

INTRODUÇÃO

A integração econômica regional tem sido um dos principais temas das relações econômicas e políticas internacionais da atualidade. De acordo com a Organização Mundial do Comércio (OMC), a maioria dos seus membros participa de algum tipo de acordo regional. Além dessa proliferação de acordos regionais, segundo Paiva e Braga (2005), a consolidação da integração Europeia, através da institucionalização da união monetária, criou uma forte percepção de que o processo de globalização estava caracterizando-se cada vez mais, não pela ideia do multilateralismo, objetivo máximo dos defensores do liberalismo comercial, mas sim pelo regionalismo.

Nesse processo de “regionalização” nas relações econômicas e políticas internacionais, segundo Paiva e Braga (2005), não deveríamos deixar de considerar o fato de que a América Latina abrigou e ainda abriga importantes esquemas de integração econômica regional. Desde a década de 60 é possível constatar esforços feitos, muitas vezes, com fortes contradições, em se integrar as economias latino-americanas com o objetivo de complementar suas estratégias, comuns ou não, de desenvolvimento econômico. Entender este processo não apenas implica compreender os benefícios, custos e dificuldades em se viabilizar um processo de integração e cooperação econômica na América Latina, mas também em buscar alternativas para uma melhor inserção de seus países numa globalização mais justa. Portanto, considerar a realidade de uma nova divisão internacional do trabalho, implicava, necessariamente, na visão de Gomes (1999), na compreensão de alguns conceitos e categorias que se iam conformando ao mundo capitalista contemporâneo.

Nesse sentido, globalização, integração regional, blocos econômicos, entre várias novas categorias, passam a ser fundamentais nas análises dos processos de produção e reprodução do capital. Isto não significa dizer, que essas mesmas categorias não possam ser percebidas em outros tempos do processo de acumulação e reprodução, mas que elas adquirem atualmente, conformações particulares. Globalização, integração regional e blocos econômicos não foram privilégios exclusivos do século XX. Portanto, neste sentido, este trabalho contempla, em quase todas as seções, uma análise histórico-econômica, tentando assim identificar quais especificidades marcaram essas categorias.

Para nortear esta pesquisa levantamos como hipótese que a adoção da política integracionista pouco contribuiu para alavancagem do desenvolvimento sócio-econômico

regional, muito embora, tenha fortalecido os países latino-americanos no sentido de melhor se adequarem às novas tendências do mercado globalizado.

Buscando comprovar ou refutar esta hipótese elaboramos como problema a seguinte questão: A integração regional na América Latina conseguiu consolidar a participação efetiva destes países numa economia globalizada resguardando sua soberania nacional e ao mesmo tempo gerando desenvolvimento?

Com a finalidade de responder a este questionamento, o presente trabalho foi estruturado em três capítulos. O primeiro apresenta-se com o objetivo precípua de elucidar o significado do termo integração regional bem como, suas bases históricas para a consolidação deste advento na América Latina. O segundo capítulo surge a partir da demarcação das distintas fases desse processo, denominadas como: etapa voluntarista, etapa revisionista e etapa pragmática. Para o estudo destas fases serão levadas em consideração as características e os avanços inerentes às principais experiências integracionistas na América Latina. Ainda nesse capítulo, discutiremos a diferença entre regionalização e globalização. O terceiro capítulo, por fim, dedica-se exclusivamente a um estudo sobre o MERCOSUL (Mercado Comum do Sul). Para tanto, buscamos compreender a partir da definição dos termos “crescimento econômico” e “desenvolvimento”. A experiência e as consequências vivenciadas pelos países integrantes deste bloco, apontando assim, seus antecedentes históricos e econômicos através da análise, contextual pré MERCOSUL e o contexto posterior à formação do referido bloco, de algumas macrovariáveis, PIB, Exportação e Importação, bem como também, analisamos alguns indicadores sociais, a saber; índice de Gini e IDH (Índice de Desenvolvimento Humano).

O comportamento da economia brasileira também será avaliado de forma isolada em função do Brasil ter sido uma das maiores economias inseridas e ter liderado o processo de formação do MERCOSUL. Trataremos ainda, especificamente, da reação adversa da principal potência do 1º mundo, até então, os Estados Unidos, em resposta ao êxito comercial desse bloco, propondo, em contra-partida, a criação da ALCA (Área de Livre Comércio das Américas), com a finalidade de aglutinar e anular a força comercial do MERCOSUL. Por essas e outras razões a ALCA não foi aprovada, tendo o seu desfecho na IV cúpula realizada em Mar del Plata no ano de 2004.

Em suma, em sua totalidade, propõe-se estudar a evolução da economia latina no contexto de uma economia globalizada, abordando seus reflexos específicos dada,

fundamentalmente, por uma acelerada internacionalização do capital, modelada, também, pela formação de grandes blocos.

Para realizar este trabalho procuramos fazer uma ampla cobertura bibliográfica, efetuando uma visão crítica do material disponível em publicações científicas e um levantamento de dados, principalmente utilizados no último capítulo. Utilizamos também os recursos disponíveis na internet, por meio da qual, foi coletado um vasto material estatístico e bibliográfico em fontes oficiais como: CEPAL (Comissão Econômica para América Latina), secretaria do MERCOSUL e ALADI (Associação Latino Americana de Integração). Por fim, chamamos à atenção para o período analisado, a década de 1990, por entendermos que esse momento apresenta mais significativamente as particularidades das principais mudanças no plano da economia internacional, porém, em alguns momentos, fizemos análises de outros períodos para estabelecermos comparações e relações.

1. INTEGRAÇÃO REGIONAL: CONCEITUAÇÃO, TIPOLOGIA E PRINCIPAIS CONCEPÇÕES TEÓRICAS

Neste primeiro capítulo buscaremos construir a gênese do termo “Integração Regional” aplicando-o ao contexto das relações internacionais, sobretudo, nas relações econômicas. Faremos, neste sentido, uma busca pelas principais teorias que fundamentaram e viabilizaram o desenvolvimento econômico a partir da adoção desta política integracionista.

1.1. Conceitos

O termo Integração possui vários significados, no entanto, para este trabalho, nos ateremos apenas à ideia contida na teoria do comércio internacional. Neste contexto, Integração equivale à busca da criação de um mercado interligado no qual seja possível a livre circulação dos fatores de produção: do capital humano e do capital financeiro, objetivando uma progressiva eliminação de barreiras ao comércio na região onde o pacto foi estabelecido. Portanto, percebe-se que a teoria da integração regional é um ramo específico da economia internacional orientado pela divisão internacional do trabalho¹.

Outro enfoque importante dado ao termo parte da compreensão do papel do Estado, a partir da ótica ortodoxa ou heterodoxa dos economistas. Segundo Amado (2004, p.130), quando se pensa em formação de blocos regionais ou em integração econômica entre países, pensa-se em sistemas de acordos que facilitem as relações econômicas entre eles, e neste sentido, liberalizam os mercados. O nível de aprofundamento, dessa liberalização depende do tipo de acordo que pode ser estabelecido, desde o estabelecimento de meras reduções tarifárias entre os países do bloco (áreas de tarifas preferenciais), até a uma união monetária, por meio da qual todos os residentes nos países do bloco possam realizar quaisquer transações, sem controles ou restrições, ou em que os espaços econômicos encontram-se completamente ligados pelo livre jogo das forças de mercado.

Logo, quanto maior a profundidade da integração, mais liberalizadas são as relações econômicas entre os países e menor o poder regulamentador dos Estados nacionais para realizar políticas específicas. Quanto maiores forem as diferenças entre os países, maior será a tendência ao ceticismo quanto às integrações profundas.

¹ Divisão Internacional do Trabalho é um fenômeno inerente ao capitalismo globalizado em que os países desempenharão tarefas de acordo com a intensidade de sua riqueza: material, o capital, ou humana, mão-de-obra, com o único objetivo de extrair a maior taxa de lucratividade para o capital. (SANDRONI, 2004).

O pensamento dominante sobre integração regional, segundo Amado (2004, p. 132), é praticamente ortodoxo e inclui, não apenas a concepção neoclássica mais antiga, mas também as dos atuais novos clássicos e novos Keynesianos. As duas razões que motivam os ortodoxos a defenderem a integração consistem em primeiro lugar, na liberalização dos mercados, crença que atribui ao mercado total responsabilidade na regulação econômica; levando-os a esperar a convergência econômica entre países mais e menos desenvolvidos com a presença do capital dos países mais desenvolvidos, em busca de rentabilidades maiores, decorrentes de maiores oportunidades de investimento. A segunda razão relaciona-se com a concepção monetária dos ortodoxos. A moeda para eles é neutra a curto ou a longo prazo, o que significa que só tem efeitos permanentes sobre o nível geral de preços, para não confundir os agentes econômicos e sua eficiência alocativa, razão pela qual o controle inflacionário é motivo de muita preocupação nas concepções liberais.

Ao contrário dos ortodoxos, os heterodoxos não apenas creem no poder regulador do mercado, mas, atribuem papel destacado à intervenção econômica do Estado. Esta é a razão pela qual as propostas heterodoxas de integração priorizam a preservação das particularidades e o uso das complementaridades entre os países. Ao contrário da concorrência entre mercados, eles buscavam a soma de forças do operariado na sua organização internacional.

A preocupação com relação ao papel do Estado, sob o ponto de vista dos heterodoxos, reside unicamente na perda de poder de pressão dos trabalhadores e das classes populares quando o papel do Estado é minimizado pelos acordos de integração. Com relação à concorrência, diferentemente do caráter benéfico que tem para as demais escolas, os heterodoxos consideram que a mesma favoreça a monopólios e oligopólios como consequência do processo de concentração e centralização do capital.

Considerando também a questão monetária, os heterodoxos afirmam que a moeda traduz estruturas produtivas distintas e que, ao unificar-se, forçam ajustes cujo custo social pode ser muito elevado, justamente porque a moeda não é neutra como afirmam os ortodoxos, e seus efeitos sobre a economia real podem ser permanentes. Logo, nestas condições, impor metas de contenção monetária estreitas ou condições de produção uniformes, implica em condições de concorrência acirrada, ajustes dolorosos que, de novo, reduzem custos e salários, aumentando, para isso, o grau de exploração da força de trabalho.

1.2 Tipos de acordo

Existe uma variedade de tipos de acordo que são determinados pela profundidade da aliança econômica estabelecida. O primeiro aspecto mais importante a respeito de um processo de integração é a determinação do grau ou nível de profundidade, pois, a depender do mesmo, as implicações e efeitos são marcadamente distintos.

O primeiro e mais simples a considerar é quando dois ou mais países negociam, entre si, preferências comerciais. De acordo com Baumann, Canuto e Gonçalves (2004, p. 106), uma área de preferência comercial compreende a redução ou isenção de impostos de importação no comércio entre os países envolvidos, apenas para um grupo reduzido de produtos. Não há maiores implicações, além da facilitação do comércio setorialmente localizado, cada país mantém independência na sua política comercial em relação ao resto do mundo e, frequentemente, essas preferências ocorrem entre países sem proximidade geográfica. Um exemplo é um conjunto de concessões comerciais entre os Estados Unidos e Israel.

O nível subsequente, segundo Gomes (1999, p. 73), refere-se a uma área de livre comércio. Entende-se por área de livre comércio, um grupo de países que decidem, entre si, eliminar ou reduzir as barreiras alfandegárias para a importação de mercadorias produzidas por um de seus países membros, podendo também estes países manterem políticas comerciais com outros países fora do grupo, através do estabelecimento de uma tarifa de acordo com sua conveniência.

Para Thorstensen *et al*, (1994, p. 39), entretanto, uma área de livre comércio implica em concessões comerciais generalizadas, compreendendo a maior parte (ou a totalidade) da pauta comercial entre os países envolvidos. Cada país preserva sua autonomia em definir a política comercial em relação ao resto do mundo, mas o grau de amplitude das concessões entre os países participantes demanda dois tipos de providências: a primeira refere-se à definição de “regras de origem”, estabelecimento de critérios claros em relação ao percentual de valor adicionado em um dos países da área de livre comércio, de modo a caracterizar um determinado produto como produção nacional de um dos países, e assim qualificá-lo para as preferências tarifárias, isso ao mesmo tempo, evita a triangulação de produtos originários de terceiros países que são importados por um dos países da área de livre comércio e reexportados para outro, beneficiando-se das preferências negociadas. A segunda providência está intimamente ligada ao alinhamento das taxas de câmbio dos países participantes para evitar o surgimento de situações em que um ou alguns países passam a ser, sistematicamente,

superavitários no comércio com seus parceiros graças à competitividade induzida pela desvalorização cambial.

Um exemplo de área de livre comércio é aquele criado desde o início dos anos 90 entre os Estados Unidos, Canadá e México, o NAFTA, criado em 1994. De acordo com Maia (1994, p. 75), é basicamente um conjunto de concessões comerciais, embora tenha alguns princípios sobre outros temas, como critérios para compras governamentais, em que cada país preserva sua autonomia no desenho da política comercial externa.

Quando uma área de livre comércio conta, além dessas condições, com barreiras externas comuns em relação aos países não-membros (tarifa externa comum), atinge-se uma união aduaneira. Esse tipo associa a característica de ser, ao mesmo tempo, uma área de livre comércio plena entre os países participantes, à peculiaridade de os outros países se comprometerem a definir, em forma conjunta, a sua política comercial externa, e ao fato de que os países-membros se apresentam em negociações internacionais como uma única voz.

Como agora o comércio é livre entre dois ou mais países, e, além disso, os choques externos são enfrentados com medidas de proteção definidas em conjunto, torna-se necessário, além de alinhar as políticas cambiais dos países participantes, promover a convergência de suas políticas fiscais e monetárias para facilitar o alinhamento dos ciclos econômicos. Um exemplo frequentemente citado é o da união aduaneira formada entre a Bélgica, a Holanda e Luxemburgo em 1947, que foi absorvida pela Comunidade Europeia em 1958.

O próximo estágio é o mercado comum que conforme Baumann, Canuto e Gonçalves (2004, p. 107), consiste em uma união aduaneira acrescida de plena mobilidade dos fatores de produção entre os países participantes. Assim, além do comércio livre, da adoção de barreiras externas comuns, de negociar em conjunto com terceiros países, agora os fatores produtivos podem se deslocar livremente entre os diversos países. Forma-se, gradualmente, um mercado único de fatores na região, e não mais em nível nacional.

