudanças ao nível dos regimes económico e político na generalidade dos países latino-americanos, estão criadas as condições para o relançamento de novos acordos regionais, integrados numa economia aberta e global.

O MERCOSUL é um desses novos acordos regionais, integrando duas das maiores e mais desenvolvidas economias latino-americanas (Argentina e Brasil). O crescimento sem paralelo das trocas comerciais intra-regionais são a face mais visível deste espaço, o que levanta a questão de saber se esta integração distorce ou não os fluxos comerciais regionais. Aplicando um conjunto de diferentes metodologias empíricas, conclui-se que os crescimentos das trocas comerciais intra- MERCOSUL são resultado predominante de efeitos de Criação de Comércio, não afectando de forma particularmente negativa os fluxos comerciais internacionais.

Palavras-Chave: Integração Económica, Comércio: Previsão e simulação, Comércio:

Outros, Estudos de comércio de países

SUMMARY

Latin American Regional Integration Agreements have already a long and painful history, often ending with a negative outcome. This was the result of particular economic structure, developed by the latin-american republics through 1945 to 1982.

With that structure overcome by a wide range of economic and political changes experienced by the majority of these countries, new conditions were created in order to implement a successful relaunch of new latin-american integration schemes, within an open and global world economy.

MERCOSUL is one of these new regional integration agreements, gathering two of the largest and most developed latin-american economies (Argentina and Brazil). The unparalleled growth of intra-regional trade are one of the most visible results of this agreement, raising the question of whether or not this type of integration scheme distorts regional trade flows.

Applying different sets of empirical methodologies, it is found that intra-MERCOSUL trade growth is mainly, the result of Trade Creation, therefore not affecting in a negative way international trade flows.

Keywords: Economic Integration, Trade: Forecasting and simulation, Trade: other; Country and Industry Studies of Trade

ÍNDICE

	<i>Página</i>
CAPA E FRONTESPÍCIO	1
GLOSSÁRIO DE SIGLAS E TERMOS ABREVIADOS	2
RESUMO	3
ÍNDICE	5
LISTA DE GRÁFICOS, QUADROS E FIGURAS	8
AGRADECIMENTOS	11
INTRODUÇÃO	12
CAPÍTULO I - AMÉRICA LATINA: ECONOMIA E INTEGRAÇÃO	15
I.1 - Síntese Histórica da Economia Latino-Americana	16
I.1.1 - A América Latina: Economia e Desenvolvimento.....	17
I.1.2 - A (Não) Integração Regional Latino-Americana.....	21
I.1.3 - A Crise Financeira e o Consenso de Washington.....	27
I.1.4 - O Novo Regionalismo Latino-Americano.....	29
I.2 – Conclusões do Capítulo I	33
CAPÍTULO II – O MERCOSUL: DA RIVALIDADE À INTEGRAÇÃO REGIONAL	36
II.1 -O MERCOSUL: Antecedentes, Esforços e Objectivos	36
II.2 - Os Desafios da Integração	42
II.2.1 - As Assimetrias Sociais.....	43
II.2.2 – Diferentes Políticas de Desenvolvimento Nacional.....	44
II.2.3 – O Aprofundamento e Alargamento do MERCOSUL.....	46
II.3 – O MERCOSUL e a Integração Hemisférica	50
II.3.1 – O MERCOSUL, a NAFTA e a Integração Hemisférica..	50

II.3.2 – A SAFTA: Alternativa á integração hemisférica?.....	54
II.3.3 – Conclusões.....	55
II.4 – MERCOSUL: Fluxos Comerciais e Integração	55
II.5 - A Integração Económica e os Membros do MERCOSUL.....	61
II.5.1 –Uruguai.....	62
II.5.2 –Paraguai.....	63
II.5.3 –Argentina.....	65
II.5.4 –Brasil.....	68
II.6– Conclusões do Capítulo II.....	70
CAPÍTULO III– ABORDAGENS TEÓRICAS E METODOLOGIAS DE AVALIAÇÃO DOS IMPACTOS DA INTEGRAÇÃO ECONÓMICA.....	74
III.1 - Tipologia dos Acordos de Integração Regional.....	75
III.2 - Introdução à Teoria da União Aduaneira.....	76
III.3 - Metodologias de Análise e Quantificação dos Efeitos de Comércio.....	82
III.3.1 – As Diferentes Tipologias de Análises Empíricas.....	84
III.3.2 – Os Modelos de Imputação Residual.....	87
<i>III.3.2.1 - O Modelo de Procura de Importações.....</i>	<i>88</i>
<i>III.3.2.2 - O Modelo de Rácios no Consumo Aparente.....</i>	<i>88</i>
<i>III.3.2.3 - O Modelo das Elasticidades- Procura- Rendimento de Importações.....</i>	<i>91</i>
<i>III.3.2.4 - O Modelo de Imp. com Inclusão Parâmetros relativos Oferta.....</i>	<i>94</i>
<i>III.3.2.5 - O Modelo de Imp. com Inclusão Parâmetros. relativos Países Terceiros.....</i>	<i>95</i>

III.3.3 – Os Modelos Analíticos.....	97
III.3.3.1 – Os Modelos Gravitacionais.....	98
III.3.3.2 – O Modelo de Verdoorn.....	99
III.3.3.3 – O modelo de Baldwin-Murray.....	101
III.4 – Conclusões do Capítulo III.....	103
CAPÍTULO IV – METODOLOGIAS DE AVALIAÇÃO DOS	
IMPACTOS DA INTEGRAÇÃO ECONÓMICA NO MERCOSUL.....	104
IV.1 – Aplicação do Modelo de Rácios no Consumo Aparente.....	111
IV.2 – Aplicação do Modelo de EPR das Importações.....	118
IV.3 – Aplicação de um Modelo Analítico (Ex-Post)	120
IV.4 – Avaliação dos Impactos por Sectores.....	128
IV.4.1 – Análise do Caso das Exportações Argentinas.....	129
IV.4.2 – Análise do Caso das Exportações Brasileiras.....	137
IV.5 – Comparações com Resultados de Outros Estudos.....	141
IV.5.1 -Comparações com outros estudos analíticos.....	141
IV.5.2 - Comparações com outros estudos sectoriais.....	144
IV.5.3 - Conclusões.....	145
IV.6 – Conclusões do Capítulo IV.....	147
CAPÍTULO V – CONCLUSÕES.....	150
ANEXO I – OS PAÍSES DO MERCOSUL.....	155
ANEXOS METODOLÓGICOS.....	179
BIBLIOGRAFIA.....	192

LISTA DE GRÁFICOS

- Gráfico 1 – Comércio Intra-regional no MERCOSUL (1971-1997)
- Gráfico 2 – Peso do MERCOSUL nas Importações Totais (1971-1997)
- Gráfico 3 – Peso do MERCOSUL nas Exportações Totais (1971-1997)
- Gráfico 4 – Exportações e Importações do MERCOSUL com o Exterior (1971-1997)
- Gráfico 5 – Indicador de Abertura ao Exterior da Área MERCOSUL (1971-1995)
- Gráfico 6 – Fluxos de Comércio entre o Uruguai e o MERCOSUL (1971-1997)
- Gráfico 7 – Fluxos de Comércio entre o Uruguai e o MERCOSUL (1971-1997)
- Gráfico 8 – Fluxos de Comércio entre o Paraguai e o MERCOSUL (1971-1997)
- Gráfico 9 – Fluxos de Comércio entre a Argentina e o MERCOSUL (1971-1997)
- Gráfico 10 – Fluxos de Comércio entre a Argentina e o MERCOSUL (1971-1997)
- Gráfico 11 – Estrutura Exportadora da Argentina para o MERCOSUL (1971-1997)
- Gráfico 12 – Fluxos de Comércio entre o Brasil e o MERCOSUL (1971-1997)
- Gráfico 13 – Fluxos de Comércio entre o Brasil e o MERCOSUL (1971-1997)
- Gráfico 14 – Ilustração dos Rácios de Truman para o Brasil (1989-1995)
- Gráfico 15 – Ilustração do Rácio de Oferta de Terceiros (Brasil – 1971-1995)
- Gráfico 16 – Ilustração do Rácio de Oferta de Parceiros (Brasil – 1971-1995)
- Gráficos 17 – Ilustração dos Rácios de Truman para a Argentina, Paraguai e Uruguai
- Gráfico 18 – Ilustração dos Rácios de Truman para o MERCOSUL (1989-1995)
- Gráficos 19 – Exportações para o MERCOSUL – Previsão vs. Valores Observados
- Gráfico 20 – Variações das Exportações vs. Vantagens Comparativas
- Gráfico 21 – Variações das Exportações vs. Vantagens Comparativas

LISTA DE QUADROS

- Quadro 1 – Protecção Nominal na América Latina em 1960
- Quadro 2 – Taxas de Inflação na América Latina
- Quadro 3 – Comércio Intra-Regional na América Latina (1929-1960)
- Quadro 4 – Tarifas Médias Ponderadas do MERCOSUL
- Quadro 5 – Taxa de Integração do MERCOSUL
- Quadro 6 – Diferentes modelos e metodologias de avaliação dos efeitos de comércio
- Quadro 7 - Significados dos vários cenários decorrentes do modelo de Truman
- Quadro 8 - Quantificação dos efeitos de Comércio por país membro do MERCOSUL
- Quadro 9 – Valores obtidos para as EPR total, das importações oriundas do
MERCOSUL e das importações oriundas de países terceiros (1971-1988 e 1989-1995)
- Quadro 10 – Resultados das regressões efectuadas de acordo com o modelo analítico
ex-post (1971-1988)
- Quadro 11 – Resultados das regressões efectuadas de acordo com o modelo analítico
ex-post – 2ª versão (1971-1988)
- Quadro 12 - Efeitos no Comércio Intra-Regional (milhões de USD)
- Quadro 13 – Estrutura das Exportações Argentinas no período 1984-1988
- Quadro 14 - Estrutura das Exportações Argentinas no período 1989-1995
- Quadro 15 – Estrutura das Exportações Brasileiras no período 1984-1988
- Quadro 16 – Estrutura das Exportações Argentinas no período 1989-1995
- Quadro 17 – Saldos Comerciais Sectoriais Brasileiros
- Quadro A.1 – O Brasil vs. MERCOSUL
- Quadro A.2 – Exportações e Poder de Compra das Exportações – 1932
- Quadro A.3 – A Argentina vs. MERCOSUL
- Quadro A.4 – O Paraguai vs. MERCOSUL
- Quadro A.5 – O Uruguai vs. MERCOSUL

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – O MERCOSUL

Figura 2 – Esboço gráfico da Teoria da União Aduaneira

Figura A.1 – O Brasil

Figura A.2 – A Argentina

Figura A.3 – O Paraguai

Figura A.4 – O Uruguai

AGRADECIMENTOS

Foram inúmeros os contributos de pessoas e instituições, que de forma decisiva, possibilitaram a realização desta dissertação.

Em primeiro lugar desejo expressar a minha profunda gratidão, à minha orientadora Prof. Doutora Antonina Lima, cujos valiosos conselhos e opiniões, observações e encorajamento, foram essenciais para levar a bom termo este trabalho.

Desejo igualmente agradecer ao Mestre Vitor Escária, os prestimosos contributos prestados ao nível da parte econométrica.

Dirijo uma palavra especial de agradecimento ao Prof. Doutor João Dias pelos seus comentários e observações feitos a este estudo.

De igual modo desejo expressar os meus agradecimentos ao Departamento de Planeamento e Prospectiva (DPP - MEPAT), pela cedência graciosa de todos os dados estatísticos que fazem parte da base de dados CHELEM, e em particular às Sras. Dra. Graça Ponte da Silva e Dra. Susana Costa Escária.

Desejo expressar os meus agradecimentos à Fundação para a Ciência e Tecnologia (FCT-MCT), pelo seu apoio financeiro a este estudo.

Um agradecimento especial terá que ser dado à minha família, pelo seu apoio, amizade e inesgotável paciência, cruciais ao longo deste trabalho. Queria ainda pedir-lhes, as mais sinceras desculpas pelos momentos em que os privei da minha presença e companhia.

Finalmente tenho que expressar a minha gratidão, a todos aqueles que comigo partilharam este longo período, em particular aos Sócios e Direcção do CIRIUS bem como todo o Corpo Docente do ISEG – nunca esquecerei o seu apoio e amizade.

INTRODUÇÃO

A América Latina e a integração económica, nem sempre tiveram um convívio são. As primeiras experiências de acordos regionais foram pura e simplesmente votadas ao insucesso, mercê de uma conjuntura político-económica adversa. Durante décadas, gerações de economistas tentaram racionalizar o porquê do falhanço destas experiências, desenvolvendo teorias e modelos que, de algum modo convergiam num facto: a integração regional latino-americana não partilhava de um conjunto de princípios básicos, considerados como essenciais para o seu sucesso. Uma visão egoísta (ingénua segundo alguns) do desenvolvimento e a insistência na manutenção de mecanismos distorcedores dos fluxos comerciais, fez com que o próprio conceito de *Integração Económica* fosse durante largos anos, associado a práticas comerciais pouco transparentes e desleais.

Ao longo dos últimos dez anos, o panorama latino-americano alterou-se, e com ele todo um passado de protecção e de *desenvolvimentalismo* nacional. A opção por uma via democrática e de livre iniciativa, implicou uma maior abertura dos vários mercados nacionais e, conseqüentemente, uma maior exposição destas economias á globalização económica. A crescente liberalização deste espaço foi igualmente acompanhada por uma nova vaga de regionalismo (à semelhança do que aconteceu um pouco por todo o mundo). Um regionalismo de rosto diferente, o chamado *Regionalismo Aberto*, em clara oposição à ultrapassada visão dos acordos regionais que fomentavam um modelo de desenvolvimento fechado ao exterior.

O MERCOSUL, criado em 1991 insere-se nesta segunda vaga de regionalismo latino-americano, e ao contrário de todos os acordos de integração, rapidamente se impôs no panorama regional avançando decisivamente para a formação de uma União Aduaneira e o estabelecimento de um Mercado Comum, que a ser concluído, será o

primeiro do hemisfério Ocidental. A novidade e o interesse que tem despertado na comunidade académica, reside não só no crescimento sem precedentes do comércio regional realizado entre os seus quatro membros, mas também pelo facto de integrar duas das três maiores e mais desenvolvidas economias latino-americanas (Argentina e Brasil). Muitas questões têm sido expostas, dentro e fora dos países do MERCOSUL, sendo este acordo, actualmente o foco de muitos debates, artigos e estudos.

Este trabalho, debruça-se assim sobre a formação deste esquema de integração regional, pretendendo atingir três objectivos básicos: 1) quantificar e discriminar os efeitos de comércio, induzidos pela constituição do MERCOSUL; 2) averiguar sobre os impactos que MERCOSUL está a provocar ao nível das relações comerciais com o resto do Mundo e 3) aferir sobre qual o papel que o MERCOSUL poderá desempenhar para o futuro do desenvolvimento económico latino-americano. Estes três objectivos são pois a forma de respondermos a uma questão essencial:

Quais os impactos que a formação do MERCOSUL tem ao nível dos fluxos comerciais regionais, e de que forma é que esses impactos poderão afectar o desenvolvimento do sub-continente latino-americano?

Para alcançarmos os nossos objectivos, articulamos este estudo em cinco capítulos. O primeiro tende a proporcionar ao leitor uma abordagem histórica sobre a América-Latina, permitindo assim uma visão esclarecedora sobre as condicionantes económicas com que esta área do mundo se tem debatido. O segundo capítulo, debruça-se sobre o nosso objecto de estudo: O MERCOSUL. Tentamos mostrar os antecedentes, a evolução e os resultados que até agora este jovem acordo regional atingiu, focando a nossa atenção sobre as alterações ao nível dos fluxos comerciais regionais e sobre os

desafios futuros, inerentes a esta experiência de integração económica. A terceira parte desta dissertação, esplanava os diferentes conjuntos de metodologias de quantificação e medição dos efeitos de comércio no âmbito dos acordos de integração regional. Estas metodologias, desenvolvidas por um sem número de autores, são o ponto de partida para responder às duas primeiras questões centrais deste estudo, atrás referidas. Essas respostas são inferidas ao longo do quarto capítulo, onde aplicamos um sub-conjunto das metodologias expostas à realidade dos fluxos comerciais do MERCOSUL e as comparamos com outros estudos realizados nos últimos anos. Terminamos a nossa análise com um capítulo destinado a conclusões finais, onde desenvolvemos as respostas às três questões que nos propusemos responder.

CAPITULO I

AMÉRICA LATINA: ECONOMIA E INTEGRAÇÃO

Quando qualquer autor se dedica ao estudo da América Latina, tem diante de si um problema prévio: delimitar o espaço do estudo.

A América Latina é considerada em termos geo-económicos como um espaço natural, ou seja, uma região com limites perfeitamente definidos, traçados graças a uma história comum, uma cultura e línguas partilhadas (português e espanhol) bem como uma continuidade geográfica (ocupando os territórios da América do Sul, Central e bacia das Caraíbas). Apesar deste panorama relativamente homogéneo, a América Latina quando estudada de forma mais cuidada levanta um conjunto de questões que tendem a pôr em causa a ideia pacífica de que se trata de um espaço¹. De facto, a imensidão desta área leva muitos autores a considerar que todos os países nele incluídos pouco mais têm em comum do que o nome (Bulmer-Thomas, 1995).

O termo “América Latina” surgiu aparentemente em 1856, pretendendo agrupar todos os países do Continente Americano, recém independentes e que tinham como língua oficial idiomas descendentes do Latim (espanhol, português e francês). Assim, e numa primeira análise, a única faceta comum entre todos estes territórios, era a sua situação geográfica e o idioma, naturalmente semelhantes.

Apesar do atrás exposto, a evolução das economias latino-americanas, não obstante as diferentes experiências, assumiu ao longo dos últimos 150 anos uma

¹ De facto, e num estudo mais aprofundado, qualquer autor identifica um conjunto de diferenças, que passa pela dotação de recursos naturais, pela dimensão territorial, população, raças e história. É assim, errado considerar este espaço como um grupo de países homogéneo, que partilha de características comuns e como tal passíveis de gerar um espaço integrado.

tendência comum, pelo que não seria descabido de todo, elaborar uma cronologia evolutiva das mesmas. Tal como Bulmer-Thomas (1995) assinala, ao fim de quase dois séculos, nenhum dos países da América Latina pode ser hoje classificado como país desenvolvido, sendo inclusivamente alguns, extremamente pobres. Bolsas de riqueza podem ser encontradas em quase todos os países latino-americanos, mas não chegam para esconder as privações sofridas pela maioria das populações .

Este capítulo, divide-se em duas secções. A primeira tende a dar um panorama resumido da evolução que o espaço latino-americano, teve ao longo dos últimos duzentos anos. A segunda, destina-se à apresentação das conclusões inferidas na primeira secção.

I.1 - SÍNTESE HISTÓRICA DA ECONOMIA LATINO-AMERICANA

Uma abordagem mais profunda das realidades de todo este espaço, seria por si só um documento de estudo, devido à sua tamanha complexidade e ao número de realidades a reter.

Todavia, interessa ter em conta o facto de que, apesar das naturais relações de vizinhança, só muito recentemente os vários países latino-americanos têm dado atenção ao potencial de desenvolvimento económico que decorre de estreitas relações económicas e da constituição de um espaço económico regional.

I.1.1 - A AMÉRICA LATINA: ECONOMIA E DESENVOLVIMENTO

A história económica desta área (salvaguardadas as devidas excepções) tem sido uma história de desenvolvimento autónomo (não integrado), optando por vias de desenvolvimento nacional, geralmente chamadas de *inward looking*².

Desde a independência, que as elites católicas (dominantes em quase todos os países desta região) consideravam que a adopção de uma visão liberal da economia (livre câmbio e livre iniciativa) era uma porta aberta para os EUA (a grande potência emergente no Continente) exercerem um domínio sobre as suas economias. Mais do que uma perda económica, tal facto implicava igualmente um avanço do protestantismo numa região profundamente católica (Bulmer-Thomas, 1995). O liberalismo económico rapidamente ficou associado a um potencial declínio do grande poder que a Igreja tinha nesta região e conseqüentemente, das tradicionais elites dominantes, sendo visto como algo a evitar a todo o custo.

Assim, e até à Grande Depressão de 1929, a grande maioria dos países latino-americanos mantiveram um conjunto de barreiras alfandegárias, que escudavam as suas economias das importações, mas simultaneamente mantinham uma forte ligação via exportações com o resto do mundo. Produtos primários e matérias primas semi-elaboradas compunham o grosso das suas exportações, enquanto as tarifas se transformaram numa das maiores fontes de receita fiscal para os Estados.

A crise dos anos 30, ao provocar de forma violenta o descalabro dos sectores de exportação (ver Anexo I) leva a que todo o Continente desenvolva um conjunto de respostas pragmáticas, que de uma maneira geral, conduzem a um surto industrializador (em especial na Argentina, Brasil e México). Esta industrialização, aprofunda ainda

² No Anexo I, dedicado aos países em estudo, poder-se-à observar as estratégias seguidas pelos mesmos, verificando-se o predomínio deste tipo de políticas, pelo menos até ao início da década de 80.

mais as barreiras ao comércio externo, uma vez que se baseava num modelo espontâneo de substituição de importações³

Com o fim da II Guerra Mundial, uma nova conjuntura se impõe. A América Latina sai do conflito incólume, com uma boa posição económica e com uma população a gozar de um bom nível de vida. Um sentimento de auto-confiança levou a que estes países reforçassem os seus sentimentos nacionalistas e adoptassem políticas de desenvolvimento nacional endógeno, com uma activa participação do Estado.

O modelo de desenvolvimento económico adoptado após a II Guerra Mundial, foi baptizado de *Modelo de Substituição de Importações* (MSI), e de forma muito resumida pretendia impulsionar a industrialização através do fomento dos sectores tradicionalmente importadores. Para tal, recorria-se ao estabelecimento de sistemas tarifários, cambiais e monetários que de alguma forma desencorajavam as importações, estimulando assim, a produção nacional.

Num período em que as negociações multilaterais sob os auspícios do GATT induziam a liberalização comercial, as repúblicas latino-americanas optaram pelo sentido contrário, utilizando instrumentos proteccionistas. As taxas de câmbio múltiplas, quotas e licenças de importação, cauções e tarifas foram as medidas mais comuns para o estabelecimento desta estratégia de protecção às indústrias nacionais, produzindo Taxas de Protecção Efectiva⁴ na ordem dos 200%.

O quadro infra, mostra claramente a posição que os países latino-americanos ocupavam em 1960, quando comparados com o total dos seis países membros da CEE, em termos de protecção nominal.

³ Espontâneo, na medida em que é um movimento não planeado, mas mais uma resposta a uma fase conjuntural.

⁴ A Taxa Efectiva de Protecção (TEP) é definida como a diferença entre o Valor Acrescentado (por unidade) resultante da protecção e o Valor Acrescentado numa situação de livre comércio.

Quadro 1
Protecção Nominal na América Latina em 1960
(Em percentagem)

<i>País</i>	<i>Bens de Consumo Não-Duráveis</i>	<i>Bens de Consumo Duráveis</i>	<i>Bens Manufacturados</i>	<i>Matérias Primas</i>	<i>Bens de Capital</i>	<i>Média Total</i>
Argentina	176	266	95	55	98	131
Brasil	260	328	80	106	84	168
Uruguai	23	24	23	14	27	21
CEE	17	19	7	1	13	13

FONTE: Bulmer-Thomas (1995)

Enquanto a CEE tinham em média uma protecção nominal de 13%, as grandes economias latino-americanas (Argentina e Brasil) protegiam os seus mercados com barreiras nominais médias acima dos 100%.

Estas estratégias de desenvolvimento, foram de alguma forma financiadas pelas receitas oriundas da exportação de produtos do sector primário, gerando assim riqueza nos estratos populacionais que de facto já controlavam as economias.

Em poucos anos, o modelo adoptado produziu efeitos perversos. De facto, a estrutura empresarial não possuía os recursos suficientes para financiar projectos industriais cada vez mais ambiciosos, e o sector primário, fonte primeira de receitas exportadoras começou a debater-se com os problemas derivados dos enviesamentos anti-exportadores do regime cambial. Além dos problemas de capital, os equipamentos dotados de inovações tecnológicas tinham que continuar a ser adquiridos no exterior, mantendo assim uma dependência não desejada face ao mesmo.

Assim, e numa segunda fase, os países latino-americanos viram-se obrigados a atrair as empresas multinacionais, que por seu lado poderiam usufruir igualmente da elevada protecção nacional.

A entrada em cena destas empresas, não resolveu os problemas estratégicos dos vários Estados. A política industrial tinha como objectivo primeiro, a formação de

indústrias estruturantes (as chamadas indústrias pesadas), objectivo esse que não era partilhado pelo capital estrangeiro, que preferia a penetração nos mercados através dos bens de consumo e manufacturas ligeiras. Deste modo, o poder político rapidamente concluiu que teria que ser o Estado a financiar ele próprio os chamados projectos estruturantes (muitas vezes desajustados à realidade económica) gerando grandes sectores empresariais do Estado⁵.

O MSI induziu de facto altas taxas de crescimento económico (em especial no que se refere ao output industrial). Em finais da década de 60, países como o Brasil, Argentina e o México possuíam *shares* de produção industrial no PNB semelhantes aos dos países industrializados da Europa e da América do Norte (Bulmer-Thomas, 1995). No entanto, a factura de tal resultado era assaz elevada. A indústria era na sua generalidade ineficiente e geradora de custos elevados, resultantes não só da desvantagem comercial de importar *inputs* a preços acima daqueles que vigoravam nos mercados internacionais, mas também do facto dos mercados nacionais não permitirem a implantação de unidades industriais capazes de otimizar a produção. A ineficiência industrial derivava ainda de uma estrutura oligopolística, que conseguia impôr altos custos de entrada às novas empresas. Estas distorções, conduziram o sector industrial a um marasmo, onde não havia quaisquer estímulos a inovar e a competir.

Com estes problemas estruturais, cedo se tornou claro que o novel sector industrial dificilmente conseguiria competir nos mercados internacionais. Não só pela qualidade dos produtos, mas também devido aos mecanismos protectores instituídos (i.e. taxas de câmbio).

⁵ É neste período que o governo Brasileiro funda a Petrobrás, o gigantesco complexo petroquímico e energético (1953).

Em última análise, o objectivo final deste tipo de industrialização (o de substituir importações por produção nacional), acabou por nunca ser totalmente atingido. Pelo contrário, o sector industrial continuava a necessitar de importar os *inputs* e bens de equipamento básico, pelo que se começaram a gerar défices comerciais estruturais nas balanças de pagamentos. Rapidamente o fenómeno da inflação (já de si “endémica” neste espaço) deu os seus primeiros sinais de descontrolo, um pouco por todo o Continente.

Quadro 2
Taxas de Inflação (em percentagem)

<i>País</i>	<i>Média Anual da Taxa de Inflação (1950-1955)</i>	<i>Média Anual da Taxa de Inflação (1960-1965)</i>
Argentina	<i>17</i>	<i>27</i>
Brasil	<i>18</i>	<i>62</i>
Uruguai	<i>13</i>	<i>35</i>
Paraguai	<i>47</i>	<i>5</i>
Chile	<i>47</i>	<i>29</i>

FONTE: Bulmer-Thomas (1995)

O acentuado carácter fechado das economias, veio adensar ainda mais os efeitos da inflação, pelo que mudanças estruturais nestas economias se tornavam imprescindíveis.

I.1.2 - A (NÃO) INTEGRAÇÃO REGIONAL LATINO-AMERICANA

A integração regional, apareceu assim como uma solução natural para o problema, no entanto, apresentou-se como uma solução na continuidade. De facto, as propostas de integração regional partilhavam de uma visão distorcida, na medida em que os planos de integração eram um meio para alargar os vários mercados internos e não como um veículo de consolidação de um mercado comum. Tal como foi percebida

por alguns economistas da CEPAL, a Integração Regional possibilitaria aos grandes países latino americanos, não só a consolidação e expansão das suas estruturas industriais, via aproveitamentos das economias de escala e redução dos custos de produção (os grandes problemas já detectados anteriormente), mas também o aproveitamento dos efeitos potenciais ao nível do bem estar e incremento do consumo.

A manutenção de níveis elevados de protecção tarifária face ao resto do mundo, deixava antever uma abordagem contrária ao conceito que o GATT apresenta sobre os Acordos de Integração Regional (De La Torre, 1992; Lima, 1996a).

O conceito de integração neste espaço não era totalmente novo. Desde os primórdios da independência, que visionários como Bolívar, Sucre e O'Higgins haviam tentado uma integração de toda a América Latina, mas a ausência de laços económicos e a desconfiança mútua entre as novas repúblicas desfizeram qualquer tentativa integradora⁶. As relações comerciais regionais sempre foram baixas, mercê da herança deixada pelas potências Ibéricas, de produção de produtos primários, muitas vezes concorrentes entre si. A integração na economia mundial havia sido feita através do comércio trans-continental (América do norte e Europa). De igual modo, a necessidade de receitas públicas, levou a que rapidamente os países adoptassem medidas tarifárias, para as importações quer regionais, quer extra-regionais.

Até aos anos 60, o comércio regional dos países latino-americanos era muito baixo, apresentando valores quase negligenciáveis (ver quadro infra).

⁶ De facto, os séculos XIX e XX foram palco de numerosos conflitos entre os novos Estados Latino-Americanos. Destacam-se os conflitos entre a Argentina e o Brasil na Guerra do Uruguai, a Guerra da Triplice Aliança (Argentina, Brasil e Uruguai contra o Paraguai), a Guerra do Chaco (Bolívia contra Paraguai), a Guerra do Pacífico (Bolívia contra Chile) e a Guerra da Grã-Colômbia (que envolveu a Colômbia, Venezuela, Equador e Panamá). Mais recentemente, o conflito da Terra do Fogo (entre Chile e Argentina) e da Serra do Condor (entre o Perú e Equador).

Quadro 3
Comércio Intra-Regional na América Latina (1929-1960)

<i>Ano</i>	<i>Exportações Intra-regionais (%)</i>	<i>Importações Intra-regionais (%)</i>
1929	6,2	9,2
1938	6,1	8,3
1960	8,0	9,9

FONTE: Bulmer-Thomas, 1995

NOTA: Percentagens do comércio regional face ao total

O primeiro acordo de Integração regional latino-americano, surgiu em 1960: a LAFTA - Associação Latino-Americana de Livre Comércio, estabelecida pelo Tratado de Montevideo, que agrupava os 10 países da América do Sul e o México. O objectivo ultimo era a abolição de todas as tarifas intra-regionais em 11 anos, através de um sistema de rondas de negociações. Os dois primeiros anos de vida da LAFTA foram de facto, pródigos em resultados, sendo acordadas 7.593 concessões tarifárias⁷. No entanto, a grande maioria destes acordos recaíam em produtos cujo o comércio intra-regional era parco ou mesmo nulo, pelo que o efeito destas medidas foram muito baixos. A partir de 1964, as negociações no âmbito da LAFTA foram suspensas e a data alvo de 1971 foi progressivamente adiada.

De facto, o marasmo em que este processo de integração regional entrou parece ser explicado pelo facto de que este acordo havia sido desenhado num contexto de protecção regional, em que cada país queria expandir o seu sector industrial, e que portanto, era potencialmente fomentador de efeitos de desvio de comércio. Dado que os níveis de comércio intra-regional eram bastante baixos, a parcela externa continuava a criar problemas na Balança de Pagamentos e a deteriorar os termos de troca. Tal situação desencorajava quaisquer outras cedências de liberalização regional, dado que implicava uma maior perda de receita fiscal e por conseguinte, maiores dificuldades de

financiamento. A LAFTA entrava assim numa fase de estagnação, que ditaria o seu fim durante a Crise de 1982.

Também em 1960 foi lançado o Mercado Comum Centro-Americano (CACM) com o objectivo de formar uma União Aduaneira⁸. Este espaço rapidamente se diferenciou da LAFTA, dado que os seus membros tinham um regime comercial mais aberto e sujeito a menores barreiras do tipo tarifário. Em 1965, entrou em vigor uma Pauta Exterior Comum e em 1970, foi introduzido um sistema de pagamentos que abrangia já 80% do comércio intra-regional⁹, ao mesmo tempo que se formava o Banco Centro Americano para a Integração Económica (CABEI).

Os problemas surgiram durante a década de 1970. Dada a reduzida dimensão das economias e a sua fraca diversificação produtiva¹⁰, os crescimentos de comércio intra-regional (2,8% do total exportado em 1950 vs, 26% em 1970) foram quase todos feitos com base em efeitos de desvio de comércio (Bulmer-Thomas, 1997a). Este fenómeno representou uma sobrecarga financeira, a países já de si economicamente debilitados¹¹.

Tal como a LAFTA, o CACM estagnou e os posteriores conflitos políticos na região ditaram a sua desactivação (Guerras Civis em El-Salvador, Nicarágua e Guatemala).

A terceira experiência de integração regional na América Latina surgiu em 1969. Frustrados pelo insucesso da LAFTA, 5 países da zona andina formaram o Pacto

⁷ Vide Bulmer-Thomas (1997a)

⁸ O MCCA foi fundado pela, Guatemala, Nicarágua, Honduras e El-Salvador. A Costa Rica aderiu em 1963.

⁹ Ibid

¹⁰ De notar que o CACM excluiu do seu âmbito a maioria dos produtos agrícolas.

¹¹ O caso das Honduras é exemplar deste caso. Impossibilitada de expandir o comércio de produtos agrícolas na região, viu-se obrigada a financiar crescentes déficits comerciais. A situação de tão insustentável, obrigou o país a abandonar o CACM em 1970.

Andino¹², cujo objectivo era a formação de uma União Aduaneira, baseada em factores de produção regionais em detrimento das Multinacionais. Este Acordo, apesar de ambicioso, ficou bloqueado logo em inícios da década de 70, devido ao facto de não se atingir um acordo sobre a Pauta Exterior Comum (PEC). No entanto, o bloqueio deste acordo ficou a dever-se essencialmente à visão nacionalista implícita neste processo de integração. Parece ponto assente (Bulmer-Thomas, 1997a) que o Pacto Andino surge no pico da hostilidade latino-americana face às empresas multinacionais e à iniciativa privada. Por oposição a estas forças, os estados reservavam-se o direito de induzir a industrialização, sendo a integração andina um meio para formalizar este propósito¹³. Em 1976, com a saída do Chile, o Pacto Andino deixou de funcionar na prática e em 1980, os países discutiam ainda se a PEC deveria ser fixada em 80% ou 60%¹⁴!

Tal como assinalado por alguns autores (Rajapatirana et al, 1997; Del Rio, 1996 e Oman, 1994), os resultados práticos de todos estes acordos de integração foram fracos. Mesmo no caso do CACM, os fluxos de comércio intra-regional tiveram o seu auge em 1970, declinando desde então. De facto, em todo o espaço latino-americano o crescimento do comércio intra-regional foi modesto, passando de 12,6% do total (1965) para 17,9% em 1975.

Em 1980, num derradeiro esforço de integração, foi fundada a ALADI (Associação Latino-Americana de Integração). Este novo acordo, previa a substituição da LAFTA, dando prioridade às complementaridades industriais existentes entre os países membros. No entanto, a crise da dívida externa de 1982 ditou o colapso desta nova experiência.

¹² Os países fundadores foram a Bolívia, Chile, Perú, Equador e Colômbia. Em 1973 a Venezuela aderiu ao Pacto e em 1976, o Chile retirou-se.

¹³ De notar igualmente, que os anos 70 são os anos em que em todos os países latino-americanos (excepto Venezuela e Costa Rica) assistem à tomada do poder por regimes autoritários.

¹⁴ De notar que em 1980, o comércio intra-regional deste países atingia apenas os 3,7% (ALADI, 1997)

Os sucessivos fracassos das experiências de integração regional latino-americana podem ser imputadas a um conjunto de factores:

- As elites económicas, reforçadas pelo poder económico advindo do Modelo de Substituição de Importações, cedo se aperceberam que o sucesso de tais experiências poderia pôr em causa a estrutura oligopolística dos seus mercados. Assim, apostaram toda a sua influência no insucesso de tais experiências (Bulmer-Thomas, 1995 e Oman, 1994).

- A ideia chave por detrás da ideia da integração regional não era a de proporcionar melhorias no bem estar da população, via liberalização dos fluxos comerciais. Pelo contrário, era vista como um movimento de reforço do MSI e da industrialização do espaço regional. Frequentemente, a integração regional foi acompanhada com uma forte subida das tarifas externas, o que acabou por distorcer de forma negativa os fluxos comerciais da própria região, provocando estrangulamentos de índole financeira em alguns países.

- O poder político dos vários países latino-americanos era dominado por uma corrente fortemente nacionalista, pelo que todas e quaisquer experiências de cooperação regional eram vistas como uma ameaça à soberania nacional.

- Os países mais pequenos, integrados em espaços dominados pelas grandes potências da Região (i.e Brasil e México), cedo se aperceberam de que estavam a subsidiar o crescimento das indústrias ineficientes dos vizinhos e a atrofiar o seu próprio tecido industrial (Oman, 1994).

- O mundo empresarial, não estava preparado, ou não se soube adaptar a uma realidade trans-nacional, deixando assim o caminho aberto para que multinacionais pudessem retirar maiores benefícios advindos de um mercado consideravelmente maior do que aquele onde podiam operar a um nível estritamente nacional.

I.1.3 - A CRISE FINANCEIRA E O CONSENSO DE WASHINGTON

O ano de 1982, é sem dúvida um marco na história económica da América Latina. Foi o ano, em que praticamente todos os países deste espaço foram “obrigados” a abandonar as suas práticas de desenvolvimento assente no protecționismo e defesa do mercado interno, passando a obedecer ao chamado “*Consenso de Washington*”¹⁵.

O MSI, adoptado pela generalidade dos países da Região encontrava-se já numa fase de esgotamento. O sector industrial, minado pela ineficiência e falta de capitais, necessitava de constantes financiamentos, de modo a assegurar a sua sobrevivência. Simultaneamente, a intervenção activa dos Estados nas economias, obrigava a que os mesmos recorressem com frequência a vultuosos empréstimos, de modo a alimentar um Sector Empresarial do Estado quase falido. A crise energética de 1973 e a subsequente alta de preços internacionais, veio colocar sob maior pressão todo o sistema económico, mas abriu indirectamente as portas ao acesso a créditos internacionais, extremamente aliciantes. As receitas oriundas da venda de petróleo a preços elevados, como que inundou os mercados financeiros internacionais e possibilitou a cedência de capitais, tão necessários às economias latino-americanas. Em poucos anos, construíram-se pirâmides de dívidas um pouco por todo o Sub-Continente, e quando já nos anos 80 as taxas de juro internacionais subiram e os preços das matérias-primas desceram, as républicas

latino-americanas deixaram de ter capacidades para cumprir com o serviço da dívida externa. O colapso financeiro foi inevitável.

Como atrás referido, a crise da dívida de 1982 ditou o fim das experiências de desenvolvimento *inward looking*, levando os países latino-americanos a uma postura de liberalização comercial rápida e como consequência directa, a uma rápida inserção da América Latina nos circuitos económicos mundiais. Em poucos anos, a generalidade dos países adoptaram um conjunto de reformas transversais a toda a economia que passaram por:

1. Liberalização das trocas comerciais;
2. Entrada nos fóruns multilaterais de comércio (GATT);
3. Desmantelamento dos Oligopólios e Cartéis;
4. Privatização dos gigantescos sectores empresariais do Estado;
5. Liberalização dos fluxos de investimento e livre entrada de capitais.

Este conjunto de reformas foi baptizado de *Consenso de Washington*. Foi a receita preconizada pelos credores internacionais (na sua grande maioria bancos americanos e o FMI) para a solução da crise da dívida e visaram, em última análise, na constituição de um novo modelo de crescimento económico caracterizado pela abertura aos mercados internacionais, em que as forças de mercado desempenham um papel mais relevante do que até então tradicionalmente haviam desempenhado (SGESE, 1997).

¹⁵ Ver definição adiante.

Em poucos anos, países como a Argentina, México, Chile e Uruguai tornaram-se campeões das políticas neo-liberais¹⁶, e alunos exemplares do chamado Consenso de Washington. Outros países como o Brasil e o Paraguai resistiram a tais políticas, mas eventualmente, acabaram por adoptar políticas semelhantes de re-estruturação e reforma económica¹⁷.

I.1.4 - O NOVO REGIONALISMO LATINO-AMERICANO

É assim que em finais dos anos 80, voltam em força os acordos de integração e cooperação económica de âmbito regional na América Latina. Esta nova fase de regionalismo é geralmente chamada de *segunda vaga* (Bhagwati, 1993; Lima, 1996b e Lima, 1996a), dado que os acordos regionais firmados durante os anos 60 e 70 haviam sido desactivados ou transformados em simples fóruns de cooperação regional. Nos inícios da década de 90, as negociações do *Uruguay Round* haviam entrado num impasse, ameaçando uma ruptura e possível fraccionamento do sistema comercial internacional. Os novos acordos de integração regional, surgem pois, como uma reacção de defesa face à probabilidade de ruptura das negociações multilaterais (Lima, 1996a, 1996b).

Abandonadas as práticas relacionadas com o MSI, uma nova abordagem da integração regional é perspectivada. Apesar de algumas reticências por parte das instituições internacionais¹⁸, os países da América Latina enveredaram na nova onda de integração. Enquadrados por toda uma dinâmica liberalizante, esta nova vaga de

¹⁶ Ver anexo I relativo à síntese histórica dos países do MERCOSUL, onde se encontram informações mais detalhadas sobre os processos de ajustamento destas economias no período 1982-1990.

¹⁷ Só durante a década de 1990 é que os dois países optaram por uma desregulamentação rápida dos sectores económicos nacionais.

acordos regionais pode ser explicada por um conjunto de tendências identificadas ao nível do espaço latino-americano:

1. *O advento da democracia* – Em 1980, apenas dois países da América do Sul tinham viviam em democracia (Colômbia e Venezuela). Dez anos depois, todos os países sem excepção tinham implantados regimes democráticos.

2. *O renovado crescimento económico* – Após a crise de 1982-1985, as economias latino-americanas foram aquelas que mais cresceram em todo o mundo, a par das economias do Sueste Asiático (Del Rio, 1996). Este crescimento, ao contrário dos períodos anteriores, tem vindo a ser considerado sustentado e estável, mercê das reformas introduzidas durante os anos 80 e 90. Um estudo da SGESE (1997) mostra que em média, as reformas estruturais e de estabilidade macro-económica tiveram um impacto de 1,6% sobre o crescimento permanente das economias latino-americanas¹⁹

3. *O equilíbrio da Balança de Pagamentos*, motivado pela necessidade de gerar superávites das balanças de pagamentos por forma a amortizar a dívida acumulada na década anterior sem aprofundar a estagflação.

4. *O revivalismo dos Acordos de Integração Regional* – Um pouco por todo o globo, os países enveredaram por experiências de integração regional, impulsionados pelas ameaças de ruptura das negociações multilaterais (*Uruguay*

¹⁸ O Banco Mundial mostrou sempre algum desconforto face aos Acordos de Integração Regional, considerando que podiam representar um travão às estratégias de promoção das exportações.

¹⁹ O mesmo estudo mostra que os países que mais beneficiaram em termos deste indicador foram a Nicarágua, Bolívia, Perú e Argentina.

Round) e pelo sucesso de anteriores experiências, destacando-se o papel desempenhado pela criação da União Europeia em 1992 (Del Rio, 1996 e De la Torre, 1994) e da ameaça criada pela NAFTA (Baldwin, 1997)²⁰.

5. *Complementaridades e proximidade* - Finalmente, a crescente tomada de consciência de que a existência de importantes complementaridades económicas e a proximidade geográfica podem ser abordadas como importantes vantagens, que podem ser exploradas através de uma maior integração das economias (Karlsson e Malaki, 1996 e Sager, 1997).

Foi pois a partir de 1990, que os novos acordos de integração económica se celebraram. O Tratado do MCCA foi revisto, de modo a impulsionar a integração centro-americana, avançando para a formação do Mercado Comum, ainda não completada desde 1960²¹. Mais ainda, integrou pela primeira vez os produtos agrícolas, baixando em larga escala as tarifas externas previstas na PEC (Behar, 1996). Em 1994, é formado o Triângulo do Norte²² com o objectivo explícito de alcançar a livre circulação de factores produtivos.

O Pacto Andino, renovou em 1987 as intenções de formação de um Mercado Comum, mas as tensões entre os membros continuaram altas²³. Em 1997 passou a denominar-se de Comunidade Andina. A Argentina e o Brasil, assinaram em 1988 um acordo de cooperação económica e em 1990 comprometeram-se em formar um Mercado Comum até 1994. Em 1991, o Chile e o México concluíram um acordo de

²⁰ Uma apresentação mais analítica sobre as causas desta nova vaga de regionalismos é feita no capítulo II.

