

Cadernos do Forum Euro-Latino-Americano

**A ÁREA DE LIVRE COMÉRCIO DAS AMÉRICAS
NUMA PERSPECTIVA DO MERCOSUL**

Paulo Moraes

IEEI
Abril 2000

Cadernos do Forum Euro-Latino-Americano

Título

A Área de Livre Comércio das Américas numa perspectiva do Mercosul

Autor

Paulo Moraes

Abril 2000

Os Cadernos do Forum Euro-Latino-Americano são uma publicação do IEEI, que conta com o apoio da Comissão Europeia.

Este texto foi produzido no âmbito do Forum Euro-Latino-Americano, um projecto conjunto do Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais (IEEI), de Lisboa, e do Instituto Roberto Simonsen da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (IRS/FIESP).

As opiniões aqui expressas não representam qualquer posição oficial da Comissão Europeia, nem quaisquer pontos de vista do IEEI ou da FIESP, responsabilizando apenas o seu autor.

IEEI

Largo de São Sebastião, 8 – Paço do Lumiar – 1600-762 Lisboa – Portugal
Tel: (351) 217 572 701 Fax: (351) 217 593 983 E-mail: ieei@ieei.pt

IRS/FIESP

Av. Paulista, 1313 – 01311-923 São Paulo SP
Tel: (55 11) 252 43 98 Fax: (55 11) 252 46 22 E-mail: cirs@fiesp.org.br

Índice

Introdução

1. O contexto da ALCA
2. Resultados do processo ALCA
3. Posições dos principais parceiros
4. Efeitos da crise internacional e da desvalorização no Brasil

Bibliografia

Siglas

Introdução

Os Governos do hemisfério participam atualmente de negociações para constituir uma Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), mediante a gradual remoção das barreiras ao comércio de bens e serviços e aos investimentos. Essa iniciativa foi lançada pelos Chefes de Estado e de Governo dos países do hemisfério, em Miami, em dezembro de 1994, por ocasião da I Cúpula das Américas, que também acordou a data de 2005 para a conclusão das negociações.

O amplo espaço econômico e comercial que se pretende constituir com a ALCA será o maior acordo de livre comércio da história, com um produto interno bruto (PIB) de mais de 9,2 trilhões de dólares, um mercado potencial de 775 milhões de pessoas, reunindo 34 países¹ e mais de 20% do comércio mundial.

Os avanços do processo de integração hemisférica têm sido percebidos como aquém do desejado. A expectativa de alguns países de que se poderia chegar a uma antecipação da liberalização comercial no continente, no que diz respeito à data de 2005, foi frustrada em grande parte pela incapacidade do Executivo dos Estados Unidos de obter um mandato negociador (*fast track*) do Congresso. A debilidade negociadora do Executivo norte-americano é sintomática da falta de consenso nesta sociedade sobre a participação dos Estados Unidos nas iniciativas de liberalização comercial. A oposição aos acordos comerciais considera-os processos pouco transparentes, dominados por burocratas e por interesses empresariais, e atribuem-lhes a responsabilidade pela degradação de padrões ambientais e trabalhistas. A impressão de falta de dinamismo do processo da ALCA parece reforçada pela participação cautelosa de outros parceiros. Desde o lançamento da iniciativa, o Mercosul, segundo maior grupo de integração do hemisfério e que adota posições comuns para as negociações da ALCA, defendeu um ritmo mais gradual para o processo. Em contraste com a atuação do Governo norte-americano, a quem coube a iniciativa de lançar a ALCA, o agrupamento tem priorizado sua consolidação interna e a expansão no âmbito regional.

As reuniões da ALCA, nesse contexto, vêm produzindo avanços que, se não se destacam pelo arrojo, refletem um trabalho consciente e equilibrado dos Governos do hemisfério. Da Cúpula de Miami a primeira metade de 1998, foi realizada uma etapa preparatória, de definição da «arquitetura» das negociações e de trabalhos técnicos. Foi definida a estrutura das negociações (seus objetivos, princípios, estrutura e localização), bem como as regras e procedimentos para os trabalhos das instâncias (Grupos de Negociação, Comitês e Grupo Consultivo) da ALCA. Após esse trabalho, os Governos deram início efetivo às negociações, e em novembro de 1999 aprovaram um conjunto de medidas de facilitação de negócios para sinalizar os progressos do processo.

A conjuntura econômica internacional adversa e a crise financeira no Brasil, no início de 1999, apresentaram-se como aspectos com o maior potencial para alterar a geometria das negociações, ao ter afetado a maior economia latino-americana e os demais parceiros do Cone Sul. Passados os momentos mais críticos da desvalorização monetária brasileira, essa conjuntura delicada parece estar em vias de superação, sem ter alterado significativamente os fundamentos do processo de integração hemisférica. Nos próximos anos, o engajamento dos principais parceiros do hemisfério, assim como a evolução paralela de outras frentes de negociação de amplo alcance, deverão exercer uma influência crescente nas negociações da ALCA. O fracasso da Reunião Ministerial da OMC em Seattle, em novembro de 1999, deixou o sistema internacional de comércio sem um norte claro e evidenciou a forte politização das discussões comerciais. Mesmo assim, importantes iniciativas comerciais em negociação em outros foros, a exemplo da ALCA, poderão afetar profundamente a política internacional dos próximos decênios. Ao reconhecer o desafio imposto pelo projeto de integração hemisférica, o Mercosul tem sido levado a definir-se como projeto de integração e a considerar, mais amplamente, o tipo de inserção internacional que o agrupamento deseja perseguir.

¹ Cuba é o único país da região que não participa das negociações da ALCA.

1

O contexto da ALCA

O projeto da ALCA é um fenômeno típico do mundo globalizado, na medida em que reflete a internacionalização das estruturas produtivas, transformações e novos padrões tecnológicos, e a formação de blocos comerciais baseados em aspectos econômicos, sociais, geográficos e políticos. A participação de países em acordos de integração e de livre comércio regionais traduz o interesse em ampliar o acesso aos mercados externos; explorar economias de escala e uma alocação mais eficiente dos recursos; promover novos investimentos externos diretos; proporcionar a abertura econômica dentro de um contexto mais conhecido e previsível; e consolidar reformas econômicas liberalizantes no âmbito doméstico por meio de compromissos internacionais.

Esses aspectos da economia política internacional têm estado mais presentes na América Latina desde fins dos anos 80. Esse período marca o momento a partir do qual, após uma década «perdida» de crise econômica e de esgotamento do seu modelo de desenvolvimento, os países da região empreenderam amplas reformas macroeconômicas, em cujos programas constaram, entre outros elementos, a abertura econômica unilateral e a participação em iniciativas regionais e multilaterais de liberalização comercial. O objetivo dessas reformas era superar o modelo mais autárquico de desenvolvimento, baseado na substituição das importações, e estabelecer um novo padrão fundamentado em políticas orientadas para o mercado e numa maior inserção internacional, no contexto de crescente interação das economias.

Foram numerosos os acordos sub-regionais de livre comércio e de integração. Só na década de 90 contam-se cerca de 30 acordos de liberalização comercial de escopo variado. Caberia mencionar, como exemplos desse regionalismo, o estabelecimento do Mercosul em 1991; do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) em 1994; as reformas institucionais e de política comercial da Comunidade Andina de Nações (CAN), da Comunidade do Caribe (Caricom) e do Mercado Comum Centro-Americano (MCCA) nesse período; a passagem do processo de integração no Cone Sul para a fase de união aduaneira em 1995; e as numerosas iniciativas bilaterais envolvendo, principalmente, México e Chile com outros países. No nível extra-regional, destacaram-se naquele período o aprofundamento do processo de integração do mercado europeu e a iniciativa da Cooperação Econômica para a Ásia-Pacífico (APEC). Toda essa atividade ocorreu em compasso com a Rodada Uruguai do GATT, concluída em 1994, e cujos acordos entrariam em vigor a partir do ano seguinte.

O comércio inter-americano intensificou-se substancialmente como resultado das iniciativas unilaterais de liberalização, do crescimento sustentado da economia norte-americana e dos acordos de integração e de livre comércio. Entre 1990 e 1996, as exportações da região cresceram 76%, e as importações 127%. Nesse período, a média de crescimento anual das importações da América Latina, 16%, foi superior à média mundial de 7%. O comércio intra-regional também cresceu mais do que o comércio com países fora da região. Entre 1990 e 1996 as exportações intra-regionais expandiram a uma média de 18% por ano, comparados aos 9% para exportações extra-regionais.

A integração hemisférica foi inicialmente proposta, de forma algo genérica, em 1990, como parte da Iniciativa para as Américas do Governo Bush. A Iniciativa apresentava propostas para a renegociação da dívida externa latino-americana e para a liberalização do comércio e do investimento no continente. Naquela época, porém, as atenções dos Estados Unidos estavam centradas prioritariamente na negociação do NAFTA. Embora alguns países da América Latina fossem considerados mercados promissores, os países do Leste Asiático, com altas taxas de crescimento, eram vistos como os mais dinâmicos entre as economias emergentes. Por fim, o prolongamento das negociações da Rodada Uruguai do GATT, em curso desde 1986, produzia um certo cansaço com respeito às iniciativas comerciais. O projeto de integração hemisférica só iria assumir uma prioridade maior na administração seguinte, após a conclusão das negociações do acordo de livre comércio norte-americano.

Tanto a Iniciativa de Bush quanto a Cúpula das Américas de Clinton refletiam o desejo, por alguns considerado retórico, dos Estados Unidos de afirmar uma nova política para a América Latina. Essa nova moldura para as relações hemisféricas serviria para capitalizar sobre as reformas macroeconômicas, a consolidação democrática e as perspectivas promissoras gerais da América Latina do início dos anos 90. Na década anterior, a agenda hemisférica tinha sido dominada por uma temática essencialmente negativa (narcotráfico, imigração ilegal, direitos humanos, dívida externa, entre outros). Na visão de Washington, o novo padrão de relacionamento basear-se-ia na reciprocidade, ao invés do unilateralismo; no livre comércio, ao invés do assistencialismo; e na cooperação, ao invés da subordinação, refletindo uma comunhão de valores políticos e econômicos do cenário pós-Guerra Fria. A Cúpula das Américas, com periodicidade de quatro anos, foi concebida pelos Estados Unidos para institucionalizar o novo diálogo. Em sua vertente econômico-comercial, seria tratada a integração hemisférica. Na vertente política, seriam tratados temas políticos e sociais, como democracia, direitos humanos, combate à corrupção, ao narcotráfico, educação e saúde, entre outros.

O projeto de integração hemisférica, na visão de alguns, constituiria uma adaptação do estilo de intervencionismo norte-americano na região ao novo contexto internacional. A possibilidade de maior acesso ao mercado dos Estados Unidos funcionaria como um atrativo para que os países da região se submetessem a padrões macroeconômicos (liberais) e políticos (*good governance*) estabelecidos pelos Estados Unidos. Nos apelos desse país à cooperação hemisférica encontrar-se-ia um sutil projeto de dominação da América Latina. Não seria difícil caracterizar a iniciativa dos Estados Unidos como sendo de corte hegemônico, mas o fato é que o enfoque da reunião presidencial, e do processo como um todo, tornou-se mais amplo do que pretendia originalmente aquele país. Ao lado de temas de livre comércio e de segurança (narcotráfico, imigração ilegal, etc.) de interesse dos Estados Unidos, as discussões de ambas as Cúpulas das Américas incluíram também temas sociais (combate à pobreza, saúde, educação, desenvolvimento sustentável) por pressão dos países latino-americanos. Concluída a etapa preparatória, a estrutura acordada para as negociações sobre a área de livre comércio hemisférica refletiria um equilíbrio de interesses e asseguraria condições para um processo mais plural de negociações. A Cúpula das Américas revelou, assim, uma América Latina mais disposta a discutir seus problemas, porém, igualmente determinada a apresentar sua agenda e suas reivindicações.

Os Estados Unidos estiveram praticamente ausentes das iniciativas de integração e de liberalização comercial dos anos 90 na América Latina. Nesse período, os Estados Unidos participaram da conformação do NAFTA, de um acordo de livre comércio com Israel e de acordos de liberalização setorial nas áreas de serviços financeiros e de tecnologia da informação². Desde a expiração da *fast track authority*, em 1994, com a qual o país negociou o acordo de livre comércio com o México e o Canadá, malograram os esforços do Executivo norte-americano de obter sua renovação pelo Congresso. Esse retraimento dos Estados Unidos não impediu a proliferação de acordos sub-regionais e o prosseguimento de diversos esquemas de integração. Mesmo o Chile, considerado pelos Estados Unidos como o país latino-americano mais apto para um ingresso imediato no NAFTA, não esperou pela aprovação do mandato negociador norte-americano e firmou diversos acordos com outros parceiros da região, inclusive com o Mercosul. A ausência dos Estados Unidos na formulação das regras dos regimes comerciais do continente teve um custo político e resultou na perda de competitividade de suas exportações nos mercados regionais.

