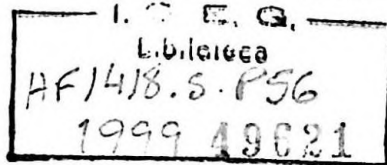


UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA  
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

Mestrado em Desenvolvimento e Cooperação Internacional

**“ O Mercosul no Triângulo Comercial ALCA,  
União Europeia e América Latina”**

Pedro Borges de Sousa da Silva Pinto



**Orientação:** Prof. Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva

**Constituição do Júri:**

**Presidente:** Doutor Adelino Augusto Torres Guimarães, professor catedrático do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa.

**Vogais:** Doutor Joaquim Alexandre dos Ramos Silva, professor associado do Instituto Superior de Economia e Gestão da Universidade Técnica de Lisboa.

Doutor Luís Filipe Lobo Fernandes, professor auxiliar da Escola de Economia e Gestão da Universidade do Minho.

Outubro de 1999

## Índice Geral:

Índice Geral.....	2
Índice de Quadros e Figuras.....	3
Lista de Siglas e Abreviaturas.....	5
Agradecimentos.....	8
Introdução .....	9
<b>I - O Mercosul no Contexto Internacional.....</b>	<b>12</b>
1- Mercosul: Balanço de 10 Anos de Integração.....	12
2- As Relações Históricas Europa/Mercosul.....	23
3- A ALCA: Situação Actual.....	30
<b>II – O Triângulo Comercial ALCA/UE/Mercosul.....</b>	<b>40</b>
1- Avaliação de Fluxos de Comércio e Investimento .....	40
2- Custos e Benefícios de um Livre Comércio com o Mercosul.....	84
<b>III – Para Além do Comércio.....</b>	<b>95</b>
1 – Outras Vantagens e Desvantagens de uma Associação ALCA/Mercosul.....	95
2 – Outras Vantagens e Desvantagens de uma Associação Europa/Mercosul.....	112
3 – Factores Condicionantes de Ambas as Integrações.....	126
<b>Conclusão.....</b>	<b>156</b>
<b>Bibliografia.....</b>	<b>160</b>



## Índice de Quadros e Figuras:

<b>Quadros:</b>	<b>Páginas</b>
<u>1-</u> Dados Comparativos Mercosul, UE, NAFTA-----	43
<u>2-</u> Estatísticas Comparativas entre Regiões Latino Americanas/1998-----	45
<u>3-</u> América Latina: Comércio, Ajuda e Dívida Externa -----	46
<u>4-</u> União Europeia: Comércio com o Mercosul-----	47
<u>5-</u> União Europeia: Comércio com Zonas Económicas Escolhidas -----	48
<u>6-</u> União Europeia: Balança Comercial com o Mercosul-----	50
<u>7-</u> União Europeia: Exportações para o Mercosul por Grupos de Produtos, 1998-----	52
<u>8-</u> União Europeia: Exportações para o Mercosul por Grupos de Produtos, 1992-----	54
<u>9-</u> Evolução das Exportações para o Mercosul-----	55
<u>10-</u> Evolução das Exportações do Mercosul -----	56
<u>11-</u> Balança Comercial do Mercosul-----	57
<u>12-</u> ALCA: Exportações por Destino em Percentagem-----	60
<u>13-</u> ALCA: Importações por Origem em Percentagem -----	61
<u>14-</u> Mercosul: Comércio com Zonas Económicas Escolhidas-----	63
<u>15-</u> Mercosul: Balança Comercial com a União Europeia-----	66
<u>16-</u> União Europeia: Importações do Mercosul por Grupos de Produtos, 1998-----	67
<u>17-</u> União Europeia : Importações do Mercosul por Grupos de Produtos, 1992-----	69
<u>18-</u> Exportações do Brasil e Argentina por Intensidade Tecnológica, 1994-----	70
<u>19-</u> Brasil e Argentina: Exportações por Região e Categoria de Produtos-----	71
<u>20-</u> Fluxos de IDE na América Latina e no Mercosul-----	76
<u>21-</u> Tarifa Externa do Mercosul-----	78
<u>22-</u> Fluxos de IDE dos Principais Investidores no Mercosul, 1980/1997-----	80
<u>23-</u> Fluxos de IDE dos Principais Investidores na América Latina e Mercosul, 1990/1997-----	82
<u>24-</u> Consequências de um Acordo de Livre Comércio UE-Mercosul-----	85
<u>25-</u> Efeito Previsto de um Acordo de Livre Comércio Mercosul – UE (1)-----	86
<u>26-</u> Efeito Previsto de um Acordo de Livre Comércio Mercosul –UE (2)-----	88
<u>27-</u> Efeito Previsto de um Acordo de Livre Comércio Mercosul – ALCA-----	88

<u>28-</u> Efeito Previsto sobre o Brasil de um Acordo de Livre Comércio UE-Mercosul ----	89
<u>29-</u> Impacto do ALCA nas Vendas do Mercosul ao Brasil-----	92
<u>30-</u> Impacto do ALCA nas Vendas do Brasil ao Mercosul-----	93
<u>31-</u> ALCA: Distribuição do Produto Interno Bruto, 1998-----	98
<u>32-</u> ALCA: PIB per capita, 1998-----	99
<u>33-</u> IDE dos Países da União Europeia no ALCA-----	102
<u>34-</u> IDE do Japão no ALCA-----	103

## Figuras

## **Páginas**

<u>1-</u> Taxa de Cobertura do Mercosul face à Europa-----	50
<u>2-</u> Taxa de Cobertura da Europa face ao Mercosul-----	51
<u>3-</u> União Europeia: Exportações para o Mercosul por Grupos de Produtos, 1998-----	53
<u>4-</u> Taxa de Cobertura do Mercosul face ao ALCA-----	58
<u>5-</u> Taxa de Cobertura do Mercosul face aos EUA-----	59
<u>6-</u> Taxa de Cobertura do Mercosul face ao NAFTA-----	59
<u>7-</u> Mercosul: Exportações para a União Europeia por Grupos de Produtos, 1998-----	68
<u>8-</u> ALCA: Distribuição do Produto Interno Bruto, 1998-----	97

### Lista de Siglas e Abreviaturas:

- ACP** – Países de África, Caraíbas e Pacífico
- ALADI** – Associação Latino-Americana de Integração
- ALALC** – Associação Latino-Americana de Comércio Livre
- ALCA** – Associação de Livre Comércio das Américas
- APEC** – *Asia Pacific Economic Cooperation*
- ASEAN** – Associação das Nações da Ásia do Sudeste
- CARICOM** – Mercado Comum das Caraíbas
- CEE** - Comunidade Económica Europeia
- CUFTA** – Canada-United States Free Trade Agreement
- FMI** – Fundo Monetário Internacional
- GATT** - Acordo Geral sobre as Tarifas Aduaneiras e o Comércio
- MCCA** – Mercado Comum Centro Americano
- NAFTA** – *North American Free Trade Agreement*
- NIC's** – *New Industrialized Countries*
- OCDE** - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
- OMC** – Organização Mundial do Comércio
- PIB** – Produto Interno Bruto
- PECO** – Países da Europa Central e Oriental
- SAFTA** – *South American Free Trade Area*
- TEC** – Tarifa Externa Comum
- UE** – União Europeia

Ao avô Baltazar, para sempre.

### Agradecimentos:

O primeiro sinal de gratidão queria deixá-lo à minha família e amigos pela compreensão tida quanto às minhas ausências e ao meu desprendimento durante o último ano, fruto das longas noites e dias de reclusão para estudo, algo que prometo, no futuro, recompensar.

Um especial agradecimento para o Prof. Joaquim Ramos Silva, cuja ajuda e compreensão foram decisivas para que o trabalho ganhasse um rumo e chegasse, assim anseio, a “porto seguro”, tal como as naus de Cabral há quinhentos anos atrás.

Agradeço, com particular emoção, à minha mulher, cujo incansável incentivo e delicada paciência tornaram tudo mais claro e permitiram a conclusão deste trabalho.

Aos meus pais, com especial carinho, e ao meu Tio Avô Padre Germano, que despertou em mim a estranha ânsia do saber, uma eterna gratidão por aqui ter chegado.

A todos os que contribuíram para a sua realização e, em particular, ao Dr. António Barreiros (que preciosa e incansável ajuda !!!), ao Dr. Henrique Garcia (pelas facilidades a mim concedidas no Jornal 2), ao Dr. Luís Tomé (os dados que me ajudou a encontrar foram como um “farol em noite de tempestade”), à Dr.<sup>a</sup> Marisa Abreu (a sua experiência facilitou, e não pouco, o andamento do trabalho) e ao Dr. Nunes da Silva (um inabalável acreditar que me fez ganhar forças), o meu profundo e sincero obrigado.

Uma última palavra para o Prof. René Tapia, que aqui terá sempre um amigo.

*“It is said that a thousand miles journey starts with one step.”<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup>In “Pharaoh: Behold, the Grandest Civilization of All Time is Yours to Command”, Sierra, 1999, Op. cit.

O trabalho que pretendo desenvolver debruça-se sobre estas duas possibilidades e terá como fio condutor a prossecução de três objectivos:

1) Avaliar a evolução do Mercosul até à actualidade, procurando aferir das suas virtualidades e fraquezas.

2) Determinar o seu potencial de aprofundamento numa lógica de estreita cooperação com a Europa, descortinando as vantagens de parte a parte nesse caminho de Integração Aberta.

3) Aquilatar das potencialidades de uma integração hemisférica, naturalmente liderada pelos Estados Unidos, onde a diluição do Mercosul poderá vir a desaguar.

Qualquer um destes passos terá como fim último poder responder à pergunta essencial: qual o futuro do Mercosul, agora que o projecto de integração que o norteou se encontra numa encruzilhada e, para muitos, à beira do fim? A solução para o impasse resultará de uma integração hemisférica ou de uma maior ligação à Europa, assente num aprofundamento da sua lógica interna e na crença de uma multipolaridade económica e política do sistema internacional ?

A resposta às questões supracitadas procurará ser dada tendo em conta um estudo que terá como suporte uma avaliação detalhada das vantagens e desvantagens de uma crescente interligação à União Europeia, e uma análise às potencialidades de uma integração hemisférica, com uma gradual aliança entre o Mercosul e o NAFTA no seio da ALCA. .

No primeiro capítulo procurar-se-á reflectir quanto à actual situação do Mercosul e o estado das negociações, quer com a União Europeia, quer com a ALCA, para o estabelecimento de uma Zona de Comércio Livre entre o Cone Sul e os dois respectivos parceiros comerciais.

O segundo capítulo servirá para encetar uma análise empírica relativa ao quadro das relações entre os três espaços, aquilatando da dimensão do comércio e seu tipo, bem como relativamente a custos e benefícios da criação de uma Zona de Comércio Livre para cada um dos intervenientes.

A avaliação, no plano teórico, das vantagens e desvantagens decorrentes de cada uma das associações em perspectiva e a ponderação da importância que outros factores possam vir a imprimir num futuro rumo do Mercosul será feita no terceiro capítulo.



## *I Capítulo*

### **O Mercosul no Contexto Internacional**

#### **1- O Mercosul: Balanço de 10 anos de Integração**

*“O Mercosul é uma tentativa de criação de uma união alfandegária e até de um mercado comum, entre países pobres, que foram distantes durante séculos, cujas economias não são plenamente complementares e, particularmente, cujas relações económicas externas são mais importantes que as relações entre si”.*

*Tullo Vigevani<sup>2</sup>*

Oito anos após a sua criação, em Assunção, a desvalorização do Real, em Janeiro de 1999, desencadeou a primeira grande crise interna do Mercosul, colocando a nu a sua vulnerabilidade financeira e até institucional.

Se é certo que o Mercosul atingiu um apreciável nível de crescimento enquanto o envolvimento económico mundial foi positivo – o seu comércio intra-regional disparou, a inflação, é bom lembrar, em países habituados a verdadeiros recordes, minguou para níveis históricos e internacionalmente aceitáveis, a estabilidade cambial foi um sucesso e o crescimento das economias idem - a crise financeira no Brasil, na esteira do descalabro asiático e russo, acabou por inverter o ciclo e atirar o Mercosul para um impasse. (Eichengreen, 1998)

---

<sup>2</sup> Op. cit: Vigevani, 2000

O facto da economia brasileira pesar 70 por cento no PIB da região, aliado à crescente interdependência económica e comercial dos últimos anos, tornaram inevitável o rápido alastrar dos efeitos da crise nas bolsas de São Paulo e Rio de Janeiro, primeiro, e da desvalorização do Real, depois.

Em apenas dois meses, entre Julho e Setembro de 1999, as reservas de moeda estrangeira caíram de 70 para 45 biliões de dólares, apesar do governo brasileiro, já em desespero de causa, ter decidido subir as taxas de juro quase até aos 50%. E nem mesmo um acordo com o FMI acabou por salvar o Brasil da desvalorização. (IRELA Briefing, 1998)

Em resposta à descontrolada e brutal saída de capitais estrangeiros, o governo central desvalorizou a moeda brasileira em 30 por cento, desarticulando quase por completo os fluxos internos entre os países do Mercosul.

O Mercosul, que triunfantemente entre 1990 e 1998 tinha triplicado as suas trocas internas, viu o comércio reduzir-se em mais de um quarto do seu volume, regredindo para níveis equivalentes a 1995.

Pior ainda, assistiu ao irromper de profundas divergências entre os seus membros quanto ao evoluir do processo de aprofundamento institucional e foi posto em causa um dos pilares da integração: as boas relações políticas e económicas entre os dois gigantes Brasil e Argentina.

As vendas entre os dois maiores parceiros do Cone Sul caíram 3,5 biliões de dólares em 1999 (um retrocesso de 25% face ao ano anterior) e no total o comércio intra-regional teve uma queda superior a 6 biliões de dólares, passando de 18,2 para 13,49 biliões de dólares, num recuo de 26% por cento que atirou o Mercosul para dados ligeiramente superiores a 1995, altura em que formalmente entrou em vigor. (Pfeiffer, 2000)

O impacto na economia argentina foi brutal: o seu PIB caiu 3% e as suas exportações para o Brasil diminuíram um terço.

O sector industrial foi o mais atingido, com as vendas a caírem 35% na primeira metade de 1999 contra apenas 10 % dos produtos primários, gerando a ira e fúria da União Industrial Argentina, que reclamou sucessivas medidas contra a entrada de produtos brasileiros no país. (IRELA Briefing, 1999 a)

Buenos Aires viu então desaparecer o superavit comercial que detinha desde 1995. Com níveis de desemprego crescentes e a poucos meses das eleições presidenciais, ao longo do primeiro semestre de 1999 o governo argentino, pressionado pelos mais importantes lobbys empresariais, decidiu usar de todos os instrumentos disponíveis para proteger a sua economia, colocando em causa os próprios princípios da integração. (Relnet, 99 a)

O objectivo era compensar e salvaguardar os produtores da região face à maior competitividade das importações brasileiras, dinamizadas pela abrupta desvalorização do Real.

Do calçado aos têxteis, passando pelo ramo do papel, celulose e lacticínios, poucos foram os sectores que escaparam à imposição de quotas de importação, direitos compensatórios, medidas de salvaguarda e processos antidumping. (Relnet, 99a)

O resultado foi uma profusão de contendas comerciais entre Brasil e Argentina que abalou os pilares da Zona de Comércio Livre e da União Aduaneira e cuja troca de acusações rasgou uma profunda fractura na imagem do Mercosul, envolvida, desde então, numa ideia de crise, paralisia e regressão da própria integração económica.

Para compreender o alcance desta clivagem é preciso ter em conta a dimensão das relações entre os dois gigantes do cone sul.

Durante os anos 90 o Brasil tornou-se num parceiro comercial fundamental da Argentina, assumindo-se como seu mais dinâmico mercado: entre 1993 e 1998 as exportações argentinas para o Brasil cresceram 23,1%, uma cifra substancialmente mais alta que a média mundial de 15,8%.

A economia argentina tornou-se verdadeiramente “Brasilodependente”, exportando para esse país quase metade do que vendia ao exterior.<sup>3</sup> (IRELA Briefing, 1999 a)

Na América Latina, a maioria dos países apresentou uma forte desaceleração económica no final de 1998 e princípios de 99, não só devido à crise financeira mundial, mas, sobretudo, arrastados pelos efeitos directos da desvalorização brasileira, que acabou por não poupar as restantes economias do Mercosul: o Brasil alcançou um crescimento de somente 0,89%, Uruguai um crescimento nulo e Paraguai uma retracção de 2,5%. (Bermudez, Clarin, 2000)

Uma situação inédita em 8 anos de parceria conjunta, com vários autores a avançarem até com o fim do processo de integração económica, afinal um destino igual a muitas outras experiências do género na América Latina.

Na verdade, o tema da integração regional e os seus sucessivos falhanços não é novo neste sub-continente. Três décadas antes da assinatura do Tratado de Assunção, que formalizou o Mercado Comum do Sul, a questão já fazia parte da agenda dos governantes da região.

Em 1960 tinha sido criada a Associação Latino-Americana de Comércio Livre (ALALC), convertida duas décadas mais tarde em Associação Latino-Americana de Integração (ALADI).

---

<sup>3</sup> Ao invés, a importância do mercado argentino é bem menos relevante para as exportações brasileiras, que recebem apenas 15% do total exportado pela economia brasileira.

A inspiração era, na altura, bem diferente daquela que conduziu ao emergir do Mercosul: centrada numa lógica de desenvolvimento refém do modelo de substituição das importações e, por isso, rapidamente condenada ao fracasso. (Camargo, 1999)

Paralelamente à ALALC, surgiram também outros esquemas de integração formal no contexto da América Latina, como o Acordo de Cartagena (Grupo Andino, 1969), o Mercado Comum Centro Americano (MCCA) e a Comunidade do Caribe (CARICOM).

Tudo experiências que procuravam, ainda que sem grande sucesso prático, avançar na liberalização comercial e na implantação de tarifas alfandegárias comuns entre os países latino americanos. (Brigagão, 1997)

Após a redemocratização dos países da América Latina, solucionados os conflitos entre Brasil e Argentina relativos à exploração do potencial hidroeléctrico da Bacia do Rio da Prata, abandonadas as posturas nacionalistas características do período militar, estava aberto o caminho para uma nova era das relações comerciais na região, cimentada pela Declaração do Iguazu, assinada em 1985 e que previa a construção de mecanismos de cooperação mútua entre os dois países. (Trein, 1999)

Um ano mais tarde, os presidentes Raul Alfonsín e José Sarney concretizaram a Acta para a Integração Argentino-Brasileira e doze outros protocolos, cuja dinâmica e alcance atraiu Paraguai e Uruguai para o projecto de uma integração comum na região.

Em 1995, os quatro países assinaram então o Tratado de Assunção que previa a formação de um bloco económico destinado a estabelecer a livre circulação de bens, serviços, pessoas e capitais por meio da eliminação das barreiras alfandegárias e não tarifárias.

O acordo incluía ainda a adopção de uma Pauta Externa Comum e de políticas comerciais conjuntas no que toca a países terceiros.

A sua emergência, enquanto projecto de integração, surge intimamente ligada a uma nova arquitectura das relações comerciais, marcada pelo fim da Guerra Fria, a ruptura do socialismo real, a tendência para a formação de blocos comerciais e a crescente importância da globalização das relações económicas. (Ribeiro, 1999)

Constituiu a primeira experiência de integração no imediato da Guerra Fria e obedeceu ao conceito de desenvolvimento e vigência democrática, rompendo com as abordagens tradicionais praticadas na América Latina, onde estava implícita a protecção dos mercados internos, privilegiando, ao invés, o regionalismo aberto e a sua inserção no mercado internacional. (Hilcoat, 1997)

Se a maioria das iniciativas de integração na América Latina, a seguir à Segunda Guerra Mundial, se baseava no modelo de substituição das importações – uma tendência perdida a seguir à década de oitenta – o Mercosul acabou por inaugurar um novo ciclo nessa matéria, assente numa progressiva abertura à economia mundial, instrumento chave no sucesso que rapidamente alcançou.<sup>4</sup> (Devlin, French-Davis, 1999)

Embora sem o grau de interdependência de outras integrações como a União Europeia, por exemplo, apresentou rapidamente apreciáveis níveis de crescimento do comércio entre os seus países.

Em 1997, os estados membros do Mercosul absorveram 36% das exportações totais da Argentina, uma cifra que ultrapassa em mais do dobro o valor registado em 1990, situado nos 16,5%.

Uma dinâmica igualmente extensível ao Brasil, que em 1997 viu os seus parceiros comerciais absorverem 17,1% das suas vendas ao exterior, contra 7,3% no início da década.

---

<sup>4</sup> Entre 1990 e 1995, as importações totais do Mercosul aumentaram 176,4%. Em paralelo as importações provenientes de países extra bloco aumentaram 163,4%. No mesmo período as importações mundiais aumentaram apenas 38,9%, o que prova que o Mercosul não é um bloco fechado.



Entre 1991 e 1997, as vendas dentro do Mercosul cresceram a um ritmo anual de 22%, uma média três vezes superior ao comércio com o resto do mundo, acompanhada por um avolumar do investimento intra-regional. (Bouzas, Bulmer-Thomas, Riordan, 1999)

O processo de integração beneficiou largamente os países constituintes: desde o início da década o comércio intra-grupo quadruplicou e o crescimento médio das economias foi de 4,6% até 1997, com a inflação a cair para os 5,6%. (IRELA Briefing, 1998)

O Brasil tornou-se o principal cliente da Argentina. A Argentina, recolhendo 15% das exportações brasileiras, assumiu-se como principal destinatário dos seus produtos de alto valor agregado. (Jaguaribe, 2000)

Nos casos de Paraguai e Uruguai, o Mercosul absorve mais de metade das exportações destes países. Em 1991, o Paraguai exportou 259 milhões de dólares e o Uruguai 557 milhões para as economias do Mercosul. Seis anos mais tarde, essa cifras tinham crescido para 387 milhões e 1355 milhões de dólares, respectivamente, superando, em mais do dobro, os valores iniciais.

De acordo com o que ficou definido no Tratado de Assunção, quase 100 % dos produtos comercializados entre os quatro países encontram-se isentos de taxa de importação, o que transformou o bloco numa Zona de Comércio Livre.

A partir do início de 1994, o Mercosul evoluiu para uma União Aduaneira com a adopção da Tarifa Externa Comum, aprovada para 85% do universo tarifário e destinada a ser concretizada na totalidade, com o fim da chamada “Lista de Excepção”, em 2006, como data limite. (Ribeiro, 1999)

Duas etapas decisivas na consolidação do Mercosul e que visaram concretizar os três objectivos fundamentais inicialmente traçados para a integração entre Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai:

- Primeiro, uma total liberalização comercial entre os seus membros, com a eliminação de todas as barreiras tarifárias e não tarifárias à circulação de mercadorias e factores de produção.
- Segundo, a criação de uma Tarifa Externa Comum (TEC) e uma política comercial comum face a países terceiros.
- Por fim, a coordenação e harmonização das políticas macro-económicas e sectoriais entre os estados membros - comércio, agricultura, indústria, fiscalidade, moeda, movimentos de capitais, serviços, transportes e comunicações - por forma a anular as assimetrias susceptíveis de colocar em causa e distorcerem a criação de um verdadeiro mercado comum. (Pastori, 1996)

Apesar dos objectivos tipificados, o Mercosul é ainda, por enquanto, uma área de preferência aduaneira.

A Zona de Comércio Livre está incompleta, dado que a tarifa aduaneira zero aplica-se somente a 85 por cento do comércio intra-regional. Para além disso, é também uma União Aduaneira imperfeita, visto, actualmente, a TEC abranger apenas 88 por cento das 8835 pautas tarifárias existentes. (Grandi, 1999)

A actual fase de construção do Mercosul está destinada a prolongar-se até 2006, o que significa que só nessa altura o Mercosul será um verdadeiro Mercado Comum, algo que a União Europeia alcançou em 1967. (Almeida, 1996)

A par da crise financeira e dos atrasos na concretização plena da integração, importa ter em conta outro factor que condiciona a actual arquitectura do Mercosul. Desde a sua fundação, o projecto tem-se constituído como um acordo intergovernamental, não admitindo qualquer instância supranacional e primando pela ausência de órgãos institucionais transversais.



Todas as estruturas são interestatais, todos os seus órgãos estão submetidos às autoridades governamentais dos Estados-membro e só decidem por comum acordo. (Araújo, Tineo, 1998)

Um carácter intergovernamental que, inevitavelmente, adiciona uma certa fragilidade à integração, uma falta de autonomia e carência de dinâmica, na medida em que as suas acções estão sempre subordinadas aos governos nacionais e, por isso, à pressão dos “lobbies” internos. (Trein, 1999)

Uma realidade à qual é preciso somar deficiências institucionais graves, como a inexistência de um mecanismo eficaz de resolução de conflitos, instrumento proposto repetidas vezes pela Argentina e Uruguai, mas nunca até agora concretizado. (Bouzas, Bulmer-Thomas, Riordan, 1999)

Ainda assim, fraquezas e menoridades que, aliadas à crise do ano transacto, não apagam o potencial do Mercosul e, sobretudo, o revirar da ideia exterior, vigente até ao fim da Guerra Fria, de que a América Latina não era mais que uma causa perdida, uma região “exilada” da ordem internacional. (Schwartz, 1996)

Antes pelo contrário, o Mercosul é hoje uma peça chave nas estratégias dos EUA e da União Europeia, que desafiam a integração latino-americana a avançar para projectos mais alargados, juntando todas as economias através de uma zona de comércio livre entre a Europa e o cone Sul ou em alternativa ou em paralelo, num desafio hemisférico.

Um interesse ao qual não é estranho a transformação do Mercado Comum do Sul, no espaço de apenas uma década, no quarto bloco comercial do mundo.

Com uma superfície de 12 milhões de km quadrados, pouco mais de 200 milhões de habitantes e um PIB global a rondar os 800 biliões de dólares, a região atravessou um crescimento notável, colocando-se atrás do NAFTA, União Europeia, Japão e à frente da China, ASEAN e Rússia. (Schvarzer, 1999)

Razões que tornam claro o raciocínio segundo o qual o Mercosul parece ter alcançado um ponto culminante na sua breve história.

Os próximos anos serão cruciais para o seu futuro ao nível de ampliação e aprofundamento, tanto mais que a par da crise financeira e das fracturas então geradas, as propostas de um livre comércio com a ALCA e a União Europeia poderão tornar irrelevante o próprio processo de integração.

De facto, se o Mercosul se mantiver como uma simples Zona de Comércio Livre e ainda por cima imperfeita, não terá razão de existir caso se integre numa associação de livre comércio mais ampla, de âmbito continental, ou mesmo transatlântica. (Valladão, 2000)

Aprofundamento, ALCA e União Europeia vão assim ser três palavras chave no léxico que traçará o futuro da integração do Mercosul ao longo dos próximos cinco anos.

Compreender as vantagens e desvantagens na associação de cada um dos vértices deste triângulo, e reflectir sobre o estado das negociações em curso quanto ao projecto zona de comércio livre, torna-se imperioso para adivinhar o trilho a seguir por Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai.

Até porque, passada a febre das integrações económicas – a partir da Segunda Guerra Mundial surgiram mais de trinta acordos regionais, uma vaga renascida depois do fim da Guerra Fria – as actuais relações comerciais aproximam, muito mais do que dividem, os próprios blocos. (Silva, 1997)

A globalização económica, ajudada pelas telecomunicações e pelo refrear dos custos de transporte, tornou antiquada a noção de espaço regional fechado e exclusivo, e transformou obsoleta a visão estanque e compartimentada dos diferentes mercados face ao seu exterior.

Cada vez mais, os agrupamentos comerciais funcionam como perfeitos trampolins para uma inserção das respectivas economias na vasta e extensa corrente do comércio internacional, com as relações inter-blocos a ganharem uma crescente predominância sobre as ligações estabelecidas e já consolidadas entre os países constituintes de cada integração.

Por tudo isto, o Mercosul - cuja base económica assenta em apenas quatro países (ainda por cima em desenvolvimento), claramente dominada por um gigante chamado Brasil que responde por mais de 70% do PIB interno – terá todo o interesse em alargar-se ao exterior, encontrando na vertente externa as tecnologias e o poder de compra que o seu próprio espaço carece.

Ultrapassada, com maior ou menor dificuldade uma primeira fase de aproximação das suas economias, o Mercado Comum do Sul tem, quer a Norte, quer a Leste, para lá do Atlântico, a oportunidade de estimular o seu relacionamento interbloco, decisivo para uma maior consistência comercial nos anos vindouros.

## 2 – As Relações entre a União Europeia e o Mercosul

*“A vocação do Mercosul não é ser uma peça da NAFTA. A sua vocação é ser (...) aberta ao mundo, e os seus principais interesses económicos - em comércio, investimento, ajuda externa - não são com os Estados Unidos mas sim com a Europa (...) O futuro da América Latina não se encontra no eixo norte – sul, mas sim na Europa por razões ligadas à sua história e à sua cultura”.<sup>5</sup>*

*Jacques Chirac, Presidente Francês. Visita ao Cone Sul, Março de 1997*

A relações entre a União Europeia e o Mercosul inserem-se num quadro mais amplo, espelho de uma longa ligação entre o espaço europeu e a América Latina cujo início remonta a 1958, altura em que a então Comunidade Económica Europeia dirige aos países Latino – Americanos um *memorandum* sugerindo a organização de consultas sobre problemas de interesse comum.

Desde então, diferentes e complexos sistemas e instrumentos de cooperação têm marcado a relação entre os dois espaços.

Aos primeiros acordos de carácter sectorial, assinados na década de 60 com o Brasil e a Argentina, sucederam-se os acordos de cooperação económica e comercial uma década mais tarde. (Correia, 1994)

---

<sup>5</sup> In Financial Times, “Chirac Call to Latin America”, 23/03/97, p.5, Op. cit.

No início dos anos 80, a principal preocupação europeia centrou-se na estabilidade política na América Latina e na transição e consolidação da democracia na América do Sul.

A importante questão da dívida externa teve uma abordagem essencialmente política, entre outras razões, porque a então Comunidade não tinha competência nesse âmbito. Por isso, as principais estratégias de trabalho conjunto passaram pela diplomacia, os contactos políticos e a cooperação para o desenvolvimento. (Freres, 2000)

Até porque, durante esse período, a América Latina encontrava-se entrincheirada num esquema de desenvolvimento que girava em torno da substituição das importações, longe de favorecer o impulso das relações externas. (Garcia, 1996)

Os problemas políticos internos, a existência de ditaduras militares e a falta de democracia impediram a fluidez do diálogo entre os dois espaços, condições agravadas por um outro factor chave: a Guerra das Malvinas.<sup>6</sup>

Uma situação que viria a ser alterada a partir de meados da década de oitenta. Aos primeiros acordos comerciais, entendidos na gíria comunitária como acordos de 1ª e 2ª geração, veio somar-se um novo impulso nas relações entre os dois espaços após a assinatura de adesão de Portugal e Espanha à Comunidade Europeia, em 1986.

A Declaração Comum de Intenções (anexa ao Tratado de Adesão) manifesta a importância dos laços a manter com os países da América Latina e a necessidade de com eles reforçar os mecanismos de cooperação política, económica e comercial. (Gomes, 2000)

---

<sup>6</sup> A Guerra das Malvinas opôs a Argentina à Grã-Bretanha pelo controlo das Ilhas Falklands no início da década de 80, com o regime argentino do General Videla a reclamar a soberania sobre o território, desde o século XVII sobre domínio de “sua majestade”. O conflito saldou-se pela derrota da Argentina e, conseqüentemente, pela queda do seu regime militar.

Em 1990, o Conselho de ministros da CE aprovou o documento “Novas Orientações para a Cooperação com a América Latina e Ásia”, que para além de consagrar o meio ambiente como um dos objectivos das acções de cooperação, avançou com a chamada “cláusula democrática”, susceptível de limitar a cooperação no caso de um país não respeitar a democracia ou o primado dos direitos do Homem.

Por essa altura, a Comunidade Europeia mantinha ainda contactos com cada um dos países latino-americanos individualmente considerados. Com o nascimento do Mercosul, e o emergir da importância dos espaços regionais na economia mundial, a União Europeia desenvolveu com este grupo uma nova estratégia, traduzida numa renovada fase de cooperação económica e comercial.

Os primeiros contactos bilaterais Mercosul/UE iniciaram-se um mês depois da sua fundação, em Abril de 1991, evidenciando, desde logo, um grande interesse recíproco.

Por um lado, o Mercosul visava consolidar a sua recente criação, afirmando-se como um interlocutor válido no cenário internacional, por outro, a então CEE, atenta ao assinalável peso nas relações comerciais e de investimento com a região, procurava intensificar o seu relacionamento com a América Latina. (Pereira e Santos, 1995)

A adesão de Portugal e Espanha à Comunidade e a consciência de interesses partilhados conduziu à promoção do primeiro encontro entre os Ministros dos estrangeiros da União e do Mercosul, em 1992, sob presidência portuguesa e na Cimeira de Guimarães.

Os dois países ibéricos encontravam-se, por óbvias razões, claramente interessados em fomentar esta relação.

Não só marcavam uma agenda externa propícia à sua maior influência dentro da União, como obrigavam a um “recentrar” do próprio espaço europeu, cuja parceria com



a América Latina colocaria a península Ibérica como privilegiada ponte de acesso entre os dois pólos.

Foi então assinado o Acordo de Cooperação Interinstitucional que englobava as áreas de assistência técnica, agricultura, procedimentos aduaneiros, liberalização comercial e informação.

Paralelamente, tinha também por objectivo possibilitar ao Mercosul conhecer de forma mais aprofundada a experiência de integração europeia, intensificando a troca de “know-how” nessa matéria. (Costa Lima, 1999)

Em Dezembro de 1994, cumpre-se a Declaração solene conjunta entre o Mercosul e a União Europeia, em Bruxelas, prevendo a negociação, no ano seguinte, de um Acordo-Quadro Interregional de Cooperação Económica susceptível de conduzir, em última instância, à liberalização do comércio entre as duas regiões. (Álvares, 1995)

A proposta constituiu, até à altura, o acontecimento mais significativo entre os dois espaços e foi formalmente concretizada em Madrid, em 15 de Dezembro de 1995, precisamente o ano correspondente à entrada em vigor da União Aduaneira do Mercosul.

Os considerandos iniciais referem os profundos laços históricos, culturais, políticos e económicos que unem ambos os espaços e a importância da adesão aos valores democráticos, ao Estado de Direito e ao respeito e promoção dos Direitos do Homem.

O novo instrumento compreendia um amplo espectro temático. Envolveia questões como a cooperação em matéria de propriedade intelectual, cooperação regional, energia, ciência, telecomunicações, promoção de investimentos, protecção do meio ambiente, cooperação empresarial e apoio ao desenvolvimento no processo de integração do Mercosul. (Almeida, 1996)

Ainda que não conferisse um calendário específico para o estabelecimento de uma Zona de Comércio Livre, objectivo implícito assumido desde então, este acordo de cooperação teve, pelo menos, outras vantagens: juntou pela primeira vez duas uniões aduaneiras e traduziu o interesse estratégico da maior potência comercial do mundo em conferir ao Mercosul uma importância internacional de primeira ordem. (Hilcoat, 1997)

Um esboçar, sobretudo ao nível das intenções políticas, de uma parceria entre os dois mais avançados blocos comerciais do mundo, cuja estrutura interna e objectivos as distanciam claramente dos restantes projectos de integração como a NAFTA, a SADC, a APEC ou a ASEAN.