²¹ Aos países fundadores do MCCA, juntou-se em 1991 o Panamá. O México, assinou igualmente um acordo bilateral com o MCCA com vista ao estabelecimento de uma área de livre comércio.

²² Composto por Honduras, Guatemala, El-Salvador e Nicarágua)

²³ Destaque para as disputas fronteiriças entre Perú e Equador no ano de 1995 e só terminadas pelo Acordo de Brasília em 1998.

livre comércio, o mesmo acontecendo entre México, Venezuela e Colômbia (De La Torre, 1992).

De todos estes acordos, acabou por sobressair um: o Tratado assinado em 1990 entre Argentina e Brasil foi revisto e deu origem em 1991 ao Tratado de Assunção que deu forma ao maior e mais profundo acordo de integração regional da América do Sul: o Mercado Comum do Cone Sul – MERCOSUL. Este espaço, integra não só os dois signatários iniciais como engloba ainda o Uruguai e o Paraguai. Apesar de à partida aparecer como mais um acordo de integração regional entre muitos, o MERCOSUL tornou-se rapidamente num objecto de estudo, na medida em que parece ser um balão de ensaio do futuro da integração latino-americana. De facto, em apenas 6 anos, o MERCOSUL deu corpo a uma União Aduaneira e a um Mercado Comum Imperfeito²⁴ com uma Pauta Exterior Comum, conseguindo num curto espaço de tempo aquilo que muitos países latino-americanos tentam fazer há quase quarenta anos. Reforçou os laços de integração com o Chile e a Bolívia, ao mesmo tempo que celebrou acordos bilaterais (do tipo 4 + 1) com outras nações.

Em Março de 1998, foi celebrado um Acordo de Integração entre o MERCOSUL e o conjunto dos países da Comunidade Andina, um passo em frente no objectivo da constituição da SAFTA (South American Free Trade Area) tão desejada pelo Brasil²⁵.

Como resultado de todas estas movimentações, o comércio intra-regional da América Latina atingiu um dos seus maiores picos de sempre passando de 8% em 1960 para 19% em 1995 (Karlsson e Malaki, 1996).

²⁴ Imperfeito, na medida em que a União Aduaneira contém ainda uma série de disposições relativas a cláusulas de excepção e regimes transitórios para um reduzido número de produtos. De igual modo, apesar de já existir plena liberdade de circulação de capitais, não existe ainda uma livre circulação de pessoas em toda a área, pelo que não se pode verdadeiramente catalogar o MERCOSUL de ser um Mercado Comum *tout court*.

²⁵ Ver no capítulo II a problemática relativa à constituição da SAFTA.

I.2 – CONCLUSÕES DO CAPÍTULO

Os países da América-Latina, atravessaram durante os últimos anos, duas experiências marcantes do ponto de vista sócio-económico. A primeira tem a haver com o ajustamento macro-económico levado a cabo desde os anos 80. O período do *desenvolvimentalismo* originou graves problemas estruturais, que só puderam ser resolvidos mediante um penoso processo de reestruturação económica, que obedeceu ao chamado *Consenso de Washington*. Este processo, implicou a ruptura com o passado interventivo e autárcico dos Estados latino-americanos, desregulamentando sectores, liberalizando os mercados e proporcionando livre circulação de capitais.

A segunda experiência marcante tem a haver com a *segunda vaga* de integração económica, que teve os seus maiores avanços já durante a década de 90.

Esta nova vaga de integração, distingue-se da anterior (ocorrida a partir dos anos 60), na medida em que o seu potencial efeito de desvio de comércio é minimizado, uma vez que os vários países latino-americanos reduziram drasticamente os seus níveis tarifários. Ao mesmo tempo, as possibilidades de criação de comércio expandiram-se, dado que os sistemas ineficientes de produção haviam sido na sua grande generalidade desmantelados ao longo das décadas de 80 e 90.

Outra diferença a registar é a procura de um desenho de integração que reduz ao máximo os custos de produção, aumentando a competitividade e a eficiência das empresas. Tal como Bulmer-Thomas (1997b) frisa, “...*the ideology of regional integration changed from a demand-side emphasis on a captive market, stressing manufactured goods, to a supply-side emphasis in a cost reduction, stressing liberalization in all areas.*”(pp 275).

Uma característica importante destes novos Acordos de Integração Regional, foi a de promover o alinhamento dos preços domésticos nacionais com a média dos preços mundiais, tornando assim mais reais, as práticas concorrenciais à escala global. O objectivo passou a ser o de impulsionar a competitividade das empresas (mais do que a competitividade do país), de fomentar as redes de distribuição regional e de harmonizar as práticas comerciais num espaço trans-nacional. Neste sentido, os diferentes países têm vindo a implementar projectos conjuntos de infra-estruturas energéticas, de transporte e energia e a fomentar os laços financeiros e comerciais entre si (Campbell, 1998).

O chamado *Regionalismo Aberto*²⁶ (tão propagado pelos defensores do MERCOSUL) desempenha igualmente um papel importante na integração latino-americana, uma vez que todos os acordos regionais tendem a ser acompanhados de medidas que reduzem igualmente as barreiras face a países terceiros (Karlsson e Malaki, 1996).

Estas duas experiências marcantes que os países latino-americanos atravessam, pelo facto de terem mostrado resultados impressionantes ao nível económico, representam em si um sério desafio de sustentabilidade, que muitos encaram com optimismo e entusiasmo. No entanto, muitos autores são pouco optimistas dado que um conjunto de outros desafios terá de ser forçosamente enfrentado pelos países latino-americanos, de modo a atingirem os objectivos atrás enunciados.

Destacamos três grandes desafios:

²⁶ Segundo a CEPAL (1998), regionalismo Aberto é uma nova forma de acordos regionais, que tenta compatibilizar e complementar a interdependência inerente à integração económica e a procura de novas formas de competitividade económica nacional.

1. A questão da *Equidade Social* (exposta por Karlsson e Malaki, 1996) é um pormenor cada vez mais importante a ter em conta. De facto, as desigualdades sociais, já de si gritantes (quer entre os países quer dentro dos países), tendem a agravar-se quando expostas às forças de mercado. Cabe aos países lidarem em conjunto de modo a minimizar este problema, construindo esquemas de salvaguarda para os grupos mais desfavorecidos, sob pena da questão social pôr em risco o progresso da integração.

2. O papel que as *trocas com países terceiros* (em particular os EUA e a Europa) ainda representam para estas economias. De facto, em muitos casos, o interesse de cada país continuará a ser primordial face aos interesses do grupo. Este tipo de comportamentos, causará sempre tensões entre os diferentes países membros, pondo em risco o aprofundamento destes novos acordos de integração (Del Rio, 1996).

3. *A multiplicidade de acordos que se tem vindo a celebrar*, poderá igualmente provocar alguns conflitos. Acordos múltiplos têm sido celebrados, ao mesmo tempo que em paralelo, cada país vai celebrando uma larga quantidade de acordos bilaterais²⁷. A problemática da conciliação das regras de origem, tão importante no sistema de comércio internacional é cada vez mais visível, mediante a proliferação e inter-penetração dos vários acordos de integração. A sua harmonização, poderá trazer inúmeros problemas e tensões à região.

Apesar da boa vontade demonstrada pelos governos de cada país, continua a haver uma falta de coordenação de políticas macro-económicas entre os diversos Estados Membros dos diversos Acordos. Mais ainda, a solidez institucional de cada pacto deixa muito a desejar, pelo que se torna difícil ultrapassar os obstáculos negociais que no futuro poderão surgir.

²⁷ No caso do MERCOSUL, existem disposições que obrigam a negociações em bloco de todo e qualquer acordo de integração. Incluem-se neste caso os acordos com o Chile e a Bolívia, o Pacto Andino, Israel e a União Europeia.

CAPÍTULO II

MERCOSUL: DA RIVALIDADE À INTEGRAÇÃO REGIONAL

Este capítulo é articulado em seis secções distintas: a primeira tende a descrever sumariamente a evolução do MERCOSUL, desde os seus antecedentes bilaterais até à actualidade. A segunda, tem como objectivo mostrar os desafios que o MERCOSUL enfrenta, agora que os primeiros passos relativos à integração regional estão dados ao nível comercial. A terceira secção tem como objectivo mostrar os resultados que o novo bloco atingiu, em termos de comércio regional e abertura ao exterior. A quarta secção destina-se a ilustrar a forma como cada país membro reagiu ao estabelecimento do MERCOSUL, esboçando os principais traços da integração comercial. A quinta parte deste capítulo tem como objectivo traçar as linhas futuras do desenvolvimento do MERCOSUL, em particular a sua expansão e a possível integração numa área comercial hemisférica. Este capítulo termina com uma secção destinada a conclusões.

II.1 - O MERCOSUL: ANTECEDENTES, ESFORÇOS E OBJECTIVOS

O grande pólo dinamizador do MERCOSUL tem sido sem dúvida o eixo Brasília-Buenos Aires. No entanto, foi só partir de 1985, que os eternos rivais Sul-Americanos iniciaram a sua aproximação económica. Até então, Brasil e Argentina haviam seguido os seus próprios caminhos e objectivos, muitas vezes contraditórios e assumindo quase sempre um carácter conflituoso. Os fluxos comerciais dos dois países eram tradicionalmente muito baixos, representando apenas um máximo de 5% do total do comércio dos dois países (CEPPI, 1997).

A rivalidade latente entre os dois países pode ser traçada já desde a Assinatura do Tratado de Tordesilhas em 1494²⁸. Durante cinco séculos, Portugal e Espanha primeiro, República Argentina e Império do Brasil depois e mais recentemente Argentina e Brasil disputaram a hegemonia do Continente. A disputa da Colónia de Sacramento, a Guerra do Paraguai e o Conflito do Chaco²⁹ são apenas alguns dos episódios de uma rivalidade que obrigou ambos os países a “*viverem de costas voltadas um para o outro*” (Ferrer, 1995; pp 820).

Os regimes políticos (de natureza autoritária e isolacionista) fomentaram igualmente sentimentos nacionalistas, os quais perspectivavam para cada um dos países um destino de domínio do Sub-Continente. Após a queda da Junta Militar Argentina (1983) e do governo autoritário brasileiro (1985) estavam criadas as condições para uma aproximação entre os dois Estados.

A 30 de Novembro de 1985, na Cimeira da Foz do Iguaçu, Raúl Alfonsín e José Sarney “*expressaram a sua firme decisão política de acelerar o processo de integração bilateral e de explorar novos caminhos na busca de um espaço económico regional latino-americano*” (In Ferrer, 1995; pp 821). Estava dado o primeiro passo na aproximação dos dois gigantes Sul-Americanos.

Um ano depois, a 29 de Julho de 1986 é assinada a Acta para a Integração Argentina-Brasileira, que gerou o PICE (Programa de Integração e Cooperação Económica), sob os princípios do gradualismo, simetria, tratamento preferencial face a terceiros e harmonização progressiva de políticas. Este acordo previa igualmente a formação de um Mercado Comum a partir de uma integração intra-industrial.

²⁸ O Tratado de Tordesilhas, foi assinado em 1494 entre Portugal e Espanha, dividindo o globo terrestre em duas áreas de influência. O meridiano que separava as duas potências, cruzava o que é hoje o Brasil e a Argentina, marcando para sempre uma zona de conflitos entre os dois países.

²⁹ Para melhor esclarecimento destes factos ver Herrera Vegas (1995).

Em Agosto de 1989 entrou em vigor o Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento, que previa 10 anos para a remoção gradual de todas as barreiras tarifárias e não tarifárias e a coordenação de políticas aduaneira, comercial, científica e tecnológica bem como das políticas macroeconómicas.

Com a chegada ao poder dos presidentes Menem na Argentina e Collor de Mello no Brasil, o processo de integração acelerou, sendo assinado em 7 de Junho de 1990 a Acta de Buenos Aires, onde os dois Estados se comprometiam em formar um Mercado Comum no 31 de Dezembro de 1994 através de uma redução generalizada e automática de todo o universo tarifário bem como da eliminação das barreiras não tarifárias bilaterais.

Em 29 de Março de 1991 é assinado o Tratado de Assunção, uma nova versão do acordo bilateral, englobando desta vez os dois países signatários mais a República do Paraguai e o Uruguai. Estava pois formado o MERCOSUL.³⁰

Figura 1
O MERCOSUL



FONTE: MCCIS (1998)

³⁰ Para uma cronologia mais pormenorizada e detalhada, vide Ferrer (1995) e Pereira (1996). Para um aprofundamento dos mecanismos institucionais do MERCOSUL, vide Laird (1997) e Pereira (1996).

O Mercado Comum do Cone Sul compreende 70% do território do Sub-Continente (ver figura 1), estendendo-se da floresta Amazónica à Terra do Fogo. A população combinada deste espaço regional atinge quase 60% da população da América do Sul, com um Produto Interno Bruto de 1.019 mil milhões de Dólares³¹ (Campbell, 1998). A sua dimensão geográfica, torna-o no maior bloco económico mundial (quatro vezes maior que a UE).

Entre 1991 e 1994, decorreu um período de transição, durante o qual as tarifas foram reduzidas de forma linear e automática, abrangendo a totalidade dos bens comercializados no espaço. De facto, e à data de 31 de Dezembro de 1994, todas as barreiras comerciais intra-regionais haviam sido eliminadas, com excepção de algumas referentes a produtos considerados sensíveis, e como tal, com direito a prazos de transição mais longos³². O objectivo de constituir um Mercado Comum a partir de 1.01.1995 foi considerado demasiado ambicioso, pelo que foi adoptada uma situação mais híbrida, em que os países, apesar de confirmarem a Pauta Exterior Comum (PEC), tinham a possibilidade de desviarem (no sentido ascendente ou descendente) algumas tarifas até ao princípio do século (Olarreaga e Soloaga, 1997).

Assim, em 1 de Janeiro de 1995, oficializou-se a formação da União Aduaneira e do Mercado Comum, através da entrada em vigor da PEC³³. Esta, fixa taxas alfandegárias face a países terceiros, oscilando entre os 0% e os 20% e cobrindo um total de 8.000 produtos. As excepções alfandegárias existentes no MERCOSUL referem-se aos chamados produtos sensíveis de cada país, obrigando pois a considerar

³¹ Dólares correntes.

³² Cerca de 300 produtos do Brasil, Argentina e Uruguai mais 399 produtos Paraguaio fazem parte de uma lista de excepções ao Mercado Comum. Estes produtos podem no entanto circular se tiverem pelo menos 60% de origem local (50% para o Paraguai). Estas excepções são válidas até 2001.

este acordo de integração como um Mercado Comum Imperfeito ou Incompleto (Olarreaga e Soloaga, 1997).

Existem ainda algumas excepções à PEC, decorrentes de regimes preferenciais atribuídos a outros países latino-americanos e a situações específicas regionais dentro de cada país³⁴.

A tarifa média ponderada deverá situar-se nos 11,5%, um nível francamente mais baixo do que aqueles previamente existentes em cada um dos países membros.

Quadro 4
Tarifas Médias Ponderadas do MERCOSUL

	Tarifas Externas 1986 _a	Tarifas Externas 1991	Tarifas Externas 1996	Tarifas Internas 1996 _b
Argentina	40,9%	12,2%	11,8%	0,4%
Brasil	79,8%	21,2%	13,1%	0,0%
Paraguai	20,1%	9,4%	8,8%	0,8%
Uruguai	35,8%	21,5	10,8%	0,9%
MERCOSUL <i>1-01-1995</i>	-	-	11,5%	0%

a – *Tarifas Externas* – Tarifas aplicadas a importações de fora da área.

Para 1996, linha MERCOSUL, o valor refere-se ao valor acordado para a PEC no P. de Ouro Preto

b – *Tarifas Internas* – Tarifas existentes dentro da área, que subsistem após a declaração de livre comércio. Na linha MERCOSUL, o valor refere-se ao objectivo acordado de 0% (comércio totalmente livre dentro da área)

FONTE: Construído a partir de Laird (1997), Olarreaga e Soloaga (1997) e Mendoza (1997)

A partir do quadro supra, conclui-se sobre o esforço que os países do MERCOSUL realizaram no curto espaço de tempo que medeia entre a liberalização comercial e o estabelecimento do Mercado Comum.

Em 1986, o Brasil, tinha uma tarifa média externa que chegava aos 80%. Dez anos depois, o seu comércio com os países do bloco é totalmente livre enquanto no

³³ A entrada em vigor do Pauta Exterior Comum, foi precedida do Protocolo de Ouro Preto, que a implementou em Dezembro de 1994-

³⁴ Manaus (Brasil) e a Terra do Fogo (Argentina) são zonas francas, que manterão o seu estatuto até 2013 (Olarreaga e Soloaga, 1997).

comércio com o exterior incide uma tarifa de 13%, apenas dois pontos percentuais a mais do que o previsto na PEC³⁵.

De realçar que a PEC do MERCOSUL é significativamente inferior às tarifas externas aplicadas pelos quatro países, antes da sua entrada em vigor (com excepção do Paraguai, que no entanto tem um peso diminuto no total do comércio externo do bloco). Mais ainda, todas as tarifas constantes na PEC, estão bastante longe dos limites impostos pelo GATT / OMC (tecto tarifário de 35%).

Este facto, desmonta à partida qualquer veleidade em considerar que o estabelecimento do MERCOSUL, além de discricionário é potencialmente proteccionista dos mercados nacionais dos países que o constituem. Segundo Laird (1997), os juízos acerca de efeitos de DC no MERCOSUL³⁶, não poderão esquecer todo o conjunto de reformas unilaterais levadas a cabo por estes quatro países, o seu total respeito pelos valores acordados no âmbito do *Uruguay Round* e a remoção de um sem número de barreiras não-tarifárias. È pois um exercício de avaliação simultânea dos impactos de políticas nacionais, resoluções internacionais (*Uruguay Round*) e integração regional.

A formação do MERCOSUL abarca ainda um conjunto alargado de temas regionais, nomeadamente a harmonização de políticas sectoriais, reformas dos Estados e coordenação de políticas macro-económicas. Um tratamento adequado desses assuntos obrigaria a um esforço redobrado de trabalho e um consequente espaço destinado à sua apresentação. Por nossa opção, tais assuntos não vão ser abordados neste trabalho, pelo que os interessados poderão consultar as obras de Laird (1997), Bouzas e Lustig (1992) e Velloso et al (1994).

³⁵ Os desvios face à PEC e face ao objectivo de 0% no Mercado Comum são devidos às cláusulas de excepção.

³⁶ Ver definição constante no capítulo III.

II.2 - OS DESAFIOS DA INTEGRAÇÃO

Como atrás foi referido, a implementação do MERCOSUL obrigou a um conjunto de reformas drásticas de carácter unilateral. Não só as reformas constantes do chamado *Consenso de Washington*³⁷ mas também um conjunto de medidas que tendem a lidar com a visão de um mundo global, integrado e de livre concorrência. Os países latino-americanos, habituados a um desenvolvimento *inward looking* comprovadamente falhado, tinham agora que recuperar todo o tempo perdido, actuando num cenário economicamente novo e cheio de desafios, que necessariamente teriam que ser contornados em comum.

Um dos primeiros desafios foi rapidamente ultrapassado. A desconfiança permanente com que Argentina e Brasil se encaravam mutuamente, cedo se transformou numa empatia política, dinamizadora ela mesma do fenómeno de integração regional. No entanto, outros desafios de natureza diferente, e de crescente premência cedo se fazem sentir:

- 1) As gritantes *assimetrias sociais* entre os quatro países e dentro de cada um deles:
- 2) *As diferentes políticas de desenvolvimento nacional.*
- 3) *O aprofundamento (estrutural e espacial) do bloco MERCOSUL.*

Estes dois desafios são identificados por vários autores, mas seguir-se à de perto as descrições de Mendoza (1995), Rio Sanchez (1996) e Laird (1997).

³⁷ Ver capítulo I.

II.2.1 - AS ASSIMETRIAS SOCIAIS

Apesar de integrar países reconhecidamente possuidores de tecnologias e indústrias avançadas, os Estados do MERCOSUL debatem-se com problemas sociais graves, que a integração económica cedo expôs. Largos segmentos populacionais (em especial no Brasil e Argentina) vivem abaixo do limiar de pobreza (Mendoza, 1995) e o desemprego, a marginalidade e exclusão social são claros sintomas desse fenómeno. Claro, que a resolução destes problemas cabe em primeira mão aos próprios países, mas como Mendoza (1995) acrescenta, *“a formação de um mercado regional gera uma nova dimensão na qual os problemas se tornam mais complexos mas as oportunidades também se ampliam”*.

Por outro lado, as disparidades entre os países membros (em particular o Brasil vs. “os outros”) é gritante. O Brasil detém 72% da superfície do bloco, 79% da população e 66% do PIB regional. (Le Moci, 1997)³⁸. Como um acordo de integração progride à custa da negociação, torna-se óbvio qual é a parte que actualmente detém o maior quinhão em matérias negociais.

Com a aproximação económica, as assimetrias sociais dentro de cada país e entre os países membros, podem causar obstáculos crescentes, na medida em que se colocam problemas regionais, cuja solução depende da profundidade e da orientação do processo integrador. Ou seja, passa a ser necessário uma maior coordenação de políticas e normas nacionais, sob o risco de se gerarem forças sociais capazes de pôr em risco o desenvolvimento do Mercado Comum³⁹.

³⁸ Ver Anexo I.

³⁹ No Mercado comum, diferenças ao nível de questões tributárias e fiscais passam a ter importância relevante, por exemplo, ao nível da localização industrial e do investimento. Falhas ao nível de uma coordenação nesta matéria, poderão pôr em causa a coesão do bloco.

II.2.2 - DIFERENTES POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO NACIONAL

Outro desafio emergente é o que respeita às divergências ao nível das estratégias de desenvolvimento nacional.

Os países do MERCOSUL são portadores de diferentes experiências *desenvolvimentalistas*⁴⁰ que reflectiram no passado opções diversificadas sobre o crescimento e desenvolvimento de cada país. Também os padrões culturais, políticos e a inserção na economia internacional tendem a influenciar certo tipo de opções e políticas.

Um caso fulcral e potencialmente perigoso para a coesão do MERCOSUL são as diferentes posições assumidas por Argentina e Brasil. A primeira, é tradicionalmente mais preocupada com a distribuição do rendimento, e as sucessivas intervenções do Estado nesse campo explicam de alguma forma a inflação endémica que se instalou na Argentina entre 1945 e 1989 (Mendoza, 1995). O Brasil, por sua vez, é tradicionalmente mais voltado para o desenvolvimento de um largo sector industrial, fomentando o poder de elites sociais e descurando em parte a justa distribuição da riqueza nacional. Foram igualmente as intervenções do Estado ao nível industrial que lançaram o país na espiral inflacionista dos anos 1980 (ver capítulo I e anexo I)⁴¹. São numerosos os casos de assimetrias entre estratégias nacionais de desenvolvimento dentro dos países do MERCOSUL. Durante os anos 1980, a Argentina começou a liberalizar os seus mercados ao nível dos produtos electrónicos, enrgéticos e automóveis. No mesmo período, o Brasil lançava a política nacional de desenvolvimento electrónico, altamente protectora do sector (Mendoza, 1995). Um

⁴⁰ Ver anexo I.

outro exemplo lida com as políticas relativas a concursos públicos. O Brasil sempre privilegiou concursos nacionais, fomentando assim o sector das obras públicas e infra-estruturas, ao contrário da Argentina e Uruguai.

Os regimes e políticas monetárias ilustram igualmente as divergências nacionais entre as duas cabeças do MERCOSUL: em oposição à rigidez Constitucional do câmbio do peso Argentino (fruto do Plano de Convertibilidade⁴²), opõe-se a maior flexibilidade do Real brasileiro. Num caso (que não é de todo impossível) do Brasil optar por uma desvalorização da sua moeda, a Argentina estará automaticamente impossibilitada de acompanhar esse movimento, ficando numa situação delicada. Os movimentos monetários são pois “... *qual espada de Damocles, suspensa sobre o sector empresarial argentino...*” (le Moci, 1997; pp 32).

O *Efeito Tequilla*⁴³ de 1995 foi o primeiro teste à coesão monetária do MERCOSUL, lançando sérios avisos acerca desta matéria. As pressões cambiais de 1998, estão a ser igualmente um teste particularmente exigente para este equilíbrio entre as duas moedas, exigindo da parte dos dois países cuidadosos e coordenados movimentos ao nível interno.

Segundo Rio Sanchez (1996), a integração económica tem de desenvolver mecanismos de reforço da própria integração. Esses mecanismos, só poderão ser obtidos através de uma repartição simétrica dos ganhos derivados da integração e de uma perfeita adequação dos objectivos regionais aos vários objectivos e prioridades nacionais. No entanto, a contínua persistência de um conjunto de problemas

⁴¹ Não só ao nível industrial mas também é de relevar a intervenção do Estado em projectos que são suportados ao longo de gerações. Veja-se o caso da construção de Brasília (1960) e da Barragem de Itaipu (1979).

⁴² Ver anexo 1.

⁴³ O *Efeito Tequilla*, foi o nome dado à crise iniciada pela desvalorização do Peso mexicano em Dezembro de 1994, que produziu enormes pressões especulativas sobre as moedas latino-americanas, em especial o Real brasileiro e o Peso Argentino. As políticas que cada país foi forçado a tomar (subidas drásticas das taxas de juro e restrições aos movimentos de capitais) produziram quedas bruscas dos PIBs no ano de 1995, particularmente accentuadas na Argentina. O Uruguai e Paraguai saíram incólumes desta crise.

estruturais no MERCOSUL põe em risco as fraquezas do bloco e evidencia os graves problemas que daí poderão advir.

A descoordenação dos ciclos económicos entre Argentina e Brasil (Pereira, 1996) acompanhada de permanentes desequilíbrios macro-económicos internos e externos são pois os maiores desafios que os países membros enfrentam na actualidade.

II.2.3 – O APROFUNDAMENTO E ALARGAMENTO DO MERCOSUL

O terceiro e último desafio que queremos referir, prende-se com o próprio aprofundar da experiência de integração iniciada com o MERCOSUL, em particular com o ambicioso objectivo de formar um Mercado Comum..

O Tratado de Assunção, assinado em 1991, apesar de centrar os seus artigos nas questões comerciais, destinou alguns deles a questões tão diversas como a coordenação de políticas sectoriais, mercados financeiros e serviços (Laird, 1997). Consolidado o grosso das medidas comerciais, o MERCOSUL está a começar a dar os primeiros passos no estabelecimento em concreto do Mercado Comum. Nas cimeiras de 1998 (em Buenos Aires e Ushuaia) delinearão-se as políticas de abertura dos concursos públicos nacionais aos restantes países membros e definiram-se as normas comuns de lançamento de obras-públicas. Estão já igualmente aprovadas as normas de concorrência entre as empresas do bloco e de defesa do consumidor. O movimento de capitais é já uma realidade, mas a falta de coordenação dos vários bancos centrais continua a ser apontada como um das fraquezas da área (Ferrer, 1995). Outros objectivos estão ainda por alcançar, em particular a falta de consenso sobre as normas relativas à livre circulação de mão-de-obra.

Existem ainda outros problemas com resoluções pendentes, em particular a harmonização das normas técnicas nacionais, sistemas de regulações sectoriais e a existência de diversificado incentivos ao investimento externo.

Estes problemas somam-se ao grande diferendo existente no sector automóvel entre Argentina e Brasil (ALADI, 1997). Ambos os países comprometeram-se em resolver as divergências existentes sobre este complicado sector até ao ano 2000 (ano em que expiram as cláusulas de excepção para os produtos dos dois países)

Ferrer (1995), apesar de realçar os problemas atrás referidos, salienta ainda o facto de existir uma notória ausência de uma visão conjunta de desenvolvimento do MERCOSUL num mundo globalizado. O autor nota que esta área regional, não desenvolveu ainda uma postura de bloco, capaz de criar comércio e oportunidades de investimento bem como de desempenhar o papel de alavanca de atracção de investimentos externos, de forma racional e integrada. Embrenhado no aprofundamento rápido da integração e nas questões comerciais, parecem ter ficado esquecidas nos páginas do Tratado de Assunção, todas as questões de políticas sectoriais, que poderão desempenhar um papel preponderante no desenvolvimento da região.

Outra abordagem do aprofundamento do MERCOSUL situa-se na celebração de acordos inter-regionais. Esta vertente é de extrema importância, pois consolida externamente a imagem do bloco ao mesmo tempo que permite obter posições relevantes em vários sectores comerciais. Para além das demoradas e longas negociações no âmbito da FTAA (que vamos analisar mais à frente), o bloco está a intervir em numerosas frentes externas. Talvez a mais importante tenha a haver com a

formação de uma área de livre comércio entre a União Europeia e o MERCOSUL (Mello, 1996). As conversações têm avançado a bom ritmo, mas a inclusão dos produtos agrícolas está a provocar sérios problemas para a conclusão dos trabalhos. Países como a Argentina e o Brasil, são sérios concorrentes dos membros da UE em vários produtos agrícolas, como a carne, os cereais e os produtos hortícolas. Uma situação de livre comércio, implica o desmantelamento de muitos das actuais mecanismos da Política Agrícola Comum europeia, que não agrada de todo aos agricultores europeus.

Uma outra abordagem do problema agrícola lida com o Sistema de Preferências em vigor no âmbito da Convenção de Lomé. De acordo com este sistema, os países da UE concedem um conjunto de regalias unilaterais aos países signatários dos acordos de Lomé (vulgarmente chamados de países ACP – Africa, Caraíbas e Pacífico) que não incluem os Estados latino-americanos. Grande parte destas regalias preferenciais recaem em produtos agrícolas e matéria-primas, que na sua generalidade são igualmente produzidas pelo MERCOSUL, representando um importante obstáculo nas negociações entre os dois blocos económicos.

As negociações deverão ter um início formal durante o ano de 1999.

Além da Europa, o MERCOSUL estabeleceu acordos de associação com o Chile e a Bolívia (em 1996). O acesso do Chile foi visto na altura como um sinal de solidez do bloco (Mello 1996), mas desde então, os progressos com vista à entrada do país como membro de pleno direito tem sido nulos. A preferência pela adesão ao NAFTA e o aprofundamento da APEC, tem desviado as atenções chilenas do MERCOSUL. De facto, o NAFTA representa para o Chile um renovado acesso a fluxos de capitais estrangeiros (em particular americanos), uma vez que os produtos

chilenos já têm um acesso privilegiado aos mercados da América do Norte (Mello, 1996). Outro factor a ter em conta prende-se com as diferenças entre os regimes tarifários do MERCOSUL e do Chile. A adopção da PEC do bloco por parte do Chile, implicaria um aumento das tarifas chilenas, uma vez que estas são mais baixas que as do MERCOSUL.

Outros acordos comerciais foram estabelecidos com a Comunidade Andina (em Março de 1998) e com o México, Colômbia, Peru, Equador e Venezuela. Em negociações encontram-se ainda o Canadá, Austrália, Panamá e países da CEI⁴⁴.

São estes os principais desafios que o MERCOSUL enfrenta. Parece-nos claro que o futuro do MERCOSUL depende em primeiro lugar do **crescimento simultâneo (e se possível simétrico) dos seus dois principais membros**. Para tal, a re-industrialização da Argentina é um factor chave para esse objectivo, sob pena de se gerar a formação de um bloco assimétrico do tipo *centro-periferia* (em que o centro seria o Brasil e a periferia os restantes países membros). A aposta no comércio intraramo industrial, e dos produtos primários é pois uma condição necessária para a sobrevivência do MERCOSUL, dado que se estabeleceriam relações industriais, capazes de proporcionar dinâmicas de crescimento da área, colmatando algumas insuficiências das partes.

Este tipo de desenvolvimento simétrico, exige igualmente uma maior coordenação das políticas nacionais, não só as políticas monetárias e cambiais, mas também as de desenvolvimento industrial e inter-sectorial.

⁴⁴ Deixamos para a próxima secção, os assuntos relativos à s negociações hemisféricas no âmbito da FTAA.

II.3 – O MERCOSUL E A INTEGRAÇÃO HEMISFÉRICA⁴⁵

Como referido na secção anterior, um dos principais desafios que o MERCOSUL enfrenta, prende-se com a questão do alargamento do bloco. Nos últimos anos, os debates académicos têm centrado as suas atenções na problemática da FTAA – Free Trade Area of the Americas, um projecto ambicioso de criação de um bloco comercial que abrange geograficamente todos os espaços do Continente Americano. Para o MERCOSUL (e o Brasil), a opção de integrar um projecto como estes, está longe de ser inevitável, pelo que tentamos nesta secção averiguar o porquê das interrogações que este bloco manifesta, no que se relaciona com o aprofundamento da integração hemisférica.

II.3.1 – O MERCOSUL, A NAFTA E A INTEGRAÇÃO HEMISFÉRICA

Quando em 1992 arrancaram as negociações finais para a constituição do NAFTA (North American Free Trade Area), já muita da euforia registada desde o lançamento da Iniciativa das Américas se havia desvanecido. A Iniciativa para as Américas (lançada em Junho de 1990 pelo presidente Bush) foi um esboço de uma aproximação entre os EUA e os seus vizinhos do Sul, e projectava a constituição de uma área de livre comércio que englobasse todo o hemisfério Ocidental⁴⁶. Além disso, incluía ambiciosos planos de re-escalonamento da dívida externa, defesa do meio-ambiente e promoção de investimentos para as economia da América Latina (Hakim, 1992).

⁴⁵ Considera-se neste trabalho, e à semelhança da restante literatura, “Hemisfério” como todo a zona a Ocidente do Meridiano de Greenwich, ou seja as Américas, ao contrário da tradicional visão geográfica de Hemisfério Norte e Sul.

Este ambicioso projecto foi aplaudido entusiasticamente pelos países da América Latina e por largos sectores no interior dos EUA (Hakim, 1992), mas cedo a realidade se encarregou de mostrar os obstáculos com que tal empreendimento iria deparar. O NAFTA (que inclui os EUA, o Canadá e o México) deveria ser a primeira pedra deste plano mas gerou tamanha polémica nos EUA, que todos os planos relacionados com o aprofundamento da Iniciativa para as Américas foram de alguma forma abandonados.

Em Dezembro de 1994, a Cimeira das Américas (Miami) relançou o interesse americano na região latino-americana, projectando-se a formação da FTAA (Free Trade Area of the Americas ou ALCA em português) no prazo de 10 anos⁴⁷. Para tal, uma condição necessária seria a consolidação dos vários agrupamentos regionais, reduzindo o risco e os factores de incerteza da futura área de comércio. Esta abordagem “por blocos” foi de encontro às posições defendidas pelo MERCOSUL, que sempre considerou que negociações inter-blocos são mais frutíferas do que o estabelecimento de acordos bilaterais, tal como Almeida (1993) faz notar. Este autor, realça que o facto da FTAA ser o resultado da convergência de vários acordos regionais já estabelecidos, proporciona maior visibilidade a esses mesmos acordos e consequentemente, um acrescido poder de negociação.

Para a generalidade dos países latino-americanos, a formação da FTAA teria, através de uma análise meramente estática, importantes vantagens (Almeida, 1993):

- Acesso a mercados de elevado potencial para os produtos tradicionais oriundos da América Latina

⁴⁶As negociações seriam ao nível bilateral entre os EUA e os diversos países latino-americanos, sem um prazo definido.

⁴⁷ Desta vez as negociações seriam de carácter sub-regional, entre os diversos blocos existentes: NAFTA, MERCOSUL, MCCA, CARICOM e Pacto Andino.

- Estimulo dos fluxos de investimento para um grupo de países, tradicionalmente carentes de capitais produtivos
- Melhoria do clima económico e maior estabilidade das variáveis macro-económicas
- “Recolocaria” no mapa a América Latina

Apesar destes aspectos, o MERCOSUL, sob liderança do Brasil, tem vindo a assumir uma postura cada vez mais anti-FTAA. A explicação para a crescente animosidade com o projecto da integração hemisférica reside num conjunto de factores:

1. A FTAA será sempre um instrumento de afirmação da liderança americana no hemisfério (à semelhança da APEC para a Ásia-Pacífico e do NAFTA na América do Norte). O Brasil, tradicional líder da América do Sul, não encara com bons olhos a repartição desse posto com o seu vizinho do Norte.

2. Os países do MERCOSUL serão aqueles que mais têm a ganhar com a entrada na FTAA, dado que são os únicos que possuem economias diversificadas e com uma base industrial mais sólida, capazes de competir em mercados mais competitivos. Apesar disso, os produtos originados neste espaço têm grandes dificuldades em penetrar no mercado norte-americano, enfrentando fortes barreiras não-tarifárias⁴⁸ (Mello, 1996), mesmo em produtos onde o MERCOSUL detém fortes vantagens comparativas.

3. O MERCOSUL, cioso da sua independência económica, teme que o desenvolvimento da FTAA enriqueça o desenvolvimento das exportações em produtos

⁴⁸ Muitos dos produtos que o Brasil consegue colocar nos mercados dos EUA, são objecto de barreiras não-tarifárias (BNTs), barreiras anti-dumping e direitos compensatórios (como é o caso do aço e do calçado). Ver Mello, 1996. Segundo Almeida (1993), não existem claros indícios de que a FTAA inclua uma redução de todos os mecanismos não-tarifários. Sobre a diversidade de formas das BNTs, ver Lima (1995).

primários, impedindo assim o crescimento de um sector industrial competitivo (Mello, 1996). Do mesmo modo, uma abertura total dos mercados latino-americanos é vista como devastadora para os mercados de exportação do MERCOSUL na região.

4. A entrada do MERCOSUL num acordo hemisférico, provocaria um inevitável desvio de importações oriundas dos tradicionais parceiros comerciais (Europa e América Latina), originando possíveis retaliações comerciais. Ricupero (1995) remata esta ideia ao concluir que a Europa, poderia restringir o acesso dos produtos *made in* MERCOSUL de modo a compensar as perdas sofridas nestes mercados.

Assim, os países do MERCOSUL por terem um largo leque de parceiros comerciais, não dependendo exclusivamente dos mercados do NAFTA para as suas exportações, optaram por deliberadamente atrasar as negociações da FTAA, avançando com a hipótese de formar a SAFTA (South American Free Trade Area).

Esta opção, demonstra claramente o receio que o MERCOSUL (e o Brasil em particular) tem face a uma “invasão” americana do seu espaço de domínio geoestratégico. A SAFTA, seria uma maneira de consolidar o poder negocial do MERCOSUL, obtendo ganhos futuros aquando do desenho definitivo da FTAA.

O afastamento brasileiro do ideal hemisférico ficou patente durante o ano de 1997, com o MERCOSUL a ser referido como “*stepping stone*” por membros da Administração americana (Veiga, 1996). O ano de 1998 parece ser um ano de nova viragem, com as debilidades financeiras da região a implicarem uma nova aproximação entre os dois países e naturalmente, o retomar do ideal da FTAA. No entanto, alguns autores continuam a insurgir-se contra a formação de um bloco

hemisférico. Gordon (1998) argumenta que uma FTAA irá desestabilizar o próprio comércio mundial, uma vez que é errado considerar a América Latina como um mercado natural⁴⁹ da América do Norte (e em particular dos EUA). Segundo o autor, o risco da aproximação norte-americana à América Latina reside no facto de que mercados muito mais importantes para os EUA como a Ásia poderão passar para uma abordagem mais defensiva nas suas relações comerciais com o NAFTA, o que não será de todo o interesse dos EUA.

É este tipo de argumentos, que estão em discussão na actualidade, e é de entre eles que sairá o futuro modelo da FTAA.

II.3.2 - A SAFTA: ALTERNATIVA À INTEGRAÇÃO HEMISFÉRICA ?

Como atrás referimos, o desenvolvimento da integração hemisférica, foi progressivamente afastada da agenda do MERCOSUL. A aproximação à UE e os acordos no âmbito da ALADI com os restantes blocos regionais não serão estranhos a este afastamento, face aos intentos dos EUA.

Em finais de 1993, o Brasil avançou com um projecto, considerado inicialmente como complementar à FTAA, mas que tem vindo a ser encarado cada vez mais como uma alternativa a esse ambicioso projecto⁵⁰. Esta nova área de livre comércio seria encabeçada pelo MERCOSUL, fixando preferências tarifárias para os demais signatários e tendo uma data limite de 10 anos. Este acordo incluiria não só as questões referentes ao comércio de bens, mas também os serviços, os fluxos de investimento e a sensível questão dos concursos públicos.

⁴⁹ Ver definição de mercado natural no capítulo III.

⁵⁰ O projecto da SAFTA foi lançado pelo Brasil à revelia dos seus parceiros no MERCOSUL, o que provocou uma violenta reacção por parte do Uruguai e levou à suspensão das negociações sobre a PEC, que então decorriam no âmbito do MERCOSUL (Veiga, 1996).

Os avanços da SAFTA têm sido limitados, uma vez que estão condicionados pelo sucesso das negociações hemisféricas. Os recentes acontecimentos na região da Ásia-Pacífico, reforçaram o interesse dos EUA na América Latina e por conseguinte ao plano da AFTA, que teve um novo alento após a Cimeira de Santiago (1998).

II.3.3 – CONCLUSÕES

Parece ponto assente que a integração à escala global é um fenómeno quase irreversível. Cerca de 80% do comércio mundial tem lugar dentro de blocos comerciais regionais (Ricupero, 1995). Quase 60% das trocas ocorrem dentro da UE e do NAFTA. O MERCOSUL, ao se consolidar numa área geográfica, estrategicamente considerada como de influência americana, veio despertar traumas e problemas em todo o hemisfério ocidental. O ajustamento entre a hegemonia dos EUA e a crença brasileira de um bloco regional, capaz de fazer frente ao primeiro, tem provocado um sem número de estudos e artigos de nível académico.

O futuro em termos de alargamento do bloco, colide com os interesses americanos de expandir a sua influência à América Latina, através do estabelecimento da AFTA. Os interesses do MERCOSUL (e do seu líder, o Brasil) não estão coadunados a 100% com este objectivo americano, ressaltando a alternativa de implantação da SAFTA sob liderança do bloco do Sul. É entre estes dois marcos (ou pelos dois) que o MERCOSUL verá o seu futuro passar.

II.4 - MERCOSUL: FLUXOS COMERCIAIS E INTEGRAÇÃO

A formação do MERCOSUL em 1991, teve como seria de esperar, efeitos significativos ao nível dos fluxos de comércio externo dos quatro países membros. Em

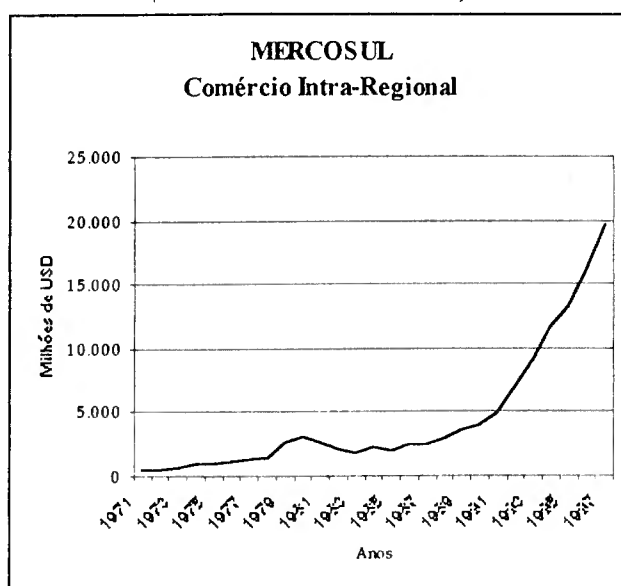
particular, a redução das barreiras aduaneiras estimulou o crescimento do comércio intra-regional, que apesar de longe dos valores registados na União Europeia, tem vindo a evoluir de forma muito positiva.

Esta secção, pretende ilustrar, numa análise meramente estatística, a evolução dos fluxos de comércio dos quatro países MERCOSUL, em particular os movimentos registados ao nível das importações e exportações totais bem como intra-regionais. Claro, que se trata de uma simples ilustração dos movimentos ocorridos, servindo pois de introdução ao capítulo IV, onde de uma forma mais cuidada e empiricamente trabalhada, se mostrará como as diferentes teorias expostas no capítulo III se comportam na presença dos dados reais respeitantes aos quatro países deste acordo de integração regional.

Como se pode observar pelo gráficos abaixo representados, durante os anos 70, o comércio intra-regional dos quatro países que hoje formam o MERCOSUL era francamente baixo, não chegando aos 2.000 milhões de dólares (ver infra).