As perdas comerciais foram expressivas quando se considera que, pelo menos até 1997, antes da onda de crises financeiras nos mercados emergentes, mesmo sem as preferências tarifárias, a América Latina apresentava as maiores taxas de crescimento para as exportações norte-americanas. Entre 1990 e 1996, as vendas dos Estados Unidos para a União Européia e para a Ásia cresceram 23% e 64%, respectivamente, enquanto as exportações para a América Latina aumentaram mais de 140%. Com base nesses dados, a Representante Comercial norte-americana (*United States Trade Representative*) afirmava na época que, até o ano 2010, o comércio com a América Latina absorveria mais exportações americanas do que a União Européia e o Japão combinados. Essa projeção, baseada no ímpeto da abertura comercial e na sobrevalorização das taxas de câmbio latino-americanas, não será a mesma hoje, após as crises financeiras e a correção cambial nos mercados emergentes, mas é indicativa do potencial de crescimento do comércio inter-americano.

² O Executivo norte-americano pôde negociar esses acordos setoriais com base no mandato outorgado para as negociações da Rodada Uruguai do GATT.

No vácuo criado pela ausência dos Estados Unidos, o Mercosul apresentou-se, com algum êxito, como um polo alternativo de aglutinação. Entre a assinatura do seu Tratado constitutivo, em 1991, e o lançamento da ALCA, em 1994, o comércio intra-zona avançou de cerca de 10 bilhões de dólares a aproximadamente 24,5 bilhões, com incremento igualmente significativo nos investimentos intra-regionais. O agrupamento passaria de uma área de livre comércio para a fase de união aduaneira, em 1995, com a definição e entrada em vigor de uma Tarifa Externa Comum (TEC) para a quase totalidade do comércio intra-bloco. Posteriormente, em junho e em dezembro de 1996, o Mercosul iria assinar acordos com Chile e Bolívia, respectivamente, para a formação em um prazo de 10 anos de uma área de livre comércio entre os seis países, criando um mercado com mais de 220 milhões de consumidores e um PIB de mais de 1 trilhão de dólares. Hoje, a conclusão bem sucedida de negociações inter-regionais com a Comunidade Andina, iniciadas em abril de 1998 e temporariamente suspensas, concretizaria o objetivo do Mercosul de formar, sob sua liderança, um espaço sul-americano de livre comércio. Essa área sul-americana de livre comércio incluiria dez países, com uma população de mais de 325 milhões e um PIB superior a 1,5 trilhões de dólares.

A Iniciativa para as Américas e, posteriormente, o lançamento da ALCA, intensificaram a discussão sobre qual seria o melhor caminho para o livre comércio continental. Na concepção norte-americana, o NAFTA deveria servir de modelo para o futuro acordo hemisférico. O caminho sugerido para a integração seria a ampliação do acordo de livre comércio norte-americano ou a assinatura de acordos bilaterais entre os Estados Unidos e os demais países da região, em um esquema conhecido como *hub and spoke* (um país «cubo», central, ligado a países «raios», periféricos). Ambas essas hipóteses apresentavam certos problemas. No primeiro caso, a adesão ao NAFTA, já em vigor, dar-se-ia pela aceitação de regras pré-estabelecidas ou com pouca margem para modificação. No segundo caso, as preferências acordadas seriam bilaterais, entre os países periféricos e a economia central (no caso, os Estados Unidos). O comércio recíproco entre os países periféricos não seria coberto por preferências tarifárias. Tal situação colocaria as exportações entre esses países em desvantagem face às exportações da economia central. As vantagens conferidas à economia central no esquema *hub and spoke* – possibilidade de comerciar com gama maior de parceiros e de importar em condições preferenciais – poderiam, ademais, provocar deslocamentos de investimentos dos Estados periféricos em sua direção.

A idéia de uma integração em torno do NAFTA ou dos Estados Unidos nunca chegou a assumir contornos mais concretos. Logo se evidenciou a incapacidade do Governo norte-americano de obter a autoridade negociadora de seu Congresso, com a qual poderia oferecer aos países perspectivas reais de acesso ao seu mercado em um futuro próximo. Em contrapartida, à medida que a conformação da agenda negociadora foi permitindo um melhor conhecimento dos custos e benefícios de uma ALCA, firmou-se a visão de que a integração hemisférica deveria ter como base os acordos sub-regionais e bilaterais já existentes, e não resultar simplesmente da extensão do NAFTA.

A proposta de que a ALCA se fundamentasse nos agrupamentos regionais do continente – os *building blocks* –, surgia como uma consequência do regionalismo latino-americano, e sua defesa coube principalmente ao Mercosul, em concertação com os demais países latino-americanos³. Em oposição à idéia de uma integração hemisférica que tivesse o NAFTA como paradigma e fosse centrada na agenda norte-americana, o Mercosul defendia um processo negociador mais plural, com a ampla participação de todos os países na conformação dos acordos. Esta posição refletia o interesse estratégico em assegurar condições para que, após a implementação da ALCA, a união aduaneira, assim como quaisquer outras iniciativas de integração mais profundas, não venham a ser diluídas pelo acordo hemisférico.

Dois princípios acordados pelos Governos durante a fase preparatória atendem a esses interesses e representam uma flexibilização da posição inicial dos Estados Unidos: os países poderão negociar e aceitar as obrigações da ALCA individualmente ou como membros de um grupo de integração sub-regional que negocie como uma unidade; e, a ALCA co-existirá com os acordos bilaterais e sub-regionais de integração e de livre comércio existentes, na medida em que os direitos e obrigações ao amparo desses acordos não estejam cobertos ou excedam os direitos e obrigações da ALCA. O princípio da co-existência, em particular, será indicativo de como devem se estruturar as relações entre os acordos regionais de liberalização comercial após o ano 2005. O compromisso dos países do hemisfério em torno desse princípio tem estimulado os diversos agrupamentos sub-regionais de integração, entre os quais o Mercosul, a se definirem com relação ao futuro acordo de livre comércio hemisférico.

³ Ver Fernando S. Magalhães sobre a atuação do Mercosul e do Grupo do Rio na preparação da I Cúpula das Américas.

2

Resultados do processo ALCA

Estrutura das negociações

O projeto da ALCA foi lançado na I Cúpula das Américas, em Miami, em dezembro de 1994. Após a reunião presidencial em Miami, deu-se início à fase preparatória das negociações. Essa fase, de dezembro de 1994 a abril de 1998, compreendeu trabalhos técnicos e a definição da «arquitetura» geral das negociações. Essas questões preliminares foram tratadas em reuniões de Cúpula em Miami e em Santiago do Chile; reuniões de Ministros do Comércio em Denver, Cartagena das Índias, Belo Horizonte e São José da Costa Rica, precedidas por encontros preparatórios vice-ministeriais; e inúmeras reuniões dos Grupos de Trabalho temáticos⁴ em diversas capitais do hemisfério.

No âmbito técnico, com vistas a subsidiar as negociações futuras, os Grupos de Trabalho elaboraram inventários das normas e legislações contidas nos acordos comerciais e de integração no hemisfério, e levantaram dados qualitativos e quantitativos sobre o comércio continental. Esse trabalho, disponibilizado ao público, contribuirá à transparência com relação às regras e normas de comércio no hemisfério. Apesar de seu caráter técnico, a elaboração dos inventários e dos bancos de dados constituiu verdadeira negociação entre os países, uma vez que os dados coletados servirão de referência para as negociações.

A definição dos aspectos básicos das negociações – objetivos, princípios, estrutura e localização das negociações – foi sendo consensuada ao longo das reuniões de Vice-ministros e de Ministros responsáveis pelo comércio. Cada um desses elementos influi no resultado final do processo. A definição de objetivos gerais e por área temática diz respeito ao escopo dos trabalhos dos futuros Grupos Negociadores. Os princípios negociadores influenciam o equilíbrio das negociações e de seus resultados. A estrutura da ALCA revela as instâncias e os temas que ganharão destaque, assim como os meios de controle político do processo como um todo. O exercício de sede das negociações facilita a promoção da ALCA junto às populações locais, cujo apoio confere maior legitimidade às estratégias negociadoras dos Governos. Por fim, os países no exercício da presidência *pro tempore* da ALCA podem exercer maior influência sobre o ritmo das negociações.

Acordou-se que o objetivo geral das negociações é o de estabelecer uma área de livre comércio no continente, concluindo-se as negociações o mais tardar até 2005 e alcançando progressos concretos até o ano 2000, em matéria de facilitação de negócios.

Além dos princípios sobre a co-existência e sobre a possibilidade de negociação por agrupamento, já mencionados, definiu-se que o acordo final da ALCA será equilibrado, abrangente, congruente com as regras e disciplinas da OMC e constituirá um compromisso único (*single undertaking*), levando em contas as necessidades, condições econômicas e oportunidades das economias menores. As negociações serão transparentes e baseadas no consenso.

A estrutura das negociações compreende: Reunião de Ministros, responsável pela supervisão e direção superiores das negociações, a convocar-se pelo menos a cada 18 meses; Comitê de Negociações Comerciais, integrado pelos Vice-ministros responsáveis pelo comércio, e encarregado da orientação permanente das negociações, a reunir-se pelo menos semestralmente; nove Grupos de Negociação, e três outras instâncias⁵. A instância de Ministros, de caráter político, estabelece as metas gerais para as negociações e examina seus resultados. O foro de Vice-ministros, encarregado de implementar as decisões ministeriais, exerce a supervisão geral do processo.

⁴ Grupos de Trabalhos sobre Acesso a Mercados; Procedimentos Aduaneiros e Normas de Origem; Investimentos; Normas e Barreiras Técnicas ao Comércio; Medidas Sanitárias e Fitossanitárias; Subsídios, Anti-dumping e Direitos Compensatórios; Economias Menores; Compras Governamentais; Direitos de Propriedade Intelectual; Serviços; Política de Concorrência e Solução de Controvérsias.

⁵ Grupos de Negociação sobre Agricultura; Acesso a Mercados; Subsídios, Anti-dumping e Medidas Compensatórias; Compras Governamentais; Propriedade Intelectual; Políticas de Concorrência; Solução de Controvérsias; Serviços e Investimentos.

A presidência do processo ALCA será rotativa, cabendo ao mesmo país sediar a próxima reunião ministerial e presidir o Comitê de Negociações Comerciais, como se segue: Canadá (maio de 1998 a outubro de 1999); Argentina (novembro de 1999 a abril de 2001); Equador (maio de 2001 a outubro de 2002); e co-presidência entre Brasil e Estados Unidos (de novembro de 2002 a dezembro de 2004, ou até a conclusão das negociações). É apropriado que os representantes dos dois maiores blocos partilhem a presidência *pro tempore* em sua fase final; é nesse momento que deverão ser realizadas as concessões de acesso a mercados mais significativas.

Os Grupos de Negociação se reunirão em uma sede única, onde se instalará a Secretaria Administrativa para apoiar as negociações, conforme a seguinte ordem: Miami (1998 a 2001); Cidade do Panamá (2001 a 2003); e Cidade do México (2003 e 2004, ou até a conclusão das negociações).

Além da definição dos objetivos, a estrutura, os princípios e a localização da sede das negociações, estabeleceram-se, na fase preparatória, mandatos, calendários e regras e procedimentos para os trabalhos das diversas instâncias da ALCA.

O conjunto dessas decisões permitiu dar ao processo da ALCA consistência institucional e uma dinâmica própria. Essa estrutura reflete a preferência dos Governos por soluções relativamente minimalistas, nas quais se evitem projetos custosos, de peso burocrático excessivo e encargos financeiros e problemas operacionais de difícil implementação.

Grupos de Negociação⁶

Os Grupos de Negociação (GN) haviam realizado, cada um deles, até setembro de 1999, de quatro a cinco reuniões. Em seus primeiros encontros, os GN trataram basicamente de aspectos organizacionais dos seus trabalhos futuros. Elaboraram roteiros e a programação de reuniões para o ano. Concluíram tarefas pendentes da etapa anterior, relacionadas com levantamento de dados. Posteriormente, iniciaram discussões preliminares sobre possíveis temas das negociações. Dessas discussões devem surgir o ordenamento das matérias e a distribuição dos capítulos dos futuros acordos da ALCA.

Os Grupos de Negociação apresentaram relatórios individuais de seus trabalhos na Reunião de Ministros em Toronto, em novembro de 1999. Nessa ocasião, foram instruídos pelos Ministros do Comércio a preparar um esboço de texto sobre seus respectivos capítulos dos futuros acordos. Esses esboços serão remetidos ao Comitê de Negociações Comerciais até doze semanas antes da próxima reunião ministerial na Argentina em 2001.