Nesse nível, torna-se necessário, além da coordenação das políticas cambial, fiscal e monetárias, compatibilizar as legislações correlatas, como as normas trabalhistas, previdenciárias, regulação de capital, proteção aos investidores, regulação de concorrência e diversas outras. Até aqui, os graus anteriores de integração podiam ser desenvolvidos, com graus variados de probabilidade de êxito, a partir de negociações intergovernamentais, sem grandes requisitos quanto à institucionalidade regional. Um mercado comum, por implicar a

coordenação de políticas internas e externas, demanda a existência de instituições supranacionais que permitam gerir esses diversos aspectos de forma homogênea nos diversos países. O exemplo mais claro de mercado comum é o formado pela União Europeia.

De acordo com Baumann, Canuto e Gonçalves (2004, p. 107), o nível seguinte do mercado comum é a união monetária. Além de todas as características anteriores, nesse nível, os países participantes abrem mão dos ganhos selecionados à “senhoriagem” derivada da emissão de moeda nacional, e aceitam a livre circulação de moeda emitida por autoridade regional. As autoridades monetárias nacionais perdem sua função básica, e a política macroeconômica perde graus de liberdade e é substituída por um órgão emissor único para toda a região. Isso força as diversas economias participantes a manter entre si um forte grau, de convergência de suas políticas fiscais (uma vez que, as políticas cambial e monetária, passam a ser função do órgão emissor regional), reduzindo a margem de manobra para lidar com situações de disparidades de desempenho ou de níveis de renda entre regiões da mesma área. Uma vez mais, os exemplos aqui são o da união monetária entre Bélgica e Luxemburgo em 1921, e o dos 12 membros da união Europeia que aderiram à moeda comum Europeia (euro), a partir do Tratado de Maastricht de 1991.

Por último, uma vez consolidada, a união monetária é reconhecida pela crescente perda de autonomia das autoridades nacionais na sua capacidade de gestão macroeconômica. O último estágio de integração, segundo Baumann, Canuto e Gonçalves (2004, p. 107), é a união política, ou fusão dos Estados nacionais em um único novo Estado. Os exemplos frequentemente citados em relação a esse nível são os processos de unificação da Itália e da Alemanha na segunda metade do século XIX.

Os estudos mais recentes sobre integração regional enfatizam outra diferenciação entre níveis de acordos preferenciais. São os chamados de “integração rasa”, ou de acordos de “primeira geração”, aqueles processos cuja negociação compreende basicamente temas comerciais e aspectos diretamente relacionados. O MERCOSUL é um dos exemplos. Sob essa ótica, os acordos de “gerações posteriores” incluem, além de temas comerciais, outros aspectos como políticas de compras governamentais, políticas de regulação de concorrência, políticas ambientais e outros temas. Exemplos desse segundo tipo são os acordos preferenciais entre o México e a Nicarágua, e o acordo chamado G-3, entre o México, a Colômbia e a Venezuela.

1.3 Principais concepções teóricas

A integração econômica possui duas vertentes. A primeira é originária da teoria pura do comércio internacional, baseada na teoria das vantagens comparativas e a segunda é derivada de argumentos protecionistas com o objetivo de resguardar a indústria nascente, utilizando conceitos da teoria desenvolvimentista.

1.3.1 Teoria Livre-cambista

A teoria denominada “Livre Cambista” originou-se dos estudos realizados por Jacob Viner (1892-1970), a respeito das uniões aduaneiras, questionando se, de fato, essas implicariam em livre comércio uma vez que libera as barreiras comerciais apenas entre um grupo de países, impondo restrições ao resto do mundo.

A teoria de Viner, segundo Baumann, Canuto e Gonçalves (2004, p. 1), se baseia em dois conceitos: “criação de comércio” e “desvio de comércio”. Por “criação de comércio” entende-se a substituição da produção nacional, supostamente obtida a custos elevados, por produção semelhante proveniente do país parceiro, a custos mais baixos, gerando um novo fluxo de comércio entre os dois países, ou são aumentados o comércio preexistente e a sensação de bem-estar. Muito embora, os produtores domésticos menos eficientes em cada país membro da união, serão preteridos em favor de produtores mais eficientes de outros países membros. O “desvio de comércio” é o outro lado da mesma moeda. Ao estimular o comércio, entre os participantes de um esquema de integração e, ao mesmo tempo, manter ou elevar as barreiras em relação ao resto do mundo, de fato, se está substituindo o acesso a produtos mais baratos provenientes de terceiros países que agora ficaram mais caros pela imposição de barreiras por produtos do país parceiro, beneficiados pelo tratamento preferencial discriminatório, ou seja, a TEC (Tarifa Externa Comum), reduzindo o comércio com países fora da união aduaneira, em função do aumento das barreiras tarifárias com relação aos países não-membros. Isto também permite que o comércio intrarregional aumente. Todavia, nesse caso, poderá haver um aumento nos preços dos produtos em alguns dos países da união alfandegária. Diminuindo-se, conseqüentemente, o nível de bem-estar.

Portanto, para Viner, a “criação de comércio” é benéfica no sentido de que traz um efeito positivo ao volume total de comércio em nível mundial. Já o “desvio de comércio” é danoso porque penaliza os consumidores dos países participantes da união aduaneira e os produtores dos países afetados pelo tratamento discriminatório. Logo, uma união alfandegária é benéfica se os efeitos de “criação de comércio” forem superiores aos efeitos de “desvio de

comércio”, isto é, se o resultado desse processo for mais comércio, menores preços e maior bem-estar.

Gomes (1999, p. 77), afirma que a teoria de Viner não foge dos pressupostos das teorias tradicionais que defendem o livre comércio com o objetivo de elevar à eficiência produtiva e com isso, maximizar o bem-estar. Porém, nos países subdesenvolvidos, os efeitos da integração econômica não se dão neste sentido devido a sua estrutura de produção pouco diversificada e altamente monopólica, além do que foi colocado que a teoria de Viner ainda demonstra uma certa inconsistência pois, quando seguindo os pressupostos da teoria do equilíbrio geral², passa a apresentar elementos na direção da substituição dos custos comparativos em termos de custos reais, por termos de custos de oportunidade. Isso ocorre, sobretudo, a partir da contribuição de Heckscher refinada por Ohlin, em que substitui-se a hipótese da existência de custos comparativos diferentes pela hipótese de dotação relativa dos fatores de produção diferentes nos dois países. Para esses dois autores, a teoria do comércio internacional resumiria-se, basicamente, a uma questão de alocação internacional de recursos produtivos.

Seguindo esta lógica, a América Latina, por exemplo, teria que participar da divisão internacional do trabalho, especializando-se na produção de produtos primários, uma vez que a região é rica em fatores como terra e trabalho. O resultado disso foi o aprofundamento da deterioração dos termos de troca entre estes países.

Para os neoclássicos, porém, a teoria do comércio internacional progrediu baseada na teoria econômica geral e, em especial, firmada nos princípios do Equilíbrio geral. Portanto, segundo esta teoria, a integração corresponde ao entrelaçamento total de todas as atividades econômicas num sistema com mobilidade irrestrita de todos os fatores econômicos. Percebe-se que não existe uma maior preocupação com os países menos desenvolvidos e, na prática, o único fator que possui total mobilidade é o capital.

1.3.2 Teoria Integracionista

Surgida a partir dos estudos realizados no século XIX pelo economista e político alemão Friedrich List (1789-1846), que, preocupado com o atraso da indústria nascente alemã frente ao avanço do capitalismo inglês, propôs uma teoria que objetivasse a unificação

² A Teoria do Equilíbrio Geral preconiza um Mercado onde as relações são perfeitas, ou seja, a oferta de, bens e serviços, é igual a sua procura e todas as variáveis, produção e preço, são avaliadas no estudo. (SANDRONI, 2004).

econômica da Alemanha através da eliminação das barreiras alfandegárias entre seus Estados independentes e a criação de taxas para os produtos estrangeiros. Segundo Gomes (1999, p. 79), acrescentam-se mais dois argumentos em favor do desenvolvimento econômico no pós-guerra. Os efeitos advindos de externalidades e os efeitos positivos de economias de escala e escopo³.

Na metade do século XX surgem outros estudos reforçando esta teoria revelando interesse em amenizar a desigualdade competitiva econômica dos países da periferia na estrutura capitalista mundial. Dentre estas instituições se destaca a CEPAL (Comissão Econômica Para América Latina).

Neste aspecto, a teoria de List se difere da teoria de Viner. O comércio internacional não é tratado de forma isolada, mas, associa-se à questão desenvolvimentista. Não importa apenas a maximização do bem-estar mundial, a questão distributiva também possui muita relevância. Em consequência, a teoria de List acaba por romper com a possibilidade de aprofundamento da divisão internacional do trabalho nos padrões clássicos da teoria do comércio internacional, porque o que se defende é a reestruturação produtiva dos países subdesenvolvidos que passarão a ser produtores e exportadores não apenas de produtos primários, mas, a médio e longo prazo, produtores e exportadores de produtos industrializados.

Em suma, de acordo com Gomes (1999, p. 81), existem duas diferenças básicas entre o enfoque liberal de Viner e o protecionista de List: 1) Os países preferem o desenvolvimento industrial, mesmo sacrificando a renda nacional, e, a longo prazo, adotam preços de monopólio para administrarem o mercado local; 2) As taxas alfandegárias equivalem a uma modalidade de instrumento de política de proteção e não a uma variável exógena, não almejam apenas alcançar o bem-estar, mas também fiscalizar, austeramente, o comércio internacional, bem como, a mobilidade dos fatores de produção. Na prática, isto pode ser percebido pela política adotada por alguns países desenvolvidos que, objetivando proteger algum setor de sua economia de importância relevante, aplicavam essas políticas protecionistas bloqueando a concorrência externa.

No pós-guerra, algumas experiências de formação de blocos econômicos com finalidades desenvolvimentistas e também de cunho político foram realizadas. A União Europeia foi um exemplo bem sucedido nos campos políticos e no econômico da integração.

³ Economia de Escala e Escopo objetivam reduzir o custo unitário de cada unidade produzida devido ao aumento da produtividade, ou seja, maior volume produzido. (SANDRONI, 2004).

No político porque impediu o avanço da expansão soviética, e no campo econômico porque tornou-se uma potência independente dos Estados Unidos. Seus principais objetivos foram combater o nacionalismo exacerbado e fortalecer o internacionalismo, a cooperação e a ajuda mútua.

A União Europeia surgiu da convenção de Benelux, assinada em Londres em 1944 e foi aprimorada em 1947, com a assinatura do protocolo de Haia que instituiu a união aduaneira entre a Bélgica, Luxemburgo e os países baixos. Em 1951, a integração econômica europeia avançou com a constituição do Tratado de Paris que criou a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço. E, finalmente, segundo Maia (1994, p. 66), em 1957 foi criada a Comunidade Econômica Europeia (CEE), através da assinatura do Tratado de Roma.

O processo europeu de integração adotou simultaneamente as duas correntes teóricas existentes: A liberal, visando extinguir as restrições alfandegárias e maximizar o bem-estar e a corrente dirigista e protecionista, a fim de integrar o planejamento e a coordenação das políticas econômicas na busca do desenvolvimento, caminhando para uma integração total entre aspectos econômicos e políticos. Segundo Gomes (1999, p. 83), são muitas as vantagens deste modelo: 1) cria-se um mercado sem fronteiras; 2) aumenta-se a produtividade; 3) melhora-se a alocação dos fatores de produção; 4) provoca-se a queda nos preços e geração de economia de escala.

1.4. Processo histórico da integração regional na América Latina

A integração regional na América Latina teve início a partir do objetivo de fomentar o desenvolvimento econômico através da industrialização. Conforme Prebisch (2000, p. 71), o próprio contexto histórico encarregou-se de destruir o antigo esquema da divisão internacional do trabalho que entrou em vigor no século XIX e prevaleceu até recentemente. Nesse esquema, cabia apenas aos países da América Latina, como parte da periferia do sistema econômico mundial, o papel específico de produzir alimentos e matérias-primas para os grandes centros industriais mantendo apenas uma indústria de base obsoleta. Nesse contexto, não havia espaço para a industrialização dos países novos. A realidade, no entanto, vem tornando-a impositiva, desencadeada por duas guerras mundiais no intervalo de uma geração, com uma profunda crise econômica entre elas, demonstrando aos países da América Latina suas possibilidades, ensinando-lhes, de maneira decisiva, o caminho da atividade industrial.

Para Prebisch (2000, p. 71), os postulados concernentes aos benefícios econômicos da divisão internacional do trabalho são de contestável validade teórica, pois, os mesmos se

baseiam em uma premissa que é terminantemente desmentida pelos fatos. Segundo essa premissa, o fruto do progresso técnico tende a se distribuir de maneira equitativa por toda a coletividade, ou seja, através do aumento correspondente da renda, mediante o intercâmbio internacional, os países de produção primária conseguem sua parte desse fruto. Sendo assim, não precisam industrializar-se. Ao contrário, sua menor eficiência os faria perder irremediavelmente, os benefícios clássicos do intercâmbio.

A falha dessa premissa consiste na atribuição de um caráter geral àquilo que, em si mesmo, é muito circunscrito. Se por coletividade entende-se tão somente o conjunto dos grandes países industrializados, é verdade que o fruto do progresso técnico distribui-se gradativamente entre todos os grupos e classes sociais. Todavia, se o conceito de coletividade também é estendido à periferia da economia mundial, essa generalização passa a carregar em si um grave erro, os imensos benefícios do desenvolvimento da produtividade não chegaram à periferia numa medida comparável àquela de que logrou desfrutar a população desses grandes países. Daí, as acentuadíssimas diferenças nos padrões de vida das massas dentre estes e aqueles, assim como as notórias discrepâncias entre as suas respectivas forças de capitalização, uma vez que a massa de poupança depende, primordialmente, do aumento da produtividade. Existe, portanto, um desequilíbrio patente e, seja qual for sua explicação ou a maneira de justificá-la, é um fato indubitável, que destrói a premissa básica do esquema da divisão internacional do trabalho. Por isso, a importância fundamental da industrialização dos nossos países não constitui um fim em si, mas é o único meio de que estes dispõem para captar uma parte do fruto do progresso técnico, elevando, progressivamente, o padrão de vida das massas.

Nesse contexto, ganha enorme destaque a integração regional que passou a ser objeto de estudo do grupo de trabalho do mercado regional e da própria Cepal, que vislumbraram igualmente, na integração, uma possibilidade para o desenvolvimento econômico dos países da América Latina.