Gráfico 1

Comércio Intra-regional no MERCOSUL (1971-1997)
(em Milhões de USD₁₉₉₀)



NOTA: Valores em USD constantes, base 1990

FONTES: CEPII (1997); ONU (1997) e Campbell (1998)

Representava em média apenas 8% do total das importações (ver Gráfico 2) e 8,6 % do total das exportações totais dos quatro países (ver Gráfico 3).

A situação manteve-se inalterada ao longo de quase duas décadas. De facto, até finais da década de 1980, os valores do comércio intra-regional rondaram os 2.000 milhões de dólares, tendo atingido em 1988 pela primeira vez a fasquia dos 3.000 milhões.

Gráfico 2
Peso do MERCOSUL nas Importações
Totais (1971-1997)

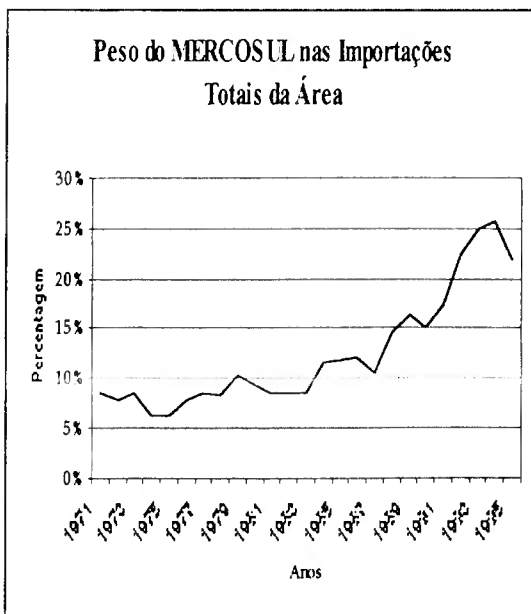
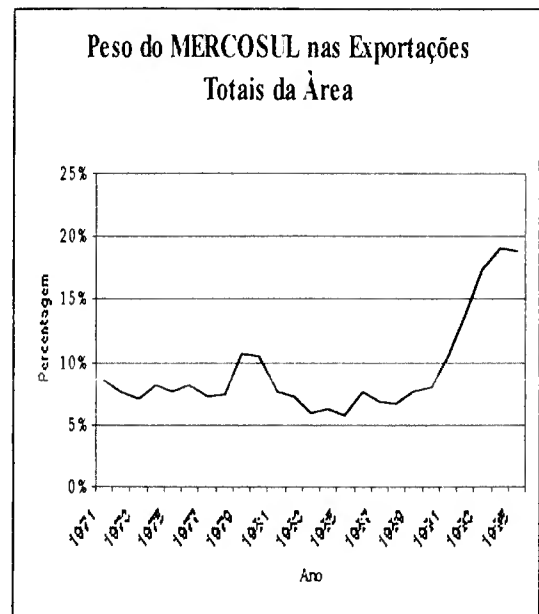


Gráfico 3
Peso do MERCOSUL nas Exportações
Totais (1971-1997)



NOTA: Cálculos próprios com base em dados CEPPI (1997) e ONU (1997)

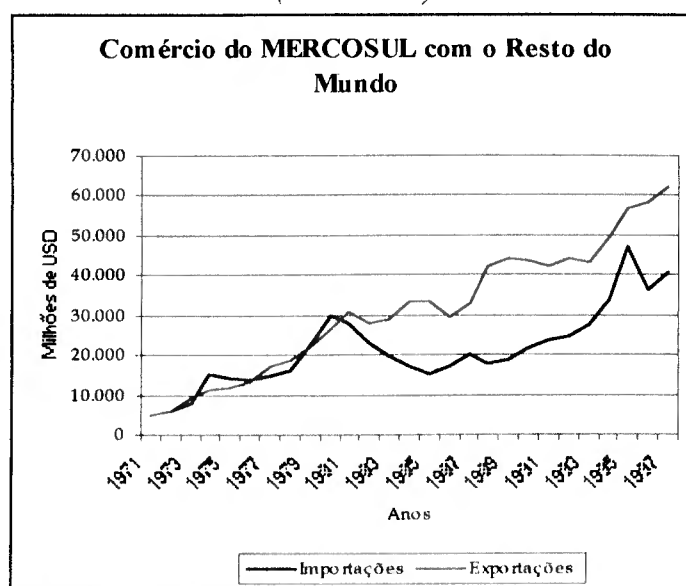
O mesmo se passou em termos relativos, com o comércio intra-regional a manter-se em níveis extremamente baixos. Até finais da década de 1980, os fluxos de comércio entre estes países rondou o máximo de 15% no que se refere às importações totais. Piores resultados observam-se nas exportações, com o comércio intra-regional a atingir um valor de apenas 6,6% do total exportado em 1988.

A situação à data de 1989 era de uma estagnação dos fluxos de comércio regional, em particular no que se refere às relações comerciais dos dois gigantes sul-americanos: Argentina e Brasil.

Com a celebração dos acordos bilaterais de 1986 e 1989 entre brasileiros e argentinos, e a formação do MERCOSUL em 1991, um novo período teve início. De facto, e por uma observação dos gráficos 1, 2 e 3, rapidamente se infere o impacto que tais acordos tiveram para as relações intra-regionais. O comércio entre os quatro países cresceu dos 3.000 milhões de dólares em 1988 para os 11,6 mil milhões em 1994. No primeiro ano da formação do Mercado Comum (1995), o valor atingia já os 13,3 mil milhões e em 1997 chegou aos 19,6 mil milhões de dólares. Um crescimento médio anual de 43%, o que demonstra o dinamismo verificado ao nível das relações comerciais desta área.

Não só os resultados são notáveis em termos absolutos. Também em termos relativos, os valores são impressionantes. O comércio intra-regional conseguiu passar dos 9,5% do total importado (em 1988) para os 18% em 1997, enquanto em termos de exportações o crescimento foi ainda maior: de 6,6% em 1988 para os 24% em 1995.

Gráfico 4
Exportações e Importações do MERCOSUL com o Exterior
(1971-1997)



NOTA: Valores em USD constantes, base 1990

FONTE: CEPPi e ONU (1997)

Estes números assumem ainda uma maior relevância, quando se observa ainda, que os anos em que estas alterações ocorrem formam um período em que, as relações comerciais com o Resto do Mundo se fortaleceram (ver gráfico supra).

É pois interessante notar, que os anos de 1988-1997 constituem um período de reforço das relações comerciais intra-regionais, mas são igualmente um marco de abertura ao exterior, em que as trocas com as restantes regiões do mundo crescem igualmente a um forte ritmo. Esta abertura ao exterior, não só demonstra o romper das tradições de isolamento destes Estados, como também reforça ainda mais os resultados obtidos no âmbito do MERCOSUL. De facto, a quota do comércio intra-regional reforça-se num período em que as trocas com o exterior crescem a ritmos nunca antes observados. (Laird,1997).

Para ilustrar estes factores, o Quadro 5 apresenta as taxas de Integração do MERCOSUL face ao Resto do Mundo. Este indicador é normalmente calculado pelo Banco Mundial, para medir o nível de integração da economia mundial e em particular, a de alguns espaços económicos, relacionando os valores do comércio total com as taxas de crescimento económico. Observa-se que a taxa para o período 91/95 é dez vezes maior que no período anterior. Note-se ainda que, em termos absolutos, o aumento é duas vezes superior do que aquele verificado no resto do mundo.

Quadro 5
Taxa de Integração do MERCOSUL^a

	80/90	91/95	$\Delta\%$ ^b	Δ^c
<i>Integração Mundial</i>	1.1	13.1	1090%	12
<i>Integração do MERCOSUL</i>	2.4	24.7	929%	22.3
<i>Integração do Resto do Mundo</i>	0.9	11.0	1122%	10.1

a - Taxa de Integração = Taxa de Crescimento do Comércio Total - Taxa de Crescimento do PNB

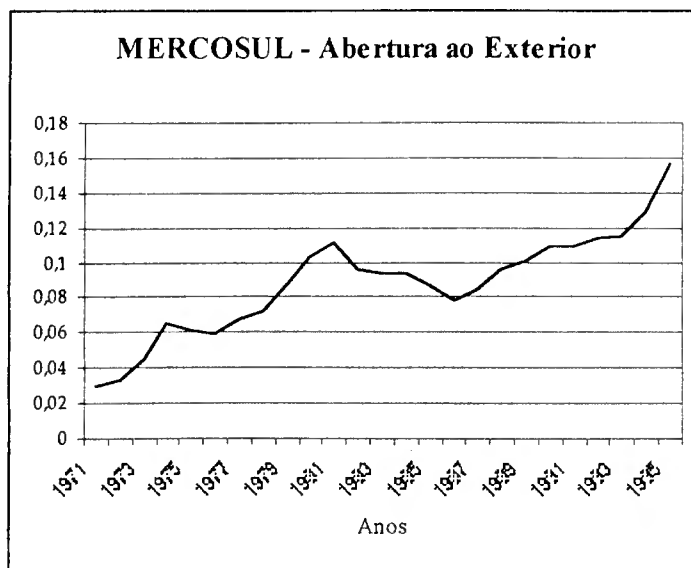
b - Variação Percentual entre os dois períodos

c - Variação absoluta entre os dois períodos

FONTE: Olarreaga e Soloaga, 1997

Cruzando estes resultados com um cálculo da abertura ao exterior do MERCOSUL, rapidamente se observa que o bloco formado pelos quatro países simultaneamente consegue um crescimento das trocas internas e consolida a sua abertura ao exterior (ver infra).

Gráfico 5
Indicador de Abertura ao Exterior da àrea MERCOSUL
(1971-1995)



FONTE: Cálculos próprios com base em dados CEPII (1997)

NOTA: Abertura ao Exterior = (Exportações + Importações da Área com o exterior) / PNBs Área

Pode-se observar que na última década, as trocas comerciais que os países do MERCOSUL têm com o resto do Mundo cresceram a um ritmo superior ao dos PNBs da região, evidenciando uma maior abertura da área face ao exterior. Partindo de valores extremamente baixos na década de 1970 (cerca de 0,03), estes países assistiram a uma progressiva abertura ao exterior até 1982 (ano da eclosão da Crise da Dívida). A partir de 1988, um renovado impulso nas trocas com o exterior permitiu que em 1995 o grau de abertura ao exterior atingisse o valor de 0,159, o que implica uma **duplicação face aos valores de 1988**.

Ou seja, o MERCOSUL é hoje uma área mais integrada e ao mesmo tempo mais aberta ao exterior.

No entanto, devemos evidenciar que este aparente sucesso ao nível comercial poderá ser explicado pelo facto dos quatro países que formam o MERCOSUL poderem ser considerados “*parceiros naturais de comércio*” (Yeats,1997). De facto a proximidade geográfica poderá implicar a existência de baixos custos de transporte que só por si poderão explicar o sucesso da integração, uma vez removidos os obstáculos tarifários. Esta hipótese é no entanto descartada por Amjadi e Winters (1997), dado que o diferencial de custos de transporte entre as exportações intra-regionais e as exportações para os EUA é de apenas 6%. Isto é, não parece ser verdade que a vizinhança dos mercados explique por si só os crescimentos do comércio intra-regional. Para um qualquer conhecedor da história e geografia da América do Sul, esta conclusão é fácil de perceber, uma vez que a rede de transportes existente é reduzida, de baixa qualidade não sendo planeada em termos internacionais. Por outro lado, as barreiras naturais ao comércio são imensas, passando da incontornável Amazónia aos picos dos Andes.

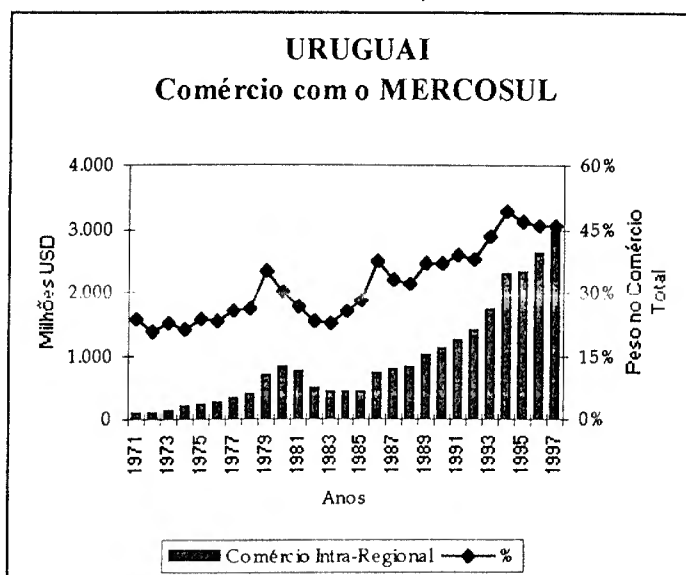
II.5 - A INTEGRAÇÃO ECONÓMICA E OS MEMBROS DO MERCOSUL

A análise dos fluxos de comércio dentro de cada um dos quatro países é bastante diferente de caso para caso. Tem-se por exemplo o caso do Uruguai, que parte com índices de comércio intra-regional extremamente elevados (23% do total), e como oposto, o Brasil que mesmo após este período de arranque do MERCOSUL, tem ainda relativamente fracas relações com os seus parceiros.

II.5.1 -Uruguai

O Uruguai, apesar de ser um país pequeno e com pouco peso no total do bloco, tem tido fortes relações comerciais com os países do Mercosul, em especial com o Brasil. Durante a década de 1970, as relações quer com a Argentina, quer com o Brasil eram semelhantes, mas desde 1979 o comércio bilateral com o Brasil cresceu a um ritmo muito elevado

Gráfico 6
Fluxos de Comércio entre o Uruguai e o MERCOSUL
(1971-1997)



NOTA: Valores em Milhões de USD₁₉₉₀

FONTE: Cálculos próprios com base em dados CEPPI (1997)

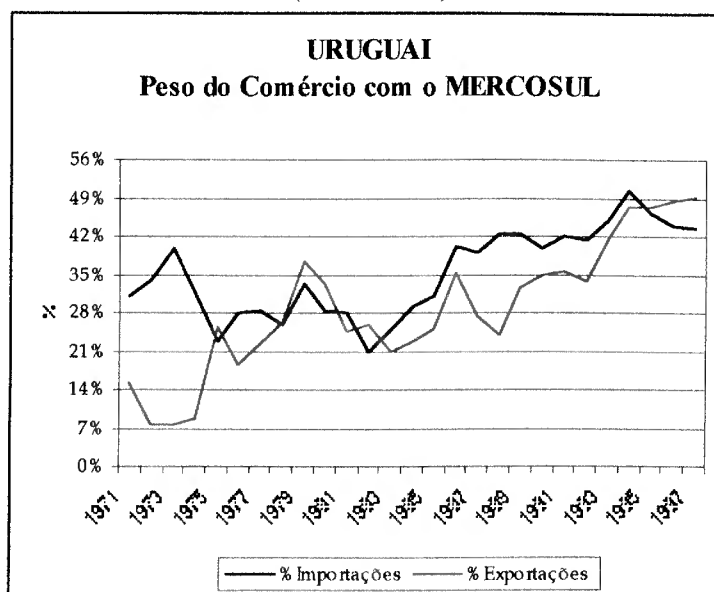
Período 1995-1997: Campbell (1998)

Só a partir de 1989, a Argentina conseguiu recuperar posições no comércio com o seu vizinho do Rio da Prata, atingindo em 1995 uma quota de exportações para este país semelhante à brasileira (cerca de 607 milhões de USD₁₉₉₀ face a 699 milhões de USD₁₉₉₀ de exportações do Brasil).

O comércio com os parceiros do MERCOSUL cresceu assinalavelmente a partir da década de 1990, quer em valores absolutos quer em termos relativos. Como já referido atrás, o Uruguai era um dos países que tradicionalmente estavam mais

integrados na actual área do MERCOSUL (o outro era o Paraguai), com cerca de 23% do total do seu comércio a ser realizado com o Brasil, Uruguai e Paraguai. Em 1990 esse valor atingia os 38% e em 1994 chegou aos 50 %.

Gráfico 7
Fluxos de Comércio entre o Uruguai e o MERCOSUL
(1971-1997)



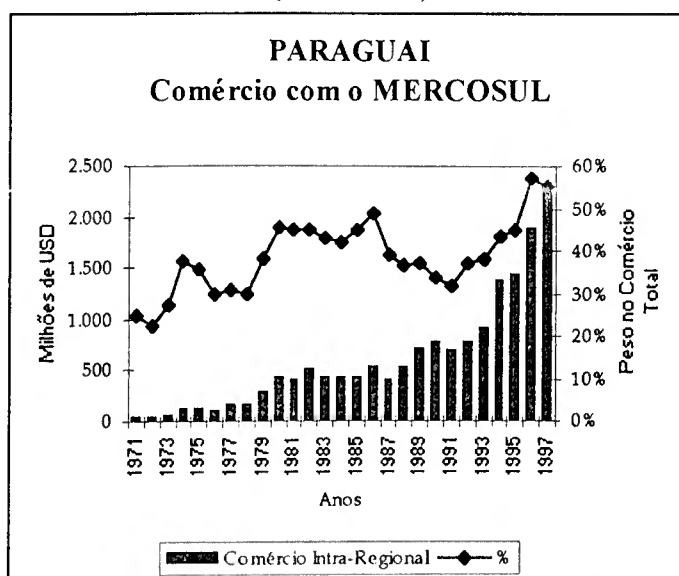
FONTE: Cálculos próprios com base em dados CEPPI (1997)
 Período 1995-1997: Campbell (1998)

O peso do MERCOSUL é diferenciado consoante se analisam os fluxos de importação e os de exportação. Assim, nota-se uma inversão da importância do MERCOSUL, que se tornou como o principal destino das exportações uruguaias. De facto, em 1997 quase 50% das mercadorias reexportadas tiveram como origem, os três parceiros do bloco. No entanto, estes valores são muito semelhantes à quota de importações com origem na área. Em 1990, apenas 39% das importações uruguaias eram originadas no MERCOSUL, mas já em 1997 esse valor atingia os 44%.

II.5.2 - Paraguai

O Paraguai pode ser considerado como o *outsider* do MERCOSUL. Um país com poucas trocas comerciais internacionais, tradicionalmente isolado e onde grande parte do seu comércio externo é realizado por canais informais (Iacomini, 1998)⁵¹. Por isso, as suas estatísticas não captam a realidade das relações comerciais, sendo de difícil aceitação certos resultados. No entanto, recorrendo aos números disponíveis, observa-se que o país é tradicionalmente aquele que em termos relativos tinha maiores relações comerciais com os seus vizinhos.

Gráfico 8
Fluxos de Comércio entre o Paraguai e o MERCOSUL
(1971-1997)



FONTE: Cálculos próprios com base em dados CEPPI (1997) e ONU (1997)
Período 1995-1997: Campbell (1998)

Já durante a década de 70, mais de 20% do seu comércio externo era realizado com a Argentina, Uruguai e Brasil. Estes valores atingiram mesmo os 40% em 1980, ano em que o comércio bilateral com o Brasil cresceu de forma espectacular. Em

⁵¹ Calcula-se em 3.000 milhões de Dólares o valor anual do contrabando com origem no Paraguai. Este valor é três vezes superior ao valor oficial das exportações paraguaias em 1997.

1990, a cifra estabilizou ao redor dos 34% tendo crescido desde então para os 55%. O Gráfico supra mostra não só estes valores como os montantes absolutos em USD₁₉₉₀.

Assim, além de se observar a retoma de quotas acima dos 40%, igualmente se nota o crescimento das trocas em valor. Em 1994, as mesmas ascenderam pela primeira vez acima dos mil milhões de dólares, e em 1997 atingiram os 2,3 mil milhões.

Ao contrário do Uruguai, o Paraguai depende mais das importações oriundas dos países do MERCOSUL do que das suas exportações. Em média, 40% das importações são oriundas do bloco e apenas 30% das exportações têm como destino os parceiros de integração.

II.5.3 - Argentina

A Argentina, ao contrário de Uruguai e Paraguai e à semelhança do Brasil, não tem tradições comerciais com os vizinhos. Só para ilustrar, basta afirmar que, apesar de terem fronteiras comuns, as duas maiores economias Sul-Americanas transaccionavam em média pouco mais de 300 milhões de Dólares nos anos da década de 1970 o que não chegava a 7% do total das exportações argentinas.

O gráfico 9 ilustra o panorama das trocas comerciais da Argentina com os restantes três países que hoje formam o MERCOSUL.

Gráfico 9
Fluxos de Comércio entre a Argentina e o MERCOSUL
(1971-1997)



FONTE: Cálculos próprios com base em dados CEPPI (1997)
Período 1995-1997: Campbell (1998)

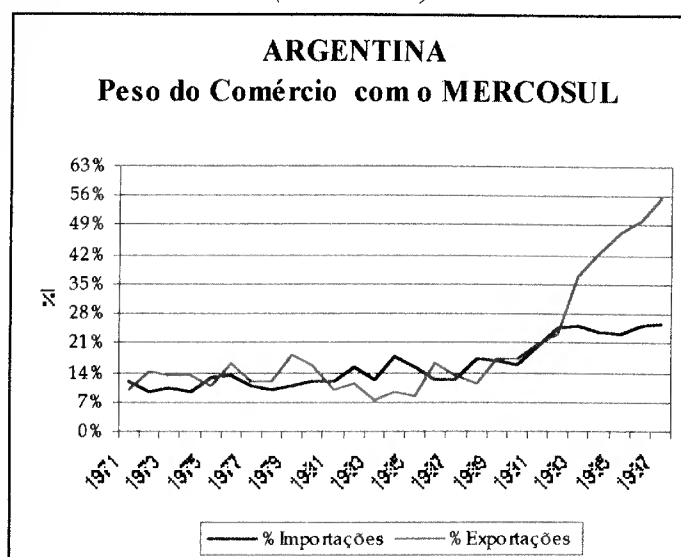
O gráfico 9 ilustra o panorama das trocas comerciais da Argentina com os restantes três países que hoje formam o MERCOSUL.

Durante mais de quinze anos, o MERCOSUL oscilou entre os 9 e os 12% do total do Comércio Argentino. Só a partir de 1986 e mais significativamente desde a assinatura do Tratado de Assunção em 1991, que as relações comerciais entre a Argentina e os seus parceiros se reforçaram.

Em apenas 5 anos, o comércio entre os quatro passou de 2,6 mil milhões de USD₁₉₉₀ para 10,8 mil milhões. Um crescimento de mais de 300%. Como resultado mais óbvio, o MERCOSUL é hoje o principal parceiro comercial da Argentina, representando 30% do seu comércio externo.

Mais importante ainda é o facto de que 56% das suas exportações são hoje (1997) dirigidas para este espaço, quando em 1990 esse valor ficava-se pelos 11%. (Ver infra).

Gráfico 10
Fluxos de Comércio entre a Argentina e o MERCOSUL
(1971-1997)



FONTE: Cálculos próprios com base em dados CEPI (1997)
Período 95-97: Campbell (1998)

Ou seja, o MERCOSUL tornou-se no principal mercado de destino das exportações da Argentina, graças em particular ao papel desempenhado pelo Brasil.

Gráfico 11
Estrutura exportadora da Argentina para o MERCOSUL
(por países membros / 1971-1997)



FONTE: Cálculos próprios com base em dados CEPI (1997) e ONU (1997)

Analisando a estrutura das exportações com destino ao MERCOSUL (Gráfico 11), facilmente se observa a importância crescente que o Brasil tem para a economia argentina, e em particular o seu sector exportador.

O mesmo panorama se pode encontrar ao nível das importações, com as mercadorias brasileiras a contarem por mais de 92% do total importado do MERCOSUL.

Temos assim, um cenário de elevada dependência da Argentina face ao Brasil, com uma integração extremamente rápida das duas economias ao nível comercial.

II.5.4 - Brasil

O Brasil é a par da Argentina um dos pesos pesados do Bloco MERCOSUL. Como país que é (dotado de vastos recursos humanos e naturais), sempre teve a tendência de evitar manter relações comerciais com os vizinhos, optando pelas trocas inter-continentais. EUA e Europa foram sempre os seus principais parceiros comerciais, em detrimento da América do Sul, em especial a sua grande rival, a Argentina.

Analisando os padrões de comércio entre Brasil e os actuais países do MERCOSUL, observa-se uma situação semelhante à da Argentina, só que com valores mais expressivos (Ver Gráfico 12).

Em 1971 o comércio com os três países do Cone Sul totalizava 381 milhões de dólares, representando apenas 5,9% do total do comércio brasileiro. Em 1990, esse

valor representava ainda 6%, apesar dos valores envolvidos ascenderem a mais de 3,2 mil milhões de USD₁₉₉₀.

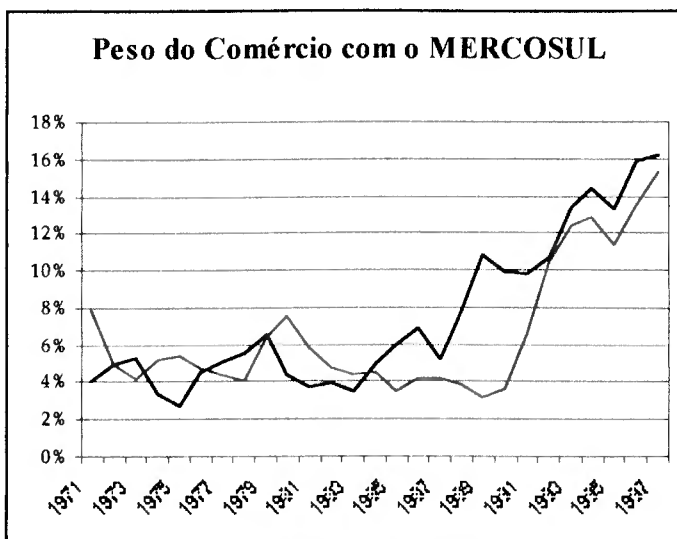
Gráfico 12.
Fluxos de Comércio entre o Brasil e o MERCOSUL
(1971-1997)



FONTE: Cálculos próprios com base em dados CHELEM (1997)
Período 95-97: Campbell (1998)

Sete anos volvidos, o comércio com o MERCOSUL representa já 15,8 % do total ascendendo a 17.000 milhões de dólares. Um crescimento de 400%.

Gráfico 13
Fluxos de Comércio entre o Brasil e o MERCOSUL
(1971-1997)



FONTE: Cálculos próprios com base em dados CHELEM (1997)
Período 95-97: Campbell (1998)

Ao contrário da Argentina, o MERCOSUL é mais importante a nível das importações, sendo interessante pois notar este paralelismo. Parece haver um dinamismo criado entre o eixo Buenos Aires-São Paulo, dado que a Argentina é responsável por cerca de 80% das importações brasileiras oriundas do bloco.

Torna-se pois necessário, aprofundar as causas e motivos que estão subjacentes a este fenómeno ocorrido no pós-Tratado de Assunção. O surto exportador da Argentina para o Brasil pode dever-se a um conjunto de razões aparentemente inexplicáveis, mas parece oportuno referir que os sectores que mais contribuíram para este surto exportador são os sectores dos veículos comerciais automóveis, equipamento de telecomunicações, metais e energia (CEPPI, 1997).

II.6 – CONCLUSÕES DO CAPÍTULO II

È altura de rematar algumas ideias chave, resultantes das várias análises efectuadas sobre a evolução do MERCOSUL, os seus resultados e o seu futuro ao nível duma economia global.

- O MERCOSUL resultou de um processo de aproximação bilateral entre a Argentina e o Brasil desde meados de 1985. Assinado o Tratado de Assunção em 1991, o bloco económico rapidamente encetou caminho para a formação de uma união aduaneira com o estabelecimento de uma pauta externa comum em 1995.

- O objectivo final continua a ser a formação de um Mercado Comum, mas existe um conjunto de obstáculos difíceis de transpôr: as gritantes assimetrias sociais e económicas dentro de cada país e entre os diversos países membros; as

diferentes visões e abordagens face desenvolvimento económico, reflectidos pelos diferentes regimes cambiais e políticas industriais.

- Apesar dos aspectos acima referidos, o aprofundamento da integração é, cada vez mais, visto como um teste à capacidade de intervenção do MERCOSUL num mundo cada vez mais globalizado e regionalizado. A opção por integrar uma FTAA, liderada pelos EUA é encarada com reticências pelo bloco, cioso da sua liderança regional no panorama latino-americano (Castro, 1995). A alternativa da SAFTA é pois analisada como uma opção viável, face à diluição do MERCOSUL numa ampla área comercial hemisférica.

- Mesmo com os perigos derivados dos desafios atrás mencionados, o comércio intra-regional cresceu de forma expressiva, passando dos 2.000 milhões de USD em 1991 para quase 20.000 milhões em 1997. Este comércio, passou a representar quase 20% do total do comércio destes países, quando 7 anos antes não passava dos 9% (mesmo assim, já um dos valores mais altos de toda a América Latina).

- Este crescimento das relações comerciais é feito num período em que as trocas com o exterior crescem de forma assinalável, denotando assim que o crescimento do comércio regional não é feito à custa de perdas em mercados terceiros.

- No que se refere aos diferentes países membros, importa destacar o baixo grau de integração existente no período anterior a 1991. O Paraguai e o Uruguai eram os dois países que mais relações comerciais tinham no espaço agora integrado, representando o MERCOSUL cerca de 20 % do total do seu comércio. Por oposição, Argentina e Brasil, os dois gigantes da América do Sul apresentam 10% e 4% respectivamente, do total do seu comércio externo a recair nesta área.

- Coincidência ou não, no período de formação do MERCOSUL, as trocas comerciais recíprocas aumentaram a um ritmo vigoroso em todos os quatro países, expandindo o peso deste espaço regional para os 50% no Uruguai, 39% no Paraguai, 28% na Argentina e 14% no Brasil, no tocante ao total do comércio externo destes países.

- Apesar de ainda decorridos poucos anos sobre a formação do MERCOSUL, parece já claro que existe uma tendência dominante ao nível do estabelecimento de trocas comerciais. O motor da integração parece assentar no eixo Argentina-Brasil, em particular nas exportações argentinas para o Brasil. Este acto parece sustentar a ideia de que se está na presença de forças de integração extremamente fortes.

Apesar do MERCOSUL estar ainda distante da plena implementação do Mercado Comum, tão desejado pelos países membros, muitos autores têm-se perguntado qual o caminho que o bloco deve seguir, uma vez completado esse objectivo. As incertezas são muitas, e com a conjuntura económica cada vez mais imprevisível, torna-se assaz difícil, formular previsões para o Longo Prazo. No entanto, e após sete anos de vida, o MERCOSUL parece ser já um fenómeno irreversível, na medida em que possibilitou aos seus membros experimentar caminhos de cooperação regional nunca antes trilhados. A curta vida deste acordo fica indelevelmente associada a um período de reformas, estabilização e ajustamento e de crescimento económico. Esta associação de integração a ganhos de bem-estar, funciona como um motor propulsor da própria integração, deixando antever um aprofundamento da experiência de integração. Os aumentos progressivos das trocas comerciais, a crescente visibilidade do bloco nos fóruns internacionais com o

decorrente aumento de capacidade negocial, a rápida inter-ligação das empresas regionais com vista à racionalização da produção e os fluxos de investimentos (internacionais e regionais) são indicadores objectivos dos avanços registados pelo MERCOSUL (ALADI, 1997). Por outro lado, a abertura dos países membros para a negociação de questões sensíveis (como a do sector automóvel e das cláusulas de excepção ao Tratado) permite manter um sentimento optimista face ao futuro.

CAPÍTULO III

ABORDAGENS TEÓRICAS E METODOLOGIAS DE AVALIAÇÃO DOS IMPACTOS DA INTEGRAÇÃO ECONÓMICA

O estudo das políticas comerciais discriminatórias no âmbito da economia Internacional, foi durante as décadas de 1950 e 1960 um dos campos mais férteis da investigação económica (Africano, 1995). De facto, a fundação da CEE e da EFTA, (durante anos os únicos acordos de integração económica regional a vingarem) impulsionou as actividades de investigação sobre a temática, em particular no que se refere à medição dos impactos associados a tais acordos. Reinava uma grande curiosidade em saber como reagiriam um conjunto de variáveis económicas e quais as suas implicações para os níveis de bem-estar e fluxos de comércio, não só dos países membros mas também do Mundo, em geral.

No entanto, durante os anos da década de 1970, a preocupação dos investigadores inclinou-se mais para o estudo das razões que levavam os países a estabelecer tais tipos de acordos. Só muito recentemente, com a nova vaga de acordos regionais e a problemática do regionalismo vs. multilateralismo (Summers, 1994; Hine, 1992 e Bhagwati, 1994), se deu um novo impulso à realização de novos estudos empíricos sobre a Teoria da União Aduaneira. Agora, com novas ferramentas teóricas (e.g inclusão de economias de escala, concorrência imperfeita e a tecnologia), abrem-se novos horizontes para o estudo dos impactos dos acordos regionais, não só ao nível do comércio e bem-estar mas também ao nível da estrutura industrial, localização industrial e da geografia económica dos países.

Este capítulo pretende abordar, de forma sistemática, as principais noções e conceitos da Teoria da União Aduaneira, apresentando igualmente um conjunto de metodologias e análises empíricas, disponíveis para a aferição e medição dos efeitos de comércio ocasionados pela integração económica. Serve pois este capítulo para de forma sintética apresentar as ferramentas e noções teóricas, que servem de base para o estudo empírico levado a cabo no terceiro capítulo deste estudo, sobre os impactos que a criação do MERCOSUL tem tido ao nível dos fluxos comerciais dos seus quatro países membros.

III.1 - TIPOLOGIA DOS ACORDOS DE INTEGRAÇÃO REGIONAL

Chacholiades (1990), Gandolfo (1987) e Cardoso (1995), seguindo a tipologia apresentada por Balassa nos anos 60, desenvolvem, classificações gradualistas das formas de acordos de integração regional. Resumindo todas elas, podem-se considerar quatro formas básicas:

- *Zonas de Comércio Livre* - Áreas de comércio, em que os países retiram todos os obstáculos ao comércio entre si, mantendo porém protecções aduaneiras diferentes face a países terceiros.
- *Uniões Aduaneiras* – Áreas de comércio, similares às zonas de comércio livre, com a diferença de possuírem uma pauta aduaneira comum face a países terceiros.
- *Mercados Comuns* – Uniões Aduaneiras, que além de possibilitarem o livre comércio, permitem igualmente a livre mobilidade dos factores de produção entre os países membros.

- *Integração Económica Completa* – Mercado Comum com harmonização completa de políticas fiscais, monetárias e sujeitas a um poder político único.

Apesar de quase todos os tipos de acordos de integração regional serem fundamentados numa opção claramente política, os economistas ao longo das últimas décadas têm mantido aceso um interessante debate sobre as vantagens e desvantagens dos acordos de integração económica. Em particular, alguns artigos e documentos têm-se debruçado nas características particulares dos acordos de integração regional nos países não industrializados ou desenvolvidos⁵²

III.2 - INTRODUÇÃO À TEORIA DA UNIÃO ADUANEIRA

Para melhor percebermos e estudarmos a performance do MERCOSUL, é pois necessário ter em conta um conjunto de conceitos teóricos, sem os quais dificilmente se poderiam tirar conclusões credíveis sobre as características deste acordo de integração.

A Teoria da União Aduaneira⁵³, tende a considerar um conjunto de ganhos económicos derivados dos acordos de integração regional, ou seja, a liberalização comercial entre dois ou mais países tende a trazer um conjunto de vantagens aos países envolvidos. El-Agraa (1994) menciona alguns deles:

1. Ganhos de eficiência da produção, resultantes do aumento da especialização produtiva, seguindo os padrões da Vantagem Comparativa.

⁵²Exemplos deste tipo encontram-se em Oman (1994) e De la Torre (1992).

⁵³ Ver definição e âmbito de estudo em Chacholiades (1990), El-Agraa (1994) e Cardoso (1995).

2. Aumento do nível geral de produção, graças a um melhor aproveitamento de economias de escala e alargamento dos mercados.
3. Ganhos em termos de poder negocial a nível internacional, devido ao peso do bloco económico criado. Tal peso, poder-se-á eventualmente reflectir em melhores termos de troca.
4. Reforma e re-estruturação dos tecidos produtivos, forçada em parte por um ambiente concorrencial mais agressivo, e portanto mais competitivo.
5. Alterações nas dotações factoriais, potenciadoras de uma melhor alocação dos recursos no seio da espaço regional (em particular o investimento).

No caso de se atingir a fase do Mercado Comum (como é o objectivo do MERCOSUL), algumas outras considerações ao nível dos ganhos podem ser tecidas. Novamente, El-Agraa (1994) avança com um pequeno rol:

1. Mobilidade dos factores através das fronteiras dos países membros.
2. Coordenação de políticas fiscais e monetárias, capazes de amortecer choques externos.
3. Unificação de objectivos para as variáveis macroeconómicas (emprego, inflação e distribuição do rendimento)

Fernandez (1997), num bom trabalho de síntese aponta ainda um conjunto de ganhos derivados dos acordos de integração regional, considerados como ganhos não-tradicionais, na medida em que os atrás apontados são os vulgarmente discutidos nos debates académicos. Assim, a autora, considera que a integração regional trás



vantagens que vão muito além daquelas derivadas dos simples ganhos de comércio de bens e serviços. A mesma ideia é deixada transparecer por Melo e Panagaryia (1993).

Em síntese, os benefícios não-tradicionais podem ser apontados como:

1. Prossecução de políticas económicas temporalmente consistentes e credíveis.
2. Consistência duradoura das políticas comerciais, dado que um Acordo de Integração tem regras e o seu cumprimento é permanentemente observável pelos parceiros⁵⁴.
3. A “sinalização”⁵⁵ de determinadas políticas e posições, torna-se muito mais aparente quando feita via um Acordo de Integração, do que na sua ausência.
4. Segurança, em particular contra eventuais retaliações comerciais⁵⁶

Apesar deste conjunto de ganhos económicos ser discutível, parece ser relativamente consensual nos meios académicos que, os países que integram um dado acordo regional, tendem a incorrer em ganhos de bem estar, em relação à sua situação de pré-integração (de manutenção das barreiras comerciais entre si).

Uma questão central reside nos efeitos que um dado acordo de integração regional pode ter sobre países terceiros (não integrantes do espaço regional) e sobre os fluxos de comércio. Teóricamente consideram-se dois grandes efeitos ao nível do comércio, quando se formam áreas economicamente integradas. São os chamados efeitos de *Criação de Comércio e Desvio de Comércio* (CC e DC).

De acordo com a definição retida por El-Agraa (1994)⁵⁷, considera-se *Criação de Comércio* a substituição de produção nacional pela importação mais barata de

⁵⁴ Vide o interessante argumento a favor dos A.I.R , comparando o comportamento desviante dos países nas negociações multilaterais vs. regionais.

⁵⁵ Traduzido do Inglês *Signaling*

produtos oriundos de um país parceiro (i.e, membro do acordo de integração) e simultaneamente, a substituição de produtores nacionais ineficientes por outros mais eficientes. Outro autor, Cardoso (1995), seguindo o contributo de Lipsey⁵⁶ e outros, considera a existência de dois efeitos subjacentes à CC: a) o efeito de produção e b) o efeito consumo. Este último efeito, resulta do aumento de comércio derivado do aumento de consumo provocado pela redução dos preços dos produtos importados.

Desvio de Comércio, de acordo com El Agra (1994) , é a substituição de importações inicialmente mais baratas, oriundas de países terceiros (i.e, não membros de acordo) por importações mais caras oriundas de um parceiro regional. Considera-se ainda, que a DC incorre igualmente na substituição de produtores eficientes por outros menos eficientes.

Viner (1950), que introduziu as noções de CC e DC, considerou então que a Criação de Comércio era potencialmente benéfica, dado que não afectava o resto do mundo, ou seja, o efeito cingia-se exclusivamente a fluxos comerciais dentro da área. Pela mesma linha de pensamento, o autor concluía que o Desvio de Comércio, por afectar fluxos comerciais com países terceiros era pernicioso. Cardoso (1995) ilustra de forma prática este efeito,notando que o país importador, terá que suportar um maior custo para obter um dado cabaz de bens. Esse acréscimo de custos será integralmente suportado pelo excedente do consumidor, que terá assim uma redução, e logo uma perda de bem-estar.

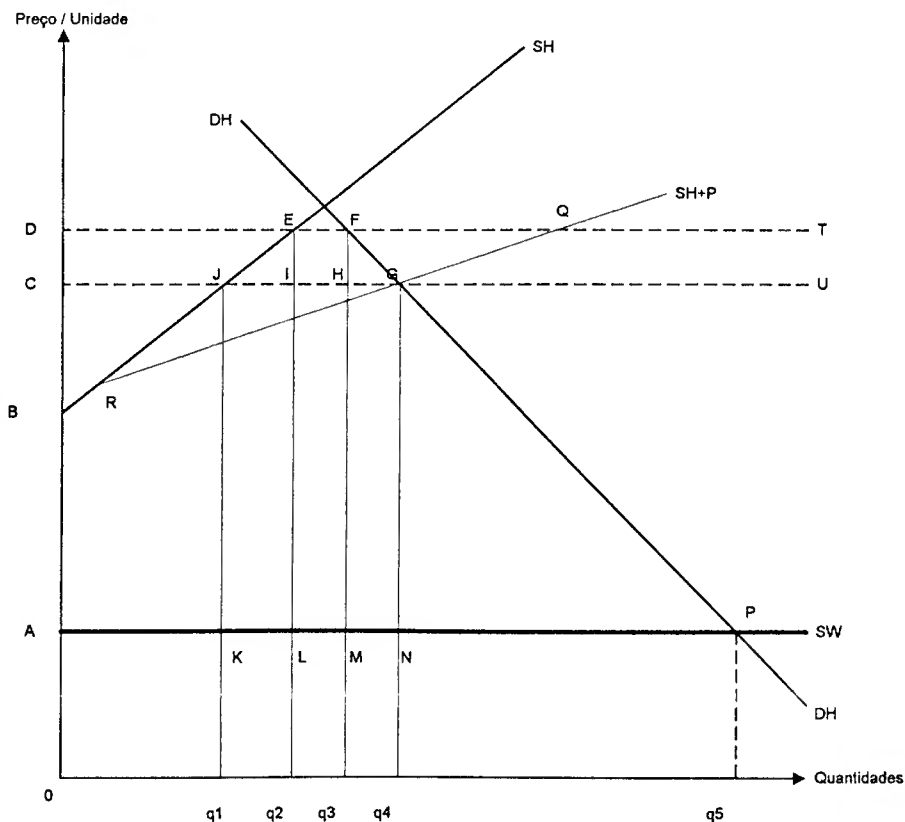
Usando diagramas de equilíbrio parcial tomem-se como referência as curvas S_w , para a oferta mundial de um dado bem, na ausência de barreiras tarifárias (note-se

⁵⁶ Este argumento fundamenta-se no facto de um país, em face de um choque externo ter a necessidade de prosseguir políticas de *beggar thy neighbour*. Tais medidas, poderão implicar retaliações comerciais, pelo que a entrada em acordos de integração (mesmo que em posições desfavoráveis) poderá evitar tais problemas.

⁵⁷ A definição de El Agra (1994) inspira-se na contribuição inovadora de Viner (1950).

que a curva indica uma oferta perfeitamente elástica, representando assim a economia de um país pequeno⁵⁹); S_H , para a oferta doméstica do mesmo bem e S_{H+P} para a oferta conjunta do país H e do parceiro P, na ausência de tarifas entre os dois (ver figura 2).

Figura 2
Esboço gráfico da Teoria da União Aduaneira⁶⁰



FONTE: El-Agraa (1994)

Considere-se que num momento t , o país H impõe discricionariamente uma tarifa igual a AD para todos os seus parceiros. Nesse caso, tem-se que a curva de

⁵⁸ Lipsey, R (1960) – The theory of Customs Union: a general survey, *Economic Journal*, vol. 70, pp 496-513.

⁵⁹ “País pequeno” ou *price-taker*, é um país cujas funções de procura ou oferta não alteram de forma significativa o preço do bem nos mercados mundiais, isto é, o preço é para este tipo de países uma variável exógena.

⁶⁰ Este diagrama, pressupõe um conjunto de hipóteses teóricas, das quais destacamos as mais importantes:

- 1 – O país H é um price-taker (ou seja, o país H não influencia o preço mundial);
- 2 – Os produtos transacionados são homogêneos, isto é, não existe diferenciação entre um produto produzido por H e o resto do mundo;
- 3 – Não existem custos de transporte no comércio entre H e o resto do Mundo;
- 4 – Não existem efeitos de economias de escala;
- 5 – A produção é realizada com funções de produção com Custos Marginais Decrescentes;
- 6 – A intervenção do Estado circunscreve-se apenas à imposição de tarifas, não existindo qualquer outro tipo de intervenção estatal.
- 7 – Os preços estabelecidos por H e o Resto do Mundo, revelam de forma eficaz os Custos de Oportunidade de cada uma das economias.

oferta enfrentada pelo país será igual aos segmentos BREFQT, ou seja a sua própria curva de oferta até ao ponto E, e a partir daí a oferta mundial sujeita à tarifa imposta.