Grupo de Negociação sobre Agricultura

O estabelecimento de um grupo de negociação específico para a agricultura foi uma das principais reivindicações do Mercosul durante a fase preparatória. O agrupamento avaliava que poderia obter melhores resultados nas negociações ao destacar o tema agrícola. Nas negociações da ALCA o Mercosul almeja remover determinados entraves (nomeadamente subsídios, restrições sanitárias, quotas tarifárias, altas tarifas aduaneiras, aumentos sazonais em tarifas aduaneiras e apoio financeiro aos produtores domésticos) aos mercados agrícolas do Norte. Inicialmente, os Estados Unidos propunham que as discussões sobre a agricultura se dessem no âmbito do GN sobre Acesso a Mercados, de temática mais ampla. Esse país acabou flexibilizando sua posição, mas continua a defender a tese de que certos aspectos da liberalização do comércio agrícola, por não serem específicos ao hemisfério, sejam tratados na OMC.

Este GN trabalha na compilação de informações e dados com vista à transparência sobre a situação da agricultura e do comércio agrícola no hemisfério. Esses dados dizem respeito, por exemplo, a quotas, utilização de salvaguardas especiais para agricultura, tarifas sazonais, etc. Entre os temas de maior relevo, encontram-se subsídios à produção e à exportação e medidas de efeito equivalente, em função de seus efeitos distorcivos sobre o comércio de produtos agrícolas.

⁶ As informações sobre a situação dos Grupos de Negociação foram atualizadas até setembro de 1999.

Grupo de Negociação sobre Acesso a Mercados

O Grupo realiza discussões sobre tópicos do futuro acordo. São objeto dessas discussões seis áreas: regras de origem, procedimentos aduaneiros, barreiras técnicas, tarifas, barreiras não tarifárias e salvaguardas. O resultado desses debates será redigido em forma de documentos prospectivos ou «esquemas» (*outlines*).

Quanto a tarifas, o Grupo ocupar-se-á do Banco de Dados Hemisférico, da busca de definição da tarifa básica e do período ou ano referencial para ser utilizado para dados de comércio, da nomenclatura tarifária, dos métodos a serem utilizados para eliminação de tarifas, do calendário de desgravação, de outras medidas que afetam a tarifa (tais como picos tarifários e bandas de preço, por exemplo) e de regimes especiais.

No que concerne a barreiras não-tarifárias, os trabalhos continuam centrados nos aspectos referentes a notificações e contra-notificações.

Muitas delegações acreditam que a discussão do tema de salvaguardas é ainda prematura, enquanto não evoluírem os trabalhos sobre tarifas.

Com relação a regras de origem, são os seguintes os tópicos discutidos: critérios gerais para classificação de origem, requisitos específicos de origem, qualificação de determinados tipos de mercadoria e materiais, tratamento cumulativo, expedição direta, trânsito e transbordo, definições, e administração de regras de origem. Está em consideração um projeto de documento intitulado «Principais Disposições dos Regimes de Origem das Américas», para eventual publicação.

No tocante a procedimentos aduaneiros, os debates deste grupo de negociação levaram à identificação de quatro categorias de elementos principais que deveriam ser objeto de exame: princípios e obrigações gerais, outros procedimentos alfandegários relacionados com a internação de mercadorias, procedimentos relacionados com regras de origem, e cooperação técnica.

Com respeito a barreiras técnicas, foram tratados os seguintes temas: âmbito e cobertura, objetivos e princípios gerais (inclusive identificação de barreiras técnicas desnecessárias e forma de superá-las), padrões, regulamentos técnicos, verificação e conformidade, metrologia, transparência e sistemas de informação, cooperação e assistência técnica, tratamento especial e diferenciado, e definições.

Grupo de Negociação sobre Subsídios, Anti-dumping e Medidas Compensatórias

Os trabalhos do Grupo são essencialmente técnicos e cobrem uma matéria que já é tratada detalhadamente pelo acordo correspondente da OMC. A resistência dos Estados Unidos em alterar substantivamente sua legislação interna sobre o assunto impede avanços adicionais (*OMC plus*) na disciplina da aplicação de direitos *anti-dumping* ou compensatórios. Os Estados Unidos defendem que o GN se restrinja à abordagem de temas relativos à transparência e procedimentos. Outros países são da opinião de que o Grupo deveria tratar de questões relativas a quase todos os aspectos regulamentados pelos acordos da OMC.

O GN realizou discussões preliminares sobre a lista de temas de negociação para o futuro exame pelo Grupo. Os próximos encontros do GN dedicar-se-ão à discussão desses temas.

Grupo de Negociação sobre Compras Governamentais

O Grupo de Negociação concentra seus trabalhos em dois temas: Marco Normativo e Sistemas Estatísticos Nacionais. Sob o primeiro tema, o GN deverá identificar os principais elementos que poderão constituir um eventual acordo sobre compras governamentais na ALCA. O Mercosul defende a inclusão de elementos de cobertura no futuro acordo, o que implicaria a possibilidade de obter acesso a mercados de países que possuem legislação protecionista. Aos Estados Unidos interessa limitar um acordo hemisférico a elementos de transparência, que não resultariam em compromissos de abertura de seus mercados. Quanto ao segundo tema, o Grupo dedica-se ao exame da compatibilidade dos sistemas estatísticos nacionais e das necessidades estatísticas mínimas para as negociações. Os países deverão prestar informações sobre os sistemas adotados no âmbito nacional, para que o GN identifique sua compatibilidade com os sistemas internacionais existentes.

Grupo de Negociação sobre Direitos de Propriedade Intelectual

O mandato do Grupo é «determinar como reduzir distorções do comércio hemisférico e promover e assegurar uma adequada e efetiva proteção dos direitos de propriedade intelectual. Os avanços tecnológicos serão levados em conta». Os Estados Unidos consideram o tratamento da propriedade intelectual no NAFTA mais efetivo do que o do acordo TRIP (*Trade-Related Intellectual Property Rights*) do GATT/OMC. Esse acordo vem sendo criticado por alguns setores nos Estados Unidos pelo fato de permitir aos países-membros um período considerado demasiado longo (10 anos) para a implementação dos compromissos assumidos na matéria; de possibilitar o licenciamento de forma compulsória em alguns casos; e por falhas no que diz respeito à observância de suas normas. Evidencia-se, neste Grupo, o interesse dos Estados Unidos em estabelecer padrões de proteção hemisféricos mais restritivos do que os estabelecidos em TRIP e nas convenções da Organização Mundial de Propriedade Intelectual (OMPI).

O GN iniciou o exame da possibilidade de um acordo sobre propriedade intelectual da ALCA. Foi decidido que tal exame terá por referência os capítulos de TRIP sobre propriedade intelectual e seus princípios. Assim, na segunda reunião do GN, foram identificados os seguintes temas afetos à propriedade intelectual: (1) princípios gerais, (2) marcas de fábrica ou de comércio, (3) indicações geográficas/denominações de origem, (4) concorrência desleal e (5) controle de práticas anti-competitivas.

Grupo de Negociação sobre Políticas de Concorrência

A maioria dos países da região não possui legislação e/ou experiência na área de políticas de concorrência. É entendimento que o GN deverá concentrar seu trabalho na difusão da cultura da concorrência no hemisfério, em vez de buscar a harmonização de legislações na matéria. Assim, diferentes legislações sobre concorrência poderão coexistir, na medida em que promovam os mesmos objetivos.

O Grupo deverá elaborar uma matriz para o ordenamento das propostas específicas de cada país para realizar as tarefas do GN. Este recomendou aos países que ainda não contam com legislação específica em matéria de concorrência que descrevam as providências específicas que estão sendo tomadas sobre a matéria. Definiu-se um prazo para que os países que desejam receber ou oferecer cooperação técnica sobre política de concorrência se pronunciem nesse sentido.

O aspecto com maior potencial para gerar divergências no âmbito do GN reside no mandato para estudar as questões concernentes à inter-relação entre comércio e políticas de concorrência, incluindo as medidas *anti-dumping*. Essa questão reflete o interesse de alguns países de que, na futura ALCA, as normas de concorrência substituam os direitos *anti-dumping* intra-zona como forma de proteção contra a concorrência desleal.

Grupo de Negociação sobre Solução de Controvérsias

O formato do mecanismo de solução de controvérsias da ALCA dependerá de uma definição maior das futuras obrigações substantivas do acordo de livre comércio. Os países terão interesse em um mecanismo eficaz, relativamente imune a pressões políticas, que exclua a possibilidade de adoção de medidas unilaterais, dotado de certa automaticidade e compulsório, na medida em que tais acordos sejam percebidos como favoráveis, oferecendo reais ganhos em termos de acesso a mercados. Em contrapartida, caso os futuros acordos sejam avaliados como desfavoráveis, os parceiros tenderão a preferir os procedimentos de consultas, assim como a aprovação prévia, na solução de controvérsias.

O Grupo está elaborando um inventário de mecanismos e procedimentos de solução de controvérsias multilaterais, regionais e bilaterais. Devem iniciar-se proximamente discussões sobre elementos de um eventual mecanismo de solução de controvérsias para a ALCA. Há interesse da parte de alguns países em que os trabalhos deste GN estejam mais atrasados com relação aos dos demais grupos, uma vez que as futuras regras sobre solução de controvérsias dependerão das disciplinas substantivas.

Grupo de Negociação sobre Serviços

No hemisfério, os países do NAFTA encontram-se avançados em matéria de liberalização e regulação do comércio de serviços. Na América Latina, em geral, o comércio de serviços é limitado por leis e regulamentos como restrições à presença estrangeira, ao movimento internacional de profissionais especializados e por discriminações entre provedores estrangeiros e domésticos. Os Estados Unidos e o Canadá deverão pressionar para que os compromissos do NAFTA sobre o comércio de serviços sirvam como modelo nas negociações hemisféricas.

O Grupo realizou uma análise preliminar dos termos de referência do Acordo e trabalha para chegar a pontos de consenso na elaboração do Acordo-Quadro sobre Serviços.

Grupo de Negociação sobre Investimentos

Os países do hemisfério apresentam diferentes graus de abertura e de liberalização ao investimento estrangeiro em seu próprio território. Em geral, os regimes de investimento nacionais são menos restritivos do que eram alguns anos atrás. No entanto, normas regulatórias e regras legais específicas a cada país costumam impedir um maior acesso aos mercados. Aos Estados Unidos interessa estabelecer uma liberalização similar à alcançada no NAFTA, cujos compromissos na matéria são considerados por esse país superiores ao TRIM (*Trade-Related Investment Measures*) do GATT/OMC. Os tradicionais receptores de investimentos se preocupam em equilibrar a necessidade de abertura aos capitais externos com o estabelecimento de normas consideradas excessivamente intrusivas e danosas ao desenvolvimento nacional.

No âmbito do GN, existem diferenças de percepção quanto a temas como a amplitude da proteção a ser acordada; os efeitos que uma proteção ampla poderia ter no terreno da solução de controvérsias; e os requisitos de desempenho e sua imposição para fins de desenvolvimento nacional. O GN discutiu, em suas reuniões, tópicos suscetíveis de integrar um acordo regional sobre investimentos. Em seus encontros futuros continuará a debater esses temas, assim como a definir o *status* de algumas questões controversas (meio ambiente, normas laborais, concorrência, promoção dos investimentos, etc.).

Outras instâncias da ALCA: Comitês e Grupo Consultivo

Foram criadas instâncias específicas no processo da ALCA para tratar dos temas de sociedade civil, comércio eletrônico e economias menores. Em princípio, essas instâncias têm caráter não-negociador, cabendo-lhes tão somente fazer recomendações.

Comitê de Representantes Governamentais sobre a Participação da Sociedade Civil

O Comitê foi estabelecido com vista a assegurar um foro, no processo de integração hemisférica, em que a sociedade civil pudesse apresentar seus pontos de vista sobre temas da ALCA. A decisão de estabelecer esse Comitê, desvinculado de uma temática específica, constituiu um compromisso entre os Governos que defendiam a criação de instâncias específicas sobre meio ambiente e sobre temas trabalhistas e os que temiam que tais foros e temas fossem manipulados para fins protecionistas.

Sobre o perfil que o Comitê deverá assumir, alguns Governos entendem que se deva conferir ampla liberdade e meios à sociedade civil para que ela possa se expressar sobre a agenda da integração hemisférica por intermédio do Comitê. Uma posição minoritária defende que o foro tenha perfil mais modesto, administrativo, encarregando-se apenas de receber os aportes da sociedade civil, por escrito apenas.

Comitê Conjunto de Especialistas do Governo e do Setor Privado sobre Comércio Eletrônico

O Comitê tem por objetivo fazer recomendações sobre como aumentar e ampliar os benefícios do comércio eletrônico. A criação de um Comitê com esta temática surgiu de iniciativa dos Estados Unidos que, ao longo do processo, têm demonstrado interesse em que os Governos assumam o compromisso de não-taxação das transações eletrônicas na Internet.

O Comitê realizou seminários sobre temas relacionados ao comércio eletrônico. Os trabalhos do Comitê seguem plano de trabalho sugerido por sua Presidência: (1) comércio eletrônico e facilitação de negócios; (2) marco jurídico e comercial para o comércio eletrônico (abrange questões legais e tributárias, e.g. propriedade intelectual, contratos, responsabilidade civil e criminal); e (3) criação de um clima de confiança para a utilização do comércio eletrônico.