De acordo com a Cepal (2000, p. 365), existem dois fatores estritamente ligados que criam obstáculos à aceleração da taxa de desenvolvimento econômico latino-americana: o crescimento relativamente lento das exportações de bens e serviços, e a capacidade limitada de absorção do capital estrangeiro. A organização do mercado comum constitui a resposta para o grande problema criado por esses fatores. Esse mercado, como vimos na seção anterior, permitirá realizar racionalmente, através de uma especialização interlatino-americana adequada, a política de substituição das importações provenientes do resto do mundo, a fim de

enfrentar esse crescimento lento das exportações primárias. Além disso, o mercado comum permitirá enfrentar o sério problema da mencionada limitação na capacidade de absorção do capital estrangeiro, também denominada de vulnerabilidade externa.

Contudo, cabe salientar, segundo Santos (1995, p. 25), que o processo de integração tem de início dois lados complementares e contraditórios. Uma de suas faces é o liberalismo, a livre mobilidade dos fatores dentro da região em processo de integração e a outra face, a proteção das empresas e da produção desta região contra a competição externa. Porém, é fundamental lembrar que os processos de integração visam, não somente a defesa dos interesses empresariais das zonas envolvidas, mas também incluem uma visão ofensiva. Trata-se de favorecer a concentração e a centralização econômica dentro de novos padrões tecnológicos capazes de garantir o aumento da produtividade, a rebaixa de custos e, portanto, a competitividade dos produtos regionais no mercado mundial. Assim, torna-se salutar a implantação da política de substituição das importações que será explicada no próximo item.

1.5. O Modelo de Substituição das Importações (ISI)

No modelo tradicional de desenvolvimento “para fora” o setor externo adquire grande importância principalmente nas economias primário-exportadoras. As suas duas variáveis básicas, a exportação e a importação, também ganham destaque. Segundo Tavares (2000, p. 219), a exportação tem importância porque é a única variável exógena responsável pela geração de importante parcela da renda nacional e pelas importações, pelo fato de serem uma fonte flexível de suprimento dos vários tipos de bens e serviços necessários ao atendimento de parte apreciável da demanda interna. Para melhor compreensão, faz-se necessário, compararmos o papel do setor externo das economias “periféricas” com o desempenhado nas economias “centrais”. Nas economias centrais o setor externo contribui de maneira positiva para o crescimento da renda nacional, mas, não são as únicas responsáveis. Agregando-se a esta, também contribuem o investimento autônomo e as inovações tecnológicas. A junção de todas estas variáveis permitiram o aproveitamento das oportunidades do mercado exterior, bem como, a diversificação e integração da capacidade produtiva interna. Já nas economias periféricas, como é o caso dos países da América Latina, não só as exportações em si, mas, sobretudo, o setor exportador era o único componente responsável pela dinâmica econômica e pela geração de renda destes países. Vale ressaltar a precariedade e limitação da capacidade produtiva deste setor, uma vez que sua base assentava-se apenas em um ou dois produtos e o seu raio de mercado consumidor era extremamente resumido.

Mesmo com todas estas limitações, o setor exportador da América Latina conseguiu alavancar um processo de urbanização razoavelmente intenso originando, concomitantemente, o surgimento das indústrias chamadas de bens de consumo interno de baixo nível de produtividade, como por exemplo, a indústria de calçados, de tecelagem, de móveis e vestuário etc. Essas indústrias, porém, associadas ao setor agrícola de subsistência, não conseguiram imprimir na economia uma dinâmica própria ficando sempre dependente da demanda externa.

Nas economias centrais, as importações supriram apenas as necessidades de alimentos e matérias primas, produtos primários. As economias periféricas, entretanto, além de suprir estas mesmas necessidades, abasteciam também os bens de capitais. Desta maneira, o setor externo também seria responsável pela mudança no modelo de desenvolvimento.

O antigo modelo de crescimento “para fora” de nossas economias é, sem dúvida, uma herança da divisão internacional do trabalho imposta pelos países desenvolvidos de “centro”. Nesses países não existia qualquer distinção entre o que era produzido para consumo e o que era destinado para a exportação. Mas, nos países periféricos, esta divisão social do trabalho era clara, tanto na diferenciação do produto quanto na distinção do próprio setor produtivo.

Para a maioria dos países da América Latina, há uma divisão nítida do trabalho social, entre os setores externo e interno da economia. O setor exportador era (e continua sendo) um setor bem definido da economia, geralmente de alta rentabilidade econômica, especializado em um ou poucos produtos dos quais apenas uma parcela reduzida é consumida internamente. Já o setor interno, de baixa produtividade, era basicamente de subsistência, e somente satisfazia parte das necessidades de alimentação, vestuário e habitação da parcela da população monetariamente incorporada aos mercados consumidores (TAVARES, 2000, p. 221).

Por outro lado, o alto grau de concentração da propriedade dos meios de produção gerava uma distribuição altamente desigual. A maioria da população auferia baixos níveis de renda, ficando à margem do mercado monetário, uma minoria seleta possuía altos níveis de consumo atendido pelas importações. Em suma, a junção destes dois fatores: a divisão internacional do trabalho e a desigual distribuição de renda corroboraram para a acentuação da disparidade entre a estrutura de produção e a composição da demanda interna levando à mudança do modelo primário-exportador.

1.5.1 Entendendo a dinâmica do processo de substituição

As economias latino-americanas de 1914 a 1945 foram sendo abaladas por crises sucessivas no comércio exterior decorrente de um total de vinte anos de Guerra e/ou depressão. A crise prolongada de 1930, no entanto, pode ser encarada como o ponto crítico da ruptura do funcionamento do modelo primário-exportador. Segundo Tavares (2000, p. 222), a violenta queda na receita de exportação acarretou de imediato uma diminuição de cerca de 50% na capacidade de importar da maior parte dos países da América Latina, à qual, depois da recuperação, não voltou, em geral, aos níveis da pré-crise. No entanto, os impactos da crise nos países subdesenvolvidos não foram sentidos na mesma proporção nos países desenvolvidos. Os governos preocuparam-se, em um primeiro momento, em defender o mercado interno através do estabelecimento da restrição às importações, elevação da taxa de câmbio e compra de excedente ou financiamento de estoques e estas medidas, em contrapartida, acabaram por alavancar o processo de industrialização destes países periféricos, mantendo o nível da renda interna.

Neste cenário, transcorreu o processo de mudança para o novo modelo de desenvolvimento voltado “para dentro”. Houve uma desaceleração nas importações ocasionadas por um acréscimo significativo nos preços relativos das importações, impulsionando consideravelmente, a produção interna substitutiva.

De acordo com Tavares (2000, p. 223), houve uma mudança das variáveis dinâmicas da economia. O setor externo perdeu sua importância relativa no processo de formação da renda nacional e concomitantemente, verificou-se um aumento na participação e dinamismo da atividade interna. A importância das exportações como principal determinante exógeno do crescimento foi substituída pela variável endógena do investimento. As exportações assumiram outra função: atuam diretamente no processo de diversificação da estrutura produtiva passando a importar equipamentos e bens intermediários para o novo setor industrial. Ou seja, estabeleceu-se uma reorientação dos fatores produtivos que correspondiam a uma nova modificação no esquema da divisão do trabalho social da economia. É claro que esta indústria nascente não era intensiva em capital, pois a tecnologia empregada apresentava baixo grau de complexidade.

De acordo com os cepalinos, a política de substituição das importações significava uma medida protecionista necessária à indústria nascente. No entanto, deveria evitar a criação de uma economia fechada. Para não incorrer nesse erro, apontaram a integração econômica dos países da região como complemento fundamental desta política.

A formação de um bloco econômico na região seria considerada como uma condição necessária a uma industrialização mais eficiente na medida em que a intensificação do intercâmbio comercial poderia forçar o aparecimento de organizações industriais mais eficientes, processo este construído a partir do aproveitamento de economias de escala na produção, viabilizadas pela ampliação dos mercados. (PAIVA e BRAGA, 2005, p.793).

Em termos práticos, a Cepal através do Grupo de Trabalho do Mercado Regional Latino Americano, criado no final de 1957, Segundo Paiva e Braga (2005, p. 793), instituiu algumas condições fundamentais para que o processo de integração obtivesse êxito, dentre os quais pode-se destacar: (i) a eliminação das tarifas e de outras restrições ao fluxo de comércio entre os países da região de forma paulatina; (ii) a promoção da unificação do regime tarifário frente a terceiros países, ou seja, o estabelecimento de uma Tarifa Externa Comum (TEC); (iii) a necessidade da criação de um comitê central para a coordenação das políticas comerciais dos países-membros; (iv) a organização de um sistema regional de pagamentos e de crédito; (v) a adoção de um mecanismo de tratamento especial para os países menos desenvolvidos; (vi) a busca pelo equilíbrio das balanças comerciais dos países da região; (vii) O respeito pelo princípio da reciprocidade.

Entende-se que esse projeto ambicionava muito mais que uma zona de livre comércio. Aliás, contrapunha-se à ideia de alocação eficiente dos recursos a nível interno e externo, por meio dos mecanismos de mercado. Enfim, a principal motivação da utilização da integração econômica, corresponde a aplicá-la como um instrumento de promoção das estratégias de desenvolvimento da economia latina e também como uma forma de atenuar os efeitos de “desvio de comércio” causado pela integração de outros países, como é o caso da CEE (Comunidade Econômica Europeia), diminuindo o mercado consumidor externo para seus produtos.

Percebe-se algumas semelhanças entre a teoria desenvolvimentista cepalina e a teoria de List, em especial, no que diz respeito ao protecionismo do mercado doméstico. Muito embora, a Cepal não tenha formulado apenas medidas protecionistas, mas também, tenha contribuído, profundamente, para a formação de um sistema analítico de compreensão do processo de transformação das economias latino-americanas.

A origem da teoria cepalina advém, principalmente, dos estudos de Prebisch sobre a deterioração dos termos de troca e pela sua interpretação estruturalista do processo inflacionário. O seu ponto de partida foi a crítica ao padrão de desenvolvimento no modelo

primário-exportador, o qual, para Prebisch (2000, p. 73), era responsável pelo subdesenvolvimento das economias latino-americanas: a “limitação do progresso técnico às atividades primárias”. Outros fatores também podem ser apontados: a caracterização do subdesenvolvimento como uma condição da periferia, a identificação do processo de industrialização anárquico desde os anos 30, o baixo grau de diversificação da estrutura produtiva e a baixa produtividade de todos os setores com exceção do setor exportador.

A desvantagem das relações comerciais internacionais evidenciava-se na esfera da circulação. Outro fator preocupante foi a concentração dos ganhos do progresso técnico em mãos dos países centrais. Esses ganhos não eram repassados, em nenhuma proporção, para os países periféricos, provocando um distanciamento maior na diferença de desenvolvimento entre os países centrais e os da periferia capitalista. Prebisch também atribuía à divisão internacional do trabalho o ônus deste distanciamento. Isto acontecia porque o nível de importação de produtos primários para os países centrais era reduzido.

A preocupação precípua de Prebisch (2000, p. 77), residia em elevar a produtividade do sistema produtivo das economias periféricas. Para ele, esta era a principal saída para o desenvolvimento econômico e uma forte estratégia para diminuir as disparidades entre os países desenvolvidos e os periféricos e com isso, neutralizar as perdas nas relações de intercâmbio comercial. Assim:

Baseado nos argumentos de Prebisch, o principal objetivo da teoria cepalina era dar suporte a medidas governamentais, em particular ao planejamento e ao protecionismo, “como meios de se alcançar a industrialização rápida e eficiente e conseqüentemente, de se alterar o curso da história dos países subdesenvolvidos”. O planejamento era visto neste caso, “como um procedimento indispensável à racionalidade de um processo de industrialização espontâneo e anárquico que, subitamente, teria passado a ocorrer nas estruturas produtivas atrasadas” das economias latino-americanas. (GOMES, 1999, p. 87).

Essa era, sem dúvida, uma proposta muito pretensiosa e significava um meio de superar a pobreza ou diminuir a diferença entre a periferia e o centro, além de procurar alcançar a independência política e econômica através de um crescimento auto-sustentado. Nesse ponto, a integração econômica ficou em segundo plano e o modelo de substituição de importações não logrou maiores êxitos no campo da interdependência entre os países latino-americanos. Além disso, as políticas externas comandadas pelos Estados Unidos impediram o avanço das propostas político-econômicas pactuadas entre os países latinos.

A integração passou a ser vista, apenas, como uma estratégia que compensaria os exíguos mercados domésticos e em um segundo momento, como uma estratégia de concentração demográfica do setor urbano, alavancando os pré-requisitos essenciais para o desenvolvimento industrial no continente, uma vez que, a indústria nascente era totalmente intensiva em mão-de-obra. Isto ocorria também devido a insuficiência de demanda dos mercados domésticos. Essa insuficiência, por sua vez, limitava a adoção de tecnologias mais eficientes capazes de gerar economias de escala. Com isto, um projeto de industrialização em maior magnitude seria inviável.

Em suma, a abordagem desenvolvimentista não pode deixar de ser vista, também, como um avanço da estrutura capitalista sobre a América Latina, comandada, sobretudo, pelos Estados Unidos e com forte apoio estatal. No próximo ponto elencaremos as principais experiências de integração no continente americano.

1.6. As experiências de integração no continente americano

O número de acordos de integração existente nesse período já era enorme. Conforme Baumann, Canuto e Gonçalves (2004, p. 108), são pouquíssimos os países que não tem ao menos um acordo de preferência comercial. No continente americano existem alguns processos de integração envolvendo diversos países, e um grande número de acordos bilaterais ou trilaterais. Os processos de integração plurilaterais em direção ao norte são:

- a) A ALADI (Associação Latino-americana de Integração), que compreende 12 países (Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela);
- b) O Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), com quatro membros, (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai);
- c) A Comunidade Andina, com cinco membros (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela);
- d) O Mercado Comum Centro Americano (MCCA), com cinco membros (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicaragua);
- e) O Mercado Comum da Comunidade do Caribe (CARICOM), com 14 membros (Antígua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guiana, Jamaica, Montserrat, São Cristovão e Neves, Santa Lúcia, São Vicente e Granadinas, Suriname e Trinidad e Tobago);

f) O NAFTA, com três membros, (México, Estados Unidos e Canadá).