Para este cenário, no momento t , ter-se-iam os seguintes parâmetros:

Produção Doméstica do Bem- q_2

Consumo do Bem- q_3

Preço Praticado- T

Importações do Bem- q_2-q_3

No momento $t+1$, o país H celebra um acordo de integração económica com o país P, passando a haver livre comércio entre os dois, mantendo no entanto H, as tarifas face ao resto do mundo, ou adoptando o novo espaço integrado uma pauta exterior comum igual às tarifas inicialmente praticadas por H.

H passa a defrontar uma curva de oferta conjunta do bem igual a SH+P. Para este segundo cenário, obtém-se os seguintes valores:

Produção Doméstica do Bem- q_1

Consumo do Bem- q_4

Preço Praticado- U

Importações do Bem- q_1-q_4

Ou seja, a integração, apesar de discricionária face ao resto do mundo, provoca um aumento do consumo do bem, um aumento de importações do bem, uma redução da produção doméstica do bem, assim como uma redução dos preços internos do espaço integrado.

Em termos de bem estar, El-Agraa (1994) conclui que a integração económica provoca um aumento do excedente dos consumidores, e este induz outros dois efeitos derivados. O excedente dos consumidores tende a aumentar devido à redução do excedente dos produtores (provocado pela quebra da produção doméstica) e da redução das receitas fiscais (induzida pela librealização alfandegária). No entanto, a

redução da produção doméstica é compensada pela importação do bem, a um preço mais baixo, ou seja, os consumidores usufruem de uma redução dos preços do bem⁶¹. Este efeito é o já nosso conhecido efeito de *Criação de Comércio*. Deste processo, resulta também o efeito contrário de DC. O acréscimo de importações do bem pode ser feita à custa das importações oriundas do resto do mundo, incorrendo o país em causa numa perda de receitas fiscais. Em termos gráficos, tem-se que a valorização do efeito *Criação de Comércio* será igual à soma das áreas dos triângulos JEI+HFG, enquanto o efeito *Desvio de Comércio* é visualizado através da área LIHM.

É pois necessário comparar as magnitudes destes dois efeitos para se poder afirmar que um Acordo de Integração Regional é ou não benéfico para o panorama comercial mundial, sendo a partir destas análises que se começaram a elaborar metodologias de estudo e medição dos efeitos atrás referidos⁶². De facto, uma análise simplista (proseguida por muitos autores) poderá tirar conclusões sobre um dado acordo de integração, comparando os dois efeitos de comércio. Assim, se se concluir que $CC > DC$, uma dada união é benéfica. Pelo contrário se $CC < DC$, o acordo provoca distorções negativas nos fluxos de comércio, não incrementando o bem-estar dos países.⁶³

III.3 - METODOLOGIAS DE ANÁLISE E QUANTIFICAÇÃO DOS EFEITOS DE COMÉRCIO

Desde que a Teoria da União Aduaneira se começou a desenvolver, inúmeros autores e economistas têm dado particular atenção à problemática teórica da medição

⁶¹ A teoria considera que esta reafectação da produção doméstica é feita sem quais quer custos de ajustamento para a economia de H.

⁶² Apresentam-se algumas metodologias em secções posteriores

dos efeitos de comércio resultantes da criação de acordos de integração regional. Actualmente, existe uma miríade de modelos e estudos empíricos, que de algum modo constituem marcos da análise económica.

No entanto, põe-se naturalmente uma questão prévia, que é a de aferir a própria possibilidade da Teoria da União Aduaneira ser testada empiricamente. De facto, grande parte dos modelos desenvolvidos tendem a incorporar hipóteses que desprezam alguns factores do mundo real. Leamer resume esta questão afirmando que *um modelo é um instrumento poderoso para organizar o pensamento mas não é literalmente verdadeiro, por isso não existe razão para o testarmos* (Leamer, citado por Fontoura, 1997; pp 4).

Já Friedman, opta por uma linha de pensamento oposta, considerando que “*o único teste relevante da validade de uma teoria é a comparação das suas previsões com a experiência*” (Friedman, citado por Fontoura, 1997; pp 5).

Foi pois ao nível destas duas ideias subjacentes à teoria, através de inúmeras tentativas, debates, críticas e desenvolvimentos teóricos que se veio a constituir, ao longo de 5 décadas, o “corpo empírico”⁶⁴ da Teoria da União Aduaneira, em particular o que se refere à medição dos impactos que a mesma tem ao nível dos fluxos de comércio.

Assim, começaram a surgir *surveys* que de alguma forma compilam de forma sistematizada tudo o que foi feito ao longo de quase 50 anos de estudos metodológicos sobre a integração⁶⁵.

⁶³ Cardoso (1995) discute de forma bastante clara, alguns problemas derivadas da análise simples dos efeitos de CC e DC, em particular, em casos onde distorções cambiais poderão afectar os resultados.

⁶⁴ Consideramos “corpo empírico”, o conjunto de todos os estudos e metodologias desenvolvidas no âmbito da Teoria da União Aduaneira, e que de alguma forma visam testar e quantificar as suas proposições.

⁶⁵ Os *surveys* analisados neste capítulo são os de El-Agraa (1994), Africano (1995), Cardoso (1995) e Dias (1992).

Todos as revisões feitas convergem num conjunto de tópicos, que passamos a analisar.

III.3.1 –AS DIFERENTES TIPOLOGIAS DAS ANÁLISES EMPÍRICAS

Tal como referido por Dias (1992), existem diversas formas de agrupar as diferentes metodologias empíricas. A mais geral, resume-se a uma tipologia temporal, que separa as diferentes metodologias de análise e mensuração dos efeitos de comércio em dois grandes grupos: *ex-post* e *ex-ante*.

As primeiras tendem a analisar os efeitos com base em dados e estatísticas referentes aos períodos pré e pós integração, conseguindo assim construir uma base de análise real e constantemente actualizada ao longo dos anos. As principais vantagens inerentes ao recurso a estudos do tipo *ex-post* são as de que os modelos são construídos de tal forma, que podem ser constantemente actualizados (à medida que surgem novos dados) sendo assim uma ferramenta de investigação contínua (El-Agraa, 1994).

As metodologias *ex-ante*, pretendem antes de mais constituir uma ferramenta de análise, capaz de prever as alterações que poderão acontecer se um dado acordo de integração for celebrado. Assim, este tipo de metodologias assenta numa base muito hipotética, pretendendo antes de mais, constituir uma ferramenta de análise, capaz de prever as alterações que poderão acontecer se um dado acordo de integração for celebrado.

Uma outra tipologia de metodologias de medição dos impactos da integração económica, assenta na distinção do tipo de informação estatística utilizada (Dias, 1992).: *as Análises Residuais e os Modelos Analíticos*.⁶⁶

Nos primeiros modelos, as estimações dos impactos são feitas de forma indirecta (não utilizando directamente a informação relativa às variações dos fluxos comerciais), sendo o resultado da diferença entre os valores reais pós-integração e os valores hipoteticamente observados numa situação de ausência de integração económica (Dias, 1992). Este cenário hipotético é designado de *anti-mundo*, conceito de crucial importância neste tipo de estudos empíricos, uma vez que é a peça central na construção modelizada deste tipo de análises de integração. Africano (1995) considera que este tipo de metodologias tende a compactar os efeitos estáticos e dinâmicos da integração, não sendo pois possível compará-los.

Os *Modelos Analíticos* recorrem a estimações dos efeitos de comércio com base em modelos formais, que incluem os elementos preferenciais (normalmente as reduções das barreiras aduaneiras). Este tipo de metodologias, recorrem a modelizações do processo de integração económica, sendo assim capazes de expressar fluxos entre as diferentes variáveis económicas⁶⁷. Apesar de teóricamente superiores (Africano, 1995), estes modelos são de difícil construção e computação, recorrendo a um conceito de *anti-mundo* muitas vezes baseado nas chamadas variáveis *dummy*.

⁶⁶ Cardoso (1995), seguindo uma classificação proposta por Verdoorn e Van Bochove, considera ainda um terceiro tipo de estudos, a chamada Metodologia de Delphi (ou Modelos Delficos), que recorre a inquéritos aos agentes económicos, pretendendo saber quais as alterações esperadas pelos mesmos, face à eminência de um Acordo de Integração Regional. Estas metodologias aplicam-se a modelos de tipo Ex-Ante. Dias (1986), refere-se igualmente a este tipo de metodologias, notando a raridade deste tipo de análises.

⁶⁷ Africano (1995) aponta os efeitos das tarifas nos preços e destes para os fluxos de comércio bilaterais.

Todos estes tipos de metodologias atrás referidos, poderão ser conjugados num mesmo estudo, pelo que existe um grande espaço de manobra e um largo campo de flexibilização para diferentes tipos de abordagens e modelos. El-Agraa (1994), desenvolveu um conjunto de critérios, destinados a avaliar a capacidade de um dado modelo ou análise empírica para medir os efeitos de comércio resultantes de um acordo de integração (in Africano,1995 e Cardoso,1995).

Resumindo as suas ideias, um estudo deste tipo deveria idealmente:

- Ser capaz de proporcionar um adequado nível de desagregação dos fluxos de comércio por produtos e por áreas geográficas.
- Ser capaz de distinguir os efeitos de CC e DC;
- Ter em consideração os efeitos do crescimento económico que se verificam mesmo na ausência do processo de integração.
- Ser apoiado por uma forte base teórica, de modo a fornecer explicações sobre a situação económica pós-integração.
- Ser uma abordagem de equilíbrio-geral, no sentido em que pressupõe a interdependência de todas as economias.

De acordo com o quadro abaixo representado, pode-se facilmente verificar que o tipo de modelos mais trabalhado tende a ser o das Análises Residuais, havendo inúmeras metodologias disponíveis baseadas neste tipo estudos.

Quadro 6
Diferentes modelos e metodologias de avaliação dos efeitos de comércio

TIPO DE MODELO	METODOLOGIA	OBJECTIVOS
Imputação Residual	Procura de Importações	Análise da situação de procura existente no país importador
Imputação Residual	Rácios no Consumo Aparente	Estimar efeitos de comércio com base nas variações dos rácios da oferta interna e externa relativos ao Consumo Aparente
Imputação Residual	Elasticidades Procura Rendimento das Importações	Estimação das importações com base nas elasticidades da procura de importações, definidas como o rácio das taxas médias de variação anual das importações e do PIB.
Imputação Residual	Importação com parametros de Oferta	Estimar fluxos de importação tendo em consideração condições de Oferta existentes nos intervenientes
Imputação Residual	Importação com Informação relativa a Terceiros	Estimar importações com base em normalizadores (evolução verificada em países terceiros não afectados pela integração)
Modelos Analíticos	Uniequacional	Estimar regressores para cada um dos anos do período pré-integração e compará-los no período pós-integração (1 equação)
Modelos Analíticos	Equacionais	Estimar regressores para cada um dos anos do período pré-integração e compará-los no período pós-integração (várias equações)

FONTE: Adaptado de Cardoso (1995)

Tendo em consideração os critérios de El-Agraa, segue-se pois uma breve análise das metodologias mais comuns, utilizadas na mensuração dos efeitos de integração económica.

III.3.2 - MODELOS DE IMPUTAÇÃO RESIDUAL

Como atrás referido, os modelos de imputação residual resultam da quantificação de uma situação hipotética, na qual não seria celebrado o acordo de

integração. Esse cenário, quando comparado com a situação realmente verificada, permite retirar medições dos impactos ao nível do comércio, resultantes do acordo de integração.

III.3.2.1 - O Modelo de Procura de Importações

Este modelo, pressupõe a manutenção dos fluxos de comércio de acordo com o padrão observado ao longo do período pré integração, isto é, tende a extrapolar a tendência observada no passado para a situação hipotética, servindo esta como termo de comparação com o período pós-integração⁶⁸.

A hipótese básica deste tipo de modelos, considera que a propensão marginal a importar é constante, ou seja, mantém-se sempre igual para um dado nível de rendimento nacional. Ora tal como apontado por El-Agraa (1994), existem vários estudos que evidenciam que a propensão marginal a importar aumenta à medida que o rendimento cresce, pondo assim em causa o cenário hipotético considerado por este tipo de metodologias.

Dias (1992), El Agraa (1994) e Cardoso (1995) apontam igualmente uma outra crítica, considerando que este tipo de modelos não tem em consideração as evoluções cíclicas das economias e os seus impactos nos fluxos comerciais.

III.3.2.2 - O Modelo de Rácios no Consumo Aparente

A segunda metodologia apresentada no âmbito dos modelos de imputação residual, trata-se de uma análise que se centra no estudo das quotas relativas de

importações originadas em diferentes origens face ao consumo total de um país. O primeiro estudo deste tipo foi elaborado em 1969 por Edwin Truman⁶⁹ (Africano, 1995; Cardoso, 1995 e Dias, 1992), que considerou três rácios básicos:

$$\text{Rácio da Oferta Doméstica: } DS = \frac{Y - B}{C} \quad (3.1)$$

$$\text{Rácio da Oferta de Terceiros: } DW = \frac{M_w}{C} \quad (3.2)$$

$$\text{Rácio da Oferta de Parceiros: } PS = \frac{M_p}{C} \quad (3.3)$$

Em que Y representa o PIB do país em estudo, C o consumo aparente do país⁷⁰ e B as suas exportações totais. M_p são as importações originárias dos países parceiros no acordo de integração e M_w as importações originárias em países terceiros.

Truman assumiu que sendo os rácios calculados para uma determinado ano, quando comparados com o *anti-mundo* retirar-se-iam conclusões sobre os impactos nos fluxos de comércio. Assim, se a $PS_t - PS_0 > 0$ ter-se-ia uma criação de comércio bruta^{71,72}, se $DS_t - DS_0 < 0$ ter-se-ia criação de comércio e se $DW_t - DW_0 < 0$ ter-se-ia desvio de comércio. A comparação dos rácios obtidos nos períodos pré e pós integração, deu origem à tabela infra, que resume os seis possíveis cenários elaborados por Truman:

⁶⁸ No caso de modelos ex-ante, o método é o mesmo, não se procedendo no entanto a qualquer comparação. A extrapolação do padrão serve pois, de referência face a eventuais estimativas sobre o comportamento dos fluxos comerciais no período futuro de pós-integração.

⁶⁹ Truman, E (1969) – The European Economic Community: Trade Creation and Trade Diversion, *Yale Economic Essays*, vol. 9, pp. 201-257.

⁷⁰ O Consumo aparente será igual a $C = Y - B + M_p + M_w$.

⁷¹ Considera-se o sufixo t como indicativo de um ano do período pré-integração e o sufixo 0 para uma ano do Anti-Monde.

⁷² Representa o efeito global do aumento de importações oriundas do espaço integrado, independentemente de resultarem da Criação de Comércio ou do Desvio de Comércio.

Quadro 7

Significados dos vários cenários decorrentes do modelo de Truman

<i>DS</i> (3.1)	<i>DW</i> (3.2)	<i>PS</i> (3.3)	<i>Significado</i>
-	+	+	Dupla CC (interna e externa)
-	+	-	CC Externa e DC Interno
-	-	+	CC Interna e DC Externo
+	-	+	DC e Erosão de Comércio Externo
+	-	-	Dupla Erosão de Comércio
+	+	-	DC Interno e Erosão de Comércio Interno

FONTE: Africano (1995) e Dias (1992)

O problema deste tipo de análise, resume-se novamente à construção do *anti-Mundo*. Truman considerou que as quotas de importações manter-se-iam constantes ao longo dos anos, pelo que as alterações verificadas no período pós-integração seriam totalmente atribuídas à celebração do acordo de integração regional. Tal opção, acaba por ser alvo do mesmo tipo de críticas referidas atrás aos Modelos de Procura de Importações. De facto, a hipótese de manutenção dos três rácios numa situação de ausência de integração é “...demasiado irrealista e nenhuma evidência justifica tal presunção.” (Dias, 1992, pp- 30).

Dias (1992) acrescenta ainda uma nota, alertando para o facto de a própria hipótese de manutenção dos rácios no período pré-integração vai contra a própria convicção das importações crescerem a um ritmo proporcionalmente maior do que o rendimento de um país.

Em 1972, o Secretariado da EFTA⁷³ (in Africano, 1995) propôs uma metodologia diferente de construção do *anti-Mundo*, considerando apenas uma manutenção linear da tendência verificada nos rácios, ao longo de um período de anos antes da entrada em vigor do acordo de integração⁷⁴.

Outra solução encontrada para a construção do Anti-Monde foi sugerida por Lamfalussy, 1963⁷⁵ (in Africano, 1995), que avançou a hipótese de que a quota de exportações de um país para mercados não afectados por um dado acordo de integração seria um bom indicador de controlo ou um normalizador para a hipotética medição dos impactos verificados no seio dos países membros do acordo.

Este tipo de modelos, baseados em rácios sobre o consumo aparente é considerado como um dos que mais se aproximam dos princípios básicos da Teoria da União Aduaneira (Africano, 1995 e Dias, 1992), dado que o seu enfoque recai em dados sobre o comércio externo e sobre a produção interna. Apesar de El-Agraa (1994) considerar este tipo de análises extremamente ingénuas, elas tem servido como ponto de partida para numerosos estudos empíricos. Uma das razões para a sua aparente aceitação pode ser o facto de que estes estudos permitem uma boa quantificação das magnitudes dos efeitos de comércio.

III.3.2.3 - O Modelo das Elasticidades Procura-Rendimento de Importações

Este método tem o seu principal autor em Balassa (1967)⁷⁶, que tentou analisar quais os impactos que um dado acordo de integração teria ao nível das elasticidades de procura para as diversos tipos de importações, consoante a sua origem.

⁷³ EFTA (1992), Les Effects de l'AELE et de la CEE sur les Echanges, *EFTA Bulletin*, Vol. XIII, n.5 Juin.

⁷⁴ Ver desenvolvimento desta metodologia no Capítulo IV.

⁷⁵ Lamfalussy, A. – Intra-European trade and the competitive position of the EEC, *Manchester Statistical Society Transactions*, March, pp. 1-19.

⁷⁶ Tal como Dias (1986) nota, este modelo foi inicialmente sugerido por Balassa e Camu em 1966, apesar de ser referido ao artigo de Balassa (1967).

Assim para um dado país, sendo $\Delta\%$ a taxa média anual de variação percentual, M_j as importações do país oriundas de um espaço j e Y o PIB desse país, vem que a elasticidade procura-rendimento de importações provenientes de j é igual a:

$$\eta_j = \frac{\Delta\%M_j}{\Delta\%Y} \quad (3.4)$$

Com η_j^0 e η_j^1 sendo a elasticidade para um ano 0 respeitante ao anti-mundo e 1 para um ano do período pré-integração, tem se que:

- Se $\eta_j^1 - \eta_j^0 > 0$, com j igual a país membro do acordo de integração, tem-se um efeito de criação de comércio bruta (CCB).
- Se $\eta_j^1 - \eta_j^0 > 0$, com j igual ao Mundo, tem-se um efeito de CC.
- Se $\eta_j^1 - \eta_j^0 < 0$, com j igual a país terceiro, não-membro do acordo de integração, tem-se um efeito de DC.

Ou seja, Balassa (1967), partindo do pressuposto que as elasticidades de procura de importações manter-se-iam inalteráveis na ausência de integração económica, considerou que um aumento da elasticidade de procura de importações oriundas de todos os países (membros e não-membros do acordo de integração) após o acordo de integração, seria um forte indicador de criação de comércio. Ao contrário, uma redução da elasticidade de procura de importações oriundas de países terceiros era um claro indicador de um efeito de desvio de comércio (El Agra, 1994).

A proposta de Balassa (1967) é considerada como bastante atractiva (Dias, 1992), uma vez que é de simples aplicação, pouco exigente no que se refere a informação e tem em consideração um dos mais importantes factores de variação das

importações (o PNB do país importador). No entanto, esta modelização não é isenta de críticas.

Note-se que Balassa (1967), ao esboçar a sua teoria, considera que o único factor capaz de provocar alterações nas elasticidades é a celebração de acordos de integração, negando qualquer relevo a quaisquer outras variáveis (em particular, alterações no padrão de crescimento do PNB de cada país). Esta hipótese foi fortemente contestada, tal como nota Dias (1992) e Cardoso (1995). De facto, este autor recorda que vários estudos concluíram que as elasticidades tendem a assumir valores distintos ao longo do tempo, sendo assim objecto de oscilações, mesmo na ausência de acordos de integração regional.

Para evitar este tipo de críticas, alguns economistas optaram por adoptar para o *anti-mundo* um valor de longo-prazo para as diferentes elasticidades. Outros houve que optaram pela construção de regressões lineares de modo a aferir as alterações nas elasticidades. Sellekaersts, 1973⁷⁷ (in Africano, 1995) propôs um modelo, no qual considerava que os ciclos económicos eram os maiores causadores de “distúrbios” nos valores das elasticidades, quer no período pré, quer pós integração. Assim, optou por adoptar uma modelização na qual estimava a procura das importações oriundas de países terceiros:

$$M_K = \alpha_1 + \alpha_2 PNB_K + u_K \quad (3.5)$$

Com M igual a importações, PNB o Produto Nacional Bruto do país importador e k, como indicador do período pré-integração.

⁷⁷ Sellekaerts, W (1973) – How meaningful are empirical studies on trade creation and trade diversion?, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol 109, pp. 519-551.

Uma segunda regressão foi realizada de modo a testar possíveis alterações estruturais devidas ao processo de integração:

$$M_K = \beta_1 + \beta_2 D + \beta_3 PNB_K + \beta_4 DPNB + m_K \quad (3.6)$$

Onde D equivale a uma variável *dummy* assumindo o valor 0 para o período pré-integração, e valor 1 para o período pós-integração.

Na presença destas duas equações, previa-se uma maior poder de explicação da segunda regressão face à primeira, bem como uma maior significância estatística. Através da comparação dos valores estimados e os valores reais, obteve-se uma aproximação aos efeitos de comércio.

Este modelo, foi igualmente criticado, pelo facto de fazer depender os seus valores de um período, que arbitrariamente pode ser considerado como representativo da pré-integração, apesar de evitar cair em alguns erros apontados ao estudo de Balassa.

III.3.2.4 - O Modelo de Importação com Inclusão de Parâmetros relativos à Oferta

Tal como apontado por El-Agraa (1994), a inclusão de parâmetros referentes às condições de oferta, melhora sempre as especificações dos modelos, na medida em que o comércio externo é de facto determinado por parâmetros específicos de cada parte envolvida na troca (condições de procura no país importador e de oferta no país exportador).

O modelo mais simples, incluído neste grupo de metodologias é aquele que basicamente considera que o comércio entre dois países é função do comércio total de

cada país (El-Agraa,1994). Assim, o comércio bilateral teria variações proporcionais àquelas verificadas pelas exportações do país exportador e pelas importações do país importador no *anti-mundo*.

Outros estudos foram um pouco mais longe, destacando-se os estudos de Prewo de 1974⁷⁸ e o de Verdoorn e Schwartz em 1972⁷⁹ (referidos em El Agraa, 1994 e Cardoso, 1995).

O estudo de Prewo (in Cardoso, 1995) trabalha com matrizes nacionais de input-output, estabelecendo ligações entre as diversas matrizes através de um conjunto de rácios ilustrativos das relações comerciais. O modelo de Verdoorn e Schwartz, 1972 (in Cardoso, 1995 e Africano, 1975) assenta na construção de matrizes com rácios de comércio entre diversas áreas. Este modelo, apesar de bastante complexo e com elevados custos operativos serviu de base para diversas estimações empíricas, por exemplo, a simulada em Cardoso (1995). No entanto, e como El-Agraa (1994) conclui, “... *more sophisticated models do not leave us much wiser.*” (pp 153)

De facto, os estudos incluídos neste grupo de modelos quando cruzados, proporcionam resultados muito díspares no que se refere a estimativas dos dois principais efeitos de comércio.

III.3.2.5 - O Modelo de Importação com Inclusão de Parâmetros relativos a Países Terceiros

Os modelos que recorrem a informação relativa a países terceiros têm sido trabalhados numa perspectiva de normalização, em especial na construção do *anti-*

⁷⁸ Prewo, W (1974) – Integration effects in the EEC: an attempt at quantification in a general equilibrium framework, *European Economic Review*, vol 5, pp. 379-405.

⁷⁹ Verdoorn, P e Schwartz, A (1972) – Two Alternative estimates of the effects of EEC and EFTA on the pattern of trade, *European Economic Review*, vol. 3, pp. 291-335.

mundo. Tal como referido atrás, Lamfalussy, 1963⁸⁰ (in Africano, 1995) adoptou um grupo de países, que serviu como variável de controlo, de modo a ultrapassar problemas levantados ao nível dos múltiplos factores que influenciam as variáveis e que não são captados pelos rácios simples.

Assim, os modelos incluídos neste grupo de metodologias caracterizam-se pela adopção de normalizadores (normalmente grupos de países semelhantes ao país em estudo) e que não foram influenciados por processos de integração regional. Os rácios construídos para o país de estudo são duplicados igualmente para o grupo de controlo e tomados como os parâmetros do *anti-mundo* para o primeiro. A análise dos dois valores, permite assim aferir os efeitos de integração, tendo em conta todos os possíveis factores extra-integração (ciclo económico, alterações tecnológicas, etc.).

Tal como nos modelos anteriores, o maior problema centrava-se não só na construção do *anti-mundo* ou na selecção dos períodos de referência, mas também na escolha do grupo normalizador, em particular na estrutura das variáveis macro-económicas (consumo e inflação). Tal como Dias (1992) nota, “...o grupo de controlo deveria ser uma “cópia” exacta da área integrada”, (pp. 42) o que é obviamente difícil, se não impossível de obter. Outra dificuldade prende-se ainda com o facto de não se poder assegurar que um dado processo de integração não influencia igualmente as próprias variáveis de controlo, pelo que pode ser redundante a própria utilização deste método de normalização (El-Agraa, 1994)

Vários autores consideram que o estudo de Kreinin, 1972⁸¹ (in El Agraa, 1994 e Cardoso, 1995) é a principal referência deste tipo de modelos. Este autor trabalhou

⁸⁰ Ibid.

⁸¹ Kreinin, M. (1972) – Effects of the EEC on imports of manufactures, *Economic Journal*, vol. 82, pp.897-920.

três normalizadores para analisar os efeitos da criação da CEE ao nível das importações manufacturadas: EUA, Japão e Reino Unido.

III.3.3 - MODELOS ANALÍTICOS

Como referido anteriormente, os modelos analíticos distinguem-se dos de imputação residual, na medida em que recorrem a modelizações do processo de integração económica. São pois capazes de obviar as insuficiências detectadas ao nível de todas as metodologias atrás expostas, recorrendo a técnicas muito complexas sendo assim capazes de racionalmente explicar relações entre diversas variáveis económicas, especialmente nos modelos *ex-ante*, onde os valores não são conhecidos.

Uma das principais distinções entre os modelos analíticos e as análises residuais, assenta na facto de que os primeiros, tendem a incorporar nas suas estimações de impactos, as variações observadas nas condições de acesso dos produtos aos mercados em estudo (em geral as tarifas alfandegárias). Assim, estas metodologias oferecem aos investigadores ligações do tipo causa-efeito na explicação económica dos efeitos registados (Dias, 1992).

Em geral, os vários modelos analíticos desenvolvidos convergem na assunção básica de que as importações são determinadas por padrões de comportamento do nível tarifário, da actividade económica e dos preços relativos do país importador face ao exterior. É deste *set* de variáveis que se determinam os valores de criação e desvio de comércio. De notar que alguns modelos analíticos recorrem igualmente à medição dos efeitos de comércio com base na construção analítica de um cenário hipotético de *anti-mundo*.

III.3.3.1 – Os modelos gravitacionais⁸²

O modelo desenvolvido por Linneman em 1966⁸³ e celebrado por Aitken em 1973⁸⁴ (in El Agra, 1994; Cardoso, 1995 e Africano, 1995) é actualmente uma referência obrigatória em todos os surveys de metodologias empíricas, dado que foi dos primeiros a utilizar variáveis *dummy* para aferir efeitos derivados da integração económica⁸⁵.

Assim é estimada uma equação *cross-section* para cada um dos anos de um período:

$$\log X_{ij} = \log b_0 + b_1 \log D_{ij} + b_2 \log Y_i + b_3 \log Y_j + b_4 \log N_i + b_5 \log N_j + b_6 \log V_{ij} + b_7 \log L_{ij} + b_8 \log l_{ij} + \log e_{ij} \quad (3.7)$$

em que:

X_{ij} = exportações em valor do país i para o país j ;

D_{ij} = distância entre os centros comerciais de i para j ;

Y = PNB a preços correntes dos países i e j ;

N = população dos países i e j ;

V_{ij} = variável *Dummy* que reflecte a vizinhança entre os países;

L_{ij} = variável *Dummy* que reflecte as relações comerciais entre países membros de um bloco;

e_{ij} = *resíduo* aleatório

⁸² Optámos por integrar os modelos gravitacionais na secção destinada aos modelos analíticos. No entanto, importa notar que não existe consenso académico na inclusão deste tipo de metodologias nesta tipologia. Dias (1986) opta por integrar este tipo de análises nos modelos de imputação residual, ao passo que El-Agra (1994) e Cardoso (1995) sugerem a sua inclusão no grupo das metodologias analíticas.

⁸³ Linneman, H (1966) – *An Econometric Study of International Trade Flows*, Amsterdam.

⁸⁴ Aitken, N. (1973) – The effects of the EEC and EFTA on European Trade: a temporal cross-section analysis, *American Economic Review*, vol. 63, pp. 881-892.

⁸⁵ El-Agra (1994) considera este modelo como integrado no grupo de modelos de imputação residual, dado que os efeitos são estimados através de um fluxo normal de comércio na ausência de integração, o que na prática funciona como um *Anti-Monde*.

A intenção de Aitken era de obter uma estimação que tivesse em consideração a oferta potencial de exportações do país exportador i (Y_i e N_i), a procura potencial de importações do país importador j (Y_j e N_j), a resistência natural ao comércio (medida pela distância D_{ij}), o estímulo natural ao comércio (medido por V_{ij})⁸⁶ e a existência ou não de relações comerciais preferenciais entre os países em questão.

Este modelo deu a conhecer os chamados modelos gravitacionais, cujos pioneiros haviam sido Tinbergen e Pulliainen. De facto, esta análise deriva directamente da aplicação das leis da Física, segundo os quais corpos com elevada proximidade tendem-se a atrair, sendo essa atracção, tanto maior quanto o seu peso relativo.

As principais insuficiências deste tipo de modelos prendem-se com o nível da quantificação dos efeitos. De facto, ele não permite estimar com eficácia os efeitos de desvio e criação de comércio, dado que assume que a integração é a principal causa que influencia os fluxos e as estruturas comerciais. Assim, e por imputação residual, chega-se a um valor de criação bruta de comércio, não distinguindo os dois efeitos opostos que lhe dão origem: desvio e criação de comércio⁸⁷.

III.3.3.2 – O modelo de Verdoorn

Um outro modelo mencionado em alguma literatura é o de Verdoorn, 1960⁸⁸ (in Anderson e Smith, 1997). Nele, encontra-se uma estimação do DC, tomando como

⁸⁶ Para uma análise teórica sobre os modelos gravitacionais, ver Mátyás (1997).

⁸⁷ Esta insuficiência prende-se com a metodologia utilizada, dado que as projecções do Anti-Monde são feitas com base em coeficientes fixos de uma estimação cross-section. Assim sendo, o modelo não é condicionado por eventuais oscilações derivadas do ciclo económico. Mais, se os coeficientes ao longo da série em estudo não forem suficientemente estáveis, as estimativas terão que ser tomadas com cuidados redobrados (Africano, 1995)

⁸⁸ Verdoorn, A. (1960) – *The Intra-Bloc Trade in the Benelux*, in Robinson, A. – *The Economic Consequence of the Size of Nations*, New York.

ponto de partida as quotas de importações oriundas de países não-membros do acordo de integração e a elasticidade de substituição entre importações oriundas de países membros e não-membros. Assim, vem que DC será igual a:

$$DC = M_p \alpha_2 (\varepsilon_s - \varepsilon_m) \cdot \left[\frac{\Delta t}{1+t} \right] \quad (2.8)$$

com :

M_p = Importações oriundas de países membros do acordo de integração;

α_2 = Quota de importações oriundas de países não participantes no acordo

($\alpha_1 + \alpha_2 = 1$);

ε_s = Elasticidade de Substituição entre importações de países membros e não-membros;

ε_m = Elasticidade Preço da Procura de Importações;

t = Tarifa média inicial imposta aos países membros do Acordo à data da entrada em vigor do mesmo.

Δt = Variação da tarifa com a entrada em funcionamento do acordo de integração.

Um problema deriva de forma imediata, da necessidade de obter um valor razoável para ε_s . De facto, Anderson e Smith (1997) referem o uso generalizado de um valor pré-definido que oscila entre os -2,5 e os -3. No entanto, Leamer e Stern⁸⁹ (in Anderson e Smith, 1997) definiram um rácio de cálculo para este parâmetro, cujo valor máximo seria igual a $\varepsilon_s = \frac{\varepsilon_m}{\alpha_2}$, com α_2 igual à quota de importações oriundas de países não-membros do acordo de integração.

⁸⁹ Leamer, E. e Stern, R (1970) – Quantitative International Economics, Boston, Allyn & Bacon.

Sawyer e Sprinkle (1989), pegando na sugestão referida no parágrafo anterior, desenvolveram pois, uma alternativa para a estimação do DC, que poderemos designar de fórmula de Verdoorn reconstruída:

$$DC = \alpha_1 \cdot CC \quad (3.9)$$

Neste caso, o efeito do desvio de comércio será tanto maior quanto a magnitude da quota de importações oriundas da área (face ao total importado).

III.3.3.3 – O modelo de Baldwin e Murray

Outro tipo de modelos analíticos recorrem a mais do que uma equação, sendo geralmente utilizados em estudos do tipo *ex-ante*. São em geral constituídos por conjuntos de equações que pretendem captar os dois efeitos de comércio básicos.

Um dos modelos mais citados neste grupo de metodologia é o modelo de Baldwin e Murray, 1977⁹⁰ (in Anderson e Smith, 1997 e Cardoso,1995). Propõe duas equações, uma para o CCe outra para o DC⁹¹:

$$CC = M_p \cdot \varepsilon_m \cdot \left(\frac{\Delta_t}{1+t} \right) \quad (3.10)$$

$$DC = M_p \cdot \varepsilon_m \cdot \left(\frac{\Delta_t}{1+t} \right) \cdot \frac{M_w}{Y} = CC \cdot \frac{M_w}{Y} \quad (3.11)$$

Sendo:

M_p = Importações oriundas de países parceiros

M_w = Importações oriundas de países não-membros do acordo

ε_m = Elasticidade Preço da Procura de Importações

⁹⁰ Baldwin, R. e Murray, T (1977) – MFN Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits Under the GSP, *The Economic Journal*, vol. 87, pp. 30-46.

⁹¹ A equação indicada para a Criação de Comércio (CC) tem sido associada à Formulação de Verdoorn para o desvio de comércio, dado que a equação respeitante a DC é fortemente criticada pela hipótese da proporcionalidade abaixo referida.

t = Nível tarifário inicial incidente sobre as importações dos países membros

Δ_t = Variação da tarifa com a entrada em funcionamento do acordo de integração.

Y = Produção doméstica no ano base

Note-se que este modelo assume uma proporcionalidade entre o desvio de comércio e a criação de comércio, igual ao rácio entre as importações oriundas de fora da área e a produção doméstica.

Uma das principais vantagens apontadas a este modelo é de que não necessita de um valor para a elasticidade de substituição entre as importações oriundas de parceiros e não-membros (Anderson e Smith, 1997). No entanto a sua simplicidade de cálculo é alvo de alguma críticas, em particular o facto de que este modelo garante em quase todos os casos um valor de CC superior ao do DC. De facto, sempre que se esteja perante um país (ou indústria) no qual o valor da produção doméstica é superior ao valor das importações oriundas de países parceiros, este modelo gera valores de criação de comércio sempre superiores ao de desvio de comércio (ver expressão 2.11).

Dadas as limitações decorrentes da equação de DC do modelo Baldwin e Murray, Laird e Yeats, 1986⁹² (in Anderson e Smith, 1997) desenvolveram uma equação alternativa para a estimação deste efeito. Assim, surgiu a equação abaixo representada⁹³:

$$DC = \frac{M_p \cdot M_w \cdot \epsilon_s \cdot \left[\frac{\Delta_t}{1+t} \right]}{M_p + M_w + M_p \cdot \epsilon_s \cdot \left[\frac{\Delta_t}{1+t} \right]} \quad (3.12)$$

⁹² Laird, S. e Yeats, A. (1986) - UNCTAD Trade Policy Simulation Model, Geneva, UNCTAD.

A proposta dos autores considera que o efeito de desvio de comércio acompanhará a evolução da elasticidade de substituição (ϵ_s) e da magnitude da liberalização tarifária (Δt). Mas, mais uma vez estamos na presença das dificuldades derivadas da estimação de um valor para a mesma elasticidade⁹⁴.

Finalmente, Verdoorn e Schwartz, 1972⁹⁵ desenvolveram um modelo multiequacional destinado a analisar os efeitos da constituição da CEE e da EFTA nos padrões de comércio dos países membros (in El-Agraa, 1994; Cardoso, 1995 e Africano, 1995)⁹⁶.

Este estudo, composto por um grande conjunto de equações trabalha não só com elasticidades de substituição, mas também com preços relativos de importações, variações de preços domésticos, rácios de importações provenientes da área face ao total, variáveis *dummy*, etc.. A sua complexidade é elevada, mas ilustradora de até onde se pode ir na procura de uma metodologia racional de medição dos impactos derivados da integração económica regional.

III.3.4 – CONCLUSÕES DO CAPÍTULO II

Serve esta secção, para de alguma forma esboçarmos uma reflexão sobre as metodologias brevemente expostas neste capítulo. De uma forma geral, todas as modelizações, tendem a considerar que as alterações verificadas nos padrões de comércio dos países são unicamente e exclusivamente explicados pela influência decisiva que os acordos de integração têm sobre os fluxos comerciais. Assim, e como

⁹³ A notação respeitante às variáveis é igual à apresentada para o modelo de Baldwin e Murray. ϵ_s é igual à elasticidade de substituição entre as importações oriundas da área e de países não-membros.

⁹⁴ A discussão deste modelo vai ser alvo de uma análise na terceira parte deste trabalho, onde se utilizarão alguns modelos com os dados respeitantes ao MERCOSUL.

⁹⁵ Ibid.

⁹⁶ Já mencionado nos modelos de Importação com Inclusão de Parâmetros relativos à Oferta.

atrás referimos, muitas outras hipóteses explicativas de tais alterações, tendem a ficar de fora dos estudos, perdendo-se assim poder explicativo. Em particular, os modelos de imputação residual tendem a sofrer deste tipo de insuficiências, apesar de, como atrás notámos, a introdução de normalizadores, reduza em grande medida esse problema.

Um conjunto de notas, impõe-se pois, de modo a resumir um conjunto de considerações sobre as metodologias apresentadas:

- Os modelos de imputação residual, têm de facto um apelo substancialmente elevado, quando comparados com os modelos analíticos. De facto, a sua simplicidade de construção e análise possibilitam, tal como Cardoso (1995) e Africano (1995) consideram, uma poupança de esforços, quer por parte do analista, quer pelos vindouros, que os podem utilizar, actualizar e comparar⁹⁷.

- Os modelos analíticos, obviam uma das falhas dos anteriores (a dificuldade em medir os efeitos directos sobre o comércio ocasionados pelo processo de integração), mas não são garantia de uma melhor estimação dos mesmos. O recurso exaustivo a um conjunto de hipóteses e pressupostos, deixa pouco espaço para um bom ajustamento à realidade vivida pelos espaços geo-económicos considerados. Assim, muitas vezes, o recurso a este tipo de modelos conduz a estimativas de efeitos que não são necessariamente melhores do que aqueles obtidos pelos estudos de imputação residual (El-Agraa, 1994 e Cardoso, 1995).

- A multiplicidade de metodologias disponíveis, apesar de alargar o campo de estudo da Economia Internacional, relançando debates sobre esta matéria, deve ser encarada com cuidado. De facto, e dependendo do tipo de análise que um

⁹⁷ Claro, que tal consideração se aplica apenas aos estudos ex-post.

estudioso deseje elaborar, poderá existir um conjunto limitado de técnicas ao seu alcance, sendo pois dever do mesmo, explorá-las ao máximo.

O facto de não existir um tipo de metodologias suficientemente potente para aferir e estimar os efeitos de comércio, leva a que se possa pôr em causa a chamada dicotomia CC vs. DC. De facto, os inúmeros estudos empíricos acabam por demonstrar a futilidade / impossibilidade de os medir (El-Agraa, 1994).

De qualquer modo, parece-nos claro, que os modelos, embora desempenhem um papel de relevo no estudo da integração económica e na medição dos seus impactos, não se podem abstrair de um conjunto de factores, de âmbito geo-político e comercial, que no dia-a-dia das nações, e cada vez mais, actuam de forma decisiva sobre os fluxos comerciais internacionais. Em particular, durante a década de 1990, eclodiram um conjunto de factores, que decisivamente influenciaram o tradicional panorama da economia mundial.

Hoje em dia, parece demasiado arrojado e académicamente difícil de aceitar, que a integração económica seja a única responsável por um conjunto de alterações verificadas ao nível do comércio. Um pouco por todo o mundo, uniões aduaneiras, áreas de livre comércio e um grande número de acordos bilaterais foram celebrados, com vista a uma maior integração das relações económicas em geral, comerciais em particular (De La Torre, 1994 e Baldwin, 1997).

Interessa saber pois estabelecer quais as razões e factores genéricos que podem de alguma forma explicar este fenómeno, tão intenso e diversificado espacialmente. Krugman (1993) de uma forma simplista considera que a vaga regionalista se deve aos problemas levantados pelo sistema de negociações do GATT /OMC, que tende a

induzir os países a enveredarem por negociações bilaterais / regionais em vez de prosseguirem com as negociações multilaterais⁹⁸. Ou seja, o regionalismo dos anos 90 deriva de uma frustração com o GATT em geral, e com as últimas negociações em particular (Uruguay Round 1986-1993).

Bhagwati (1993) por seu lado, justifica o novo regionalismo com a mudança de atitudes dos EUA face aos acordos regionais. De facto, a celebração de acordos regionais pela América, levou a que muitos países outrora “bloqueados” por pressões americanas, celebrassem o mesmo tipo de acordos.

Baldwin (1997) recusa este tipo de explicações, desmontando um a um os argumentos adiantados por Krugman e Bhagwati. Segundo este autor, as negociações regionais podem ser politicamente mais difíceis do que as multilaterais (e.g Tratado de Maastricht e a Constituição do NAFTA). Por outro lado, também os acordos sobre Áreas de Livre Comércio (os mais numerosos) lidam com o mesmo *set* de instrumentos comerciais (quotas e tarifas) à semelhança do GATT / OMC.

Assim, as explicações sobre esta nova vaga de regionalismo conduzem a outros factores, nomeadamente a chamada *Teoria do Dominó*. Segundo Baldwin (1997), a formação de um Acordo de Integração, ao alterar um conjunto de variáveis (produção, comércio e investimento) influencia as economias de países não participantes. Esta influência leva a que estes países exerçam as chamadas “*pressões de inclusão*”, pelo que se pode despoletar um conjunto de novos acordos entre o bloco

⁹⁸ Os problemas segundo Krugman são a) o grande número de países participantes nas negociações (o que reduz os custos da não-cooperação e fomenta a assunção de posições inflexíveis); b) grande variedade de barreiras comerciais (não tarifárias e logo menos transparentes); c) Maior dispersão do poder económico, o que provoca um cada vez menor poder negocial de blocos como os EUA e a UE; d) diferenças sócio-político-económicas entre os países ocidentais e asiáticos, que tornam mais fácil a justificação de desvios face ao negociado no âmbito dos acordos multilaterais.

e outros países / blocos (se se tratar de um acordo regional aberto à expansão) ou à criação de blocos rivais (se se lida com acordos regionais não receptivo à expansão)⁹⁹.

Sager (1997) opta por realçar o papel que a proximidade geográfica tem, na celebração dos acordos de integração. Segundo a autora, a integração regional não é mais do que uma resposta à crescente interacção geográfica das economias, como resultado de melhores infra-estruturas e via de comunicação. Por outro lado, as empresas, depois de abastecerem os seus mercados nacionais, tendem a expandir-se para os mercados mais próximos, isto é, os mercados vizinhos.