O Comitê preparou um relatório que reconhece a disparidade existente entre os países do hemisfério em termos de acesso à Internet e ao comércio eletrônico e a necessidade de criar-se um ambiente que evite o aprofundamento das desigualdades existentes e que contribua para a integração e desenvolvimento de todo o hemisfério. As recomendações do documento são no sentido da adoção de políticas liberais e da cooperação internacional nesta matéria.

Grupo Consultivo sobre Economias Menores

O Grupo foi estabelecido para que as economias menores possam fazer recomendações sobre temas de seu interesse específico no processo ALCA.

Durante a fase preparatória das negociações, o Grupo de Trabalho (GT) correspondente não logrou avançar significativamente em seus trabalhos. A sua incapacidade em definir o conceito «economia menor», bem como de apresentar aos demais países propostas realistas de suas necessidades, impediram maiores avanços. O GT endossou uma controvertida proposta de criação de um Fundo de Integração Regional em seu benefício, que seria financiado pelos demais países do hemisfério. A proposta não contou com a aprovação dos demais países, por representar um encargo financeiro adicional e politicamente insustentável.

Na presente etapa, o Grupo Consultivo dedica-se a acompanhar discussões nos Grupos de Negociação que possam ter relevância para as economias menores. Tem sido feito um esforço para superar as necessidades de cooperação técnica das economias menores, com vistas a habilitá-las a ter uma participação mais efetiva no processo de integração.

Facilitação de negócios

À época do lançamento da ALCA, na Cúpula de Miami, os Governos comprometeram-se a alcançar progressos concretos nas negociações até o ano 2000. Nas discussões que se seguiram para tratar do assunto, os Estados Unidos defenderam a interpretação de que se poderia realizar tal compromisso mediante a aprovação das chamadas medidas provisórias (*interim agreements*), ou de «colheita antecipada» (*early harvest*), a serem implementadas à medida que fossem concluídas. O Mercosul considerou a posição norte-americana contrária ao princípio do empreendimento único (*single undertaking*), segundo o qual os acordos da ALCA deveriam ser tratados em seu conjunto. Desejava assim evitar que, por meio dos *interim agreements*, fossem negociados somente os temas de interesse dos Estados Unidos. O tratamento conjunto dos temas, argumentava o Mercosul, favoreceria um acordo final mais equilibrado ao manter todos os temas na mesa de negociação para aprovação conjunta. O agrupamento favorecia limitar os progressos concretos à aprovação de medidas de facilitação de negócios (MFN).

Durante a presidência *pro tempore* brasileira da ALCA (1997), o Mercosul apresentou uma proposta de cronograma para as negociações em que se previam três fases. A primeira examinaria as medidas de facilitação de negócios; a segunda prepararia a discussão posterior sobre a abertura de mercados, e incluiria a harmonização de normas e regulamentos técnicos e dos procedimentos administrativos das alfândegas, da eliminação de injustificadas restrições não-tarifárias, entre outros temas; a terceira trataria da abertura de mercados propriamente dita. Essa proposta não obteve a acolhida dos demais parceiros do hemisfério, mas a realidade das negociações acabou não diferindo em muito do proposto pelo Mercosul. Nesse momento inicial, os resultados mais concretos do processo se restringirão à implementação de medidas de facilitação de negócios, como originalmente defendido por este agrupamento.

Na Reunião do Comitê de Negociações Comerciais (Paramaribo, Suriname, outubro de 1998), os Vice-ministros discutiram possíveis critérios para a seleção e identificação das MFN. Propostas de escopo diferenciado encontravam-se na mesa de negociação e a exiguidade do tempo recomendava a adoção de um procedimento para a sua escolha. A maioria dos participantes concordou que essas medidas não devem implicar negociação entre si, não devem necessitar de um processo legislativo

interno nos países e tampouco devem remeter a acordos extra-hemisféricos. A idéia seria concentrar em agilizar procedimentos burocráticos e deixar assuntos de maior substância para a mesa de negociação, onde concessões de acesso a mercados serão reciprocamente acordados. Embora não se tenha chegado a uma definição formal das MFN, os negociadores convergiram quanto ao seu caráter unilateral, administrativo e relacionado sobretudo com procedimentos aduaneiros.

Em nova reunião do Comitê de Negociações Comerciais, em abril de 1999, foram escolhidas cerca de dez MFN na área de procedimentos aduaneiros, além de cerca de 20 medidas de «transparência». A viabilidade dessas medidas foi re-examinada pelo Comitê, em Cochabamba, Bolívia, em fins de julho, e novamente considerada, para aprovação final, pela Reunião de Ministros do Comércio em Toronto, em novembro do mesmo ano. Os Ministros acordaram implementar, a partir de janeiro de 2000, oito medidas específicas na área aduaneira, e aprovaram medidas de transparência, destinadas a tornar os procedimentos e regulamentos mais conhecidos e acessíveis ao público. Conforme a Declaração dos Ministros, o objetivo dessas medidas é contribuir para a realização de negócios no hemisfério mediante a redução dos custos de transação e da criação de um ambiente comercial mais consistente e previsível. Em Toronto, os Ministros decidiram também que a facilitação de negócios seria um processo contínuo. Em tese, essa decisão oferece uma oportunidade para que países interessados, a exemplo do que fizeram os Estados Unidos no passado, possam defender a implementação antecipada de certos acordos da ALCA. Isso parece sugerir que os países tratem eventuais novas propostas de MFN com cautela.

As MFN aprovadas são consistentes com a posição do Mercosul, porém menos ambiciosas do que esperavam os Estados Unidos. Ao longo do processo de identificação de medidas de facilitação de negócios, esse país propôs uma definição ampla, pouco rigorosa, das MFN. Tal procedimento permitiria que eventualmente se aprovassem verdadeiras concessões de acesso a mercados a título de facilitação de negócios. Como o Governo dos Estados Unidos está praticamente impedido de assumir compromissos dessa natureza, em razão do bloqueio imposto pela falta da *fast track*, pode-se concluir que quaisquer concessões significativas da parte dos demais países seriam unilaterais e não melhorariam seu acesso ao mercado norte-americano. A insistência do Mercosul em restringir o escopo das MFN afastou o risco de um desequilíbrio nas negociações. Embora as MFN escolhidas sejam mais modestas do que se esperava inicialmente, não deixam de constituir um primeiro fruto do processo ALCA. Esse resultado serve como uma sinalização mínima à comunidade empresarial das Américas do compromisso dos países com a integração hemisférica.

3

Posições dos principais parceiros

Mercosul

A iniciativa ALCA inclui-se entre as cinco frentes negociadoras de maior relevo do Mercosul nos próximos anos, ao lado das negociações internas do agrupamento, com outros países da região, com a União Européia, e uma eventual negociação do Milênio da OMC. Apesar de reconhecer a importância do projeto de integração continental, a participação do Mercosul nas negociações tem se caracterizado pela cautela. O agrupamento tem enfatizado a necessidade de que as negociações se desenvolvam mediante um processo gradual e equilibrado. Essa linha de atuação tem como base a avaliação do Mercosul sobre o preparo de suas economias para novas rodadas de liberalização. A posição do Mercosul tem um sentido estratégico, uma vez que visa conferir-lhe tempo para realizar a consolidação interna do agrupamento e a expansão no âmbito regional.

Os parceiros do Mercosul consideram que a plena inserção internacional de suas economias passa pela prévia consolidação e aprofundamento do processo de integração do Cone Sul. Uma possível integração continental acelerada poderia prejudicar a meta de fortalecimento econômico e político do Mercosul e estabelecer relações de excessiva dependência com respeito aos Estados Unidos. Os parceiros sub-regionais preferem um modelo de inserção internacional que preserve o caráter global e não-excludente de suas relações econômicas e políticas com outros países e agrupamentos. A ALCA envolve países que dispõem de economias mais desenvolvidas, sofisticadas e competitivas. Uma exposição excessiva e prematura a essas economias encerra um potencial de prejuízo aos seus projetos de desenvolvimento.

O Mercosul avalia que, sem recorrer ao modelo protecionista do passado, as economias do Cone Sul necessitam de tempo suficiente para adaptar-se à abertura econômica do início da década. Hoje, em consequência de iniciativas unilaterais de desgravação tarifária, da implementação dos compromissos do Mercosul e da adoção dos acordos da Rodada Uruguai do GATT, ocorridas no início dos anos 90, predomina um ambiente econômico mais competitivo na região, ao qual os agentes econômicos ainda buscam adequar-se. Os Governos do Cone Sul entendem não ser razoável esperar que avancem rapidamente em um novo esforço de liberalização comercial, em particular quando essa nova situação envolveria relações assimétricas, com economias de diferentes tamanhos e níveis de desenvolvimento.

Essas considerações não impediram que o Mercosul participasse das negociações da ALCA. Antes, explicam a cautela com que o agrupamento trata o projeto de integração hemisférica. Durante a fase preparatória o agrupamento procurou retardar o lançamento das negociações, assim como evitar compromissos de antecipação de acordos. Atualmente, os Governos do Mercosul buscam identificar seus interesses exportadores em setores dinâmicos, não-tradicionais, que poderiam se traduzir em posturas negociadoras mais agressivas. Um interesse antigo do agrupamento é a reforma das práticas de subsídio agrícola e do regime de defesa comercial dos Estados Unidos, considerados discriminatórios às suas exportações agrícolas e de manufaturados para aquele mercado. Em temas como serviços e investimentos, que refletem os setores mais dinâmicos da economia contemporânea, a posição do Mercosul tem sido de cautela, contrapondo-se às posições de abertura maximalistas das economias do Norte. O Mercosul se preocupa em equilibrar a necessidade de abertura de seus mercados com o estabelecimento de normas excessivamente intrusivas e danosas ao desenvolvimento nacional.

Na futura ALCA, não só as economias do Cone Sul estarão mais expostas à concorrência externa mais acirrada, mas também a própria sobrevivência do agrupamento estará em jogo. Ao estabelecer-se a área de livre comércio continental, os direitos de importação deverão ser eliminados e/ou reduzidos. As zonas de preferência tarifária hoje existentes, como a existente no Mercosul, tenderão a se tornar irrelevantes, «diluídas», em face dos compromissos hemisféricos de desgravação tarifária. Na ausência de uma preferência Mercosul, as exportações dos países desenvolvidos da futura ALCA deverão

desfrutar do mesmo tratamento tarifário nos mercados do agrupamento. Como consequência, poderão se reduzir as exportações intra-bloco, em particular do Brasil e da Argentina, e os produtores do Cone Sul, hoje protegidos pela Tarifa Externa Comum, sofrerão uma forte competição em seus mercados nacionais. A relativização ou eliminação das preferências intra-bloco poderia afetar também os estímulos aos investimentos no Mercosul. Empresas do continente ou de fora poderão deslocar-se para os mercados mais ricos ou de mão de obra mais barata do hemisfério sem que tenham que considerar impostos sobre a importação de matérias-primas. No nível regional, as preferências hoje estabelecidas pelos acordos de alcance parcial da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) tenderão igualmente a desaparecer em face da redução tarifária promovida pela ALCA. As exportações de manufaturados do Mercosul (e em particular do Brasil) para a região poderão ser afetadas, uma vez que passarão a sofrer a concorrência mais direta das exportações dos Estados Unidos nos mercados latino-americanos⁷.

Esse cenário poderia se concretizar? A resposta dependerá das decisões e políticas adotadas hoje pelo Mercosul. Há um consenso de que, na falta de progressos, o processo de integração do Cone Sul se tornaria irrelevante em face dos compromissos assumidos nos futuros acordos da ALCA. Levada a termo, a estratégia de aprofundar e ampliar o Mercosul oferece uma oportunidade para preservar os ganhos políticos e econômicos alcançados. Alternativas a essa estratégia poderiam trazer outros, talvez maiores, riscos. Por exemplo, uma opção por limitar o Mercosul a uma área de livre comércio afetaria a credibilidade do agrupamento e não o prepararia para a realidade de crescente concorrência internacional. Outra hipótese, a escolha de uma associação exclusiva com outro agrupamento, seja o NAFTA ou a UE, poderia limitar tanto a projeção política do Mercosul quanto seu potencial econômico. Outra opção ainda seria o compromisso exclusivo do Mercosul com o multilateralismo da OMC. Nesse caso, ao afastar a possibilidade de participar de iniciativas comerciais regionais ou extra-regionais, o agrupamento estaria sacrificando oportunidades para melhorar, em um horizonte mais próximo, o acesso aos principais mercados do agrupamento. Na espera de uma nova rodada negociadora da organização, hoje incerta, o Mercosul poderia perder espaço para outros acordos e iniciativas comerciais.