Apesar disso, desde então, as relações entre as duas regiões têm sido morosas, rotineiras e sem grandes novidades políticas de fundo, com excepção para a Cimeira do Rio, em Junho de 1999, que de uma forma concreta procurou relançar a ideia de uma Zona de Comércio Livre entre os dois espaços. (Trein, 1999)

A capital brasileira recebeu a primeira conferência bi-regional, envolvendo 48 países, reunindo todos os chefes de estado e do Governo da União Europeia, da América Latina e do Caribe. O encontro mais importante entre as três regiões realizado até à data.

A questão dos produtos agrícolas e a sua liberalização no espaço europeu acabou por dominar a Cimeira. Um tema que a França tudo fez para excluir da agenda do encontro e que, só à última hora, foi possível incluir no mandato negociador da Alemanha, país que ocupava, entretanto, a presidência da União.

As negociações, que não chegaram a um resultado conclusivo, tiveram como principal aspecto visível o adiar para Novembro, através de reuniões do Conselho de Cooperação previsto no Acordo Quadro Inter-Regional Mercosul – União Europeia, a discussão das bases para a criação da referida área de comércio livre entre os dois espaços, que de forma informal dá pelo nome de “Associação Interregional Transatlântica”.



A declaração final conjunta dos chefes de Estado presentes nem sequer faz referência à sua implementação. Por exigência francesa - e isto apesar das palavras do Presidente francês citadas no início deste capítulo - o texto menciona apenas que os países se comprometeram a “criar condições que favoreçam o estabelecimento de uma Associação Inter-Regional, tendo em conta a sensibilidade de certos produtos e serviços”.<sup>7</sup>

Um artifício semântico que desobriga os signatários a promoverem a liberalização de, no mínimo, 90 por cento dos produtos, tal como estipula a Organização Mundial do Comércio (OMC) e que permite uma maior margem de manobra quanto à necessidade de negociar a liberalização do sector agrícola.

O documento divulgado também não estabelece um prazo para o fim das negociações, embora o ano 2005 constasse da primeira versão do comunicado.

Enquanto o bloco formado pelo Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai (ao qual se junta o Chile e a Bolívia como países associados) reivindica, sobretudo, o fim das barreiras aos produtos agrícolas – onde se incluem igualmente barreiras não tarifárias, como medidas sanitárias e fitossanitárias - a União Europeia pretende ver concedida uma maior abertura do mercado de serviços e uma igualdade tarifária entre os blocos.

A tarifa média de importação de produtos industrializados na Europa é de 3,4%, ao passo que no Mercosul chega aos 13%, o que apesar de não ter impedido o crescimento exponencial das exportações europeias ao longo dos últimos, constitui uma das principais exigências dos agentes económicos europeus.

O sector automóvel, por exemplo, apresenta elevadas discrepâncias. Os carros fabricados no Brasil são exportados para a Europa com uma tarifa máxima de 5%, enquanto os automóveis produzidos no espaço da União Europeia pagam 35% para entrar no mercado brasileiro.<sup>8</sup>

---

<sup>7</sup> Jornal O Globo, [www.oglobo.com.br/flo/cimeira/990629/CIME35/htm](http://www.oglobo.com.br/flo/cimeira/990629/CIME35/htm), de 29/06/99.

<sup>8</sup> Jornal O Globo, [www.oglobo.com.br/flo/cimeira/990625/eco30/htm](http://www.oglobo.com.br/flo/cimeira/990625/eco30/htm), de 26/06/99

Como já foi referenciado, uma área de livre comércio entre a União Europeia e o Mercosul seria o primeiro pacto entre duas uniões aduaneiras. O processo está actualmente em marcha. Em 22 de Junho de 1999, o Conselho da UE aprovou no Luxemburgo o mandato de negociação sobre uma associação interregional (incluindo uma Zona de Comércio Livre) com o Chile e o Mercosul.

As negociações preliminares iniciaram-se em Novembro de 1999. Em Março deste ano tiveram lugar, em Buenos Aires, as primeiras reuniões informais, seguidas por novos encontros em Bruxelas, já durante o mês de Junho, com o propósito de identificar as principais medidas e obstáculos não tarifários ao comércio. Uma terceira ronda negocial está prevista para Brasília, no Outono de 2000. (Relnet, Resenha Económica 028/2000)

O verdadeiro processo de liberalização comercial só terá lugar a partir de 1 de Julho de 2001, altura em que começarão a ser discutidas as questões tarifárias. (Bouzas, Bulmer-Thomas, Riordan, 1999)

Curiosamente, a mesma data em que a ALCA entrará na sua fase mais importante quanto à discussão dos temas comerciais polémicos. Coincidência, ou nem por isso, o horizonte para a liberalização do comércio entre a Europa e o Mercosul é precisamente o mesmo que a integração hemisférica projectada pelos EUA, ou seja, 2005.

Sabendo-se que a disputa pelas preferências do Mercosul entre o ALCA e a União Europeia está longe de ser uma questão ilusória ou aparente, antes, bem real, cabe agora avaliar o actual estado de evolução deste parceiro/adversário dos desígnios europeus e procurar saber o que cada uma das integrações tem para oferecer ao Mercosul.

### 3 – ALCA: Situação Actual

*“This was an offer to substitute the old security framework of U.S.-Latin America relations for a new economic framework. Nobody had articulated this before.”*

*Viron Vaky, Conselheiro de Jimmy Carter para a América Latina.<sup>9</sup>*

Foi em 1990 que o Presidente americano George Bush lançou a Iniciativa para as Américas<sup>10</sup>.

Um nome que fazia lembrar a mais famosa série de ficção científica de Hollywood e que encerrava uma nova postura americana para o continente, precisamente numa altura em que, um pouco por todo o mundo, os acordos de integração iam ganhando espaço no xadrez das relações internacionais, constituindo esse cenário um factor acrescido na motivação americana.<sup>11</sup> (Wonnacott, 1996)

O projecto de Bush orientava-se para a criação de uma extensa área de livre comércio que iria desde Port Anchorage, no Alaska, até à Terra do Fogo, na Patagónia, ligando comercialmente todo o continente americano mediante a gradual remoção das barreiras ao comércio de bens e serviços e aos investimentos.

O amplo espaço económico e comercial que o então Presidente George Bush tinha em mente construir através daquilo que, mais tarde, já em 1994, ganhou o nome

---

<sup>9</sup> Op. cit: Orme, 1996.

<sup>10</sup> Enterprise for the Americas Initiative, no original.

<sup>11</sup> Geraldo Cavalcanti atribui o projecto americano ao receio dos EUA ficarem para trás no contexto da afirmação dos blocos regionais, constituindo a Iniciativa para as Américas uma resposta ao aprofundamento da União Europeia. Ver Cavalcanti, 1993.

de ALCA - Associação de Livre Comércio das Américas - constituirá o maior acordo de livre comércio da história das integrações económicas.

Reunirá, caso a sua concretização seja efectiva, 34 países com diferentes níveis de desenvolvimento, um PIB actual superior a 9,2 triliões de dólares, um mercado potencial de 775 milhões de pessoas e mais de 20% do comércio mundial<sup>12</sup>. (Barbosa, 2000)

Para além da grandeza dos dados económicos envolvidos, outras razões de natureza política e geo-estratégica tornavam inevitável o lançamento de uma iniciativa deste género.

A Guerra Fria estava a chegar ao fim e a Europa relançava o seu projecto de integração, ultrapassando a “eurosclorose” da década de 80.

Na Ásia, a APEC<sup>13</sup> ia tomando forma e no continente americano, terminadas as negociações da CUFTA<sup>14</sup>, o governo de Washington preparava-se para iniciar conversações com o México para fundar o NAFTA.<sup>15</sup>

A crescente internacionalização das estruturas produtivas, o avanço para um mundo cada vez mais globalizado, a gradual predominância do liberalismo como doutrina económica à escala mundial, a transição negociada dos conflitos político-militares e a restauração da democracia nos países da América Latina tornou natural a explosão, em plena década de 90, de uma série de acordos sub-regionais de livre-comércio e integração. (Castro e Cardoso, 1995)

---

<sup>12</sup> Dados significativos que levaram mesmo o representante da USTR nos EUA a afirmar, na altura, que até ao ano de 2010 o comércio com a América Latina absorveria mais exportações americanas do que a União Europeia e o Japão em conjunto. Ver Barbosa, 2000.

<sup>13</sup> APEC – Asian Pacific Economic Cooperation

<sup>14</sup> Canada – U.S Free Trade Agreement

<sup>15</sup> North Americana Free Trade Agreement.

Uma vaga que os Estados Unidos não queriam deixar de incluir e, se possível, liderar, até porque era sentida na América uma crescente decepção face aos poucos avanços do multilateralismo.<sup>16</sup>

Mas o projecto em causa escondia ainda outros objectivos diplomáticos. Primeiro, a América Latina carecia de uma garantia de que não ficaria esquecida no turbilhão de mudanças proporcionado pela dissolução da antiga União Soviética.

Depois, os países da América do Sul e América Central ansiavam por ser convencidos de que não viriam a ser penalizados com a entrada em vigor do NAFTA.<sup>17</sup>

Actuando num cenário de transição para a economia de mercado, mostravam-se preocupados perante a possibilidade de muitos dos investimentos para aí destinados virem a ser desviados para a economia mexicana, com acesso privilegiado ao mercado americano, dado o acordo comercial em perspectivas de ser assinado entre os dois gigantes da América do Norte e a economia mexicana.<sup>18</sup> (Orme, 1996)

Para além destes princípios estratégicos, a Iniciativa Para as Américas encerrava ainda propostas para a renegociação das dívidas externas latino-americanas, reflectindo uma nova postura de Washington face à América Latina.

Se a década de oitenta tinha ficado marcada por uma agenda negativa entre Estados Unidos e países latino americanos - narcotráfico, emigração ilegal, direitos humanos, dívida externa, etc - o novo padrão americano centrar-se-ia, de acordo com os objectivos de Washington, na reciprocidade ao invés do unilateralismo, no livre comércio em vez do assistencialismo e na cooperação em substituição da subordinação económica. (Morais,2000)

---

<sup>16</sup> As negociações do Uruguay Round, no contexto do antigo GATT, arrastaram-se por sete longos anos, entre 1987 e 1994.

<sup>17</sup> A Iniciativa das Américas foi lançada apenas duas semanas depois do Presidente Bush ter anunciado a intenção de negociar um acordo de livre comércio com o México.

<sup>18</sup> O interesse americano na América Latina fica expresso pelo aumento das trocas comerciais para a região. Entre 1990 e 1996, as vendas dos EUA para a UE e para a Ásia cresceram 23% e 64%, respectivamente, enquanto as exportações para a América Latina aumentaram mais de 140%.



A possibilidade de maior acesso ao mercado dos Estados Unidos funcionaria como um atractivo para que os diferentes países da região enveredassem por padrões macro-económicos (liberais) e políticos (good governance) estabelecidos pelos Estados Unidos, construindo uma nova etapa de ligação entre o norte e o sul do continente.

Curiosamente, foi também esta a primeira vez que os Estados Unidos assumiram como genuinamente sua a paternidade de um projecto de integração económica. Dado o peso da economia americana, a estratégia comercial de Washington tem sido conhecida por aguardar que os seus parceiros assumam as despesas formais.

Foi assim no acordo com o Canadá, foi igualmente assim no acordo do NAFTA e foi também no respeito por este modelo que surgiu a APEC. A ALCA assinala, nesta matéria, um importante ponto de viragem.

A Iniciativa das Américas, desvalorizada e durante muito tempo esquecida nos EUA, acabou por ser acolhida na América Latina como a mais construtiva proposta americana para a região desde que Kennedy, na década de sessenta, lançou a Aliança para o Progresso, à altura uma decisão de natureza estratégica destinada a desencorajar os restantes países da América Latina a seguirem o exemplo político cubano. (Orme, 1996)

O renascer da visão pan-americana acabou por ser formalizado na Cimeira de Miami, em 1994, onde os mais de trinta chefes Estado do hemisfério, exceptuando Cuba<sup>19</sup>, aprovaram um plano de acção que previa para o ano 2005 a conclusão das negociações para a entrada em vigor da Área de Livre Comércio das Américas, uma Zona de Comércio Livre capaz de ligar o Norte e Sul do continente americano.

---

<sup>19</sup> Os seguintes 34 estados participaram na Cimeira: Antigua & Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belize, Bolívia, Brasil, Canadá, Chile, Costa Rica, Dominica, Equador, El Salvador, Estados Unidos, Granada, Guatemala, Guiana, Haiti, Honduras, Jamaica, México, Nicarágua, Panamá, Paraguai, Peru, Republica Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Santa Lúcia, São Vicente e las Granadinas, Suriname, Trinidad e Tobago, Uruguai e Venezuela.

Já com Bill Clinton e os democratas na Casa Branca que, não perdendo tempo, deram corpo à ideia lançada pela anterior administração republicana, ficou também estipulado que o avanço da integração seria realizado com base em dois eixos vitais.

Ampliar e aprofundar os acordos vigentes na região e desenvolver as normas de liberalização, tanto no aspecto comercial como nos outros campos previstos para incorporarem o acordo da ALCA, seriam os instrumentos preferenciais para fazer avançar a integração hemisférica. (Garay 1997)

Um ano mais tarde, na Cimeira de Denver, os participantes reafirmaram a sujeição da ALCA às regras da OMC e aos princípios do regionalismo aberto.

Foram criados sete Grupos de Trabalho destinados a fazer avançar as negociações para o livre comércio no continente americano, aos quais se juntaram mais quatro na Cimeira de Cartagena das Índias, em 1996. (Informe Mercosur, 1997)

Desde o início das conversações foi visível uma crescente divergência entre EUA e Brasil quanto ao rumo a seguir em matéria de arquitectura de integração a promover no hemisfério.

Num primeiro momento, ainda em Denver, ficou definido que a adesão à integração hemisférica seria necessariamente efectuada para o conjunto de direitos e obrigações já assegurados, através da fórmula “single undertaking”.

As negociações efectuar-se-iam individualmente, país a país, com cada novo aderente a subscrever todas as obrigações e direitos entretanto negociados no quadro da ALCA. (Informe Mercosur, 1996)

Uma visão americana da integração hemisférica, para quem o NAFTA deveria servir de modelo para o futuro acordo - através da aceitação de regras pré-estabelecidas ou com pouca margem para modificação - rapidamente posta em causa pela vontade do

Brasil em fazer valer no xadrez das negociações o peso das integrações económicas existentes na América Latina.

Na verdade, o ciclo brasileiro de cimeiras, inaugurado em Setembro de 1996, em Florianópolis, aliado à impossibilidade da administração americana ver aprovada pelo Congresso a autorização para negociar livremente acordos comerciais (fast-track), cedo relançou a questão e cimentou a ideia de que a integração hemisférica deveria ter como base os acordos sub-regionais e bilaterais já existentes, ao invés de resultar de uma simples extensão do NAFTA.

Em oposição à ideia de uma negociação centrada no NAFTA como modelo e na agenda americana como força motora, o Mercosul, e em especial o Brasil, impuseram então um processo mais plural: a participação dos países na futura arquitectura e a sua adesão à ALCA poderia ser realizada de forma individual, tal como pretendiam os EUA, ou em conjunto, como membros de agrupamentos sub-regionais, caso do Mercosul, por exemplo. (Informe Mercosur, 1997)

Estava consagrada a chamada “integração de duas vias” capaz de preservar e resguardar os interesses dos países do Mercosul<sup>20</sup> e de outros agrupamentos regionais - os chamados “building blocks” - ao mesmo tempo que se garantia a viabilidade da estratégia de extensão do NAFTA para a ALCA conforme pretendiam os EUA. (Lande, 1996)

O que é certo é que por esta altura não tinha sido ainda encontrada uma data para o início efectivo das negociações, nem tão pouco se tinha alcançado um consenso quanto ao tipo de processo negocial a adoptar.

Para o Mercosul, o avanço das conversações deveria traduzir-se em três etapas sucessivas, cada uma incluindo temas específicos, começando pela facilitação de negócios e terminando com as discussões de acesso aos mercados, a iniciarem-se em

---

<sup>20</sup> O Mercosul assegurava assim a possibilidade de, após a entrada em vigor do ALCA, a sua União Aduaneira ou outras iniciativas de integração mais arrojadas não viessem a ser diluídas no contexto da integração hemisférica.



2003. Do lado americano mostrava-se vontade por uma agenda mais ampla e, sobretudo, mais rápida.

Pela declaração da reunião Ministerial de Belo Horizonte, em Maio 1997, ficou calendarizado o início das negociações para Santiago do Chile, em Março do ano seguinte, tendo sido reafirmada igualmente a necessidade de dedicar uma atenção especial às economias mais pequenas do hemisfério, a fim de assegurar a sua plena participação no seio da ALCA.

Quanto à arquitectura de negociações, ficou igualmente estipulado um quadro de acção destinado a promover o avanço da ALCA com base em três órgãos distintos:

**Reuniões de Ministros** - responsável pela supervisão e direcção das negociações, a convocar-se pelo menos a cada 18 meses. Tem um carácter político, estabelece as metas gerais para as negociações e examina os seus resultados.

**Comité das Negociações Comerciais** - integrado pelos Vice-Ministros do Comércio deverá reunir-se pelo menos semestralmente. Responde pela orientação permanente das negociações e está encarregue de implementar as decisões ministeriais.

**Grupos de Trabalho** - As reuniões de Denver e de Cartagena levaram à criação dos seguintes 11 Grupos de Trabalho ( GT) que em permanência de funções procuram fazer avançar a liberalização comercial no continente: Acesso a Mercados; Procedimentos Aduaneiros e Regras de Origem; Investimento; Normas e Barreiras Técnicas ao Comércio; Medidas Sanitárias e Fitosanitárias; Subsídios; Antidumping e Direitos Compensatórios; Economias Menores; Compras Governamentais; Direitos da Propriedade Intelectual; Serviços e Política de Competência. Posteriormente foi criado mais um GT sobre Solução de Conflitos.

A presidência do processo negocial é rotativa semestralmente, cabendo ao mesmo país sediar a reunião ministerial e presidir ao Comité de Negociações Comerciais.

Além dos aspectos relativos ao comércio, as negociações entre os 34 países hemisféricos foi evoluindo também para outras vertentes, não directamente ligadas às questões estritamente económicas, tendo surgido algumas preocupações de âmbito social.

A inclusão do sector sindical nas negociações foi um dos mais importantes passos dados nesse sentido, com o “Foro Sindical de los Trabajadores de las Américas”, realizado em Belo Horizonte, em 1997, a defender a inclusão no Acordo de cinco cláusulas sociais: o combate ao trabalho escravo, o combate ao trabalho infantil, o combate à discriminação racial, o direito à organização sindical e o direito à organização colectiva dos trabalhadores.<sup>21</sup>

Para além disso, na II Cimeira das Américas, em Santiago do Chile, entre 8 e 19 de Abril de 1998, os 34 países participantes comprometeram-se em acertar estratégias e seguir políticas comuns em áreas tão abrangentes como a democracia, a educação, a pobreza e a luta contra o narcotráfico.

A Declaração de Santiago, intitulada “Um Hemisfério de Valores Partilhados” reivindica ainda a resolução de um conjunto de problemas sociais, políticos e económicos com metas precisas que incluem o acesso à educação primária a todos os jovens, bem como a sua permanência no sistema educativo a par da preservação e o reforço da democracia, da justiça e dos direitos humanos, e ainda a erradicação da pobreza e da discriminação. (Barahona de Brito, 1999)

Ainda assim, apesar das sucessivas reuniões, os avanços da ALCA têm sido, até agora, marcados por uma enorme lentidão.

---

<sup>21</sup> Ver Gazeta Mercantil, 13/05/97

Só após a Cimeira de Miami, na segunda metade de 1998, ficou definida a “arquitectura” das negociações, que se efectivaram a partir de Novembro de 1999 e se traduziram na aprovação de um conjunto de medidas de facilitação de negócios destinadas a sinalizar os primeiros progressos do processo de integração. (Morais, 2000)

Nesta altura, embora o objectivo de total liberalização comercial do hemisfério se mantenha como meta a atingir em 2005, os sucessivos atrasos têm levado alguns especialistas a colocar em causa a exequibilidade do propósito pensado por George Bush, faz agora dez anos.

Brasil e EUA continuam de costas voltadas e com acusações mútuas quanto à responsabilidade no atraso das negociações. O Secretário de Comércio dos EUA, William Daley, já fez saber que a criação da ALCA na data prevista é pouco realista, exactamente porque o Brasil não se tem esforçado para isso.<sup>22</sup>

Um Brasil que recusa responsabilidades e atribui o sucessivo adiar dos avanços ao facto da administração americana não ter conseguido obter, por parte do congresso, o “fast track”, instrumento decisivo para a concretização dos acordos em vista.

Para já, o calendário negocial definido aponta para a terceira Cimeira das Américas (a realizar no Québec, em Abril de 2001, com a presença de todos os presidentes dos países do hemisfério à excepção de Cuba) o avanço efectivo das propostas negociais que em 2005 deverão então começar a ser implementadas. (Resenha Económica, 080/2000)

Sem dúvida, um curioso paralelismo com o avanço projectado para a liberalização comercial com a União Europeia, que prevê para a mesma altura a entrada em vigor da zona de comércio livre entre os dois espaços atlânticos.

---

<sup>22</sup> Ver Folha de São Paulo, 06/06/2000

Após ter procurado resumir o actual estado do Mercosul, identificando os aspectos de maior e menor vitalidade do seu projecto de integração, depois de 10 anos de vivência comercial, bem como sintetizar o avanço das negociações quer relativamente à ALCA, quer relativamente à União Europeia, importa agora avaliar a substância das relações comerciais entre os três espaços.

O capítulo seguinte servirá assim para aquilatar dos fundamentos, ao nível de comércio e investimento, que justificam a presença de duas propostas de liberalização de trocas com o Cone Sul.

Pressupostos que determinarão, em parte, a decisão do Mercosul de se juntar, na sua futura arquitectura comercial, a um ângulo mais atlântico ou mais hemisférico, ou a ambos em paralelo ou, porventura, em última análise, a nenhum deles.

## *II Capítulo*

### **O Triângulo Comercial ALCA/UE/Mercosul**

#### **1 – Avaliação de Fluxos de Comércio e Investimento**

##### **1.1 - O Cone Sul nas Rotas da ALCA e da UE**

*“Nicolau coelho deu-lhes uma carapuça que levava, um barrete vermelho e um sombreiro preto; em troca, um dos ameríndios ofereceu ao navegador um sombreiro de penas de aves, compridas, e um outro, uma enfiada de contas que o capitão-mor manda a vossa alteza.*

*Assim se iniciaram, e da maneira mais auspiciosa, as relações entre os portugueses e os índios da orla marítima da costa brasileira (...)*

*Um deles, ao receber o colar de ouro que Álvares Cabral ostentava ao peito, começou de acenar com a mão para terra e depois para o colar como querendo significar que ali existia aquele metal precioso; aliás, repetiria os acenos quando em seguida esteve em presença de um castiçal de prata.”*

*Trechos da Carta do Achamento de Pêro Vaz de Caminha<sup>23</sup>.*

---

<sup>23</sup> In “Os Descobrimentos Portugueses”, Albuquerque, Luís de, Lisboa, 1985, Op. cit.

Como se viu no capítulo anterior, o Mercosul, fruto das clivagens originadas no contexto da crise financeira que abalou o Brasil, encontra-se actualmente numa fase de transição, que o pode encaminhar para um processo de fortalecimento ou, em alternativa, para a dissolução.

Neste segundo capítulo vou procurar identificar as razões que assistem a Europa e os EUA na procura de uma zona de comércio livre com estes quatro países da América Latina, sistematizar o tipo de comércio existente entre os três espaços e avaliar dos potenciais custos e benefícios das respectivas associações de livre comércio, entretanto, projectadas.

Tanto no caso das negociações com a União Europeia, como para a ALCA, as perspectivas do Mercosul assentam numa liberalização dos produtos agrícolas, sector fundamental nas pautas de exportação da América Latina.

As assimetrias de desenvolvimento entre os três espaços transatlânticos implicam grandes diferenças sectoriais e por isso mesmo interesses e expectativas divergentes, bem como acrescidas dificuldades quanto a uma total liberalização comercial.

De um lado, os países latino americanos, cuja maior exportação de produtos agrícolas para a Europa e o norte do continente americano é vital para reduzir o seu défice comercial.

Aos negociadores do Mercosul incumbe assim a missão de pugnarem por agenda virada para os “antigos mercados”, isto é, agricultura, subsídios à exportação e legislação discriminatória.

Num outro prisma, tanto a Europa como os Estados Unidos empurram as negociações para a chamada nova economia, dominada pelos serviços, contratos de estado e novas tecnologias, a par da pretensão de uma maior abertura do sector

automóvel, tudo áreas onde o Mercosul aplica elevadas taxas aduaneiras. (Dâmaso,2000)

Mas quais os reais custos e benefícios para cada um dos lados no avanço para uma Zona de Comércio Livre e as actuais relações comerciais que sustentam esse propósito?

Em primeiro lugar, o Mercosul é já o sétimo mais importante parceiro comercial da União, com um enorme potencial de crescimento e mais de 200 milhões de consumidores.

Ainda que detendo pouco mais de 1/4 do rendimento per capita europeu e norte-americano, a expansão económica dos países do cone sul na década de 90, aliado ao sucesso dos primeiros anos da integração, fazem do Mercosul uma aposta cada vez mais apetecível no contexto da globalização económica.

A sua inserção na economia mundial tem vindo a crescer desde o início da década, tendo sido responsável em 1997 por 1,5% das exportações mundiais e quase 2% das importações totais, valores, ainda assim, muito aquém do contributo europeu e norte americano e que permitem assumir uma larga margem de progressão. (Quadro 1)



**Quadro 1**

**Dados Comparativos Mercosul, UE e NAFTA**

DADOS BÁSICOS	UE	MERCOSUL	NAFTA
. População (1998/milhões)	375	208	397
. PIB (1998/ biliões de dólares)	8.361	1.221	9.806
. Renda média per capita (1998/dólares)	22.296	5.870	24.700
. Consumo privado (1995/ biliões de dólares)	5.029	675	5.323
<i>. Indicadores de desenvolvimento</i>			
-Telefone (1995, p/1.000 habitantes)	486	99	493
-Televisão (1995, p/1.000 habitantes)	511	265	647
-Automóveis (1995, p/1.000 habitantes)	486	100	596
-Computadores pessoais (1995, p/1.000 hab.)	141	16	243

CIFRAS COMERCIAIS	UE	MERCOSUL	NAFTA
. Exportações totais ( biliões de dólares)	2.105	83	1.013
- Proporção do total de exportações mundiais (%)	39,7	1,5	19,1
. Total de importações ( biliões de dólares)	2.070	102	1.213
- Proporção do total de importações mundiais (%)	37,9	1,9	22,2
. Exportações inter-regionais (biliões de dólares)	1.269	21	496
- Proporção do total de exportações mundiais (%)	24,0	0,4	9,3
. Exportações da UE ( biliões de dólares)	-	20	155
- Proporção do total de exportações mundiais (%)	-	0,4	2,9
- Proporção do total de exportações regionais (%)	-	24,4	15,3
. Balança comercial (biliões de dólares)	121	-44	-176
- Em % do PIB	1,5	-3,8	-1,9
. Média da tarifa externa comum (%)	9,4	12,5	-

INVESTIMENTO	UE	MERCOSUL	NAFTA
- Investimento Directo Estrangeiro ( biliões de dólares)	108	23	118
- Investimento no Estrangeiro ( biliões de dólares)	196	2	129

Nota: todos os dados correspondem a 1997, salvo indicação em contrário.

Fontes: FMI, Estatísticas Financeiras Internacionais - Anuário, Washington DC, 1998; FMI, Anuário de Balança de Pagamentos, Washington DC, 1998; CEPAL, Anuário Estatístico da América Latina e Caribe, Santiago do Chile, 1998; UNCTAD, World Investment Report, Geneva 1998; OECD, Key Economic Indicators, Paris 1999; Eurostat, Anuário, Luxemburgo, 1998; FMI, Direction of Trade Statistics Yearbook, Washington DC, 1998; Banco Mundial, Indicadores sobre o desenvolvimento mundial em CD-Rom, Washington DC, 1998; Cálculos do IRELA



Comparativamente ao NAFTA e à integração europeia, o Mercosul é ainda um bloco pouco evoluído quanto a indicadores de desenvolvimento, com um baixo grau de penetração de produtos de elevado valor tecnológico como linhas telefónicas, automóveis, aparelhos de televisão e computadores. (ver quadro 1)

Afinal de contas, bens de matriz originária das economias mais desenvolvidas e que, desse modo, perfilam o Mercosul como um futuro mercado estratégico para a União Europeia e os EUA.

Se as estatísticas lhe são desfavoráveis numa comparação directa com a Europa ou a América do Norte – o Mercosul ostenta um rendimento per capita inferior a  $\frac{1}{4}$  da média do rendimento dos quinze países europeus ou dos EUA - o sentido inverte-se à medida que se avança para Sul.

No seio da América Latina, a integração económica constituída por Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai assume-se como o mais importante bloco comercial da região, responsável por mais de metade do PIB latino-americano. (Quadro 2)

## Quadro 2

### *Estatísticas Comparativas entre Regiões Latino-americanas /1998*

*(em milhões de dólares e em percentagem)*

<b>REGIÕES</b>	<b>População</b>		<b>PIB (1)</b>		<b>PIB (1) per capita</b>	<b>Investimento Directo Estrangeiro(2)</b>	
	<i>Millhões</i>	<i>%</i>	<i>MMD(3)</i>	<i>%</i>	<i>Dólares</i>	<i>MD(4)</i>	<i>%</i>
América Latina	487.586	100,0	1.461	100,0	2.997	35.962	100,0
<b>MERCOSUL</b>	<b>210.112</b>	<b>43,1</b>	<b>792</b>	<b>54,2</b>	<b>3.768</b>	<b>17.282</b>	<b>48,1</b>
Comunidade Andina	105.893	21,7	219	15,0	2.072	6.307	17,5
América Central (5)	33.895	7,0	41	2,8	1.203	529	1,5
Grupo dos Três (6)	156.816	32,2	480	32,8	3.059	13.962	38,8

(1): Os valores correspondentes ao PIB estão expressos em dólares e são a preços constantes de 1990.

(2): Os valores do IDE correspondem a 1997 e representam os valores líquidos entre a UE, Estados Unidos e as regiões latino-americanas.

(3): Mil milhões de dólares

(4): Milhões de dólares

(5): Para efeitos de IDE, o Panamá é considerado um paraíso fiscal.

(6): México, Colômbia e Venezuela

É também no Mercosul que se regista o mais elevado rendimento per capita, mais de metade do investimento na região e onde reside mais de um terço da população, cifras largamente superiores aos valores apresentados pela Comunidade Andina, Grupo dos Três e países da América Central.

A importância do Mercosul é acentuada pela sua inserção no contexto dos grandes fluxos de comércio internacional: é responsável por 1/3 das trocas da América Latina, apresentando igualmente o melhor rácio Dívida Externa/ PIB de todos os agrupamentos latino americanos. (Quadro 3)

### Quadro 3

#### *América Latina: Comércio, Ajuda e Dívida Externa /1998*

*(em milhões de dólares e em percentagem)*

<b>REGIÕES</b>	<b>Comércio com o mundo 1997</b>				<b>Fluxos totais de AOD</b>			<b>Dívida</b>	
	<i>Export.</i>	<i>Import.</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>	<i>1997</i>	<i>1990 1997</i>	<i>%</i>	<i>MD</i>	<i>% do PIB</i>
América Latina	276.128	328.854	604.982	100,0	4.728	38.805	100,0	689.226	32,8
<i>MERCOSUL</i>	<i>82.869</i>	<i>98.764</i>	<i>181.633</i>	<i>30,0</i>	<i>882</i>	<i>5.447</i>	<i>14,0</i>	<i>355.593</i>	<i>29,1</i>
Comunidade Andina	45.593	47.062	92.655	15,3	1.679	12.530	32,3	113.878	36,3
América Central	16.711	43.511	60.222	10,0	1.448	13.583	35,0	27.113	46,9
Grupo dos Três	139.950	137.918	277.868	45,9	409	4.207	10,8	221.348	35,5

*Fontes: JDB, Basic Socio-Economic Data, Washington DC, 1999; IDB, Foreign Direct Investment in Latin America-An Update, Paris, 1999; IMF, Direction of Trade Statistics Yearbook 1998, Washington DC, 1998; OECD-DAC, Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients, 1993/97, Paris, 1998; Cálculos do IRELA.*

Tendo em conta estas razões, e avaliando as estatísticas dos últimos anos, não é de estranhar um crescente interesse europeu e norte americano no espaço da América Latina, quer em termos de volumes comerciais, quer no capítulo do investimento.

Desde o início da década de noventa que as exportações europeias para o Mercosul têm progredido a um ritmo superior relativamente aos restantes mercados mundiais, registando entre 1990 e 1998 um crescimento acumulado de 394,7% e uma progressão média anual cifrada nos 18 %. (Quadro 4).

#### Quadro 4

### União Europeia (1): Comércio com o MERCOSUL, 1990/1998

(em milhões de dólares e em percentagem)

Exportações	1990	1992	1994	1996	1998p	% 1998	Crescimento médio 1990/98
MERCOSUL	7.279	9.468	15.931	23.316	27.310	100,0	18,0
Argentina	1.668	3.780	5.856	7.360	8.690	31,8	22,9
Brasil	5.077	5.043	8.844	14.675	17.200	63,0	16,5
Paraguai	229	193	307	408	370	1,4	6,2
Uruguai	305	452	924	873	1.050	3,8	16,7

Importações	1990	1992	1994	1996	1998p	% 1998	Crescimento médio 1990/98
MERCOSUL	17.934	17.444	18.527	19.333	20.630	100,0	1,8
Argentina	4.526	4.286	4.508	5.146	4.700	22,8	0,5
Brasil	12.352	12.409	13.247	13.468	15.130	73,3	2,6
Paraguai	544	237	248	188	310	1,5	-6,8
Uruguai	512	512	524	531	490	2,4	-0,5

(1): Região declarante.

p: Valores trimestrais provisionais anualizados

Fonte: IMF, *Direction of Trade Statistics Yearbook 1998*, Washington DC, 1998; IMF, *Direction of Trade Statistics Quarterly*, Washington DC, Junho 1999; Cálculos do IRELA.

De entre os quatro países, o Brasil é o mais importante destino dos produtos europeus, mas é a Argentina quem mais tem crescido comercialmente no relacionamento com a Europa: 22,9%, em média, desde o início da década de 90.