Sager (1997) aponta ainda o carácter exploratório que certas negociações regionais assumem, com vista ao seu posterior debate ao nível multilateral. Assim, os acordos de integração regional são vistos como um natural complemento das estruturas multilaterais do GATT / OMC, na medida em que são o resultado do seu próprio aprofundamento, passados que estão 50 anos sobre a sua constituição.

Parece crível que, por uma ou outra razão, o movimento de integração económica tem vindo a ganhar uma cada vez maior relevância, e fruto dessa mesma relevância, a teoria económica tem vindo a debruçar-se cada vez mais na busca de demonstrações e medições dos impactos que os Acordos de Integração têm não só nos países que os integram, mas também naqueles que ficam de fora.

O regionalismo, que irrompeu em força nos últimos anos (La Torre,1994) está cada vez mais inter-ligado com multilateralismo e com a globalização, pelo que as metodologias empíricas têm que se adaptar aos novos tempos e arranjar formas de análise mais ajustadas à realidade comercial deste fim de século, procurando novos caminhos de estudo, capazes de fornecer mais e melhores dados sobre o fenómeno da integração.

⁹⁹ Exemplos do primeiro tipo são a CEE (que passou de 6 para 15 membros) e o MERCOSUL (que celebrou acordos de parceria com a Bolívia, Chile e Pacto Andino).

CAPÍTULO IV

AValiação DOS IMPACTOS DA INTEGRAÇÃO ECONÓMICA NO ESPAÇO MERCOSUL

Este capítulo pretende aplicar os conhecimentos expostos no capítulo III face aos factos registados no capítulo II, ou seja, tendo os dados relativos aos países do MERCOSUL, vamos aplicar e testar algumas teorias e estudos empíricos, expostos atrás, de modo a obter um conjunto de proposições, capazes de 1) **medir os efeitos de comércio intra-regionais, derivados da constituição do MERCOSUL;** 2) **concluir sobre se o MERCOSUL provoca efeitos nefastos sobre as relações comerciais com o resto do Mundo e** 3) **aferir se o MERCOSUL poderá desempenhar um papel de relevo para o futuro do desenvolvimento económico latino-americano.**

Alguns estudos deste tipo têm sido publicados muito recentemente, destacando-se de todos eles o muito publicitado *“Does Mercosur’s Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements ?”* de Yeats (1997). Neste trabalho, Yeats desenvolve uma análise bastante sistematizada dos fluxos de comércio intra-regional, tentando averiguar se de facto a implementação do MERCOSUL distorce os padrões de comércio que têm por base as condições de eficiência produtiva e a vantagem comparativa. Recorrendo a dois índices (Índice de Orientação Regional e o Índice da Vantagem Comparativa Revelada¹⁰⁰), o autor conclui que este espaço regional apresenta elevados crescimentos de comércio intra-regional em sectores que não são internacionalmente competitivos existindo um notório redireccionamento das exportações para os

mercados regionais, com vista à obtenção de ganhos derivados do carácter discriminatório do acordo de integração¹⁰¹. Este trabalho, que gerou grande controvérsia e polémica levou a que se realizassem outros estudos, que de alguma forma contestaram os resultados a que Yeats chegou. Destacamos desde já os artigos e trabalhos de Devlin (1997), Laird (1997), Amjadi e Winters (1997), Anderson e Smith (1997), Flôres (1997), Campbell (1998), e Cohen (1997). Um outro estudo anterior ao de Yeats, da autoria de Hinojosa-Ojeda et al (1995) reforça ainda a contestação a este artigo, uma vez que havia chegado a conclusões bastante distintas daquelas a que Yeats chegou. Outros autores como Fernandez (1997) e Schiff e Winters (1997), não se referindo explicitamente ao caso Sul-Americano, apontam outros caminhos de análise, como sejam os efeitos diplomáticos dos acordos de integração regional e os ganhos não-tradicionais dos mesmos¹⁰².

De facto, os estudos empíricos sobre este acordo de integração têm-se multiplicado, promovendo, um maior debate sobre deste espaço regional e acima de tudo, intensificando ainda mais as aplicações teóricas sobre a Integração Económica.

Nesta secção, pretende-se antes de mais, contribuir para um maior conhecimento de como as várias metodologias de avaliação empírica se comportam, na presença dos mesmos dados económicos.

Assim, e com valores sobre os fluxos regionais do comércio internacional para os quatro países do MERCOSUL, respectivos PNBs, população e tabelas tarifárias¹⁰³, pretendemos aplicar três metodologias diferentes de medição e análise dos efeitos de comércio:

¹⁰⁰ Ver definições em Yeats (1997)

¹⁰¹ Yeats (1997) acrescenta ainda mais distorções, nomeadamente facto dos consumidores do MERCOSUL verem negados os seus direitos em aceder a produtos de maior qualidade e menor preço, devido às elevadas restrições e regulações nacionais.

- Modelo de rácios no Consumo Aparente, com base na metodologia desenvolvida por Truman e enriquecida pelo estudo da EFTA¹⁰⁴.
- Modelo de Elasticidades Procura-Rendimento de Importações, tendo por base a metodologia de Balassa (1967).

Os dois modelos, sendo de imputação residual, optam claramente por uma abordagem *ex-post*. Assim, a comparação das duas metodologias possibilitará comparar os resultados decorrentes de duas diferentes abordagens, dentro da mesma perspectiva, a de medir os impactos derivados da integração, após a mesma se Ter verificado.

Esta secção termina com uma terceira modelização analítica (ex-post), inspirada a partir dos modelos gravitacionais, que pretende contribuir para a discussão dos efeitos do MERCOSUL ao nível dos fluxos de comércio.

IV.1. -APLICAÇÃO DO MODELO DE RÁCIOS NO CONSUMO APARENTE

O primeiro dos estudos Ex-Post que aqui aplicamos, é consensualmente considerado como um dos que melhor se ajusta à Teoria da União Aduaneira (Africano, 1995).

Tal como referido no capítulo III, este tipo de modelos baseia-se na construção e análise de rácios, a partir dos quais os efeitos de DC e CC são detectados, por diferença entre os respectivos valores actuais e os valores estimados na ausência de integração (uma abordagem *ex-post*).

¹⁰² Ver capítulo III.

¹⁰³ Ver anexo metodológico IV.

¹⁰⁴ Ver Cardoso (1995), Africano (1995) e El-Agraa (1994). Ver igualmente, Capítulo III deste trabalho.

Considerando que o Consumo Aparente (C) é igual a $C=Y-B+M_w+M_p$ ¹⁰⁵, foram construídos os três rácios propostos por Truman, 1969 (in Africano, 1995)¹⁰⁶.

Para a construção do *anti-mundo*, optou-se por duas alternativas: a primeira reporta-se à proposta de Truman (análise simples dos desvios face aos valores médios dos rácios no período pré-integração). De facto, apesar de falaciosa¹⁰⁷, a sua exposição gráfica é bastante elucidativa da evolução deste acordo de integração regional¹⁰⁸. A segunda alternativa deriva da proposta do Secretariado da EFTA¹⁰⁹, na qual se normaliza o cenário hipotético (*anti-mundo*), através das seguintes equações:

$$\text{Efeito Comércio Total - } ECT = M_p^{t_2} - \left[\left(\frac{M_p^{t_n}}{C^{t_n}} - \frac{M_p^{t_0}}{C^{t_0}} \right) \cdot \frac{t_2 - t_n}{t_n - t_0} + \frac{M_p^{t_n}}{C^{t_n}} \right] \cdot C^{t_2} \quad (4.1)$$

$$\text{Desvio de Comércio - } DC = M_w^{t_2} - \left[\left(\frac{M_w^{t_n}}{C^{t_n}} - \frac{M_w^{t_0}}{C^{t_0}} \right) \cdot \frac{t_2 - t_n}{t_n - t_0} + \frac{M_w^{t_n}}{C^{t_n}} \right] \cdot C^{t_2} \quad (4.2)$$

$$\text{Criação de Comércio - } CC = M^{t_2} - \left[\left(\frac{M^{t_n}}{C^{t_n}} - \frac{M^{t_0}}{C^{t_0}} \right) \cdot \frac{t_2 - t_n}{t_n - t_0} + \frac{M^{t_n}}{C^{t_n}} \right] \cdot C^{t_2} \quad (4.3)$$

Consideram-se t_0 e t_n os índices dos anos a que se referem o período de pré-integração (0 o primeiro ano desse período e n o último) e t_2 o índice indicador do ano a que se reporta o estudo (Africano, 1995)¹¹⁰.

¹⁰⁵ Em que Y representa o PIB do país em estudo, B as suas exportações totais, M_p importações originárias dos países parceiros e M_w as importações originárias de países terceiros ($M_w+M_p=M$).

¹⁰⁶ Ver equações (3.1), (3.2) e (3.3)

¹⁰⁷ Ver críticas a esta metodologia, expostas no capítulo III.

¹⁰⁸ O período escolhido para a pré-integração, tende igualmente a captar um dos períodos mais conturbados destas quatro economias, nomeadamente a crise energética (1973-1979), a crise da dívida (1982-1985) e o início da liberalização económica e política (1984-1988). Pode-se pois considerar esta amostra, como altamente representativa do período pré-integração, obviando assim alguns dos pressupostos em que assentam as suas principais críticas.

¹⁰⁹ Ibid

¹¹⁰ Para efeitos de cálculos, seguimos a metodologia indicada por Africano (1995), onde t_0 se conta a partir de 0, ou seja, $n=17$

Para a aplicação deste modelo aos dados referentes aos países que constituem o MERCOSUL, foram necessárias tomar algumas decisões, em particular:

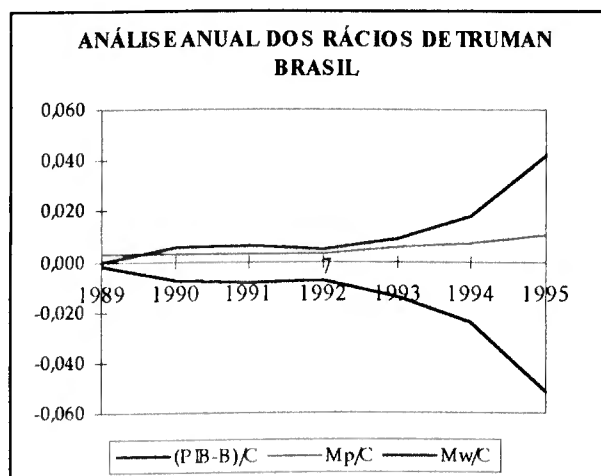
- Período de Pré integração: 1971-1988
- Ano a que se reporta o estudo: 1995

Tem-se assim, um período de 17 anos ($n=17$), suficiente para absorver as tendências representativas da pré-integração e um outro período de 7 anos, capaz de mostrar as linhas gerais do rumo que a integração económica teve nos quatro países em estudo.

Construídos os rácios da oferta doméstica (equação 3.1), da oferta de terceiros (equação 3.2) e da oferta de parceiros (equação 3.3) atrás expostos¹¹¹, calcularam-se os seus valores médios para o período de pré-integração (1971-1988), comparando depois os seus desvios nos anos subseqüentes (1988-1995). Observam-se algumas tendências comuns aos quatro territórios que formam o MERCOSUL.

A análise gráfica infra, ajuda a uma maior assimilação das mesmas tendências.

Gráfico 14
Ilustração dos Rácios de Truman para o Brasil
(1989-1995)



NOTA: Cálculos próprios com base em dados CIEPPI (1997)

¹¹¹ Para observação dos rácios e sua construção, ver anexo metodológico II.

Para o caso do Brasil, nota-se que desde 1988, o rácio da Oferta Doméstica tem vindo a decrescer com consistência, em especial desde 1992 (primeiro ano de funcionamento do MERCOSUL). Este fenómeno pode ter duas explicações básicas: ou se assistiu a um aumento das exportações ou então a um aumento do Consumo Aparente. Pela análise das séries obtidas, parece-nos que ambos os movimentos ocorreram, isto é, o Consumo tem vindo a aumentar (face a crescimentos da procura agregada brasileira), mas também uma maior abertura ao exterior (decorrente da liberalização económica e da integração) implicou um aumento dos fluxos exportadores. Igualmente interessantes são as evoluções mostradas pelos dois outros rácios: quer a Oferta de Terceiros, quer a Oferta de Parceiros têm crescido de forma exemplar em relação à média do período 1971-1988 (mais o primeiro do que o segundo). Estes resultados, de acordo com a tipologia de Truman são consistentes com a dupla criação de comércio (criação de comércio interna e externa)¹¹².

Gráfico 15
Ilustração do Rácio de Oferta de Terceiros (Brasil- 1971-1995)

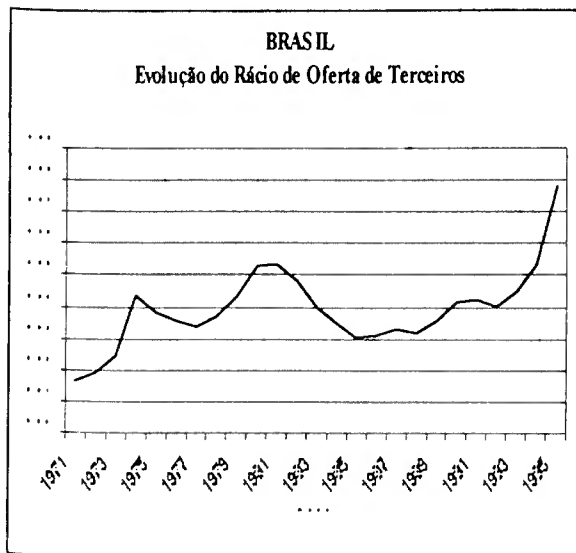


Gráfico 16
Ilustração do Rácio de Oferta de Parceiros (Brasil- 1971-1995)



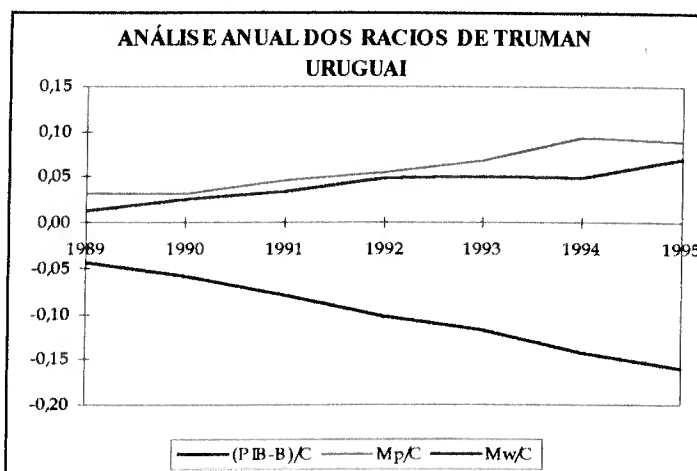
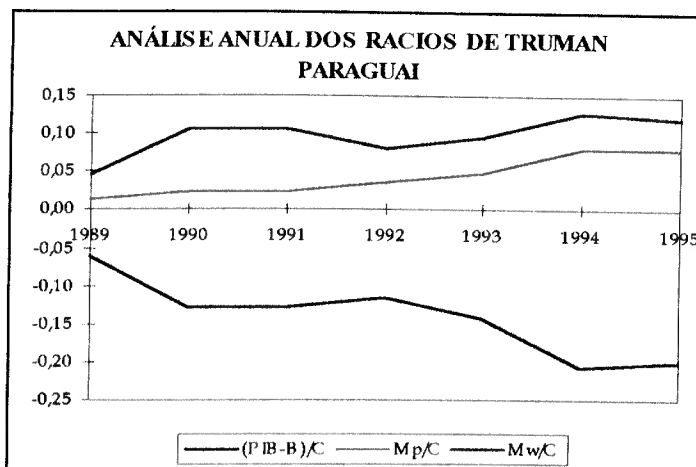
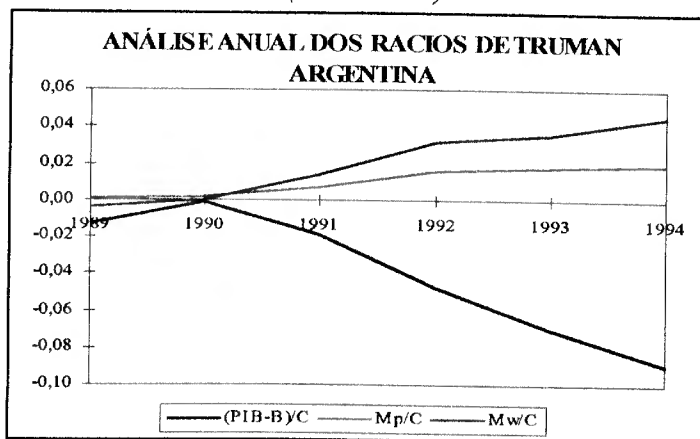
NOTA: Cálculos próprios com base em dados CEPPi (1997)

¹¹¹ Para observação dos rácios e sua construção, ver anexo metodológico II.

¹¹² Ver definições deste conceito em Africano (1995).

Estes resultados, mostram de forma eficaz, que a economia brasileira, tem uma maior abertura comercial (quando comparada com os 18 anos anteriores). A amplitude da abertura a terceiros é consideravelmente maior do que aquela registrada face aos parceiros.

Gráficos 17
Ilustração dos Rácios de Truman para a Argentina, Paraguai e Uruguai (1989-1995)



NOTA: Para a Argentina: Cálculos próprios com base em dados CEPPi (1997)
 Para o Paraguai e Uruguai: Cálculos próprios com base em dados ONU (1997) e FMI (1998)

Em termos do estudo empírico, realizado, e de acordo com as proposições do modelo, tem-se que, para o caso do Brasil, **existe um notório efeito de dupla criação de comércio**¹¹³.

Os resultados obtidos para a economia brasileira, são curiosamente reproduzidos para os seus três parceiros (gráficos 17). Quer a Argentina, quer o Uruguai e o Paraguai, apresentam evoluções dos rácios, muito parecidas com os valores do Brasil.

Assim, e resumindo os resultados atingidos:

- A Oferta Doméstica é substancialmente mais baixa neste período, quando comparada com os anos de pré-integração (sendo mais acentuada a queda no Uruguai e mais tardia na Argentina).
- A Oferta de Terceiros, cresce de forma firme e progressiva em todos os países, mas com maior destaque no Brasil. No Paraguai, nota-se um crescimento rápido entre 1988 e 1990, mas estabilizado desde então.
- A Oferta de Parceiros, tem igualmente crescido em todos os membros do MERCOSUL, mas de maneira mais visível no Uruguai e Paraguai. (No primeiro, ela é igualmente superior à Oferta de Terceiros, fruto dos seus já elevados índices de comércio intra-regional no período pré-integração).
- Finalmente, parece relevante retomar a ideia de que, apesar da integração ter estimulado as trocas intra-regionais, a mesma não parece obstar a um renovado comércio com o exterior. A amplitude da evolução dos rácios de Oferta de

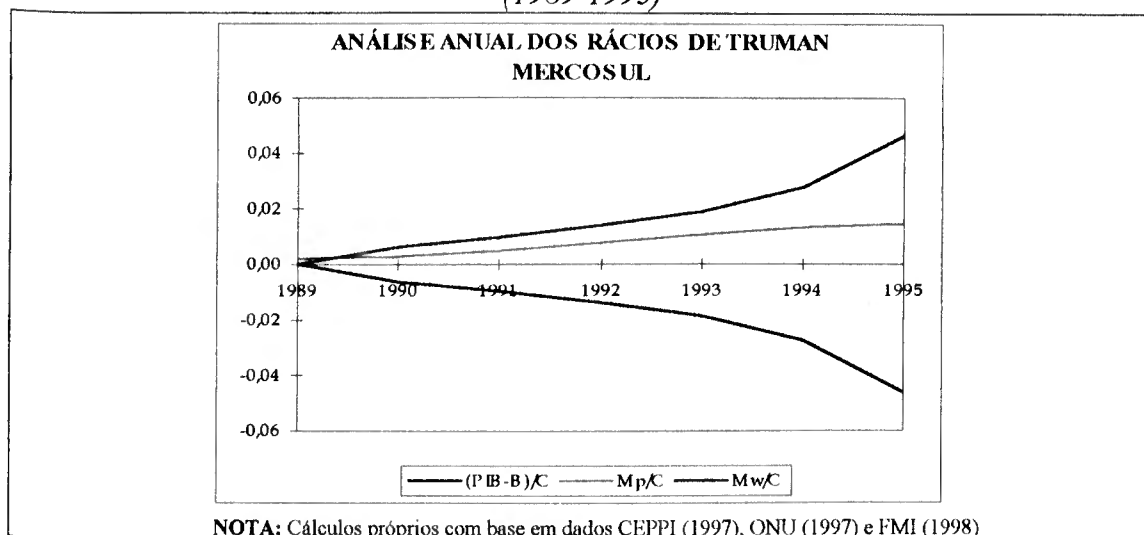
¹¹³ Dado que oferta de Países Parceiros é consistentemente superior aquela verificada no período pré-integração, a Oferta de Terceiros é igualmente superior e a Oferta Doméstica é tendencialmente inferior.

Terceiros demonstra claramente esta noção, dado que é maior em todos os países, com excepção do Uruguai¹¹⁴

É pois plausível, considerar que face às proposições deste modelo, todos os quatro países, assistiram desde 1988 a situações de Dupla Criação de Comércio. Outra conclusão, é de que, não só existe criação de comércio, como parece igualmente que o mesmo efeito está a ser gerado de forma *cumulativa*, isto é em crescimento permanente ao longo destes 7 anos de análise.

Para tirar quaisquer dúvidas, foram igualmente construídos os rácios para a totalidade do MERCOSUL. Assim, e tomando o Bloco como uma região comercial, claramente se observam os mesmos trends detectados ao nível dos quatro países. De facto, o ritmo de abertura ao exterior é substancialmente superior ao ritmo de abertura regional, apesar de se manterem níveis tarifários sobre importações oriundas de terceiros (ver gráfico 18).

Gráfico 18
Ilustração dos Rácios de Truman para o MERCOSUL
(1989-1995)



Esta análise gráfica, adianta um conjunto de ideias chave para o resto do estudo a realizar, mas como já referido, este tipo de estudos peca pelo facto de se

¹¹⁴ Note-se que as linhas dos gráficos representam evoluções face à média, pelo que uma linha com maior

considerarem que todas as evoluções registadas pelos rácios são única e exclusivamente atribuídas à integração regional. Apesar do período escolhido para representar a pré-integração, poder ser considerado como bastante representativo das estruturas económicas dos quatro países, optou-se por expor uma segunda alternativa de análise deste modelo, recorrendo à metodologia desenvolvida pela EFTA e atrás exposta¹¹⁵.

Construindo as equações normalizadas (4.1), (4.2) e (4.3), chega-se a um conjunto de estimativas para os efeitos de DC e CC, representados no quadro 8.

Quadro 8
Quantificação dos efeitos de Comércio por país membro do MERCOSUL

	CC	DC	Efeito Total (CC-DC)
Argentina	10.831,756	7.895,557	2.936,199
Brasil	18.174,356	13.559,254	4.615,101
Paraguai	809,358	493,360	315,998
Uruguai	815,242	380,563	434,680

NOTA: Ano de estudo (t2)=1995; Início do período pré-integração (t0)=1971;
Fim do período pré-integração (t1)=1988
Valores em Milhões de USD₁₉₉₀

FONTE: Cálculos próprios com base em dados CEPII (1997) e ONU (1997)

Observa-se que os quatro países mostram claramente efeitos de Criação de Comércio entre 1988 e 1995.

Durante este período, o Brasil terá tido um efeito total igual a 4,6 mil milhões de USD, enquanto a Argentina regista um valor de 2,9 mil milhões. Uruguai e Paraguai, obtém valores extremamente similares (434 milhões e 315 milhões de USD respectivamente).

¹¹⁵ Ver equações no início desta secção.

Ou seja, a metodologia de quantificação aqui experimentada, tende a coincidir com os resultados atingidos pela metodologia de Truman.

IV.2-APLICAÇÃO DO MODELO DE ELASTICIDADES PROCURA-RENDIMENTO DE IMPORTAÇÕES

O vulgarmente chamado Modelo de Balassa (1967), constrói um conjunto de elasticidades procura-rendimento (EPR) de importações (definidas como $\eta_j = \frac{\Delta\%M_j}{\Delta\%Y}$, em que $\Delta\%$ representa a taxa média anual de variação percentual, M_j as importações do país oriundas de um espaço j e Y o PNB desse país), comparando os seus valores nos períodos pré e pós-integração.

Esta metodologia considera que a verificar-se um aumento da EPR total de importações, tal facto é um forte indicador de CC. Ao contrário, uma redução da elasticidade de procura de importações oriundas de países terceiros é um claro indicador de um efeito de DC (El Agra, 1994)¹¹⁶.

Aplicando a metodologia descrita por Balassa (1967), calculámos as taxas de variação média anual das importações (segundo origens) e do PNB de cada dos quatro países membros do MERCOSUL, obtendo as respectivas EPR (por espaço de origem das importações e por períodos), com recurso aos dados CEPPI (1997)¹¹⁷.

Os dois períodos seleccionados referem-se ao período pré-integração (1971-1988) e pós-integração (1989-1995).

¹¹⁶ Ver capítulo III

¹¹⁷ Todos os cálculos estão descritos no Anexo Metodológico II.

Obtivemos o quadro 9, que mostra as variações das Elasticidades Procura rendimento das Importações para os quatro países em análise, entre os dois períodos.

Quadro 9

*Valores obtidos para as EPR total, das importações oriundas do MERCOSUL e das importações oriundas de países terceiros
(Para os períodos 1971-1988 e 1989-1995)*

	EPR Total de Importações		EPR das Importações oriundas do MERCOSUL		EPR das Importações oriundas de Países Terceiros	
	71-88	89-95	71-88	89-95	71-88	89-95
ARGENTINA	5,08	6,49	7,08	8,19	4,75	6,07
BRASIL	1,83	10,56	2,67	13,19	1,79	10,19
PARAGUAI	2,56	6,32	3,34	7,00	2,24	5,87
URUGUAI	6,25	5,00	7,50	5,52	5,50	4,61

FONTE: Cálculos próprios com base em dados CEPI (1997)

NOTA: Ver anexo metodológico II.

Com base nas assunções de Balassa (1967), facilmente concluímos que para três dos países do MERCOSUL existem claros indícios de CC, uma vez que as EPR Total de Importações, das Importações oriundas do MERCOSUL e das importações oriundas de países terceiros crescem de forma consistente entre os dois períodos (pré e pós integração). Destaca-se o Brasil, em que a EPR das importações oriundas do MERCOSUL passa de um valor de 2,67 para 13,19, ou seja, entre 1971 e 1988, um aumento de um ponto percentual do PNB brasileiro induzia um aumento das importações oriundas do MERCOSUL igual a 2,7%. A partir de 1989, o mesmo aumento do PNB passou a induzir um aumento 13,2% nas importações provenientes do MERCOSUL. A mesma tendência é observada nas restantes EPR apuradas para este país.

O caso do Uruguai claramente se desvia dos restantes parceiros, uma vez que mostra uma queda das suas EPR das importações oriundas de todos os espaços. Uma

análise mais cuidada dos parâmetros obtidos (ver anexo metodológico II) permite-nos observar que, apesar das importações médias anuais terem crescido entre os dois períodos, o seu ritmo de crescimento não acompanhou o elevado crescimento económico que a economia uruguaia observou entre 1989-1995 (cerca de 3,1% ao ano), provocando assim uma redução do valor das EPR neste período.

Assim, a aplicação da metodologia de Balassa (1967), permite-nos concluir que para a quase totalidade do MERCOSUL, **observa-se uma clara predominância dos efeitos CC, em especial no Brasil, o maior país da área.**

IV.3 - APLICAÇÃO DE UM MODELO ANALÍTICO (EX-POST)

Finalmente vamos recorrer a uma equação que tenta aferir os impactos da criação do MERCOSUL ao nível das exportações dos quatro países membros. A ideia base de partida foi a aplicação de um modelo gravitacional - exposto no capítulo III e adaptado de acordo com Mátyás (1997) -, no entanto tal revelou-se de difícil execução, na medida em que as diferentes estimações conduziram a resultados pouco potentes ao nível dos regressores utilizados.

Optou-se então por utilizar uma equação igual à representada de seguida:

$$X_{iM} = \alpha_1 + \alpha_2 \cdot Y_i + \alpha_3 \cdot Y_j + \alpha_4 \cdot X_{iW} \quad (4.5)$$

Em que

X_{iM} = Exportações do país i para a área MERCOSUL (M);

Y_i = PNB do País i ;

Y_M = PNB dos países parceiros de i na área M ;

X_{iW} = Exportações do país i para o Resto do Mundo (W)

Esta equação pretende modelizar os fluxos de exportações de cada um dos países em estudo para a área integrada do MERCOSUL, considerando que esses mesmos fluxos são explicados pela riqueza criada (quer pelo país em causa, quer pelos seus parceiros) e pelo ritmo exportador do próprio país. Ou seja, parte-se da hipótese básica que as exportações para o MERCOSUL podem ser função não só de variáveis de procura externa (PNB da área) e de dinâmica interna (PNB do país), mas também da própria dinâmica exportadora (que captura um largo espectro de variáveis e.g políticas de estímulo ao sector exportador e ciclos económicos externos¹¹⁸).

A equação é aplicada ao período pré-integração, esperando-se que os sinais dos regressores sejam positivos para as três variáveis explicativas e negativos para a constante¹¹⁹.

Modelizado o período pré-integração, utiliza-se o padrão exportador assim obtido para prever o padrão exportador para o período 1989-1995¹²⁰. A diferença entre o valor estimado para este período e os valores observados é tomada como resultante do impacto que a criação do MERCOSUL teve para os quatro países ao nível das suas exportações.

¹¹⁸ A inclusão deste regressor infere uma estreita ligação das exportações para o MERCOSUL com o próprio ritmo de exportações para o Resto do Mundo, considerando o forte peso que os mercados de fora da área têm em cada um dos países membros. No entanto, num período de avanços das liberalizações multilaterais, é de esperar que estes progressos influenciem de forma decisiva o ritmo de exportações intra-área.

¹¹⁹ Considera-se que uma evolução positiva dos PNBs (nacional e da área) e das exportações para o resto do Mundo deve conduzir a um maior fluxo de exportações para a área, ao passo que a existência de barreiras alfandegárias e as fracas relações entre os países membros no período 1971-1988 devem originar um sinal negativo na constante α_1 . Obviamente, em situações específicas os sinais poderão não ser exactamente os esperados.

¹²⁰ Na prática, trata-se de um Anti-Mundo, que modeliza a estimação das exportações na ausência da integração económica do MERCOSUL:

O quadro infra mostra os resultados obtidos para três dos quatro países do MERCOSUL ¹²¹.

Quadro 10
Resultados das regressões efectuadas de acordo com o modelo analítico (ex-post)
(1971-1988)

	α_1	Y_i	Y_M	X_{iw}	R^2	DW	F Statistic
<i>Argentina</i>	-2358,7 (-2,36)	+0,020 (+2,21)	+7,590 (+0,07)	+0,025 (+0,74)	0,751	1,641	14,06
<i>Brasil</i>	-3914,7 (-4,79)	-0,004 (-2,39)	+0,036 (+4,95)	+0,036 (+3,22)	0,909	1,426	46,73
<i>Uruguai</i>	-731,8 (-6,47)	+0,071 (+3,83)	+0,001 (+3,85)	-0,044 (-0,55)	0,931	1,697	63,46

NOTA: Os valores inscritos dizem respeito aos parâmetros referentes a cada um dos regressores. Os valores entre parêntesis são as estatísticas t de cada um dos regressores.

As três últimas colunas increvem valores de estatísticas de avaliação da regressão.

Note-se que a constante α_1 assume valores negativos e são estatisticamente significativos para cada um dos países. Este resultado permite-nos concluir que existem fortes barreiras ao comércio entre os países da área, desempenhando um papel importante nas trocas intra-área no período 1971-1988. O PNB é igualmente significativo em todos os países, embora com sinal negativo no Brasil. Este resultado pode ser explicado pelo facto do Brasil ter recorrido a políticas de exportação para os vizinhos apenas em situações conjunturais recessivas. O PNB da área é igualmente significativo (com excepção da Argentina), assumindo igualmente um sinal positivo, ou seja, as exportações para o MERCOSUL são positivamente relacionadas com o PNB regional. Finalmente, a hipótese de que as exportações para os países vizinhos são função do ritmo exportador para o resto do Mundo, parece ser apenas válida para o Brasil. Para a Argentina e o Uruguai, os valores não são significativos, tendo mesmo um sinal negativo para o último.

¹²¹ As modelizações efectuadas para o Paraguai não são apresentadas em virtude de os dados utilizados conduzirem a resultados que podem ser considerados como regressões espúrias. Tal facto pode ficar a dever-se à deficiente qualidade dos dados estatísticos paraguaios. A mesma dificuldade foi notada por Behar (1996) e Yeats (1997).

As regressões efectuadas tiveram que sofrer algumas modificações, em virtude de alguns problemas econométricos¹²², tendo-se seguido um mecanismo de correcção de erros. Neste novo modelo, a variável dependente passa a ser a variação das exportações, seguindo a notação abaixo representada:

$$\Delta X_{iM} = \alpha_1 + \alpha_2 t + \alpha_3 X_{iM}(-1) + \alpha_4 Y_i(-1) + \alpha_5 Y_M(-1) + \alpha_6 X_{iW}(-1) + \alpha_7 \Delta Y_i + \alpha_8 \Delta Y_M + \alpha_9 \Delta X_{iM} \quad (4.6)$$

Em que

Δ = variação anual;

t = variável trend com valor 1 em 1971

(-1) refere-se ao valor da variável desfazada em um ano.

O quadro 11 apresenta os resultados obtidos pelas regressões.

Quadro 11
Resultados das regressões efectuadas de acordo com o modelo analítico (ex-post)
2ª Versão (1971-1988)

	α_1	t	$X_{iM}(-1)$	$Y_i(-1)$	$Y_M(-1)$	$X_{iW}(-1)$	ΔY_i	ΔY_M	ΔX_{iM}	R^2	F
Argentina	-1162,9 (-0,62)	-115,2 (-3,03)	-1,15 (-3,57)	-0,006 (-0,38)	+0,008 (+2,96)	+0,12 (+3,09)	+0,007 (+0,81)	+0,009 (+3,52)	+0,010 (+2,39)	0,838	5,19
Brasil	-4569,9 (-4,21)	-36,9 (-0,64)	-0,55 (-2,39)	-0,002 (-1,23)	+0,037 (+3,61)	+0,030 (+0,86)	+0,002 (+1,21)	+0,033 (+6,27)	+0,037 (+2,29)	0,950	19,1
Uruguai	-710,9 (-2,69)	+26,45 (+1,41)	-1,184 (-3,70)	+0,158 (+2,75)	-0,001 (-0,69)	-0,035 (-0,12)	+0,118 (+1,84)	+0,001 (+1,03)	-0,050 (-0,29)	0,873	5,14

NOTA: Os valores inscritos dizem respeito aos parâmetros referentes a cada um dos regressores. Os valores entre parêntesis são as estatísticas t de cada um dos regressores.

As duas últimas colunas incluem valores de estatísticas de avaliação da regressão.

De imediato, nota-se que as equações obtidas para Brasil e Argentina são extremamente semelhantes, no que concerne a sinais. O Uruguai, por seu turno, tende a assumir sinais contrários dos outros dois países em algumas variáveis. Tomando esta

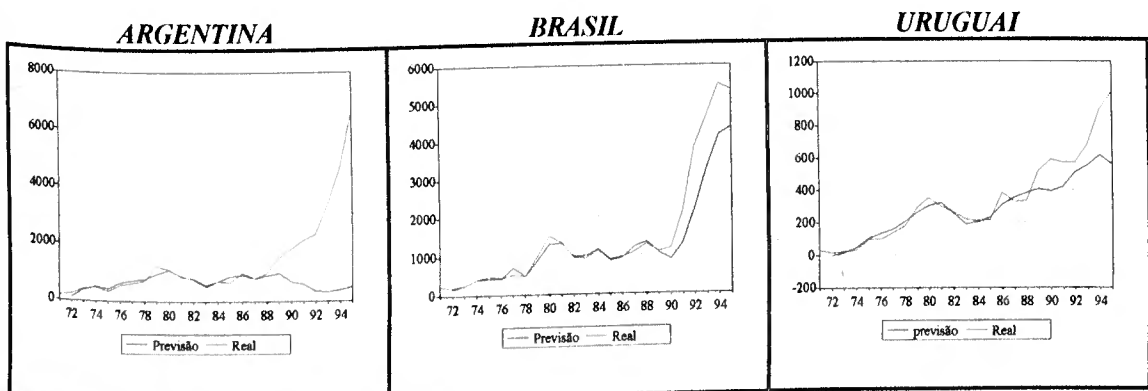
¹²² Ver anexo metodológico IV que contém todos os passos e testes realizados nas regressões de modo a validar os resultados obtidos.

equação como padrão do *anti-mundo*, procedemos à estimação dos valores para o período 1989-1995 através de um *forecast*.

Devemos notar que este padrão do *anti-mundo* por nós adoptado está enfermo de uma insuficiência, que decorre da utilização de variáveis desfazadas. De facto, ao realizarmos o *forecast*, assumimos que a diferença entre os valores observados e os valores previstos representam o impacto da integração. No entanto, **ao incluirmos variáveis desfazadas incorremos num erro, que é o de assumirmos como impactos da integração, efeitos próprios do período pós-integração.**

Realizado o *forecast*, efectuámos a comparação entre os valores obtidos com a metodologia atrás referida e os valores realmente observados. A análise dessas séries resulta nos três gráficos abaixo representados.

Gráficos 19
Exportações para o MERCOSUL
1971-1995
(Previsão vs. Valores Observados)



NOTA: Cálculos próprios com base em dados CEPII (1997), ONU (1997) e FMI (1998)

Em termos quantitativos, e de acordo com a metodologia por nós utilizada, o impacto que o MERCOSUL tem nas exportações regionais será igual aos valores referidos no quadro infra:

Quadro 12
Efeitos no Comércio Intra-Regional
(Milhões USD₁₉₉₀)

	Efeito nas Importações	Efeito nas Exportações
<i>Argentina</i>	+878.581	+6.022.129
<i>Brasil</i>	+5.833.858	+1.006.960
<i>Uruguai</i>	+697.991	+449.392

FONTE: Cálculos Próprios com base na equação estimada e com os *shares* de mercado de cada país na área

Dos valores apurados através desta comparação, resultam três observações cruciais:

1. A primeira conclusão é a de que o modelo parece ajustar-se bem ao período pré integração, pelo que o podemos considerar como uma boa projecção meramente estatística do *anti-mundo*¹²³ (ou seja, o padrão relevante para estimar as exportações na ausência do fenómeno integrador)¹²⁴.
2. A segunda conclusão marcante é de que a equação faz (em especial no caso brasileiro e uruguaio) uma boa previsão da magnitude do aumento verificado nas exportações intra-área após 1988. Esta boa previsão pode ser imputada à inclusão da variável ΔX_{IM} , dado que esta permite revelar a influência da liberalização multilateral ocorrida nestes países¹²⁵. O caso argentino é no entanto mais problemático de analisar, dado que o modelo previa uma estagnação (e mesmo um ligeiro declínio) das exportações para o MERCOSUL, ao passo que o que realmente aconteceu foi um crescimento exponencial das mesmas. Sendo um possível indício de efeitos DC, este caso vai ser cuidadosamente analisado de seguida. Por um lado, iremos mostrar quais os sectores que contribuem para este fenómeno, e por outro lado, tentaremos concluir

¹²³ "Meramente estatística", uma vez que, mais à frente, chamamos a atenção para um conjunto de insuficiências, que põem em causa esta conclusão.

¹²⁴ Esta conclusão é feita com base na análise dos desvios observados entre as duas séries no período 1971-1988.

¹²⁵ Novamente, devemos referir, que a inclusão desta variável pode enviesar as conclusões obtidas, na medida em que imputamos aos impactos da integração, variações próprias do período pós-integração.

sobre os verdadeiros sinais dos efeitos de comércio (DC vs. CC). A análise será conduzida numa primeira fase pelo estudo das exportações argentinas (a), e numa segunda fase pelo estudo das exportações brasileiras (b).

3. A terceira conclusão prende-se com os valores obtidos para os efeitos no comércio intra-regional (quadro 14). Observa-se claramente que os efeitos são relativamente mais próximos para o Uruguai do que para a Argentina e o Brasil. De facto, a Argentina sofre um impacto substancialmente maior ao nível das exportações enquanto o Brasil por seu lado, sofre um maior efeito ao nível das importações. O Uruguai, apresenta acréscimos de magnitude aproximada ao nível das importações e das exportações, mas o primeiro efeito excede ligeiramente o segundo. Estes resultados corroboram as conclusões a que chegámos anteriormente, quando mostrámos que o MERCOSUL revela a sua importância como um destino para as exportações da Argentina e como uma origem para as importações brasileiras. Podemos ainda notar a extrema similitude entre o efeito das exportações argentinas e o efeito das importações brasileiras. **Parece pois plausível admitirmos que os dinamismos criados ao nível dos fluxos comerciais estão extremamente concentrados nestes dois parceiros**, tal como já havíamos referido na análise gráfica dos fluxos (ver supra gráficos do capítulo II, secção II.1.4).

Para terminarmos esta análise, convém notarmos as importantes limitações teóricas que estas estimações apresentam. **Este modelo analítico, apesar de mostrar e quantificar os efeitos totais no comércio, não permite aferir a sua desagregação em efeitos CC e DC.** É pois uma séria condicionante nos seus resultados, que tentaremos colmatar com uma análise sectorial das exportações dos dois principais países do MERCOSUL. Outra limitação que podemos apontar a este modelo refere-se

às hipótese que estão subjacentes à estimação das exportações para o período 1989-1995. De facto a utilização do *anti-mundo* (1971-1988) não é garantia suficiente para ser considerado representativo do período pré-integração¹²⁶.

Além destas limitações de carácter teórico, devemos mencionar outras de índole metodológica, em particular **uma notória falta de robustez dos resultados obtidos**. A construção desta equação, por recorrer a variáveis de simples computação, dá-nos poucas garantias de fiabilidade para os parâmetros obtidos. Esta pouca fiabilidade prende-se não só com as limitações derivadas da construção do *anti-mundo* (atrás apontadas), mas também com a utilização de regressores que quando utilizados na projecção dos valores para o período 1989-1995 tendem a buscar efeitos do período pós-integração, que contabilizamos como impactos da própria integração.

Outra fraqueza desta modelização está ligada ao facto de **partirmos de uma hipótese extremamente rígida**, que é a de assumir que as exportações para o MERCOSUL (X_{iM}) podem ser uma função constante das exportações para o RM (X_{iW}), o que é uma hipótese bastante criticável. As duas últimas limitações que nos parece importante notar têm a haver com a **utilização de um modelo cronológico**, que por si só proporciona resultados graficamente apelativos, mas com poucas garantias de solidez nos resultados (tal como notado por Aitken, 1973); e com o **curto período referente à amostra pós-integração (1989-1995)**. O facto de trabalharmos com apenas sete anos e somente um ano de União Aduaneira (1995) limita seriamente as conclusões que pretendemos atingir, uma vez que podem existir um conjunto de impactos não mensuráveis em tão curto prazo de tempo.

¹²⁶ Esta limitação é comum a todos os modelos de imputação residual, tal como mostrado no capítulo III.

Tendo em conta estas limitações de carácter metodológico e estatístico, consideramos que este modelo *ex-post* acrescenta pouco às metodologias atrás aplicadas. Apesar de tudo, vemos esta aplicação como um exercício, capaz de ilustrar o modo de como este tipo de análises podem contribuir para a quantificação e medição dos efeitos de comércio de um acordo de integração regional.

IV.4 – AVALIAÇÃO DOS IMPACTOS POR SECTORES

Uma vez que o modelo analítico atrás exposto não nos proporciona informação relativa aos dois efeitos de comércio (CC e DC), conduzimos uma análise sectorial de modo a podermos aferir de forma convincente sobre a natureza dos impactos comerciais decorrentes da formação do MERCOSUL. Este estudo é de igual modo importante na medida em que foram detectados eventuais indícios de DC nas trocas comerciais da Argentina com MERCOSUL (ver aplicação do modelo elasticidade procura-rendimento das importações).

Finalmente, uma análise sectorial é de elevada importância em qualquer estudo sobre este particular bloco comercial. De facto a parte mais polarizada no debate sobre os fluxos de comércio intra-MERCOSUL encontra-se ao nível das transacções bilaterais entre Argentina e Brasil (já notado por Yeats, 1997 e Flôres, 1997).¹²⁷.