O aprofundamento interno almejado pelo Mercosul envolve a adoção de políticas setoriais comuns (indústria, agricultura, previdência, trabalho, comércio exterior) e macroeconômicas (fiscal, monetária, cambial), com vistas à formação de um mercado comum. Esse nível de integração asseguraria a existência do agrupamento como um projeto de integração profunda após a entrada em vigor da ALCA. O «diferencial» a ser alcançado com relação à ALCA proporcionaria condições mais favoráveis para o comércio e o investimento intra-bloco. As dificuldades têm sido enormes no entanto, dadas as disparidades – regionais e sociais, de ciclo econômico, nível de desenvolvimento, etc. – entre os quatro países do Mercosul. Essas assimetrias põem grandes obstáculos à coordenação de políticas macroeconômicas, à elaboração de políticas setoriais comuns e à construção das instituições supranacionais necessárias.

A estratégia de ampliação do Mercosul implicaria incorporar por adesão ou associação outros países da ALADI. A formação de uma área de livre comércio regional é considerada uma etapa intermediária rumo à inserção internacional em níveis mais avançados. A integração com os mercados regionais contrapõe economias menos díspares, em um ambiente mais seguro e previsível, o que significaria menores custos de transição e a oportunidade de explorar um mercado em que as trocas comerciais se beneficiam de um maior conteúdo tecnológico. A integração regional permitiria o fortalecimento das economias locais para a competição com os países desenvolvidos do Norte e criaria sinergias a serem aproveitadas nas discussões da ALCA. Um acordo Mercosul-Comunidade Andina, somado aos acordos com Chile e Bolívia, formaria, na prática, a área de livre comércio sul-americana⁸ desejada pelo agrupamento.

As negociações entre o Mercosul e a Comunidade Andina sobre as preferências bilaterais acordadas no âmbito da ALADI se impuseram, inicialmente, em decorrência da necessidade de evitar «perfurações» à TEC, adotada em 1995. As considerações estratégicas com relação à ALCA levaram posteriormente o Mercosul a ampliar os objetivos desse exercício no sentido de alcançar um acordo de livre comércio com aquele agrupamento. Diante do impasse nas negociações inter-blocos, que vinham se arrastando sem perspectivas de conclusão, o Brasil negociou em julho de 1999, com os andinos, um acordo de preferências tarifárias, de caráter transitório, para substituir os atuais acordos bilaterais com

⁷ Ver Samuel P. Guimarães sobre possíveis efeitos negativos da ALCA sobre o Mercosul.

⁸ Com exceção de Suriname e Guiana.

Colômbia, Equador, Peru e Venezuela, que expiraram no final de junho de 1999. Esse Acordo 1 + 4 deve vigorar até a conclusão das discussões para um acordo 4 + 4, Mercosul-Comunidade Andina. O novo acordo abrange cerca de 2,7 mil produtos, os quais representam grande parte do comércio bilateral, e define cláusulas de salvaguarda, regras de origem, processos de *dumping* e valoração aduaneira.

Os desafios perante o Mercosul são formidáveis, mesmo levando-se em consideração o atual ritmo do processo de integração hemisférica. Caso o Mercosul tenha êxito em seus objetivos de aprofundamento e ampliação, terá relativamente pouco tempo para preparar-se para a integração comercial com as economias desenvolvidas do Norte. Mesmo assim, o Mercosul tem de participar das negociações da ALCA para afastar o risco de marginalização do sistema internacional. Os acordos comerciais influenciam os fluxos de bens, capitais e tecnologia nos mercados internacionais. O objetivo do Mercosul consiste em participar das negociações comerciais, mas também procurar atenuar os impactos econômico-sociais que podem vir da abertura econômica. A estratégia do Mercosul para a ALCA poderá ter maiores resultados se estiver compreendida em projetos nacionais mais amplos de modernização e desenvolvimento. Ao contrário, se a política comercial do Mercosul se prender a interesses nacionalistas e protecionistas de curto prazo, provavelmente será pouco eficaz em preparar as economias e sociedades do Cone Sul para os desafios da economia contemporânea.

Estados Unidos

No período pós-Guerras, os Estados Unidos desempenharam um importante papel na promoção do multilateralismo comercial, ao liderarem as rodadas negociadoras do GATT. Nos últimos anos, a percepção de que as disciplinas multilaterais não asseguraram a abertura de mercados nos setores e no ritmo esperados, em um contexto de afirmação do regionalismo em outras partes do mundo, levou o país a explorar estratégias comerciais mais agressivas e diversificadas. A possibilidade de usar sua preponderância para assegurar mercados específicos e para abrir setores ainda relativamente fechados da economia mundial incentivou os Estados Unidos a valorizarem ações e iniciativas de escopo regional, bilateral, unilateral e setorial, além do tradicional enfoque multilateral. Se os Estados Unidos estiveram ausentes do regionalismo das últimas décadas, a aprovação do NAFTA, o protagonismo nas negociações da ALCA e a participação no âmbito da APEC podem ser interpretadas como tentativas de reverter essa situação. Hoje, esses acordos são considerados por alguns setores da sociedade norte-americana como essenciais à continuidade da prosperidade do país e à projeção internacional de seus valores e interesses políticos e econômicos.

A ALCA representa uma oportunidade para os Estados Unidos reafirmarem sua predominância por meio de regras gerais para as relações econômicas hemisféricas, em uma região que historicamente consideram como sua esfera de influência por direito. O Governo norte-americano avalia que a ausência dos Estados Unidos dos acordos regionais acarretou certos custos. Traduziu-se em uma perda de oportunidades comerciais nos mercados cobertos por preferências tarifárias concedidas aos participantes daqueles acordos. Além disso, o Mercosul beneficiou-se desse contexto para apresentar-se como um pólo de influência alternativo, em prejuízo à visão de uma integração hemisférica construída em torno da economia dos Estados Unidos e do NAFTA.

A ALCA preconizada pelos Estados Unidos seria o regime para o comércio intra-regional, sobrepondo-se à complexa e densa rede de acordos comerciais existente. Ao promoverem a ALCA, os Estados Unidos têm a possibilidade de contrapor-se à influência do Mercosul, «racionalizarem» e/ou eliminarem os diversos sistemas de preferência tarifária sub-regionais; e consolidarem sua predominância política e econômica na América Latina. As linhas básicas de atuação dos Estados Unidos nas negociações da ALCA são ampliar e aprofundar os compromissos de liberalização acordados na Rodada Uruguai do GATT, em particular em temas como comércio de serviços; proteção dos direitos de propriedade intelectual; tratamento do investimento externo direto; política de concorrência; e compras governamentais. Através da ALCA, os Estados Unidos também podem regulamentar novas áreas como o comércio eletrônico.

A ALCA se enquadra em considerações estratégicas amplas dos Estados Unidos. Em um momento em que o Mercosul e o Chile preparam-se para o início de negociações com a União Europeia, com vistas à formação de uma área de livre comércio, a futura ALCA afastaria a possibilidade de que os fluxos de bens e investimentos da UE viessem a ter condições de acesso aos mercados regionais mais favoráveis do que as concedidas aos Estados Unidos. Por sua vez, os Estados Unidos têm se

empenhado para que as negociações da APEC, das quais participa ativamente, resultem na formação de uma área de livre comércio entre as economias da região Ásia-Pacífico. Apesar do dinamismo das economias da região, a heterogeneidade política, econômica e cultural dos países desse foro dificultam as negociações. A participação dos Estados Unidos em diversos foros de liberalização comercial vai ao encontro dos que defendem para o país um perfil comercial essencialmente multilateral, como forma de manter a competitividade do seu comércio; a posição central do país na captação dos investimentos; a abertura econômica a nível global; e o equilíbrio do sistema internacional.

Os Estados Unidos detêm uma superioridade incontestável com a qual, teoricamente, poderiam fazer valer seus interesses nas negociações da ALCA. A economia do país corresponde a 78% do PIB hemisférico. Em 1998, os Estados Unidos foram responsáveis por 15,6% das importações globais do hemisfério; no mesmo ano, a América Latina e o Caribe absorveram 20,1% das exportações daquele país⁹. A supremacia dos Estados Unidos não tem sido exercida para impulsionar as negociações, em parte pela falta de consenso entre o Executivo e o Congresso norte-americanos sobre o escopo do mandato negociador do Governo. Nos Estados Unidos a formulação da política comercial constitui prerrogativa constitucional do Congresso, não do Executivo. Mediante a *fast track authority*, o Congresso autoriza o Executivo a entrar em negociações comerciais e estabelece procedimentos expeditos (prazos e sessões limitadas, sem a possibilidade de emendas) para que o Legislativo examine os acordos comerciais negociados.

A Administração Clinton vem procurando renovar a autorização legislativa, que expirou em 1994. No Congresso norte-americano, a oposição à *fast track* situa-se principalmente no Partido Democrata do Presidente. Esse partido é particularmente suscetível às pressões de sindicatos, tradicionais financiadores dos candidatos democratas, e de grupos ecológicos. Para a oposição à *fast track*, a remoção de barreiras comerciais é vista como um fator do aumento do desemprego, da baixa dos salários e de altos custos de ajuste. O incremento do comércio com países com padrões trabalhistas e ambientais inferiores poderia resultar em pressões para diminuir os padrões norte-americanos. Os acordos comerciais só deveriam ser aceites quando promovam padrões mais elevados nos demais países. Eventuais compromissos nessas áreas seriam incluídos no corpo dos acordos comerciais, e não mais como anexos, a exemplo do ocorrido no NAFTA. Do outro lado do espectro, os Republicanos querem um acordo depurado de temas não-comerciais (padrões trabalhistas, ambientais, condicionalidades democráticas, direitos humanos, etc.). Preocupa-lhes a possível manipulação de tais temas para fins protecionistas. O escopo da *fast track authority* deveria se limitar a compromissos relacionados estritamente com questões de comércio.

A incapacidade do Executivo e do Congresso de chegar a um acordo sobre essas questões impediu até hoje qualquer avanço na renovação da autoridade negociadora. Desde 1994, o pedido de aprovação da *fast track* vem sendo adiado. Em 1994 e 1995, o momento não foi considerado propício no quadro da desvalorização do peso mexicano. O ano de 1996 foi de eleições legislativas parciais e o pedido foi adiado para evitar riscos às candidaturas democratas ao Congresso. No início de 1997, a Casa Branca anunciou sua intenção de submeter ao Congresso um projeto de *fast track*. Após meses de debate interno, sem conseguir o necessário apoio, o Executivo retirou seu projeto da pauta de votação para evitar uma derrota no Congresso. É provável que só se retome a apresentação do projeto de *fast track* na próxima administração. A oposição ao lançamento da Rodada do Milênio, em Seattle, confirmou a resistência de segmentos da sociedade norte-americana – essencialmente os mesmos grupos que se opõem ao *fast track* – às iniciativas de liberalização comercial. Se a falta da *fast track* não chega a impedir a continuidade das negociações da ALCA, debilita a posição dos negociadores norte-americanos. Ao final da fase preparatória da ALCA, a necessidade de dar continuidade à iniciativa hemisférica acabou levando o Governo dos Estados Unidos a flexibilizar certas posições. O país não se opôs ao estabelecimento de um grupo de negociação específico para agricultura (reivindicado pelo Mercosul) e à criação de instância para a participação da sociedade civil de temática não específica (em substituição a instâncias negociadoras específicas para os temas trabalhistas e ambientais). Esse posicionamento mais flexível permitiu o consenso necessário para o lançamento das negociações; no decorrer das negociações a continuada falta da *fast track* poderá agravar ainda mais a posição dos Estados Unidos.

⁹ Dados preliminares do FMI, em www.irela.org/datarela/fta/datosbas.htm.

México

O NAFTA proporcionou ao México condições privilegiadas de acesso aos mercados dos Estados Unidos e do Canadá, assim como uma maior atratividade para os investimentos externos diretos. Uma futura área de livre comércio continental estenderia essas vantagens de acesso aos demais países do hemisfério e relativizaria a posição do México como interlocutor entre os Estados Unidos e a América Latina. Essa seria a razão pela qual alguns julgam a ALCA contrária aos interesses do México. Em face dessa situação, o México tem buscado simultaneamente consolidar sua posição no mercado dos Estados Unidos e diversificar seus parceiros comerciais fora do NAFTA. Seus objetivos seriam melhorar as condições de acesso à economia norte-americana, mas igualmente assegurar um mercado consumidor mais amplo para suas exportações. Atualmente, o México comercia relativamente pouco com os países da América Latina e do Caribe. Em 1998, as trocas do México com esses países somou 7 bilhões de dólares, apenas 6,6% do comércio global do país. Em contrapartida, cerca de 80% do comércio global do México se realiza com os Estados Unidos e o Canadá. Em seus esforços de diversificação, o México assinou acordos bilaterais de livre comércio com Chile, Bolívia, Colômbia, Costa Rica, Nicarágua e Venezuela; e pretende negociar um acordo de livre comércio com o Mercosul. No âmbito extra-regional, o México negociou um acordo de livre comércio com a União Europeia em 1999 e participa das negociações da APEC. A estratégia comercial do México tem reforçado os laços do país com diversos países latino-americanos, o que acaba por conferir-lhe influência na região e por acentuar sua atratividade aos investimentos externos.