Além desses, há uma variedade de acordos, segundo o BID (2002) *apud* Baumann, Canuto e Gonçalves (2004, p.108), todos com a característica comum de terem sido firmados recentemente, como por exemplo: Acordos Chile-Venezuela (1993), Colômbia-Chile (1994), Costa Rica-México (1994), México-Colômbia-Venezuela (G-3) (1994), Bolívia-México (1994), Chile-Canadá (1996), Chile-MERCOSUL (1996), Bolívia-MERCOSUL (1996), México-Nicarágua (1997), MCCA- República Dominicana (1998), Chile-Peru (1998), Chile-MCCA (1999), Chile-México (1999), México-América Central (2000), CARICOM-República Dominicana (2000), Costa Rica-Canadá (2001), Costa Rica-Trinidad e Tobago (2002), El Salvador-Panamá (2002).

Em cada acordo regional existe um eixo de comércio entre dois ou mais países cujo volume de transações comerciais é mais intenso. Por exemplo, podemos citar no MERCOSUL, que as relações entre Brasil e Argentina são as mais importantes. Na comunidade Andina, o destaque fica para as transações entre a Colômbia e a Venezuela, e assim sucessivamente.

2. AS ETAPAS DO PROCESSO DE INTEGRAÇÃO NA AMÉRICA LATINA E AS PRINCIPAIS PROPOSTAS INTEGRACIONISTAS

Na América Latina, as primeiras propostas de integração surgiram basicamente sob forte influência da CEPAL. Rosenthal (1990) *apud* Gomes (1999, p. 94), afirma que três grandes etapas caracterizam o processo de integração latino-americano: a etapa voluntarista, a etapa revisionista e a etapa pragmática. Todas elas apresentam especificidades que merecem atenção.

2.1 Etapa Voluntarista

Os estudos da CEPAL tiveram uma forte influência para a primeira fase. Essa etapa compreende o período de 1950-1960, em que a integração obedecia aos objetivos da estratégia desenvolvimentista adotando, na prática, o modelo de substituição de importações, que, como vimos anteriormente, preconizava, para o seu sucesso, a existência de um mercado interno que viabilizasse a escala mínima de produção dos recentes empreendimentos industriais. Apenas três países na região, Argentina, Brasil e México, possuíam mercado interno em dimensão tal, que permitia o avanço do processo de industrialização em um grau considerável de complexidade. Enquanto isso, os demais não apresentavam uma estrutura de mercado à altura das propostas desenvolvimentistas.

Logo, se o modelo de substituição de importações dependia da dimensão do mercado interno e alguns países não apresentavam circunstâncias favoráveis, a estratégia criada pela CEPAL foi de integrar os vários pequenos mercados dos países latino-americanos.

Segundo Gomes (1999, p. 94), dois outros fatores foram importantes e contribuíram para se levar adiante a proposta de integração econômica nesse período. O primeiro diz respeito ao limite imposto pelas barreiras alfandegárias e não alfandegárias que se justificam pela proteção dos empreendimentos industriais nascentes. A excessiva proteção de alguns mercados domésticos poderia resultar na criação de uma estrutura monopolista e, desta maneira, prejudicar os objetivos de diversificação da estrutura produtiva na região. Para que isso não ocorresse e os efeitos monopólicos fossem atenuados, tinha-se a ideia de que a integração econômica também poderia proporcionar, à região, um maior nível de competitividade.

O segundo fator foi a impossibilidade de alguns Estados nacionais financiarem e colocarem em prática as estratégias de crescimento econômico. Os recursos eram escassos, portanto, também nesse contexto, a integração econômica seria uma alternativa para viabilizar

uma estratégia de desenvolvimento que seria irrealizável nas dimensões das pequenas economias periféricas. Nesse ínterim, objetivando promover a integração econômica regional e avançar nas primeiras definições de uma proposta que concretizasse esse processo, a CEPAL em 1957, através de seu “comitê de comércio”, deu origem ao “grupo de trabalho para o mercado regional latino-americano”.

Diante deste contexto, e dada à influência dos trabalhos da CEPAL, surge a primeira tentativa de integração, a ALALC (Associação Latino Americana de Livre Comércio). Segundo, Maia (1994, p. 70), o principal objetivo da ALALC foi a criação de uma zona de livre comércio com ênfase na negociação periódica de uma lista de produtos, e seus interesses estavam voltados a ampliar os mercados nacionais, o que poderia ser obtido através da redução ou eliminação gradativa das barreiras comerciais existentes entre os países membros. Além disto, o esforço de integração deveria auxiliar os países na melhoria do aproveitamento dos fatores de produção disponíveis, através da integração produtiva, o que possibilitaria incrementar o comércio intrarregional e, também, com o resto do mundo.

O processo de negociação comercial proposto no âmbito da ALALC previa a utilização de quatro instrumentos de liberalização: as listas nacionais, as listas comuns, as listas especiais e os acordos de complementação econômica. Além disto, foi acordado um prazo máximo de 12 anos para a eliminação total das restrições comerciais entre os países membros.

Segundo Paiva e Braga (2005, p. 795), nas listas nacionais eram inscritos os produtos para os quais cada país concederia redução de tarifas, e foi determinado que, nas rodadas de negociação anuais, cada país deveria apresentar uma lista de produtos e suas respectivas reduções tarifárias. Cabe salientar que estas reduções não eram definitivas e poderiam ser revogadas no futuro. As listas comuns deveriam conter produtos cujas restrições seriam eliminadas dentro da zona de livre comércio por todos os países até 31 de Dezembro de 1980. Nesse caso, as negociações deveriam ser feitas a cada três anos, e as concessões negociadas deveriam ter caráter irrevogável.

Ainda de acordo com Paiva e Braga (2005, p. 796), as listas especiais previam concessões tarifárias aos países de menor desenvolvimento econômico na região (Bolívia, Equador, Paraguai e Uruguai), e os acordos de complementação econômica visavam facilitar a complementação produtiva de determinados setores industriais.

Os resultados apresentados não atingiram os objetivos que foram propostos. De acordo com Rosenthal (1990) *apud* Gomes (1999, p. 96), a integração regional proporcionou um aumento do volume de comércio na região. Porém, devido ao lento processo de negociação de listas de concessão e listas comuns dos produtos sujeitos ao comércio preferencial, o comércio intrarregional praticamente estagnou no final dos anos 1960.

A desaceleração do processo de liberalização comercial no âmbito da ALALC foi, basicamente, a causa do fracasso da tentativa de integração econômica em termos continentais. Os países mostraram-se, cada vez menos, dispostos a negociar ao esgotarem a etapa fácil da substituição regional de importações, e abordarem a negociação de produtos que competiam diretamente com suas respectivas produções nacionais. Isso indica que houve mais benefícios advindos de desvio de comércio, em nível extra-regional, do que a criação de comércio intrarregional.

A preocupação em não negociar listas de concessão e listas comuns de produtos deveu-se ao fato de, no âmbito da ALALC, coexistirem países com níveis desiguais de desenvolvimento econômico. Isto é, os países menos desenvolvidos não tiveram condições de participar dessas negociações em pé de igualdade com os países mais desenvolvidos, como era o caso da Argentina, Brasil e México, os quais apresentavam um nível de produtividade bem acima dos demais países da região. A rigidez dos acordos multilaterais exigiam que qualquer benefício que dois ou mais países se concedessem, deveria ser estendido aos demais membros da organização.

Nesse sentido a falta de mecanismos compensatórios na ALALC, que pudessem proporcionar aos países menos desenvolvidos a viabilização de acordos que não trouxessem prejuízos para o balanço de pagamentos dos mesmos, foi um dos pontos que mais corroborou para o fracasso das várias negociações multilaterais impedindo, assim, o avanço nas propostas de integração econômica na região. (GOMES, 1999, p. 96).

Rosenthal (1990) *apud* Gomes (1999, p. 97), reconhece que existia uma tendência a minimizar os ganhos com a integração, inclusive em seus anos de auge. Todavia, perdia-se de vista que o intercâmbio recíproco na década de 1960 foi o elemento mais dinâmico do comércio exterior na região. Esse dinamismo foi responsável pelo aumento significativo dos níveis de interdependência econômica entre os países membros de organizações subregionais, sobretudo os países de menor dimensão.

Como a participação dos países menos desenvolvidos no comércio intrarregional diminuiu, o itinerário da formação das zonas de livre comércio não se cumpria, e via-se que a

integração não era necessariamente um processo progressivo, nem muito menos linear, senão que podia ser descontínuo e inclusive, às vezes, apresentar retrocessos. Portanto, a fixação de metas excessivamente ambiciosas e o uso de instrumental político rígido, não somente contribuíram pouco para se alcançar os objetivos, como também apresentavam-se contraproducentes, na medida em que a crescente distância entre expectativas e logros criava frustrações entre os países membros da ALALC. Somado-se a esses fatos, a desigualdade econômica entre os países da região também se constituiu num obstáculo. Gomes (1999, p. 97), afirma que os países menos desenvolvidos consideravam seus respectivos mercados domésticos, como um ativo estratégico para expô-los à concorrência de seus vizinhos latino-americanos de economias mais desenvolvidas, principalmente, no fornecimento daqueles produtos que tinham uma demanda no mercado internacional de baixa elasticidade renda⁴, como é o caso dos produtos primários. Nesse caso, como já afirmamos, os mecanismos de listas de concessões e listas comuns, não apresentavam instrumentos de política compensatória eficientes para contrabalançar os efeitos negativos da competitividade regional nos países de menor desenvolvimento econômico.

Por fim, por causa desses aspectos, as tentativas de formação daquilo que seria um projeto ambicioso, rumo a um mercado comum, semelhante ao exemplo europeu, não passou nem mesmo da formação simples de uma área de livre comércio. Os processos de liberalização comercial entre países signatários de acordos regionais ou subregionais na América Latina, não obedeceram a um cronograma factível com a realidade econômica. O resultado, porém, foi o fracasso dessas políticas e suas propostas de integração. Mas, algo de positivo haveria de ficar, e o mais importante a se considerar foi a experiência alcançada nesse período. Muita coisa por certo, iria mudar em termos de proposta e objetivo, porém, ultrapassada a fase de entusiasmo do modelo de substituição de importações e posteriormente o seu esgotamento, os processos de integração econômica na América Latina assumiram um caráter de cautela e revisão.

⁴ Elasticidade Renda: Medida de variação na quantidade demandada de um bem quando a renda do consumidor é alterada, mantendo-se constantes todos os outros fatores que influenciam a demanda. (SANDRONI, 2004).

2.2 Etapa Revisionista

Neste período, em termos de integração, o cenário econômico internacional teve influência decisiva na nova realidade para os países latino-americanos, os conflitos em torno da integração na região já ficavam evidentes ainda no final dos anos 60, quando os países menores da ALALC demonstraram descontentamento com a condução do processo de integração e decidiram formar o Grupo Andino⁵ em 1969. Soma-se a esta dificuldade a perda da capacidade da influência da CEPAL no processo de integração, explicado, em boa parte, pelo início de um ciclo de ditaduras militares na América Latina.

Paiva e Braga (2005, p. 797), afirmam que não se deve esperar que um processo de integração ocorra sem conflitos, sejam eles internos ou externos aos países. A integração implica em mudanças na estrutura produtiva e no perfil de distribuição de renda. Considerar que tais mudanças ocorram de forma linear é uma atitude, no mínimo, ingênua. Mas, na América Latina o processo sofreu no início dos anos 70, um abalo adicional: a crise da dívida externa na região e os desequilíbrios macroeconômicos decorrentes desta.

O aumento nos preços do petróleo no início dos anos 70 provocou a retração no ritmo de crescimento dos países industrializados, o que afetou negativamente as exportações latino-americanas para estas regiões. Além disto, provocou a diminuição da liquidez internacional acarretando no aumento das taxas de juros e na redução dos fluxos de financiamentos e investimentos para os países em desenvolvimento. O resultado disto tudo foi a explosão da dívida externa e uma profunda desestrutura macroeconômica na maioria das economias da região. Todo este contexto de crise no início dos anos 70 teve impacto direto sobre o processo de integração na região.

Para Gomes (1999, p. 98), no início dos anos 1970, o modelo de industrialização característico dos anos precedentes perdia dinamismo e, em parte, como uma reação às insuficiências do marco conceitual dominante até então, vários governos ensaiaram modelos alternativos, alguns de corte bastante doutrinário, sobretudo monetarista ou neoliberal. A crise da estratégia cepalina de desenvolvimento, baseada no modelo de substituição de importações foi concomitantemente ao início da crise do regime fordista⁶ de produção nos países capitalistas desenvolvidos. O marco conceitual, as políticas Keynesianas de corte intervencionista com ampla participação estatal na economia começou a ser questionado,

⁵ Organização econômica latino-americana criada em Maio de 1969 com o objetivo de melhorar a cooperação entre os países da região Andina (Bolívia, Colômbia, Equador, Peru, Chile e Venezuela). (SANDRONI, 2004).

⁶ Regime Fordista: Conjunto de métodos de racionalização da produção elaborado por Henry Ford, baseado no princípio de que uma empresa deve dedicar-se apenas a produzir um tipo de produto. (SANDRONI, 2004).

instaurou-se uma verdadeira ofensiva conservadora, basicamente montada sob auspícios da teoria monetarista de cunho neoliberal.

Como o antigo marco preconizava, o keynesianismo⁷ deixou de nortear, quase todas as propostas de desenvolvimento econômico na América Latina, não seria diferente que os objetivos integracionistas se vissem também afetados. Alguns resultados da economia latino-americana, já no início da década de 1970, exibiam os reflexos da crise econômica mundial que emergia. (GOMES, 1999, p. 99).

Algumas estatísticas dessa época demonstram a involução de algumas economias latino-americanas.

Com exceção da economia brasileira, após a Segunda Guerra Mundial, Argentina, Chile e Uruguai, apresentavam juntos, a maior renda *per capita* da região, cerca de 1/3 do PIB, com apenas 17% da população. A partir da década de 1970, os mesmos três países geravam menos de 1/4 do PIB regional. No período entre 1945 e 1975, o PIB somado desses três países cresceu apenas 3,5% ao ano, enquanto o PIB do resto da região cresceu a 6,2% ao ano. Desta forma, enquanto a Argentina mantinha sua posição de mais elevada renda *per capita* na América Latina, o Chile desceu da terceira à sétima colocação e o Uruguai da segunda à quinta colocação. (PRADO (1995) *apud* GOMES, 1999, p. 99).

Esses e alguns outros resultados econômicos negativos foram responsáveis pela rapidez com que as ideias neoliberais difundiram-se nessas regiões. A culpa pelo desaquecimento do crescimento regional no pós-guerra foi colocada sobre a crescente e exagerada intervenção do Estado na região, que substituiu o mercado como principal mecanismo de alocação de recursos. Essa explicação implausível foi colocada pelos neoliberais que tinham como alvo de críticas o Keynesianismo, pautados no monetarismo⁸ de Hayeck e Friedman e no novo clacissismo de Lucas e Sargent, os quais argumentavam contra as deficiências do sistema anterior.