Valores que, ainda assim, não evitam o posicionamento do Mercosul nos últimos lugares de destino preferencial das exportações europeias representando apenas 3 % do total de vendas da Europa ao exterior, ainda menos que a ASEAN e quase tanto quanto os países ACP. (Quadro 5)

**Quadro 5**

**União Europeia: Comércio com Zonas Económicas Escolhidas**

(em milhões de dólares e em percentagem)

<i>Exportações</i>	<i>1990</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>	<i>1996</i>	<i>1998p</i>	<i>% 1998</i>	<i>Crescimento médio 1990/98</i>
Total extra-UE	507.100	524.900	627.600	792.500	914.360	100,0	7,6
ACP	21.580	22.436	17.240	20.980	23.730	2,6	1,2
ASEAN	22.170	26.856	36.438	51.507	35.960	3,9	6,2
PECO	34.268	42.426	56.607	86.882	109.770	12,0	15,7
Mediterrâneo	60.309	60.816	66.901	89.026	89.180	9,8	5,0
ALCA	139.806	144.715	171.582	204.536	252.340	27,6	7,7
NAFTA	122.925	123.154	143.098	164.853	203.100	22,2	6,5
América Latina	21.736	28.091	35.649	44.784	53.440	5,8	11,9
<i>MERCOSUL</i>	<i>7.279</i>	<i>9.468</i>	<i>15.931</i>	<i>23.376</i>	<i>27.310</i>	<i>3,0</i>	<i>18,0</i>
Comunidade Andina	4.522	5.905	5.862	6.922	8.540	0,9	8,3
América Central	1.589	1.966	2.044	3.051	1.700	0,2	0,8

<i>Importações</i>	<i>1990</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>	<i>1996</i>	<i>1998p</i>	<i>% 1998</i>	<i>Crescimento médio 1990/98</i>
Total extra-UE	566.500	596.400	631.500	770.600	928.060	100,0	6,4
ACP	25.904	23.744	22.453	26.982	23.320	2,5	-1,3
ASEAN	23.471	30.836	39.036	53.028	58.430	6,3	12,1
PECO	31.251	38.536	46.453	64.453	82.250	8,9	12,9
Mediterrâneo	56.439	55.219	52.024	63.074	57.690	6,2	0,3
ALCA	161.787	166.595	170.187	206.584	234.800	25,3	4,8
NAFTA	130.286	135.855	137.977	170.614	195.950	21,1	5,2
América Latina	34.135	33.166	34.214	38.372	40.010	4,3	2,0
<i>MERCOSUL</i>	<i>17.934</i>	<i>17.444</i>	<i>18.527</i>	<i>19.143</i>	<i>20.630</i>	<i>2,2</i>	<i>1,8</i>
Comunidade Andina	6.135	6.089	6.425	7.406	7.660	0,8	2,8
América Central	2.135	1.960	2.486	3.238	2.690	0,3	2,9

*p: Valores trimestrais provisionais anualizados*

*Fonte: IMF, Direction of Trade Statistics Yearbook 1998, Washington DC, 1998; IMF, Direction of Trade Statistics Quarterly, Washington DC, Junho 1999; Cálculos do IRELA.*



Fica claro que o Mercosul não é, pelo menos ainda, um importante mercado para a Europa no contexto mundial, embora ao nível da América Latina se assuma como principal parceiro, com os quatro países do Cone Sul a receberem mais de metade das importações e exportações europeias para a região. (ver quadro 2)

A menor relevância do mercado sul americano no contexto europeu fica igualmente atestada pelo seu fraco peso no total das importações, mais uma vez atrás dos países ACP e Mediterrâneo.

As mercadorias oriundas do Mercosul representam apenas 2,2 % de todas as importações europeias, tendo crescido entre 1990 e 1998 uma média de 1,8 por cento ao ano, uma progressão francamente mais discreta que o incremento das exportações europeias no sentido contrário, que se situou nos 18 por cento. (ver quadro 2)

Valores díspares que ajudam a compreender a inversão do saldo comercial verificada a meio da década e que contribuem para uma cada vez mais deficiente taxa de cobertura do Mercosul face ao comércio oriundo da Europa.

Na realidade, em 1990 as relações entre os dois blocos eram claramente favoráveis ao Mercosul, com a União Europeia a apresentar um défice comercial superior a dez mil milhões de dólares. A partir de 1995, o ciclo altera-se e a Europa chega a 1998 com um superavit de 6.680 milhões de dólares. (Quadro 6)



### Quadro 6

#### *União Europeia: Balança Comercial com o Mercosul*

(em milhões de dólares)

<i>Balança Comercial</i>	<i>1990</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>	<i>1996</i>	<i>1998 p</i>
<b>MERCOSUL</b>	<b>-10.655</b>	<b>-7.976</b>	<b>-2.596</b>	<b>3.983</b>	<b>6.680</b>
Argentina	-2.858	-506	1.348	2.214	3.990
Brasil	-7.275	-7.366	-4.403	1.207	2.070
Paraguai	-315	-44	59	220	60
Uruguai	-207	-60	400	342	560

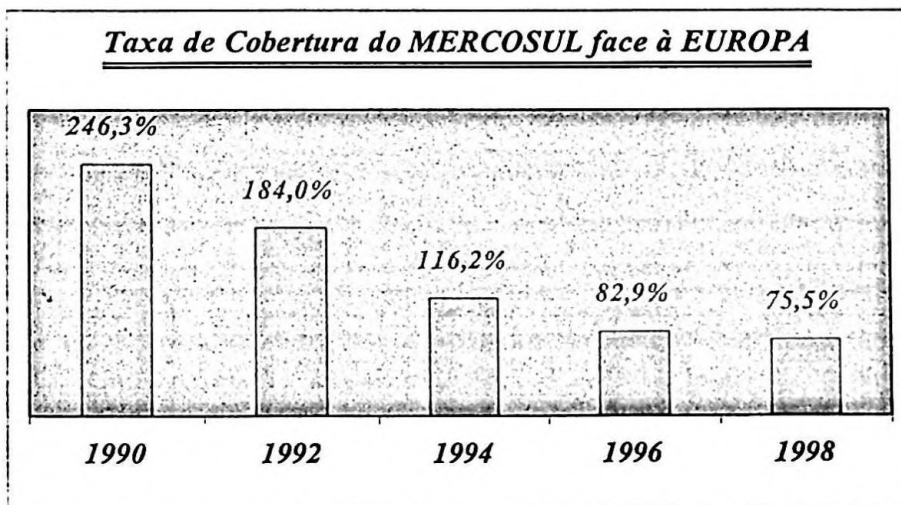
(1): Região declarante.

p: Valores trimestrais provisionais anualizados

Fonte: IMF, *Direction of Trade Statistics Yearbook 1998, Washington DC, 1998*; IMF, *Direction of Trade Statistics Quarterly, Washington DC, Junho 1999*; Cálculos do IRELA.

Se em 1990 o valor arrecadado com as exportações para a Europa permitia ao Mercosul pagar quase duas vezes e meia o valor das suas importações, quatro anos mais tarde as relações comerciais aproximam-se de um equilíbrio, decaindo em prejuízo dos países latino americanos daí em diante. (Figura 1)

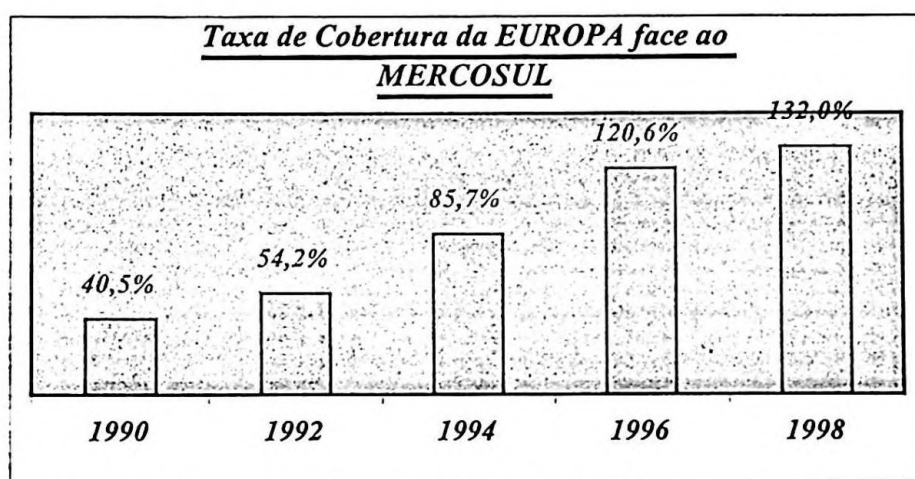
Figura 1



Fonte: cálculos do autor

Em 1998, o valor das exportações do países do Mercosul apenas pagava pouco mais de  $\frac{3}{4}$  das compras realizadas ao espaço europeu. Ao invés, a Europa tinha conseguido anular a sua deficiente Taxa de Cobertura no início da década, passando de 40,5% para um resultado confortável em que o valor das exportações é largamente superior à despesa com as importações: 132,3 %. (Figura 2)

*Figura 2*



*Fonte: cálculos do autor*

Por outro lado, a análise da intensidade tecnológica presente no comércio entre os dois pólos reforça a ideia inicial de que esta é uma parceria com claros sinais de distorção: exportação de produtos agrícolas e primários de um lado, venda de produtos de valor acrescentado do outro.

De acordo com a UNCTAD, os sectores podem ser classificados em:

- **Alta Intensidade Tecnológica:** aeroespacial, computadores, electrónica, farmacêutica, instrumentos de precisão, máquinas mecânicas e eléctricas, química fina, mecânica de precisão e sector automobilístico.

- **Média Intensidade Tecnológica:** química, borracha, plástico, papel e celulose.

- **Baixa Intensidade Tecnológica:** minerais não metálicos, alimentos, bebidas, fumo, refinação de petróleo, metalurgia, produtos metálicos, editorial e gráfica, madeira e mobiliário, têxteis, calçados e couro.

As exportações europeias concentram-se na maquinaria e equipamento de transporte com mais de 15 biliões de dólares, seguido, com larga diferença, pelo sector das substâncias químicas e das manufacturas básicas, ambos com valores acima dos três biliões de dólares. (Quadro7)

#### Quadro 7

#### *União Europeia: Exportações para o Mercosul por grupos de produtos, 1998*

*(em milhões de dólares)*

	<i>Extra-UE</i>	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Paraguai</i>	<i>Uruguai</i>	<i>MERCOSUL</i>
<i>Total</i>	817.059	8.533	17.464	383	1.006	27.386
<i>Alimentos</i>	35.574	187	485	4	30	706
<i>Bebidas e Tabaco</i>	13.444	55	149	67	65	336
<i>Produtos sem Processar</i>	12.933	61	147	1	6	215
<i>Produtos Derivados do Petróleo</i>	15.490	80	289	4	3	376
<i>Azeite, Graxas e Ceras</i>	3.156	12	70	0	2	85
<i>Substâncias Químicas</i>	106.592	1.295	2.651	69	197	4.212
<i>Manufacturas Básicas</i>	126.359	1.029	1.942	22	110	3.103
<i>Maquinaria e Equip. de Transporte</i>	384.469	4.839	9.740	122	438	15.139
<i>Outras Manufacturas</i>	100.172	789	1.363	84	131	2.367
<i>Outros Produtos</i>	18.869	74	265	1	11	352

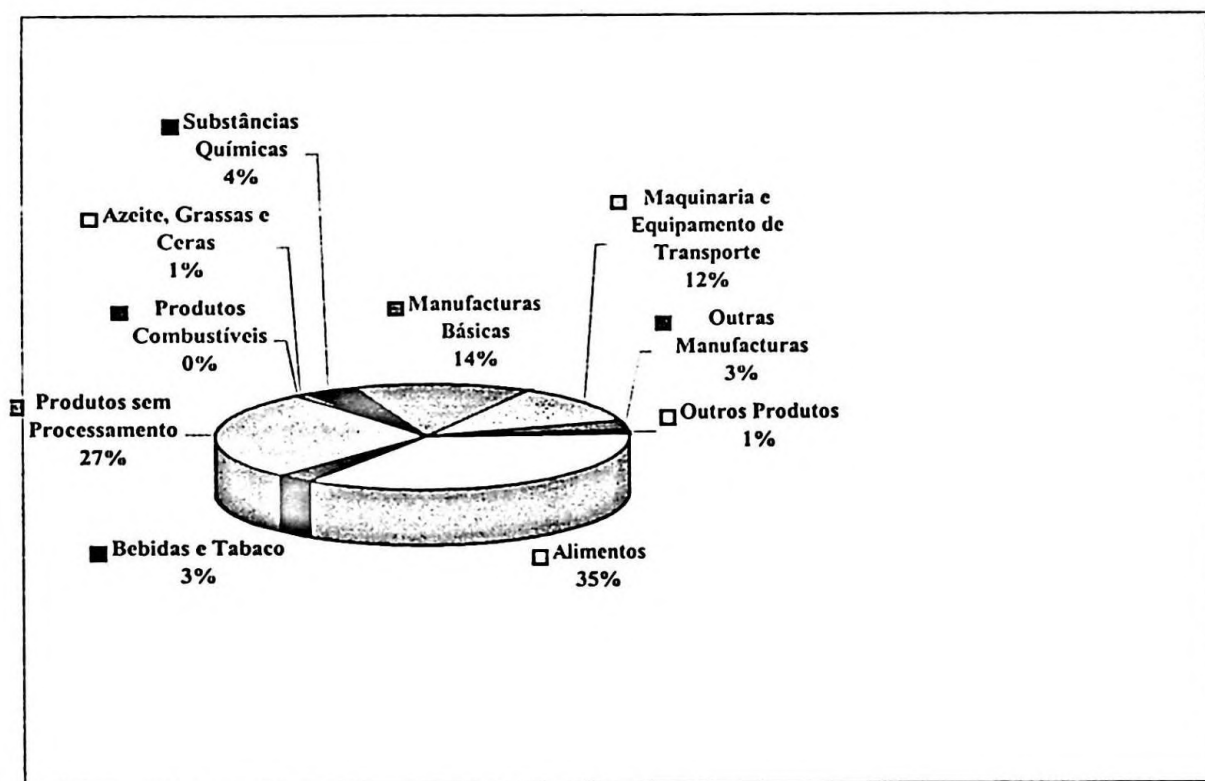
Fonte: EUROSTAT, COMEXT-Databank, Luxembourg, 1999; Cálculos do IRELA

Estes três ramos são responsáveis por 84 por cento das exportações europeias para o Mercosul, o que explicita uma forte concentração em bens de médio/elevado teor tecnológico, com o sector da maquinaria e equipamento de transporte a chegar aos 56% do total. (Figura 3)

Figura 3

*União Europeia: Exportações para o Mercosul por Tipo de Produtos, 1998*

*(em percentagem)*



Fonte: EUROSTAT, COMEXT-Databank, Luxembourg, 1999; Cálculos do IRELA

Ora esta é uma tendência que se tem mantido ao longo da década, sem sinais de poder vir a ser invertida.

Senão vejamos: de acordo com os dados de 1992, as exportações da União Europeia para o Mercosul encontravam-se, tal como em 1998, maioritariamente distribuídas pela maquinaria e equipamento de transporte, com 52% do total, seguidas pelo sector das substâncias químicas com os mesmos 16% alcançados recentemente. (Quadro 8)

**Quadro 8**

***União Europeia: Exportações para o Mercosul por grupos de produtos, 1992***  
(em milhões de dólares e em percentagem)

	<i>Milhões de dólares</i>	<i>(%)</i>
<i>Comida /Tabaco /Rações</i>	619	9
<i>Minerais</i>	58	1
<i>Químicos</i>	1097	16
<i>Plásticos /Borracha</i>	246	4
<i>Vestuário /Couro</i>	25	-
<i>Madeira</i>	10	-
<i>Papel /Celulose</i>	139	2
<i>Têxteis</i>	170	2
<i>Metais Preciosos</i>	133	2
<i>Outros Metais</i>	316	5
<i>Maquinaria e Equip. de Transporte</i>	3617	52
<i>Instrumentos Ópticos</i>	355	5
<i>Outros</i>	89	1
<b><i>TOTAL</i></b>	<b>6852</b>	<b>100</b>

Fonte: EUROSTAT

A percentagem de exportações europeias centradas nos bens de médio/elevado valor tecnológico subiu assim, entre 1992 e 1998, de 52% para 56% no capítulo da maquinaria e equipamento de transporte, reduzindo-se no sector de menor valor acrescentado – alimentos, tabaco e rações – de 9% para 4%.

Quanto aos EUA, as suas exportações para o Mercosul cresceram quase exactamente menos 20% que o valor europeu, 375,8% entre 1990 e 1998, passando de 5.670 milhões de dólares no início da década para os 21.312 milhões de dólares, com uma média de crescimento de 18% ao ano, sete décimas abaixo do valor atingido pela União Europeia. (Quadro 9)

**Quadro 9**  
**Evolução das Exportações para o Mercosul**  
( em milhões de dólares e em percentagem)

<i>Destino</i>	<i>1990</i>	<i>1998 p</i>	<i>Média de Crescimento Anual (%)</i>	<i>Total Acumulado (%)</i>
<i>EUA</i>	5.670	21.312	18,0	375,8
<i>NAFTA</i>	6.558	24.674	18,0	376,2
<i>ALCA</i>	12.638	49.571	18,6	392,2
<i>UE</i>	6.876	27.142	18,7	394,7

Fonte: FMI, *Direcção de Estatísticas de Comércio Livro Anual 1998, Washington DC, 1998*; *Direcção de Estatísticas de Comércio Trimestral, Washington DC, Junho 1999*; *Cálculos do IRELA*; *Cálculos do autor*.

Ligeiramente superior é o desempenho do NAFTA, que em oito anos aumentou em 376,2 % as suas exportações para o Mercosul, registando uma progressão média anual de 18%, exactamente a mesma cifra atingida pela economia norte - americana.

Quanto à ALCA, é dos três destinos económicos no continente americano o que melhores índices apresenta. Entre 1990 e 1998 quase quadruplicou as suas exportações para o Mercosul, passando dos 12.638 milhões de dólares no princípio da década de noventa para 49.571 milhões de dólares em apenas oito anos.

Uma subida de 392% nas vendas com destino ao Mercosul, sustentada por um crescimento anual de 18,6%, com a ALCA a ser responsável por mais de metade das importações globais da integração constituída por Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai.



Ainda assim, um aumento no volume de vendas ligeiramente aquém da União Europeia, o bloco económico que mais fez crescer as suas exportações para o Mercosul entre 1990 e 1998, cerca de 394,7%, com uma média anual cifrada nos 18,7%.

Menos ambicioso foi o crescimento das exportações do Mercosul para cada um dos respectivos mercados acima citados, à imagem do que anteriormente se constatou com a União Europeia.

Na realidade, entre 1990 e 1998, as exportações para o mercado norte americano subiram em 127,1%, de 9.638 para 12.250 milhões de dólares, uma cifra proporcionalmente muito abaixo do aumento das exportações americanas para a região.

A média anual de crescimento situou-se nos 3%, cinco vezes inferior à performance contrária, e ligeiramente abaixo do crescimento para a União Europeia que se situou nos 3,9%. (Quadro 10)

***Quadro 10***  
***Evolução das Exportações do Mercosul***  
*(em milhões de dólares e em percentagem)*

<i>Destino</i>	<i>1990</i>	<i>1998 p</i>	<i>Média de Crescimento Anual (%)</i>	<i>Total Acumulado (%)</i>
<i>EUA</i>	9.638	12.250	3,0	127,1
<i>NAFTA</i>	11.129	14.431	3,3	129,6
<i>ALCA</i>	18.456	42.293	10,9	229,1
<i>UE</i>	14.797	20.128	3,9	136,0

Fonte: FMI, *Direcção de Estatísticas de Comércio Livro Anual 1998, Washington DC, 1998; Direcção de Estatísticas de Comércio Trimestral, Washington DC, Junho 1999; Cálculos do IRELA; Cálculos do autor.*

Levemente superior foi o aumento acumulado de exportações do Mercosul para o NAFTA, cerca de 129,6%. Uma subida de 11.129 para 14.431 milhões de dólares e uma média de crescimento anual situada nos 3.3%.

Ainda que distante do dinamismo apresentado pelas respectivas importações, as vendas para a Área de Livre Comércio das Américas atingiram a maior taxa de crescimento anual dos quatro destinos em análise: 10,9%.

O total acumulado disparou para 229.1%, com as exportações do Mercosul a subirem de 18.456 para 42.293 milhões de dólares, mais do dobro das vendas em oito anos, superando largamente a União Europeia.

O que é certo é que tal como aconteceu no caso europeu, o crescimento das exportações do Mercosul para os seus parceiros comerciais no continente mostrou-se infrutífero face à maior dinâmica das importações.

Nesse sentido, de 1990 a 1998, o Mercosul viu a sua balança comercial ser fortemente penalizada passando de uma situação superavitária com cada um dos destinos para um cenário de crescente défice comercial, com o ponto de viragem a situar-se a partir de 1994. (Quadro 11)

**Quadro 11**  
***Balança Comercial do Mercosul***  
*(em milhões de dólares)*

<i>Balança Comercial</i>	<i>1990</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>	<i>1996</i>	<i>1998</i>
<b><i>EUA</i></b>	3.968	11	-1361	-5804	-9062
<b><i>NAFTA</i></b>	4.571	725	-1030	-7332	-10.243
<b><i>ALCA</i></b>	5.818	2.660	1423	-4109	-7278
<b><i>UE</i></b>	10.665	7.976	2.596	-3.983	-6.680

Fonte: IRELA 1999, cálculos do autor

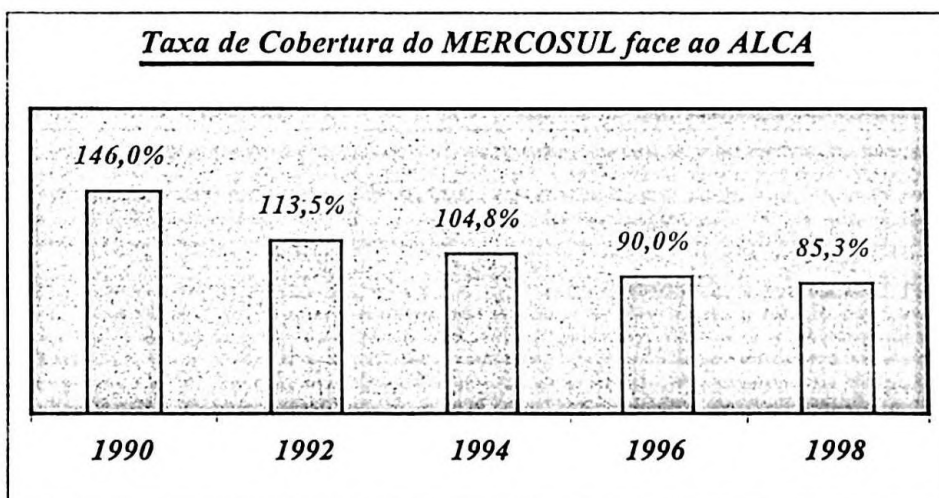
O NAFTA aparece como destino comercial onde o Mercosul é mais deficitário, com a diferença entre as exportações e importações a totalizar 10.243 milhões de dólares.

Uma cifra ligeiramente superior ao superavit da economia norte americana face ao Mercosul, que soma 9.062 milhões de dólares, e ao da ALCA, que atinge os 7.278 milhões de dólares.

Dos quatro destinos em análise, a União Europeia é o que ainda assim, dentro de um panorama marcado pelo desequilíbrio comercial, apresenta valores mais baixos e o que durante mais tempo, a par da ALCA, sustentou um superavit para as contas do Mercosul.

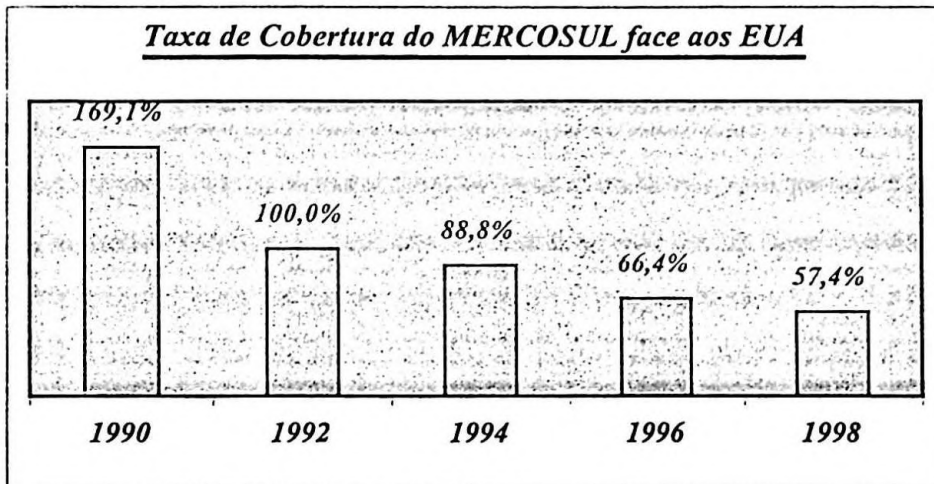
A avaliação das taxas de cobertura do Mercosul permite igualmente atestar a importância e dimensão da inversão comercial verificada a meio da década de noventa, com claros prejuízos para o Mercosul face ao ALCA, EUA e NAFTA. (Figura 4) (Figura 5) (Figura 6)

***Figura 4***



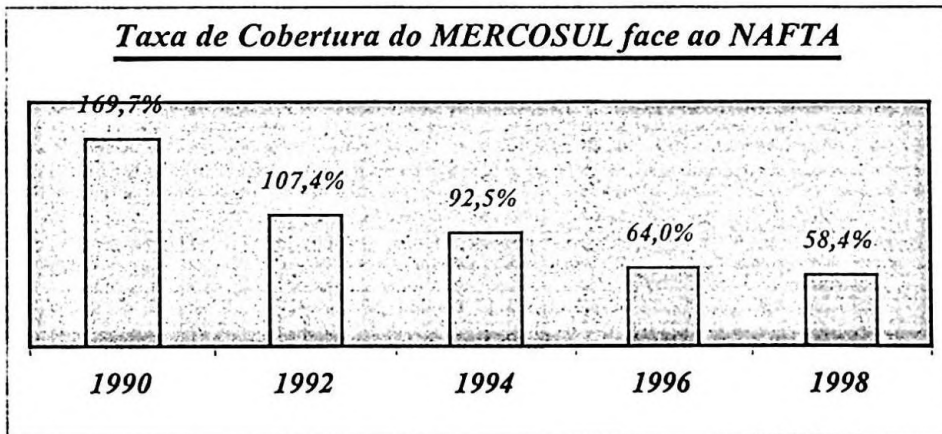
*Fonte: cálculos do autor*

***Figura 5***



*Fonte: cálculos do autor*

***Figura 6***



*Fonte: cálculos do autor*

Curioso é verificar que, embora a União Europeia apresente em volume absoluto o menor superavit comercial com o Mercosul, é com a ALCA que Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai apresentam a sua mais favorável taxa de cobertura: 85,3% contra 75,5%.

Somas largamente mais equilibradas em comparação com os Estados Unidos e o NAFTA que, respectivamente, somam 57,4% e 58,4% no que concerne à Taxa de Cobertura do Mercosul com esses mercados.

Ainda relativamente à ALCA, importa referir que embora seja um mercado decisivo para o Mercosul, responsável por mais de metade das suas importações e exportações, o inverso está longe de ser verdade, à imagem do que acontece entre as relações da União Europeia e o Cone Sul. (Quadro 12)

***Quadro 12***

***ALCA: Exportações por Destino em percentagem***

	<i>1993</i>	<i>1994</i>	<i>1995</i>	<i>1996</i>	<i>1997</i>
<i>Total Mundo</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>União Europeia</i>	18,0	17,2	17,2	16,2	16,1
<i>EUA</i>	24,7	25,4	25,6	26,7	26,8
<i>Canadá</i>	13,5	13,6	13,0	12,7	13,0
<i>África</i>	1,1	1,0	1,0	1,0	1,0
<i>Ásia</i>	20,4	20,4	22,0	20,9	19,5
<i>Japão</i>	7,9	7,9	8,2	7,8	6,9
<i>China</i>	1,5	1,5	1,7	1,6	1,5
<i>NIC's</i>	7,8	7,9	8,6	8,0	7,5
<i>Hong Kong</i>	1,5	1,5	1,7	1,5	1,5
<i>Coreia</i>	2,3	2,5	3,0	2,9	2,5
<i>Singapura</i>	1,6	1,6	1,6	1,7	1,6
<i>Taiwan</i>	2,4	2,2	2,2	1,9	2,0
<i>Outros Europa</i>	1,6	1,3	1,3	1,5	1,5
<i>Médio Oriente</i>	3,0	2,6	2,5	2,6	2,5
<i>Hemisfério Ocidental</i>	14,7	15,4	14,5	15,2	16,6
<i>América Latina</i>	13,6	14,4	13,5	14,2	15,5
<i>Comunidade Andina</i>	2,3	2,3	2,5	2,2	2,4
<i>Caricom</i>	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7
<i>América Central</i>	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
<i>CACM</i>	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0
<i>Grupo dos Três</i>	7,4	7,7	6,4	7,0	7,9
<i>MERCOSUL</i>	3,2	3,5	3,7	3,9	4,2
<i>NAFTA</i>	43,9	45,3	43,4	44,9	46,1
<i>OCDE</i>	74,9	75,3	74,2	74,4	73,9

Fonte: IMF, Direction of Trade Statistics Yearbook 1998, Washington DC, 1998; Cálculos do IRELA

O Mercosul encontra-se nos últimos lugares de destino das exportações da ALCA, atrás do NAFTA, União Europeia, Japão, NIC's e Grupo dos Três, embora com uma percentagem superior face ao que representa para a União Europeia: 4,3% do total de vendas da ALCA contra 3% do total de vendas europeias.

Um cenário que volta a repetir-se no contexto das importações, com o Mercosul a ser responsável por 3% das compras, uma vez mais depois do NAFTA, União Europeia, Japão, China, NIC's e Grupo dos Três. (Quadro 13)

***Quadro 13***  
***ALCA – Importações por Origem em Percentagem***

	1993	1994	1995	1996	1997
<i>Total Mundo</i>	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
<i>União Europeia</i>	16,9	16,8	16,6	16,8	16,6
<i>EUA</i>	18,5	18,4	17,7	18,4	19,3
<i>Canadá</i>	12,8	12,9	13,0	13,2	12,5
<i>África</i>	2,0	1,7	1,6	1,9	1,8
<i>Ásia</i>	31,1	31,5	31,9	29,4	29,4
<i>Japão</i>	14,2	13,6	13,0	11,0	10,9
<i>China</i>	3,8	4,4	4,7	4,9	5,4
<i>NICs</i>	8,3	8,3	8,7	8,0	7,7
<i>Hong Kong</i>	1,4	1,2	1,2	1,0	1,0
<i>Coreia</i>	2,1	2,4	2,8	2,3	2,2
<i>Singapura</i>	1,6	1,7	1,8	1,8	1,6
<i>Taiwan</i>	3,3	3,1	3,0	2,9	2,8
<i>Outros Europa</i>	0,8	1,1	1,2	1,1	1,2
<i>Médio Oriente</i>	2,3	2,0	1,8	1,9	1,9
<i>Hemisfério Ocidental</i>	12,4	12,7	13,4	14,6	14,8
<i>América Latina</i>	11,8	12,1	13,0	14,1	14,3
<i>Comunidade Andina</i>	2,3	2,2	2,4	2,7	2,6
<i>Caricom</i>	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
<i>América Central</i>	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9
<i>CACM</i>	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8
<i>Grupo dos Três</i>	6,8	7,1	8,0	8,9	9,0
<i>MERCOSUL</i>	2,8	3,0	2,8	3,0	3,0
<i>NAFTA</i>	36,3	36,7	36,8	38,3	38,7
<i>OCDE</i>	71,7	71,4	71,2	70,5	70,3

Fonte: IMF, Direction of Trade Statistics Yearbook 1998, Washington DC, 1998; Cálculos do IRELA



## 1.2 - O ponto de vista do Mercosul

Quanto ao Mercosul, o seu relacionamento com a Europa fica marcado pela questão agrícola e a intransigência europeia em abrir mão dos benefícios concedidos por via da Política Agrícola Comum, o que acaba por se reflectir no volume e na natureza dos fluxos entre ambas as regiões.

Numa primeira análise, se há pouco pudemos constatar que o Mercosul não é um mercado prioritário para a União Europeia, o inverso está longe de ser verdade.

Na realidade, o espaço europeu assume-se como decisivo no contexto sul americano: em 1998, de acordo com o valores trimestrais anualizados, a União Europeia absorveu 24,3 % das exportações do Mercosul e forneceu mais de um quarto das suas importações, cerca de 27,5%. (Quadro 14)

**Quadro 14**

**MERCOSUL (1): Comércio com Zonas Económicas Escolhidas, 1990/1998**

( em milhões de dólares e em percentagem )

<i>Exportações</i>	1990	1992	1994	1996	1998p	% 1998	<i>Crescimento médio 1990/98</i>
Mundo	46.560	51.608	62.865	75.214	82.869	100,0	7,5
União Europeia	14.797	16.485	16.907	18.108	20.128	24,3	3,9
Japão	2.768	2.704	3.041	3.586	3.028	3,7	1,1
Estados Unidos	9.638	8.639	10.883	11.495	12.250	14,8	3,0
ALCA	18.456	22.251	30.459	37.204	42.293	51,0	10,9
NAFTA	11.129	10.502	12.860	13.083	14.431	17,4	3,3
América Latina	7.955	13.002	18.800	24.902	29.211	35,2	17,7
<b>MERCOSUL</b>	<b>4.127</b>	<b>7.214</b>	<b>12.048</b>	<b>17.208</b>	<b>20.547</b>	<b>24,8</b>	<b>22,2</b>
CARICOM	241	140	178	194	-	-	-
América Central	223	329	395	386	88	0,1	-11,0
Comunidade Andina	1.437	2.287	2.704	3.143	4.075	4,9	13,9

<i>Importações</i>	1990	1992	1994	1996	1998p	% 1998	<i>Crescimento médio 1990/98</i>
Mundo	29.323	38.704	60.288	83.576	98.764	100,0	16,4
União Europeia	6.876	9.245	16.256	21.924	27.142	27,5	18,7
Japão	1.975	2.089	3.304	3.732	4.799	4,9	11,7
Estados Unidos	5.670	8.628	12.244	17.299	21.312	21,6	18,0
ALCA	12.638	19.591	29.036	41.313	49.571	50,2	18,6
NAFTA	6.558	9.777	13.890	20.415	24.674	25,0	18,0
América Latina	6.392	10.339	15.704	22.362	26.547	26,9	19,5
<b>MERCOSUL</b>	<b>4.225</b>	<b>7.311</b>	<b>11.993</b>	<b>17.077</b>	<b>21.351</b>	<b>21,6</b>	<b>22,4</b>
CARICOM	50	70	76	90	-	-	-
América Central	34	258	190	75	42	0,0	2,8
Comunidade Andina	972	967	1.229	2.014	1.763	1,8	7,7

(1): Região declarante

P: Valores trimestrais provisionais anualizados

Fonte: IMF, Direction of Trade Statistics Yearbook 1998, Washington DC, 1998; IMF, Direction of Trade Statistics Quarterly, Washington DC, Junho 1999; Cálculos do IRELA

Uma proporção bem mais elevada do que o comércio com os Estados Unidos, que foi responsável por 14,8 % das exportações do Mercosul e 21,6% das suas importações.