Canadá

O Canadá é a segunda maior economia das Américas, com um PIB de aproximadamente 670 trilhões de dólares¹⁰. Os acordos de liberalização são fundamentais para países como o Canadá, que exporta mais da metade de sua produção anual. Este país vem procurando diversificar suas relações econômico-comerciais, historicamente concentradas nos Estados Unidos, e afirmar seu poder de iniciativa individual no hemisfério. O acesso ampliado aos mercados latino-americanos, sob a ALCA, oferece uma oportunidade para concretizar esses objetivos. A crescente presença canadense na região, em áreas como comércio, investimentos e cooperação técnica, é vista com interesse por muitos países latino-americanos. O Canadá assinou um acordo de livre comércio com o Chile e firmou acordo de expansão comercial com o Mercosul. Em março de 1999, o Canadá assinou com a Comunidade Andina um acordo de cooperação nas áreas de comércio e de investimentos que pode preparar o caminho para o livre comércio bilateral. No exercício da presidência *pro tempore* da ALCA, de maio de 1998 a outubro de 1999, o Canadá procurou imprimir um ritmo forte aos trabalhos e defendeu posições não muito diferentes das dos Estados Unidos: adoção de compromissos GATT/OMC *plus* para a maioria dos temas comerciais, negociações amplas, e avanço acelerado da liberalização comercial no hemisfério.

Chile

O Chile foi o primeiro país latino-americano a iniciar o processo de abertura econômica, na década de 1970. À semelhança do México, o país pratica uma política de liberalização comercial e de negociação de acordos bilaterais de livre comércio sem, no entanto, assumir um compromisso de opção preferencial. O Chile mantém acordos com diversos países latino-americanos, com o Canadá, e tornou-se membro associado do Mercosul; no nível extra-regional, o Chile participa das negociações da APEC. Com uma pauta comercial (importações/exportações) relativamente equilibrada, o Chile tem procurado manter a diversificação de suas exportações e consolidar o acesso a mercados já obtido. Em 1998, a América Latina e o Caribe foram responsáveis pela absorção de 21,1% das exportações globais do Chile (das quais 47,9% tiveram o Mercosul como destino), ao passo que o NAFTA absorveu 19,1% das exportações chilenas (das quais 79,1% dirigiram-se aos Estados Unidos)¹¹. Tem-se discutido no Chile qual deveria ser a ênfase da política comercial: a América Latina (entenda-se Mercosul) ou a América do Norte (leia-se NAFTA). Embora o Chile estivesse preparado para aderir ao NAFTA, a falta de avanço da *fast track* acabou levando o país a associar-se ao Mercosul. Um dos obstáculos a que o Chile se torne membro pleno do Mercosul tem sido a diferença de tarifa externa entre o país e o agrupamento. O Chile possui um tarifa externa média de 10% e tem planos para reduzi-la para 6% até o ano 2003, enquanto o Mercosul possui tarifas que variam entre 0% e 23%.

¹⁰ Dados referentes a 1998.

¹¹ Dados preliminares do FMI, em www.irela.org/datarela/fta/regional.htm.

Comunidade Andina

Os países da Comunidade Andina¹² implementaram reformas macroeconômicas liberalizantes na segunda metade dos anos 80, ao mesmo tempo que iniciaram um processo de aprofundamento de sua integração econômica. Atualmente, há uma zona de livre comércio entre Bolívia, Colômbia, Equador e Venezuela, à qual vem incorporando-se o Peru, em um processo que culminará em 2005; e uma união aduaneira andina parcial¹³ que funciona desde 1995. Os membros da CAN têm grande interesse em participar da ALCA, em cujas negociações têm enfatizado, a título de possível tratamento diferenciado, as assimetrias nos níveis de desenvolvimento no hemisfério. As economias andinas apresentam uma estrutura de comércio exterior altamente dependente dos Estados Unidos. Esse país é o destino de cerca de 45% das exportações andinas e a origem de 35% de suas importações. As exportações de Bolívia, Colômbia, Equador e Peru àquele país se beneficiam de preferências tarifárias aprovadas pelo Congresso norte-americano para apoiar o combate ao narcotráfico. A meta estratégica declarada da CAN é formar um mercado comum até o ano 2005. Ao lado das condicionantes econômicas, a instabilidade provocada pelo tráfico de drogas e a violência de guerrilhas constituem sérios desafios no caminho da integração andina.

América Central e Caribe (ou «Economias Menores»)

Os países da América Central e do Caribe participam de processos de integração em suas respectivas sub-regiões: o Mercado Comum Centro-Americano e a Comunidade do Caribe. Para relevar certos desafios e reivindicações que ser-lhes-iam específicos no processo de integração hemisférica, esses países têm usado o termo «economias menores» em referência própria. O termo é um tanto vago e os elementos que o definiriam – relacionados com tamanho de território, população, PIB e limitações de recursos naturais, entre outros – valem para os países em desenvolvimento em geral. Não obstante, a defesa mais ou menos coesa das economias menores em torno de algumas propostas mereceu a atenção dos demais parceiros do hemisfério.

As economias menores se beneficiam de acesso ao mercado dos Estados Unidos em condições favorecidas, sob os incentivos do Sistema Generalizado de Preferências (SGP) ou da Iniciativa para a Bacia do Caribe (IBC). Os países da América Central procuram aumentar seu acesso privilegiado ao mercado dos Estados Unidos, se possível obtendo algumas das mesmas vantagens que o NAFTA confere ao México. Esses países também se interessam em diversificar suas relações comerciais com o resto da América Latina. Quanto aos países do Caribe, seus objetivos comerciais assemelham-se aos dos centro-americanos, a saber, melhorar o acesso preferencial ao mercado dos Estados Unidos sob a IBC.

As economias menores caracterizam sua experiência pela vulnerabilidade e pela dependência externas. As reduzidas dimensões de suas economias e a concentração da atividade em poucos setores impelem esses países a abrirem suas fronteiras aos mercados internacionais, em busca da complementaridade. Como esses países possuem uma reduzida base fiscal, tornam-se altamente dependentes das receitas alfandegárias. As economias menores temem que a eliminação de impostos aduaneiros induzida pela liberalização comercial exerça um impacto significativo nas contas nacionais e obrigue-os a buscar fontes alternativas de receitas.

No processo da ALCA, as principais propostas das economias menores foram a criação de um Fundo de Integração Regional, e o reconhecimento de sua condição como categoria diferenciada de países na futura ALCA. Essas propostas não obtiveram respaldo dos demais parceiros do hemisfério, quer por representar um ônus financeiro adicional, no primeiro caso; quer por ir contra o princípio da igualdade de direitos e obrigações na futura área de integração comercial continental, no segundo caso. Os países entendem que poderão ser acordadas às economias menores: (a) medidas específicas e temporárias, negociadas caso a caso, a exemplo de prazos mais largos para a implementação dos futuros compromissos; e (b) cooperação técnica, oferecida no âmbito bilateral, para a superação de limitações de recursos humanos, financeiros e administrativos, que afetam sua capacidade de negociação e de implementação de acordos comerciais.

¹² O Pacto Andino foi constituído pelo Acordo de Cartagena em 1969. Em 1996, o Protocolo de Trujillo transformou o Pacto em Comunidade Andina de Nações. O agrupamento reúne cinco países (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela) com uma população superior a 105 milhões de habitantes e um PIB da ordem dos 264 bilhões de dólares.

¹³ Na prática, a tarifa externa comum andina funciona apenas em três países porque a Bolívia tem permissão para manter uma tarifa externa de dois níveis, inferiores a tarifa comum andina, e o Peru mantém sua tarifa externa própria. A tarifa externa comum entre Colômbia, Equador e Venezuela possui quatro níveis, definidos conforme o grau de processamento das importações extra-andinas.

4

Efeitos da crise internacional e da desvalorização no Brasil

O quadro de crises financeiras nos mercados emergentes e de desaceleração econômica mundial, no final dos anos 90, gerou indagações sobre os rumos do processo de integração hemisférica. Embora tal conjuntura não tivesse no livre comércio sua principal causa, no contexto de recessão econômica, instabilidade financeira e altas taxas de juros, os países não podiam continuar a manter a liberalização comercial entre suas prioridades.

Na América Latina, a maioria dos países verificou uma forte desaceleração econômica no final de 1998, como resultado da retração do fluxo de capital estrangeiro, de elevadas taxas de juros e da queda dos preços de determinadas *commodities* no mercado internacional. Em princípios de 1999, a crise internacional continuou influenciando as políticas econômicas latino-americanas. Foi no decorrer do ano que as autoridades econômicas em alguns países puderam amenizar as políticas contracionistas adotadas para fazer frente às condições externas difíceis. Segundo estimativas do Banco Mundial, o PIB da América Latina e Caribe cresceu 2% em 1998 e somente 0,3% em 1999. Na América do Sul, particularmente, os problemas econômicos foram generalizados. Argentina, Colômbia, Equador e Venezuela apresentaram retração econômica de mais de 3%. Países como Chile, Paraguai e Uruguai também sofreram retrocessos econômicos em proporções menores.

A desvalorização da moeda brasileira, em janeiro de 1999, serviu como ponto de partida para indagações sobre o futuro do Mercosul e do próprio exercício de integração hemisférica, ao ter introduzido um elemento de desequilíbrio conjuntural nas relações comerciais entre o Brasil e seus parceiros do Cone Sul.

No rastro das crises asiática, russa e brasileira, após anos de crescimento expressivo dos fluxos de comércio intra-zona, o Mercosul passou por um dos momentos mais delicados desde sua formação. A Argentina, que registrou crescimento econômico de 3,9% em 1998, experimentou em 1999 recessão de 3,5%¹⁴. O Brasil apresentou crescimento de 0,8% em 1999¹⁵, superior às previsões iniciais de recessão de 4 a 7%, mas insuficiente para impulsionar as economias da região. Por sua vez, Uruguai e Paraguai tiveram crescimento nulo e de -2,5%, respectivamente, em 1999¹⁶. Em seu conjunto, o Mercosul sofreu uma retração de 0,7% nesse ano. A queda da atividade econômica foi acompanhada pela redução dos números do comércio. As trocas intra-Mercosul, que experimentaram uma fase acelerada e eufórica de 1995 a 1997 e, entre 1991 e 1998, registraram uma expansão de cerca de 300%, apresentaram uma retração de cerca de 20% em 1999¹⁷.

A economia argentina foi particularmente afetada, embora Paraguai e Uruguai também sintam os efeitos das mudanças no Brasil. Cerca de um terço das exportações portenhas tinha como destino o Brasil. A desvalorização do real induziu uma perda de competitividade de suas exportações e, como conseqüência, o aumento do déficit na conta corrente da balança de pagamentos. A política monetária do país se encontra engessada pelo compromisso constitucional de manter a paridade do peso com o dólar. O sistema de conversibilidade impede o restabelecimento da competitividade mediante a desvalorização. No contexto de deterioração das contas nacionais, esse sistema leva à contração monetária. Chegou-se a discutir no país a viabilidade de avançar na dolarização da economia, na falta de soluções na área cambial.

No segundo semestre de 1999, setores econômicos da Argentina intensificaram as pressões sobre o Governo por medidas de proteção, como aplicação de salvaguardas e de direitos compensatórios, processos anti-dumping e imposição de quotas de importação, relativamente aos produtos brasileiros (i.e. calçados, têxteis, papel e celulose, siderúrgicos, entre outros). Teoricamente, essas medidas

¹⁴ Dados da ALADI em www.aladi.org.

¹⁵ Dados preliminares do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE).

¹⁶ Dados da ALADI em www.aladi.org.

¹⁷ Estimativas preliminares, não oficiais.

visariam compensar distorções em matéria de competitividade introduzidas pela desvalorização. Essa situação levou a uma proliferação de contenciosos comerciais entre os dois parceiros e provocou uma sensação de crise e paralisia no Mercosul. A Argentina se queixava de que a desvalorização brasileira representou uma quebra das «regras do jogo». O Governo brasileiro respondia que a mudança cambial não violou norma do Tratado de Assunção e nota que, após sete meses da desvalorização, o intercâmbio continua favorável àquele país. Alguns dos contenciosos, argumentava a parte brasileira, se relacionavam com o fim do regime de adequação ao livre comércio entre Brasil e Argentina, em 31 de dezembro de 1998, que aumentou a exposição de alguns setores (siderúrgicos, têxteis, papel e calçados) desse país à concorrência das importações brasileiras.

A escalada dos contenciosos no Mercosul – entre Brasil e Argentina, principalmente – parece atestar o caráter incompleto do processo de integração e os moderados avanços da agenda de negociação desde a implementação da união aduaneira entre os quatro países em janeiro de 1995. A etapa de integração baseada essencialmente no crescimento do comércio intra-bloco parece não mais ser suficiente para garantir a continuidade do processo de aprofundamento. É geralmente aceite que um maior progresso na coordenação macroeconômica, no reforço da estrutura institucional, na defesa comercial conjunta, e na regulamentação de um sistema de salvaguarda intra-Mercosul, entre outras medidas, poderiam ter contribuído para evitar a deterioração das relações intra-regionais, assim como para melhor administrar as demandas protecionistas. O aprofundamento dos compromissos em serviços, a negociação de um regime comum de compras governamentais e de outros acordos setoriais são considerados igualmente importantes.