Não há dúvidas que o modelo de desenvolvimento econômico não prosseguiria sem mudanças radicais. De igual modo, as estratégias de integração também seriam mudadas. Tentando corrigir os erros do passado e alcançar alguns objetivos mais realistas como também, estabelecer uma nova função para se levar adiante a proposta de integração, surgiu assim, a etapa Pragmática.

⁷ Keynesianismo: Modalidade de intervenção do Estado na vida econômica, com a qual não se atinge totalmente a autonomia da empresa privada. (SANDRONI, 2004).

⁸ Monetarismo: Escola econômica que sustenta a possibilidade de manter a estabilidade de uma economia capitalista recorrendo-se apenas a medidas monetaristas, baseadas na força espontânea do mercado e destinadas a controlar o volume de moedas e de outros meios de pagamento no mercado financeiro. (SANDRONI, 2004).

2.3 Etapa Pragmática

Considerando a tentativa fracassada de integração econômica precedente (ALALC), a qual nem sequer chegou a alcançar uma zona de livre comércio, o que se postulou para uma nova proposta integracionista foi o abandono de metas pré-fixadas e objetivos tão ambiciosos. Portanto, no início da década de 1980, foi assinado na região um novo tratado denominado de Tratado de Montevideo. Esse tratado deu origem a uma nova organização regional, a ALADI (Associação Latino Americana de Integração). Essa nova proposta de integração, ao contrário da ALALC, caracterizava-se por ser menos ambiciosa em termos de objetivos e metas a serem alcançadas.

Gomes (1999, p. 100), afirma que o ponto em comum entre a nova organização e a anterior é a manutenção do estabelecimento de um mercado comum latino-americano, como um objetivo de longo prazo. Desta vez, deu-se mais ênfase à criação de acordos bilaterais e subregionais para estimular as relações comerciais e possibilitar com isso, o tratamento diferenciado entre os países signatários. Pode-se notar que a ideia de acordos multilaterais é esquecida, dando-se lugar às negociações bilaterais menos conflituosas no momento de se negociar as listas de concessão e as listas comuns entre países com nível de desenvolvimento diferentes.

Outra característica dessa nova proposta é que ela não estipula prazos fixos, ocorre o contrário, o cumprimento das metas instrumentais não seguem um cronograma rígido, podendo mudar de acordo com as conveniências de cada país, em termos de política econômica. Portanto, a natureza dos objetivos da ALADI contrasta com o caráter determinista da ALALC.

No âmbito da ALADI, de acordo com o capítulo I artigo III do Tratado de Montevideo 1980, foram estabelecidos cinco princípios básicos e importantes que resumem bem as suas propostas: pluralismo, flexibilidade, convergência, tratamento diferenciado e multiplicidade.

a) Pluralismo, sustentado na vontade dos países-membros para sua integração, acima da diversidade que em matéria política e econômica possa existir na região;

b) Convergência, que se traduz na multilateralização progressiva dos acordos de alcance parcial, através de negociações periódicas entre os países-membros, em função do estabelecimento do mercado comum latino-

americano;

c) Flexibilidade, caracterizada pela capacidade para permitir a celebração de acordos de alcance parcial, regulada de forma compatível com a consecução progressiva de sua convergência e pelo fortalecimento dos vínculos de integração;

d) Tratamentos diferenciais, estabelecidos na forma que em cada caso se determine, tanto nos mecanismos de alcance regional como nos de alcance parcial, com base em três categorias de países, que se integrarão levando em conta suas características econômico-estruturais. Esses tratamentos serão aplicados em determinada magnitude aos países de desenvolvimento médio e de maneira mais favorável aos países de menor desenvolvimento econômico relativo; São eles: a) Bolívia, Equador e Paraguai; b) Argentina, Brasil e México, e c) Colômbia, Chile, Peru, Uruguai e Venezuela.

e) Múltiplo, para possibilitar distintas formas de ajustes entre os países-membros, em harmonia com os objetivos e funções do processo de integração, utilizando todos os instrumentos capazes de dinamizar e ampliar os mercados a nível regional. (TRATADO DE MONTEVIDEU, 1980).

De qualquer maneira, a tentativa integracionista anterior à ALADI permitiu uma transferência de experiência. A nova reorientação dos processos integradores na América Latina é produto, justamente, da experiência acumulada nos vinte anos anteriores, de predomínio de esquemas rígidos e compromissos inevitáveis. Os países membros da ALADI passaram a dispor de uma gama muito maior de instrumentos de política econômica. Existem atualmente acordos de alcance regional e de alcance parcial, por exemplo, acordos comerciais de complementação econômica de abertura de mercado, acordos agropecuários e outros mais de preferência tarifária regional.

Apesar de todas estas mudanças instituídas, Gomes (1999, p. 102), afirma que o comércio intrarregional latino-americano não evoluiu de maneira significativa na década de 80. Com relação as importações totais da região, o comércio decresceu de 13,8% em 1980 para 13,1% em 1988; com relação as exportações intrarregionais totais, o mesmo foi verificado, o comércio passou de 15,5% para 11,2%, respectivamente. Com as exportações extrarregionais, a história não foi diferente, elas caíram em média 3,2% no início da década mencionada.

A desaceleração do comércio intrarregional durante boa parte da década de 1980 deveu-se às instabilidades econômicas causadas pela crise da dívida externa. A necessidade de se obter divisas para assegurar os pagamentos dos serviços da dívida (juros, e amortizações)

arrefeceu as relações intrarregionais, a partir de meados de 1983 e desaqueceu o comércio intrarregional como os dados acima mencionados demonstram.

Nesse contexto, surgem algumas propostas de ajuste para a economia latina tentando revigorar a década de 80 que mais tarde viria a ser denominada de “década perdida”. De acordo com Cano (2000, p. 34), estas medidas consistiam em: a) Política fiscal: cortes radicais nos gastos correntes (notadamente em salários, gastos sociais e subsídios diversos) e no investimento público; poucas alterações na tributação em face da restrição da demanda, b) Política monetária: conter drasticamente a expansão dos meios de pagamento, do crédito interno e elevação das taxas de juros reais, c) Política salarial: contenção dos reajustamentos e queda do salário real, d) Política cambial e de comércio exterior: desvalorização do câmbio, incentivos às exportações e restrições às importações.

Não é difícil entender o sentido de cada política. As políticas fiscal, monetária e salarial atuavam na redução do consumo e investimento público e privado o que significava também redução de parte da demanda por importações; já a política monetária associada à política salarial teria efeito sobre a contenção inflacionária; por último, a política salarial geraria efeito específico de redução de custos e melhoria da relação cambial e de comércio exterior atuaria na reversão do déficit comercial.

Cano (2000, p. 34), aponta alguns resultados da adoção destas medidas. A recessão inicial fez que a taxa média anual de crescimento do PIB fosse de 0,6% entre 1980 e 1985 e, na recuperação (1985-1990), subisse para medíocres 1,9% enquanto a taxa de inversão bruta caía, ao longo da década, de 27,6% para 18,8%. Por isso, o emprego e a receita fiscal não poderiam ter tido melhor sorte do que tiveram. No primeiro período, as importações se reduziram a média anual de 8,1%, mas as exportações tiveram fraco desempenho (0,8% anual), dado que estávamos atrelados ao dólar, na época, se valorizando e com a crise internacional o índice dos preços médios de nossas principais commodities caiu 20% em termos nominais (30% se excluirmos o petróleo).

Entre 1985 e 1990, contudo, Cano (2000, p. 34), afirma que as importações voltariam a crescer (9,7% anual), estimuladas pela desvalorização do dólar, por alguns programas de liberalização comercial e de renegociação da dívida externa que tiveram início já naquele período. Embora entre 1985 e 1990, os preços do petróleo tenham caído 30% (nominais), as exportações cresceram à média anual de 5,8%, mantendo a situação superavitária do saldo comercial, graças à melhoria dos demais preços, 13% nominais, e a continuidade da diversificação da pauta exportadora dos principais países, com novas commodities industriais,

autopeças, veículos e produtos químicos. Contudo, nossa participação nas exportações mundiais continuou caindo dos 5,5% em 1980 para 3,9% em 1990. O bom desempenho da balança comercial, porém, não evitou a enorme sangria de recursos entre 1980 e 1990. A transferência líquida de recursos da América Latina somou U\$\$ 198,3 bilhões, ao passo que o montante da dívida salta de U\$\$ 166,6 bilhões em 1979 para 443,0 em 1990.

As políticas de combate à inflação não só foram inócuas, conforme afirma Cano (2000, p. 35). Como os resultados pioraram sensivelmente, a taxa média anual de aumento dos preços, que fora de 84,4% entre 1980 e 1984 subiu para 229,8% entre 1984 e 1989, com alguns países ingressando num processo de hiperinflação. Os juros elevados e as desvalorizações cambiais aumentavam os custos e os preços. A expansão da dívida pública, que criava a moeda endógena, superava largamente a restrição da política monetária convencional. A correção monetária repunha, no presente, a inflação passada, trazendo novas expectativas inflacionárias para o futuro.

Com o debilitamento fiscal, o socorro financeiro às instituições privadas, em muito, resultou em estatização e com um elevado número de subsídios e incentivos ao setor privado, o Estado nacional desenvolvimentista foi gradativamente perdendo sua eficácia e seu poder de árbitro dos interesses públicos e privados. Por outro lado, a penúria de divisas fez com que a política econômica substituísse grande parte do crédito interno pela tomada de recursos externos, e que os governos, central e local, além de empresas estatais, tomassem recursos externos para qualquer finalidade. Com isso, o debilitamento fiscal e financeiro se estendeu a todos os níveis do governo.

Durante toda a década de 1980, a maioria dos economistas do governo, da academia e do setor privado não mais discutia o longo prazo ou o crescimento, mas tão somente a conjuntura, os juros, os preços, o câmbio e o salário. Mas, infelizmente, não foram só essas as perdas. O desemprego aberto urbano segundo a Cepal (2008, p. 17), subiu de 6,7% em 1980 para 8,3% em 1985, e sua queda em 1990 para 6,2% se deve muito mais a informalização do emprego, cuja taxa passa de 40% para 52%, do que à geração líquida de empregos formais. Entre 1980 e 1990, as políticas salariais encarregam-se de reduzir os salários em 33% para o salário mínimo, 13% para o industrial, 14% para o da construção civil e 28% para o rural. Com isso, a distribuição de renda piorou muito e o número de pobres, no mesmo período, passou de 136 milhões para 197 milhões, o de indigentes, de 62 milhões para 92 milhões.

Diante do exposto, não significa dizer que houve um processo de desintegração econômica na região. A integração era vista como uma estratégia alternativa para enfrentar

melhor a conjuntura internacional adversa, já que a sua retomada no início dos anos 1980, através da ALADI, obedecia, fundamentalmente, tanto a fatores políticos quanto econômicos que se expressavam em termo regional e mundial.

Sob a influência desses fatores e demonstrando haver realmente uma tendência ao fortalecimento da ideia da integração, Gomes (1999, p. 103), menciona um fato importante ocorrido nesta etapa. Por decisão política dos governos do Brasil e da Argentina, em 1986 foi assinado no âmbito das iniciativas bilaterais ou de integração subregional, a ata para integração Argentina-Brasil. Essa iniciativa tinha como objetivo principal, iniciar um processo de integração econômica entre as duas maiores economias sul-americanas. De fato, tal iniciativa suscitou um programa amplo de integração bilateral que para o momento, tinha em termos, o poder de barganha dos dois países nas relações internacionais em torno do problema da dívida externa.

Após um interregno de quase 12 anos (1979-1990) sem crescimento econômico, durante o qual a maior parte das economias latino-americanas, sofreram com o esgotamento do modelo de desenvolvimento pautado na substituição das importações e amparado substancialmente em financiamentos externos, os anos 1990 iniciam-se sob novo contexto internacional. Para Gomes (1999, p. 103), o atual período emerge sobre três novas características que definem bem esse novo contexto: a) a globalização dos fenômenos econômicos, ideologicamente colocada como um fato novo e irreversível, b) uma resposta latino-americana a essa globalização, com uma gradual tendência em direção a uma maior convergência entre os países da região em matéria de política econômica inclinada principalmente para uma liberalização comercial e a adoção de metas comuns de desenvolvimento e c) a convergência, pelo menos aparentemente para regimes políticos plurais, participativos e democráticos.

Fica claro que, anteriormente, a integração regional tinha um papel preponderante nas estratégias de desenvolvimento econômico, sintonizadas com a nova realidade da economia mundial. Neste contexto, é razoável supor que a integração seja funcional a estas novas estratégias nacionais de desenvolvimento. Naquele contexto a discussão persistia sobre a reestruturação das economias nacionais transformando-as produtivamente, sendo esse processo acompanhado com maior equidade social em cada país, implicando em orientações comuns, de acordo com os interesses da sociedade. Em termos de integração o objetivo naquela fase era ser compatível com o esforço de melhorar a competitividade internacional, ou seja, a integração deveria contribuir para o cumprimento dos objetivos específicos de

fortalecer a inserção internacional, favorecer a articulação produtiva e induzir a interação criativa entre os agentes públicos e privados.

Com isso, percebe-se que a concepção de integração econômica nos anos 1990 muda. Ela não deixa de ser uma estratégia de defesa coletiva contra as adversidades surgidas no âmbito da economia mundial, sobretudo no referido estágio de internacionalização do capital, mas passa a ser, prioritariamente, também, um elemento ofensivo que pode contribuir para melhorar a inserção internacional dos países latino-americanos.

2.4. A integração regional no contexto da globalização

Para entender as semelhanças e antagonismos entre globalização e integração, torna-se necessário trabalhar o conceito desses termos.

Beck (1999, p. 30), conceitua globalização como um fenômeno de crescente internacionalização e transnacionalização da produção, dos capitais financeiros e comerciais, ou seja, processo, em cujo andamento, os Estados nacionais veem a sua soberania sofrerem a interferência de outros agentes transnacionais. Processo esse que vem ganhando expressão mundial à medida que países ou regiões estejam aptos, tanto para serem bases de atividades produtivas, quanto espaço de realização e valorização da mercadoria. A globalização, sem dúvidas, exerce uma influência muito forte sobre os seus destinos.