Apesar de tudo, se juntarmos à economia americana o Canadá e o México, os valores comerciais que ligam o Mercosul ao NAFTA, sobretudo ao nível das compras, aproximam-se dos da União Europeia, respectivamente 17,4% nas exportações e 25% nas importações.

Mais importante ainda é que a perspectiva de uma Área de Livre Comércio das Américas coloca a ALCA como principal parceiro comercial do Mercosul, muito à frente da União Europeia.

O facto da ALCA ser destino de mais de metade das exportações e importações do Mercosul, 51% e 50,2% respectivamente, torna falaciosa a ideia de que os “ Quinze” são o principal mercado do Mercosul.

De ressaltar também a total predominância dos dois maiores países sul americanos nos fluxos além atlântico. 63% das exportações europeias para a região destinaram-se ao Brasil e 31,2% para a Argentina, que por sua vez foram, respectivamente, a fonte de 73,7% e 22,4% das importações europeias do Mercosul. (IRELA Briefing,1999a)

Apesar de entre 1990 e 1998 as exportações do Mercosul para a Europa terem aumentado 135% - ainda assim um valor muito aquém dos 375% registados em sentido contrário - a importância do mercado europeu no total de exportações do Mercosul baixou de 31,8 % para 24,3%. (ver quadro 18)

Um fenómeno que afectou igualmente os EUA, que viram o seu peso no contexto das vendas do Mercosul baixar de 20,7 para os actuais 14,8%. Isto apesar do Mercosul ter aumentado em 127,1% as suas vendas para o mercado norte americano nos oito anos em análise.

Uma trajetória descendente que igualmente se aplicou ao NAFTA, cuja importância se reduziu de 23,9% em 1990 para 17,4% em 1998.

Ao invés, a ALCA foi o único dos destinos em análise que viu a sua importância crescer no contexto do Mercosul. No início da década era responsável por 39,6% das importações da região, em 1998 esse valor subiu para 51%.

Uma tendência decrescente na relevância do mercado europeu, EUA e NAFTA explicada por dois tipos de razão.

O avultado incremento do comércio entre os países do Mercosul acabou por diluir a cifra europeia e americana nas relações comerciais do Mercosul.

Para além disso, a elevada percentagem de produtos agrícolas no comércio entre os três espaços, somada às restrições europeias e americanas à importação de produtos primários do Cone Sul, acabou por fazer regredir o peso das trocas do início da década. (Bouzas, Bulmer-Thomas, Riordan, 1999)

Mais grave é que enquanto as exportações para o espaço europeu cresceram em média 3,8 % desde 1990, os quatro países do Mercosul aumentaram as suas importações da União em mais de 18 % ao ano, isto é, num volume cinco vezes superior.

Para tal contribuiu a crescente apreciação das moedas dos países mercosulianos, em especial do Peso argentino e do Real brasileiro, com o conseqüente aumento do poder de compra das populações. (Bouzas, Bulmer-Thomas, Riordan, 1999)

Uma progressiva abertura comercial que se repercutiu num galopante défice para o Mercosul que atingiu em 1998 os 6680 milhões de dólares, invertendo-se por completo, a partir do meio da década, a tendência verificada no início dos anos 90 onde o saldo era então favorável aos países latino americanos. (Quadro 15)

### Quadro 15

#### *Mercosul: Balança Comercial com a União Europeia*

*(em milhões de dólares)*

<i>Balança Comercial</i>	<i>1990</i>	<i>1992</i>	<i>1994</i>	<i>1996</i>	<i>1998</i>
<i>MERCOSUL</i>	<i>-10.655</i>	<i>-7.976</i>	<i>-2.596</i>	<i>3.983</i>	<i>6.680</i>
Argentina	-2.858	-506	1.348	2.214	3.990
Brasil	-7.275	-7.366	-4.403	1.207	2.070
Paraguai	-315	-44	59	220	60
Uruguai	-207	-60	400	342	560

*Fonte: cálculos do autor*

Uma realidade explicada estruturalmente tendo em conta a composição da pauta de exportação do Mercosul, centrada nos produtos primários e de baixo valor tecnológico, ao invés da Europa.

Em 1998, os bens de capital foram responsáveis por mais de metade das exportações europeias para a região.

Em contraste, as vendas do Mercosul nesse capítulo não ultrapassaram os dois bilhões e meio de dólares, sendo a pauta de exportação dominada pelos produtos alimentares, com mais de sete bilhões de dólares. (Quadro 16)

### Quadro 16

#### *União Europeia: Importações do Mercosul por Grupos de Produtos, 1998*

*( em milhões de dólares)*

	<i>Extra-UE</i>	<i>Argentina</i>	<i>Brasil</i>	<i>Paraguai</i>	<i>Uruguai</i>	<i>MERCOSUL</i>
<b>Total</b>	794.407	4.650	14.750	319	500	20.220
<b>Alimentos</b>	50.611	2.807	4.189	11	252	7.259
<b>Bebidas e Tabaco</b>	4.991	92	474	5	7	578
<b>Produtos sem Processar</b>	44.076	837	4.139	274	139	5.389
<b>Produtos Derivados do Petróleo</b>	72.426	19	22	0	0	41
<b>Azeite, Graxas e Ceras</b>	3.231	160	49	1	1	212
<b>Substâncias Químicas</b>	61.909	152	555	5	9	721
<b>Manufacturas Básicas</b>	106.016	314	2.346	21	44	2.725
<b>Maquinaria e Equip. de Transporte</b>	295.794	182	2.252	1	4	2.440
<b>Outras Manufacturas</b>	129.994	50	592	1	22	664
<b>Outros Produtos</b>	25.360	27	88	1	22	138

*Fonte: EUROSTAT, COMEXT-Databank, Luxembourg, 1999; Cálculos do IRELA*

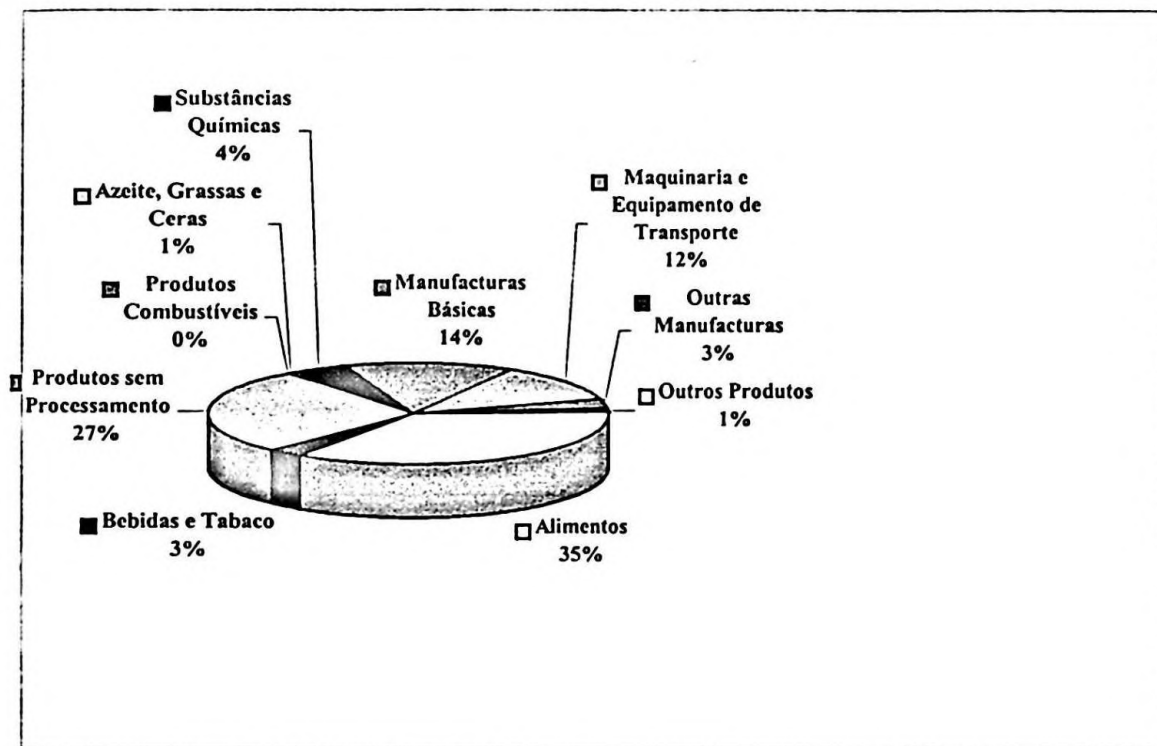
Da análise da pauta de exportação ressalta a importância dos produtos primários nas vendas de Brasil, Paraguai, Argentina e Uruguai aos países europeus, representando quase 80% do volume transaccionado em 1998, distribuídos por produtos sem processamento (27%), rações e tabaco (3%), produtos alimentares (35%) e manufacturas básicas (14%). (Figura 7)



**Figura 7**

**Mercosul: Exportações para a União Europeia por Grupos de Produtos, 1998**

(em percentagem)



Fonte: : EUROSTAT, COMEXT-Databank, Luxembourg, 1999; Cálculos do IRELA

Os produtos agrícolas e pesqueiros preenchem quase um terço dessa quota – uma proporção muito superior às vendas para os Estados Unidos ou qualquer outra região do mundo – com a restante pauta a ser dominada pelas manufacturas.

Uma tendência na concentração de produtos primários que se tem mantido ao longo da década. Já em 1992, eram os produtos básicos, como bens alimentares, tabaco e rações que constituíam o grosso das exportações do Mercosul para a União, com 54%

do total, seguidos dos produtos minerais com 11%, calçado e couro com 5% e têxteis com 4%. (Quadro 17)

**Quadro 17**

***União Europeia: Importações do Mercosul por Grupos de Produtos, 1992***

*( em milhões de dólares e em percentagem)*

	<i>Millhões de dólares</i>	<i>(%)</i>
<i>Comida/Tabaco/Rações</i>	7025	54
<i>Minerais</i>	1398	11
<i>Químicos</i>	415	3
<i>Plásticos /Borracha</i>	133	1
<i>Vestuário /Couro</i>	615	5
<i>Madeira</i>	300	2
<i>Papel /Celulose</i>	442	3
<i>Têxteis</i>	570	4
<i>Metais Preciosos</i>	134	1
<i>Outros Metais</i>	697	5
<i>Maquinaria e Equip. Transporte</i>	1085	8
<i>Instrumentos Ópticos</i>	50	-
<i>Outros</i>	110	1
<b><i>TOTAL</i></b>	<b><i>12974</i></b>	<b><i>100</i></b>

*Fonte: EUROSTAT*

Na realidade, em matéria de tipo de produtos exportados, o NAFTA e o próprio Mercosul apresentam um índice de intensidade tecnológica significativamente mais elevado face à União Europeia relativamente ao tipo de produtos exportados pelo Cone Sul. (Quadro 18)

**Quadro 18**

**Exportações do Brasil e Argentina por Intensidade Tecnológica/1994**

(em percentagem)

<i>Destino</i>	<i>Intensidade-Baixa (%)</i>	<i>Intensidade Média/Alta (%)</i>
<i>. UNIÃO EUROPEIA</i>		
<i>Brasil</i>	80	20
<i>Argentina</i>	92	8
<i>. NAFTA</i>		
<i>Brasil</i>	61	39
<i>Argentina</i>	80	20
<i>. MERCOSUL</i>		
<i>Brasil</i>	38	62
<i>Argentina</i>	65	35

Fonte: SECEX e INDEC, cálculos de Vera Thorstensen<sup>24</sup>

Em 1994, Brasil e Argentina centravam as suas exportações para a União nos produtos de baixa intensidade, respectivamente 80 e 92 %. Valores que caíam para 61 e 80 % no caso do NAFTA e 38 e 65 % no que toca ao Mercosul.

Cabe ao Mercosul ser o mercado mais favorável em termos de pauta de exportação de Brasil e Argentina, com predomínio dos produtos de média e alta intensidade tecnológica, seguido pelo NAFTA, com mais do dobro dos valores da União Europeia.

Um padrão que se manteve ao longo da década, conforme explicitam os valores declarados no primeiro trimestre de 1999.

Brasil e Argentina tinham na União Europeia o mercado de destino preferencial das suas exportações de produtos primários/básicos, cerca de 35,5% no caso da Argentina e 54,8% no caso do Brasil. (Quadro 19)

**Quadro 19**

**Brasil e Argentina: Exportações por Região e Categoria de Produtos, 1999**

<i>Categorias e Mercados de Destino</i>	<i>ARGENTINA</i>		<i>BRASIL</i>	
	<i>Janeiro a Maio 1999</i>		<i>Janeiro a Maio 1999</i>	
	<i>(US\$ 10)</i>	<i>Part.(%)</i>	<i>(US\$ 10)</i>	<i>Part.(%)</i>
<i>Exportação Total</i>	<i>9.520</i>	<i>100,0</i>	<i>18.133</i>	<i>100,0</i>
<i>Primários/Básicos</i>	<i>2.758</i>	<i>100,0</i>	<i>4.552</i>	<i>100,0</i>
<i>MERCOSUL</i>	<i>627</i>	<i>22,7</i>	<i>154</i>	<i>3,4</i>
<i>UE</i>	<i>979</i>	<i>35,5</i>	<i>2.494</i>	<i>54,8</i>
<i>EUA</i>	<i>220</i>	<i>8,0</i>	<i>386</i>	<i>8,5</i>
<i>ÁSIA</i>	<i>353</i>	<i>12,8</i>	<i>801</i>	<i>17,6</i>
<i>Resto do Mundo</i>	<i>579</i>	<i>21,0</i>	<i>714</i>	<i>15,7</i>
<i>MOA/Semimanufacturas</i>	<i>3.289</i>	<i>100,0</i>	<i>3.023</i>	<i>100,0</i>
<i>MERCOSUL</i>	<i>460</i>	<i>14,0</i>	<i>84</i>	<i>2,8</i>
<i>UE</i>	<i>921</i>	<i>28,1</i>	<i>855</i>	<i>28,3</i>
<i>EUA</i>	<i>328</i>	<i>10,4</i>	<i>764</i>	<i>25,3</i>
<i>ÁSIA</i>	<i>272</i>	<i>8,3</i>	<i>701</i>	<i>23,2</i>
<i>Resto do Mundo</i>	<i>1,289</i>	<i>39,2</i>	<i>616</i>	<i>20,4</i>
<i>MOI/Industrializados</i>	<i>2.574</i>	<i>100,0</i>	<i>10.215</i>	<i>100,0</i>
<i>MERCOSUL</i>	<i>1.325</i>	<i>51,5</i>	<i>2.349</i>	<i>23,0</i>
<i>UE</i>	<i>257</i>	<i>10,2</i>	<i>2.206</i>	<i>21,6</i>
<i>EEUU</i>	<i>380</i>	<i>14,8</i>	<i>2.849</i>	<i>27,9</i>
<i>ÁSIA</i>	<i>87</i>	<i>3,4</i>	<i>582</i>	<i>5,7</i>
<i>Resto</i>	<i>517</i>	<i>20,1</i>	<i>2.226</i>	<i>21,8</i>
<i>Combustíveis</i>	<i>829</i>	<i>100,0</i>		<i>-</i>
<i>MERCOSUL</i>	<i>292</i>	<i>35,2</i>		<i>-</i>
<i>Resto do Mundo</i>	<i>537</i>	<i>64,8</i>		<i>-</i>

Fonte: SECEX e INDEC

<sup>24</sup> Ver Thorstensen, 1997

Uma percentagem claramente superior ao que foi exportado para os EUA - 8% no que diz respeito à Argentina e 8,5% no caso do Brasil - para a Ásia e para o próprio Mercosul.

A União Europeia volta a destacar-se como mercado preferencial nos produtos semimanufacturados, respondendo por 28,1% das vendas argentinas neste sector e 28,3% no que toca ao Brasil.

De novo, cifras bem mais elevadas do que as vendas para os Estados Unidos que ficaram, respectivamente, pelos 10,4 e 25,3 %.

A relação inverte-se quando se analisa o fluxo de exportações de produtos industrializados. Neste caso, o mercado americano ultrapassa a União Europeia como meta dos produtos de média/alta intensidade tecnológica produzidos por Brasil e Argentina.

14,8 e 27,9% para os EUA, 10,2 e 21,6% no caso da União Europeia, com as exportações brasileiras para os EUA a serem mesmo superiores às vendas para o Mercosul.

Da avaliação dos fluxos comerciais agora realizada importa ressaltar os seguintes aspectos:

- o Mercosul é uma integração económica com um enorme potencial de crescimento no longo prazo. É o mais importante bloco comercial no contexto da América Latina e os seus indicadores tornam-no num mercado apetecível, quer para a União Europeia, quer para a ALCA.
- O baixo grau de penetração de produtos de elevado valor tecnológico, a par de um mercado, de per si, exíguo em termos de poder de compra quando comparado com a União Europeia

ou com os Estados Unidos, releva a importância de uma maior aproximação entre o Mercosul e ambos os espaços analisados.

- Uma maior ligação à Europa ou à ALCA, em conjunto ou separadamente, é primordial para o próprio crescimento do Mercosul, tendo em vista a sua inserção no mercado internacional e o acelerar do seu patamar de desenvolvimento.
- As exportações europeias para o Mercosul têm crescido a um ritmo superior ao resto do mundo. O Brasil é o principal destino das exportações dos quinze países europeus, a Argentina é a economia latino americana cujas importações da União mais têm crescido.
- Embora ao longo da década de noventa a União Europeia tenha sido o espaço que mais fez crescer as suas exportações para o Cone Sul, incentivando a importância da América Latina no contexto europeu, é a ALCA o principal parceiro comercial do Mercosul. Concentra mais de metade das exportações e importações do Mercosul, muito à frente da União Europeia, fazendo jus à teoria da “região natural”, onde a contiguidade geográfica supera os demais incentivos ao comércio.
- A União Europeia e a ALCA são mercados decisivos para o Mercosul, principais parceiros nas suas vendas ao exterior, mas o inverso não é verdadeiro. A integração económica formada por Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai encontra-se no fim da pirâmide de destino das exportações americanas e europeias.
- As relações comerciais com estes dois espaços caminharam para um forte desequilíbrio ao longo dos últimos oito anos, à medida que o Mercosul abria os seus mercados ao exterior, passando de



uma situação de superavit para déficit. As exportações do Cone Sul cresceram de forma bem mais lenta que as respectivas importações.

- Atualmente, o Mercosul apresenta elevados défices comerciais com cada um dos pólos em análise. Embora este dado assuma com a União Europeia um valor mais baixo comparativamente à integração hemisférica, é com a ALCA que o Mercosul dispõe de uma mais favorável Taxa de Cobertura. Este desequilíbrio comercial torna ainda mais premente uma maior ligação entre a União e o Mercosul, através de uma maior abertura do seu mercado aos produtos latino-americanos.
  
- Nos últimos oito anos, a União Europeia e os Estados Unidos têm visto diminuir a sua importância no contexto das exportações do Mercosul, o que pressupõe uma tendência para uma maior diversificação das vendas de Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai no mercado internacional. Ao invés, a ALCA aumentou o seu peso na quota de exportações destes países, beneficiando do crescimento do próprio Mercosul e da sua crescente influência na América Latina.
  
- O comércio entre o Mercosul e os dois vértices do triângulo comercial em questão ostenta claros sinais de distorção: exportação de produtos de baixa intensidade tecnológica no caso do Mercosul; exportação de bens de média/alta intensidade tecnológica no caso da ALCA e União Europeia. Apesar disso, é na vertente hemisférica que o Mercosul consegue melhores resultados quanto a exportações de elevado valor acrescentado. Brasil e Argentina apresentam uma pauta pouco diversificada no comércio com a Europa, mas encerram em contraste uma pauta mais diversificada e de maior valor agregado para o NAFTA.



- Ao Mercosul importa melhorar as suas pautas de exportação, diminuindo o peso dos produtos agrícolas e das matérias primas, de baixo valor acrescentado, muito sensíveis às mudanças de preço nos mercados exteriores e aos efeitos especulativos nas bolsas internacionais. Nesse sentido, a ALCA, com maior predominância de importação de bens de média/alta intensidade tecnológica, afigura-se, para já, como um parceiro mais apetecível que a União Europeia, para quem o Mercosul exporta sobretudo produtos primários e importa produtos manufacturados.
  
- Nesse sentido, o domínio das relações comerciais entre o pólo europeu e latino americano deveria nortear-se pela criação de políticas capazes de favorecer um maior equilíbrio comercial entre os dois espaços, sobretudo ao nível dos produtos agrícolas manufacturados, onde as barreiras aduaneiras, centradas na Política Agrícola Comum, impedem os países do Mercosul de aproveitar todo o seu potencial de exportação para a Europa.

### 1.3 – As Relações de Investimento

Em matéria de investimento, a última década ressalta uma vez mais a importância do Mercosul no contexto da América Latina.

Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai recolherem mais de metade dos investimentos na região, que a partir de 1994 ganharam um novo alento em termos absolutos. Entre 1990 e 1997 coube ao Cone Sul recolher cerca de 58,9% dos fluxos para aí dirigidos por parte dos maiores investidores mundiais. (Quadro 20)

#### Quadro 20

##### *Fluxos de IDE na América Latina e no Mercosul, 1990/97*

*(Valores líquidos em milhões de dólares e em percentagem)*

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1990/97	% total (90/97)
América Latina	5.335	6.667	7.308	9.422	17.248	21.557	18.157	35.962	102.346	100,0
<b>MERCOSUL</b>	<b>2.303</b>	<b>2.522</b>	<b>3.927</b>	<b>5.137</b>	<b>6.841</b>	<b>12.626</b>	<b>9.660</b>	<b>17.282</b>	<b>60.298</b>	<b>58,9</b>
Argentina	469	838	985	1.445	1.772	3.718	1.436	4.421	15.084	14,7
Brasil	1.784	1.664	2.819	3.686	4.949	8.858	8.085	12.730	44.575	43,6
Paraguai	5	-5	12	18	16	14	23	56	139	0,1
Uruguai	45	25	110	-12	105	36	115	75	499	0,5

*Fonte: IDB/IRELA, Foreign Direct Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors, Madrid, 1998; IDB, foreign Direct Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors - An Update, Paris, Março 1999; World Bank, Global Development Finance 1998, Washington DC 1998; UNCTAD, World Investment Report 1998, Geneva, 1998; Cálculos do IRELA.*

Um interesse extensível, obviamente, à União Europeia.

Em 1997, o IDE europeu no Mercosul atingiu os 7.916 biliões de dólares, um valor mais de oito vezes superior ao investimento que se verificava em 1990, com particular destaque para o Brasil que, só por si, responde por quase o dobro dos valores recolhidos pelos seus três parceiros de integração.

Um surto de capital que encontra explicação no sucesso dos programas de estabilização económica aplicados nos quatro países, nas taxas de crescimento das economias do Mercosul, nos grandes investimentos nas áreas das infra-estruturas e nos diversos programas de privatização estatal que acabaram por atrair muitos capitais europeus. (Thorstensen, 1997)

Para além disso, a existência de barreiras aduaneiras em certos sectores e mercados específicos de elevado interesse para a União Europeia - recursos naturais (gás natural, petróleo e minérios), sector automóvel, produtos químicos, agro-indústria, banca e as telecomunicações - obrigou muitas empresas europeias a investirem e produzirem no local para poder explorar o potencial de mercado do Mercosul, condicionando, positivamente, muitos dos fluxos de investimento então encetados.

Uma análise mais detalhada da pauta de tarifas aplicada em comum pelos 4 países do Mercosul permite concluir que mais de metade das exportações europeias, centradas na maquinaria e equipamento de transporte, enfrentam barreiras alfandegárias ligeiramente mais elevadas que a média da Tarifa Externa Comum do Mercosul situada nos 11,2%.

É exactamente nesse tipo de produtos que a União Europeia se assume como um dos principais fornecedores internacionais da região, responsável por mais de 1/3 das exportações mundiais desse sector com destino ao Mercosul. (Quadro 21)

**Quadro 21**  
**Tarifa Externa do Mercosul**  
*(Valores em Percentagem)*

<i>Secções da Lista Tarifária Harmonizada</i>	<i>TEC Média 2001/2006</i>	<i>% nas importações totais da UE/1996</i>	<i>% da UE nas importações Totais da secção/1996</i>
<i>Animais vivos</i>	9,1	0,8	11,2
<i>Produtos vegetais</i>	7,6	1	5,7
<i>Azeites comestíveis</i>	9,4	0,6	29,5
<i>Alimentos, bebidas e tabaco</i>	14,8	2,8	24
<i>Minerais</i>	2,0	2,7	6,3
<i>Substâncias químicas</i>	8,0	16,8	15,3
<i>Plástico e suas manufacturas</i>	12,0	4,9	24,7
<i>Couro, peles e suas manufacturas</i>	10,9	0,1	9,3
<i>Madeira e produtos da madeira</i>	7,8	0,2	13,8
<i>Celulose, papel, cartão e suas manufacturas</i>	11,0	3,1	27,6
<i>Têxteis e produtos têxteis</i>	17,0	2	13
<i>Calçado</i>	19,0	0,1	4,4
<i>Pedra, vidro e suas manufacturas</i>	11,0	1,4	38,5
<i>Metais preciosos e suas manufacturas</i>	10,0	0,1	24,9
<i>Metais e suas manufacturas</i>	12,0	5,7	30,7
<i>Maquinaria</i>	12,4	38,5	34,2
<i>Meios de transporte</i>	14,8	13,5	34,4
<i>Instrumentos médicos e de precisão</i>	13,2	4,2	31,3
<i>Armas e munições</i>	20,0	0	20,5
<i>Manufacturas diversas</i>	18,5	1,1	20,7
<i>Objectos de arte e antiguidades</i>	4,0	0,3	38,9
<b><i>TOTAL</i></b>	<b><i>11,2</i></b>	<b><i>100,0</i></b>	<b><i>26,0</i></b>

Fonte: CE, DG VI, "Mercosur-EU: " Effects on Agriculture", mimeo,1998; DG E II, " Document du Travail des Services de la Comission", mimeo, 1998, Intal Databank,1998.

Têxteis, calçado, manufacturas básicas e armas e munições são os sectores com uma TEC mais elevada e que correspondem a pouca dimensão no peso das exportações dos quinze.

Por outro lado, o segundo item mais importante no contexto das vendas europeias - os produtos químicos - enfrenta uma das mais baixas tarifas impostas pelo Mercosul. Mais de três pontos abaixo da média, sendo este um dos sectores que mais tem crescido nas exportações europeias ao longo dos últimos anos.

De resto, importa acrescentar que para a maioria dos sectores dos serviços e, em particular, para o regime automóvel, pedra de toque das exportações europeias, não existe ainda um consenso entre os países do Mercosul para a concretização de uma tarifa externa, pelo que as barreiras alfandegárias assumem na maioria dos casos valores bem superiores aos 20%, a cifra máxima permitida pela TEC.

Certo é que em matéria de investimento, a Europa tem vindo a assumir-se como um crescente parceiro comercial na região. Ultrapassou mesmo os EUA em 1996 e 1998 como maior investidor no Mercosul – 5.111 contra 3.876 milhões de dólares - e procura ganhar espaço no que diz respeito a stock acumulado. (Quadro 22)



**Quadro 22**

**Fluxos de IDE dos Principais Investidores no Mercosul, 1990/1997**

(em milhões de dólares)

<i>Fluxos líquidos em milhões de dólares</i>										
	<i>média anual</i>		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
	1980/89	1990/97								
<i>UE</i>	829	2.790	927	872	1.135	650	2.324	3.332	5.111	7.916
<i>Japão</i>	214	336	158	366	97	118	33	296	673	949
<i>EU</i>	786	4.418	1.218	1.284	2.695	4.369	4.484	8.998	3.876	8.417
<i>Total</i>	<i>1.829</i>	<i>7.544</i>	<i>2.303</i>	<i>2.522</i>	<i>3.927</i>	<i>5.137</i>	<i>6.841</i>	<i>12.626</i>	<i>9.660</i>	<i>17.282</i>

<i>Proporção do IDE total recebido pelo MERCOSUL</i>										
	<i>média anual</i>		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
	1980/89	1990/97								
<i>UE</i>	45,3	34,5	40,3	34,6	28,9	12,7	34,0	26,4	52,9	45,8
<i>Japão</i>	11,7	5,2	6,8	14,5	2,5	2,3	0,5	2,3	7,0	5,5
<i>EU</i>	43,0	60,3	52,9	50,9	68,6	85,0	65,5	71,0	40,1	48,7

<i>Proporção do IDE total recebido pela América Latina de cada região investidora</i>										
	<i>média anual</i>		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
	1980/89	1990/97								
<i>UE</i>	67,9	56,7	54,2	71,0	60,9	57,1	42,5	54,9	65,9	46,4
<i>Japão</i>	73,3	58,7	39,6	65,2	35,9	89,4	5,8	60,2	86,3	87,0
<i>EU</i>	71,3	43,7	37,9	25,8	49,5	51,2	37,9	60,0	40,3	47,3

Fonte: IDB/IRELA, *Inversión extranjera directa na América Latina: a perspectiva dos principais inversores*, Madrid, 1998; IDB, *Foreign Direct Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors - An Update*, Paris, Março 1999; Cálculos do IRELA.

Ainda assim, pertence largamente à economia americana o grosso da média de investimentos quer na América Latina, quer no Mercosul, praticamente com o dobro dos valores de IDE da União Europeia entre os anos de 1990 e 1997.

De acordo com os dados acima transcritos, os Estados Unidos investiram no Mercosul uma média de 4.418 biliões de dólares, correspondentes a 60,3% do total de investimentos na região.

Quanto à União Europeia ficou-se pelos 2.790 biliões de dólares, o que representa cerca de 34,5% do valor global. Embora os valores sejam ainda díspares, depois da década de oitenta, a chamada “década perdida” nas relações entre os dois pólos, os números comprovam um acrescido interesse europeu na região, com a média da União a triplicar face ao período 80-89.

Uma tendência à qual não é estranha a adesão de Portugal e Espanha à Comunidade, em 1986, reforçando os laços atlânticos e estimulando o investimento europeu na região.<sup>25</sup>

Curiosa, também, é a análise da importância conferida tanto pelos EUA como pela a Europa ao bloco Mercosul no contexto da América Latina. Os EUA olham para a região numa perspectiva mais alargada, olhando a possibilidade ALCA capaz de envolver toda a América do Sul e diversificando as suas preferências de destino, o que se reflecte numa percentagem de investimento inferior a 50% no Mercosul.

Ao invés, a Europa elege esta integração como “ponta de lança” no espaço latino americano, destinando para lá mais de metade dos seus investimentos no continente, o mesmo acontecendo com o Japão, 53,2% e 63,7%, respectivamente. (Quadro 23)

---

<sup>25</sup> O interesse de Portugal e Espanha no Mercosul, logo demonstrado em 1992 aquando da primeira cimeira entre os dois blocos, foi tendo real expressão ao longo dos anos seguintes. “La Joya de la Corona”, uma frase antigamente usada pelos espanhóis para se referirem a Cuba, a sua última colónia no Caribe, aplica-se, actualmente, com total propriedade ao Mercosul. A Espanha foi em 1998 e 1999 o segundo maior investidor na região, apenas superada pelos Estados Unidos. No ano passado a economia espanhola investiu líquidos 39 biliões de dólares no exterior, 62% dos quais na América Latina. A Argentina foi o primeiro destinatário com 38%, o Brasil seguiu-se com 11%, precedido pelo Chile com 10,6% e o México com 2,7. (Relnet, Relatório 023/2000)

**Quadro 23**

**Fluxos de IDE dos Principais Investidores na América Latina e Mercosul, 1990-1997**

(em milhões de dólares)

<i>UE</i>	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	TOTAL 1990/97	% TOTAL 1990/97
<i>América Latina</i>	1,691	1,198	1,83	1,077	5,127	6,068	7,758	17,068	41,817	100,0
<i>MERCOSUL</i>	927	872	1,14	650	2,32	3,33	5,111	7,916	22,267	53,2
<i>Argentina</i>	274	333	419	358	868	1,63	1,395	2,622	7,899	18,9
<i>Brasil</i>	603	519	676	313	1,372	1,648	3,639	5,261	14,031	33,6
<i>Paraguai</i>	4	-5	10	3	13	18	1	12	56	0,1
<i>Uruguai</i>	46	25	29	-24	72	36	76	21	281	0,7
<i>JAPÃO</i>	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	TOTAL 1990/97	% TOTAL 1990/97
<i>América Latina</i>	395	561	270	132	568	492	780	1,091	4,289	100,0
<i>MERCOSUL</i>	158	366	97	118	-33	296	673	949	2,690	62,7
<i>Argentina</i>	31	90	8	8	-27	40	38	25	213	5,0
<i>Brasil</i>	127	276	89	110	60	256	634	924	2,476	57,7
<i>Paraguai</i>	1	-	-	-	-	-	-	-	1	0,0
<i>Uruguai</i>	-1	-	-	-	-	-	-	-	-1	0,0
<i>EUA</i>	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	TOTAL 1990/97	% TOTAL 1990/97
<i>América Latina</i>	3,249	4,908	5,208	8,213	11,553	14,997	9,619	17,803	75,550	100,0
<i>MERCOSUL</i>	1,218	1,284	2,695	4,369	4,484	8,998	3,876	8,417	35,341	46,8
<i>Argentina</i>	164	415	558	1,079	931	2,048	3	1,774	6,972	9,2
<i>Brasil</i>	1,054	869	2,054	3,263	3,517	6,954	3,812	6,545	28,068	37,2
<i>Paraguai</i>	-	-	2	15	3	-4	22	44	82	0,1
<i>Uruguai</i>	-	-	81	12	33	-	39	54	219	0,3

Fonte: IDB/IRELA, Inversion extranjera directa en América Latina: la perspectiva de los principales inversores, Madrid, 1998; IDB, Foreign Direct Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors - An update, Paris, March 1999; Cálculos de IRELA.

Os três principais investidores no Mercosul, têm a economia brasileira como mercado preferencial de investimento. Entre 1990 e 1997 as empresas europeias investiram aí o dobro do que fizeram na economia argentina.

Uma desigualdade ainda mais vincada no caso do investimento americano que atingiu no Brasil o quántuplo do que foi concretizado na vizinha economia argentina. Valores explicáveis pelo facto do Brasil ser responsável por 70 por cento do PIB sub-regional. (ver quadro 23)

Feito o enquadramento do tipo e volume das relações entre os três espaços – um comércio desequilibrado, centrado nos produtos agrícolas do lado do Mercosul e de maior intensidade tecnológica por parte da União e EUA, com crescimentos díspares na última década – importa agora reflectir quanto às verdadeiras consequências e ganhos de uma liberalização comercial em cada um dos casos.

## 2 – Custos e Benefícios de um Livre Comércio com o Mercosul

*“ As negociações comerciais são como um jogo de xadrez no qual os participantes sacrificam algumas peças de menor importância para proteger os seus interesses e, ao mesmo tempo, tentam um xeque-mate”.*

*Cássia Schittini<sup>26</sup>*

Embora seja virtualmente impossível de quantificar à priori a extensão e o sentido dos efeitos da integração sobre um país ou um grupo de países (Bouzas e Ros, 1994), é no entanto inevitável concretizar um mapa de potenciais benefícios e custos para cada uma das partes, avaliando, em especial para o Mercosul, as consequências e o alcance do projecto ALCA e União Europeia.