Um prolongamento da crise poderia ter afetado o Mercosul como destino para os investimentos, e sua credibilidade como parceiro nas negociações comerciais poderia ter sido debilitada. Os Governos do Mercosul têm consciência de que a posição comum nas negociações constitui uma conquista a ser preservada. Não é a primeira vez que são levantadas dúvidas sobre a unidade do agrupamento. Por exemplo, o interesse da Argentina em ingressar na NATO e as discussões no país sobre a dolarização da economia suscitaram, em momentos diferentes, discussões sobre o compromisso político argentino com a integração do Cone Sul.

Como no passado, a resposta do Mercosul a esses desafios deveria começar pelo reconhecimento da prioridade do processo de integração e da necessidade de medidas adicionais de aprofundamento. A decisão de dar início a negociações para um acordo de metas fiscais e monetárias, como primeiro passo para a criação de uma moeda comum do Cone Sul, poderá ser decisiva para reafirmar o compromisso dos quatro governos com o processo de integração. Em vista do exemplo do processo de convergência monetária européia, a iniciativa será necessariamente um projeto de longo prazo. Contudo, a ser levada adiante, não há dúvida sobre sua importância para a afirmação da identidade do agrupamento. As atuais dificuldades poderão revelar-se úteis ao propiciarem uma discussão sobre os resultados do processo de integração do Cone Sul, assim como sobre as condições para sua revitalização. A eleição de Fernando de la Rúa à Presidência argentina e o início de uma nova administração, menos suscetível a pressões protecionistas, de um lado, e o relativo fortalecimento do Presidente Fernando Henrique Cardoso, apoiado pela gradual recuperação da economia brasileira, de outro, favorecem o avanço das negociações internas do Mercosul no ano 2000.

Os Estados Unidos acompanham com interesse os eventos no Cone Sul, na medida em que seus investimentos na sub-região e as relações comerciais bilaterais fazem que o país favoreça a estabilidade econômica e política do agrupamento. Recorde-se que em fins de 1999, quando se afirmavam dúvidas sobre a capacidade do Brasil de sustentar a política cambial de então, os Estados Unidos se comprometeram com uma parcela de 5 bilhões de dólares num pacote total de ajuda financeira preventiva ao país de 41,5 bilhões de dólares. Os laços econômicos com os Estados Unidos e uma possível preocupação de contrapor a influência regional do Brasil geraram uma afinidade na Argentina de Menem com o pensamento ideológico de Washington (i.e. interesse em aderir a NATO e a OCDE, participação na Guerra do Golfo). Em gesto de reconhecimento sobretudo simbólico, em princípios de 1997 os Estados Unidos conferiram à Argentina o estatuto de *major non-NATO ally*. A proposta de adesão da Argentina a NATO, lançada pelo Presidente Menem em um discurso em 1999, descontentou o Governo brasileiro, para o qual a incorporação da Argentina àquela organização introduziria elementos externos nas considerações de defesa e segurança regionais. Os sólidos vínculos do Brasil com a potência norte-americana não pressupõem um alinhamento automático e as relações bilaterais costumam envolver tanto a cooperação quanto contenciosos em matérias econômico-comerciais. Essa linha de atuação mais independente da política externa brasileira, que o país tenta fazer refletir no

Mercosul, leva os Estados Unidos a terem sentimentos ambivalentes com relação ao agrupamento, ora o considerando um desvio de comércio e um obstáculo a sua visão hemisférica, ora reconhecendo sua compatibilidade com projetos como a ALCA.

Se a atuação do Mercosul prejudicou a visão hemisférica dos Estados Unidos, poderá no entanto contribuir para o livre comércio regional. Os acordos de associação do Mercosul, mais do que «obstáculos» à integração hemisférica, consolidam novos patamares de liberalização, em níveis compatíveis com a realidade econômica da região. A atuação do Mercosul impôs maior reflexão ao processo ALCA. Em retrospectiva, esse posicionamento mais realista e prudente poderá ter sido benéfico. Com avanços acelerados, o projeto de integração hemisférica poderia ter se tornado politicamente insustentável na sequência das crises que vieram a afetar economias da região. A integração hemisférica poderá ocorrer, mas não como originalmente pretendiam os Estados Unidos. De qualquer forma, no atual contexto, a maior ameaça à integração hemisférica parece residir não na afirmação do Mercosul, mas sim nas dificuldades e resistência da própria sociedade norte-americana com respeito aos acordos de livre comércio em geral.

Quanto às perspectivas gerais da América Latina, o ano de 1999 chegou ao fim em melhores condições do que se previam no primeiro semestre. A Comissão Econômica para a América Latina e Caraíbas (CEPAL) nota que o crescimento econômico mundial (2,6% em 1999, contra 1,7% em 1998) e a recuperação das economias do sudeste asiático permitiram, em fins de 1999, uma recuperação dos preços de várias matérias primas (i.e. alumínio, cobre, níquel e carne bovina) produzidas na região. Ao longo de 1999, a redução das taxas de juros, a manutenção de gastos fiscais e a adoção de políticas cambiais mais flexíveis em alguns países deram alento à atividade econômica. No Brasil, a recuperação econômica tem sido mais rápida do que prevista. São encorajadores a queda da inflação; o declínio menos acentuado do PIB; o desempenho fiscal das contas nacionais e a volta maciça dos investimentos estrangeiros. Estima-se que a tendência ao aumento das exportações, dos investimentos e do consumo, no quadro de juros decrescentes, verificado no segundo semestre de 1999, acentuar-se-á já no primeiro semestre do ano 2000.

Na região, o contágio financeiro acabou sendo limitado e não se verificou, até o momento, o surto de exportações brasileiras previsto após a desvalorização. Embora a recuperação possa permanecer frágil por algum tempo, estimam-se que algumas economias deverão começar a apresentar melhores resultados no primeiro semestre do próximo ano. A CEPAL prevê crescimento econômico de 3,6% para a América Latina em 2000. A retomada do crescimento no Brasil e nos mercados emergentes, a continuidade do desempenho econômico positivo nos mercados desenvolvidos e a evolução do preço internacional de determinados *commodities* serão elementos importantes nessa equação.

As sucessivas crises financeiras internacionais podem ter tornado os Governos mais cautelosos, contudo, não parecem ter provocado impactos mais significativos no processo de integração hemisférica como um todo. A definição da estrutura da ALCA, com suas instâncias decisórias e programas de trabalho, possibilitou que as negociações continuem sem impulsos políticos adicionais. O caráter inicial do processo permite que as negociações prossigam sem maiores custos políticos para os Governos, posto que medidas concretas de abertura comercial ainda não se encontram em discussão. Há uma percepção de que a ALCA é um projeto voltado para o futuro, enquanto as presentes dificuldades são essencialmente conjunturais e relacionadas a causas financeiras. É claro que esses elementos não tornam o processo imune a crises das conjunturas política e econômica, mas por enquanto têm permitido sua continuidade. Nesse sentido, a evolução das negociações permanece condicionada ao preparo dos países para uma maior liberalização nas matérias comerciais em discussão. Esse quadro não deve se alterar no curto prazo, tendo em vista que os parceiros do hemisfério que poderiam impulsionar o processo não possuem os meios e/ou o interesse para tal.

Parece pouco provável que o Executivo dos Estados Unidos obtenha proximamente *a fast track authority* de seu Congresso, a qual permitiria uma participação mais incisiva nas negociações. A situação do mandato negociador do Executivo norte-americano diminuiu a pressão sobre o Mercosul e conferiu-lhe mais tempo para prosseguir com sua agenda de aprofundamento e ampliação. Esse momento poderia ser aproveitado para relançar seu processo de integração, bem como para concluir o acordo com a Comunidade Andina. De novembro de 1999 a abril de 2001, a presidência *pro tempore* da ALCA será exercida pela Argentina. Para o Mercosul, esse encargo será um teste a sua capacidade de coordenação em um momento delicado, mas o agrupamento poderá extrair vantagens dessa situação, que lhe permitirá influir sobre a evolução dos trabalhos hemisféricos.

No quadro das relações inter-regionais, o processo de aproximação do Mercosul com a União Européia parece ganhar alguma dinâmica. Desde a assinatura do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação, em 1995, esse processo não demonstrava avanços significativos. Divisões internas na UE, concernentes à inclusão do comércio agrícola nas negociações, eram responsáveis pelo impasse na definição de um mandato negociador para a Comissão Européia. Em resposta, os Governos do Mercosul faziam notar que a exclusão do setor agrícola inviabilizaria as negociações inter-regionais e faria da ALCA a opção de aliança preferencial.

Às vésperas da Cúpula de Chefes de Estado e de Governo (Rio de Janeiro, junho de 1999), a União Européia chegou a um acordo para lançar negociações amplas, sem a exclusão de setores, para a liberalização gradual do comércio inter-regional. Esse resultado permitiu que na reunião presidencial os Governos anunciassem o começo das negociações tarifárias e sobre serviços em julho de 2001. Embora considerações estratégicas resultantes do lançamento da ALCA terão impulsionado o diálogo entre as duas regiões, a evolução das negociações permanece incerta. Os obstáculos residem principalmente, de um lado, na conhecida resistência de países da UE a reformar sua Política Agrícola Comum e, de outro, no desinteresse do Mercosul em restringir a liberalização ao comércio de manufaturados, com poucos ganhos na questão agrícola. A omissão dos mandatários no Rio de Janeiro com respeito ao prazo para a conclusão das negociações é indicativa dessas dificuldades.

A aproximação entre o Mercosul e a União Européia se beneficia de uma matriz de história, cultura, laços humanos, e de valores como a democracia, o pluralismo, a diversidade cultural e religiosa e os direitos humanos. A União é, ademais, o principal parceiro comercial do Mercosul, sua principal fonte de investimentos, e um importante parceiro na cooperação científica e tecnológica. No entanto, o intercâmbio comercial entre o Mercosul e a UE revela-se desequilibrado. De 1990 a 1997, as exportações da UE para o Mercosul cresceram 19,7% anuais, superiores à média de 7,7% para as exportações da UE para o resto do mundo. Em contrapartida, as importações da UE originárias do Mercosul cresceram apenas 3,7% anuais, em comparação à média de 5,6% para as importações extra-UE. Na presente década, o comércio do Mercosul com a UE tem sido deficitário desde 1995. Esses dados explicam o empenho do Mercosul na liberalização dos mercados agrícolas europeus que, na sua opinião, poderia contribuir para um maior equilíbrio das relações comerciais.

Tem-se discutido se o Mercosul deveria fazer uma opção preferencial entre a União Européia e a ALCA. A favor da UE, um estudo concluiu que a eliminação dos subsídios europeus à produção doméstica e à exportação de produtos agrícolas resultaria, para o Brasil, em um crescimento do PIB entre 3,9% e 6,3% e um ganho de bem-estar na ordem de 7 bilhões de dólares para o Brasil¹⁸. Em defesa da ALCA, costuma-se apontar para o fato de que as exportações do Cone Sul para a UE possuem baixo valor agregado, são concentradas em poucos produtos e sofrem maior volatilidade de preços em decorrência da alta participação das *commodities*, ao passo que as vendas para os países da ALCA apresentam uma maior participação de produtos manufaturados, com uma maior diversificação de produtos e estabilidade de preços¹⁹.

Para o Mercosul, ambas as negociações são importantes, como forma de manter a diversificação de parceiros comerciais, o tratamento não-discriminatório aos investimentos estrangeiros e o equilíbrio e menor dependência na inserção internacional. Hoje, a ausência de perspectiva de uma Rodada do Milênio só aumenta a relevância desses esforços de diversificação. O Mercosul entende que a associação com a União Européia representa não só uma maior abertura para um grande mercado e investimentos mas, igualmente, uma forma de evitar um vínculo exclusivo no âmbito da ALCA e uma dependência excessiva com relação aos Estados Unidos. Dado o peso da UE como parceiro comercial e fonte de investimentos diretos, não interessa ao Mercosul discriminá-la. Um acordo com a UE sinalizaria o compromisso do Mercosul com o regionalismo aberto e a importância política do agrupamento no nível mundial. Do ponto de vista europeu, um acordo com o Mercosul afastaria a possibilidade de que a região viesse a perder espaço para os Estados Unidos no contexto da ALCA. Aliás, considerações dessa natureza, relativamente ao NAFTA, levaram a UE a assinar, em março de 2000, um acordo de livre comércio com o México. Em um momento em que a União procura projetar-se politicamente no cenário internacional, um acordo com o Mercosul ressaltaria sua característica de integração aberta e o interesse em um sistema internacional mais equilibrado.