Neste aspecto, a globalização assemelha-se à integração, que também é acompanhada de exigências que provocam a perda de autonomia sobre as políticas econômicas dos países envolvidos. Logo, não é apenas a globalização que provoca essa perda, nesse caso vemos semelhança entre os dois fenômenos.

Já o antagonismo entre os dois fenômenos na opinião de Gomes (1999, p. 105), consiste em que algumas nações ou regiões possam juntar suas forças com o objetivo de se inserirem de uma forma mais soberana e ativa na economia mundial. Quer dizer, a regionalização pode proporcionar às economias subdesenvolvidas um melhor posicionamento no contexto de crescentes instabilidades político-econômicas advindas do atual estágio de internacionalização do capital. Ou seja, no atual estágio das relações de produção dominante, somente aquelas nações que ofereçam condições para que o capital se reproduza, como: mercado consumidor promissor, força de trabalho apropriada para os novos padrões e técnicas de produção, ambiente sócio-político estável e favorável etc, estão tendo oportunidade de inserção nesse novo contexto, enquanto a grande maioria das nações são totalmente alijadas, ou seja, excluídas do processo de integração econômica mundial.

Esta exclusão de nações e ou regiões da dinâmica econômica mundial, foi sem dúvida, uma característica marcante deste processo de globalização. Apenas para estabelecer um contraponto com esse processo, à época em que prevaleceu o imperialismo, por exemplo, as grandes nações capitalistas representadas pelos grandes monopólios, ampliavam as suas zonas de interesse deflagrando uma verdadeira corrida pela partilha do mundo, através da dominação exercida pelas grandes potências sobre um número de nações cada vez maior. Nesse período, ocorreu justamente o contrário, crescia cada vez mais o número de nações que estavam à deriva do processo de globalização, isso porque vivemos numa economia capitalista, dominada pelos países desenvolvidos, que no jogo de forças mundiais fazem prevalecer seus interesses e de seus grandes conglomerados multinacionais.

Uma análise mais realista sobre a relação entre regionalização e globalização foi realizada por Baumann, Canuto e Gonçalves (1996, p. 116). Para esses autores, globalização é um movimento de deslocamento, através das fronteiras, dos agentes econômicos, sobretudo as grandes multinacionais. Quanto à regionalização, ao contrário, esta está relacionada à preservação e aos estímulos, aos valores locais. Portanto, para os autores citados acima, a globalização tem seu impulso no movimento de variáveis macroeconômicas, e a partir das estratégias das empresas, enquanto a regionalização é largamente determinada por decisões políticas.

Coutinho (1996) *apud* Gomes (1999, p. 108), desenvolve muito bem a característica levantada por Baumann, Canuto e Gonçalves com relação à globalização. Parte do trabalho desse autor consiste no apontamento das estratégias das grandes multinacionais que concentram seus aspectos financeiros e tecnológicos em seus países de origem, enquanto descentralizam, para o nível regional, os aspectos ligados à produção. É verdade que as corporações multinacionais desempenham um papel crucial, que pode ser decisivo na criação, institucionalização e dinamização dos sistemas econômicos regionais. Porém, o impulso inicial e a continuidade de objetivos e de grandes projetos como, por exemplo, na área de infra-estrutura, dependem quase que exclusivamente, das decisões políticas, na maioria dos casos.

Com relação às grandes multinacionais, a necessidade da formação de grandes blocos econômicos regionais, integrados por vários países, atende a necessidade de aumentar a escala de produção. Nesse caso, as decisões políticas que influenciam essas formações são consoantes à garantia, em menor ou maior grau, da proliferação da produção industrial,

proporcionando desta maneira, o aprofundamento da divisão internacional do trabalho, garantindo a lógica de reprodução ampliada do capital em escala mundial.

Desta forma, tanto a integração regional quanto a globalização contribuem para a progressiva retirada de entraves ao livre comércio, na perspectiva de uma economia mundial cada vez mais integrada que esteja sob o controle dos mais poderosos oligopólios multinacionais.

Por fim, temos que a formação de blocos econômicos regionais, enquanto resultado de um processo da globalização da economia no marco da internacionalização contemporânea do capital, expressa, de certo modo, uma contradição, mas está adequada, perfeitamente, às necessidades atuais do processo de acumulação capitalista. Portanto, organizar blocos regionais significa, num sentido “ofensivo”, unir forças para conquistar novos espaços de reprodução e valorização do capital. Percebe-se também, que essas formações, quando adotam políticas econômicas defensivas, tentam limitar o raio de ação e influência de algumas grandes corporações multinacionais e de alguns países que dominam o cenário geo-econômico. Além disso, procuram preservar pelo menos os aspectos particulares, de cada região, a exemplo; língua, cultura e etc.

2.4.1. Cenário econômico da América Latina na década de 1990

No início da década de 1990 o cenário político viria a sofrer profundas transformações. Em novembro de 1989, reuniram-se, na capital dos Estados Unidos, segundo Batista (1994, p. 11), funcionários do governo norte americano e dos organismos financeiros internacionais ali sediados: FMI (Fundo Monetário Internacional), Banco Mundial e BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento), especializados em assuntos latino-americanos. O objetivo principal da reunião, de acordo com Cano (2000, p. 36), foi proceder a uma avaliação das reformas econômicas empreendidas nos países da região latina. O receituário que resultou do encontro ficou denominado como “Consenso de Washington”, que preconizava o ideário neoliberal⁹ proposto pelos Estados Unidos com o objetivo de proteger seu capital financeiro. Feita esta reestruturação nos países centrais, ainda que, de maneira incompleta, as empresas transnacionais necessitavam agora reestruturar seus sistemas na periferia. Para isso, porém, se defrontavam com Estados nacionais soberanos que poderiam obstaculizar seus intentos e contavam com um poder maior, o de seus próprios Estados nacionais ou blocos, como a Comunidade Econômica Europeia (CEE), por exemplo, que por

⁹ Neoliberalismo: Doutrina político-econômica que representa uma tentativa de adaptar os princípios do liberalismo econômico às condições do capitalismo moderno. (SANDRONI, 2004).

outro lado, tanto elas, quanto principalmente os bancos credores, necessitavam de uma reordenação financeira junto aos devedores, o que já vinha sendo feito, por meio das renegociações da dívida externa e de algumas liberalizações no sistema financeiro de alguns países.

Para atingir plenamente seus objetivos, os países centrais impuseram aos países devedores as chamadas políticas neoliberais, transplantando para a periferia um conjunto de mudanças institucionais produtivas, comerciais e financeiras, como as que já haviam sido implantadas em seus próprios países e que consistiam, resumidamente, na diminuição do papel do Estado, privatizações, desregulamentações e abertura comercial. O discurso ideológico utilizado emergiu da necessidade de modernização dos países periféricos e na tentativa de alcançar índices já experimentados pelos países do primeiro mundo. Para isso, era preciso que o conjunto de reformulações propostas, das quais a peça-chave seria expor à concorrência internacional o aparelho produtivo de cada país, que fosse capaz de proporcionar maior eficiência, produtividade e competitividade. Os defensores do neoliberalismo explicavam ser essa uma tarefa inevitável, necessária e inadiável diante da globalização dos mercados internacionais, ou seja, o imperialismo voltava a atuar de forma mais dura travestido de nova “modernidade”. A inevitabilidade dessa globalização constituiu, assim, um falso lastro político com que muitos governos e elites periféricas aceitaram as novas regras do jogo.

Essa reestruturação na periferia compreendeu não só as modificações em suas empresas preexistentes, como também a compra de ativos nacionais públicos ou privados, aumentando a desnacionalização ou fechamento de várias empresas. Por outro lado, a reestruturação feita por elas, trouxe problemas sérios para os países: obsolescência forçada de equipamentos, desemprego de trabalho qualificado ou não, precarização de contratos de trabalho, grande substituição de insumos nacionais por importados, enorme redução do número de pequenos e médios fornecedores e prestadores de serviços, fazendo desaparecer grande número deles. Em resumo, a reestruturação atende, exclusivamente, aos interesses dessas empresas. Não havendo, assim, nenhuma possibilidade de se vislumbrar uma rota de crescimento para o país.

Na opinião de Cano (2000, p. 48), as políticas de abertura e globalização surtiram seus efeitos. Enquanto a participação mundial no PIB nas exportações caíram, com a abertura a participação nas importações mundiais, que fora de 5,5% em 1980 e caíra para 4,5% em 1990, subiu para 5% em 1996. Por decorrência de crises em alguns países e melhoria de

preços de exportação, em quase todos, o valor das exportações cresceu entre 1990 e 1998 à uma taxa média anual de 9,3%, ao passo que o das importações se deu a 14,6%, alterando radicalmente o sinal da balança comercial de praticamente toda a região. A principal fonte dessa reversão latino-americana originou-se no colossal aumento das exportações dos EUA para a América Latina, que passaram de U\$\$ 35 bilhões em 1987 para U\$\$ 107 bilhões em 1995. Esse modelo era basicamente importador, e o investimento foi modesto. Macroeconomicamente, o crescimento precisa contar com a expansão do consumo.

Segundo Cano (2000, p. 55), confrontando os períodos de 1983-1989 e 1992-1994 para a América Latina, o gasto em consumo elevou-se em média 2,6 pontos percentuais do PIB médio, enquanto as importações cresciam 2,9 as de consumo 2,2, e as entradas de capital 4,7. Examinando ainda o comportamento da poupança e da inversão bruta nelas ocorrida, constata-se uma redução da poupança nacional, não compensada pela alta da poupança externa e pela queda da taxa de inversão. Ou seja, durante quase todos esses anos, na maioria dos países, foi o consumo que impulsionou mais as taxas de crescimento que as do investimento. Quanto ao investimento fixo total, como já dito anteriormente, sua taxa subiu levemente nos anos 90, mas se encontrava muito abaixo da taxa de 1980.

O PIB latino-americano entre 1981 e 1990, cresceu à taxa média anual de 0,9% e, entre 1990 e 1997 à 3,3%. Contudo, conforme tabela abaixo, o movimento não foi uniforme durante todo o período.

Tabela 1: Variação percentual do PIB latino-americano no período entre 1991/1998

Ano	Variação no PIB (%)
1991-1992	3,3
1993-1994	4,8
1995-1996	1,8
1998	3,7

FONTE: Banco Mundial, Disponível: <<http://www.worldbank.org>>

Em termos de países, o exame dos dados anuais, entre 1990 e 1998, mostrou que cada país sofreu pelo menos duas crises ou fortes desacelerações: Argentina e Chile, duas; Brasil, Colômbia e México, três; Peru e Venezuela, cinco vezes. Ou seja, o modelo permite crescimento, em vários casos, a taxas altas, até que suas possibilidades aguentem, sejam as internas (inflação, crise fiscal, crise política) ou as externas (ataques de especulação,

dificuldades de financiamento externo macroeconômico, queda de preços internacionais para certos produtos estratégicos). A medida adotada é sempre uma recessão, ou pelo menos uma forte desaceleração, na maioria dos casos, com agravamento da questão social, desemprego e endividamentos maiores.

O problema do emprego e a questão social foram sumamente agravados. Conforme a tabela 2, a taxa de desemprego urbano aberto, para a média ponderada da América Latina cresceu. A maior era da Argentina, a do México, embora fosse das mais baixas, dobrou, caindo em 1998, fato que é, em grande parte, explicado pela violenta precarização e informalização de seu mercado de trabalho. O Chile, dadas as elevadas taxas de crescimento do PIB, pôde diminuir o desemprego em 1993, mas, com a desaceleração que se segue, ele voltou a crescer em 1995 e em 1998.

Tabela 2: Média ponderada da taxa de desemprego urbana aberta da América Latina entre 1980/1998

ANOS						
PAÍSES	1980	1990	1995	1996	1997	1998
Argentina	7,5	7,4	17,5	17,2	14,9	12,9
México	2,7	2,7	6,2	5,5	3,7	3,2
Chile	9,2	7,8	7,4	6,4	6,1	6,4
América Latina	6,2	7,3	8,7	9,4	8,9	10,0

FONTE: Anuário Estatístico da Cepal. Disponível: <<http://www.eclac.cl>>

Os indicadores de qualidade de emprego, volume e renda, segundo Cano (2000, p. 62), pioraram ou se mantiveram, em praticamente todos os países. Seus indicadores não ponderados apontam para números de cerca de 10% em 1990 para 15% em 1996, na questão das horas trabalhadas, e se mantêm altos na questão renda, cerca de 20%. Indicadores relativos à estabilidade e proteção ao trabalhador mostram também sérias pioras. Por outro lado, a precarização do mercado de trabalho aumentou com a taxa de informalidade, passando de 40% em 1980 para 52% em 1990 e 56% em 1995, compensando parte das perdas de emprego do setor público e das grandes empresas.

Conforme a tabela 3, o salário mínimo real urbano, entre os principais países, havia superado os níveis de 1990, salvo no México, Peru e Venezuela, mas em relação aos níveis de 1980, encontravam-se escandalosamente reduzidos.

Tabela 3: Salário mínimo real X Salário médio real no MERCOSUL 1980/1997

Países	Salário mínimo real urbano (%)		Salário médio real (%)	
	1980	1988	1980	1997
Argentina	100	75	100	77
Brasil	100	88	100	79,2
México	100	28	100	77
Peru	100	26	100	44
Venezuela	100	43	100	30,1

FONTE: Dieese. Disponível: <<http://www.dieese.org.br>>

O Chile, apesar de não apresentar seus dados na tabela acima, era um dos raros países que apresentavam nível maior (19%). Quanto ao salário médio real, de difícil e complexa comparação face às mudanças estruturais, em 1988. A Argentina e o México estavam 23% abaixo do nível de 1980 e o Peru, 66% abaixo. O Chile, de novo, era a exceção, com níveis mais altos do que em 1980 (34%), acompanhado de perto pelo Brasil, com 10% a 20%. Na Venezuela, em 1997, o salário médio real estava 30% abaixo do de 1990.

Embora a pobreza e a indigência da população urbana tenham diminuído entre 1990 e 1994, ambas se mantiveram muito acima dos níveis de 1980. Com a população rural, o quadro ainda é pior, o número de pobres, em milhões de pessoas, nas zonas urbanas aumentou em 14,6 e o de indigentes em 6,5, observe a tabela 4.

Tabela 4: Índice de pobreza e indigência na população urbana e na rural

Ano	População Urbana		População Rural	
	Pobreza (%)	Indigência (%)	Pobreza (%)	Indigência (%)
1980	25	9	56	33
1990	36	13	55	33
1994	34	12	53	32

FONTE: Anuário estatístico da Cepal disponível em: <<http://www.eclac.cl>>.