No caso europeu, uma total liberalização comercial entre os dois espaços implicaria diferentes grandezas de vantagens e custos para cada um dos lados, segundo estudos efectuados quer pela União Europeia, quer pela Fundação Getúlio Vargas, no Brasil.

De acordo com dados apurados pela Comissão, com base em estimativas para valores de 1998, a abolição das barreiras comerciais para os produtos agrícolas oriundos do Mercosul teria como primeira consequência – no caso da não ocorrência de uma reforma no sector - pesados custos no quadro da Política Agrícola Comum.

---

<sup>26</sup> Op. cit: Schittini, 2000



Actualmente, 61 % de todos os produtos do Mercosul – 63 % do total de bens agrícolas e 59 % dos bens industriais – entram livremente no mercado comunitário. Quanto aos restantes, a tarifa média para o sector da agricultura situa-se nos 20,8% e nos 4,9% para o sector industrial.

As taxas mais elevadas aplicam-se aos cereais, carne, aves de curral, açúcar e tabaco, produtos considerados estratégicos em matéria de exportação por parte dos países do Mercosul. (Bouzas, Bulmer-Thomas, Riordan, 1999)

Tanto ao nível alimentar como ao nível pesqueiro, predominantes na pauta de exportação do Cone Sul, conforme anteriormente analisado, o já elevado défice comercial europeu, compensado pelas vendas nos restantes sectores de maior intensidade tecnológica, seria naturalmente agravado no caso de uma liberalização total entre os dois pólos.

Tal obrigaria a uma subida das compensações financeiras no quadro da PAC - principalmente para produtos como a carne, os cereais e as frutas - indemnizações calculadas entre 5700 e 14300 milhões de euros por ano tendo em conta o potencial de crescimento do Mercosul, uma vez abolidas todas as barreiras ao comércio agrícola. (Bouzas, Bulmer-Thomas, Riordan, 1999) (Quadro 24)

#### Quadro 24

#### ***Consequências de um Acordo de Livre Comércio UE – MERCOSUL***

*(valores em milhões de euros)*

<i>Compensação Financeira no Quadro da PAC</i>	<i>&gt; 5.700</i>
	<i>&lt; 14.300</i>

*Fonte: Comissão Europeia, 1998*

Custos significativos que acabam contudo por ser equilibrados face a um aumento esperado das exportações europeias para a região.



Na realidade, dado que grande parte das vendas europeias está sujeita a tarifas alfandegárias na sua maioria elevadas nos sectores onde a Europa conta com uma vantagem competitiva - automóveis, veículos de transporte e componentes, maquinaria e equipamento eléctrico - a supressão ao livre comércio teria um impacto francamente positivo no lado norte do atlântico.

De acordo com a Comissão Europeia, os produtos considerados como “promissórios” e “muito promissórios”, susceptíveis de beneficiar com uma liberalização comercial, representam 47% do total das exportações europeias para o Mercosul, com particular relevo para o sector automóvel onde as barreiras aduaneiras variam entre 35 e 45%, ramo responsável por 1/3 do comércio total entre as partes.

Nesse sentido, um acordo entre o Mercosul e a União implicaria um crescimento anual das exportações para a região sul americana entre 2,4 (estimativa menos optimista) e 4%, o que se traduziria em ganhos adicionais de 6.500 milhões de dólares por ano. (Quadro 25)

**Quadro 25**

***Efeito previsto de um Acordo de Livre Comércio MERCOSUL-UE (1)***

*(Valores em milhões de dólares e em percentagem)*

	<i>Varição Anual Exportações</i>	<i>Ganhos Anuais</i>
<b><i>EUROPA</i></b>	2,4 - 4	6.500
<b><i>MERCOSUL</i></b>	1,3 - 1,4	5.100

*Fonte: Comissão Europeia, 1998*

Quanto a benefícios para os países do Mercosul, os cálculos da Comissão Europeia apontam para um aumento anual das exportações para os Quinze entre 1,3 e 1,4%.

Uma cifra esperada tendo em conta o previsível aumento de vendas no sector primário, especialmente de produtos animais, oleaginosas, cereais e alimentos, apesar de uma retracção comercial nos sectores das manufacturas e recursos naturais.

Na globalidade, um espaço inter- atlântico desprovido de barreiras ao comércio entre os Quinze e o Mercosul resultaria num aumento do fluxo comercial traduzido em ganhos anuais adicionais estimados em 5.100 milhões de dólares para os países latino americanos.

Um outro estudo, da **Fundação Getúlio Vargas**, defende igualmente que o Mercosul teria mais a ganhar com um acordo com a União Europeia do que com um envolvimento com a ALCA.

Na realidade, um cenário de liberalização Europa - Mercosul estimularia na economia brasileira uma variação do produto na ordem dos 5%, contra apenas 2% no caso ALCA.

As consequências seriam ainda mais vincadas na Argentina, com um aumento superior a 6% no seu Produto Interno Bruto, cifra largamente elevada quando comparada com o benefício esperado no quadro de uma integração hemisférica: pouco mais que meio ponto percentual. (IRELA Briefing, 1998) (Quadro 26 e 27)

### Quadro 26

#### *Efeito Previsto de um Acordo de Livre Comércio MERCOSUL-UE (2)*

*(Em milhões de dólares e em percentagem)*

	<i>Variação do Comércio (%)</i>	<i>Variação do PIB (%)</i>	<i>Ganhos Líquidos</i>
<b>Argentina</b>	6,16	6,71	1.194,4
<b>Brasil</b>	3,59	5,05	3.260,2
<b>UE</b>	-0,15	0,05	1.042,5

*Fonte: Fundação Getúlio Vargas, Brasil, 1998.*

### Quadro 27

#### *Efeito previsto de um Acordo de Livre Comércio Mercosul - ALCA*

*(Em milhões de dólares e em percentagem)*

	<i>Variação do Comércio (%)</i>	<i>Variação do PIB (%)</i>	<i>Ganhos Líquidos</i>
<b>Argentina</b>	-0,34	0,68	-0,4
<b>Brasil</b>	1,09	2,08	1.498,9
<b>UE</b>	-0,29	-0,15	-4.336,5

*Fonte: Fundação Getúlio Vargas, Brasil, 1998.*

A Argentina seria ainda a economia mais beneficiada comercialmente no quadro de uma total liberalização entre os dois espaços atlânticos, aumentando as suas exportações em mais de 6% para a União Europeia, enquanto o Brasil assistiria a um acréscimo das suas vendas exteriores superior a 3,5%.

A relação inverter-se-ia, contudo, quanto a ganhos líquidos esperados. Maior rendimento para a economia brasileira - mais de três mil e duzentos milhões de dólares - cifras inferiores no caso da Argentina, pouco acima dos mil milhões de dólares.

O Brasil veria beneficiados os sectores exportadores ligados aos cereais e outros produtos agrícolas – quase 90 e 115% de variação, respectivamente – e em especial a

componente dos produtos animais, com o volume de vendas ao exterior a aumentar mais de 140%. Variações acompanhadas por mudanças em matéria de produção real, capazes de intensificar os outputs de cada sector.

Ao invés, recursos naturais, com uma redução de 13% nas exportações, Manufacturas intensivas em recursos naturais, menos quase 9%, seriam os sectores mais atingidos pela liberalização comercial entre o espaço da União Europeia e o Mercosul. (Quadro 28)

**Quadro 28**

***Efeito Previsto sobre o Brasil de um Acordo de Livre Comércio UE-Mercosul***

*(Variações em Percentagem)*

	<i>Preços Mundiais</i>	<i>Volume de Exportações</i>	<i>Volume de Importações</i>	<i>Produção Real</i>
<i>Recursos naturais</i>	0,07	-13,06	4,56	-4,57
<i>Manufacturas intensivas em recursos naturais</i>	0,12	-8,98	15,17	-2,92
<i>Manufacturas intensivas em capital</i>	0,06	2,55	14,15	-3,24
<i>Maquinaria e equipamentos</i>	0,00	-6,11	12,34	-8,15
<i>Cereais</i>	0,21	88,76	11,95	0,9
<i>Outros produtos agrícolas</i>	0,86	114,22	29,66	18,68
<i>Produtos de origem animal</i>	0,46	141,46	39,37	9,12
<i>Alimentos</i>	0,09	8,17	6,31	1,62
<i>Lacticínios</i>	0,37	-4,8	21,87	-1,92
<i>Serviços</i>	-	-13,05	6,78	-0,01

Quanto à Área de Livre Comércio das Américas, os seus valores ficariam aquém dos efeitos esperados de uma liberalização Mercosul – União Europeia: variação negativa no comércio argentino – o que não deixa de se surpreendente face à tradicional ligação política entre Buenos Aires e Washington – e pouco mais de 1% nas exportações brasileiras.

Os ganhos líquidos confirmam, de acordo com os cálculos realizados pela Fundação Getúlio Vargas, uma menor vitalidade da Área de Livre Comércio das Américas para as principais economias do cone sul: negativos no caso da Argentina, menos de metade dos valores europeus no caso do Brasil.

Importante é igualmente analisar as implicações para a União Europeia decorrentes de ambos os cenários.

Uma liberalização comercial com o Mercosul teria como implicações para o espaço europeu uma redução de 0,15% no volume do seu comércio com o Cone Sul, um efeito positivo de 0,05% no PIB europeu e ganhos líquidos a rondarem os mil milhões de dólares.

Quanto à possibilidade ALCA, os custos para a União Europeia seriam apreciáveis: redução de 0,29% no seu comércio com a região, redução de 0,15% no seu PIB e perda de rendimento superior a quatro mil milhões de dólares.

Ao todo, números não muito distantes de um outro estudo, igualmente realizado no Brasil, e que conclui que a eliminação de subsídios europeus à produção doméstica e à exportação de produtos agrícolas resultaria para o Brasil num crescimento do PIB entre 3,9% a 6,3% e um ganho de bem estar na ordem dos 7 biliões de dólares.<sup>27</sup>

Ainda segundo o estudo da Fundação Getúlio Vargas, um acordo de livre comércio com a União Europeia será favorável ao Mercosul sobretudo em termos agrícolas, a expensas do sector dos recursos naturais, maquinaria e equipamentos.

---

<sup>27</sup> Ver Fernandes, Rios, 1999

Quanto à ALCA, a inclusão do Mercosul na integração hemisférica teria como consequência uma contracção tanto do sector agrícola como no capítulo dos recursos naturais, maquinaria e equipamento, mas em menor escala do que um acordo com a Europa.

Embora um livre comércio com a União Europeia potenciase as exportações latino - americanas em volumes superiores à ALCA - especialmente de produtos agrícolas - o estudo da Fundação Getúlio Vargas conclui que uma ligação à ALCA traz mais vantagens no capítulo da indústria manufactureira.

Uma outra instituição, o Instituto de Pesquisas Económicas Aplicadas ( IPEA)<sup>28</sup>, órgão ligado ao Ministério do Orçamento e da Gestão do Brasil, realizou igualmente um estudo quanto às consequências para o Mercosul da entrada em vigor da Área de Livre Comércio das Américas.

A análise inclui 19 sectores das economias da região e conclui pelo impacto negativo da total liberalização do comércio a nível hemisférico.

Na realidade, parte do comércio intra-bloco existe devido aos benefícios tarifários que são concedidos entre os quatro países do Mercosul. Com a entrada em vigor da ALCA, as preferências tarifárias agora vigentes terão até 2015 que ser compartilhadas por todos os estados do continente americano.

Ora, nesse contexto, irá assistir-se a um aumento da competição dos produtos mexicanos, norte-americanos e canadianos em mercados até agora pertença dos países do Mercosul, garante Agnaldo Nogueira Maciente, coordenador do projecto.

Em consequência, as vendas de Paraguai, Uruguai e Argentina para o mercado brasileiro deverão cair em média 3,1% em relação ao actual fluxo de comércio. (Quadro 29)

---

<sup>28</sup> Ver Gazeta Mercantil Latino-Americana, n°207, 17-23/04/2000, p.3



### Quadro 29

#### *Impacto do ALCA nas Vendas do Mercosul ao Brasil*

*( variações em percentagem sobre o comércio actual)*

<i>Produtos animais</i>	- 0,6
<i>Produtos vegetais</i>	- 2,7
<i>Gorduras e óleos</i>	- 0,2
<i>Alimentos e bebidas</i>	- 3,5
<i>Produtos minerais</i>	- 2,0
<i>Produtos químicos</i>	- 3,9
<i>Plásticos e borrachas</i>	- 4,6
<i>Couros e peles</i>	- 0,7
<i>Madeira</i>	- 0,9
<i>Papel e celulose</i>	- 2,7
<i>Produtos têxteis</i>	- 1,4
<i>Calçados</i>	- 2,6
<i>Pedras e cerâmica</i>	- 2,5
<i>Artigos de joalheria</i>	- 2,1
<i>Ligas de metal</i>	- 4,1
<i>Máquinas e equipamentos eléctricos</i>	- 5,1
<i>Equipamentos de transporte</i>	- 6,2
<i>Instrumentos de precisão</i>	- 6,6
<i>Armas e munições</i>	- 1,0
<b>MÉDIA</b>	<b>- 3,1</b>

*Fonte: IPEA, 2000; Gazeta Mercantil Latino-Americana, nº207, 17-23/04/2000*

Só no sector alimentar - incluindo produtos animais, produtos vegetais, gorduras e óleos, alimentos e bebidas - os países do Mercosul poderão vir a perder cerca de 7% do mercado brasileiro para as mercadorias de outros países do hemisfério.

Plásticos e borrachas com 4.6%, Ligas de Metal com 4,1%, Químicos com 3.9% e Papel e Celulose com 2,7% são outros dos sectores mais afectados e que implicam reduções de vendas do Mercosul ao Brasil.

Quanto às exportações do Brasil para os restantes países do bloco, estima-se uma redução média de vendas em 2,5% com o sector dos Instrumentos de Precisão (5,5%), Equipamentos de Transporte (5%) e Armas e Munições ( 4,1%) a serem os mais penalizados com a liberalização hemisférica. (Quadro 30)

**Quadro 30**

***Impacto do ALCA nas Vendas do Brasil ao Mercosul***

*( variações em percentagem sobre o comércio actual)*

<i>Produtos animais</i>	- 1,6
<i>Produtos vegetais</i>	- 0,8
<i>Gorduras e óleos</i>	- 4,0
<i>Alimentos</i>	- 0,1
<i>Produtos minerais</i>	- 2,2
<i>Produtos químicos</i>	- 3,3
<i>Plásticos e borrachas</i>	- 0,8
<i>Couros e peles</i>	- 2,2
<i>Madeira</i>	- 2,7
<i>Papel e celulose</i>	- 2,7
<i>Produtos têxteis</i>	- 0,5
<i>Calçados</i>	- 1,3
<i>Pedras e cerâmica</i>	- 2,1
<i>Artigos de joalheria</i>	- 1,8
<i>Ligas de metal</i>	- 3,0
<i>Máquinas e equipamentos eléctricos</i>	. 2,2
<i>Equipamentos de transporte</i>	- 5,0
<i>Instrumentos de precisão</i>	- 5,5
<i>Armas e munições</i>	- 4,1
<b>MÉDIA</b>	<b>- 2,5</b>

Fonte: IPEA, 2000; Gazeta Mercantil Latino-Americana, n°207, 17-23/04/2000

Igualmente sensíveis são as alterações esperadas nas balanças comerciais dos países latino americanos. De acordo com o IPEA, no caso do Brasil, por exemplo, a estimativa é que o país importe mais 15,5% do que compra hoje ao exterior, aumentando as suas vendas em apenas 6,7%.

A solução, avança o IPEA, passa por um amplo programa destinado a aumentar a competitividade do tecido empresarial do Mercosul antes da entrada em vigor da ALCA ou, em alternativa, como já reclamam alguns sectores, que a redução tarifária no hemisfério comece apenas em 2010 e não em 2005 como está previsto, conferindo às empresas mais tempo para se modernizarem.

Com ou sem regimes de preparação, a verdade é que a questão não é pacífica dentro do Mercosul quanto à abordagem a adoptar. Como foi possível constatar ao longo deste segundo capítulo, se ALCA e União Europeia são parceiros privilegiados do Mercosul, ocupando lugares de topo na sua pirâmide comercial, o mesmo já não se pode dizer do inverso.

Parece igualmente claro que, de acordo com os estudos já realizados, uma área de livre comércio com a Europa trará mais benefícios e vantagens do que uma associação com a ALCA, especialmente no que toca ao Brasil.

De qualquer maneira, uma integração hemisférica permitiria ao Mercosul aumentar o seu potencial de exportações de produtos de média e alta intensidade tecnológica, ao contrário da Europa, cujos benefícios se concentram em matéria agrícola.

No capítulo seguinte, serão avaliadas razões não estritamente comerciais e que, de forma mais ou menos pronunciada, poderão influenciar a decisão de cada um dos actores quanto aos projectos de comércio livre, entretanto, encetados.

### *III Capítulo*

## **Para Além do Comércio**

### **1 – Outras Vantagens e Desvantagens de uma Associação ALCA/Mercosul**

*“No Brasil, alguns empresários estão preocupados com uma abertura grande demais ou rápida demais frente ao afã competitivo das companhias americanas mais enérgicas e eficientes.*

*Na teoria, o comércio é uma rua de mão - dupla; na prática, muitos brasileiros vêem os Estados Unidos como tendo acesso a uma pista extra”.*<sup>29</sup>

*Melvyn Levitsky, Embaixador dos  
EUA no Brasil*

Após uma análise empírica de fluxos comerciais e custos e benefícios capazes de permitir uma avaliação concreta da natureza/força das relações entre os três blocos – Mercosul, ALCA e União Europeia – importa agora reflectir, num âmbito mais teórico, quanto a possíveis vantagens e desvantagens associadas a cada uma das Zona de Comércio Livre em perspectiva.

Quer se trate de uma visão hemisférica ou transatlântica, as consequências para o Mercosul irão sempre depender e variar de acordo com a capacidade de Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai em articularem uma estratégia e implementar políticas adequadas ao desafio da reestruturação competitiva das suas economias. (Frischtak,1997)

---

<sup>29</sup> Op. cit: Levitsky, 1999

A relativa concentração das exportações para os EUA em produtos manufacturados, sobretudo nas pautas de Brasil e Argentina, conforme constatado na análise da evolução das trocas entre o Mercosul e o Norte do continente americano, permite supor que as possibilidades de maiores fluxos de comércio intra – industrial e de novos investimentos relacionados com a economia americana serão razoavelmente importantes para o Mercosul.

Nesse sentido, a ALCA representa para o Brasil a possibilidade efectiva de acesso mais fácil não só ao mercado dos Estados Unidos, especialmente em sectores significativos e, por agora, sujeitos a numerosas barreiras não tarifárias, mas também à tecnologia e ao crédito abundantes naquele país. (Lima, 2000)

De acordo com vários autores, à medida que o Brasil e Argentina prosseguem o seu desenvolvimento maior será a pressão para um aumento das importações americanas no tipo de produtos de alta tecnologia em que ambos os países se encontram carenciados.

Com a necessidade de avanço na modernização das infra-estruturas, na aquisição de equipamentos de telecomunicações, peças de computadores e maquinaria industrial maior será a importância vital do mercado americano para o seu futuro económico.

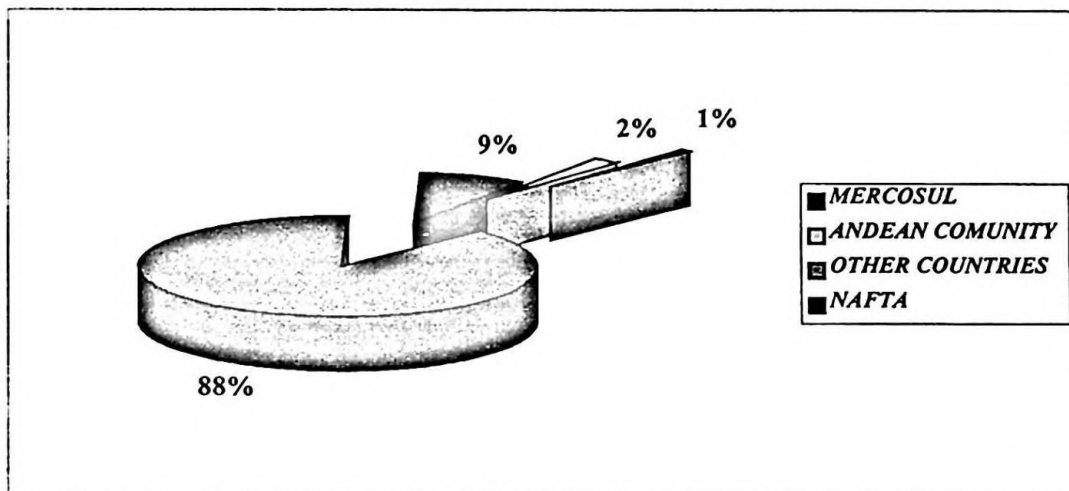
Para além disso, e num plano meramente defensivo, a exclusão da ALCA representaria para o Mercosul uma posição de inferioridade e de perda de competitividade no importante mercado americano face aos demais países do hemisfério. E esse é um risco que o Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai não estarão certamente dispostos a correr.

Do ponto de vista do Mercosul, como um bloco, os incentivos mais fortes para uma maior envolvimento na Área de Livre Comércio das Américas encontram-se assim relacionados com os potenciais riscos de exclusão da Zona de Comércio Livre - um

incentivo, portanto, de natureza defensiva - e a possibilidade de um acesso garantido e estável ao mercado dos EUA. (Informe Mercosul, 1997)

A verdade é que o NAFTA responde por quase 90 por cento do produto interno do continente americano, com um valor de riqueza interna que ultrapassa em mais de 10 vezes o PIB do Mercosul. (Figura 8) ( Quadro 31)

**Figura 8**  
**ALCA: Distribuição do Produto Interno Bruto,1998**  
( em percentagem)



Fonte: IMF, " International Finantial Statistics Yearbook", vol,51, Washington DC,1998; IMF " International Finatial Statists", Washington DC, April 1999,; IDB, " Basic Socio-Economic Data", Wasihington DC, May 1999; Statistics Canada " National Accounts", Ontario, June 1999; and IRELA estimations.



**Quadro 31**

**ALCA: Distribuição do Produto Interno Bruto, 1998**

(valores em Milhões de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998
<b>NAFTA</b>	7,093,626	7,212,635	7,472,262	7,775,226	8,072,352
<b>USA</b>	6,183,600	6,308,400	6,544,800	6,802,100	7,064,300
<b>Canadá</b>	604,131	618,186	625,814	649,726	669,128
<b>Comunidade Andina</b>	192,895	203,626	206,662	217,863	219,424
<b>MERCOSUL</b>	710,509	721,136	746,009	780,154	791,640
<b>SICA</b>	35,264	36,666	37,443	39,043	40,785
<b>Caricom</b>	15,565	15,848	15,144	15,447	16,341
<b>Outros Países</b>	52,510	57,690	61,946	66,422	68,971
<b>ALCA</b>	8,100,368	8,247,601	8,539,466	8,894,155	9,209,513

Fonte: IMF, "International Financial Statistics Yearbook", vol,51, Washington DC,1998; IMF "International Financial Statistics", Washington DC, April 1999,; IDB, "Basic Socio-Economic Data", Washington DC, May 1999; Statistics Canada "National Accounts", Ontario, June 1999; and IRELA estimations.

Para além disso, o mercado da NAFTA representa o dobro dos consumidores do Mercosul e uma apetecível agravante: o rendimento médio per capita é seis vezes superior ao da integração liderada por Brasil e Argentina (oito vezes no caso de compararmos com os EUA) tendo crescido nos últimos quatro anos quase dois mil dólares, enquanto o do Mercosul aumentou pouco mais de 200. (Quadro 32)

**Quadro 32**  
**ALCA: PIB per capita, 1998**  
*(em milhares de dólares)*

	1994	1995	1996	1997	1998
<i>NAFTA</i>	18,750	18,834	19,250	19,811	20,342
<i>USA</i>	23,728	23,983	24,655	25,390	26,128
<i>Canadá</i>	20,619	20,885	20,860	21,443	21,865
<i>Comunidade Andina</i>	1,980	2,050	2,041	2,096	2,072
<i>MERCOSUL</i>	3,538	3,538	3,606	3,762	3,768
<i>SICA</i>	1,123	1,137	1,131	1,181	1,203
<i>Caricom</i>	2,727	2,750	2,602	2,628	2,755
<i>Outros Países</i>	2,409	2,603	2,768	2,924	2,991
<i>ALCA</i>	10,895	10,927	11,142	11,486	11,688

Fonte: IMF, "International Financial Statistics Yearbook", vol,51, Washington DC,1998; IMF "International Financial Statistics", Washington DC, April 1999.; IDB, "Basic Socio-Economic Data", Washington DC, May 1999; Statistics Canada "National Accounts", Ontario, June 1999; and IRELA estimations.

Num outro plano e ultrapassando todas estas razões, a ausência da ALCA implicaria sempre nas actuais condições de investimento e importação uma situação desvantajosa para o países do Mercosul por uma razão simples: desigualdade de oportunidades e acesso a mercado.

Enquanto os EUA continuariam, tal como hoje, a dispor de um razoável acesso ao mercado latino americano, o Brasil e Argentina seriam confrontados com a impossibilidade tarifária de fazer entrar os seus produtos em sectores chave como agricultura, siderurgia e manufacturas, à imagem do que também acontece actualmente.

Paralelamente, é cada vez mais indiscutível a crescente interligação entre a ALCA e as negociações que ocorrem no seio da OMC e no Grupo de Cairns, que reúne contra o proteccionismo os principais países exportadores mundiais de produtos agrícolas.

Desse ponto de vista, à medida que se avançar na ALCA, maiores serão os estímulos para a queda de barreiras nos restantes mercados mundiais, o que atribui particular relevância ao comité agrícola já existente no contexto da integração hemisférica. Um órgão que poderá ser aproveitado como forma de pressão, particularmente, no que toca ao proteccionismo europeu, com benefícios consideráveis para o Mercosul. (Tachinardi, 2000)

A ALCA e o seu aprofundamento serviriam assim como um dos instrumentos mais fortes para o desarmamento alfandegário na Europa, necessário contraponto ao avanço das negociações comerciais do outro lado do atlântico para uma União Europeia pouco interessada em ver-se ultrapassada pela crescente influência dos EUA na região.

Mas para além destas potenciais vantagens é possível coligir uma série de sinais em sentido contrário.

Na verdade, a adesão à ALCA representa alguns riscos para o Mercosul, o primeiro dos quais alicerçado no facto das zonas de preferência tarifária, como é o caso do Cone Sul, tenderem a ser irrelevantes num contexto de integração hemisférica mais alargado, a não ser que esse processo encerre uma possibilidade de integração a duas velocidades, com blocos mais e menos avançados no seu interior.

Se assim não for, as exportações dos países desenvolvidos, no seio da futura ALCA, passarão a dispor do mesmo tipo de benefícios que actualmente gozam as quatro nações do Mercosul, alterando por completo as condições que contribuíram para o sucesso da integração. (Morais, 2000)

Senão vejamos: as empresas encontram-se, por enquanto, protegidas por uma Tarifa Externa Comum que as protege e limita de uma acrescida competição exterior nos seus mercados nacionais, o que propicia o comércio intra-bloco. No fundo, o segredo do sucesso do Mercosul nos seus primeiros dez anos de vida.

A partir do momento em que o Mercosul se dilua numa integração que não lhe conceda um estatuto próprio para o seu espaço interno, nomeadamente, com preferências tarifárias diferentes, estaremos perante uma redução potencial das vendas entre os 4 países do Cone Sul comércio, em particular, entre Brasil e Argentina, tal como de resto constatou o estudo realizado pelo IPEA e que demos conta no ponto anterior.

Mas os riscos não se ficam pelo plano comercial, estendendo-se também aos investimentos.

As unidades produtivas dentro e fora do continente americano poderão, num contexto de ausência de barreiras, deslocar-se livremente para os mercados mais ricos ou de mão de obra mais barata sem que as suas exportações percam o estatuto de acesso a “custo zero” ao mercado do Mercosul, diminuindo o seu fluxo para os quatro países da integração do Cone Sul.

Um risco elevado se atendermos a que ao longo dos últimos anos coube ao Mercosul reunir a maioria das preferências de investimento quer da União Europeia, quer do Japão ao nível do continente americano, nomeadamente em concorrência com as restantes economias latino americanas. (Quadro 33 e 34)

**Quadro 33**

**IDE dos Países da União Europeia no ALCA**

(Fluxos líquidos, milhões de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1993/97
<b>NAFTA</b>	-4,575	-10,827	-12,769	15,796	-2,172	-14,545
<b>USA</b>	-2,745	-8,338	-14,208	15,619	-2,002	-11,674
<b>Canadá</b>	-1,991	-2,879	471	-499	-2,965	-7,861
<b>Comunidade Andina</b>	56	2,023	1,045	1,515	4,233	8,872
<b>MERCOSUL</b>	650	2,324	3,332	5,111	7,916	19,333
<b>SICA</b>	10	12	34	38	60	154
<b>Caricom</b>	62	334	124	84	193	797
<b>Outros Países</b>	201	380	689	417	2,062	3,749
<b>ALCA</b>	-3,597	-5,756	-7,545	22,962	12,294	18,360

Fonte: IDB-IRELA "Foreign Direct Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors", Madrid, 1998; IDB "Foreign Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors-An Update", Paris, 1999; Bureau of Economic Analysis, "International Accounts Data", Washington DC, 1999; OECD "International Direct Investment Statistics Yearbook 1998", Paris, 1998; and IRELA Calculations.

**Quadro 34**  
**IDE do Japão no ALCA**  
*(Fluxos líquidos, milhões de dólares)*

	1993	1994	1995	1996	1997	1993/97
<b>NAFTA</b>	1,514	4,406	6,816	10,984	9,116	32,836
<b>USA</b>	1,324	3,619	5,782	10,540	8,649	29,914
<b>Canadá</b>	178	269	905	505	341	2,198
<b>Comunidade Andina</b>	2	12	17	168	15	214
<b>MERCOSUL</b>	118	33	296	673	949	2,069
<b>SICA</b>	0	0	0	0	0	0
<b>Caricom</b>	0	0	0	0	0	0
<b>Outros Países</b>	0	5	50	0	0	55
<b>ALCA</b>	1,634	4,456	7,179	11,825	10,081	35,175

*Fonte: IDB-IRELA "Foreign Direct Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors", Madrid, 1998; IDB "Foreign Investment in Latin America: Perspectives of the Major Investors-An Update", Paris, 1999; Bureau of Economic Analysis, "International Accounts Data", Washington DC, 1999; OECD "International Direct Investment Statistics Yearbook 1998", Paris, 1998; and IRELA Calculations.*

As desvantagens potenciais no plano comercial e de investimentos que o Mercosul incorre numa estratégia de inserção na ALCA mereceram igualmente a reflexão de outros autores, que elevaram os riscos em causa tendo em conta outros mercados concorrentes do Mercosul, nomeadamente as poderosas economias asiáticas.

Apenas um mês antes do encontro da Cimeira das Américas em Miami, os países da APEC, precisamente na Cimeira de Bogor, na Indonésia, manifestaram o seu comprometimento em tornar a área numa zona de comércio livre o mais tardar até 2020, dez anos antes para as economias mais avançadas da região



Como explica Paul Wonnacott, se os EUA e os restantes membros americanos da APEC (Canadá, Chile e México) prosseguirem as suas estratégias de integração quer para as Américas, quer para a APEC, “o resultado será um estupendo sistema Hub-and-Spoke”.

Os países da NAFTA, mais o Chile, serão membros da área de livre comércio da APEC e da ALCA, situando-se num cubo (hub) de um sistema que inclui mais de metade do comércio mundial, com os restantes países da APEC a constituírem um “raio” (spoke) gigante e os países da América Latina outro. (Wonnacott, 1996)

A questão central é que o sistema “*hub and spoke*” traz consequências discriminatórias para os países envolvidos: beneficia quem está no centro e prejudica os países laterais.

Neste caso concreto, perante a concretização dos projectos APEC e ALCA, as exportações do NAFTA teriam livre acesso aos países asiáticos e latino americanos. Contudo, as exportações asiáticas para a América Latina e vice versa enfrentariam barreiras alfandegárias que as impediriam de ser tão competitivas quanto as vendas americanas.

Por outro lado, o país central (hub), neste caso os EUA, Canadá, México e Chile, estariam em situação privilegiada para receber investimentos internacionais dado terem livre acesso quer ao continente americano quer à zona asiática.

Uma situação que não acontece com os restantes países de cada uma das integrações: os países latino americanos exploram o mercado hemisférico mas não o asiático; os países asiáticos exploram a APEC mas não o mercado da América Latina.

Nesse sentido, muito do comércio dos países asiáticos da APEC para os países latino americanos seria igualmente desviado para os EUA nos casos em que pudesse ser acrescentado valor suficiente para cumprir as regras de origem e depois reexportado para cada uma das áreas.

A questão hub-and-spoke podia, contudo, vir a ser ultrapassada no caso de todos os membros da ALCA aderirem à APEC ou se as nações do continente americano que não pertençam à APEC pudessem negociar em bloco com os países da APEC não americanos. (Wonnacott,1996)

Uma ideia que, no entanto, não esconde uma outra evidência: os membros asiáticos da APEC nunca estarão interessados em aprofundar blocos regionais numa tradição discriminatória pela principal razão que entendem o mundo como o seu mercado<sup>30</sup>, o que inviabilizaria esta hipótese. (Bhagwati, Jagdish, 1997)

Mais incisivo é Arvind Panagariya (1997) que considera negativos os efeitos da ALCA para a América Latina.

Em seu entender, num contexto de liberalização discriminatória, como acontece numa Zona de Comércio Livre, o país que mais liberaliza e abre as suas fronteiras aos parceiros de integração maiores possibilidades tem de ficar a perder.<sup>31</sup>

No âmbito do NAFTA e da ALCA, tanto os EUA como o Canadá têm já um longo percurso de comércio livre e numa base não discriminatória, com baixas barreiras aduaneiras para todo o mundo<sup>32</sup>. Ao invés, a América Latina mantém elevadas tarifas alfandegárias.<sup>33</sup>

---

<sup>30</sup> Bhagwati vai mais longe e considera o Mercosul, em parte, uma resposta à NAFTA, tal como a APEC é uma resposta dos EUA às ideias de uma integração genuinamente asiática pensada pelo Sr. Mahair, actual presidente da Malásia. Ora, como sucessivamente vão nascendo novos blocos para se protegerem das estratégias adversárias, o melhor que os EUA teriam a fazer era, conclui o autor, apostar no multilateralismo, dado as Zonas de Comércio Livre serem discriminatórias em matéria de vantagens comerciais.

<sup>31</sup> Como Viñer (1950) explicou há várias décadas, existe uma grande diferença entre livre comércio e Zonas de Comércio Livre. As ZCL's liberalizam o comércio de uma forma discriminatória retirando as barreiras alfandegárias exclusivamente para os países que compõem essa integração enquanto o livre comércio retira obstáculos para todos os países. As ZCL's podem aumentar o protecção ao invés de o reduzirem.