Utilizamos os dados disponibilizados pelo CEPII (1997) agregados em onze sectores diferentes (ramos), sendo cada um desses sectores desagregável, atingindo

¹²⁷ Na base de dados CHELEM (1997) só se encontram disponíveis os fluxos bilaterais entre a Argentina e o Brasil. As relações comerciais entre os outros dois membros não se encontram desagregadas sectorialmente, impedindo assim a sua análise mais cuidada. No entanto, dado que Argentina e Brasil representam mais de 90% do comércio total do MERCOSUL, parece-nos que os resultados finais não deverão divergir profundamente dos aqui apresentados.

um total de 71 itens, correspondentes a produtos (ver anexo metodológico V e nomenclatura CHELEM).

Calcularam-se os valores médios de exportações por sectores para dois períodos distintos (1984-1988 e 1989-1995), averiguando-se as alterações verificadas¹²⁸ na estrutura exportadora dos dois países.

IV.4.1 – ANÁLISE DO CASO DAS EXPORTAÇÕES ARGENTINAS

As exportações argentinas para o Brasil e para o resto do Mundo, nos anos prévios à constituição do MERCOSUL, assumiam a estrutura descrita no quadro 13.

Quadro 13
Estrutura das Exportações Argentinas no período 1984-1988
(Em percentagem do total)

SECTORES	BRASIL	RESTO DO MUNDO
<i>Energia e Petróleo</i>	4,0%	3,4%
<i>Têxteis e Vestuário</i>	9,1%	6,3%
<i>Madeira e Papel</i>	3,6%	1,1%
<i>Produtos Químicos</i>	12,6%	5,9%
<i>Agricultura e Agro-Indústria</i>	58,0%	70,3%
<i>Ferro e Aço</i>	0,1%	4,9%
<i>Metais Não Ferrosos</i>	0,9%	2,0%
<i>Manufacturas Mecânicas</i>	4,8%	3,0%
<i>Indústria Automóvel</i>	5,2%	1,0%
<i>Manufacturas Eléctricas</i>	0,8%	0,5%
<i>Manufacturas Eléctronicas</i>	0,9%	1,6%
TOTAL EXPORTADO	596	7.370

FONTES: Cálculos próprios com base em dados CHELEM

NOTA: Totais em milhões de USD₉₀

Notamos que a estrutura exportadora do período 1984-1988 se diferencia consoante os mercados, mas a diferenciação não é forte. Assim, quer para o Brasil, quer para o Resto do Mundo (RM), uma elevada percentagem das exportações

¹²⁸ Para um estudo mais detalhado da estrutura exportadora da Argentina, aconselha-se a leitura de Cepeda (1998).

argentinas concentram-se nos produtos do sector agrícola (58% para o Brasil e 70% para o RM). Seguiam-se os Têxteis e Vestuário e os Produtos Químicos (os últimos com um maior peso no caso das exportações para o Brasil).

Apesar da similitude da estrutura das exportações, devemos realçar a disparidade da magnitude dos fluxos totais, entre os dois destinos, com o mercado brasileiro a contar com apenas 8% do total das exportações argentinas (volume médio para o período 1984-1988). Este valor, passa para 22% no período 1989-1995.

Se utilizarmos os valores médios para as exportações do período 1989-1995, obtemos os valores apresentados no quadro 14.

Quadro 14
Estrutura das Exportações Argentinas no período 1989-1995
(Em percentagem do total)

<i>SECTORES</i>	<i>BRASIL</i>	<i>RESTO DO MUNDO</i>
<i>Energia e Petróleo</i>	2,9%	1,6%
<i>Têxteis e Vestuário</i>	6,3%	6,9%
<i>Madeira e Papel</i>	2,1%	2,0%
<i>Produtos Químicos</i>	10,2%	7,5%
<i>Agricultura e Agro-Indústria</i>	52,3%	67,8%
<i>Ferro e Aço</i>	0,8%	5,4%
<i>Metais Não Ferrosos</i>	0,6%	1,8%
<i>Manufacturas Mecânicas</i>	7,3%	3,6%
<i>Indústria Automóvel</i>	15,5%	1,5%
<i>Manufacturas Eléctricas</i>	1,0%	0,7%
<i>Manufacturas Eléctronicas</i>	1,0%	1,2%
<i>TOTAL EXPORTADO</i>	2.287	10.358

FONTE: Cálculos próprios com base em dados CHELEM

NOTA: Totais em milhões de USD₉₀

A primeira nota vai para a manutenção da liderança dos produtos agrícolas nas duas estruturas exportadoras (52% para o Brasil e 67% para o RM) apesar de um ligeiro decréscimo no seu peso face ao total. O segundo ponto a notar é o crescimento

das exportações dos produtos integrados no sector automóvel e das manufacturas mecânicas com destino ao Brasil (15% e 7%).

Parecem ser estes os dois sectores que tendem a preocupar vários autores que consideram este facto, como um sintoma de desvio de comércio (Yeats, 1997).

Apesar do aumento da quota de mercado brasileira nas exportações da Argentina (de 8% para 22%), Cisneros e Campbell (1998) fazem notar que a concentração do comércio argentino com o mercado brasileiro não está a ser feita à custa da perda de posições noutros países ou regiões. Os autores mostram que entre 1991 e 1995 os únicos países onde a Argentina perdeu quota de mercado foram o México, Perú, Coreia do Sul e Japão (países com pouco significado no destino das exportações deste país).

Para melhor analisar o fenómeno das exportações argentinas para o Brasil, vamos utilizar um indicador de Vantagem Comparativa tal como é estabelecido ao nível da base de dados CHELEM (1997)¹²⁹. Numa abordagem algo simplista, podemos dizer que este indicador tenta detectar quais os sectores onde uma dada economia tem “pontos fortes e fracos”, assumindo a teoria implícita na construção deste indicador, que um país tenderá a exportar os produtos nos quais detém “pontos fortes” (ou seja, vantagens comparativas)¹³⁰.

O indicador assume assim a seguinte notação:

$$VC_{ik} = \left[\left(\frac{X_{ik} - M_{ik}}{Y_i} \right) - \left[\left(\frac{X_{ik} + M_{ik}}{X_i + M_i} \right) \cdot \left(\frac{X_i - M_i}{Y_i} \right) \right] \right] \cdot 1000 \quad (4.7)$$

¹²⁹ Para definições esclarecedoras do conceito de Vantagem Comparativa, ver Krugman (1991), Gandolfo (1990) e Chacholiades (1990).

¹³⁰ De notar, que ao contrário do que se passa no estudo de Yeats (1997), quando se calcula as VCR para os países do MERCOSUL não se usa um indicador de Vantagem Comparativa Revelada tal como foi inicialmente elaborado por Balassa, uma vez que não se exclui o *share* que o país tem no total do comércio mundial.

Onde, para o sector k:

$$X_{ik} = \text{Exportações do país } i; \quad M_{ik} = \text{Importações do país } i;$$

Para o total do país:

$$Y_i = \text{Produto Nacional Bruto}; \quad X_i = \text{Exportações Totais}$$

$$M_i = \text{Importações Totais};$$

O indicador poderá assumir valores positivos para os sectores que detêm vantagens comparativas, valores negativos para aqueles com desvantagens comparativas e valor igual a zero para aqueles sectores com uma posição competitiva nula.

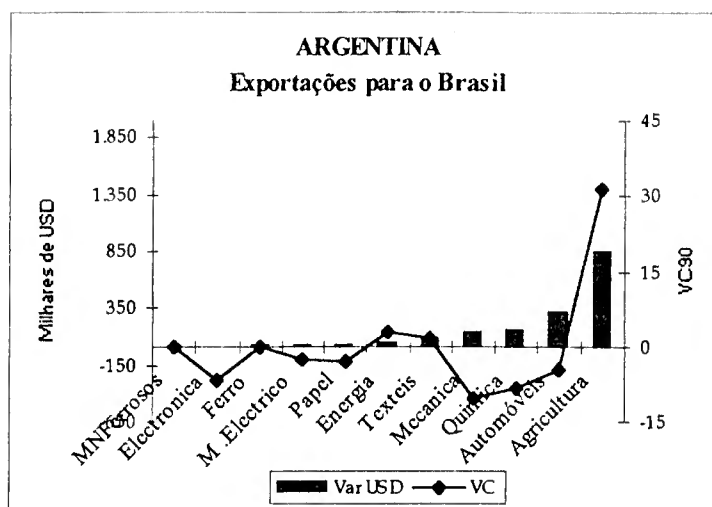
De modo a eliminar alterações no indicador que não são específicas do país, mas sim resultado da evolução da importância de um dado sector k no comércio mundial, os fluxos de comércio (X e M) são ajustados através da utilização de um ano base¹³¹. Calculámos de seguida os indicadores de Vantagem Comparativa com base em 1990 (VC90) e cruzámo-los com a variação das exportações médias entre os dois períodos 84-88 e 89-95 (ver gráfico 20).

A hipótese subjacente a esta análise é a de que as maiores variações se devem encontrar nos sectores que apresentam maiores vantagens comparativas. Do mesmo modo, os sectores que apresentam desvantagens comparativas deverão ser aqueles que observam uma menor variação das exportações médias entre os dois períodos.

¹³¹ No caso em estudo, o ano base será 1990 (r). Os fluxos de comércio dos anos diferentes de 1990 (n) são multiplicados por

$$e_k^n = \frac{W_k^r}{W^r} \cdot \frac{W_k^n}{W^n}, \text{ onde } W \text{ representa o comércio mundial.}$$

Gráfico 20
 Variações das Exportações vs. Vantagens Comparativas



FONTE: Cálculos Próprios com base em dados CEPPI (1997)

Nota-se claramente que o sector que mais contribui para o crescimento das exportações com destino ao Brasil é aquele que detém a maior Vantagem Comparativa, ou seja, aquele em que a Argentina detém a melhor posição competitiva nos mercados internacionais. O segundo sector que mais cresceu foi o sector automóvel, que detém no entanto uma desvantagem comparativa, sendo seguido de perto por outros dois sectores (Produtos Químicos e Manufacturas Mecânicas) com semelhantes posições competitivas.

De algum modo, estes resultados assemelham-se aos obtidos por Yeats (1997), mas não assumem aspectos tão negativos como aqueles traçados pelo autor. De facto, ao incluirmos os sectores agrícolas, claramente observamos a menor importância que os sectores automóvel e o das manufacturas mecânicas têm em presença do forte peso que os produtos primários têm no comércio bilateral argentino-brasileiro.

Mesmo que se considerasse que de facto estamos na presença de um forte indicador de DC (no que se refere ao sector automóvel), poder-se-ia argumentar que tal impacto negativo não poderia ser atribuído à formação do MERCOSUL, na

medida em que este sector é um dos dois não abrangidos pelo livre comércio da área¹³². Tal como frisado por Mendoza (1997) “ *It is managed trade, not free trade, that governs auto trade in the Mercosur countries. (...) Mercosur rules will not apply to the auto sector until the year 2000, when tariffs will be set at 20 percent and intra-Mercosur trade will be duty free...* ” . Ou seja, não é o MERCOSUL, mas antes a sua ausência (no sector automóvel) que poderá estar por detrás de eventuais desvios de comércio neste ramo da indústria argentina¹³³.

Outro ponto a ter em conta é a própria perspectiva de análise. Tal como Yeats (1997), estamos apenas a olhar para um dos lados do comércio argentino (a exportação). Se tivermos igualmente em consideração o lado da importação (tal como proposto por Devlin, 1997 e Cohen, 1997), concluiremos que os acréscimos de exportação automóvel não são mais do que uma pequena compensação face aos vultuosos acréscimos de importação registados nos últimos anos. Figueroa e Rins (1997) demonstram que o sector automóvel é o responsável pelo maior quinhão do déficit comercial argentino.

Outro argumento que avançamos tem a haver com a dinâmica de crescimento regional em determinados sectores. O estabelecimento de um mercado regional mais vasto cria condições para as empresas multinacionais (e as grandes empresas brasileiras e argentinas) planearem a sua actuação, não em mercados nacionais mas

¹³² O outro sector é o dos produtos químicos. De facto, quer a Argentina, quer o Brasil, tradicionalmente têm intervindo directamente nestes dois sectores, dado que o consideram estruturante da economia (Mendoza, 1997), e por isso mantiveram fortes políticas de fomento industrial nesses sectores, desenvolvendo esforços de captação de investimento externo e de expansão de capacidade instalada. A importância dada a estes sectores foi de tal ordem, que estes dois sectores não foram incluídos na totalidade no acordo de livre comércio, estando ainda em negociação os moldes da sua futura inclusão (Figueroa e Rins, 1998).

¹³³ Não nos podemos esquecer de estamos a lidar com exportações para o Brasil que totalizam cerca de 522 milhões de US Dólares. Mais importante ainda, estes dois sectores exportam para o RM mais de 530 milhões de US dólares, ou seja, em termos de magnitude, o sector é tão competitivo nas exportações para o Brasil como para o resto do Mundo.

sim em mercados regionais. Desta forma, criam-se dinâmicas empresariais, que tendem a lidar com o MERCOSUL, como um espaço único e não como um somatório de 4 espaços nacionais. Flôres (1997), parece ir de encontro a este argumento, ao considerar que “... *complementarity rather than a devastating struggle is likely to take place in the car and transport sectors, enabling both Argentina and Brazil to take advantage of the integration...* ” (pp 13)

Devemos ainda considerar, o possível efeito *spillover* oriundo da indústria automobilística brasileira. De facto, o Brasil detém uma vantagem comparativa nas exportações automóveis (ver gráfico 21), pelo que poderá ter provocado um efeito de contágio nas regiões vizinhas da Argentina, gerando uma região trans-fronteiriça com potenciais ganhos em termos de localização industrial, tal como sugerido por Campbell (1998). Estas estratégias empresariais têm ganho fulgor não só no sector automóvel, mas também em todos os ramos da indústria manufactureira dos quatro países, em particular naquelas situadas na área de confluência das quatro fronteiras nacionais.

Este comércio tende pois a ser o resultado de dois fenómenos empresariais. Por um lado, a escolha de posições dos dois lados da fronteira (Brasil e Argentina) por parte de multinacionais, para a instalação de fábricas de automóveis e de autopeças, com vista ao pleno abastecimento da região e como placa de produção automóvel para a América do Sul. Tal como evidenciado pelo Economist (1996), as grandes multinacionais automóveis estão a responder maciçamente ao crescimento das economias latino-americanas, escolhendo invariavelmente um dos dois gigantes sul-americanos (se possível os dois) para sediar os seus investimentos¹³⁴. Por outro lado,

¹³⁴ Estão estimados até ao ano 2000, Investimentos Directos Externos de 4.206 milhões de dólares no sector automóvel argentino. O total do sector automotriz do MERCOSUL deverá receber neste sector cerca de 20.000 milhões até ao final do milénio (Cisneros e Campbell, 1998).

tende a verificar-se uma crescente complementariedade entre os dois países no que se refere ao comércio automóvel, observável através do aumento do comércio intra-ramo bilateral. Cisneros e Campbell (1998) concluem que “... *las evidencias indican que el proceso de integración regional ha impulsado un inédito crecimiento en los niveles de comercio intra industrial, que se ha traducido en la obtención de importantes mejoras en la provisión regional de bienes y servicios...*” (pp 5).

Antes de passarmos à análise da estrutura exportadora brasileira, devemos acrescentar um dado, que poderá ser importante na avaliação sectorial que aqui se faz. A Teoria da União Aduaneira (ver introdução a esta teoria no capítulo III) contempla a simultaneidade dos dois efeitos de CC e DC. Todas as análises efectuadas, relativas à medição e quantificação dos efeitos de comércio, tendem a concluir sobre qual dos dois efeitos se sobrepõe, ou seja, a verificar as diferentes magnitudes. Todas as metodologias aplicadas neste trabalho, apesar de concluírem sobre a supremacia do CC face ao DC, não excluem a existência do efeito de DC. Assim, será natural que alguns dos sectores que aqui estamos a analisar evidenciem efeitos de DC, mas o que parece estar garantido (pelos resultados obtidos atrás) é que o efeito global é de facto positivo. Por outro lado, alguns autores como El-Agraa (1994) consideram que nem todo o efeito DC é por natureza pernicioso, dado que poderá fomentar um conjunto de indústrias que caso contrário não teriam qualquer chance de se desenvolver num panorama totalmente liberal. Estas ideias confluem pois, numa proposição básica, que assenta no facto de se admitir um certo nível de “protecção” oferecida pelo Estado, como resposta a uma preferência pela industrialização demonstrada pelos consumidores. Assim sendo, um natural efeito de DC provocado por este tipo de políticas, será gerador de ganhos de bem-estar para a população em geral.

Posto isto, passamos agora à análise das exportações brasileiras para a Argentina, tendo em mente o que agora se analisou na relação inversa.

IV.4.2 – ANÁLISE DO CASO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

Ao contrário da estrutura exportadora da Argentina, no caso brasileiro notavam-se já algumas disparidades entre as exportações para a Argentina e aquelas destinadas ao RM. A esta observação não deverá ser estranho o facto de apenas 2,5% das exportações brasileiras se dirigirem para o seu vizinho do Sul durante o período 1984-1988. No período seguinte (1989-1995) este valor passou a representar 7,2% do total das exportações.

O quadro infra exhibe a estrutura média das exportações brasileiras no período 1984-1989 (pré-integração).

Quadro 15
Estrutura das Exportações Brasileira no período 1984-1989
(Em percentagem do total)

SECTORES	ARGENTINA	RESTO DO MUNDO
<i>Energia e Petróleo</i>	2,9%	4,1%
<i>Têxteis e Vestuário</i>	0,9%	8,3%
<i>Madeira e Papel</i>	4,1%	4,2%
<i>Produtos Químicos</i>	27,2%	7,9%
<i>Agricultura e Agro-Indústria</i>	13,5%	37,8%
<i>Ferro e Aço</i>	24,0%	16,5%
<i>Metais Não Ferrosos</i>	3,1%	3,4%
<i>Manufacturas Mecânicas</i>	10,1%	8,1%
<i>Indústria Automóvel</i>	5,4%	5,2%
<i>Manufacturas Eléctricas</i>	2,1%	1,3%
<i>Manufacturas Eléctricas</i>	6,7%	3,1%
TOTAL EXPORTADO	654	26.156

FONTE: Cálculos próprios com base em dados CEPPI (1997)

NOTA: Totais em milhões de USD₉₀

Assim, enquanto os produtos agrícolas representavam um pouco mais de um terço do total exportado para o resto do mundo (sendo o sector com maior peso no total exportado), para a Argentina este sector representava apenas 14% (e apenas o terceiro maior em termos de peso). O sector exportador mais dirigido à Argentina era pois o dos produtos químicos, seguido do Ferro e Aço, com respectivamente 27% e 24% do total exportado para este país.

No período pós-MERCOSUL, a estrutura comercial brasileira diferenciou-se, tal, como mostra o quadro 18.

Tal como notámos no caso da Argentina, o sector automóvel foi o principal responsável pela alteração na estrutura exportadora do Brasil, representando 22% do total exportado para a Argentina. Note-se igualmente, que em valor, as exportações automóveis para a Argentina atingem os 549 milhões de dólares, enquanto para o resto do Mundo atinge o expressivo valor de 1.855 milhões.

Quadro 16
Estrutura das Exportações Brasileira no período 1989-1995
(Em percentagem do total)

SECTORES	ARGENTINA	RESTO DO MUNDO
<i>Energia e Petróleo</i>	1,4%	1,8%
<i>Têxteis e Vestuário</i>	4,5%	8,7%
<i>Madeira e Papel</i>	7,3%	6,3%
<i>Produtos Químicos</i>	19,4%	8,5%
<i>Agricultura e Agro-Indústria</i>	8,7%	32,1%
<i>Ferro e Aço</i>	11,3%	19,2%
<i>Metais Não Ferrosos</i>	2,2%	4,8%
<i>Manufacturas Mecânicas</i>	16,0%	9,7%
<i>Indústria Automóvel</i>	21,9%	5,4%
<i>Manufacturas Eléctricas</i>	4,9%	1,8%
<i>Manufacturas Eléctronicas</i>	2,4%	1,7%
TOTAL EXPORTADO	2.506	34.615

FONTE: Cálculos próprios com base em dados CHELEM

NOTA: Totais em milhões de USD₉₀

Mais uma vez, aplicando a metodologia das vantagens comparativas (ver supra), podemos concluir algo mais sobre as exportações brasileiras para a Argentina.

Gráfico 21
Variações das Exportações vs. Vantagens Comparativas



FONTE: Cálculos Próprios com base em dados CEPPI (1997)

Pela análise do Gráfico 21, nota-se que o crescimento das exportações automóveis ocupam um lugar de destaque no panorama das variações de exportações, mas respondem a uma posição competitiva da economia brasileira neste sector, não dando assim razão a preocupações de maior. São as exportações de manufacturas mecânicas que podem dar azo a alguma preocupações, dado que crescem bastante, apesar de enfrentarem uma desvantagem competitiva.

Algumas explicações podem ser desenvolvidas com base nos argumentos atrás referidos no caso argentino. Pensamos no entanto, que dois fortes argumentos podem ajudar a esclarecer em particular, este fenómeno. Apesar da desvantagem comparativa, as exportações para o resto do mundo oriundas do sector das manufacturas mecânicas foram das que mais cresceram entre 1984-1988 e 1989-1995, passando de 2.100 milhões para os 3.565 milhões (só ultrapassadas pelo Ferro e

Aço)¹³⁵. Este crescimento permitiu que a desvantagem comparativa registada em 1990 (-9,5) passasse em 1995 para -4,5 (em termos de ano base). Do mesmo modo, este sector foi um dos que mais atingidos pela liberalização comercial (mais afectado que este sector, só o dos produtos químicos), sendo um dos mais abertos no panorama sectorial brasileiro (ver quadro 20).

Quadro 17
Saldos Comerciais Sectoriais Brasileiros
(Em Milhões de US Dólares)

<i>SECTORES</i>	<i>Saldo Médio 1984-1988</i>	<i>Saldo Médio 1989-1995</i>
<i>Energia e Petróleo</i>	-3.908	-4.469
<i>Têxteis e Vestuário</i>	+1.992	+2.339
<i>Madeira e Papel</i>	+791	+1.381
<i>Produtos Químicos</i>	-33	-1.105
<i>Ferro e Aço</i>	+4.297	+6.664
<i>Metais Não Ferrosos</i>	+440	+808
<i>Manufacturas Mecânicas</i>	-304	-1.109
<i>Indústria Automóvel</i>	+820	+269
<i>Manufacturas Eléctricas</i>	-155	-120
<i>Manufacturas Eléctricas</i>	-697	-2.472

NOTA: Cálculos próprios com base em dados CHELEM

Podemos então concluir que, apesar de alguns sinais da existência de DC nos fluxos bilaterais entre a Argentina e o Brasil (resultantes do cruzamento de variações positivas do comércio em sectores que apresentam desvantagens comparativas), estes não representam de todo uma grande distorção nas trocas comerciais da região. Como mostrado nos dois pontos anteriores, os sectores que apresentam indícios de DC são o sector automóvel e o das manufacturas mecânicas, havendo no entanto um conjunto de factores explicativos para a sua existência.

Somos assim da opinião, de que os elevados receios de que o MERCOSUL poderá ser um *stumbling block* na integração da economia mundial poderão ser

¹³⁵ Este crescimento permitiu que a desvantagem comparativa registada em 1990 (-9,5) passasse em 1995 para -

exagerados, representando este acordo, uma forte tentativa de dinamizar laços de complementaridade e competitividade regional.

IV.5 - COMPARAÇÕES COM RESULTADOS DE OUTROS ESTUDOS

Esta secção destina-se a comparar as conclusões chegadas no decorrer deste capítulo, e compará-las com outras proposições retiradas de outros estudos e trabalhos. Trata-se assim, de averiguar se os resultados por nós obtidos são de alguma forma coincidentes ou não, com a grande diversidade de estudos publicados nos anos recentes sobre os impactos do MERCOSUL nos fluxos comerciais dos países membros.

IV.5.1 – COMPARAÇÕES COM OUTROS ESTUDOS ANALÍTICOS

Os estudos analíticos realizados por Cisneros e Campbell (1998), Hinojosa-Ojeda et al (1995) e Flôres (1997) chegam a conclusões semelhantes às por nós obtidas com as diferentes aplicações realizadas. Todos eles concluem que existem significativos ganhos para todos os países membros do MERCOSUL, traduzidos por efeitos de CC. De igual modo, todos estes estudos apontam o carácter de interdependência existente entre as economias argentina e brasileira, derivado do forte crescimento das trocas comerciais bilaterais.

Cisneros e Campbell (1998), não descartando o eventual redireccionamento das exportações destes países para o espaço regional, mostram que entre 1991 e 1995, os países do MERCOSUL tiveram significativas taxas de crescimento das suas

4,5 (em termos do ano base).

exportações para os mercados da União Europeia e EUA, evidenciando assim a sua dinâmica competitiva e afastando os eventuais receios do desvio de comércio. No caso particular da Argentina, os mesmos autores notam que a componente industrial das suas exportações totais oscila entre os 28%, enquanto este valor é de 33% para o MERCOSUL, ou seja um desfazamento de apenas 5%.

O trabalho de Hinojosa-Ojeda et al (1995) aplica uma metodologia analítica de equilíbrio geral, construindo um conjunto de cenários para as economias do hemisfério Ocidental. O cenário respeitante à liberalização das trocas intra-regionais do MERCOSUL conduz a resultados bastante positivos para o Brasil e Argentina, no que se refere a efeitos de CC. Os resultados vão ainda mais longe, demonstrando que os efeitos dinâmicos são de facto grandes quer ao nível dos respectivos PNBs, quer ao nível de ganhos de competitividade.

O estudo de Flôres (1997) é extremamente semelhante ao atrás referido, apesar de introduzir diferentes hipóteses respeitantes ao comportamento dos agentes económicos e de liberalizações tarifárias intra-área. O autor constrói três cenários futuros para o MERCOSUL e considerando aquele que julga de maior probabilidade¹³⁶ (o terceiro), Flôres (1997) conclui que o acordo regional trás grandes benefícios para os países membros, quer no que respeita a bem estar, quer no efeito CC. Mais ainda, este estudo adianta um prognóstico de que “...*MERCOSUL goods will become more competitive in international markets.*” (pp 11)

Devemos ainda realçar o facto de que neste estudo, o autor conclui que são a Argentina e o Uruguai, os países que mais têm a ganhar com o estabelecimento do

¹³⁶ O primeiro cenário modela o caso em que o MERCOSUL fixa uma tarifa sectorial idêntica à média ponderada das tarifas nacionais existentes em 1990. O segundo cenário, pressupõe a fixação de tarifas iguais ao maior valor sectorial registado em 1990, com um movimento de resposta por parte da NAFTA e UE. O terceiro e último cenário modela uma situação em tudo idêntica ao primeiro cenário, acrescentando ainda uma descida das tarifas em 10%.

MERCOSUL, na medida em que se servem desta área como um mercado para as suas exportações. Mais ainda, o autor realça que este facto, leva a que se note uma grande dependência da Argentina face ao seu vizinho brasileiro. De facto, “...*whatever happens, the Argentinian outcomes will be tightly linked to the Brazilian reactions.*”, (pp 13) algo já identificado no modelo por nós apresentado.

O outro estudo aqui comparado (e talvez aquele que mais importe analisar) é o de Yeats (1997). Como já referido na introdução desta secção, o autor recorre a dois índices para concluir sobre os efeitos distorcedores do MERCOSUL¹³⁷, destacando a importância do sector automóvel. Na análise feita anteriormente, concluímos que de facto este sector mostra comportamentos anómalos, quando comparados com o indicador de Vantagem Comparativa, mas que mesmo assim, assume um sector assaz secundário no panorama comercial argenino e brasileiro. Esta aparente divergência quanto ao grau de importância pode ser explicada pelas metodologias utilizadas nos dois estudos. Yeats (1997), na construção do indicador de Vantagem Comparativa Revelada (VCR), exclui dos seus dados as exportações dos produtos primários. A justificação avançada para isso reside no facto de que “...*trade in agricultural products is distorted by export incentives and trade barriers which are likely to obscure whether a country has a real comparative advantage, or disadvantage.*” (pp 12).

Não contestando a possível veracidade desta afirmação, parece-nos importante realçar a importância que estes produtos têm para as economias destes países, pelo que a sua exclusão, pode afectar as conclusões do estudo¹³⁸. Outro ponto a apontar ao

¹³⁷ São eles o VCR (Vantagem Comparativa Revelada) e o IOR (Indicador de Orientação Regional).

¹³⁸ O argumento referido por Yeats (1997) pode de igual modo ser aplicado a quase todos os sectores, uma vez que quase todos estão sujeitos a este tipo de distorções. Apesar disso, no caso dos países do MERCOSUL, existem

estudo de Yeats (1997) reside no facto de o cálculo do VCR excluir igualmente o comércio intra-regional. Se tal não é aparentemente grave para o Brasil, já para os restantes três membros a inclusão desta hipótese metodológica, em conjunto com a anteriormente referida, implica a redução do universo exportador para menos de 25% do total (na caso da Argentina)¹³⁹. Assim, sendo, Yeats (1997) obtém um conjunto de resultados que, têm sido muito contestados (Cohen, 1997).

De facto, tal como Devlin (1997) nota, as curvas de aprendizagem das exportações são um processo longo que muitas vezes não pode ser analisado nos primeiros anos, pelo que pode ser precipitado julgar as tendências de um acordo regional através de simples indicadores estáticos.

Parece-nos pois que, os eventuais receios manifestados por Yeats (1997) podem ser considerados exagerados, não deixando de representar uma séria e importante reflexão sobre as ténues fronteiras que se desenham no futuro do MERCOSUL. De facto, e tal como Yeats (1997) aponta, é difícil distinguir entre acordos que de facto fomentam o comércio e acordos que, cheios de boas intenções, acabam por distorcer os fluxos comerciais.

IV.5.2 – COMPARAÇÕES COM OUTROS ESTUDOS SECTORIAIS

A análise que realizámos ao nível sectorial, pode ser comparada com outros exercícios similares. Os estudos analíticos de Flôres (1997) e Yeats (1997), apesar de chegarem a conclusões sobre os padrões globais de comércio dos países membros,

fortes razões para considerar que existem elevadas vantagens comparativas neste tipo de produtos. De facto, desde o século XVIII que o espaço actualmente ocupado pelos actuais países membros do MERCOSUL, é um exportador líquido de produtos agrícolas e matérias-primas do sector primário (Bulmer-Thomas, 1995). Mais ainda, em certos produtos ocupou tradicionalmente lugares de destaque, como sejam o café, o cacau, a carne bovina, a soja e as madeiras.

baseiam grande parte das suas observações nas dinâmicas sectoriais do MERCOSUL. Apesar de já nos termos debruçado sobre o estudo de Yeats (1997), destacamos aqui outros estudos que mais se assemelham à análise por nós realizada, em particular os de Cepeda (1998) e Devlin (1997).

Cepeda (1998) analisa o padrão das exportações argentinas no período 1991-1996, concluindo que apesar do elevado crescimento das mesmas, a sua estrutura não apresentou grandes alterações (ressalvando o papel do sector automóvel). A manutenção da estrutura parece ser explicada, pelo facto da Argentina estar a atravessar um período de mudanças estruturais, que ainda não revelaram a totalidade dos seus impactos. Os valores observados nas exportações automóveis é apresentado como o resultado de políticas nacionais de especialização produtiva e a manutenção de sistemas regulatórios apertados.

Estas posições são igualmente sustentadas por Devlin (1997) que conclui sobre a relativa estabilidade das estruturas exportadoras dos países do MERCOSUL.

Estes resultados parecem vir ao encontro do exposto atrás, ou seja, a haver distorções negativas no comércio, elas tendem a ser consequência da ausência do MERCOSUL (no sector automóvel) e não um efeito perverso da integração.

IV.5.3 - CONCLUSÕES

Parece-nos importante, destacar algumas ideias-chave, retiradas das comparações do nosso estudo com os de outros autores que se debruçam sobre o mesmo tema.

¹³⁹ Para o Uruguai, a conjugação destas duas hipóteses implica que o universo exportador utilizado seja inferior a

- Em primeiro lugar, todos os estudos (e em particular os de Cisneros e Campbell, 1998 , Hinojosa-Ojeda et al, 1995 e Flôres, 1997) concluem sobre os elevados ganhos relacionados com a criação de comércio na área do MERCOSUL. A mesma ideia é inferida pelos artigos de Cohen (1997), Devlin (1997), Mendoza (1997) e Cepeda (1998). As várias metodologias por nós apresentadas neste capítulo são igualmente unânimes acerca deste fenómeno, ressaltando apenas o comportamento de alguns sectores argentinos.

- De facto, dois sectores da economia argentina e brasileira (automóvel e manufacturas mecânicas), denotam comportamentos algo anómalos, pouco condizentes com a teoria económica, tal como apontado por Yeats (1997) e igualmente confirmado pelo estudo sectorial por nós realizado. No entanto, é nossa opinião que a haver efeitos perversos no comércio sectorial, tal não se deve à existência do MERCOSUL, mas sim pelo facto dos países membros manterem regimes de excepção para o sector automóvel. Mais ainda, a sua centralidade na avaliação dos impactos do MERCOSUL é bastante discutível, na medida em que outros sectores se sobrepõem em importância ao conjunto destes dois ramos industriais. Parece-nos perfeitamente plausível o seu comportamento, à luz de fenómenos ligados à dinâmica empresarial (e em particular das multinacionais). O fenómeno da complementaridade industrial e do comércio intra-ramo, são duas vias de desenvolvimento deste raciocínio, ao mesmo tempo que é de realçar a melhoria da competitividade internacional das exportações destes sectores, tal como referido por Flôres (1997)

- Parece notória a estabilidade e manutenção das estruturas exportadoras das economias, descartando eventuais efeitos negativos de re-orientação industrial e

proteccionismo. Uma avaliação complementar feita pelo lado das importações, mostra claramente o grau de abertura ao exterior do MERCOSUL e o facto de que os acréscimos de exportações intra-área não estão a ser feitos à custa da perda de posições em mercados terceiros (Campbell, 1998).

- A última nota que queremos deixar prende-se com o facto de que todos os estudos aqui referidos, apontarem para a dinâmica criada pelo eixo Argentina-Brasil, que é de facto o motor da integração do MERCOSUL. Não só o modelo por nós desenvolvido mostra claramente a ligação entre estes dois países, como as estatísticas por nós trabalhadas evidenciam essa relação. Este facto leva-nos aos desafios da integração referidos no início deste capítulo. A falta de coordenação macro-económica (em particular a monetária) e as assimetrias sociais, aliadas a uma crescente interdependência bilateral, podem, quando expostas a factores de instabilidade externa (económica), despoletar graves conflitos e desequilíbrios no mercado regional, e deitar por terra o muito que até agora se atingiu.

IV.6 – CONCLUSÕES DO CAPÍTULO IV

Ao longo deste capítulo, tentámos atingir um dos objectivos desta dissertação

1) medir e avaliar a natureza dos impactos que este bloco regional tem ao nível dos fluxos comerciais.

Parece-nos claro que a aplicação de três diferentes metodologias de avaliação, conduziram a resultados extremamente semelhantes, e de alguma forma conducentes a um resultado global: o MERCOSUL, ao longo deste período (curto é certo, mas o único disponível para estudo) **têm registado fortes indícios de estar a gerar impactos positivos nos fluxos comerciais.**

De facto, as metodologias de Truman e de Balassa demonstraram essa forte possibilidade, o mesmo acontecendo com o outros modelo por nós construído:

1. O modelo de Truman, mostra-nos de forma expressiva **que os vários países deste bloco estão a registar fortes efeitos de dupla criação de comércio, com poucos ou nulos efeitos de desvio de comércio.**
2. A aplicação do Modelo de Balassa aponta para o mesmo tipo de resultados para três dos países membros (Argentina, Brasil e Paraguai). **Para o caso do Uruguai, o mesmo modelo denota efeitos âmbiguos**, uma vez que todas as EPR de importações descem, não sendo possível retirar qualquer conclusão.
3. Do mesmo modo, a estimação analítica ex-post por nós construída, conduz a resultados parecidos¹⁴⁰, denotando no entanto, alguns efeitos DC para o caso Argentino. Esta metodologia tende igualmente a reflectir o eixo de integração já identificado na primeira secção deste capítulo (relações bilaterais entre a Argentina e o Brasil).
4. Ao nível dos impactos sectoriais, a nossa análise concluiu que de facto, **a haverem efeitos DC, estes estariam concentrados nos sectores das manufacturas automóveis e das manufacturas mecânicas, em particular na Argentina.** Mesmo assim, já era do nosso conhecimento que em qualquer processo de integração económica estes dois efeitos tenderiam a surgir. As nossa análises pretendiam averiguar se o efeito DC se sobrepunha ao de CC, o que não acontece. De facto, existe uma grande estabilidade das estruturas exportadoras nos dois principais países membros.

O alerta movido por Yeats (1997), foi um avanço no debate não só sobre o MERCOSUL, mas também sobre os acordos de integração em geral. Este estudo, possibilitou a difusão de um outro sem número de estudos que por contestarem os resultados obtidos por pelo autor, deram a conhecer a problemática do MERCOSUL.

Com base nestes dados, podemos pois concluir, que o desempenho do MERCOSUL tem sido benéfico quer para os seus membros, quer para países terceiros. As várias metodologias construídas e a análise de uma larga variedade de trabalhos empíricos são coincidentes na noção de que estamos perante um acordo de integração regional que de facto fomenta a CC, sendo esta francamente superior aos naturais efeitos de DC. Podemos então afirmar, que este espaço está no bom caminho de fomento de competitividade intra-regional, em simultâneo com o duplo aprofundamento da sua integração interna e externa.

Talvez seja importante aqui notar, que sendo este, um capítulo de avaliação dos impactos da integração económica no espaço MERCOSUL, nos estejamos apenas a cingir a conclusões retiradas de aplicações estatísticas, que por muito reflectidas e testadas que sejam, não espelham na totalidade a realidade da integração. De facto, a realidade da integração não se espelha apenas nas variações dos fluxos de comércio. Ela abrange um sem número de sectores da vida quotidiana dos cidadãos, desde a cultura, á solidariedade política¹⁴¹, passando pela cooperação económica¹⁴² e social.

¹⁴⁰ Apesar das limitações já apontadas na sua apresentação.

¹⁴¹ Qual scria o futuro do Paraguai, não fosse a pressão política protagonizada pelos restantes países do MERCOSUL, aquando do Golpe de Estado (frustrado) de 1996.

¹⁴² O valor dos projectos de investimentos de empresas de capitais mistos (argentinos e brasileiros) para o período 1997-2000 ascende já a 1.676 milhões de USD (Campbell, 1998)

Os impactos da integração podem ser observados igualmente através de um sem número de variáveis, todas elas conducentes a um caminho: o MERCOSUL está a produzir efeitos significativos no dia-a-dia de mais de 208 milhões de pessoas, impactos esses de difícil avaliação estatística, mas que se sentem pulsar em todos os países membros da área¹⁴³. Estes efeitos ganham ainda maior dimensão, quando perspectivados num conjunto de países, que até há poucos anos, se entre-olhavam com desconfiança, mesmo com antagonismo e encaravam as suas relações recíprocas como residuais ou sem qualquer interesse estratégico.

Assim, e mesmo que os resultados obtidos pelas aplicações empíricas, nos consuzissem a conclusões negativas sobre os efeitos do MERCOSUL nos fluxos comerciais, haveria sempre um impacto positivo a contabilizar, ao qual não devemos retirar primazia, uma vez que é visível aos olhos de todos.

¹⁴³ Um claro indício deste “pulsar” é claramente observável na rede mundial de computadores *Internet*, onde proliferam centenas de sites dedicados ao MERCOSUL e oriundos dos quatro países membros.

CAPÍTULO V

CONCLUSÕES

Ao longo deste trabalho, procurámos responder de forma cuidada a uma questão, finalidade última desta dissertação. Recordando o exposto na introdução, pretendíamos saber “*Quais os impactos que a formação do MERCOSUL tem ao nível dos fluxos comerciais regionais, e de que forma é que esses impactos poderão afectar o desenvolvimento do sub-contidente latino-americano?*”.

Para esta questão, propusemo-nos atingir três objectivos, que articulados, poderiam propôr uma resposta firme á pergunta atrás formulada:

- 1) Quantificar e discriminar os efeitos de comércio, induzidos pela constituição do MERCOSUL;
- 2) Averiguar sobre os impactos que MERCOSUL está a provocar ao nível das relações comerciais com o resto do Mundo, e
- 3) Aferir sobre qual o papel que o MERCOSUL poderá desempenhar para o futuro do desenvolvimento económico latino-americano.

Pelo que desenvolvemos ao longo dos quatro capítulos anteriores, pensamos que os três objectivos propostos foram por nós atingidos.

Assim, e no que se refere ao primeiro objectivo “*Quantificar e discriminar os efeitos de comércio, induzidos pela constituição do MERCOSUL*”, os resultados por nós obtidos no capítulo IV são esclarecedores. No que se refere à discriminação dos efeitos

de comércio, as três metodologias que aplicam o *set* de dados por nós recolhido, apontam para uma clara predominância dos efeitos CC sobre os efeitos DC¹⁴⁴.

A única exceção parece encontrar-se no caso da Argentina, nos sectores das manufacturas mecânicas e da indústria automóvel. Estes dois sectores revelam comportamentos relacionados com efeitos DC, mas dada a sua exclusão dos acordos fundadores do MERCOSUL, não podemos imputar esses impactos ao acordo de integração regional em estudo. No entanto, a análise sectorial por nós realizada aponta para um conjunto de factores explicativos desses mesmos efeitos, nomeadamente a possível existência de efeitos *spillover* das Vantagens Comparativas brasileiras e a dinâmica empresarial existente na região (em particular a das multinacionais) que tende a explorar um conjunto de complementaridades sectoriais e proximidades geográficas.

No que se refere à quantificação dos efeitos atrás referidos, a aplicação das diferentes metodologias não nos permitiu atingir um valor consensual. As discrepâncias verificadas(ver capítulo IV) estão relacionadas não só com a própria abordagem temporal, mas também com as hipóteses subjacentes a cada uma das modelizações utilizadas.

Parece-nos importante fazer aqui um pequeno parêntesis, reflectindo um pouco sobre a importância que as conclusões aqui feitas, deverão ter numa análise integrada de impactos que um acordo de integração económica gera sobre um espaço como é a América Latina. De facto, e talvez mais importante que a visão simplista do cálculo dos efeitos de comércio (típica dos economistas *mainstream*), uma abordagem multidisciplinar impõe-se, na medida em que todo um conjunto de realidades económica, social, política e cultural foram definitivamente (e quiçá irreversivelmente) alteradas pela construção do MERCOSUL. Tal como El-Agraa (1994) e Fernandez

¹⁴⁴ Exclui-se desta afirmação o modelo analítico ex-post, dado que não consegue discriminar os dois efeitos de comércio, tal como referido no capítulo IV.

(1997) notam, existem um conjunto de ganhos que, pela sua natureza não são contabilizáveis, mas que de forma alguma poderão ser ignorados. Tal como Campbell (1998) demonstra, o MERCOSUL está a gerar impactos muito diversificados, que vão desde o comportamento cooperativo das empresas, à aproximação política dos Estados. Outros efeitos podem ainda ser mencionados, como o incremento do poder de negociação do bloco nos fóruns internacionais (como sejam a OMC, e as “Cimeiras das Américas”) e uma voz mais activa (leia-se ouvida) e respeitada ao nível diplomático. O MERCOSUL funciona ainda como um “catalisador” da democracia¹⁴⁵, num Sub-Continente até há pouco dominado por cruéis regimes ditatoriais e onde os Direitos Humanos eram continuamente desrespeitados¹⁴⁶.

Queremos desta forma lembrar, que um estudo multidisciplinar poderia fazer um aturado levantamento dos efeitos que o MERCOSUL gera, realçando um conjunto de impactos que, talvez, poderão ter maior relevo do que aqueles por nós analisados. Apesar de tudo, e pelo que expusemos (ao longo do nosso trabalho e o que agora referimos), somos levados a crer que os efeitos positivos gerados por este acordo de integração económica ultrapassam largamente os eventuais impactos de sinal negativo, sobre a realidade sócio-económico e política deste espaço.