Por fim, embora, tenha ocorrido maior crescimento do produto, recuperações ou ganhos parciais de salários e efeitos positivos, apenas imediatos de algumas das políticas de estabilização, em cinco dos sete países examinados, a distribuição de renda encontrava-se em níveis piores do que os dos anos 80, para 40% mais pobres da população, embora, apresentasse alguma melhora nos anos 90, e houvesse melhorado apenas no Chile e na Colômbia. Esse quadro de emprego e renda das famílias, quando justaposto à piora dos serviços públicos sociais, saúde e educação, principalmente, são a contra face da profunda deterioração social em que se encontram.

No próximo capítulo faremos um estudo detalhado do processo de formação do MERCOSUL, bem como, analisaremos quais os reais impactos para as economias dos países que formaram este bloco.

3. MERCOSUL: PROCESSO DE FORMAÇÃO E UM DESTAQUE PARA A PARTICIPAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA

Este capítulo se propõe a uma análise da influência do MERCOSUL no crescimento econômico e desenvolvimento dos países que o compõem, através da avaliação do comportamento de algumas variáveis, a saber: PIB, Exportação, Importação bem como, alguns indicadores sociais. Um destaque especial é dado à importância da economia brasileira neste processo, devido ao bom desempenho da liderança exercida pelo Brasil pela sua posição econômica na região.

3.1. Origem do MERCOSUL

Historicamente, as tentativas de aproximação entre as principais economias da América do Sul, Brasil e Argentina, datam de períodos remotos. As primeiras iniciativas de formação de uma união aduaneira entre os dois países datam de 1941. Em virtude das diferenças políticas e diplomáticas, as quais se acentuaram depois do ataque japonês a Pearl Harbor¹⁰, e de posicionamentos distintos em relação ao alinhamento às potências do eixo Estados Unidos e a extinta União Soviética, no entanto, a iniciativa não logrou êxito.

Durante o segundo governo do presidente Getúlio Vargas, no Brasil, falava-se na possibilidade de uma integração “ABC” (Argentina, Brasil e Chile). Em pleno governo do presidente Juscelino Kubitschek, o Brasil lançou a “operação panamericana”, que também visava a cooperação comercial entre os países do continente.

O movimento de aproximação do Brasil e Argentina, nos anos 60 do século XX, foi motivado pela necessidade de cooperação para o aproveitamento dos imensos recursos hídricos que a “exuberante geografia das águas” propiciava. Foi então firmado o tratado da Bacia da Prata entre Argentina, Bolívia, Brasil, Paraguai e Uruguai em 1969. Seu resultado, mais concreto segundo, Rapoport Madrid (1998) *apud* Faria (2004, p. 127), foi a Declaração de Assunção, de 1971, sobre o aproveitamento dos rios internacionais. Em 1973, Brasil e Paraguai criaram a empresa “Itaipu Binacional”, para operar a hidroelétrica do mesmo nome no rio Paraná, decisiva para suprir as necessidades de geração elétrica para a economia brasileira, então em crescimento bastante acelerado. Nesse mesmo ano, Paraguai e Argentina assinaram o tratado de Yaciretá, com o objetivo semelhante de construir uma usina hidrelétrica binacional. Após negociações difíceis, em 1979 foi firmado um acordo tripartite

¹⁰ Ataque que marcou a entrada dos Estados Unidos Na II Guerra Mundial, realizado no dia 7 de Dezembro de 1941 e também marcou o início da Guerra do Pacífico.<[HTTP:// pt.wikipedia.org/wiki/Ataque_a_Pearl_Harbor](http://pt.wikipedia.org/wiki/Ataque_a_Pearl_Harbor)>

entre Brasil, Paraguai e Argentina, que permitiu a esta última, viabilizar as usinas de Corpus e Yaciretá a jusante do curso das águas, a partir do estabelecimento de uma quota para Itaipu. Pela primeira vez, os vínculos entre os países tinham um escopo que ia além da simples travessia de uma ponte.

A crise econômica do início dos anos 80 foi acompanhada pelo fim das ditaduras militares. O ambiente de declínio do poder das forças armadas sobre a vida política na região acabou favorecendo a inclusão entre os vizinhos do tema da paz. Nesse novo ambiente de fim da histórica rivalidade militar, Brasil e Argentina firmam um pacto de renúncia ao uso militar da energia atômica e impulsiona a criação de uma zona de paz e cooperação do Atlântico Sul, aprovada em resolução da ONU sugerida pelo Brasil.

Na opinião de Gomes (1999, p. 111), entretanto, o passo mais importante para selar a aproximação da Argentina e Brasil, foi dado ainda no âmbito da ALADI. Por meio da assinatura da “Declaração de Iguaçu”, em 1985, que os presidentes civis da Argentina e do Brasil, José Sarney e Raúl Alfonsín, expressaram uma firme vontade política de acelerar o processo de integração bilateral. Essa aproximação, provavelmente, marcou o fim de um relacionamento de hostilidades que caracterizava os tradicionais rivais, que desde o século XIX, disputavam à supremacia regional. O marco dessa união foi a assinatura de um projeto de cooperação nuclear, que proclamou os propósitos pacíficos da união bilateral nessa área.

As discussões e negociações em torno da questão “união” foram avançando progressivamente e alcançando êxitos. Em 1986 foi assinada a “Ata para a integração Brasil-Argentina”, estabelecendo os princípios básicos da integração: “flexibilidade”, “gradualidade” e “equilíbrio dinâmico”. Estes princípios estão consoantes com aqueles instituídos no âmbito da constituição da ALADI, vistos no capítulo anterior. Além disso, foram assinados projetos de complementação industrial através da criação do PICE (Programa de Integração e Cooperação Econômica). Esse foi o momento em que praticamente foi selada a integração entre Argentina e Brasil, incluindo também, o Uruguai.

As ambições e esperanças aumentaram quando dois anos mais tarde, em 1988, foi assinado o “Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento”, objetivando consolidar o processo de integração Argentina-Brasil num prazo determinado de dez anos. O objetivo desse tratado era instituir, numa primeira etapa, a harmonização das políticas aduaneira, comercial, agrícola, industrial e de transportes e comunicações, bem como a coordenação de políticas monetária, fiscal e cambial. Numa segunda etapa, procederia a harmonização gradual das demais políticas necessárias à formação da união econômica.

Em Julho de 1990, com a assinatura de mais um compromisso comum, a “Ata de Buenos Aires”, o processo de integração Argentina-Brasil deu mais um importante passo à frente. Foi estabelecido, naquele momento, um prazo mais curto para a criação de um mercado comum, quatro anos e meio. O que mais caracterizou esse momento foi a ampliação das fronteiras de negociação com outros países da região, com vistas à extensão do processo de progressiva liberalização comercial que já vinha sendo realizado entre os dois países.

Contudo, o grande passo rumo a consolidação da integração econômica regional, e que deu origem ao MERCOSUL (Mercado Comum do Cone Sul), foi, sem dúvidas, a assinatura do “Tratado de Assunção”, em 26 de Março de 1991, representando um instrumento legal que permitiu, substancialmente, o estabelecimento de negociações de um mercado, ou seja, uma união econômica. A partir de então, a integração tripartite converteu-se em quadripartite, com a inclusão de um novo país-membro, o Paraguai.

3.1.2 Objetivos do Tratado de Assunção

O desenho final do processo de integração, traçado no Tratado de Assunção e no formato que este deu ao MERCOSUL, seguiu os princípios, os objetivos, as finalidades e o ritmo definidos na aproximação Brasil-Argentina.

A celeridade com que o movimento veio acontecendo, sem dúvida, é devido a uma percepção das diplomacias dos quatro parceiros, de que numa conjuntura de internacionalização econômica acentuada ou de mundialização do capital, a janela de tempo para a consolidação de um bloco regional e, portanto, para poder usufruir das vantagens por ele propiciadas na busca de uma mudança na inserção internacional, de acordo com Chesnais (1996, p. 230), era exígua e limitada. Para o referencial teórico desta tese, esse foi mais um episódio da aceleração da passagem do tempo que vem caracterizando o capitalismo em sua história. Da mesma forma, a menção à inserção internacional alerta para o fenômeno de alargamento da dimensão espacial dos sistemas econômicos, também sofrendo um ciclo de mudanças nessa conjuntura.

A integração econômica entre os Estados-partes é o objetivo do Tratado de Assunção, o qual prevê sua realização através da constituição de um mercado comum, ali denominado MERCOSUL. As implicações do mercado comum enunciadas no tratado elucidam o alcance do processo de integração por ele instituído:

A livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos entre os países, através, entre outros, da eliminação dos direitos alfandegários e restrições

não tarifárias à circulação de mercadorias e de qualquer outra medida equivalente; o estabelecimento de uma tarifa externa comum e a adoção de uma política comercial comum em relação a terceiros estados[...]; a coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais [...]; e o compromisso dos Estados-partes de harmonizar suas legislações, nas áreas pertinentes, para lograr o fortalecimento do processo de integração. (Artigo 1º do Tratado de Assunção).

Para a consecução desses objetivos, o processo de integração vem seguindo um conjunto de princípios reveladores da natureza de seus procedimentos, quais sejam a gradualidade, a flexibilidade, o equilíbrio e a reciprocidade. Esses princípios já vinham sendo mencionados nos instrumentos jurídicos da aproximação argentino-brasileira e foram incorporados ao MERCOSUL. Os três primeiros são mencionados no preâmbulo do Tratado de Assunção, enquanto a reciprocidade mereceu uma disposição específica no corpo do tratado. Uma vez que o escopo do processo, então definido, era, não apenas muito profundo, mas de grande complexidade, o princípio da gradualidade responde pela necessidade do estabelecimento de etapas e metas parciais para sua consecução, de forma que um próximo passo só pudesse ser dado depois de a etapa anterior haver sido cumprida. O princípio da flexibilidade dá conta de uma característica dessa integração muito própria da tradição diplomática latino-americana.

Desde a Ata para a integração argentino-brasileira até o Tratado de Assunção, os instrumentos básicos foram redigidos em termos bastante genéricos e vagos, ficando as definições mais precisas, tanto em relação ao alcance quanto aos prazos do processo, para os protocolos sobre temas específicos. A própria estrutura orgânica do MERCOSUL, na qual quase não há delegação de soberania dos Estados-partes a suas instâncias supranacionais, diferentemente do caso da União Europeia, que já é quase um Estado, está conforme esse princípio. As decisões só são tomadas por consenso, e a forma e o prazo de seu cumprimento deixam uma boa margem de arbítrio para cada membro. Mesmo que algumas de suas disposições materiais sejam “claramente vinculantes”, podem receber alguma forma de “interpretação flexível”.

Conforme Faria (2004, p. 132), os protocolos e os acordos setoriais sobre temas específicos que vêm dando materialidade ao MERCOSUL são objeto da aplicação de outro princípio do processo, o equilíbrio. Numa disposição, claramente anti-ricardiana¹¹, já na Ata de 1986, foi acordado que a natureza setorial da integração deveria evitar a especialização das

¹¹ David Ricardo postulou a lei das vantagens comparativas que preconizava a especialização da indústria de um determinado país naquele tipo de produto em que a lucratividade fosse maior (SANDRONI, 2004).

economias em setores específicos, tendo o equilíbrio sido definido como um princípio com vistas a estimular a integração intra-setorial no sentido de se alcançar o “equilíbrio progressivo, quantitativo e qualitativo” do intercâmbio por grandes setores e por segmentos, através da expansão do comércio.

No âmbito do Tratado de Assunção, o princípio do equilíbrio foi materializado pela adoção de cláusulas de salvaguarda durante o período de transição. O princípio da reciprocidade, diferentemente dos demais e como já mencionado, tem a força de uma disposição material e foi objeto de controvérsia na elaboração do texto. Sua existência não apenas cria um instrumento para o controle da execução do próprio tratado e um parâmetro para os mecanismos de solução de controvérsias por ele instituídos, como também, estabelece diretrizes para a sua implementação, pelos seus mecanismos próprios, no sentido de que os resultados da aplicação de seus instrumentos tenham efeitos econômicos e socialmente iguais nos países-membros, em outras palavras, que os benefícios da integração sejam recíprocos.

3.2. Crescimento X Desenvolvimento: Uma visão panorâmica dos países-membros do MERCOSUL

Antes de se verificar o cenário dos países componentes do MERCOSUL, faz-se necessário distinguir, através dos conceitos, a diferença existente entre os termos crescimento e desenvolvimento para, a partir desta distinção, buscar compreender a razão dos desníveis sócio-econômicos entre estes países.

Paulani e Braga (2003, p. 229), conceituam o crescimento econômico como a elevação do produto agregado do país, ou seja, a contabilização de tudo o que é produzido, bens e serviços, o que pode ser avaliado a partir das contas nacionais. Em contrapartida, desenvolvimento é um conceito bem mais amplo, que leva em conta a melhoria da qualidade de vida da sociedade e a redução das diferenças econômicas e sociais entre seus membros.

É simples verificar se houve crescimento. Basta apenas consultar as contas nacionais. O processo, no entanto não é tão simples assim quando nos referimos à questão do desenvolvimento. Daí, o consenso que existe quanto a importância de alguns indicadores sociais dos quais lançaremos mão neste ponto, buscando conhecer e compreender o que ocorre com os países do MERCOSUL.

Existem vários indicadores sociais, no entanto, trabalharemos dois dos principais que poderão ser mais significativos para o objetivo que almejamos alcançar. São eles: O Índice de Gini e o IDH (Índice de Desenvolvimento Humano). Esses indicadores sociais são capazes de

mensurar como o produto de um país está sendo de fato distribuído, pois, não leva em consideração apenas o produto *per capita*¹² que muitas vezes mascara a concentração de renda existente, demonstrando assim, de forma mais clara qual o real estágio do desenvolvimento do país. Um exemplo bem claro que comprova o que foi dito acima, é o caso do Brasil, que no ano de 1995 detinha a 31ª posição no ranking *Per capita* mundial, no entanto, apresentava uma das piores distribuições de renda do planeta com o Índice de Gini de 0,6, aproximadamente, disputava, praticamente, o último lugar com Guatemala e Serra Leoa. Na tabela abaixo é possível verificar o índice dos países membros do MERCOSUL.