<sup>32</sup> Os EUA fecharam o ano de 1999 com um défice comercial de 331 biliões de dólares, o maior da sua história.

<sup>33</sup> O Embaixador dos EUA no Brasil, Anthony S. Harrington, em artigo de opinião no Correio Braziliense, em 14/03/2000, respondeu às acusações de protecção com o argumento dos EUA serem o país mais aberto ao mundo. A sua tarifa média é de 2%, ao contrário do Mercosul cuja tarifa média ascende a 14%. Tal significa que as empresas americanas têm muito mais a ganhar numa eventual liberalização comercial no continente do que as empresas latino-americanos que já dispõem de um acesso facilitado ao mercado americano.

Nesse sentido, o México e os restantes países da América Latina vão atribuir um tratamento preferencial dentro da NAFTA e ALCA aos EUA e ao Canadá, com muito mais vantagens para estes dois estados do que irão receber em troca.

A conclusão é que os efeitos comerciais esperados deste tipo de integração serão negativos para os países latino americanos, cujas exportações para o norte vão manter-se idênticas – pois actualmente já beneficiam de baixas tarifas e quase livre acesso ao mercado americano – enquanto as suas importações vão disparar, dado que Estados Unidos e Canadá passam a beneficiar de livre acesso a um mercado que anteriormente estava protegido por elevadas tarifas. (Panagariya, 1996)

Para além disso, este autor desmistifica as vantagens e ganhos que os países latino americanos possam vir a retirar de uma integração Norte-Sul.

Tradicionalmente entende-se que uma integração económica entre países de grandes diferenças de desenvolvimento gera, em contraste com uma integração Sul-Sul, as seguintes oportunidades (Markusen, Zahniser, 1997):

- Acesso a mercados mais vastos.
- Salvaguarda de políticas proteccionistas por parte do país mais rico.
- Inevitabilidade na continuidade de reformas nos países em desenvolvimento.

Ora, se o mercado do Norte já quase não tem barreiras alfandegárias, com uma tarifa proteccionista média extremamente baixa, então perde-se a hipótese de vantagem traduzida no acesso a um mercado mais vasto através da Zona de Comércio Livre e, o que é ainda grave, corre-se o risco de piorar os termos de troca, pois o outro país ganha maneira de aceder aos mercados do Sul numa base preferencial.<sup>34</sup>

---

<sup>34</sup> Opinião contrária têm Harker, El-Hadj e De Souza, que analisando a importância da ALCA para os países do Caribe concluem que o CARICOM tem tudo a ganhar com essa integração, nomeadamente acesso a economias de escala, maior segurança e transparência dos mercados, maior coerência da política económica, aumento do investimento e transferência de tecnologia para as empresas do sector exportador.

Neste caso, o acesso discriminatório dado pelo país em desenvolvimento ao país mais rico surge como um prémio pela promessa do país mais desenvolvido em não fechar o seu mercado no futuro. (Panagariya,1997).

Para além disso, este tipo de acordos, e tal como sucedeu com a NAFTA, levantam preocupações laborais nos países mais ricos, tementes de uma deslocalização industrial capaz de prejudicar os trabalhadores de menor qualidade técnica nos países desenvolvidos.

Ora, tal obriga ao estabelecimento de complexas regras de origem que anulam as vantagens do comércio livre precisamente nos sectores capazes de beneficiar os países do Sul.

Por fim, Panagariya rebate a ideia da importância destes acordos como forma de selar dos processos de reforma nos países em desenvolvimento.

O autor é da opinião que essa tendência para a credibilidade comercial pode ser atingida através de acordos não discriminatórios ao nível do GATT, agora Organização Mundial do Comércio.

Para além disso, são os próprios processos de reforma já em curso que condicionam e convidam ao estabelecimento de parcerias comerciais, criando condições para tal e não o inverso.

Isto é, a ideia da ALCA só surge porque as características económicas, sociais e políticas dos países latino americanos o permitem e convidam a uma maior integração comercial e não o contrário: ninguém está à espera que através da ALCA sejam criadas essas premissas.

---

Ver "Los países del Caribe y el área de libre comercio de las Américas". In Revista de la Cepal, nº 59,1996,pp.97-111.

Mais positiva é a apreciação de Panagaryia quanto a um Zona de Comércio Livre entre a América Latina e Europa.

A explicação é simples: dado que a Europa tem um política proteccionista mais acentuada que os EUA, então, pelas razões acima descritas, maior é o benefício para os países do Mercosul numa aliança transatlântica, capaz de oferecer o livre acesso a um mercado até agora inacessível por via de elevadas barreiras tarifária, em especial, no sector agrícola.

Um argumento de peso, ao qual se junta outro: a maior importância da Europa nas exportações e importações da região face aos demais países no continente americano e, em particular, aos EUA.

Igual tipo de leitura pode ser também extrapolada dos trabalhos realizados por Anderson e Smith (1997) que concluem pela modéstia de resultados de uma expansão da NAFTA aos países da América Latina.

As estimativas então realizadas concluíam, em face de uma remoção de barreiras aduaneiras no hemisfério, por um aumento das exportações do Chile para o NAFTA em 3.5%, do Pacto Andino em 2,2% e em 9.1% relativamente ao Mercosul. Uma variação quase imperceptível no total de importações dos Estados Unidos.

Para além disso, mais de um terço das importações estariam concentradas em apenas 3 sectores: têxteis, vestuário e calçado.

Embora não tendo quantificado o aumento das exportações dos EUA para a região, os autores em causa não tiveram dificuldade em admitir que, sendo as tarifas da América Latina mais altas do que as da América do Norte, é certo que as exportações americanas deverão crescer mais que as importações estimadas.<sup>35</sup>

---

<sup>35</sup> No caso específico do Mercosul as variações de importações seriam distribuídas da seguinte maneira: Calçado (+ 30.3%); Indústria Primária (+ 6.4%); Alimentação (+ 4.8%); Vestuário (+ 36%); Maquinaria Industrial (+ 6.7%); Equipamento de Transporte (+ 4.3%); Outros (+ 3.6%).



Num outro prisma, importa avaliar a vertente política e estratégica do projecto ALCA inserida naquilo que é hoje o mapa económico do continente americano.

A ALCA pretende juntar 34 países com estruturas económicas bem diferenciadas, níveis de desenvolvimento abissais, culturas e línguas distantes na história, países de grande diferenças em termos populacionais, dimensão de território e recursos.

Ora, tal constituirá sempre uma dificuldade acrescida para o evoluir das negociações e o estabelecimento de plataformas de entendimento comuns.

Para além disso, o hemisfério encontra-se repleto de acordos subregionais, incluindo países que fazem parte de mais de uma integração: Venezuela e Colômbia, por exemplo, são membros da ALADI e do Grupo Andino e pertencem, lado a lado com o México, a um acordo de livre comércio, o chamado G-3. (Casella,1997)

O México, por seu turno, é membro da NAFTA, tem acordos de comércio livre com o Chile e a Costa Rica, agora também com a Europa e negocia ainda uma zona de comércio livre com a América Central.

Uma divisão e teia de parcerias que pode originar dispersões e complicar as negociações, com demasiados blocos e tendências comerciais em discussão: NAFTA, Mercosul, Pacto Andino, CARICOM, Zona de Comércio Livre na maioria dos casos, União Aduaneira noutros.

Nesse sentido, alguns autores consideram primordial, no longo prazo, a afirmação das estratégias subregionais e o aprofundamento das diferentes integrações no continente americano, até como uma forma de defesa e de salvaguarda perante um atraso ou falhanço das negociações ou perante a possibilidade dos próprios membros da NAFTA, por questões várias, colocarem entraves a um alargamento comercial no hemisfério. (Weintraub, 1995)



Apesar de todas as divergências, também é certo que Brasil e EUA terão muito pouco a ganhar com uma crescente conflitualidade: ambos os mercados proporcionam vantagens apetecíveis para os respectivos tecidos empresariais.

O Brasil é o maior mercado da América do Sul. Por conseguinte, será uma importante perda de oportunidade para os EUA se o processo de liberalização comercial no continente deixar de fora o mercado brasileiro.

Raciocínio idêntico deverá ser feito quanto ao mercado americano por parte do Brasil, ainda que com consequências menos interessantes em face dos menores obstáculos tarifários. (Lustig,1997)

Mais optimista é a opinião de alguns empresários brasileiros que olham para a ALCA como parceiro natural do Mercosul, mais do que a União Europeia. (Campos, 1999)

A ideia reside em várias ordens de razão:

- O espaço comercial da América Latina é exíguo face ao contexto mundial, menos de 5% do comércio global e decorrem problemas relacionados com a questão das economias de escala.

- O Mercosul é limitado no capítulo tecnológico, já que Brasil e Argentina estão, nesta matéria, a um nível similar.

- Não existe um centro financeiro superavitário em capitais que possa servir de recurso em última instância.

- Embora a Europa seja um parceiro de elevado volume comercial na América Latina, essa complementaridade é prejudicada pelas preferências comerciais dadas pela Europa aos territórios coloniais competidores dos países do Mercosul.

A capacidade do Brasil exercer influência na América do Sul constituirá também um dos aspectos mais importantes na definição das relações do Brasil com os EUA, ao qual se somam outras variáveis.

A possibilidade de uma ALCA a duas velocidades permitirá sempre ao Mercosul manter a sua independência, defendendo-se de uma possível exclusão de um mercado apetecível, com uma capacidade de decisão célere e directa em comparação com a morosidade e turbulência da União Europeia, própria de uma organização com 15 países, em que cada um pretende impor a sua decisão.

Ainda que dentro dos Estados Unidos tenha vindo a crescer um forte sentimento de latinidade, fruto da maciça integração ao longo das últimas décadas, é bom não esquecer um forte traço cultural “anti-yankee” que desde sempre marcou a visão dos países do hemisfério face ao poderoso gigante do norte. Um efeito psicológico que irá igualmente pesar na aproximação entre os dois espaços.

Certamente mais segura, seria a estratégia que aponta para o alargamento do Mercosul, incorporando os outros países da ALADI, e ganhando peso para a crescente inserção dos países numa economia internacional mais avançada. (Morais, 2000).

Uma integração dos países latino americanos fortaleceria as economias da região para a competição com os países mais desenvolvidos do Norte e criaria sinergias a serem aproveitadas nas discussões da ALCA.

## 2 - Outras Vantagens e Desvantagens de uma Associação UE/Mercosul

*“ Nós estamos inextricavelmente vinculados à teia da economia global (...) mas este mundo novo é-nos iminentemente favorável. A nossa história, a nossa cultura, a nossa disposição a aceitar mudanças, a prosperar, a liderar, fazem com que, entre os povos do mundo, sejamos os que dispõem de melhor preparação para enfrentar essa situação. (...)Olhem para a nossa nação de imigrantes e pensem no mundo para o qual caminhamos. Olhem como somos diversos, multiétnicos e multilíngues, nesse mundo onde será crucial a capacidade de comunicar com qualquer tipo de gente do planeta e compreender a todos”.*

*Bill Clinton<sup>36</sup>*

A integração da economia mexicana e canadiana no NAFTA, a par da vontade de alargar essa Zona de Comércio Livre a todo hemisfério através da ALCA, lança um alerta sério quanto à dinâmica futura da maior e mais bem apetrechada economia globalizada do mundo.

---

<sup>36</sup> In Bill Clinton ( 1993) “Adress at the American University, February 26, 1993”, Wireless File,1.3.1993. Op cit.

O espaço norte-americano é neste virar de milénio o mais homogéneo mercado do planeta, rota de destino dos grandes circuitos financeiros internacionais e pólo impar na inovação tecnológica mundial.

Uma conjugação de predicados que permitem aos Estados Unidos entrarem no nono ano consecutivo de crescimento económico, moderando as pressões inflacionistas e apresentando a mais baixa taxa de desemprego das últimas três décadas.

Os dados económicos falam por si: no último trimestre de 1999 o PIB cresceu 6,9%, cifrando-se nos 4,1% a média de crescimento anual. A inflação continua controlada na casa dos 2% e ao longo dos últimos cinco anos a produtividade dos trabalhadores americanos subiu, em média, 3% ao ano.<sup>37</sup>

Não é assim por acaso que União Europeia estabelece, na recente Cimeira do Emprego em Lisboa, o modelo da nova economia americana como plataforma de desenvolvimento prioritária para a próxima década, rumo a um pleno emprego alicerçado nas novas tecnologias de informação e na economia do conhecimento, tudo com o objectivo de diluir e contrapor a actual hegemonia dos EUA.

Uma hegemonia cuja projecção mundial assenta numa bipolaridade de forças, traduzida numa invejável competitividade económica e numa inquestionável supremacia militar... uma mescla de “Soft e Hard Power”. (Valladão, 1997)

Por um lado, a potência americana do pós-Guerra Fria solidifica-se numa tremenda superioridade bélica, claramente desproporcionada face aos restantes actores no palco das relações internacionais, quer pela inépcia da União Europeia em atribuir dimensão à sua política externa<sup>38</sup>, quer pela lenta agonia da economia russa e as inevitáveis consequências nas suas forças armadas.

Do Golfo Pérsico aos Balcãs, de África a Timor, a política externa norte americana é olhada como o verdadeiro “polícia do mundo”, estilo “notário

---

<sup>37</sup> Lusa, UE/ Cimeira de Lisboa: O milagre americano, 19/03/2000

<sup>38</sup> A União só este ano começou a dar os primeiros passos efectivos na consolidação da PESD

internacional” susceptível de conferir credibilidade a qualquer acção no campo internacional por via da chancela da sua superioridade militar. Vide o caso de Timor Leste.

Mas a influência norte americana ultrapassa o plano dos conflitos e estende-se mesmo à determinação da própria agenda política e cultural do globo, bem como aos principais movimentos intelectuais, fruto da dinâmica da sua iniciativa privada, apoiada numa panóplia de instrumentos que ladeiam a globalização. (Barroso, 1997)

A poderosa indústria audiovisual centrada em Hollywood, a influência e alcance cultural de empresas como a CNN ou a Microsoft, a vanguarda e liderança na Internet, o domínio no capítulo das telecomunicações, do sector aeronáutico, espacial e em quase tudo o que envolva tecnologia de ponta, acaba por recheiar a economia americana de um potencial estratégico capaz de influenciar mentalidades e costumes.

Ao fim e ao cabo, um “Soft Power” tão ou mais importante que o primeiro dos eixos de influência.

A verdade é que no capítulo das novas tecnologias, como em muitos outros campos, a União Europeia está atrasada face ao gigante americano. Carvalho Rodrigues recupera a ideia de um enorme “Calcanhar de Aquiles” da Europa, que já não faz computadores, não estará nas telecomunicações e não fará parte das auto-estradas do século XXI. Um sector chave no milénio que está a dealbar.

Ora, a junção deste soft e hard power – “ (...) um poder brutal, uma pax americana extensa e enleadora de todas as realidades: substituem o Secretário Geral da ONU, decidem quando a NATO avança, a quem se vai alargar...etc.” – lembra Durão Barroso, poderá, no longo prazo, prefigurar, se não uma menoridade de acção aos restantes espaços geográficos, pelo menos uma forte limitação da sua influência.

E este é sem dúvida um dos grandes dilemas com que a Europa se depara. Até porque, fruto da sua posição de força, aliada a uma crescente persuasão política e

militar, os Estados Unidos arquitectaram ao longo da última década uma estratégia de aproximação às duas das mais promissoras áreas em matéria de crescimento económico do Mundo: a Ásia e a América Latina. (Valladão, 1997)

Senão vejamos: por meio da APEC, a NAFTA alargou a sua influência na integração das economias emergentes asiáticas; através da Iniciativa das Américas e do projecto ALCA criou a ideia de uma integração pan-americana, com o objectivo último de estreitar as relações económicas entre o Norte e o Sul do continente através de uma zona de comércio livre preparada para entrar em vigor já em 2005.

Duas parcerias cuja conjugação, até pelo potencial de crescimento das economias envolvidas, constitui uma ameaça de marginalização ao próprio espaço comercial europeu, mas que se inserem numa estratégia ainda mais ameaçadora para a Europa.

O objectivo dos Estados Unidos é claro: procurar organizar em torno dos valores americanos o actual processo de globalização económica, política e cultural por forma a que as regras do jogo internacional, agora que Berlim perdeu o Muro e a Rússia o seu império, sejam definidas em estrita conformidade com a prática norte-americana. (Annual Report, 1998)

Assim, o novo conceito estratégico da política de Washington - fundado nos escombros da anterior estratégia do Containment face à União Soviética – assenta agora na difusão à escala mundial do conceito de democracia de mercado (Market Democracy), respeitador dos direitos humanos e do meio ambiente.

Um conceito destinado a espriar pelos sucessivos espaços mundiais uma lógica de normas e comportamentos jurídicos, económicos, políticos e culturais condizentes com a imagem americana e que, por isso mesmo, empurram os EUA, no limiar deste novo milénio, para o centro de uma série de acordos multi e bilaterais com as mais diferentes áreas do globo. (The Withe House, 1994)



Ora, é exactamente neste contexto que uma maior ligação entre o espaço europeu e a América Latina ganha uma importância decisiva por forma a contrabalançar o poderio americano e gerar um antídoto para uma globalização cada vez mais unívoca.

Tanto a União Europeia como o Mercosul têm todo o interesse - para além das razões de substância económica já avaliadas em capítulo anterior - em alargar a sua cooperação, aprofundar os laços transatlânticos e dinamizar ambos os projectos de integração. Só assim será possível aumentarem a sua herança na elaboração das normas mundiais e evitar uma universalização cingida à praxis americana.

Até porque, como explicita Alfredo Valladão, recai sobre ambos os espaços – Europa e América Latina - uma acrescida responsabilidade visto que os restantes actores mundiais, a Ásia, África ou o mundo Árabe, têm tido muito pouca influência neste processo. (Valladão, 1999)

E assim, o segredo contra um cada vez maior gigantismo americano e o interesse de Washington em ladear o espaço regional asiático e latino-americano, no alargar dessa noção de “América – Mundo”, reside numa maior cooperação além – atlântico entre a União Europeia e o Mercosul. (Valladão, 1997)

Apenas desta forma, a globalização e a ordem mundial deixarão de ter um pendor exclusivamente americano, singular, único, evoluindo para um contexto em que os diferentes blocos e agrupamentos económicos, quer na América Latina, quer na Europa, quer na Ásia, vão por via dos seus contributos traçando uma nova arquitectura internacional, preferencialmente de cariz mais multipolar e cada vez menos unipolar.

A Europa e a América Latina enfrentam assim um duplo desafio: preservar a sua identidade política e especificidade cultural diante do “rolo compressor americano” e avançar com uma estratégia suficientemente forte capaz de influenciar, lado a lado com os EUA, a produção e aplicação das novas regras da mundialização económica e da globalização. (Valladão, 1999)

E esta constitui uma forte razão estratégica que os aproxima, que os impele para uma união e para um projecto comum.

Um segundo aspecto decisivo tendente a uma aproximação entre a Europa e a América Latina prende-se com a possibilidade da União Europeia se ver prejudicada perante uma estratégia americana de controlo de espaços regionais e, em especial, da região sul - americana, que se perfila com enorme potencial de desenvolvimento no longo prazo.<sup>39</sup>

A ideia de um sucesso das iniciativas das Américas e do alargamento da NAFTA ao cone sul americano, surge aos olhos de muitos europeus como a tendência para a criação de um temível bloco continental americano, alicerçado no interesse que tal desperta em países como o Chile e na própria Argentina.

Um alargamento que poderia conduzir, em última análise, a uma perigosa lógica de blocos fechados, que contradiz a própria ideia europeia de liberalização comercial, avessa à formação de blocos agressivos e defensivos, como seria o caso, por exemplo, de um bloco asiático dominado por uma aliança entre a China e o Japão e a partilha de zonas de influência ou de um Mercosul absorvido pela zona de comércio livre das Américas. (Martins, 2000)

Daí que um acordo entre a União Europeia e o Mercosul possa contribuir para um maior equilíbrio entre os grandes espaços económicos mundiais, que ambos – América Latina e Europa - querem ver abertos e cooperantes, visando o multilateralismo.

E aqui reside grande parte o futuro das relações do sistema económico internacional. Ou se encaminha para um regime aberto, onde coexistam espaços de integração com um multilateralismo progressivo, ou se envereda por um sistema de

---

<sup>39</sup> Não por acaso, e tendo perdido para os EUA parte do mercado mexicano depois da entrada em vigor da NAFTA – entre 1990 e 1997 o peso das exportações europeias desceu de 17,4 para 9% - a União Europeia acabou por apressar um acordo de livre comércio com o México.

blocos fechados, erigidos em torno dos EUA, Japão e Europa, espartilhando e dividindo entre si os respectivos mercados. (Vasconcelos, 1993)

Um cenário que corresponderia ao eclodir, neste princípio de milénio, de um sistema de megablocos, expressão geo-económica da visão de Haushoffer, o geopolítico alemão do início da era nazi para quem o mundo se deveria dividir em blocos verticais. A saber: um americano, um euro-africano e outro asiático. Uma verdadeira doutrina de Monroe às avessas, como notou Geraldo Holanda Cavacanti<sup>40</sup> e que em nada convém à Europa ou mesmo ao Mercosul.

Uma opinião igualmente comungada por Hélio Juagaribe (1998), que em ensaio recente considerou existirem dois cenários possíveis para o ordenamento mundial: o primeiro consagraria aquilo a que chama o “império estaduniense” e o segundo a concretização de um sistema multipolar, hegemonizado pela União Europeia e Estados Unidos, e onde o Mercosul poderia exercer um papel relevante.

Uma preponderância do Mercosul e da Europa que, para além do aspecto intrínseco que tal envolve, constitui importante factor de estabilização mundial no campo das relações internacionais, na medida em que permite reforçar o papel de organizações multilaterais como a ONU e a OMC. (Teló, 1999)

Desse ponto de vista, o próprio conceito de multipolaridade – baseado na criação de pólos de desenvolvimento com influência política, económica e, sobretudo, no estabelecimento de relações diversificadas - que se deseja ver progressivamente a ocupar o lugar da bipolaridade estratégica que marcou a Guerra Fria, é assim, neste capítulo, mais um factor de aproximação entre a América Latina e a Europa, facilitando o intercâmbio entre as regiões e um maior aprofundamento transatlântico. (Lafer, 1993)

Até porque numa lógica de blocos fechados e degladiantes, a um eventual conceito de Europa fortaleza, no capítulo da imigração e das relações comerciais, os

---

<sup>40</sup> Ver Cavalcanti, 1993

passos e a estratégia americana poderiam sempre desembocar num novo cenário geo-económico: o da Europa isolada. (Martins, 1993)

Alfredo Valladão sintetiza o receio europeu quando escreve: “não é por acaso que nos últimos três anos a União Europeia « redescobre » a América Latina, tenta melhorar as suas relações comerciais e políticas com a Ásia – Pacífico, e aceita negociar novas aberturas comerciais com os Estados Unidos, apesar das pressões dos seus poderosíssimos lobbies proteccionistas internos”. (Valladão, 1997)

Até para evitar a perigosa confrontação que Lester Thurow fala em “Head to Head”, é vital para os dois blocos um entendimento e uma parceria no longo prazo, no capítulo das relações políticas e económicas. Não com o objectivo de isolar a potência americana, mas para a “empurrar” para uma multipolaridade onde a América Latina e a Europa tenham igualmente uma palavra a dizer.

Um terceiro pilar de uma maior aproximação entre os dois espaços centra-se na questão da segurança e na necessidade de alcançar de um perímetro viável com as próprias aspirações europeias e do Mercosul.

Desde a Segunda Guerra Mundial, o capítulo da segurança no espaço europeu e latino americano tem como traço comum uma estreita ligação com os EUA.

Através da NATO, o espaço europeu salvaguardou a sua defesa, ao mesmo tempo que, do outro lado do Atlântico, o sistema interamericano - centrado na Organização dos Estados Americanos, aliado a outros instrumentos anexos como o Pacto do Rio, a Junta Interamericana de Defesa ou a Conferência dos Exércitos Americanos - permitiu associar sempre as questões económicas e de segurança na estratégia de combate ao comunismo. (Valladão, 1997)

Hoje em dia, face ao novo universo da chamada “defesa cooperativa”, marcado não pela existência de um inimigo comum, mas por uma multiplicidade de ameaças – da droga à lavagem de dinheiro, do terrorismo à ameaça nuclear de países extremistas –

deixa de fazer sentido a ausência de uma agenda de segurança comum entre a Europa e o espaço latino americano, tal como aconteceu durante o período da Guerra Fria.

Desse ponto de vista, ambas as entidades terão todo o interesse em reequilibrar o seu relacionamento com a última superpotência sobrevivente da Guerra Fria, assumindo um papel activo, e não meramente subordinado, na aceitação e desempenho das novas responsabilidades de uma segurança colectiva.

Por outro lado, de um ponto de vista meramente latino americano, o aprofundar das relações inter-regionais entre a União Europeia e o Mercosul permitirá à América Latina manter um equilíbrio mais sólido nas suas relações exteriores e, talvez mais importante ainda, adquirir um outro balanço nas negociações com o parceiro do Norte.

Na realidade, uma maior ligação à Europa permitiria à integração do cone sul dispor de um trunfo apreciável no tabuleiro das negociações da ALCA, moeda de troca e factor de pressão no avanço dos temas onde as restrições americanas são mais evidentes e de algum retrocesso nos sectores de maior grau de delicadeza para o Mercosul.

Nesse sentido, uma política externa bem orientada por parte do Mercosul, leia-se uma ligação à União Europeia, traria um triplo benefício: contribuiria de uma forma relevante para a constituição de uma ordem multipolar; daria aos países do Mercosul importantes benefícios económico e políticos no contexto dessa multipolaridade e, por fim, optimizaria a posição relativa dos países do Mercosul, levando-os a negociar a ALCA em condições mais vantajosas. (Jaguaribe, 1999)

Até porque o Mercosul, e em especial o Brasil, é um verdadeiro “globetrader”, com uma elevada inserção na economia mundial. E a prova disso estão os dados relativos ao primeiro trimestre de 2000, onde surge claro que o grande motor do desenvolvimento da economia brasileira são, mais que o próprio Mercosul (245 milhões de dólares), as exportações para a União Europeia (455 milhões de dólares), os EUA (440 milhões de dólares) e a ALADI (500 milhões de dólares). (Relnet,2000, Resenha 028)



O Mercosul é ainda uma pequena economia quando comparada com o mercado europeu e o potencial americano e, por isso, uma saída estratégica insuficiente para a ambição do Brasil, que deve olhar para esses mercados, bem como para a Ásia, como uma forte possibilidade de expansão do seu comércio. (Gallo, 2000)

E nesse contexto, o largo mercado europeu, com os seus milhões de consumidores, é uma oportunidade única para estabelecer uma zona de comércio livre com a maior potência económica do mundo, criando postos de trabalho e estimulando o desenvolvimento do seu próprio processo de integração, retirando aqui e ali sinergias para o seu próprio aprofundamento.

Uma maior ligação à Europa, por via de uma “Integração Aberta”, centrada na cooperação entre os dois espaços, assume para a América Latina e Europa uma outra dupla vantagem.

A pobreza, que aflige 180 milhões de habitantes da América Latina e das Caraíbas, constitui uma das maiores ameaças para a consolidação dos valores da democracia e liberdade na região.

E posto fim ao antagonismo Leste - Oeste, a grande cruzada da diplomacia nas próximas décadas consiste no combate à redução das assimetrias entre os países industrializados e os países em desenvolvimento. Um capítulo onde o Mercosul deverá procurar parceiros que melhor assegurem esse objectivo.

Uma batalha onde a cooperação e o entendimento serão palavras chave e onde a Europa tem a oportunidade única de expressar a sua vocação universalista, estabelecendo na América Latina uma primeira ponte da nova política de parcerias pós - Guerra Fria. (Correia, 1996)

Ao fim e ao cabo, tudo questões não indissociáveis de um largo passado cultural que aproxima, de per si, as duas regiões.



Para a União Europeia e para o próprio Mercosul o projecto Zona de Comércio Livre representa a oportunidade política de ambos se aliarem a um parceiro com quem mantêm grandes afinidades culturais e se encontram unidos por vínculos históricos e até de uma certa de concepção de sociedade.

A América Latina assume-se, indubitavelmente, como a área do globo onde o “transplante” da raiz cultural europeia é mais acentuado e visível.

Se a Europa surge cada vez mais como uma encruzilhada de experiências, agora enriquecida pela chegada à democracia dos países do centro e Leste da Europa, a América não o é menos, constituindo uma continuação natural do velho continente, num longo abraço cultural que envolve não só no norte do hemisfério, mas também a América Latina.

Com efeito, e ao contrário do que pretende fazer crer Samuel Huntington<sup>41</sup>, a autonomia e a vocação própria do cone sul americano não correspondem a uma “civilização”, mas tão somente a uma realidade com identidade própria e definida, que participa fortemente de raízes culturais em parte comuns à Europa. (Martins, 1995)

Embora o intercâmbio cultural nunca tenha atingido a dimensão merecida, Bernardino Ossio<sup>42</sup> relembra a existência de uma umbilicalidade inegável entre o espaço transatlântico: “En efecto, los países del Mercosur presentan entre sí un carácter cultural bien preciso, que se há formado através de un aporte de las culturas de matriz ibérica, enriquecida posteriormente por una gran contribución de matriz italiana y francesa: de allí un origen latino común”.

É certo que o decorrer dos anos e a menor vitalidade das relações culturais entre a Europa e a América Latina foram deixando um vazio, lentamente preenchido por novas referências para as gerações latino-americanas mais jovens que, hoje em dia, olham para Tóquio e Miami e sentem o “American Way of Life” como modelo de comportamento social e “alma mater”, muito mais que o espírito europeu.

---

<sup>41</sup> cf. Huntington, 1996

Ainda assim, existe, apesar de tudo, um discurso de identidade que une, de forma natural, os dois espaços geográficos e onde, sem dúvida, Portugal e Espanha são actores privilegiados.

Uma intimidade que importa, ainda assim, não ser entendida como um exclusivo interesse ibérico, até porque surge reforçada por elos ainda mais abrangentes do que aquilo que uma língua comum, um legado histórico, uma partilha de tradição católica e social possam já por si justificar.

Outros países mais a norte na Europa encontram-se secularmente ligados à região: é o caso da Grã – Bretanha, da França e Holanda que possuem igualmente importantes laços históricos com a América Latina, e da Alemanha e da Itália que mantêm consideráveis núcleos de imigrantes no cone sul americano, permitindo encarar essa ligação numa perspectiva mais alargada, como a do interesse para a União Europeia em todo o conjunto. (Magalhães, 1993)

Se existem regiões onde coexistem diferentes comunidades culturais, gerando, por vezes, tensões de cariz nacionalista, despontam, igualmente, outros exemplos em que a matriz cultural e a língua excedem o espaço regional económico e político, criando, ainda que não intencionalmente, uma comunidade multi-regional. (Mix, 1996)

É o caso da União Europeia e do Mercosul, que comparativamente ao gigante americano apresenta aqui um trunfo de relevo.<sup>43</sup>

Até porque as questões da língua não devem ser separadas das questões estritamente económicas, antes são por ela influenciadas de forma positiva. Para além de proporcionar menores barreiras à circulação de bens, pessoas e factores nos espaços

---

<sup>41</sup> Ossio, 1996, p.622, Op. cit

<sup>43</sup> Esta é uma questão que suscita algumas dúvidas para vários autores, dada a crescente influência hispânica dentro da sociedade americana, por via do aumento do seu peso populacional. Uma realidade que, no longo prazo, torna uma aproximação à América Latina, porventura, uma acção ainda mais natural do que aquela proporcionada pela história europeia.

geográficos onde é um parâmetro comum, ocorrem externalidades positivas para os diversos agentes que utilizem a mesma língua. (Silva, 2000)

E dado que os custos de comunicação são relativizados numa situação de raiz linguística comum, alguns autores consideram até que os ganhos decorrentes de um idioma similar seriam mesmo significativamente maiores do que os de uma moeda comum. (Barro, 1996)

Mas para que a língua tenha essa dimensão económica é necessário que as barreiras comerciais e outras sejam eliminadas, caso contrário, o factor língua terá pouca ou nenhuma importância. (Silva, 2000)

Uma realidade sintetizada por Van Bergeijk que explica que, nas condições de livre e plena concorrência internacional, um país será mais capaz de manter a sua posição em áreas onde tem uma forte afinidade cultural. É o caso do Mercosul e da União Europeia. (Van Bergeijk, 1996)

Para além disso, se no decurso da Guerra Fria, as considerações de ordem estratégica - alicerçadas na dinâmica da Real Politik - dominaram o relacionamento entre os espaços mundiais, após a queda do Muro de Berlim assistiu-se à emergência de um novo paradigma de relacionamento entre os estados.

Como afirma Álvaro de Vasconcelos, “a convergência no domínio dos valores – valores da democracia, da justiça social, do respeito pelos direitos humanos - é hoje, terminada a Guerra Fria, um factor mais significativo nas relações entre os estados do que fora anteriormente, desde o final da Segunda Guerra Mundial”.<sup>44</sup>

Se durante anos, os EUA subsidiaram e estimularam a permanência de regimes ditatoriais de direita na América Latina, tendo o Chile e a administração Nixon como exemplo mais paradigmático da política de contenção de comunismo no continente - estratégia reforçada mais tarde com Reagan e o apoio aos Contras na Nicarágua – o fim

---

<sup>44</sup> Ver Vasconcelos, 1993

da Guerra Fria e a democratização da América Latina abriram portas a um novo fluxo relacional.

Nessa perspectiva, o fim da bipolaridade conduziu à busca de novas solidariedades e alianças na geografia internacional. Uma interrelação entre as nações latino-americanas e os países europeus seria um caminho lógico atendendo à raiz cultural comum e aos laços humanos profundos existentes entre os dois espaços.

### 3 – Factores Condicionantes de Cada Uma das Integrações

Além das razões de ordem económica, social, política e até mesmo culturais já analisadas no capítulo anterior, outras premissas vão, ao longo dos próximos cinco anos, condicionar o futuro do Mercosul e, por conseguinte, a sua trajectória de aproximação à União Europeia e à ALCA.

Questões internas como o aprofundamento ou estagnação do próprio projecto de integração do Cone Sul e a possibilidade de “dolarização” das economias que a compõem; o obstáculo agrícola e os regimes preferenciais concedidos pela União aos concorrentes do Mercosul ao nível da exploração do mercado europeu; a difusão de interesses e prioridades que limitam a acção do espaço europeu; os avanços na OMC, a aprovação do fast-track e a propensão dos países do continente americano face à ALCA são parâmetros que vão determinar, por influência externa e interna, os resultados das negociações entre cada uma das partes.

Referenciá-las e avaliar a capacidade de favorecerem ou desencorajarem um entendimento entre o Mercosul e cada um dos seus potenciais parceiros comerciais é uma peça chave para compreender o caminho a trilhar no futuro por cada um dos vértices deste triângulo de interesses formado pela ALCA, União Europeia e Cone Sul.