O segundo objectivo deste trabalho, era o de “*averiguar sobre os impactos que MERCOSUL está a provocar ao nível das relações comerciais com o resto do Mundo*”. Esta questão está intimamente ligada à atrás abordada. Assim, dado que concluímos que o MERCOSUL gera predominantemente efeitos CC, segunda a Teoria da União Aduaneira, este espaço tende a influenciar de forma positiva os fluxos de comércio mundiais, uma vez que o que está a acontecer nos países da região é a substituição de

¹⁴⁵ Relembrem-se os casos passados no Paraguai, onde a pressão exercida pelos membros do MERCOSUL evitou por duas vezes a eclosão de Golpes de Estado (em 1996 e 1999).

produção nacional por importação mais barata de produtos oriundos de países parceiros ao mesmo tempo que se processa a substituição de produtores nacionais ineficientes por outros mais eficientes (El-Agraa, 1994). Assim, podemos concluir que o MERCOSUL vem proporcionar um acréscimo das trocas comerciais mundiais, que não teriam lugar na sua ausência. O trabalho por nós desenvolvido no capítulo II, permite-nos reforçar esta proposição, uma vez que evidencia a simultaneidade do grande crescimento do comércio intra-regional e a crescente abertura deste espaço ao exterior, durante o período 1988-1995. De igual modo, uma análise simples das tarifas externas dos quatro países, revela que todos os membros do MERCOSUL observaram uma dramática redução das barreiras alfandegárias (tarifas) no período 1986-1996. Mais ainda, a PEC fixada é inferior aos níveis tarifários previamente existentes em cada um dos Estados membros.

Podemos assim afirmar, que o MERCOSUL, não parece estar a distorcer os fluxos comerciais internacionais, e em particular os fluxos de comércio regional¹⁴⁷.

Finalmente, o terceiro objectivo deste trabalho, prendia-se em *“aferir sobre qual o papel que o MERCOSUL poderá desempenhar para o futuro do desenvolvimento económico latino-americano”*. Esta questão é naturalmente de difícil resposta, mas considerando o atrás exposto bem como o trabalho desenvolvido no capítulo II, pensamos que o MERCOSUL poderá influenciar decisivamente o futuro da América-Latina. Esta influência poderá ser desempenhada a vários níveis: seja na liderança de um bloco SAFTA, capaz de fazer frente a uma natural liderança dos EUA no hemisfério; seja na primazia que deterá nas negociações no âmbito da FTAA; seja no papel de interlocutor privilegiado com a UE.

¹⁴⁶ Ver Anexo I, onde se focam os casos da Argentina, Brasil e Paraguai.

¹⁴⁷ Esta afirmação é corroborada pela análise das estruturas exportadoras da Argentina e Brasil, realizada no capítulo IV.

No entanto, esta influência decisiva, fica sempre dependente da ultrapassagem ou não de um conjunto de desafios, já expostos neste trabalho. Se o MERCOSUL não conseguir obter um mínimo de consenso no que respeita à coordenação das diversas variáveis macro-económicas (em especial a inflação e a política cambial), na integração inter-sectorial, no limar das assimetrias de desenvolvimento e no aprofundamento da experiência de integração, dificilmente conseguirá assumir um lugar de liderança regional, sucumbindo tal como as anteriores experiências de integração dos anos 60 e 70.

Assim sendo, consideramos respondida a questão que pusemos logo no início deste trabalho, e sintetizando, podemos afirmar que:

A formação do MERCOSUL como um acordo regional da *segunda vaga* de integração, implicou desenvolvimento sem precedentes das trocas comerciais intra-regionais, ao mesmo tempo que reafirmou as posições competitivas dos seus Estados membros no exterior. Estes crescimentos, evidenciam uma predominância de efeitos CC, que fomentam a competitividade das várias economias e proporcionam aos agentes económicos uma mais racional intervenção nos mercados regionais, explorando relações de complementaridade económica e de proximidade geográfica. A consolidação do MERCOSUL, poderá ser um novo marco no desenvolvimento da América-Latina, podendo, caso tenha sucesso, ser um embrião de uma futura Área de Livre Comércio Sul-Americana, ou pelo menos servir de padrão para outros acordos regionais.

ANEXO I

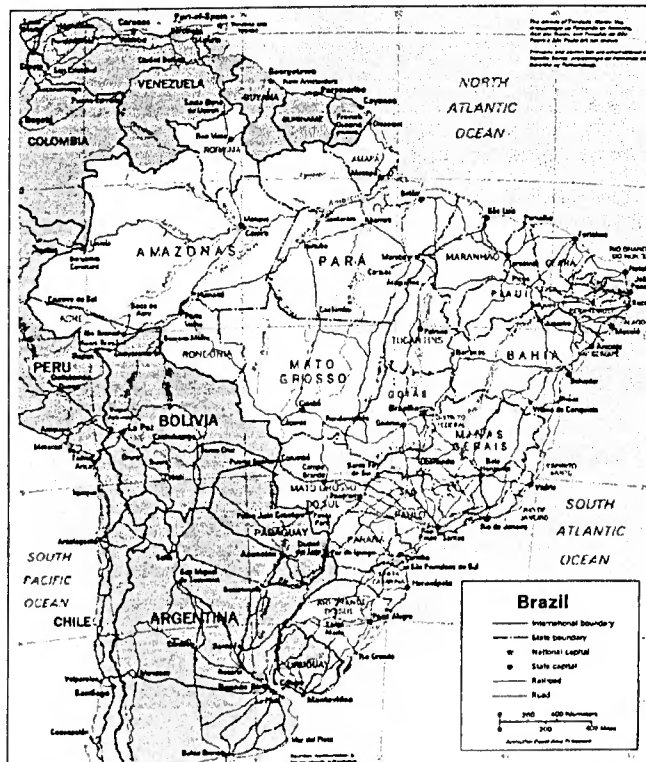
OS PAÍSES DO MERCOSUL

Pensamos que terá todo o interesse mostrar como os quatro países que hoje formam o MERCOSUL evoluíram ao longo dos últimos 150 anos, em particular as respostas dadas aos ciclos de crise e os mecanismos desenvolvidos no seio dos tendências identificadas nos capítulos I e II.

BRASIL

O Brasil é o maior dos quatro países membros do MERCOSUL, tendo sempre desempenhado um papel de relevo na história Sul-Americana.

*Figura A.1
O Brasil*



FONTE: MCCIS (1998)

Maior quer em termos geográficos e populacionais, como em termos económicos e comerciais, o Brasil tem sido sempre uma das potências dominante no panorama do Sub-Continente latino-americano a par da Argentina e do México.

Quadro A.1
O Brasil vs. MERCOSUL

	BRASIL	MERCOSUL	%
População (mil habitantes)	164.600	207.900	79,2%
PIB 1996 (Milhões de USD)	698.000	1.019.576	68,5%
Export. 1997 (Milhões de USD)	52.986	82.619	64,1%
Import. 1997 (Milhões de USD)	61.449	99.168	61,9%
PIB per capita (USD)	4.241	4.904	86,5%

FONTE: Campbell (1998)

NOTA: Dados populacionais respeitantes a 1996

Com enormes riquezas naturais e uma vasta mão-de-obra disponível, a economia brasileira sempre foi considerada aquela com maior potencial de desenvolvimento endógeno na América Latina. Ao longo do século XX, o Brasil afirmou-se claramente como uma potência regional, levando muitas vezes a sua classe política a assumir atitudes que mais tarde se revelaram difíceis de sustentar

Independente desde 1822, o Brasil manteve intacta a sua estrutura produtiva colonial, centrada nos produtos do sector primário e com intenso recurso à mão-de-obra escrava. A tardia abolição da escravatura, em 1888, adiou de forma marcante o desenvolvimento económico do país, estrangulando a produtividade e impedindo a modernização da produção agrícola¹.

¹ O regime escravagista deixou ainda marcas profundas na sociedade brasileira, que ainda hoje é extremamente indiferente às injustiças sociais.

Até 1929, o país manteve uma economia essencialmente agrícola, exportando para todo o mundo matérias-primas como o café, cacau, açúcar e madeiras. Alguns centros urbanos como São Paulo e Rio de Janeiro avançaram numa estratégia de industrialização, centrada em actividades ligadas à exportação. Com a Grande Depressão de 1929-1930, o Brasil, extremamente dependente dos mercados mundiais deparou-se, de um momento para o outro, com uma queda brusca das receitas oriundas da actividade exportadora (ver quadro infra).

Quadro A.2
Exportações e Poder de Compra das Exportações, 1932
(1928=100)

	Exportações (em valor)	Exportações (em volume)	Poder de Compra das Exportações
Argentina	37	88	60
Brasil	43	86	56
Total América Latina	36	78	43

FONTE: Bulmer-Thomas (1995)

A queda dos preços e dos volumes exportados, provocou uma verdadeira catástrofe económica, agudizada pelo rápido agravamento da dívida pública. No caso brasileiro, a deterioração da situação económica foi o rastilho para o Golpe de Estado que levou ao poder Getúlio Vargas em 1930. O novo governo adoptou medidas pragmáticas para, pelo menos no curto prazo, estabilizar a situação².

Apesar de tudo, a crise, proporcionou o desenvolvimento de todo um sector não-exportador, e em particular de um vasto campo de indústrias substituidoras de importações. De facto, as medidas de estabilização económica passaram pelo

² Um dos casos mais recordados foi a compra por parte do governo de todos os stocks de café que não foram vendidos e a sua posterior destruição. Desta forma, os poderosos fazendeiros mantiveram os seus rendimentos, ao mesmo tempo que conservou intacto grande parte do emprego nesse sector.

estabelecimento de impostos sobre as importações, favorecendo desta forma os sectores que tradicionalmente eram importadores líquidos.

Este primeiro impulso de industrialização foi retomado durante e após a II Guerra Mundial, mas de forma mais integrada e racional. O nacionalismo agressivo do regime de Getúlio Vargas incutiu nos agentes económicos uma visão pessimista face à actividade exportadora tradicional, ao mesmo tempo que a posição geo-política Brasileira permitiu ao país desempenhar um papel preponderante de fornecedor de produtos manufacturados às potências beligerantes, em confronto na Guerra³. Estes dois factos, aliados á dramática redução das reservas de divisas em 1947, provocou uma viragem estratégica da política económica brasileira. De um regime exportador de produtos primários, o Brasil passa rapidamente para um desenvolvimento industrial interno.

Impulsionado igualmente pelo pensamento da CEPAL (Comissão Económica para a América Latina), o Brasil enveredou por uma estratégia de desenvolvimento *Inward*, na qual a Industrialização por Substituição de Importações desempenhou um papel chave. Restrições às importações, taxas de câmbio múltiplas etc., foram introduzidas, proporcionando um elevado grau de protecção do mercado interno e possibilitando o crescimento do sector industrial. No caso brasileiro, os resultados foram rápidos, mercê das grandes disponibilidades de recursos humanos e naturais.

As importações de bens de consumo reduziram-se significativamente entre 1948 e 1951 e indústrias como a siderúrgica, petroquímica e automóvel implantaram-se solidamente no país. Até princípios da década de 1960, o país vive uma situação periclitante, gerando pesados défices comerciais, crises da balança de pagamentos e

entrando numa situação de altos níveis de inflação⁴. Mesmo assim, as taxas de crescimento económico eram altas, rondando um nível médio de 5% ao ano. O período que começa em 1955 e termina em 1964 é chamado de Fase do Desenvolvimento, caracterizado por um regime democrático e fomentador do crescimento industrial mas fechado ao exterior⁵ e minado financeiramente.

O Golpe de 1964, expôs a insolvência financeira do Estado, resultado de 15 anos de crescimento industrial desequilibrado, visto simplesmente como uma inevitabilidade do progresso.

O regime militar implantado em 1964, apoiado pelos capitais americanos, procedeu a um ajustamento estrutural da economia através de políticas ortodoxas (cortes nos gastos orçamentais, congelamento de salários, reduzindo assim a Procura Agregada e os défices da balança de Pagamentos). A recessão que se seguiu (1964-1967) permitiu a entrada numa nova fase de expansão, chamada nostálgicamente de *Milagre Brasileiro* (1967-1974).

Fortes investimentos em infra-estruturas e a aposta nos capitais estrangeiros permitiram à economia brasileira atingir taxas de crescimento económico a rondar os 10% /ano. As multinacionais, desejosas de entrar num grande mercado fortemente protegido e livre de forças competitivas entraram em força no país, alimentando assim o sucesso económico, mas também forçando a manutenção do proteccionismo do mercado.

A consolidação industrial, possibilitou já durante os anos 60 a promoção e o fomento das exportações, não só das tradicionais matérias-primas como também de produtos manufacturados como os têxteis e o calçado. Entrava-se na segunda fase do

³ É neste período que os capitais americanos ajudam a construir a primeira siderurgia capaz de produzir aço na América Latina, a Siderúrgica da Volta Redonda.

⁴ Sintomas claros das fraquezas do MSI, já identificadas no capítulo I.

modelo de substituição de importações. Desta forma, mantinha-se o mercado interno protegido da concorrência exterior bem como se fomentava o crescimento das empresas via exportações. O difícil equilíbrio destas estratégias era conseguido através da manipulação das taxas de câmbio e de subsídios à exportação. Em 1970, as exportações de produtos manufacturados atingiam já 15,4% do total exportado, face a apenas 2,2% em 1960.

Para o governo militar, a força da economia brasileira era um meio de legitimar o seu poder, mas o modelo de desenvolvimento, estava no entanto a acentuar as desigualdades sociais, reforçando o poder de uma elite agro-industrial face a uma esmagadora maioria da população que lutava por sobreviver até ao fim de cada mês (Skidmore, 1988).

Os choques energéticos de 73-74 e 78-79, anteciparam o fim do *Milagre Brasileiro*. Uma redução do crescimento económico seria percebida como um falhanço do regime militar, pelo que as crises petrolíferas adicionaram uma maior pressão sobre os já estruturais problemas da dívida externa, decorrentes do modelo de industrialização (Skidmore, 1988). O governo optou por manter uma economia sobreaquecida, amortecendo os efeitos da crise através de gigantescos empréstimos contraídos um pouco por todo o mundo⁶. As baixas taxas de juro de então, favoreciam as operações de crédito, e em poucos anos, o país acumulou mais de 100.000 milhões de dólares em dívida. A crise financeira de 1982 rebentou de forma particularmente dolorosa na economia brasileira

⁵ O expoente máximo deste período foi Juscelino Kubistchek (1956-1960), o presidente que inaugurou Brasília em 1960.

⁶ Este período é caracterizado pela extrema disponibilidade de capitais a atractivas taxas de juro, dado que os mercados de capitais haviam sido como que "inundados" dos chamado petro-dólares (receitas da venda de petróleo). Ver Bulmer-Thomas (1995).

Ao contrário dos restantes países latino-americanos, o ajustamento e estabilização económica foi deliberadamente adiado, devido à conjuntura política⁷. Enquanto as economias latino-americanas procediam a um conjunto de reformas ditadas pelos credores⁸, o Brasil, cioso da sua independência e soberania económica, foi adiando sucessivamente as reformas. De facto, graças à sua diversificada economia, o Brasil conseguiu manipular com relativa facilidade as suas variáveis macro-económicas, restringindo fortemente o volume de importações e promovendo com firmeza o sector exportador. Assim, entre 1982 e 1985, as exportações cresceram quase 50%, gerando receitas suficientes para manter as suas contas equilibradas. O seu poder de negociação era tão forte, que uma moratória relativa ao pagamento da dívida foi inclusivamente declarada pelo governo em 1987 (Fishlow, 1994).

O falhanço dos sucessivos planos de estabilização (com políticas de ajustamento heterodoxo), a fuga maciça de capitais e a entrada num ciclo vicioso de hiper-inflação, levou a que em 1988, já sob a presidência Sarney, o Brasil finalmente aceitasse as regras do “*Consenso de Washington*”. Apesar disso, as reformas liberalizantes da economia só tomaram forma a partir de 1992, após novos fracassos da política económica nacional⁹.

A opção tardia pelas reformas económicas evitou de alguma forma situações penosas como aquelas que se viveram na Argentina entre 1983 e 1989, mas prolongou durante mais de 10 anos o fenómeno da hiper-inflação, que chegou a atingir em 1993 os valores de 2.000%.

⁷ A partir de 1983, começou a transição do regime militar para um poder democrático, pelo que qualquer tipo de reformas teria que ser executada pelo nóvel regime, eleito apenas em 1985.

⁸ Ver capítulo I.

⁹ Destacam-se os últimos Planos Cruzado, e o Plano Collor (1990).

Com o governo de Fernando Henrique Cardoso (recentemente reeleito), as privatizações, as reformas económico-administrativas e a liberalização comercial deram os seus primeiros firmes passos, Também no campo da integração regional, o Brasil tem desempenhado o seu papel de país âncora do sistema, mantendo-se firme no propósito do MERCOSUL avançar rapidamente para aquilo que possa ser um forte bloco económico, integrado e com capacidade de negociação nos fóruns internacionais.

O Plano Real (iniciado em Julho de 1994 ainda sob a presidência de Itamar Franco) tem condicionado a performance económica do Brasil, na medida em que a luta anti-inflacionária se tem sobreposto às demais prioridades económicas. No entanto, o sucesso do Plano Real tem produzido outros efeitos colaterais (IADB, 1997), em particular a confiança dos consumidores e um sólido aumento da competitividade. Mas tal como o IADB (1997) faz notar, não estão ainda garantidas as bases para um retorno ao crescimento económico sustentado e uma duradoura estabilidade dos preços. As ameaças residem pois, no descontrolo dos gastos orçamentais (quer ao nível federal, quer ao nível estadual) e na rigidez da política monetária (peça central do Plano Real). Este último factor é central, dado que se afigura de difícil execução, na medida em que a sobre-avaliação da moeda tem posto sobre extrema pressão o equilíbrio da balança de pagamentos e a competitividade do sector exportador brasileiro.

Apesar destes problemas (a que devemos juntar o aumento da taxa de desemprego), a economia brasileira vai já no 5º ano consecutivo de crescimento económico, enraizado em particular pela dinâmica imposta pela procura interna (IADB, 1997).

ARGENTINA

A Argentina é o segundo maior país do MERCOSUL, desempenhando com o Brasil o eixo dinamizador deste espaço regional. Com uma longa tradição industrial e vastos recursos agrícolas e minerais, a Argentina é uma peça fundamental no cenário geo-económico das Américas. Juntamente com o Brasil, a Argentina tem sido um dos motores da integração económica e o símbolo das reformas económicas neo-liberais que varreram a América Latina durante a última década.

Figura A.2
A Argentina



FONTE: MCCIS (1998)

A Argentina foi desde sempre apontada como um dos poucos países do hemisfério Sul com capacidade de se tornar numa potência económica. Ainda hoje, apesar de tal premonição não se ter verificado, a população argentina tem um dos melhores níveis de vida (medido pelo PIB *per capita*) do Continente, duas vezes superior ao do Brasil.

Quadro A.3
A Argentina vs. MERCOSUL

	ARGENTINA	MERCOSUL	%
População (mil habitantes)	34.500	207.900	16,6%
PIB 1996 (Milhões de USD)	294.000	1.019.576	28,8%
Export. 1997 (Milhões de USD)	25.359	82.619	30,7%
Import. 1997 (Milhões de USD)	30.252	99.168	30,5%
PIB per capita (USD)	8.522	4.904	174%

FONTE: Campbell (1998)

NOTA: Dados populacionais respeitantes a 1996

Desde os finais do século XIX até meados do século XX, a Argentina era considerado como o único país desenvolvido da América Latina, fazendo parte do restrito grupo dos países industrializados. A sua capital, Buenos Aires era a mais cosmopolita cidade da América do Sul e os argentinos tinham um nível de vida comparável ao dos europeus¹⁰. No entanto, a prosperidade Argentina desvaneceu-se, em resultado do seu próprio sucesso.

Ao contrário dos restantes países latino-americanos, a Argentina foi desde a independência um país altamente urbanizado, com a população concentrada nas cidades costeiras. Alguns autores consideram que o maior problema argentino deriva do facto de se ter urbanizado antes de se ter industrializado. De facto, o enviesamento demográfico (pró-urbano) tornou a população muito estratificada (uma elite rural vs. classes urbanas) e conflituosa, com uma opinião pública extremamente sensível às inequidades sociais, ao contrário do Brasil

¹⁰ Em 1913, a Argentina era classificada como o 12º país com o maior nível de rendimento per capita em todo o mundo.

A expansão industrial (desde os inícios do século), foi extremamente rápida gerando uma classe operária urbana extremamente radical e politizada, facilmente refém de fenómenos populistas.

Após a crise de 1929, começou o longo e lento declínio argentino. A queda dos preços internacionais dos produtos primários, e a acentuada quebra na procura externa, afectou tremendamente a economia argentina, uma das mais abertas da região, a par do Chile e Uruguai. Em 1932, as exportações geraram apenas 37% das receitas obtidas em 1928 (ver gráfico A.2). No entanto, é em 1933 com a assinatura do Pacto Roca – Runciman¹¹ que o país entrou em rápida desagregação político-económica. O aumento repentino do peso da dívida pública debilitou ainda mais a economia. Politicamente volátil, o país entrou rapidamente numa espiral de golpes e contra-golpes que minaram a confiança dos agentes económicos internacionais.

Apesar da Guerra trazer um curto período de prosperidade, os sentimentos nacionalistas expandiram-se pela classe urbana, e a Argentina entrou numa fase de populismo político, cujo paradigma foi a presidência Perón (1946-1955). Durante este período, o Estado investiu fortemente na economia, gerando um gigantesco sector empresarial público, que alimentava a sua base de apoio. As nacionalizações e o monopólio do comércio externo foram outro exemplo de medidas que penalizaram grandemente a economia, mas que foram extremamente populares, dado que puniam de alguma forma as oligarquias até então dominantes.

A constituição de Instituto Argentino para a Promoção e o Intercâmbio (IAPI), agência que controlava o comércio com o exterior, foi de vital importância para o

¹¹ O Pacto Roca-Runciman (ou Tratado de Londres) dava uma quota de exportações de carne e cereais argentinos em troca do livre acesso das exportações britânicas para a Argentina. Este acordo foi visto na altura, como uma manobra das elites agrícolas em assegurar o seu rendimento, via receitas de exportação, pelo que foi considerado uma humilhação para os Argentinos, que passaram a considerar o livre comércio como uma ameaça à sua dignidade nacional.

regime peronista, dado que permitia controlar as taxas de câmbio múltiplas de modo a estimular as exportações de produtos agrícolas ao mesmo tempo que restringia as importações de bens de consumo. Os produtos do sector primário para exportação, eram adquiridos em regime de exclusividade pelo IAPI a baixo preço e exportados favoravelmente com alto valor (distorcidos pelo câmbio), gerando assim enormes receitas para o Estado, capazes de por si só, alimentar o sector empresarial público e pagar altos salários. Assim, e tal como no Brasil, era o sector primário que financiava o desenvolvimento industrial e possibilitava a redistribuição dos rendimentos. Mas, ao contrário do seu rival, a agricultura Argentina sacrificava o seu desenvolvimento e modernização em prol de uma indústria ineficaz e pouco competitiva¹².

Estas práticas, altamente reguladas pela intervenção do Estado, ditaram o rápido colapso da agricultura argentina e naturalmente o declínio da indústria a partir dos anos 50.

A queda de Perón, deixou antever um ajustamento na economia, mas tal nunca aconteceu. As pressões populares e sindicais, não permitiam qualquer corte no poder de compra ou no sistema de bem estar argentino, pelo que durante quase 11 anos, o país viveu em perfeito conflito interno. Programas de ajustamento sucederam-se a fases de expansão e estas a novos períodos de cortes na procura¹³.

Em 1976, o regime militar aprofunda ainda mais a estagnação económica, ora optando por incentivos à indústria, ora colocando entraves ao seu desenvolvimento (Rajapatirana et al, 1997). O mesmo aconteceu em termos de abertura comercial com sucessivos volte-faces na política comercial argentina.

¹² No Brasil, a agricultura canalizou o seu rendimento para a indústria, fomentando o poder económico dos grandes detentores de terra. Na Argentina, pelo contrário, o esmagamento do rendimento agrícola por parte do Estado, visava reduzir a influência das elites agrícolas, tradicionais detentoras da liderança política.

¹³ Para melhores conhecimento deste conturbado período da história económica argentina, ver Rajapatirana et al (1997).

Como resultado de tanta turbulência política-económica, a Argentina encontrava-se em 1983 em completa desagregação económica-financeira. Inflação, fuga de capitais e endividamento público, obrigaram a um vasto e profundo plano de reformas económicas. As primeiras tentativas falharam, adensando ainda mais o espectro inflacionário do país. Só em 1989, com o governo Menem (curiosamente um governo peronista) se deu seguimento às reformas constantes no chamado Consenso de Washington. À semelhança do que viria a acontecer no Brasil, um plano de actuação foi desenhado, de modo a combater a inflação e estabilizar a economia. O Plano de Convertibilidade¹⁴, além de flexibilizar os movimentos de capitais, procurou atrair os capitais estrangeiros, de modo a re-industrializar a economia. Acompanhado de privatizações no gigantesco sector empresarial do Estado, abertura comercial, redução dos benefícios sociais, cortes nos gastos e investimento público e redução da máquina burocrática do Estado, o Plano de Convertibilidade permitiu criar um clima de baixa inflação e crescimento económico. Entre 1990 e 1997 a economia argentina cresceu a ritmos elevados 5-7% ao ano, apesar da taxa de desemprego ter atingido níveis nunca antes observados (entre os 15 e os 17%).

Juntamente com o Brasil, a Argentina tem desempenhado o papel de dinamizador da integração no âmbito do MERCOSUL, tendo sido a líder nas reformas neo-liberais que vieram permitir uma maior abertura da economia latino-americana face ao resto do mundo.

¹⁴ Assim chamado devido ao mecanismo fundamental da estabilização da economia assentar na convertibilidade total da moeda nacional (Peso Argentino) face ao Dólar dos EUA, com o câmbio fixado através de uma norma constitucional em 1 para 1.

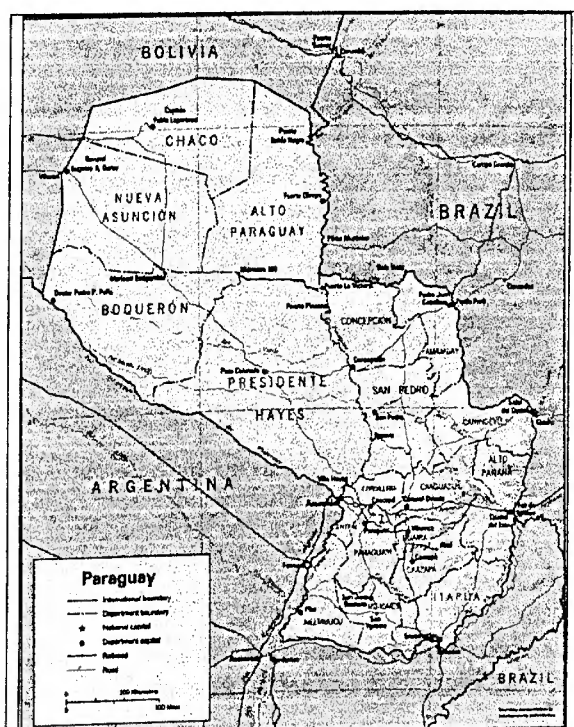
OS ANOS RECENTES

O ano de 1995 foi marcado pelo clima recessivo, induzido pela instabilidade monetária decorrente da desvalorização do Peso Mexicano. As autoridades monetárias foram obrigadas a manter a paridade unitária do Peso face ao Dólar, com recurso a altas taxas de juro, lançando a economia numa recessão económica, que terminou em 1996. Desde então, a preocupação do governo tem sido o de manter o equilíbrio das suas contas nacionais, montando esquemas de atracção de capitais externos e flexibilizando os mecanismos de segurança-social.

PARAGUAI

O Paraguai, tem sido ao longo da sua história, um dos países mais isolados da cena latino-americana, mercê de longos períodos de instabilidade política, ditaduras autoritárias e guerras. O seu tradicional isolamento tem sido ditado não só pelo facto de ser um país interior, mas também pelos poucos recursos naturais que detém.

*Figura A.3
O Paraguai*



FONTE: MCCIS (1998)

O Paraguai é dos quatro países membros do MERCOSUL, o mais pobre e o mais atrasado, com a sua população a usufruir de um nível de vida 3 vezes inferior à média da área (quando comparado com o nível de vida argentino, conclui-se que a riqueza de um cidadão de Buenos Aires equivalerá à de 5 paraguaios).

Quadro A.4
O Paraguai vs. MERCOSUL

	PARAGUAI	MERCOSUL	%
População (mil habitantes)	5.100	207.900	2,5%
PIB 1996 (Milhões de USD)	9.576	1.019.576	0,9%
Export. 1997 (Milhões de USD)	1.265	82.619	1,5%
Import. 1997 (Milhões de USD)	4.008	99.168	4,0%
PIB per capita (USD)	1.879	4.904	39%

FONTE: Campbell (1998)

NOTA: Dados populacionais respeitantes a 1996

Uma das mais pobres colónias espanholas na América, o Paraguai viveu sempre à sombra da actual Argentina, sendo um entreposto comercial entre Buenos Aires e Lima (no Peru). Por ali fluíam a Rota da Prata, iniciada nos Andes e terminada no estuário do Rio da Prata. A independência de 1811 abriu um período durante o qual o Paraguai ficou sujeito a longas e duras ditaduras¹⁵, que apesar de proporcionarem estabilidade política para o fomento das actividades económicas, foram isolando o país de forma deliberada, das realidades comerciais e económicas que aconteciam no mundo. Em 1880, o Estado detinha cerca de 95% da terra arável, dominando por completo os recursos económicos do país. A passagem de uma ditadura para outra, implicava que durante alguns anos, a economia entrasse em colapso.

A desastrosa Guerra da Tripla Aliança (1864-1870)¹⁶, destruiu por completo toda a economia paraguaia, implicando um novo recomeço para o país. No entanto, os poucos avanços registados na economia, foram gerados por uma pequena elite dominante. Após o conflito, uma reforma agrária levou a que apenas 79 proprietários

¹⁵ Destacam-se as ditaduras de Rodriguez Francia (1814-1840), Carlos Lopez (1841-1862), Solano Lopez (1862-1870).

detivessem mais de 50% das terras agrícolas, o que provocou um rápido desenvolvimento da elite, ao mesmo tempo que se assistiu a um degradar das condições de vida no país.

As contínuas convulsões políticas e a sua convergência com a Depressão dos anos 30, e a Guerra do Chaco (1932-1935)¹⁷, voltou a deitar por terra as hipóteses de desenvolvimento económico do país.

Após a II Guerra Mundial, o Paraguai era ainda um dos mais pobres países da América do Sul, apesar de ter registado um notável crescimento, mercê das suas exportações de carne, tabaco e algodão para os EUA e Europa. No entanto, a instabilidade política sobrepôs-se de novo, e entre 1945 e 1954 o país entrou num estado de quase guerra civil, só terminado com o início do longo período ditatorial de Alfredo Stroessner (1954-1990).

Foram os anos do consulado Stroessner (o chamado *Stronato*), o primeiro período de desenvolvimento económico sustentado, apesar das notórias perdas de liberdade individual e de livre iniciativa. Oscilando entre o liberalismo económico e o desenvolvimentalismo do MSI (praticado pelo Brasil e Argentina), o Paraguai optou por um caminho intermédio, intervindo claramente nos sectores industriais de base, mas deixando larga margem de manobra à actividade exportadora tradicional. Foi dos poucos países latino-americanos a optar por um modelo de fomento das exportações, proporcionando benefícios fiscais às empresas multinacionais e mantendo baixas tarifas comerciais. Com o apoio dos EUA e do Brasil, o Paraguai desenvolveu os sectores tradicionais de exportação, ao mesmo tempo que a intervenção do Estado em complexos esquemas de infra-estruturas permitiu ao país entrar num rápido crescimento

¹⁶ A Guerra da Tripla Aliança, envolveu o Paraguai contra o Brasil, a Argentina e o Uruguai. No final do conflito, metade da população paraguaia havia sido morta, enquanto o país perdeu metade do território para os dois vizinhos beligerantes.

económico. Entre 1960 e 1973 o país cresceu em média 4,2% acelerando entre 1973 e 1982 para uma média anual de 8%, ao mesmo tempo que se tornou num dos maiores exportadores de energia eléctrica¹⁸.

No entanto, o país manteve inalterada a sua estrutura de exportação, sendo os produtos primários responsáveis pela quase totalidade das suas exportações e produção. Só a partir de 1975 se deram os primeiros passos concretos na industrialização do país, através da concepção de mecanismos destinados a atrair o capital externo e a incentivar o investimento directo estrangeiro. Esta abertura coincidiu com a aproximação do Paraguai ao Brasil, que desde então aprofundaram a sua integração.

A entrada nos anos 80, e em particular a Crise da Dívida de 1982 assinalaram o fim do *Milagre Paraguaio* e a entrada num período de estagnação económica. A queda de Stroessner em 1990 e a formação do MERCOSUL em 1991, abriram novos horizontes de desenvolvimento económico, apesar da economia manter um frágil equilíbrio.

OS ANOS RECENTES

O período que sucedeu à transição para a democracia, foi (e continua a ser) bastante complicado para a economia do Paraguai. As reformas necessárias subjacentes à integração no MERCOSUL e ao *Uruguay Round* não implicaram grandes mudanças num país já de si aberto e liberal (em termos económicos), mas uma sucessão de maus anos agrícolas e uma inflação endémica, não permitiram ao país avançar na senda do desenvolvimento comercial com os seus novos parceiros.

¹⁷ Guerra entre a Bolívia e o Paraguai sobre o controlo das províncias orientais do Paraguai e que terminou em 1935 com a derrota boliviana.

¹⁸ A construção da Barragem de Itaipu, no Ria Paraná, permitiu ao Paraguai tornar-se num exportador líquido de energia, gerando receitas que permitiram expandir a economia e desenvolver o sector agrícola-

O governo procedeu a tímidas operações de privatização e desregulamentações sectoriais, que não são *per se* suficientes para retirar o país de um marasmo económico em que se encontra. No entanto, os progressos registados ao nível das contas nacionais, no desemprego e inflação deixam antever o recomeço de um novo ciclo económico positivo para o país.

Um outro problema continua a ser o aumento do comércio informal. A integração com o Brasil e Argentina provocou um aumento do contrabando anual estimado em mais de 3.000 milhões de USD, o que tem vindo a complicar os progressos das negociações no âmbito do MERCOSUL.

URUGUAI

O Uruguai é em termos geográficos o menor dos países do MERCOSUL, mas juntamente com a Argentina aquele que melhor nível de vida proporciona aos seus cidadãos. Estado tampão entre os dois principais países da América do Sul, o Uruguai partilha com o seu vizinho do Sul uma população invulgarmente europeizada e politicamente mobilizada.

*Figura A.4
O Uruguai*



FONTE: MCCIS (1998)

O seu peso no MERCOSUL é no entanto diminuto, não indo além dos 3,5% do total do comércio do Bloco, apesar de responder por apenas 1,5% da população total.

Considerado desde sempre com um oásis num continente politicamente conturbado, foi em tempos considerado como a Suíça da América Latina.

Quadro A.5
O Uruguai vs. MERCOSUL

	URUGUAI	MERCOSUL	%
População (mil habitantes)	3,200	207.900	1,5%
PIB 1996 (Milhões de USD)	18.000	1.019.576	1,8%
Export. 1997 (Milhões de USD)	2.724	82.619	3,3%
Import. 1997 (Milhões de USD)	3.814	99.168	3,8%
PIB per capita (USD)	5.625	4.904	114%

FORNTE: Campbell (1998)

NOTA: Dados populacionais respeitantes a 1996

Zona de conflito permanente entre as potências ibéricas na América do Sul, o Uruguai desenvolveu a sua economia à base da criação de gado e produção de produtos agrícolas de exportação para a Europa. Após a independência em 1828, o país manteve inalterada a sua estrutura económica, exportando os seus produtos e usufruindo da sua posição geo-estratégica no comércio internacional. Montevideo começou por desempenhar um papel crucial no escoamento dos produtos de toda a América do Sul, juntamente com os portos de Santos (Brasil) e Buenos Aires. No entanto, a maior estabilidade política do país fez com que se tornasse no principal ponto de chegada e partida do comércio regional.

O desenvolvimento urbano da cidade rapidamente evidenciou os contrastes com o interior rural, onde uma elite agrícola conservadora predominava face a uma burguesia mercantil e manufactureira a florescer no litoral. O desenvolvimento económico foi crescente até finais do século XIX, com a diversificação das actividades produtivas e um maior ritmo de exportações para a Europa. Ao virar do século, a economia uruguaia baseava-se claramente no sector agrícola, mas eram as cidades (e em particular a capital) que atraíam vagas crescentes de emigrantes oriundos de Itália, Espanha, Portugal e Alemanha. O crescimento da população urbana induziu o rápido

estabelecimento de indústrias ligeiras como o calçado, têxtil, papel e mobiliário. O país tornava-se numa “ilha europeia” de tranquilidade e prosperidade, ao mesmo tempo que o sub-continente ficava marcado por violentas convulsões políticas.

A este desenvolvimento industrial não foram alheias as políticas traçadas pelos governos de José Battle (1903-1915). Políticas populistas de intervenção estatal destinadas a proteger o sector industrial foram acompanhadas da introdução de medidas de segurança social¹⁹, ao mesmo tempo que se fomentava a exportação dos produtos primários. Como resultado destas políticas, o país tornou-se a par da Argentina, um exemplo de desenvolvimento económico, com uma classe média rica e instruída, um sector industrial dinâmico e uma capacidade exportadora notável.

A crise de 1929, “deitou por terra” o *Sonho Uruguaio*. A vulnerabilidade da economia foi exposta, pois baseava-se quase em exclusivo nas exportações agrícolas. O interregno ditado pelos anos da II Guerra Mundial, não escondeu de todo os problemas com que o país se debatia. A adopção de estratégias que obviassem a dependência económica face ao exterior foi vista como a única maneira de retomar o crescimento económico. O MSI foi implantado e com ele os problemas já referidos em secções anteriores. O desenvolvimento industrial voltou a ser rápido, alimentado por todos os mecanismos proteccionistas e pelo crescimento populacional induzido por novas vagas de emigração europeia.

A rápida saturação do mercado nacional, condicionou logo nos anos 50 o desenvolvimento industrial, e o país entrou num período de 20 anos de estagnação económica. O sector empresarial do Estado, pujante no início do século e outrora associado à prosperidade do país, era agora um gigantesco fardo para as contas

nacionais. Os anos 60, são também anos de instabilidade política, com o aparecimento do terrorismo urbano de esquerda. A tomada do poder pelos militares em 1973, um *trend* comum a quase todos os países latino-americanos culmina esta fase de crise. Entre 1973 e 1978, a economia foi obrigada a ajustar o seu modelo de desenvolvimento, com uma redução das tarifas aduaneiras (a tarifa média situava-se nos 346% e foi fixada nos 180%), maior abertura ao capital externo e desregulamentação de vastos sectores produtivos. A partir de 1978, as reformas económicas foram aceleradas, liberalizando os fluxos de capitais, maiores reduções tarifárias e eliminação de subsídios à exportação. Este tratamento de choque associado ao segundo choque petrolífero e à Crise da Dívida, ao invés de induzir um equilíbrio macro-económico debilitou ainda mais a economia, mergulhando o país numa recessão dolorosa (o PIB uruguaio decresceu -9,2% em 1982).

Este mau desempenho económico forçou a saída dos militares em 1985, com o regresso à democracia e à árdua tarefa de proceder aos ajustamentos e reformas necessárias. Estas só deram os primeiros passos a partir de 1990, com as primeiras privatizações e total desregulamentação de sectores outrora reservados à intervenção estatal como a banca, seguros, minas, transportes, indústrias pesadas e turismo. Estas reformas, apesar de necessárias foram mal vistas pela opinião pública uruguaia continua a considerar a intervenção do Estado na economia como a fonte de toda a prosperidade económica. O governo viu-se obrigado a referendar em 1992 a privatização de algumas das mais importantes empresas públicas, e o resultado foi uma rotunda resposta negativa (Campbell, 1998).

¹⁹ O Uruguai foi o primeiro país da América Latina a instituir o salário mínimo nacional, pensões de reforma e dia

OS ANOS RECENTES

O bloqueio das privatizações ditado pelo referendo de 1992, tem obrigado o Estado a consolidar as suas contas nacionais e a ajustar a economia através de outras vias. Em particular, a atracção de capitais externos e o estabelecimento de joint-ventures no âmbito do MERCOSUL têm sido os mecanismos de base para as reformas. À semelhança da Argentina, o Uruguai sofreu com particular violência a crise desencadeada pela desvalorização do Peso Mexicano em 1994, obrigando o governo a desencadear verdadeiras reformas de fundo: re-estruturação do generoso sistema de segurança social, cortes nos gastos orçamentais e avanços mais sólidos nos processos de privatização das empresas públicas.