¹⁸ Ver Erly C. Teixeira e Adriano M. R. Figueiredo.

¹⁹ Ver José A. C. Fernandes e Sandra P. Rios.

As considerações estratégicas sobre as negociações Mercosul-UE e ALCA foram afetadas pelo fracasso em lançar a Rodada do Milênio da OMC, em Seattle, no final de 1999. A perspectiva de uma nova rodada de negociações multilaterais havia levado os países a considerar manter um certo paralelismo entre os diversos foros de negociação. Era preciso ter uma idéia mais precisa do escopo dos compromissos eventualmente alcançados na OMC, já que tais compromissos estabeleceriam os patamares dos futuros acordos de integração. Negociações simultâneas de escopo regional e multilateral permitiam também aos países considerar a possibilidade de uma certa manipulação dos temas, de acordo com o foro que melhor lhes conviesse.

A possibilidade de que uma nova rodada não se realize no curto prazo poderá concentrar as atenções nas iniciativas regionais e bilaterais. Após Seattle, os Governos comprometeram-se a renovar esforços para chegar a um consenso sobre uma agenda negociadora, mas o cenário de divergências permanece inalterado. Dificilmente haverá algum progresso antes das eleições presidenciais norte-americanas, em novembro de 2000. Estão previstas negociações setoriais da OMC em serviços e agricultura no primeiro semestre desse ano, agendadas desde o final da Rodada Uruguaí. Essas negociações poderão não avançar pelas mesmas razões que determinaram o fracasso da Rodada do Milênio, em particular no que concerne ao comércio agrícola. Acresce que a pauta mais reduzida também limita o escopo do exercício negociador e a troca de ganhos e concessões. Nesse contexto, as negociações hemisférica e transatlântica passarão a condicionar-se de uma forma mais estreita. Além de afetar a evolução das negociações hemisféricas, o novo cenário diminui a pressão sobre os Governos para alcançar compromissos mais profundos nas negociações da ALCA, uma vez que não haveriam novos patamares multilaterais sobre os quais teriam que trabalhar.

Neste momento, entretanto, prevalecem as incertezas no que concerne aos efeitos da reunião ministerial de Seattle. As mesmas forças que inviabilizaram a Rodada do Milênio estão presentes no âmbito da ALCA e da negociação Mercosul-União Européia. Nos Estados Unidos, a mobilização de determinados segmentos contra o livre comércio e a politização de questões ambientais, trabalhistas e sócio-econômicas nos acordos comerciais poderão acabar prejudicando as perspectivas da *fast track authority*. Nas negociações Mercosul-UE, a resistência européia em avançar na liberalização agrícola, novamente evidenciada em Seattle, poderá também prejudicar as negociações. Todas essas dificuldades talvez não afetem as negociações de imediato. É provável que as discussões da ALCA e Mercosul-UE prossigam e resultem em acordos, mas não há garantias de que os resultados dessas negociações sejam aceites pelas sociedades e suas instituições políticas. Há grandes chances de que, nos Estados Unidos, o futuro acordo da ALCA enfrente resistências semelhantes às que se manifestaram durante o processo de ratificação do NAFTA. Este acordo só foi aprovado após um processo interno desgastante e ainda hoje provoca polémicas. Mesmo durante as negociações hemisféricas, os Governos deverão estar preparados para uma crescente mobilização de grupos ambientais, trabalhistas e de ONG, entre outros segmentos contrários à abertura das fronteiras territoriais às forças da economia internacional.

O Mercosul aguardava com interesse o lançamento da Rodada do Milênio em Seattle. Negociações amplas no foro multilateral ofereciam uma oportunidade para buscar um maior acesso a mercados no foro ampliado, mais equilibrado, da OMC. A nova rodada contribuiria, ademais, para manter uma maior simetria nas iniciativas de liberalização e evitar possíveis distorções no comércio mundial. Há um sentimento generalizado entre os países de que, apesar da falta de consenso para lançar as negociações do Milênio, não lhes interessa deixar o comércio mundial com uma OMC debilitada e sem um norte claro sobre o futuro do sistema de comércio internacional.

Hoje, os principais agrupamentos estão envolvidos em alguma iniciativa regional de liberalização comercial. A lógica desses processos é a de que consolidem novos patamares de liberalização comercial, circunscritos a setores econômicos ou a espaços geográficos. Caso os países consigam chegar ao consenso necessário para multilateralizar esses esforços, no âmbito da OMC, no longo prazo o conjunto de iniciativas regionais e multilaterais pode contribuir para a formação de um mercado internacional que se aproxime do ideal do livre comércio, com regras uniformes e reduzida discriminação entre parceiros comerciais.

No processo ALCA, os resultados alcançados até agora preservam os interesses dos países pequenos e médios do hemisfério. Permanecem em aberto os elementos centrais das negociações relativos a compromissos sobre acesso a mercados. No ano 2000 o processo hemisférico ganhará maior conteúdo com o aprofundamento do trabalho dos Grupos de Negociação. O Mercosul ainda pode tirar proveito de sua participação nas iniciativas hemisférica e transatlântica para aumentar suas condições

de negociação e manter um relacionamento externo mais equilibrado, menos dependente de um parceiro específico. Sem a perspectiva da Rodada do Milênio, essas iniciativas adquirem maior relevância se o agrupamento quiser ampliar sua presença na economia mundial. No caminho da inserção internacional equilibrada e competitiva, o Mercosul enfrentará prazos relativamente exíguos para uma adequada preparação. Os próximos anos darão uma idéia sobre sua capacidade de superar esses desafios.

Bibliografia

- (1999), «O Futuro do MERCOSUL», in *Relatório Especial* nº5, abril de 1999, in www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/RESENHAS.
- (1999), «Mercosul: A Pauta do Bloco Depois da Desvalorização no Brasil», in *Relatório Especial* nº65, maio de 1999, in www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/RESENHAS.
- Araújo Jr., José T. de (1998), «ALCA: Riscos e Oportunidades para o Brasil», janeiro de 1998.
- Bahadian, Ademar G. e Vargas, Everton V. (1998), «O Brasil e a Cúpula das Américas», in *Política Externa*, vol. 7 nº2, setembro-outubro-novembro. São Paulo: Paz e Terra.
- Corrêa, Luiz F.S. (1999), «Cúpula América Latina-União Européia: Uma Diplomacia Ativa na Busca de Equilíbrios Estratégicos». Paper apresentado na conferência *A Cimeira do Rio e o Novo Multilateralismo*, Forum Euro-Latino-Americano, São Paulo, 24-25 de junho de 1999.
- Council of the Americas, «Government Affairs and Trade Information-Fast-Track Update».
- Devlin, Robert e French-Davis, Ricardo (1997), «Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s». Paper apresentado na conferência *Regional Economic Integration and Global Economic Cooperation: the Challenges for Industrial, Transitional and Developing Countries*, Haia, Holanda, 18-19 de novembro de 1997.
- Fernandes, José A.C. e Rios, Sandra Polônia (1999), «ALCA e UE: Elementos para a Formação de uma Estratégia Negociada», in *Política Externa*, vol. 8, nº 1, junho. São Paulo: Paz e Terra.
- Fonseca Jr., Gelson e Castro, Sérgio H. N. de (1994), *Temas de Política Externa II*, vol. 1. São Paulo: Paz e Terra.
- Furlan, Luiz F. (1999), «O Brasil e a União Européia». Paper apresentado na conferência *A Cimeira do Rio e o Novo Multilateralismo*, Forum Euro-Latino-Americano, São Paulo, 24-25 de junho de 1999.
- Gonçalves, José B., «A Integração Hemisférica em Perspectiva», in www.mre.gov.br/getec/WEBGETEC/bde/2021/1artigo.htm.
- Guimarães, Samuel P., «A ALCA e o fim do Mercosul», in www.mre.gov.br/nalca/alcafimmerc.htm.
- Hufbauer, Gary C. e Schott, Jeffrey J. (1994), *Western Hemisphere Economic Integration*. Washington D.C.: Institute for International Economics.
- Jaguaribe, Hélio (1999), «O Mercosul e as Alternativas para a Ordem Mundial”, in *Regular e Democratizar o Sistema Global – Uma Parceria para o Século XXI*. Cascais: Principia.
- Jaguaribe, Hélio (1999) «O Mercosul, a Europa e a Nova Ordem Mundial». Paper apresentado na conferência *A Cimeira do Rio e o Novo Multilateralismo*, Forum Euro-Latino-Americano, São Paulo, 24-25 de junho de 1999.
- Kotschwar, Barbara (1999), «Small Countries and the Free Trade Area of the Americas», in *Trade Rules in the Making – Challenges in Regional and Multilateral Negotiations*. Washington D.C.: Brookings Institution Press.
- Magalhães, Fernando S. (1999), *Cúpula das Américas de 1994: Papel Negociador do Brasil, em Busca de uma Agenda Hemisférica*. Instituto Rio Branco, Fundação Alexandre Gusmão, Centro de Estudos Estratégicos.
- Martins, Guilherme d’ O. e Vasconcelos, Álvaro de (1999), «Modelar a Vida Internacional tendo como Referências a Democracia e a Integração», in *Regular e Democratizar o Sistema Global – Uma Parceria para o Século XXI*, Cascais: Principia.

Nishijima, Shoji e Smith, Peter H. (1996), *Cooperation or Rivalry – Regional Integration in the Americas and the Pacific Rim*. Colorado: Westview Press.

Núcleo de Coordenação da ALCA (1999), «ALCA. Grupos e Comitês. Principais Tópicos», Ministério das Relações Exteriores do Brasil, Brasília, março de 1999.

Núcleo de Coordenação da ALCA (1999), «Estágio Atual dos Grupos e Comitês da ALCA – Resumo, XVIII SENALCA», Ministério das Relações Exteriores do Brasil, Brasília.

Núcleo de Coordenação da ALCA (1999), «Estágio Atual dos Grupos e Comitês da ALCA – Resumo, XX SENALCA», Ministério das Relações Exteriores do Brasil, Brasília, setembro de 1999.

Pryce, William T. (1999), «Subcommittee on Trade – House Committee on Ways and Means – Testimony on Free Trade – March 4, 1999», in <http://207.87.5.23/pryce100.html>.

Roett, Riordan (1999), «A União Europeia e o Mercosul», in *Regular e Democratizar o Sistema Global – Uma Parceria para o Século XXI*. Cascais: Principia.

Serra, José (1998), «A ALCA, o Mercosul e a Abertura Brasileira», in *Política Externa*, vol. 7, nº1, junho-julho-agosto. São Paulo: Paz e Terra.

Simões, Antônio J.F. (1999), «O Brasil e a ALCA no Limiar do Novo Milênio – Algumas Reflexões».

Sistema Econômico Latino-Americano (SELA), «U.S. Options for the Free Trade Area of the Americas», in www.sice.oas.org/forum/p_sector/intl_org/sela/us_opt1e.stm.

Springer, Gary L. (1998), «The FTAA and the National Interest – US Trade Policy at a Crossroads», June 1998, in www.sice.oas.org/forum/non_govt/Policy/springer.stm.

Stocchiero, Andrea (1999), «L'Italia, le Relazioni tra il Mercosur e l'Unione Europea e il Progetto di un'Area di Libero Commercio delle Americhe», Gruppo di Lavoro IAI, Roma, julho de 1999.

Sweeney, John P. (1997), «Statement to a Hearing of the Subcommittee on Trade of the House Committee on Ways and Means – July 22, 1997, International Trade and Latin American Issues», The Heritage Foundation, in www.sice.oas.org/forum/non_govt/policy/JHSee_e.stm.

Teixeira, Eryl C. e Figueiredo, Adriano M.R. (1999), «Vantagens de um acordo com a UE», in *Gazeta Mercantil*, 13/10/99.

Vasconcelos, Álvaro de (1999), «Relações entre a União Europeia e o Mercosul: Fundamentos de um Novo Multilateralismo», IEEI.

Weintraub, Sidney (1994), *Integrating the Americas: Shaping Future Trade Policy*, University of Miami North-South Center. Florida: Transaction Publishers.

Siglas

ALADI	Associação Latino-Americana de Integração
ALCA	Área de Livre Comércio das Américas
APEC	<i>Asia-Pacific Economic Cooperation</i> (Cooperação Econômica para a Ásia-Pacífico)
CAN	Comunidade Andina de Nações
Caricom	<i>Caribbean Community</i> (Comunidade do Caribe)
GATT	<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i> (Acordo Geral de Tarifas e Comércio)
GN	Grupo de Negociação
MCCA	Mercado Comum Centro-Americano
Mercosul	Mercado Comum do Sul
MFN	Medidas de Facilitação de Negócios
NAFTA	<i>North America Free Trade Agreement</i> (Acordo de Livre Comércio da América do Norte)
NATO	<i>North Atlantic Treaty Organisation</i> (Organização do Tratado do Atlântico Norte)
OMC	Organização Mundial do Comércio
PIB	Produto Interno Bruto
TEC	Tarifa Externa Comum
UE	União Européia