### 3.1 - A Questão Agrícola

*“Este modelo não é idêntico ao adoptado pelos nossos maiores concorrentes externos. Existem muitas diferenças entre o nosso modelo e o deles. Procurar ser competitivo não deve ser confundido com o seguimento cego dos ditames de um mercado que está longe de ser perfeito. O modelo europeu está concebido para salvaguardar os rendimentos dos agricultores - acima de tudo, mantendo esses rendimentos estáveis - usando para tal os mecanismos das organizações do mercado e os pagamentos compensatórios.”<sup>45</sup>*

O sector da agricultura encerra um papel decisivo no eventual sucesso de uma futura parceria entre o Mercosul e a União Europeia.

Quase metade das exportações sul americanas para a Europa incluem-se no sector agrícola, uma realidade que só não atinge maiores proporções dadas as pesadas barreiras aduaneiras impostas pela União para beneficiar e proteger os produtores europeus.

Nesse sentido, a evolução e abertura da Política Agrícola Comum (PAC), com todo o status quo de protecção político e económico que a envolve, jogará, inevitavelmente, um papel primordial no contexto da aproximação entre o Mercosul e a União Europeia. (IRELA Briefing, 1998)

Com o objectivo de proteger os produtores europeus, a União Europeia impõe tarifas, quotas de importação e, mais recentemente, direitos variáveis, transformados em

---

<sup>45</sup> European Commission Agenda 2000, Op cit



tarifas na sequência do acordo do Uruguai Round. Por via das Organizações Comuns de Mercado, os agricultores europeus vêm garantidos, para cada um dos produtos, preços gerais pelas respectivas instituições responsáveis. (Thorstensen, 1997)

Através da aplicação de direitos variáveis às importações – os produtos estrangeiros são na maioria mais baratos que os comunitários - a PAC procede ao nivelamento dos preços internos e externos da comunidade, garantindo assim a preferência pelos produtos dos Quinze.

No capítulo histórico, desde 1992 que a Política Agrícola Comum tem vindo a ser objecto de sucessivas revisões, que contribuíram para a diminuição do proteccionismo agrícola comunitário e originaram uma significativa redução dos seus custos no orçamento comunitário.

Tendo em conta a especificidade desta política e a sua importância para a futura arquitectura de alianças comunitárias, a própria Agenda 2000 centrou na reestruturação da PAC o desenvolvimento das relações externas futuras da Europa.

As mais recentes propostas – em que os preços de intervenção e o apoio aos preços de mercado diminuíram consideravelmente - visaram enfrentar os desafios gerados pelo alargamento aos países de Leste e a Chipre, bem como pela necessidade de uma crescente adaptação às regras da Organização Mundial do Comércio. Medidas que em última análise constituem um sinal positivo para os países do Mercosul. (European Commission Agenda, 2000)

Existe, contudo, um consenso geral de que nem o processo de alargamento nem uma área de livre comércio com o Mercosul será possível sem uma nova e profunda reforma da PAC – que consumia em 1997 cerca de 49% do orçamento da União Europeia – uma vez que a entrada de novos países na União tornaria in comportavelmente oneroso o regime de subvenções actualmente existente. (Bouzas, Bulmer-Thomas, Riordan, 1999)

Os principais produtos sujeitos a restrições por parte da Europa – considerados como sensíveis e objecto de protecção pelas Organizações Comuns de Mercado - são as carnes, os lacticínios, os vegetais, preparados de vegetais, sumos de fruta, cereais, produtos de moagem, óleo e gorduras, açúcar, bebidas e tabaco.

O café, algumas frutas, peixe e outros produtos entram no espaço comunitário sujeitos a tarifas reduzidas. Rações de animais e sementes de oleaginosas, que representam a maior fatia das exportações agrícolas do Mercosul para a União Europeia, não encontram qualquer obstáculo à entrada no espaço europeu. (Diedtrichs e Wessel, 1999)

O desafio da União está em saber o preço a que estará disposta a pagar pela obtenção de uma parceria com o Mercosul, abrindo portas aos produtos agrícolas sul-americanos por via do estabelecimento de uma zona de comércio livre e correspondendo assim ao anseio latino americano de uma profunda redefinição da Política Agrícola Comum e às vantagens a conceder a esses países. (Magalhães, 1993)

Algo que para muitos não seria mais que uma elementar questão de justiça. Senão vejamos: ao longo de décadas, a União Europeia foi estendendo e alargando a área de influência da sua cooperação comercial – denominadamente, através de acordos de comércio livre, de união alfandegária, mercados únicos, preferências discriminatórias com países AELC, os ACP, os países mediterrânicos, os países do golfo, certos países da Europa Central – sem que nunca tais preferências tenham recaído sobre a América Latina. (Cavalcanti, 1993)

A revisão da política agrícola esbarra, contudo, na forte oposição dos produtores franceses, país que recebe a maior fatia de subsídios para o sector agrícola da União Europeia.

Tal como já foi referenciado, a Cimeira do Rio, em Junho de 1999, expôs uma vez mais a questão da PAC como o grande obstáculo às negociações de uma Zona de

Comércio Livre entre os dois espaços, com a representação gaulesa a tudo fazer para evitar compromissos significativos na matéria.

Conciliar esse interesse nacional gaulês com os objectivos mais gerais da comunidade será o grande desafio dos candidatos franceses às eleições presidenciais de 2002 e um aspecto decisivo para o desenrolar das negociações entre os dois espaços.

Até porque a PAC, tal como está, encerra um enorme efeito psicológico de consequências bem negativas quer para os países do Mercosul, quer para os países europeus.

De uma maior flexibilidade europeia nas questões agrícolas e, em menor escala, do Mercosul em matéria de serviços e produtos industriais, vai depender a concretização de um acordo Europa –América Latina e em paralelo a maior ou menor abertura para um avanço da ALCA, em simultâneo ou em oposição à vontade dos quinze países europeus.

### 3.2 - Para além da PAC

*“ Quem é honesto tem que admitir que a América Latina nunca esteve no centro do pensamento europeu ”.*<sup>46</sup>

*Egon Bahr, Director do Instituto de Pesquisas da Universidade de Hamburgo*

Mas não é apenas a protecção dos produtos europeus em concorrência directa com os produtos do Mercosul que causam resistências a um comércio mais aberto entre as partes.

Na verdade, a teia de acordos e regime preferenciais que a União Europeia, ao longo de dezenas de anos, foi talhando com outras áreas do globo, constitui um obstáculo e uma desvantagem para o próprio Mercosul no campo do regime agrícola.

A adesão dos países de Leste à União Europeia coloca os Países da Europa Central e Oriental (PECO) numa posição mais privilegiada para aceder ao mercado europeu, o que se torna prejudicial para o Mercosul, nomeadamente em domínios onde estes concorrem directamente com os produtores latino-americanos, ou seja, ao nível do sector primário.

Os acordos europeus já assinados com os PECO concedem a estes estados uma situação de vantagem no acesso ao mercado comunitário, incluindo o comércio livre para produtos industriais e medidas de liberalização na agricultura, aliadas a um apoio técnico e financeiro. (Diedtrichs e Wessels, 1999)

Existe assim, do ângulo sul americano, uma dupla implicação: se por um lado, o alargamento oferece um maior mercado para os interesses latino-americanos, por outro, o Mercosul ganha concorrentes de peso no acesso aos países ocidentais, desvantagem

---

<sup>46</sup> Op. Cit: in Mourão, 1993

agravada pela possibilidade dos países de leste imporem ainda mais entraves a certos produtos que considerem sensíveis.<sup>47</sup>

Até porque a crescente pressão sobre a reforma da PAC tendo em vista o alargamento vai, inevitavelmente, deixar pouco espaço para mais concessões agrícolas além-fronteiras. Uma realidade, naturalmente, extensível ao Mercosul.

Para além da concorrência dos novos países aderentes ao espaço europeu, o Mercosul compete de igual modo com as restantes áreas do globo, regiões que ao longo das últimas décadas têm beneficiado de um regime de acesso ao mercado comunitário mais vantajoso do que aquele presentemente conferido ao Mercosul.

É o caso da Bacia do Mediterrâneo e dos países que a constituem e para os quais a União Europeia tem procurado encontrar soluções visando o desenvolvimento, por forma a reduzir os efeitos ligados à imigração clandestina e à instabilidade política, económica e social bem à porta das suas fronteiras.<sup>48</sup> (Esteves, 1996)

Nesse sentido, após um longo, mas nem sempre frutuoso percurso de aproximação entre os dois espaços, a Europa lançou em 1995 o projecto de criação de uma Zona de Comércio Livre para entrar em vigor em 2010, englobando o espaço da União Europeia, o Magrebe e o Machrek.

Foram já assinados acordos com Marrocos, Tunísia, Israel e Jordânia, estando ainda em curso negociações com a Síria, o Egipto, o Líbano e a Argélia. Está previsto,

---

<sup>47</sup> Cf. Alguns estudos realizados pelo IRELA apontam, em oposição, para uma menoridade da ameaça de leste. Os Acordos europeus não constituem um grande perigo para a América Latina e não terão, provavelmente, um impacto significativo nas vendas do Mercosul ao mercado dos Quinze e no acesso às fontes de capital europeu. Se os PECO forem bem sucedidos no seu período de transição são de esperar resultados positivos para a América Latina. Ver IRELA, "Closer European Union Links With Eastern Europe: Implications for Latin America", Madrid, 1997

<sup>48</sup> As relações institucionais entre a União e a região mediterrânica nasceram na década de 60, através dos Acordos de Associação. A partir dos anos 70, este relacionamento evoluiu para uma nova parceria consubstanciada em Acordos de Cooperação, que abrangiam o livre acesso à comunidade para produtos industriais e um regime preferencial para produtos agrícolas. Já na década de 90, a Política Mediterrânica Renovada surge como resposta às pressões crescentes do islamismo na região, bem como ao aumento da imigração para a Europa de países como a Argélia, Marrocos e Tunísia. (Amato, 1992)

no caso dos produtos agrícolas, a adopção de medidas de liberalização gradual até 2010 e a sua revisão ao longo do presente ano 2000. (European Commission, 1997)

Parece claro que a situação geo-política da Europa – com elevado interesse em estabilizar a segurança no flanco sul do Mediterrâneo - vai estimular de forma mais directa a abertura dos seus mercados aos bens oriundos daquela região, em detrimento dos parceiros da América do Sul. (Diedtrichs e Wessels, 1999)

Outro concorrente de peso para os produtos agrícolas do Mercosul centra-se na aliança que, desde há décadas, une a União Europeia aos países de África, Caraíbas e Pacífico.

A política da União nesta matéria ganhou um novo impulso com a assinatura, no passado mês de Junho, do acordo de Cotonou, no Benim, que visa regular as relações entre a Europa e os países ACP para os próximos vinte anos. Não subsistem muitas dúvidas que o estatuto de privilégio que estes estados sempre mereceram por parte da Europa – vertido nas diferentes Convenções de Lomé - vai manter-se no futuro, em especial no que concerne a produtos do sector primário.

Assim sendo, os países do Mercosul não podem esperar que as preferências existentes para o grupo de países ACP se modifiquem estruturalmente no médio prazo, constituindo mais um contratempo para os exportadores latino americanos.

Um último factor susceptível de influir nas relações entre a América Latina e a Europa reside no crescente interesse europeu pela área asiática. Com o intuito de contrabalançar a influência económica dos EUA na região, a União Europeia tem vindo progressivamente a aumentar os laços comerciais com esses países.

A procura de soluções tomou substância no âmbito da ASEM (Asia-Europe Meeting), conferência que inclui os membros da ASEAN<sup>49</sup>, bem como a China, o Japão e a Coreia do Sul.



Em perspectiva está agora a renovação de um acordo de cooperação com os países da região, prevendo-se um compromisso ainda mais alargado entre as partes. Resta ao Mercosul provar ser um parceiro tão apetecível como as economias em causa, situação que a recente crise financeira que assolou o sudeste asiático poderá vir a ajudar. (Sarradel, 1998)

Ainda assim, é mais um concorrente de peso para uma aproximação entre a União Europeia e o Mercosul, o que somado às diferentes realidades que envolvem o espaço europeu, permite indiciar que os países da América Latina não se encontram no topo das prioridades e preferências do espaço comunitário, embora a sua importância tenha vindo a crescer nos últimos anos. (Diedtrichs e Wessels, 1999)

---

<sup>49</sup> ASEAN: Association of South East Asian Nations

### 3.3 - Uma Europa Espartilhada por Diferentes Interesses

*“Assim como o mundo helenístico, que dispunha de um nível civilizacional e de um potencial económico-militar superior ao romano, foi, devido ao seu divisionismo, dominado por este, assim a União Europeia, cujos nível civilizacional e de potencial económico são superiores aos dos Estados Unidos, tenderá a ser dominada por este, se não alcançar ( o que presentemente não parece viável) formas que superem os obstáculos sócio-culturais que a privam da possibilidade de uma política externa comum.”<sup>50</sup>*

Ora, muita da vontade europeia na concretização de um apoio e comprometimento a uma parceria transatlântica encontra resistência e obstáculos numa larga dispersão de interesses e energia com que, actualmente, a própria União Europeia se depara.

O espaço comunitário encontra-se espartilhado por uma teia de preocupações e desafios e até mesmo divergências gerada por factores relacionados quer com o seu aprofundamento interno, quer pela urgência da criação de soluções para a resolução de graves problemas que envolvem as suas fronteiras mais próximas.

Por um lado, num plano meramente endógeno, a consolidação do projecto moeda única, a resolução do défice democrático das instituições europeias e a emergência de um preocupante nacionalismo em alguns estados – membros constituem apelos importantes para o futuro da União Europeia.

---

<sup>50</sup> Op. Cit: Jaguaribe, 1999



Para além disso, toda a questão do alargamento vai obrigar a um reequacionar da própria geometria interna da concepção organizacional do espaço comunitário, que passa pelo plano político, social e institucional, bem como por um profundo ajustamento financeiro, susceptível de garantir um novo equilíbrio económico no seio dos Quinze.

Questões que, naturalmente, obrigam a União a correr o risco de desviar parte da sua dinâmica, até então reservada aos seus parceiros externos, para criar respostas aos desafios intrínsecos, mergulhando a Comunidade num exercício autocêntrico de reformas e reestruturações internas.

A necessidade de uma maior visibilidade e unidade da política externa da União, a importância de uma acentuada autonomia militar e de defesa do próprio espaço comunitário, o aprofundamento institucional e o alargamento às economias de Leste constituem assim factores susceptíveis de relegar para segundo plano a necessidade de focalizar recursos políticos e económicos rumo a uma ligação mais estreita com América Latina.

Como se já não bastasse, no plano externo, a imperiosa necessidade de uma crescente ligação à economia russa, exangue após décadas de comunismo afigura-se como uma das primeiras prioridades da política europeia, tendo em vista a segurança da própria comunidade, prevenindo, por via do desenvolvimento económico, integristas e explosões sociais capazes de comprometer o seu bem estar.

Vão ser necessários largos anos de investimento para colocar em funcionamento mecanismos de mercado, renovar e modernizar o parque industrial e agrícola, formar pessoal qualificado, reformar as administrações, sustentar a erosão dos grandes complexos industriais com todos os perigos nucleares e ecológicos envolvidos. (Vilaça, 1993)

Depois, o flanco sul do Mediterrâneo, paredes meias com cinco dos países da União, é outra fonte de preocupação e dispersão política no contexto da Europa do século XXI.

A instabilidade social, o crescimento dos movimentos terroristas a par do inexorável alastrar do integrismo islâmico, os problemas da imigração e da droga, colocam esta região no topo da pirâmide de prioridades da União Europeia, uma preocupação, aliás, provada com a vontade europeia de estabelecer, conforme já referido, uma Zona de Comércio Livre com a região.

Em suma, a concorrência de outros centros de interesse e focos de problemas internos é por isso uma questão que vai influenciar o futuro relacionamento entre os dois espaços transatlânticos, na medida em que retira margem de manobra e dinâmica às relações externas da própria União Europeia. (Cohen – Tanugi, 1992)

E como se todas estas questões não bastassem para adensar as dificuldades para uma livre associação entre os dois espaços, importa não esquecer que o tema Mercosul está longe de ser pacífico dentro da própria União Europeia.

Tradicionalmente, Espanha e Portugal podem ser considerados como os principais defensores de uma aproximação europeia à América Latina. Itália, Alemanha e França revelam um empenhamento médio, com os restantes países da União a temerem a sobrecarga da agenda europeia e defendendo que a acção dos quinze se deve concentrar, prioritariamente, na Europa do Leste e nas questões do alargamento. (Diedrichs e Wessels, 1999)

Razões que ameaçam atirar as negociações com o Mercosul para uma escala perigosamente baixa nas prioridades dos Quinze. Até porque, actualmente, a crise austríaca, o lançamento de uma nova Conferência Intergovernamental e o processo de alargamento a Leste obriga a União Europeia a concentrar-se nos seus esforços internos.

Além disso, as grandes reuniões previstas em 2000 com os países africanos, os países do Mediterrâneo e com a Ásia Oriental (ASEM) tiram espaço para grandes voos com o Mercosul e a América Latina em geral. (Valladão, 2000)

### 3.4 - A Consolidação e Aprofundamento do Mercosul

*“O Mercosul não tem instituições que prevejam conflitos, regulem acções, criem convergências. Dos três poderes, só conta o executivo. O legislativo não tem qualquer efectividade, o judiciário não existe”.<sup>51</sup>*

*Sônia de Camargo*

Incontornável para o futuro da associação do Mercosul com a União Europeia ou no âmbito da ALCA, será a questão relacionada com o próprio aprofundamento da integração do Cone Sul, na medida em que determinará a solidez e alcance dos acordos a firmar com cada uma das partes.(IRELA Briefing, 1998)

A ausência de instituições supranacionais reduz a capacidade de influência além fronteiras e retira unidade ao próprio bloco. Nesse sentido, Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai encontram-se diante de um processo de consolidação versus estagnação institucional que irá influenciar as negociações com ambos os pretendentes, quer porque expressem uma fraqueza intrínseca, quer porque condicionam o fortalecimento do próprio Mercosul. (Vigevani, 2000)

A velocidade de concretização deste aprofundamento ou, em alternativa, a manutenção do actual status quo, irá determinar o teor e a dimensão das negociações em termos sectoriais, bem como a própria força e postura do Mercosul perante cada uma das propostas, até porque estas são questões que condicionam o potencial atractivo e a respectiva capacidade negocial do Mercosul. (IRELA Briefing, 1999a)

Actualmente, em termos internos, está ainda por definir uma política comercial para vários sectores e o findar de uma Tarifa Externa Comum que, por agora, só cobre

---

<sup>51</sup> Op. Cit: Camargo, 1999

85% dos produtos e torna por isso o Cone Sul numa União Aduaneira imperfeita, pelo menos até 2006, altura em que se espera uma tarifa integral capaz de incluir todo o tipo de importações. (Bouzas, Bulmer Thomas, Riordan, 1999)

A não existência de um calendário pré-definido para a remoção desses obstáculos ao livre comércio entre os 4 países compromete a atractividade do Mercosul quer ao nível da sua inserção regional, quer no contexto das suas relações com as empresas europeias.

Telecomunicações, equipamento informático, bens de capital e o importante regime automóvel entre Brasil e Argentina aguardam ainda por uma clarificação – precisamente os sectores vitais para o interesse da União Europeia – e não é crível que o Mercosul realize grandes concessões nesta áreas antes de estabelecer uma meta interna em termos de homogeneidade.

Para além disso, os quatro países têm avançado de forma muito gradual na harmonização das barreiras não tarifárias, tais como normas, critérios técnicos, questões ambientais e sanitárias, dificultando ainda mais a formação de um bloco coeso e determinado a discutir questões sensíveis para cada um das partes.

Por outro lado, o Brasil desempenha naturalmente um papel chave no relacionamento externo do Mercosul, não só pelo seu peso dentro da própria integração, mas pelos seus projectos e intenções a longo prazo, nem sempre coincidentes com as pretensões argentinas.

Com base numa iniciativa de Brasília, a Área de Livre Comércio da América do Sul (SAFTA) está a tomar forma: Bolívia e Chile são membros associados do Mercosul desde de 1996 e até 2006 deverão completar a sua integração plena<sup>52</sup>. A Bolívia, a Colômbia, o Equador, o Peru e a Venezuela são candidatos firmes a esse projecto de grande integração sul-americana. (Barahona de Brito,1999)



Com a Comunidade Andina, o Mercosul tem também um acordo quadro, assinado em 16 de Agosto de 1998, destinado à concretização de uma Zona de Comércio Livre pensada inicialmente para o ano 2000, mas, para já, adiada face à incompatibilidade de uma série de sectores. (Peña, 1999)

Certo é que as negociações têm avançado, estando já marcada para o final do mês de Agosto, em Brasília, a primeira cimeira entre os doze países da América do Sul com o objectivo de criar condições para um futuro bloco económico que envolva o Mercosul e a Comunidade Andina, albergando todos os estados da América do Sul.

A concretização da SAFTA faria emergir um bloco económico com mais de 300 milhões de consumidores e um PIB global de 1,3 triliões de dólares e, mais importante ainda, permitiria ao Brasil afirmar a sua posição na América do Sul e marcar espaço no contexto da ALCA.(IRELA Briefing, 1998)

Isto porque um Mercosul forte, estável e alargado seria sempre um obstáculo quase intransponível à vontade americana de alastrar o NAFTA, de per si, a todo o continente americano, sendo obrigado a respeitar a especificidade do próprio Mercosul e a encara-lo enquanto bloco independente.

Uma situação que funcionaria como uma alavanca para um princípio de tripolaridade, vertida num Mercosul com dimensão e personalidade suficiente para se assumir como um vértice de um triângulo capaz de incluir a União Europeia e os EUA.

A esta possível estratégia há que somar, contudo, uma certa clivagem entre Brasil e Argentina quanto ao próprio futuro do projecto de integração.

Se de um lado encontramos o Brasil, que pretende manter-se como “globe trader”, agindo como principal actor na esfera do Mercosul, aproximando-se da Europa, enfrentando a hegemonia americana na ALCA e procurando alargar o Mercosul rumo ao SAFTA; num pólo mais distante depara-se a Argentina, principal aliado da economia

---

<sup>52</sup> O Chile faz parte da estrutura institucional do Mercosul desde 1998 mas não participa da União Aduaneira pois a sua pauta externa de 11% é mais baixa que a do Mercosul.

norte-americana nas negociações da ALCA, interessado em diluir a importância do Brasil na América Latina e contando para isso com a edificação de uma integração hemisférica, para a qual já deu até a ideia de uma dolarização do continente.(IRELA Briefing, 1998)

Em suma, do alcance e dimensão que Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai queiram conferir ao processo de aprofundamento/alargamento do próprio Mercosul ao longo dos próximos anos, sairá uma variável decisiva para o evoluir das negociações com a ALCA e a União Europeia.

Um sinal que assumirá sempre uma natureza contrária a cada um dos lados: aprofundar significará fortalecer o Mercosul quanto à vontade americana de o diluir na ALCA, abrindo-se espaço para uma coexistência transatlântica; manter as fraquezas e as indefinições institucionais do presente dificultará a concretização de uma parceria com a Europa e ajudará a uma rápida, mas, provavelmente, desequilibrada integração hemisférica

### 3.5 - Dolarização versus Moeda Única

*“Esperemos que em aproximadamente 15 anos o Mercosul possa dispor de uma moeda comum que reforce a sua posição como terceiro maior bloco comercial do mundo.”<sup>53</sup>*

José Botafogo Gonçalves

*Representante Especial brasileiro no Mercosul*

Uma das lições a tirar da crise financeira do Brasil assenta na necessidade de uma maior coordenação macro-económica entre os quatro estados membros, tal como foi decidido na Cimeira do Mercosul em Assunção, em 14 e 15 de Junho do ano passado e que levou à criação de uma Comissão ad hoc para o efeito.

A questão da estabilização macro-económica está igualmente associada à possibilidade da adopção de uma moeda única no Mercosul, que poderá passar mesmo por uma “dolarização” das economias da região, tal como já foi proposto, até mais que uma vez, pelo antigo presidente argentino Carlos Menem, ainda que tal represente um passo atrás na autonomia financeira do Mercosul. (Morais, 2000)

Dois caminhos bem distintos para um só fim – estabilidade cambial entre os quatro países por forma a não comprometer a criação de um mercado comum – e que irão funcionar como factores motivadores para uma maior aproximação face aos EUA ou à Europa.

O projecto de moeda única vai obrigar a uma série de ajustamentos entre as diferentes economias e só poderá ser encarado como uma estratégia de longo prazo.

---

<sup>53</sup> In Relnet – Resenha Económica nº 108/2000, 07/06/2000, “ Moneda Única del Mercosur puede tardar 15 años” , Op cit

Implicaria a criação de um novo quadro institucional, incluindo um Banco Central do Mercosul ou um Instituto Monetário no contexto da integração do Cone Sul, mas daria uma profundidade ao bloco capaz de o colocar em pé de igualdade com a ALCA, beneficiando a União Europeia. (Nogueira, 2000)

A definição de critérios convergências entre os países membros, uma estratégia análoga ao que fez a União Europeia, poderia ser a primeira etapa num caminho a seguir, incluindo parâmetros em matéria de déficit fiscal, dívida pública, inflação e paridade cambial. (Alemann,2000)

Ao invés, a hipótese de alargar o dólar dos EUA a todo continente americano traçaria um quadro exclusivo de influência de Washington em todo o hemisfério, colocando maiores entraves a uma aproximação europeia.

O tema da “dolarização” recebe firmes adversários dentro da própria integração do Mercosul, principalmente do Brasil, para quem o projecto ligaria de tal maneira a Argentina aos EUA que teria como consequência o fim de qualquer estratégia regional comum.<sup>54</sup> (Costa Lima, 1999)

Tal como explica um especialista argentino em ciência política, a questão do dólar no Mercosul é tão só o próprio fim do projecto de integração: “quem propõe a dolarização, está dizendo que se tenho de optar entre os EUA e o Brasil fico com o Estados Unidos. (Camargo e Vilas,1999)

Certo é que um prolongamento das razões que conduziram à crise financeira e das divergências internas entre os países do Mercosul afectará não só a performance da integração - levantando ainda mais alto o espectro da dissolução - como comprometeria os investimentos para a região e a credibilidade do bloco como parceiro nas negociações comerciais quer no contexto de uma ligação à Europa, quer no contexto da ALCA.

---

<sup>54</sup> A este propósito é bom lembrar a tradicional aliança entre Argentina e EUA quanto aos destinos da ALCA e o facto do Brasil desconfiar da lealdade política de Buenos Aires que, de quando em quando, surpreende as autoridades brasileiras com atitudes como a proposta de adesão à Organização do Tratado do Atlântico Norte ( NATO) ou a já referida dolarização da sua economia.

Se no caso da Europa, isso constitui um factor inibidor para uma Zona de Comércio Livre, no caso da ALCA, um arfar do Mercosul abriria espaço para um avanço dos EUA de acordo com o plano que sempre defendeu, ou seja, em negociações individuais, país a país. ( Morais, 2000)

Em suma, o nascimento de uma moeda única na região constituiria uma certeza para o aprofundamento e personalização do Mercosul, tornando mais provável uma maior aproximação à Europa e conferindo-lhe um outro estatuto para as negociações na ALCA.

Uma dolarização do Cone Sul seria um sinal em sentido contrário, tendendo para a crescente diluição do Mercosul face à hegemonia americana no continente.

---

No primeiro caso, a adesão da Argentina à NATO - reafirmada pelo Presidente Meném no ano passado, depois de 1997, num gesto simbólico os EUA terem conferido à Argentina o estatuto de *major non-NATO ally* - condiciona a estratégia brasileira de segurança na região. No segundo, coloca a nu as divergências no seio do próprio Mercosul.

### 3.6 - O Futuro da “Ronda do Milénio”

*“Como pode existir tanta contestação ao comércio livre numa cidade rodeada pelos seus benefícios?”*

Interrogação de um delegado da Swazilândia presente em Seattle.<sup>55</sup>

De Seattle aguardava-se um novo código genético capaz de moldar o sistema de comércio mundial nas próximas décadas. A cimeira, precisamente a decorrer na cidade considerada em 1998 pela revista Fortune como a mais competitiva do mundo, emergia como uma oportunidade única para equilibrar as relações de comércio entre os mais e menos ricos e abrir novos mercados no mundo industrializado, rumo a um sistema multilateral mais justo e equilibrado.

Por via de um esperado “trade off”, os países desenvolvidos abririam os seus mercados aos produtos dos países em desenvolvimento – agricultura, aço, têxteis, calçado, etc – e em troca veriam descerradas as barreiras a uma almejada exportação de serviços.

Num mar de contestação social, entre apelos ao “fair trade” em vez de “free trade” e contradições entre os países presentes, a cimeira acabou por gerar uma mão cheia de nada.

Sem declaração final, nem consenso entre EUA, Japão, União Europeia e os blocos económicos dos países do Sul – alguns dos principais países mais ricos enfrentam eleições ainda este ano - as negociações vieram dar razão aos que temiam

---

<sup>55</sup> In La Nacion, “Nada Previa um Fracasso Tan Rotundo”, 06/12/1999, Op. cit



que, perante a complexidade dos dossiês, pouco se pudesse avançar. (Realnet, Relatório Especial, 1999)

O falhanço das negociações e uma certa paralisação da OMC levou já alguns autores a considerarem o Mercosul, embora não o único, como um dos grandes perdedores de Seattle. (Valladão, 2000)

A escassa possibilidade de, no curto prazo, uma nova ronda negocial no seio da Organização Mundial de Comércio conseguir ultrapassar as divergências visíveis em Seattle, atira para espectro dos acordos bilaterais e regionais muita da estratégia comercial dos diferentes blocos nos tempos mais próximos. As diferentes integrações, e em especial o Mercosul, vão ter que por isso encontrar o seu próprio caminho. (Peña, 2000)

Ora esse é um cenário que poderá fazer avançar mais rapidamente a estratégia ALCA e UE-Mercosul, até porque em ambos os tabuleiros cada um dos blocos não ficará pressionado por anteriores patamares multilaterais obtidos no seio da OMC. (Morais, 2000)

Ainda assim, as divergências que traçaram o falhanço de Seattle concorrem da mesma maneira para potencialmente inviabilizarem uma liberalização do comércio agrícola, especialmente no caso europeu, e um consenso quanto a questões ambientais e laborais no caso dos EUA.

Nesse sentido, poderemos estar perante a iminência de um isolamento do Mercosul rumo a um olhar introspectivo, leia-se aprofundamento do seu bloco económico.

Não por mero acaso, logo após o fracasso da Cimeira de Seattle, surgiu a garantia por parte do ministro das Relações Exteriores do Brasil, Luiz Filipe Lampreia, de que o seu país iria concentrar-se no aprofundamento do Mercosul, pois a quebra das negociações significava um atraso no relacionamento quer com a ALCA, quer com a União Europeia. (Realnet, 1999b)

### 3.7 - A Importância do Fast -Track

*“Eu penso que a ausência de fast-track deixa um vazio no nosso próprio hemisfério, no que respeita à liderança e no que respeita às regras de comércio. O que essa ausência fez foi conduzir à aglomeração de outros parceiros comerciais no nosso próprio hemisfério, com vista a construir o seu próprio pequeno sistema ou unidade de regras e obrigações. O Mercosul é um exemplo disso mesmo”.*<sup>56</sup>

Embaixadora Charlene Barshefsky, representante comercial dos EUA.

A importância do fast-track e as consequências da sua não concessão logo em 1994, após a Cimeira de Miami que instituiu a ALCA, ficam bem patentes nas declarações da embaixadora Charlene Barshefsky, proferidas diante do Congresso, em Janeiro de 1997, aquando da sua nomeação como representante comercial dos EUA.

Palavras que demonstram um sentimento muito próprio em Washington, para quem o Mercosul foi apenas um instrumento destinado a contrabalançar a vontade dos EUA e que sem o erro de negar o fast-track a meio de década de noventa, o projecto ALCA ter-se-ia espalhado automaticamente ao continente americano, impedindo a própria sobrevivência da integração do Cone Sul.

Curiosamente foi no seio do próprio partido democrata que a oposição ao fast – track mais se fez sentir, através da pressão dos sindicatos e dos grupos ambientalistas. Para ambos, a remoção das barreiras comerciais é entendida como um factor de

---

<sup>56</sup> Audiências no Comité Financeiro do Senado, Senado dos Estados Unidos. Nomeação de Charlene Barshefsky para representante dos Estados Unidos, 29.1.1997.

potencial aumento de desemprego, de redução dos salários e degradação dos padrões ambientais e laborais dentro da própria economia americana.<sup>57</sup>

Nesse sentido, a assinatura de acordos comerciais só deveria ser concretizada quando fossem susceptíveis de promover padrões mais elevados nos futuros parceiros de comércio. (Morais,2000).

Razões que levam a que desde 1994 a renovação do fast-track tenha vindo a ser recusada, mas parece certo que este será um desígnio incontornável para a próxima administração na Casa Branca, seja ela qual for.<sup>58</sup>

É que embora não impeça a continuação das negociações para a ALCA, a sua ausência debilita, e muito, a posição dos negociadores americanos.

Nos Estados Unidos a formulação da política comercial constitui uma prerrogativa do Congresso e não do Executivo. Através do fast-track, o Congresso autoriza a Administração a encetar negociações comerciais por via de procedimentos específicos que incluem prazos e sessões limitadas, sem a possibilidade de emendas.

Sem o fast-track, os acordos ficam sujeitos a múltiplas emendas e excepções, a fim de concretizar e agradar às pretensões de sindicatos, lobbys empresariais e grupos ambientais, raramente correspondendo portanto ao espírito inicialmente acordado nas negociações entre países. (Husted e Logsdon, 1997)

Nestes termos, são poucos os países latino americanos interessados em avançar com as negociações relativas à ALCA, devendo, em vez disso, enveredar pelos seus próprios acordos regionais, deixando os EUA para trás e, mais grave ainda na

---

<sup>57</sup> A posição republicana é bem distinta e aposta num fast-track estritamente limitado às questões comerciais evitando temas como padrões laborais, ambientais, condicionalidade democrática e direitos humanos.

<sup>58</sup> Cabe a este propósito salientar o esforço da administração Clinton em obter o fast track authority. Chances negadas pelo Congresso quer em 1997, quer em 1998, duas derrotas simbólicas, com forte apoio do próprio Partido Democrata e que marcaram o regresso dos sectores derrotados pelos partidários do livre comércio aquando da negociação da NAFTA: os grupos defensores do meio ambiente e os sindicatos.

perspectiva de Washington, atribuindo ao Brasil o papel fundamental no alargamento das integrações no continente americano. (Riordan, 1999)

Apesar de tudo, esta é uma questão que parece em vias de ser ultrapassada a breve trecho. Na sua recente visita ao Brasil e Argentina, o Secretário de Comércio dos EUA, William Daley, garantiu que qualquer que seja a próxima administração americana a ALCA será sempre uma prioridade face ao falhanço de Seattle. O apoio à construção de uma zona comercial hemisférica tornou-se algo suprapartidário nos EUA, garantiu. (Tachinardi, 2000)

Até porque, como ressalta Felix Peña, é difícil imaginar um resultado de sucesso para a ideia originalmente pensada por George Bush se a próxima administração americana não conseguir convencer o Congresso americano a ceder-lhe esse importante instrumento para as negociações hemisféricas. (Peña, 1999)

Por tudo isto, o impasse parece claro: a aprovação do fast-track criará condições para um rápido avanço da ALCA, retirando algum espaço ao Mercosul e, por consequência, também à União Europeia.