ANEXO METODOLÓGICO I

Cálculos relativos à aplicação do Modelo de Rácios no Consumo Aparente

Equação do Consumo Aparente - $C = Y - B + M_w + M_p$

HIPÓTESES:

Período de Pré- Integração: 1971-1988

Período de Pós-Integração: 1989-1995

Ano Base do Estudo: 1995

Os impactos da integração derivam da comparação da média dos três rácios durante o período pré-integração com a média dos mesmos rácios no período pós-integração.

$$\text{Rácio da Oferta Doméstica: } DS = \frac{Y - B}{C} \quad (3.1)$$

$$\text{Rácio da Oferta de Terceiros: } DW = \frac{M_w}{C} \quad (3.2)$$

$$\text{Rácio da Oferta de Parceiros: } PS = \frac{M_p}{C} \quad (3.3)$$

CONSTRUÇÃO DO ANTI-MUNDO – De acordo com a metodologia EFTA (1972)

$$\text{Efeito comércio total - } ECT = M_p^{t_2} - \left[\left(\frac{M_p^{t_n}}{C^{t_n}} - \frac{M_p^{t_0}}{C^{t_0}} \right) \cdot \frac{t_2 - t_n}{t_n} + \frac{M_p^{t_n}}{C^{t_n}} \right] \cdot C^{t_2}$$

$$\text{Desvio de comércio - } DC = M_w^{t_2} - \left[\left(\frac{M_w^{t_n}}{C^{t_n}} - \frac{M_w^{t_0}}{C^{t_0}} \right) \cdot \frac{t_2 - t_n}{t_n} + \frac{M_w^{t_n}}{C^{t_n}} \right] \cdot C^{t_2}$$

$$\text{Criação de comércio - } CC = M^{t_2} - \left[\left(\frac{M^{t_n}}{C^{t_n}} - \frac{M^{t_0}}{C^{t_0}} \right) \cdot \frac{t_2 - t_n}{t_n} + \frac{M^{t_n}}{C^{t_n}} \right] \cdot C^{t_2}$$

NOTAÇÕES:

C - Consumo Aparente

Y - PNB

B - Exportações totais

M_p - importações originárias dos países parceiros e

M_w - Importações originárias de países terceiros ($M_w + M_p = M$).

t_0 - Índice do primeiro ano do período pré-integração

t_n - Índice do último ano do período pré-integração

t_2 - Índice do ano base do estudo

CÁLCULOS PARA A ARGENTINA

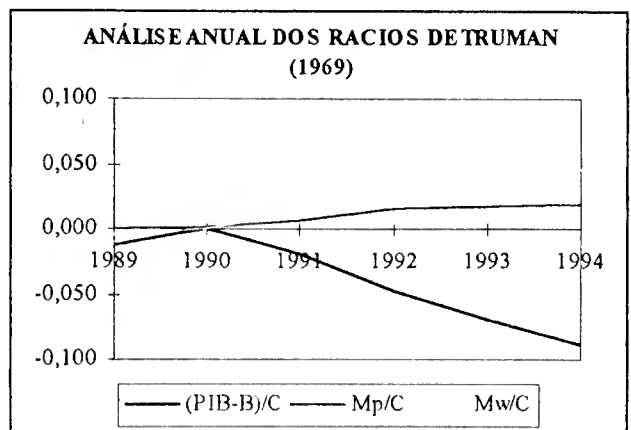
ANOS	VARIÁVEIS DE CÁLCULO					RÁCIOS DE TRUMAN		
	Export (B)	Imp. Area (Mp)	Imp. Mundo (Mw)	PNB	ConsumoAp arente	Oferta Doméstica	Oferta da Area	Oferta de Terceiros
1971	1.890,092	223,592	1.645,366	122.839,844	122.818,710	0,98	0,002	0,013
1972	2.032,143	174,179	1.719,549	125.075,367	124.936,952	0,98	0,001	0,014
1973	3.531,036	222,578	1.906,088	128.808,055	127.405,685	0,98	0,002	0,015
1974	4.114,793	351,742	3.341,239	135.762,922	135.341,110	0,97	0,003	0,025
1975	3.262,286	461,890	3.147,624	135.488,656	135.835,884	0,97	0,003	0,023
1976	3.951,949	374,753	2.435,676	133.997,516	132.855,996	0,98	0,003	0,018
1977	5.826,418	440,908	3.623,376	143.237,344	141.475,210	0,97	0,003	0,026
1978	6.584,500	411,488	3.861,414	136.996,234	134.684,636	0,97	0,003	0,029
1979	7.871,461	866,309	7.298,281	149.178,641	149.471,770	0,95	0,006	0,049
1980	8.070,824	1.307,507	9.633,809	154.854,766	157.725,258	0,93	0,008	0,061
1981	9.262,398	1.063,044	8.084,878	145.960,266	145.845,789	0,94	0,007	0,055
1982	7.863,086	826,450	4.672,253	141.363,125	138.998,742	0,96	0,006	0,034
1983	8.021,527	789,432	5.634,142	146.640,766	145.042,813	0,96	0,005	0,039
1984	8.237,223	987,632	4.580,329	149.323,813	146.654,551	0,96	0,007	0,031
1985	8.479,609	626,667	3.415,908	139.447,531	135.010,497	0,97	0,005	0,025
1986	7.075,281	638,502	4.542,015	149.652,063	147.757,298	0,96	0,004	0,031
1987	6.728,820	782,442	5.592,137	153.514,734	153.160,493	0,96	0,005	0,037
1988	9.437,629	900,641	4.263,644	150.624,859	146.351,516	0,96	0,006	0,029
Rátios Médios do período de Pré-Integração						0,96	0,004	0,031
1989	10.163,492	701,809	3.553,257	141.261,219	135.352,792	0,95	0,005	0,026
1990	12.490,988	782,004	4.108,344	141.352,625	133.751,985	0,96	0,006	0,031
1991	12.410,176	1.687,380	6.655,455	153.937,438	149.870,098	0,95	0,011	0,044
1992	12.218,336	3.396,208	10.509,183	167.329,984	169.017,039	0,92	0,020	0,062
1993	12.389,145	4.009,797	11.977,304	177.202,453	180.800,410	0,89	0,022	0,066
1994	15.452,152	4.603,280	14.789,220	190.315,438	194.255,785	0,88	0,024	0,076
1995	20.260,805	4.368,015	14.318,903	181.941,563	180.367,676	1,01	0,024	0,079
Rátios Médios para o período pós-integração						0,94	0,016	0,055

NOTA: Todos os valores expressos em USD1990

Comparação dos valores obtidos em (1989-1995) face à média dos período (1971-1988)

	Oferta Dom.	Oferta Area	Oferta Mundo
1989	-0,013	0,001	-0,004
1990	-0,001	0,001	0,000
1991	-0,019	0,007	0,014
1992	-0,048	0,016	0,031
1993	-0,070	0,018	0,036
1994	-0,089	0,019	0,045
1995	0,044	0,020	0,049

ECT=2.936,199
 CC=10.831,756
 DC=7.895,557



CÁLCULOS PARA O BRASIL

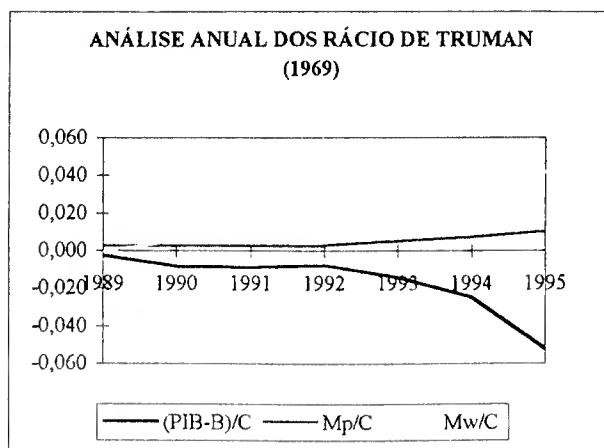
ANOS	VARIÁVEIS DE CÁLCULO					RÁCIOS DE TRUMAN		
	Export (B)	Imp. Area (Mp)	Imp. Mundo (Mw)	PNB	ConsumoAp arente	Oferta Doméstica	Oferta da Area	Oferta de Terceiros
1971	3.073,937	139,477	3.308,109	203.319,953	203.693,602	0,98	0,001	0,016
1972	4.048,202	226,134	4.307,374	227.825,281	228.310,587	0,98	0,001	0,019
1973	6.255,957	352,602	6.364,803	259.671,828	260.133,277	0,97	0,001	0,024
1974	7.818,500	436,170	12.656,596	283.151,688	288.425,953	0,95	0,002	0,044
1975	9.014,207	315,670	11.530,775	297.901,656	300.733,895	0,96	0,001	0,038
1976	9.556,438	558,065	11.881,451	327.067,344	329.950,421	0,96	0,002	0,036
1977	11.990,762	622,837	11.590,706	342.132,750	342.355,531	0,96	0,002	0,034
1978	12.355,754	766,556	13.198,319	353.189,875	354.798,996	0,96	0,002	0,037
1979	15.536,875	1.154,831	16.631,775	377.087,719	379.337,449	0,95	0,003	0,044
1980	20.143,754	1.005,072	21.833,061	411.443,938	414.138,316	0,94	0,002	0,053
1981	22.832,074	801,363	21.032,188	393.367,594	392.369,070	0,94	0,002	0,054
1982	20.643,156	775,864	19.014,199	395.650,406	394.797,313	0,95	0,002	0,048
1983	21.451,430	538,435	15.008,866	382.159,719	376.255,590	0,96	0,001	0,040
1984	26.103,785	712,685	13.829,428	402.296,094	390.734,422	0,96	0,002	0,035
1985	25.724,703	810,623	12.765,490	434.261,875	422.113,285	0,97	0,002	0,030
1986	23.471,445	1.052,214	14.237,079	468.952,281	460.770,129	0,97	0,002	0,031
1987	26.708,504	869,093	15.881,950	485.832,281	475.874,820	0,96	0,002	0,033
1988	33.613,230	1.292,278	15.016,753	485.333,906	468.029,707	0,97	0,003	0,032
Rátios Médios do período de Pré-Integração						0,96	0,002	0,036
1989	34.921,664	2.098,935	17.404,088	501.250,313	485.831,672	0,96	0,004	0,036
1990	32.518,051	2.145,171	19.409,497	479.219,875	468.256,492	0,95	0,005	0,041
1991	32.469,031	2.156,546	19.924,622	483.772,125	473.384,262	0,95	0,005	0,042
1992	36.595,758	2.263,375	18.814,043	479.901,938	464.383,598	0,95	0,005	0,041
1993	37.612,320	3.388,056	21.977,276	500.057,813	487.810,824	0,95	0,007	0,045
1994	42.878,762	4.668,268	27.741,045	528.561,125	518.091,676	0,94	0,009	0,054
1995	46.857,313	6.617,214	43.149,340	550.760,688	553.669,930	0,91	0,012	0,078
Rátios Médios para o período pós-integração						0,95	0,007	0,048

NOTA: Todos os valores expressos em USD1990

Comparação dos valores obtidos em (1989-1995) face à média dos período (1971-1988)

	Oferta Dom.	Oferta Area	Oferta Mundo
1989	-0,002	0,002	0,000
1990	-0,008	0,003	0,005
1991	-0,009	0,003	0,006
1992	-0,008	0,003	0,004
1993	-0,014	0,005	0,009
1994	-0,025	0,007	0,017
1995	-0,052	0,010	0,042

ECT=4.615,101
CC=18.174,356
DC=13.559,254



CÁLCULOS PARA O PARAGUAI

ANOS	VARIÁVEIS DE CÁLCULO					RÁCIOS DE TRUMAN		
	Export (B)	Imp. Area (Mp)	Imp. Mundo (Mw)	PNB	ConsumoAp arente	Oferta Doméstica	Oferta da Area	Oferta de Terceiros
1971	65,210	15,255	55,045	1.804,598	1.809,688	0,96	0,008	0,030
1972	86,190	18,161	51,689	1.920,836	1.904,496	0,96	0,010	0,027
1973	126,930	40,868	63,922	2.059,033	2.036,893	0,95	0,020	0,031
1974	168,910	76,611	94,779	2.228,661	2.231,141	0,92	0,034	0,042
1975	176,710	67,359	111,311	2.369,514	2.371,474	0,92	0,028	0,047
1976	181,250	68,273	111,867	2.535,809	2.534,699	0,93	0,027	0,044
1977	278,910	96,278	159,102	2.813,072	2.789,542	0,91	0,035	0,057
1978	256,960	114,386	203,354	3.132,359	3.193,139	0,90	0,036	0,064
1979	305,080	186,906	250,814	3.488,099	3.620,739	0,88	0,052	0,069
1980	310,240	296,919	317,821	4.004,997	4.309,497	0,86	0,069	0,074
1981	295,560	272,854	326,826	4.346,874	4.650,994	0,87	0,059	0,070
1982	375,090	332,009	397,681	4.185,320	4.539,920	0,84	0,073	0,088
1983	342,550	299,208	332,032	4.058,714	4.347,404	0,85	0,069	0,076
1984	386,130	314,057	329,503	4.183,617	4.441,047	0,86	0,071	0,074
1985	305,140	335,479	295,121	4.349,961	4.675,421	0,87	0,072	0,063
1986	274,670	376,019	455,881	4.350,530	4.907,760	0,83	0,077	0,093
1987	379,260	278,985	399,865	4.538,448	4.838,038	0,86	0,058	0,083
1988	657,020	318,976	459,014	4.826,857	4.947,827	0,84	0,064	0,093
Rátios Médios do período de Pré-Integração						0,89	0,048	0,063
1989	1.119,280	296,311	522,229	5.106,749	4.806,009	0,83	0,062	0,109
1990	958,700	396,136	955,864	5.264,577	5.657,877	0,76	0,070	0,169
1991	737,100	437,515	1.022,785	5.394,589	6.117,789	0,76	0,072	0,167
1992	656,600	526,635	894,965	5.491,691	6.256,691	0,77	0,084	0,143
1993	725,200	633,750	1.055,050	5.716,851	6.680,451	0,75	0,095	0,158
1994	816,800	958,452	1.411,748	5.894,073	7.447,473	0,68	0,129	0,190
1995	819,630	992,000	1.408,000	6.141,624	7.721,994	0,69	0,128	0,182
Rátios Médios para o período pós-integração						0,75	0,091	0,160

NOTA: Todos os valores expressos em USD1990

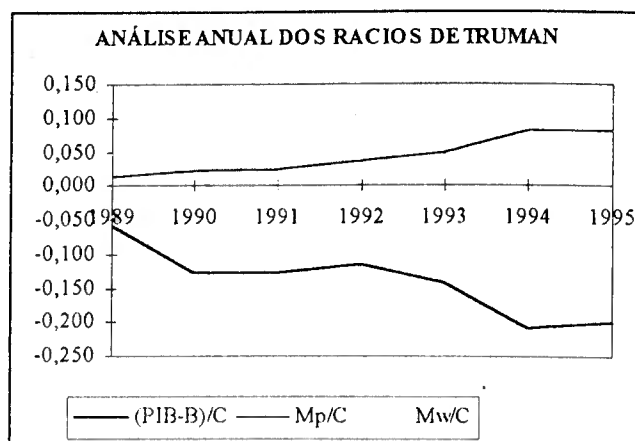
Comparação dos valores obtidos em (1989-1995) face à média dos período (1971-1988)

	Oferta Dom.	Oferta Area	Oferta Mundo
1989	-0,060	0,014	0,046
1990	-0,129	0,022	0,106
1991	-0,128	0,024	0,105
1992	-0,117	0,036	0,080
1993	-0,142	0,047	0,095
1994	-0,208	0,081	0,127
1995	-0,200	0,081	0,120

ECT=315,998

CC=809,358

DC=493,360



CÁLCULOS PARA O URUGUAI

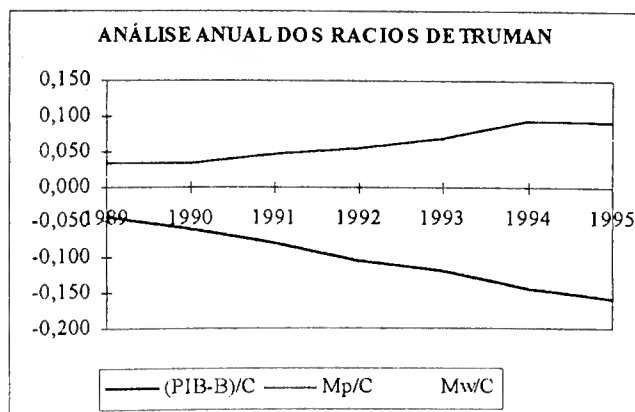
ANOS	VARIÁVEIS DE CÁLCULO					RÁCIOS DE TRUMAN		
	Export (B)	Imp. Area (Mp)	Imp. Mundo (Mw)	PNB	Consumo Aparente	Oferta Doméstica	Oferta da Area	Oferta de Terceiros
1971	205,700	70,623	158,277	6.227,161	6.250,361	0,96	0,011	0,025
1972	214,100	72,422	139,178	6.144,988	6.142,488	0,97	0,012	0,023
1973	321,500	112,852	171,948	6.161,899	6.125,199	0,95	0,018	0,028
1974	382,100	152,123	334,577	6.340,308	6.444,908	0,92	0,024	0,052
1975	383,800	126,732	429,668	6.726,871	6.899,471	0,92	0,018	0,062
1976	546,500	163,688	423,512	6.991,605	7.032,305	0,92	0,023	0,060
1977	607,500	207,542	522,358	7.093,364	7.215,764	0,90	0,029	0,072
1978	686,100	198,366	575,934	7.474,562	7.562,762	0,90	0,026	0,076
1979	788,100	402,427	803,873	7.937,919	8.356,119	0,86	0,048	0,096
1980	1.058,500	477,360	1.202,940	8.401,762	9.023,562	0,81	0,053	0,133
1981	1.215,400	459,944	1.181,156	8.532,793	8.958,493	0,82	0,051	0,132
1982	1.022,900	230,830	879,170	7.700,175	7.787,275	0,86	0,030	0,113
1983	1.045,100	197,030	590,471	6.909,027	6.651,427	0,88	0,030	0,089
1984	924,600	226,315	549,385	6.830,084	6.681,184	0,88	0,034	0,082
1985	853,600	220,556	487,244	6.930,250	6.784,450	0,90	0,033	0,072
1986	1.087,800	347,748	522,252	7.540,791	7.322,991	0,88	0,047	0,071
1987	1.189,200	446,072	695,828	8.143,537	8.096,237	0,86	0,055	0,086
1988	1.404,500	489,424	667,776	8.145,073	7.897,773	0,85	0,062	0,085
Rátios Médios do período de Pré-Integração						0,89	0,034	0,075
1989	1.598,800	510,543	692,257	8.262,641	7.866,641	0,85	0,065	0,088
1990	1.692,900	532,549	810,351	8.355,011	8.005,011	0,83	0,067	0,101
1991	1.604,700	689,862	946,639	8.587,314	8.619,114	0,81	0,080	0,110
1992	1.702,500	845,261	1.199,839	9.265,712	9.608,312	0,79	0,088	0,125
1993	1.645,300	1.043,728	1.281,972	9.543,683	10.224,083	0,77	0,102	0,125
1994	1.913,400	1.401,649	1.384,451	10.192,654	11.065,354	0,75	0,127	0,125
1995	2.116,700	1.320,859	1.546,041	9.948,030	10.698,230	0,73	0,123	0,145
Rátios Médios para o período pós-integração						0,79	0,093	0,117

NOTA: Todos os valores expressos em USD1990

Comparação dos valores obtidos em (1989-1995) face à média dos período (1971-1988)

	Oferta Dom.	Oferta Area	Oferta Mundo
1989	-0,044	0,031	0,013
1990	-0,059	0,033	0,026
1991	-0,081	0,046	0,034
1992	-0,104	0,054	0,049
1993	-0,118	0,069	0,050
1994	-0,143	0,093	0,050
1995	-0,159	0,090	0,069

ECT=434,680
 CC=815,242
 DC=380,563



ANEXO METODOLÓGICO II

Cálculos relativos à aplicação do Modelo de Elasticidades Procura-Rendimento das Importações (Modelo de Balassa)

$$\text{Elasticidade Procura-Rendimento das Importações- } \eta_j = \frac{\Delta\%M_j}{\Delta\%Y}$$

ou seja, a EPR é igual ao rácio das Taxas Médias de Variação Anual das importações e do PNB de um país.

Com acesso às series obtidas no Anexo Metodológico I, calculámos as taxas médias de variação anual, seguindo a seguinte notação:

$$g = \sqrt[n]{\frac{Y_n}{Y_0}} - 1, \text{ onde}$$

g = Taxa Média de Variação Anual da série G entre o ano 0 e o ano N ;

Y_n = Valor de G no ano N ;

Y_0 = Valor de G no ano 0;

n = Número de observações da série.

Resultaram os seguintes quadros:

ARGENTINA							
<i>Espaços de Origem das Importações</i>	Taxas Médias de Var. Anual				Elasticidades		
	Importações		PNB		Procura de Importações		
	71-88	89-95	71-88	89-95	71-88	89-95	Var.
Brasil	8,1	38,6	1,2	4,3	6,75	8,98	+
Paraguai	5,4	21,4			4,50	4,98	+
Uruguai	18,2	22,4			15,17	5,21	-
MERCOSUL	8,5	35,2			7,08	8,19	+
RESTO DO MUNDO	5,7	26,1			4,75	6,07	+
TOTAL	6,1	27,9			5,08	6,49	+

NOTA: Cálculos efectuados com dados CEPI(1997)

BRASIL							
<i>Espaços de Origem das Importações</i>	Taxas Médias de Var. Anual				Elasticidades		
	Importações		PNB		Procura de Importações		
	71-88	89-95	71-88	89-95	71-88	89-95	Var.
Argentina	10,5	28,4	5,2	1,6	2,02	17,75	+
Paraguai	36	8			6,92	5,00	-
Uruguai	14,2	8,1			2,73	5,06	+
MERCOSUL	13,9	21,1			2,67	13,19	+
RESTO DO MUNDO	9,3	16,3			1,79	10,19	+
TOTAL	9,5	16,9			1,83	10,56	+

PARAGUAI							
<i>Espaços de Origem das Importações</i>	Taxas Médias de Var. Anual				Elasticidades		
	Importações		PNB		Procura de Importações		
	71-88	89-95	71-88	89-95	71-88	89-95	Var.
Argentina	14,3	26,5	5,9	3,1	2,42	8,55	+
Brasil	25,5	19,2			4,32	6,19	+
Uruguai	11,9	25,9			2,02	8,35	+
MERCOSUL	19,7	21,7			3,34	7,00	+
RESTO DO MUNDO	13,2	18,2			2,24	5,87	+
TOTAL	15,1	19,6			2,56	6,32	+

NOTA: Cálculos efectuados com dados CEPPi(1997)

URUGUAI							
<i>Espaços de Origem das Importações</i>	Taxas Médias de Var. Anual				Elasticidades		
	Importações		PNB		Procura de Importações		
	71-88	89-95	71-88	89-95	71-88	89-95	Var.
Argentina	10,3	21,9	1,6	3,1	6,44	7,06	+
Brasil	13,1	14			8,19	4,52	-
Paraguai	16,9	12,8			10,56	4,13	-
MERCOSUL	12	17,1			7,50	5,52	-
RESTO DO MUNDO	8,8	14,3			5,50	4,61	-
TOTAL	10	15,5			6,25	5,00	-

NOTA: Cálculos efectuados com dados CEPPi(1997)

ANEXO METODOLÓGICO III

Cálculos relativos à aplicação do Modelo de Elasticidades Procura-Rendimento das Importações

Elasticidade Procura-Rendimento das Importações- $\eta_j = \frac{\Delta\%M_j}{\Delta\%Y}$

Optámos por modelizar η_j de acordo com a seguinte equação¹:

$$\text{Log}M = \alpha_1 + \alpha_2 \text{Log}PNB + \text{Log}u_t \quad (4.4)$$

Onde $\alpha_2 = \eta_j$

NOTAÇÕES:

LogM – Logaritmo natural das Importações

LogPNB – Logaritmo natural do PNB

Logu_t – Logaritmo dos erros da regressão

Estimámos a equação (4.4) sucessivamente para dois períodos (1971-1988) e (1989-1995) para cada um dos países e para cada um de três espaços:

- 1) Importações Totais;
- 2) Importações Oriundas do MERCOSUL;
- 3) Importações Oriundas do Resto do Mundo;

Estimações relativas à EPR das Importações Totais

Países	(1971-1988)						(1989-1995)					
	C	LPNB	AR ₍₁₎	R ²	DW	F	C	LNPB	AR ₍₁₎	R ²	DW	F
ARGENTINA	-58,5 (-4,6)	5,64 (5,3)	0,73 (3,7)	0,89	1,70	54,3	-55,3 (-9,0)	5,37 (10,5)	-	0,95	1,07	110,4
BRASIL	-0,5 (-0,05)	0,78 (2,12)	0,66 (5,3)	0,85	1,57	39,6	-65,0 (-4,7)	5,72 (5,1)	-	0,84	1,62	25,6
PARAGUAI	-14,3 (-17,3)	2,49 (24,2)	-	0,97	1,71	589,7	-38,7 (-5,2)	5,33 (6,2)	-	0,88	2,21	38,3
URUGUAI	-21,6 (-4,15)	3,63 (5,28)	0,68 (5,1)	0,94	1,99	113,5	-28,9 (-10,4)	3,99 (13,1)	-	0,97	2,06	172,2

NOTAS: C= Constante da regressão (α_1); LPNB= Logaritmo natural da variável PNB (α_2); AR₍₁₎=Regressor corrector de autocorrelação

DW= Estatística Durbin-Watson; F= F-Statistic

Valores entre parêntesis mostram as estatísticas t para cada regressor

Estimações relativas à EPR das Importações oriundas do MERCOSUL

Países	(1971-1988)						(1989-1995)					
	C	LPNB	AR ₍₁₎	R ²	DW	F	C	LNPIB	AR ₍₁₎	R ²	DW	F
ARGENTINA	-55,8 (-3,5)	5,25 (3,9)	0,73 (4,0)	0,87	1,28	48,2	-71,6 (-7,2)	6,60 (7,9)	-	0,94	1,11	62,6
BRASIL	-21,6 (-7,9)	2,19 (10,2)	-	0,87	1,23	104,7	-98,7 (-5,6)	8,13 (6,0)	-	0,88	1,23	36,0
PARAGUAI	-16,7 (-14,1)	2,68 (18,5)	-0,24* (1,3)	0,96	1,78	141,1	-50,8 (-14,9)	6,62 (16,8)	-0,32 (-1,5)	0,98	2,87	93,8
URUGUAI	-41,6 (-9,2)	5,28 (10,4)	-	0,87	1,28	108,4	-35,9 (-12,2)	4,67 (14,5)	-	0,98	3,16	210,0

NOTA: *-O valor é obtido por AR₍₁₎

C= Constante da regressão (α_1); LPNB= Logaritmo natural da variável PNB (α_2); AR₍₁₎=Regressor corrector de autocorrelação

DW= Estatística Durbin-Watson; F= F-Statistic

Valores entre parêntesis mostram as estatísticas t para cada regressor

Estimações relativas à EPR das Importações oriundas do Resto do Mundo

Países	(1971-1988)						(1989-1995)					
	C	LPNB	AR ₍₁₎	R ²	DW	F	C	LNPIB	AR ₍₁₎	R ²	DW	F
ARGENTINA	-59,6 (-4,3)	5,72 (4,9)	0,70 (3,3)	0,86	1,83	44,3	-48,6 (-10,6)	4,80 (12,5)	-	0,97	1,55	155,8
BRASIL	0,33 (0,1)	0,72 (2,0)	0,66 (5,3)	0,84	1,55	36,2	-60,9 (-4,0)	5,41 (4,7)	-	0,82	1,67	22,5
PARAGUAI	-12,6 (-17,5)	2,21 (24,9)	-	0,97	2,20	618,0	-31,9 (-3,3)	4,49 (3,9)	-	0,76	2,00	15,8
URUGUAI	-22,3 (-3,2)	3,22 (4,15)	0,75 (6,22)	0,92	1,60	87,9	-18,5 (-2,3)	2,77 (3,1)	-	0,66	2,25	9,7

NOTAS: C= Constante da regressão (α_1); LPNB= Logaritmo natural da variável PNB (α_2); AR₍₁₎=Regressor corrector de autocorrelação

DW= Estatística Durbin-Watson; F= F-Statistic

Valores entre parêntesis mostram as estatísticas t para cada regressor

¹ Ver definições das equações no capítulo III.

ANEXO METODOLÓGICO IV

Cálculos relativos á aplicação do Modelo Analítico Ex-Post

A equação a estimar refere-se á seguinte hipótese:

$$X_{iM} = \alpha_1 + \alpha_2 \cdot Y_i + \alpha_3 \cdot Y_M + \alpha_4 \cdot X_{iW} \quad (4.5)$$

NOTAÇÕES:

X_{iM} = Exportações do país i para a área MERCOSUL (M);

Y_i = PNB do País i;

Y_M = PNB dos países parceiros de i na área M;

X_{iW} = Exportações do país i para o Resto do Mundo (W)

Realizámos a estimação da equação para o período 1971-1988, com os seguintes resultados:

	α_1	Y_i	Y_M	X_{iW}	R^2	DW	F Statistic
<i>Argentina</i>	-2358,7 (-2,36)	+0,020 (+2,21)	+7,590 (+0,07)	+0,025 (+0,74)	0,751	1,641	14,06
<i>Brasil</i>	-3914,7 (-4,79)	-0,004 (-2,39)	+0,036 (+4,95)	+0,036 (+3,22)	0,909	1,426	46,73
<i>Paraguai</i>	-81,5 (-1,57)	+0,041 (+2,16)	+422,5 (+0,19)	+0,068 (+0,72)	0,849	2,320	26,38
<i>Uruguai</i>	-731,8 (-6,47)	+0,071 (+3,83)	+0,001 (+3,85)	-0,044 (-0,55)	0,931	1,697	63,46

NOTA: Os valores inscritos dizem respeito aos parâmetros referentes a cada um dos regressores. Os valores entre parêntesis são as estatísticas t de cada um dos regressores.

As três últimas colunas increvem valores de estatísticas de avaliação da regressão.

Apesar de cada uma das regressões não ter problemas de auto-correlação entre
Realizámos um conjunto de testes para determinar a existência de raízes unitárias.
Assim, procedemos á realização dos testes ADF (Augmented Dickey-Fuller) e Philips-Perron, que concluíram sobre a existência de raízes unitárias em todas as variáveis independentes e dependentes das regressões.

Procedemos de seguido á construção de um mecanismo de correção dos erros, igual á equação representada infra

$$\Delta X_{iM} = \alpha_1 + \alpha_2 t + \alpha_3 X_{iM}(-1) + \alpha_4 Y_i(-1) + \alpha_5 Y_M(-1) + \alpha_6 X_{iW}(-1) + \alpha_7 \Delta Y_i + \alpha_8 \Delta Y_M + \alpha_9 \Delta X_{iM} \quad (4.6)$$

Em que

Δ = variação anual;

t = variável trend com valor 1 em 1971

(-1) refere-se ao valor da variável desfazada em um ano.

Os resultados obtidos apresentam-se no quadro infra:

	α_1	t	$X_{iM}(-1)$	$Y_i(-1)$	$Y_M(-1)$	$X_{iW}(-1)$	ΔY_i	ΔY_M	ΔX_{iM}	R^2	F
Argentina	-1162,9 (-0,62)	-115,2 (-3,03)	-1,15 (-3,57)	-0,006 (-0,38)	+0,008 (+2,96)	+0,12 (+3,09)	+0,007 (+0,81)	+0,009 (+3,52)	+0,010 (+2,39)	0,838	5,1
Brasil	-4569,9 (-4,21)	-36,9 (-0,64)	-0,55 (-2,39)	-0,002 (-1,23)	+0,037 (+3,61)	+0,030 (+0,86)	+0,002 (+1,21)	+0,033 (+6,27)	+0,037 (+2,29)	0,950	19,
Paraguai	-336,9 (-2,97)	-13,5 (-1,95)	-1,67 (-5,26)	0,086 (+2,83)	+0,001 (+1,91)	+0,023 (+0,14)	-0,055 (-1,06)	+0,001 (+0,71)	+0,223 (+2,16)	0,838	5,1
Uruguai	-710,9 (-2,69)	+26,45 (+1,41)	-1,184 (-3,70)	+0,158 (+2,75)	-0,001 (-0,69)	-0,035 (-0,12)	+0,118 (+1,84)	+0,001 (+1,03)	-0,050 (-0,29)	0,873	5,1

NOTA: Os valores inscritos dizem respeito aos parâmetros referentes a cada um dos regressores. Os valores entre parêntesis são as estatísticas t de cada um dos regressores.

As duas últimas colunas incluem valores de estatísticas de avaliação da regressão.

Assumindo os valores observados para os regressores no período 1971-1988, fizemos *um forecast* com os valores reais do período 1989-1995. Os resultados são apresentados no capítulo IV.

ANEXO METODOLÓGICO V

Cálculos relativos á análise sectorial do Capítulo IV

NOMENCLATURA SECTORIAL DA BASE DE DADOS CHELEM²

ENERGIA E PETRÓLEO	Carvão Petróleo e seus refinados Gás natural Coca Electricidade
AGRICULTURA E AGRO-INDÚSTRIA	Cereais Cereais transformados Outros produtos agrícolas perecíveis Outros produtos agrícolas não perecíveis Gorduras vegetais e animais Carne e Peixe Enlatados de carne e peixe Enlatados de fruta e vegetais Açúcar e chocolate Derivados de produtos de origem animal Bebidas Tabaco manufacturado
TÊXTEIS E VESTUÁRIO	Tecidos e peças têxteis Vestuário Lanifícios e outros produtos de lã Carpets e acabamentos têxteis Couro, peles e calçado
MADEIRA E PAPEL	Artigos em madeira Mobiliário Papel e celulose Publicações e artes gráficas Brinquedos e artigos desportivos
PRODUTOS QUÍMICOS	Químicos inorgânicos de base Fertilizantes Químicos orgânicos de base Tintas e produtos químicos intermédios Produtos de toilette, sabões e perfumes Produtos farmacêuticos Plásticos, fibras e resinas sintéticas Artigos de plástico Cimento Artigos de cerâmica Vidro Pneus e artigos de borracha
MANUFACTURAS MECÂNICAS	Estruturas metálicas Maquinaria diversa Motores, turbinas e bombas Equipamento agrícola Ferramentas mecânicas Equipamento de construção e OP Maquinaria especializada Armas e armamento Navios Aeronautica

² In CEPI (1997)

INDÚSTRIA AUTOMÓVEL	Peças e Componentes Automóveis e motocicletas Equipamento de transporte
MANUFACTURAS ELÉCTRICAS	Aparelhos de uso doméstico Equipamento pesado Acessórios eléctricos
MANUFACTURAS ELECTRÓNICAS	Instrumentos de precisão Relojoaria Aparelhos de óptica e fotografia Componentes electrónicos Equipamento de telecomunicações Equipamento informático
FERRO E AÇO	Metal de Ferro Aço e folhas de aço Tubos e metais em fase de produção
METAIS NÃO FERROSOS	Metais não ferrosos Minérios não ferrosos

O indicador³ de Vantagem Comparativa tem a notação (ver CEPPI, 1997):

$$VC_{ik} = \left[\left(\frac{X_{ik} - M_{ik}}{Y_i} \right) - \left[\left(\frac{X_{ik} + M_{ik}}{X_i + M_i} \right) \cdot \left(\frac{X_i - M_i}{Y_i} \right) \right] \right] \cdot 1000$$

Onde, para o sector k:

X_{ik} = Exportações do país i; M_{ik} = Importações do país i;

Para o total do país:

Y_i = Produto Nacional Bruto; X_i = Exportações Totais

M_i = Importações Totais;

Da base de dados CHELEM, foram calculadas as VC com base em 1990:

SECTORES	Vantagens Comparativas(1990)	
	Argentina	Brasil
<i>Agricultura / Agropecuária</i>	28,8	24,4
<i>Energia e Petróleo</i>	-2,4	-13,5
<i>Têxteis e Vestuário</i>	3,5	5,8
<i>Madeira e Papel</i>	-2,2	0,8
<i>Produtos Químicos</i>	-6,8	-6,8
<i>Ferro e Aço</i>	-1,7	6,3
<i>Metais Não Ferrosos</i>	-0,6	-0,9
<i>Manufacturas Mecânicas</i>	-9,2	-9,5
<i>Indústria Automóvel</i>	-1,5	1,1
<i>Manufacturas Eléctricas</i>	-2,1	-2,1
<i>Manufacturas Electrónicas</i>	-5,7	-5,6

BIBLIOGRAFIA

Africano, A. (1995), *The Impact of European Community Membership on Portuguese Trade in Manufactured Goods*, Reading: Reading University.

ALADI (1992), *Estructura y Evolución del Comercio Regional (1985-1991)*, Montevideo: ALADI.

Almeida, P. (1993), O Mercosul no contexto regional e internacional, *Política Externa*, Vol. 2, Nº.2, pp 151-161

Amjadi, A. e Winters, A. (1997), *Transport Costs and "Natural" Integration in Mercosur*, Washington: The World Bank – ITD.

Anderson, M. e Smith, S. (1997), NAFTA Expansion: US Imports Upon Chilean, Andean Pact and MERCOSUR Acession, *The World Economy*, December, pp 477-496

Balassa, B (1967), Trade Creation and Trade Diversion in The European Common Market, *The Economic Journal*, Vol 77, Nº. 305, pp. 3-21.

Baldwin, R. e Richard, E. (1997), The Causes of Regionalism, *The World Economy*, Vol. 20, Nº.7, pp 865-885.

Behar, J. (1995), *Measuring the Effects of Economic Integration for the Southern Cone Countries: Industry Simulations of Trade Liberalization*, Stockholm: Stockhoms Universitet – ILAS.

Behar, J. (1996), *Regional Integration and economic Reform in Central America: Introduction & Overview*, Stockholm: Institute of Latin American Studies.

Bhagwati, J. (1994), Free Trade: Old and New Challenges, *The Economic Journal*, Vol. 104, pp 231-246

Bhagwati, J. (1997), *The Global Age: From a Sceptical South to a Fearful North*, *The World Economy*, Vol.20, Nº.3, pp 259-283

Bouzas, R. (1992), *Un acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos / MERCOSUR: una evaluación preliminar*, in R. Bouzas e N. Lustig (ed), *Liberalización Comercial e Integración regional. De NAFTA a MERCOSUR*, Buenos Aires: FLACSA.

Brandão, A. et al (1996), *Uma análise quantitativa dos impactos do Mercosul sobre o Brasil*, in Brandão, A e Pereira, I (ed), *MERCOSUL: Perspectivas de Integração*, Rio de Janeiro: FGV

Bulmer-Thomas, V. (1995b), *Regional Integration in Latin America Before the Debt Crisis: LAFTA, CACM and the Andean Pact*, in El-Agraa, *Regional Integration Worldwide*, London: Macmillan Press

Bulmer-Thomas, V. (1997a), *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge: Cambridge University Press

Bulmer-Thomas, V. (1997b), *Regional Integration in Latin America since 1985: Open Regionalism and Globalization*, in El-Agraa, *Regional Integration Worldwide*, London: Macmillan Press

Cabral, M. (1994), *A abolição do Acordo Multifibras e as Exportações Portuguesas de Vestuário*, Coimbra: Universidade de Coimbra-FEUC

Campbell, J. (1998), *Cenários do MERCOSUL*, in MRE, *Relatório Especial Nº.66*, Brasília:MRE

Cardoso, J. (1995), *Integração Económica e Bem Estar*, Porto: Universidade do Porto.

CEPAL (1997), *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago: CEPAL

- CEPAL (1998), *Open Regionalism in Latin America and the Caribbean : Economic Integration as a contribution to changing production patterns with social equity*, Santiago: CEPAL
- Cepeda, H. (1998), *Exportações Argentinas: Novo Padrão de Inserção Internacional*, in MRE, *Relatório Especial N.º.2*, Brasília: MRE
- CEPPI (1997), *CHELEM- Harmonized Data for International Trade and The World Economy*, Paris: CEPPI
- Chacholiades, M. (1990), *International Economics*, Singapore: McGraw-Hill International
- Cisneros, A. e Campbell, J (1998), *El MERCOSUR: Regionalismo Abierto o "Building Block"*, in MRE, *Relatório Especial N.º. 2*, Brasília: MRE
- Cohen, I. (1997), *Mercosur under attack*, *Boletim de Integração Latino-Americana*, Dezembro de 1997
- De La Torre, A. and Kelly, M. (1992), *Regional Trade Arrangements*, Washington: IMF
- Devlin, R. (1997), *In Defense of Mercosur*, *Boletim de Integração Latino-Americana*, Dezembro de 1997
- Dias, J (1992), *Efeitos e Vantagens Preferenciais: O Impacto da Convenção de Lomé nas Exportações dos ACP para a CEE: 1975-1985*, ISEG – UTL.
- Dias, J (1996), *Comércio Intra-Ramo, Integração europeia e competitividade: uma análise do caso português*, Lisboa: UTL-ISEG-DE
- El-Agraa, A. (1994), *The Economics of European Community*, New-York: Harvester
- Fernandez, R. (1997), *Returns to regionalism: An Evaluation of Nontraditional Gains from Regional Trade Agreements*, Washington: The World Bank-ITD

Ferrer, A. (1995), Mercosur: trayectoria, situación actual y perspectivas, *Comércio Exterior*, Vol. 45, Nº.11, pp 820-831.

Figuerola, E. e Rins, J. (1998), Sector Automovilístico: regime deve ser corrigido, *Resenha económica* Nº. 97, MRE.

Fishlow, A. (1988), A Tale of Two Presidents: The Political Economy of Crisis Management, in Stepan, A., *Democratizing Brazil: Problems of Transition and Consolidation*, New York:Oxford University Press

Flôres, R. (1997), The Gains from MERCOSUL: A General equilibrium, Imperfect Competition Evaluation, *Journal of Policy Modeling*, Vol 19, pp 1-18.

FMI (1998), *International Financial Statistics*, Washington: FMI

Fontoura, M. (1996), *Factores Determinantes do Comércio Internacional: A abordagem empírica*, Lisboa: UTL-ISEG

Fritsch, W (1992), Integración Económica: conviene la discriminación comercial, in Bouzas, R e Lustig, N (ed), *Liberalización Comercial e Integración regional. De NAFTA a MERCOSUR*, Buenos Aires: FLACSA.

Gandolfo, G (1987), *International Economics I – The Pure Theory of International Economics*, New-York: Springer-Verlag

Gordon, B (1998), The Natural Market Fallacy, *Foreign Affairs*, Vol. 77, Nº. 3, pp 13-18.

Hakim, P (1992), La Iniciativa para las Américas: Que quiere Washington?, in Bouzas, R e Lustig, N (ed), *Liberalización Comercial e Integración regional. De NAFTA a MERCOSUR*, Buenos Aires: FLACSA.

Hall, R (1994), *E-Views User's Guide*, Irvine-California: Quantitive Micro-Software

Hine, R (1992), Regionalism and the Integration of the World Economy, *Journal of Common Market Studies*, Vol. XXX, pp 115-123

Hinojosa-Ojeda, R. et al (1994), Mercosul e NAFTA: convergência e divergência na integração das Américas, in Velloso, J (ed), *MERCOSUL & NAFTA: O Brasil e a integração hemisférica*, Rio de Janeiro: José Olympio

Hodgson, G (1994), *Economia e Instituições*, Oeiras: Celta

Hoekman, B e Kostecki, M (1995), *The Political economy of the World Trading System: From GATT to WTO*, Osford: Oxford University Press

Iacomini, F. (1998), Fronteira Sem Lei, *Veja*, 8 de Abril, pp 44-47

IADB (1997), *Latin American Outlook*, Santiago: IADB

Karlsson, W e Malaki, A (1996), *Growth, Trade and Integration in Latin America. Na Introduction*, Stockholm: Stockholms Universitet – ILAS

Krugman, P. (1993) – Regionalism vs. Multilateralism: Analytical Notes, in De Mello, J. e Panagaryia, A (ed), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Cambridge University Press for CEPR.

Laird, S (1997), *MERCOSUR: Objectives and Achievements*, Geneva: WTO-TPRD

Le Moci (1996), Les Clés de Cinq Pays d'Amérique Latine, *Problèmes Economiques*, Paris: Le Moci

Le Moci (1997), Le Mercosur un Champion en Puissance, *Problèmes Economiques*, Paris: Le Moci, N°.2520, pp 28-32)

Lima, M (1995), As Pressões Neo-Proteccionistas dos anos 80 / 90, o Acordo do Uruguay Round: que perspectivas para o futuro do Sistema Comercial Internacional, *Ensaio em Homenagem a Francisco Pereira de Moura*, Lisboa, ISEG/UTL.

Lima, A (1996^a), Neo-Proteccionismo, GATT e Acordos Regionais: Entre a Mundialização e a regionalização, *Actas do II Encontro de Economistas de Língua Portuguesa*, Rio de Janeiro, VFRJ.

Lima, A (1996b), *Regionalism, Globalisation and the emerging World Economy: The Case of WTO, the regional Integartion Agreements and the EU*, Lisboa, CEDIN / ISEG

Mátyás, L. (1997), Proper Econometric Specification of the Gravity Model, *The World Economy*, Vol 20, pp 363-368

MCCIS (1998), *Atlas of the World*, Oslo: MCCIS

Mello, I. (1996) A inserção do Mercosul na economia mundial, in Brandão, A e Pereira, I (ed), *MERCOSUL: Perspectivas de Integração*, Rio de Janeiro: FGV

Mendoza, M. (1997), Which MERCOSUR anyway?, *Boletim de Integração Latino-Americana*, Dezembro de 1997

Motta, P. (1995), Mercosul: a agenda da consolidação e os dilemas da ampliação, in Velloso, J (ed), *MERCOSULI & NAFTA*, Rio de Janeiro: José Olympio Editora

Olarreaga, M e Soloaga, I. (1997), *Endogeneous Tariff Formation: The case of MERCOSUR*, Geneva: WTO-ERAD

Oman, C. (1994), *Globalization and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries*, Paris: OECD-DCS

Panic, M. (1990), *Economic Development and Trade Policy*, Cambridge: University of Cambridge

Pereira, I. (1996), Tratado de Assunção: resultados e perspectivas, in Brandão, A. e Pereira, I.(ed), *MERCOSUL: perspectivas de Integração*, Rio de Janeiro: FGV

- Puga, D. e Venables, A (1996), *Trading Arrangements and Industrial Development*, London: Centre for Economic Performance
- Rajapatirana, S. et al (1997), Political Economy of Trade Reforms, 1965-1994: Latin American Style, *The World Economy*, Vol. 20, pp 307-319
- Ricupero, R. (1993), O NAFTA e o Brasil, *Política Externa*, Vol.2, N°.1, pp 91-101.
- Rio Sanchez, F. (1996), Presente y futuro de la integración latinoamericana, *Boletín Económico ICE*, N°. 2493, pp 33-39.
- Sager, M. (1997), Regional Trade Agreements: Their Role and the Economic Impact on Trade Flows, *The World Economy*, Vol 20, N°. 3, pp 239-252.
- Sawyer, W e Sprinkle, R (1989), Alternative empirical estimates of trade creation and trade diversion: a comparison of the Baldwin-Murray and Verdoorn Models, *Welwirtschaftliches Archiv*, vol. 1251, pp – 61-73.
- Schiff, M e Winters, A. (1997), *Regional Integration as Diplomacy*, Washington: The World Bank-DRG
- SGESE (1997), Un Balance da las reformas en América Latina de los últimos diez años, *Boletín Económico ICE*, N°. 2544, pp 3-9
- Skidmore, T. (1988), *The Politics of Military Tule in Brazil, 1964-85*, New York: Oxford University Press
- Summers, L. (1994), Regionalism and the world Trading System, in Garnaut, R. e Drysdale, P., *Asia-Pacific Regionalism*, Sydney: Australia-Japan Research Centre
- Tachinardi, M. (1995), MERCOSUL: Desafios e oportunidades, *Política Externa*, Vol. 3, N°4, pp 79- 89

The Economist (1996), *Remapping South America: A survey of MERCOSUR*, October 1996.

United Nations (1996), *World Investment Report*, New York: UN

Veiga, P (1994), Mercosul: a agenda da consolidação e os dilemas da ampliação, in Velloso J. (ed), *MERCOSUL & NAFTA: O brasil e a integração hemisférica*, Rio de Janeiro: José Olympio

Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue*, New York: Carnegie

Yeats, A. (1997), *Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?*, Washington: The World Bank-IED-ITD.