Se, porventura, a próxima administração falhar, uma vez mais, em convencer o congresso da importância deste instrumento para a estratégia hemisférica dos EUA é o Mercosul que ganha pontos: vê diminuir sobre si a pressão de um alargamento continental, obtém mais tempo para o seu aprofundamento e é a própria Europa que acaba por retirar vantagens disso.

### 3.8 - As Diferentes Posições Face à ALCA

*“ Poor Mexico! So far from God, so close to  
the United States”*

*Ditado Popular*

*“Free trade is not a choice, it is a  
necessity”*

*John Ciccía, Ministro dos Estrangeiros do Québec<sup>59</sup>*

Da evolução da ALCA vai igualmente depender, para além de vontade americana e do Mercosul, a dinâmica e propensão ao projecto dos restantes países do continente americano. A sua maior ou menor abertura à zona de comércio livre do Alaska à Patagónia funcionará como um aliado dos Estados Unidos, agravando a pressão sobre os quatro países do Cone Sul para uma rápida decisão na matéria, ou permitirá temporizar a questão, com adiamentos que favorecem a Europa e um aprofundamento do Mercosul.

#### **México**

É cada vez mais nítido o papel do México como interface de uma crescente aproximação entre o Norte do continente, de matriz cultural anglosaxónica, e o Sul, latino americano. A cultura mexicana, a língua e a sua inserção económica na NAFTA fazem dele uma ponte privilegiada, um interlocutor entre os dois espaços. (Arelanno, 1995)

---

<sup>59</sup> *Op. Cit : Holland, 1997*

Contudo este papel de ligação não está isento de desvantagens. De um ponto de vista de curto prazo o alargamento do livre comércio a todo o hemisfério retira ao México uma boa parte dos seus actuais benefícios.

Na realidade, a NAFTA proporcionou ao México não só condições privilegiadas de acesso ao mercado dos EUA e do Canadá, mas também uma enorme capacidade para atrair investimentos europeus e do Japão, bem como dos dois parceiros do NAFTA. (Schott, 1997)

Com um alargamento dos regimes preferenciais aos restantes países da América Latina, o México deixa de estar numa situação exclusiva e passará a contar com o aumento da concorrência dos seus vizinhos a Sul.

Razão para que alguns autores, como Arellano, não hesitem em expressar a sua preocupação perante a ALCA: “Es imperante que el gobierno de México se oponga firmemente a que se integrem al TLC otros países de América Latina”.<sup>60</sup>

Talvez contando com a inevitabilidade da expansão da NAFTA, o México tem procurado diversificar as suas parcerias comerciais exteriores. Embora as suas trocas comerciais com a América Latina assumam ainda valores relativamente modestos, já foram assinados acordos bilaterais de livre comércio com o Chile, a Bolívia, Colômbia, Costa Rica, Nicarágua e Venezuela. Em discussão está também um acordo com o Mercosul.

O aumento da influência mexicana na região ganhou um novo impulso com a assinatura do Acordo de Livre Comércio com a União Europeia, cuja entrada em vigor se verificou em Julho deste ano e cuja concretização definitiva está prevista para 2007.<sup>61</sup> (Schittini, 2000)

---

<sup>60</sup> Op. Cit p. 35 : Arellano, 1995

<sup>61</sup> O acordo estabelece que 82% das exportações industriais mexicanas entrem a tarifa zero na Europa logo a partir de Julho de 2000, ficando os restantes 18% para 2003. Quanto às importações europeias existirão quatro etapas de redução de tarifas: 47,6% em 2000, 5,1% em 2003, 5,6% em 2005 e 41,7% em 2007. O facto do México ter as suas exportações centradas nos produtos industriais - é até um importador agrícola da União - facilitou largamente as negociações que a partir de agora lhe permitem diversificar as suas relações comerciais, dominadas em mais de 80 por cento pelos Estados Unidos. Para a Europa, o acordo constitui uma oportunidade de marcar presença na América Latina e contrapor a tentativa de hegemonia americana por via da ALCA.



## Chile

Embora não sendo um parceiro preferencial dos EUA, o Chile é dos países latino americanos o mais aberto ao exterior, com pautas aduaneiras reduzidas comparativamente aos seus vizinhos, razão pela qual mantêm-se como membro associado e não de pleno direito do Mercosul. (Anderson e Smith, 1997)

Também por isso, sempre foi dado como o candidato mais bem colocado para aderir à NAFTA – hipótese inviabilizada pela ausência do fast-track - e à semelhança do México tem colocado em prática uma ambiciosa política de liberalização comercial e de negociação de acordos bilaterais de livre comércio, sem contudo assumir compromissos preferenciais. (Morais, 2000)

É membro da APEC, está a um passo de aderir formalmente ao Mercosul e dispõe de diversos acordos com países latino americanos, bem como com o Canadá. A sua inserção no ALCA surge como um passo natural no contexto da evolução comercial do continente.

## Canadá

A economia canadiana é a segunda mais importante do continente americano com um PIB perto dos 700 bilhões de dólares. O comércio externo desempenha um papel estratégico na sua riqueza económica, sendo o Canadá o segundo país do mundo em termos de exportação per capita. (Medeiros, 1998)

A economia canadiana vende ao exterior mais de metade da sua produção anual e olha para a ALCA como uma possibilidade de aprofundar laços com os parceiros latino-americanos e diversificar as suas relações comerciais, por tradição excessivamente concentradas no mercado dos EUA.

Em virtude de um mercado interno restrito em termos de população e dada a elevada necessidade de escoamento de produtos base e manufacturados qualificados é um acérrimo defensor da liberalização das trocas. (Morais, 2000)

Nesse intuito, assinou um acordo de livre comércio com o Chile e procurou criar condições para uma maior abertura perante o Mercosul. Com a Comunidade Andina concretizou em Março de 1999 um acordo de cooperação nas áreas de comércio e investimentos, destinado a criar as bases para uma total liberalização comercial.

Encontra-se ao lado dos EUA na defesa de negociações amplas para a ALCA e num rápido avanço para a liberalização comercial do continente.

### **Comunidade Andina**

As economias da Comunidade Andina apresentam uma estrutura de comércio fortemente dependente dos EUA. O mercado norte americano é destino de 45% das exportações andinas e a origem de 35% das suas importações.

As exportações de Bolívia, Colômbia, Equador e Peru já beneficiam de preferências tarifárias aprovadas pelo Congresso Americano como contrapartida do combate ao tráfico de droga. (Morais, 2000).

Relativamente ao Mercosul, a expectativa é que as suas relações comerciais, especialmente com o Brasil, cresçam nos tempos mais próximos. Desde o início do ano 2000, está em vigor o acordo de preferências tarifárias entre o bloco e o governo brasileiro.

Um acordo válido para dois anos, que determina as margens de preferência para cerca de 3000 mil produtos e substituirá os acordos bilaterais que o Brasil mantinha com Venezuela, Colômbia, Peru e Equador. (Relnet, 1999a)

Os membros da Comunidade Andina têm demonstrado enorme interesse em participar na ALCA, apesar de frisarem a existência de profundas assimetrias entre as diferentes economias do continente e a necessidade de um tratamento distinto entre elas.

### **América Central e Caribe**

Os países da América Central e do Caribe encontram-se envolvidos em processos de integração relativos a cada uma das sub-regiões, respectivamente, o Mercado Comum Centro Americano (MCCA) e a Comunidade do Caribe (CARICOM). (Casella, 1997)

A sua especificidade reside na pequena dimensão e atraso das suas economias o que lhes permite, actualmente, beneficiarem de acesso ao mercado dos EUA em condições favoráveis por via dos incentivos do Sistema Generalizado de Preferências (SGP) ou da Iniciativa para a Bacia das Caraíbas (IBC). (Weintraub, 1996)

Desde a criação da NAFTA, têm aspirado a receber dos EUA algumas das mesmas vantagens conferidas ao México, tendo inclusive proposto uma liberalização antecipada no seio da ALCA.

Uma zona de comércio que os abrangesse teria como potenciais benefícios o acesso a maiores economias de escala, segurança e transparência nos mercados e maior coerência política, aliada a um aumento do investimento e de transferência de tecnologia para as empresas do sector exportador. (Harker, El-Hadji e de Souza, 1996)

Apesar de tudo, reclamam no contexto de uma liberalização hemisférica a criação de um “Fundo de Integração Regional” destinado a criar condições para um desenvolvimento mais rápido das suas estruturas económicas.

Um anseio que não recolhe, para já, a simpatia dos demais parceiros, não só por representar um adicional encargo financeiro, como por se tratar de uma opção que coloca em causa o princípio da igualdade de direitos e de obrigações na futura área de integração comercial. (Morais, 2000)

## Conclusão

Tanto o processo de liberalização do Mercosul com a União Europeia como com a ALCA encontram-se numa fase ainda introdutória.

Embora prevejam a data 2005 como ponto de chegada para uma abertura total face às economias do Mercosul, a pouca dinâmica das negociações já efectivadas e, sobretudo, os enormes e variados escolhos no caminho de cada uma das partes, aponta para dificuldades na concretização destes propósitos, pelos menos na data prevista.

De qualquer forma, a integração europeia e o projecto comercial hemisférico, personalizado na ALCA, constituem factores de incontornável referência futura para o Mercosul.

Do lado do continente americano o potencial é mais que tentador: a maior zona de comércio livre do mundo, com 34 países e um mercado que ronda os 800 milhões de habitantes. No caso da Europa, um espaço igualmente abrangente e com enorme poder de compra.

Com ambos, Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai ostentam relações comerciais claramente desequilibradas, tendo-se assistido ao longo da década de noventa a uma inversão do sentido das respectivas balanças comerciais, com as importações a crescerem desmesuradamente face ao aumento das exportações.

Uma realidade agravada pela desigualdade no tipo de produtos que constam da pauta de venda de cada um dos blocos: centrada nos produtos primários, no caso do Mercosul, dominada por bens de média e elevada intensidade tecnológica no caso da União Europeia e dos EUA.

Ainda assim, a inserção do Mercosul na corrente do comércio mundial e a sua ascensão enquanto potência mundial afiguram-se como importantes variáveis que o empurram, inevitavelmente, para o exterior, em busca de mais e melhores alianças, mais e melhores mercados. Até porque o seu espaço carece de dimensão populacional e, sobretudo, de poder económico.

Razões suficientes para olhar para ambos os pretendentes com interesse e redobrada atenção. Neste verdadeiro triângulo de interesses União Europeia/ALCA/Mercosul, desprezar um vértice e apostar no outro seria, não só perigoso, como até ilógico à luz dos novos relacionamentos externos emergentes com a globalização económica.

Na ALCA, para além do seu vasto mercado potencial, o Mercosul encontra um destino para as suas exportações de maior valor acrescentado e uma fonte de tecnologia, crédito e investimento.

Uma associação que seria uma verdadeira integração natural - em termos de extensão geográfica e até, em parte, cultural, graças à crescente "latinização" da sociedade norte americana - que não faz qualquer sentido recusar.

Os obstáculos e factores contraproducentes são variados, mas não de todo impeditivos de uma crescente ligação. Até porque o maior deles poderá ser ultrapassável em dependência exclusiva do Mercosul.

A possibilidade de ser diluído na NAFTA/ALCA, perdendo por isso a sua razão de existência, tenderá sempre a ser contrabalançada por via de um maior aprofundamento/alargamento do Mercosul rumo a uma União Aduaneira, uma maior coordenação das políticas internas e até, excepção feita ao dólar, ao emergir de um moeda única em toda a região da América do Sul.



Pilares que garantiriam uma dimensão, autonomia e solidez ao projecto liderado por Brasil e Argentina e capazes de constituir um factor de afirmação do Mercosul, não só na ALCA, mas, sobretudo, em conjunto com a União Europeia.

A questão dos produtos agrícolas e o avanço das negociações da ALCA poderá funcionar como moeda de troca no lado atlântico. Para a Europa, além de todas as razões comerciais atestadas, é vital que não perca a América Latina para domínio americano.

Lado a lado com o Mercosul, ambos os espaços podem e devem construir uma parceria que, para além de contar não só com inegáveis vantagens e benefícios no plano comercial, conforme já demonstrado, seja susceptível de equilibrar a globalização e traçar um nova arquitectura de segurança mundial, mais justa e politicamente abrangente.

Uma aliança que por sua vez iria alimentar a própria autoridade do Mercosul no contexto da ALCA e das difíceis negociações com os EUA, tal como o Brasil já percebeu.

E assim, se do lado americano a proposta é tentadora e importante para o Mercosul - é bom lembrar que a ALCA é o maior parceiro comercial do Cone Sul e é para os EUA que se dirigem as exportações de média/alta intensidade do Mercosul - do lado Europeu o atractivo não é menor.

Uma liberalização comercial entre os dois espaços permitiria exponenciar a venda de produtos agrícolas para um mercado que, até agora, tem estado pouco acessível ao potencial intrínseco de Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai.

Aprofundar o Mercosul - por forma a garantir-lhe autonomia, peso e dimensão - e avançar, lado a lado, numa Zona de Comércio Livre com a ALCA e a Europa, aproveitando cada um dos tabuleiros negociais e as naturais rivalidades Europa/EUA para impor a vontade latino-americana, será sem dúvida a melhor solução para a integração do Cone Sul, agora prestes a completar 10 anos de existência.

Até porque a noção de que os próprios países do Mercosul estão ainda longe de completar o seu trajecto de desenvolvimento, força-os a não hostilizar qualquer um dos pretendentes em causa, cientes de que caberá à União Europeia e à ALCA enveredar por reais concessões estratégicas por forma a contrabalançar os avanços do rival atlântico.

Quem for mais longe em tais concessões assumirá, enquanto bloco, maiores vantagens no relacionamento com o Mercosul, sendo certo que os principais beneficiários dessa “corrida” que só agora ganhou real forma, serão os países latino-americanos.

## Bibliografia

ALEMANN, Roberto, *Relnet - Resenha Económica*, 15/06/2000

ALAMEIDA, Paulo Roberto, “Mercosur y la Unión Europea: de la Cooperación a la Asociación”, in *Los Procesos de Integración en América Latina, enfoques y perspectivas*, (eds) Georges Couffignal e Germán A. de la Reza, Institute of Latin American Studies, Stockholm University, Sweden, 1996.

ÁLVARES, Pedro, “Aspectos das Relações União Europeia-Mercosul Focando em Particular Alguns Aspectos das Relações Portugal-Brasil”, GEPE – Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia – Lisboa, 1996, 18 p.

ANDERSON, Michael A. e Smith, Stephen L.S. “NAFTA Expansion”, in *The World Economy*, Ed. Greenway, David e Whalley, John, Vol.20, nº 4, Julho, 1997, pp. 477-489

ARAÚJO, José Tavares de. e Tineo, Luís, “Harmonization of Competition Policies Among Mercosur Countries”, in *The antitrust Bulletin/ Spring*, 1998

ARELLANO, Sergio Alejandro Berumen, “México, Analisis de un Proceso de Integracion Politico-Economico”, Extracto de la Tesis Doctoral, Facultad de Ciências Políticas y Sociologia, Universidad Pontificia de Salamanca, Madrid, Mayo, 1995, 50 p.

BRITO, Alexandra Barahona de, “A democracia e a Justiça num Hemisfério em Mudança, in *Regular e Democratizar o Sistema Global*, Principia, Cascais, 1999, pp. 131-153

BARBOSA, Rubens A., “Comércio Brasil-EUA e o Desafio de Exportar”, *Relatório Especial nº26/2000, Gazeta Mercantil*, 09/03/2000, 3 p.

**BARRO**, Robert J., (1996), “Getting It Right, Markets and Choices in a Free Society”, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts/Londres

**BARROSO**, Durão, “ A América e o Mundo”, in Jornal “*O Público*”, 1997

**BERMUDEZ**, Ismael/ Clarin, “ El Mercosur Vuelve a Retomar su Impulso”, in *Relnet, Relatório Especial n° 046/ 2000*, , 11/04/ 2000

**BHAGWATI**, Jagdish. “The FTAA Is Not Free Trade”, in *Trade Towards Open Regionalism*. Annual World Bank Conference on Development in Latin America and the Carribbean,1997.

**BRIGAGÃO**, Clóvis, “Balanço Estratégico da Integração: Mercosul, NAFTA e ALCA”, Seminário Internacional Integração Solidária: Agenda Latinoamericana para el Sieglo XXI, Cidade do México, 1997, 8 p.

**BOUZAS**, R. e Ros, J. “The North –South variety of economic integration: issues and prospects for Latin America” in R. Bouzas & J. Ros (eds.) *Economic Integration in the Western Hemisphere*. South Bend, Ind., University of Notre Dame Press.1994.

**BOUZAS**, Robert; Bulmer-Thomas, Victor; Roett Riordan, “Las Perspectivas de un Acuerdo de Libre Comercio UE-Mercosur y las Opcionaes para la Política de EE UU”, *Informe Especial de IRELA*, Novembro de 1999, 21 p.

**CAMARGO**, Sônia de, “Mercosul: Integração em Desintegração”, in *Relnet, Relatório Especial n° 188/99*, 23/11/99, 12 p.

**CAMPOS**, Roberto, “ALCA: Associação Natural”, in *Conjuntura Económica, União Europeia, ALCA ou Mercosul*, 1999, pp. 87-91

CASELLA, Paulo Borba, “Integration in the Americas – An overview”, in (Eds). Barav, A. & Wyatt, D.A, *Yearbook of European Law 1996*, Clarendon Press.Oxford,1997, 422 p.

COHEN-TANUGI, Laurent, “*L’Europe en Danger*”, Fayard, Paris, 1992

CASTRO, Armando A de e Cardoso, Fernando Jorge, “Dinâmicas e Espaços de Integração”, in *A Integração Aberta*, IEEI, Lisboa,1995, pp. 89-126

CAVALCANTI, Geraldo Holanda, “Uma Iniciativa para as Américas?”, in *Europa - América Latina: A Convergência Natural*, IEEI, Outubro,1993, pp.53-67

COMUNIDADES EUROPEIAS/ Comité Económico e Social, Cooperação Económica com os países do Magrebe, Parecer do Comité Económico e Social, Relator: Andreia Amato, Bruxelas, 1992.

CORREIA, M. Anacoreta , “ Mercosur y la Union Europea: un Acuerdo para un Futuro Conjunto”, in (eds) Del Pozo, Carlos Francisco Molina, *Integracion Euro Latino Americana*, 1995, 748 p.

CORREIA, Miguel Anacoreta, “O Mercosul e a União Europeia”, in *As relações da União Europeia com a América Latina*, Faculdade de Direito, Universidade de Coimbra, 1994.

COSTA LIMA, Marcos, “Mercosul: A Frágil Consistência de um Bloco Regional Emergente e a Necessidade de Aprofundar a Integração”, revista *Cena Internacional*, nº1,1999, 80 p.

DÂMASO, Joana, “O Futuro das relações entre a UE e o Mercosul”, revista *O Mundo em Português*, ano I, número 4, Janeiro, 2000.

DEVLIN, Robert e Ffrench-Davis, Ricardo, “Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990’s”, in (eds) Greenaway, David e Whalley, revista *The World Economy*, 1999.

DIETRICH, Udo; Wessels, Wolfgang, “O Mercosul nas prioridades da União Europeia após o Tratado de Amestrdão”, in *Regular e Democratizar o Sistema Global*, Principia, Cascais,1999, pp.167 – 189.

EICHENGREEN, Barry, “Does Mercosul Need a Single Currency”, NBER Working Paper Series, December, 1998

ESTEVES, Pedro A. R., “O Grande Magrebe – Análise Contemporânea”, Centro de Estudos do Magrebe, Edições Universitárias Lusófonas, Lisboa, 1996.

EUROPEAN COMMISSION AGENDA 2000: Commission Proposals, Explanatory Memorandum. The Future for European Agriculture. In [http://europa.eu.int/en/comm/dg06/ag2000/agrop/mot\\_en.htm](http://europa.eu.int/en/comm/dg06/ag2000/agrop/mot_en.htm), 20.03.1998

EUROPEAN COMMISSION, Euro-Mediterranean Partnership, Brussels, 1997

FERNANDES, José Augusto & Rios, Sandra Polônia , “ ALCA e EU: Elementos para a Formação de uma Estratégia Negociada”, *Revista Política Externa*, Vol 8, nº1 – Junho, Paz e Terra, São Paulo, 1999

FRERES, Christian, “ Las relaciones interregionales Unión Europea- América Latina: Del predominio político al económico”, in *A União Europeia, o Mercosul e os seus Parceiros Regionais*, Textos, VI Fórum Euro-Latino Americano, Lisboa, 25-26 Fevereiro 2000.

FRISCHTAK, C., “El setor privado y a ALCA: elementos para sua estratégia”, Febrero de 1997, *Informe Mercosur*, Janeiro-Junho,1997.



GALLO, Ricardo Augusto, “Brasil não pode confiar só no Mercosul para crescer”, *Relnet, Resenha Económica*, Novembro, 1999

GARAY, J. L. “El proceso hemisférico en perspectiva”, in R. Bouzas (eds) *Regionalización e Integración Económica: procesos y instituciones comparadas*. Buenos Aires, Editorial Nuevohacer, 1997

GARCIA, Eduardo Cuenca, (eds) Del Pozo, Carlos Francisco, “Las Relaciones Economicas Entre Europa y America Latina”, in *Integracion EuroLatinoAmericana*.

GOMES, Nancy – Cenários no Espaço Ibero – Americano, *Janus 99-2000*, Público e Universidade Autónoma de Lisboa, 1999, pp 142-143.

GRANDI, Jorge, “Bilan de Sept années de Mercosur”, *Revista Probléms d'Amérique Latine*, nº 32, Janvier-Mars, 1999.

HARKER, Trevor; El-Hadji, Sidya Ould; de Souza, Lucio Vinhas, “Los países del Caribe y el área de libre comercio de las Américas”, revista *Cepal*, 59, Agosto, 1996

HOLLAND, Keneth M., “NAFTA and the Single European Act”, in *Japan, NAFTA and Europe, Trilateral Cooperation or Confrontation?*, (eds) Mason, T. David e Turay, Abdul M., St. Martin's Press, New York, 1994

HUNTINGTON, Samuel P., “The Clash of Civilizations and the remaking of World Order”, Simon & Schuster, New York, 1996

HUSTED e Logsdon, “The Impact of NAFTA on Mexico's Environmental Policy”, *Dossier NAFTA* nº 5, 1997

**Informe Mercosur, Janeiro-Junho 1997, 41 p.**

**Informe Mercosur, Julho – Dezembro, 1996, 60 p.**

**IRELA Briefing**, 1998, “Preparing the EU-Mercosur Association: Benefits and Obstacles”, an IRELA Briefing, 1998

**IRELA**, “The European Union and Mercosur: Towards a New Economic Relationship?”, Base Document, June, 1996.

**IRELA**, 1999(b), “Mercosur and European Union: Dynamics and Prospects of a Developing Association”, an IRELA Briefing, 19 Fevereiro 1999

**IRELA**, Closer European Union Links With Eastern Europe: Implications for Latin America, Madrid, 1994

**IRELA**, 1999(a), “Mercosur at the Crossroads: Scope and Prospects of the Crisis”, IRELA Briefing, 1999

**JAGUARIBE**, Hélio, “Mercosur y las alternativas de ordenamiento mundial”. *Revista SELA*, nº.53, Enero-Junio,1998

**JAGUARIBE**, Hélio, “ O Mercosul e as alternativas democráticas para a ordem mundial”, in *Regular e Democratizar o Sistema Global*, Principia, Cascais 1999, pp 359-381

**JAGUARIBE**, Hélio, “UE – Mercosul: A Força de Um Bloco Regional”, in revista *O Mundo em Português*, IEEI, nº5, Fevereiro de 2000

**JORNAL O GLOBO**, [www.oglobo.com.br/flo/cimeira/990625/eco10/htm](http://www.oglobo.com.br/flo/cimeira/990625/eco10/htm), de 26/06/99

**JORNAL O GLOBO**, [www.oglobo.com.br/flo/cimeira/990625/eco30/htm](http://www.oglobo.com.br/flo/cimeira/990625/eco30/htm), de 26/06/99

JORNAL O GLOBO, [www.oglobo.com.br/flo/cimeira/990629/CIME35/htm](http://www.oglobo.com.br/flo/cimeira/990629/CIME35/htm), de 29/06/99.

JORNAL O GLOBO, [www.oglobo.com.br/flo/cimeira/uemercosul/htm](http://www.oglobo.com.br/flo/cimeira/uemercosul/htm), de 24/06/99

LAFER, Celso, “A Vocação do Diálogo”, in *A Convergência Natural*, IEEI, 1993, pp 11-14

LANDE, S., “The FTAA Process: mantaining the Miami Summit momentum”, North South Center. University of Miami.1996

LIMA, Paulo Tarso Flecha, “As Relações Brasil - Estados Unidos: Uma Visão Prospectiva”, *Revista Cena Internacional*, ano 1, nº 1, 1999

LEVITSKY, Melvyn, “O Novo Brasil: Um Parceiro Viável para os Estados Unidos”, *Revista Cena Internacional*, ano 1, nº 4, 1999

LUSTIG, Nora C., “NAFTA: Setting the Record Straight”. In (Eds) Arndt, Steve & Milner, *The World Economy – Global Trade Policy*, 1997, pp.605-614

MAGALHÃES, José Calvet, “O Novo Mundo Policêntrico”, in *A Convergência Natural*, IEEI, 1993

MARKUSEN, Zahniser, “Liberalization and incentives for labor migration: theory with applications to NAFTA”, NBER, Working Paper 6232,1997

MARTINS, Guilherme d’ Oliveira, “Um Novo Diálogo, in *A Convergência Natural*, IEEI, 1993

**MARTINS**, Guilherme d' Oliveira; Vasconcelos, Álvaro, "A Lógica da Integração Aberta, base de um novo multi-regionalismo", in *A Integração Aberta*, IEEI, Lisboa, 1995

**MARTINS**, Victor, "Integração Regional, Multilateralismo e Globalização" in VI Forum Euro-Latino Americano, A União Europeia, O Mercosul e os seus Parceiros Regionais, 25 Fev 2000

**MEDEIROS**, Eduardo Raposo de, "Blocos Regionais de Integração Económica no Mundo". Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas. Lisboa, 1998, 398 p.

**MIX**, Miguel Rojas, "La Cultura en Las Relaciones entre la EU Y America Latina y la Especificidad de Iberoamerica", in (eds) Del Pozo, Carlos Francisco Molina, *Integracion EuroLatinoAmericana*, Buenos Aires, 1996

**MORAIS**, Paulo, "A Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) e o Mercosul", 2000, a publicar.

**MOURÃO**, Fernando A. Albuquerque, "A Importância do Know-How Comunitário", in *A Convergência Natural*, IEEI, Lisboa, 1993

**NOGUEIRA**, Uziel, "Cuidemos del Mercosur", in *Relnet - Relatório Especial* nº 18/2000, 21/02/2000

**ORME**, William A . Jr., " Understanding NAFTA, Mexico Free Trade and the New North America", University of Texas Press, 1996, 335 p.

**OSSIO**, Bernardino, "La Dimension Cultural de las Relaciones entre la Union Europea y America Latina: Especial Referencia a Mercosur", in (eds) Del Pozo, Carlos Francisco Molina, *Integracion EuroLatinoAmericana*, Buenos Aires, 1996

PANAGARIYA, Arvind, “Free Trade Area of the Americas”, in *The World Economy*, vol.19 n°5, Setembro1996

PASTORI, Alejandro, “Strategies Toward Integration: Argentina and Uruguay”, in (eds) Shoji Nushijma and Peter H Smith, *Regional Integration in the Americas: Cooperation or Rivalry?*, Westview Press, 1996.

PEÑA, Felix, “El Mercosur y las negociaciones del ALCA”, in, *Regular e Democratizar o Sistema Global* Principia, Cascais, 1999, pp 59-74

PEÑA, Félix, “O Início das Negociações”, in revista *O Mundo em Português*, IEEI, n°5, Fevereiro de 2000

PEREIRA, Ilda Cristóvão e Santos, Paula Quelhas Lima Almeida, “O Multi-regionalismo e a Nova Ordem Internacional”, in *A U.E em Parceria – Transatlântica, Latino Americana e Mediterrânica*, Prospectiva e Planeamento, Ministério do Equipamento do Planeamento e da Administração do Território, Volume 1, 1995.

PEREIRA, Lia Valls, “Mercosul: Perspectivas de Integração”, GEPE – Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia – Lisboa, Julho 1999, 22 p.

PERERA, Roberto Smith, “La Relación Económica entre América Latina y la Unión Europea”, revista *CEPAL*, n° 56, Agosto 1995, 191 p.

PFEIFFER, Ismael, “A Concessão Necessária ao Mercosul”, *Relnet - Relatório Especial* n° 31/2000, 23/03/2000

POU SERRADEL, Victor, “The Asia –Europe Meeting (ASEM): A Historical Turning Point in Relations Between the Two Regions”, in *European Foreign Affairs Review*, n°2, pp. 185-210

RELNET, 1999(b), “A Rodada do Milênio na Imprensa Mundial”, Relnet, Relatório Especial 1999, 06/12/99, 12 p.

RELNET, 1999(a), “Mercosul: Um Balanço”, Relatório Especial nº 120/99, 12/08/99, Relnet, Gazeta Mercantil, 19 p.

RELNET, Resenha nº 030/ 2000, 16/06/2000, 10 p.

RELNET, Resenha Económica nº 047/2000, 10/03/2000, 15 p.

RELNET, Resenha Económica nº 103/2000, 01/06/2000, 8 p.

RELNET, Resenha Económica nº 028/2000, 01/06/2000, 12 p.

RELNET, Resenha Económica nº 023/2000, 01/06/2000, 18 p.

RELNET, “Moneda Única del Mercosur puede tardar 15 años”, in Resenha Económica nº 108/2000, 07/06/2000.

RIBEIRO, Elivan Rosas, “Mercosul: da Estrutura à Política Comercial”, GEPE – Gabinete de Estudos e prospectiva Económica do Ministério da Economia, Lisboa, Maio, 1999.

RODRIGUES, F. Carvalho, “Ilíada no Espaço”, in Janus 2000, Público e Universidade Autónoma de Lisboa, 1999

ROETT, Riordan, “A União Europeia e o Mercosul: perspectivas dos Estados Unidos”, in *Regular e Democratizar o Sistema Global*, Principia, Cascais, 1999, pp 216 - 225

SCHITTINI, Cássia, “União Europeia: Faca de dois Gumes”, *Relnet - Relatório Especial* nº207/99, 17 p.



SCHOTT, Jeffrey J., “NAFTA: An Interim Report”, in *Trade Towards Open Regionalism*. Annual World Bank Conference on Development in Latin America and the Carribean, 1997, 125 p.

SCHVAERTZER, Jorge, “Du Succés à la Crise: le Poids du Brésil”, in *La Crise Financière Brésilienne et son Impact sur les economies sud-americanes*, revista *Probléms d’Amérique Latine*, Avril- Juin, 1999

SCHWARTZ, Gilson, “Brasil, Mercosul and SAFTA”, in (eds) Shoji Nushijma and Peter H Smith, *Regional Integration in the Americas Cooperation or Rivalry?*, Westview Press, 1996.

SILVA, Joaquim Ramos, “A Regionalização Multiforme da Economia Mundial”, in (eds) Manuel Porto, *Integração e Especialização*, Publicação da Universidade de Coimbra, Faculdade de Direito, 1997.

SILVA, Joaquim Ramos, “O Factor Linguístico na Economia Global”, in *Revista de Gestão e Economia da Universidade da Beira Interior*, 2000.

SOARES, João Clemente Baena, “Assimetria Internacional e Novas Formas de Integração”, in *A Convergência Natural*, IEEI, 1993

TACHINARDI, Maria Helena, *Relnet-Relatório Especial nº 021/2000*, Fonte Gazeta Mercantil 25/02/2000

TELÓ, Mário, “O multilateralismo e o regionalismo na modelação das relações internacionais”, in *Regular e Democratizar o Sistema Global*, Principia, Cascais, 1999, pp 27-55

THE WITHE HOUSE, “A National Strategy of Engagement and Enlargement”, Washington DC, 1994, US GPO, 19 p.

THORSTENSEN, Vera, “Interesses Comuns e Desafios: Cooperação Económica e Relações Comerciais entre a União Europeia e o Mercosul”, in *Além do Comércio Ampliar as Relações Europa – Mercosul*, IEEI, Lisboa, 1997

TREIN, Franklin, “Mercosul: das origens à Crise Actual”, GEPE – Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia, Lisboa, Abril, 1999

TRIVOLI, George W. e Graham, Robert Glenn. “Strategic Factors for Trading and Investing in Latin America by U.S. Businesses During the Post-NAFTA Era”, in *AEJ*: June 1998, Vol.26.nº2. pp.129 –136

VALLADÃO, Alfredo G.A, “À espera da Europa”, in revista *O Mundo em Português*, IEEI, nº5, Fevereiro de 2000

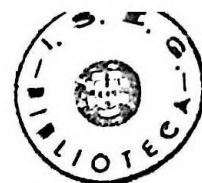
VALLADÃO, Alfredo G. A, “Cooperação para a Paz e a Segurança”, in *Além do Comércio: Ampliar as Relações Europa – Mercosul*, IEEI, Lisboa,1997

VALLADÃO, Alfredo, “ALCA: The Only Ball in the Game”, in *A União Europeia, o Mercosul e os seus Parceiros Regionais*, Textos, VI Fórum Euro-Latino Americano, Lisboa, 25-26 Fevereiro 2000.

VALLADÃO, Alfredo, “Os Estados Unidos e o Triângulo Atlântico”, in *Regular e Democratizar o Sistema Global*, Principia, Cascais, 1999

VAN BERGEIK, Peter (1996), “The Significance of Political and Cultural Factors for International Economic Relations”, in *International Trade, A Business Perspective*, Eds J. Catrinus e A Rohen, Longman e Open University of Netherlands, Londres, pp. 195-212

VASCONCELOS, Álvaro, “Parceiros Naturais”, in *Europa – América Latina: A Convergência Natural*, IEEI, 1993



VIGEVANI, Tullo, “Mercosul: Balanço e Perspectivas”, *Relnet- Relatório Especial* nº003/2000, 05/01/2000, ( vários), 2000

VILAÇA, José Luís da Cruz, “A Europa pós- Maastricht: Implicações Externas”, in *A Convergência Natural*, IEEI, Lisboa

WEINTRAUB, Sidney, “Nafta: What Comes Next”, *The Washington Papers*/166. 1995, 128 p.

WONNACOTT, Paul, “Beyond NAFTA- The design of a Free Trade Agreement of the Americas”, in (eds). Bhagwati, Jagdish & Panagariya, Arvind, *The Economics of Preferential Trade Agreements*, AEI Press, Washington,D.C., 1996, 79 p.