Tabela 5: Índice de Gini dos países antes e depois da formação do MERCOSUL 1985/1999

Países	Anos			
	1985	1990	1994	1999
Argentina	0,375	0,501	0,439	0,539
Brasil	0,598	0,528	0,519	0,640
Paraguai	0,404	0,350	0,423	0,565
Uruguai	0,379	0,345	0,301	0,498

FONTE: Anuário Estatístico da Cepal. Disponível em: <<http://www.eclac.cl>>

O Índice de Gini varia de 0 (zero) a 1 (um), sendo que quanto mais próximo de 1 (um) pior a distribuição de renda do país, assim, este índice procura avaliar o grau de concentração da renda. Logo infere-se, pela análise da tabela, que a distribuição de renda após a formação do bloco ficou mais concentrada.

O IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) que avalia mais os aspectos sociais, entretanto, leva em consideração para o seu cálculo três variáveis, a saber: longevidade, acesso à educação e a renda *per capita*. Segundo Paulani e Braga (2003, p. 241), este índice foi criado pelas Nações Unidas, com o objetivo de avaliar a qualidade de vida nos países. Ele também varia entre zero (0) e um (1), classificando os países em três grupos: os de baixo desenvolvimento (IDH menor que 0,5), os de médio desenvolvimento (IDH entre 0,5 e 0,8) e os de alto desenvolvimento (IDH maior que 0,8). A tabela 6, na página seguinte, demonstra a situação dos países do MERCOSUL.

¹² Produto per capita: É a divisão do produto nacional bruto pela população do determinado país em estudo. (Moreira e Sene, 2004).

TABELA 6: Média do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) dos países membros do MERCOSUL para a década de 1990

Países/ Posição relativa	IDH	IDH (Longevidade)	IDH (Educação)	IDH (Renda per Capita)
Argentina (46º)	0,775	0,882	0,764	0,692
Brasil (73º)	0,699	0,838	0,633	0,643
Paraguai (96º)	0,640	0,827	0,616	0,514
Uruguai (52º)	0,765	0,897	0,731	0,683

FONTE: PNUD. Disponível em: <<http://www.pnud.org.br/idh/>>

O IDH brasileiro localiza-se no grupo dos países de médio desenvolvimento humano. A 79ª posição, segundo Paulani e Braga (2003, p. 242), não seria tão desconfortável, se esta economia não ocupasse a 8ª posição no mundo em termos absolutos (PNB) e a 31ª em termos relativos (*Produto per capita*). Com isso ficamos bem atrás da Argentina, ou seja, apesar de estar entre as 10 maiores economias do mundo, o Brasil ainda está muito longe de ser considerado um país desenvolvido.

Também é importante salientar as diferenças geofísicas, populacionais e demográficas dos países membros do MERCOSUL, com o objetivo de tornar mais compreensível os desníveis na questão do desenvolvimento. Isto também implica mencionar estilo de colonização e densidade demográfica de cada país, dentre outros indicadores.

A princípio, são quatro os países que compõem o MERCOSUL: Brasil, Argentina, Paraguai e o Uruguai. E estes apresentam um quadro físico, populacional e demográfico bastante heterogêneo.

O primeiro aspecto a ser considerado, refere-se a maneira como a América Latina foi colonizada. Este aspecto é salutar na composição sócio-econômica dos países que compõem esta região. A força da colonização empregada na América Latina destaca-se como um dos traços mais marcantes da presença de Portugal e Espanha na região durante o antigo sistema colonial. Tanto a colonização espanhola quanto a portuguesa foram caracterizadas como genocídio. Entretanto, pode-se diferenciar a ação dos espanhóis e dos portugueses na América Latina. A ação dos espanhóis assume características de conquistas aliadas à escravização e extermínio de numerosas populações indígenas que viviam em comunidades de complexa estrutura sócio-econômica. Ao contrário da ação dos portugueses que podia ser definida como

colonizadora, em relação a ação dos espanhóis, isto, no entanto, não redime os portugueses de também terem exterminado milhares de indígenas.

Não se pode negar a importância da constituição histórica da América Latina. O MERCOSUL quer queira ou não, em seus aspectos geográficos e demográficos, entre outros, sofre a influência da época colonial. O aspecto linguístico é latente nesse sentido. Predominam na região, conseqüentemente, o português e o Espanhol.

Quanto aos aspectos territoriais, tem-se um quadro bastante distinto entre os países desse bloco. Sua área superficial é de aproximadamente 12.017,540 KM², equivalendo a 9% da superfície ocupada por todos os países do mundo. Vale salientar, que recentemente, com o ingresso da Venezuela nesse bloco, em 2006, esta área foi ampliada. Este território encontra-se distribuído da seguinte forma: Argentina 2.780,400 KM²; Brasil 8.511,996 KM²; Paraguai 406.752 KM² e Uruguai 318.392 KM².

Já em termos populacionais, conforme afirma Gomes (1999, p. 117), o MERCOSUL, na década de 1990, já ultrapassava os 200 milhões de habitantes. O Brasil, o país mais populoso, tinha 164.511,366 milhões de habitantes, a Argentina 35.797,985 milhões, o Paraguai e o Uruguai tinham respectivamente, 5.651,634 e 3.270,707 milhões de habitantes. Percentualmente o Brasil se apresentava com 78,6% da população total, seguido da Argentina com 17,2%, do Paraguai com 2,7% e Uruguai com 1,5%.

Os dados sobre a superfície territorial e populacional, apontavam a seguinte densidade demográfica¹³, na década de 1990: Argentina 12,8; Brasil 19,3; Paraguai 13,9 e Uruguai 10,2 hab/KM². Ao todo, a densidade demográfica era baixa em relação a dos países industrializados, 26,1 hab/KM², logo de início é bom registrar a importância dimensional que o Brasil assume, considerando-se o volume da população e de seu território.

Furtado (1978, p. 11), estimou que o crescimento populacional dos países que hoje compõem o MERCOSUL iria decrescer, exceto o Uruguai que se manteve estável. Uma das razões que motivaram este declínio foi a redução da taxa global de fecundidade¹⁴ nos últimos decênios. Para o conjunto da região latino-americana, entre 1935-1940 a taxa global de fecundidade decresceu de 5,69 para 5,29 aumentando para 5,72 no período 1955-1960. Já no período entre, 1995-2000, a taxa global de fecundidade na região declinará para 3,91. Os

¹³ Densidade demográfica corresponde ao número de habitantes por quilômetros quadrados. (Moreira; Sene, 2006).

¹⁴ Taxa Global de Fecundidade corresponde ao número médio de filhos que uma mulher teria até o final de sua vida reprodutiva. (Moreira; Sene, 2006).

dados recentes confirmaram esta hipótese. Verifica-se, para o caso dos países que compõem o MERCOSUL, uma tendência nesse sentido. O Brasil e o Paraguai, segundo dados de 1991, já apresentavam uma taxa de 4,35% e 4,41% respectivamente, taxa bem menor do que a média regional. No Uruguai, no período 1990-1995, a taxa global de fecundidade declinou para 2,33%, o que em boa parte, explica o comportamento estável do crescimento populacional nesse país.

Por outro lado, a taxa bruta de natalidade¹⁵ também vem decrescendo. Na Argentina entre 1950-1955 e 1970-1975 ela baixou de 25,38% para 21,80%, na década de 1990 chegou a 21,64%. A taxa Bruta de mortalidade¹⁶ entre 1950-1990 também declinou de 9,61% para 7,92%.

No Brasil, esses mesmos indicadores se apresentavam da seguinte maneira para o respectivo período: taxa bruta de natalidade declinou de 41,2% para 24%; o mesmo ocorreu com a taxa bruta de mortalidade que passou de 12,6% para 7%. O Paraguai ainda se deparava com uma taxa bruta de natalidade alta para os padrões da região, 33,5% em 1985, a menor taxa bruta de natalidade do MERCOSUL, 17,59% entre 1990-1995, e a maior taxa bruta de mortalidade 10,3%, respectivamente.

O declínio da taxa bruta de mortalidade deveu-se à fatores de ordem social e econômica. Um dos fatores responsáveis foi o maior controle sobre doenças epidêmicas e endêmicas, isto devido à redução dos custos com alguns tratamentos de prevenção e combate a doenças. Outro fator apontado foi o maior acesso da população aos serviços públicos de saúde, isto em decorrência da própria necessidade criada pelo crescimento populacional nestes países, acompanhado da urbanização e modernização das estruturas sócio-econômicas. Argentina e Brasil são exemplos do avanço de setores essenciais de atendimento à sociedade.

A expectativa de vida nos quatro países tinha aumentado nas últimas duas décadas. Dados de 1990 confirmavam isto. Comparando os números deste período com os levantados por Furtado (1978, p. 73), tem-se a magnitude dessa evolução. De acordo com a tabela 7, no período 1950-1990 a esperança de vida ao nascer na Argentina elevou-se em 14,7% e no Brasil o crescimento foi mais expressivo chegando a 30,3%.

¹⁵ Taxa de natalidade corresponde ao número de crianças que nascem vivas anualmente por cada mil habitantes. (Moreira; Sene, 2006).

¹⁶ Taxa de mortalidade corresponde ao número de óbitos por cada mil habitantes. (Moreira; Sene, 2006).

TABELA 7: Expectativa de vida nos países do MERCOSUL – 1950/1995

Período			
Países	1950-1955	1970-1975	1990 - 1995
Argentina	62,5	67,1	71,9
Brasil	51,0	59,8	67,5
Paraguai	62,6	65,9	68,5
Uruguai	66,3	68,8	73,0

FONTE: Anuário estatístico da Cepal. Disponível em: <<http://www.eclac.cl>>.

Conforme a tabela abaixo a proporção da população urbana em relação à população total havia crescido nos quatro países nas últimas três décadas (1970-1990).

TABELA 8: Evolução da população urbana relativa à população total nos países do MERCOSUL – 1970-1990 (%)

Período		
Países	1970	1990
Argentina	78,4	86,2
Brasil	55,8	76,9
Paraguai	37,1	47,5
Uruguai	82,1	85,5

FONTE: Anuário estatístico da Cepal. Disponível em: <<http://www.eclac.cl>>.

Esses dados indicam que Argentina e Uruguai não evoluíram significativamente no processo de aglomeração de grandes contingentes populacionais em espaços urbanos. Pelo contrário, Paraguai e Brasil que tinham uma relativa distribuição populacional entre as zonas rurais e urbanas, apresentam uma significativa elevação da população urbana.

No caso do Brasil, especialmente, podemos apontar dois fatores que contribuíram para a elevação do percentual da população urbana. O primeiro, diz respeito ao processo de industrialização, que correspondeu a um intenso desenvolvimento urbano logo após a Segunda Guerra Mundial e atingiu seu auge na década de 1970. Isso foi acompanhado de um crescimento do setor de serviços, particularmente, o relacionado às atividades comerciais e

financeiras. O segundo fator foi o processo de modernização da agricultura iniciado nos anos 1950 que aumentou o estoque de migração rural e provocou um dos maiores processos de urbanização da história moderna. O Brasil passou, em 50 anos, de 12 milhões para 120 milhões de novos habitantes nas grandes cidades.

No Brasil, entre 1950-1980, o número de localidades com mais de 20 mil habitantes elevou-se de 21,9 para 52,2, enquanto que as localidades com mais de 100 mil habitantes cresceu significativamente de 16,5 para 57,9 em números absolutos. Para os outros países do MERCOSUL houve também um crescimento considerável desses indicadores. Na Argentina, as localidades com mais de 20 mil habitantes cresceram de 49,3 para 70,6 e as localidades com mais de 100 mil habitantes de 42,0 para 57,9. No Paraguai houve um crescimento expressivo de 16,9 para 29,3 e 16,9 para 23,3 respectivamente. No Uruguai foram mais modestas as mudanças, com um crescimento de 65,3 para 70,5 e 48,9 para 49,5, respectivamente. Então, a rápida urbanização constitui outra característica marcante da evolução demográfica nos últimos três decênios nos países do Cone Sul.

A partir da análise desses dados, Gomes (1999, p. 122), chegou a três conclusões: Primeiro, a grande heterogeneidade que apresenta a região em termos territoriais e populacionais. Destaca-se, portanto, a expressão continental do Brasil, só comparável a poucos países do mundo (China, Rússia, Estados Unidos, Canadá e Índia).

A segunda conclusão é referente à expressão do crescimento das camadas urbanas, principalmente, na Argentina e no Brasil. Se persistir essa tendência, verificada ao longo de três decênios, os problemas relacionados à divisão do espaço urbano, infraestrutura e entre outros, agravarão-se consideravelmente. Isto implica dizer que será necessário repensar políticas, que no âmbito do MERCOSUL, possam definir novas normas e regras que estabeleçam uma relação entre os fluxos migratórios do ambiente nacional para o regional.

Por último, a partir da terceira conclusão, resultante de fatores como: taxa de fecundidade, a esperança de vida ao nascer, o ritmo do crescimento populacional e a taxa bruta de mortalidade, pode-se inferir que a população, nos quatro países desse bloco, apresenta uma tendência ao baixo crescimento, quase nulo, e ao seu envelhecimento. A população da região não conseguiu repetir os mesmos índices de crescimento de quatro decênios anteriores. Por outro lado, a queda dos índices de mortalidade e o aumento da expectativa de vida ao nascer, pareciam indicar uma melhora relativa no padrão de vida da região.

Enfim, por todas estas mudanças sofridas, emergiu uma nova conjuntura econômica, tornando-se necessário reavaliar as antigas tentativas de desenvolvimento econômico para a América Latina, buscando assim, novos paradigmas que melhor se adequassem a essa nova conjuntura. Foi nesse contexto que surgiu o MERCOSUL.

3.2.1 A inserção da Venezuela no MERCOSUL

Após dois anos como membro associado, a Venezuela passou a integrar o MERCOSUL como um membro regular. De acordo com Esteves (2006, p. 01), no dia 04 de Julho de 2006, a República Bolivariana da Venezuela foi incorporada, ampliando a população do bloco para aproximadamente 250 milhões de habitantes, área de 12,7 milhões de quilômetros quadrados e um Produto Interno Bruto (PIB) de US\$ 1 trilhão, 76% do total do PIB da América do Sul.

O objetivo pelo qual a Venezuela foi inserida no bloco seria o aumento nos ganhos de comércio ao passo que permitiria maior intercâmbio de mercadorias e tecnologia, ao mesmo tempo em que fortaleceria o bloco em negociações com os Estados Unidos e a União Europeia. A inclusão criaria também oportunidades de integração econômica na América Latina, dada à posição estratégica da Venezuela, no extremo norte do continente sul-americano, e as reservas petrolíferas venezuelanas possibilitariam o financiamento de projetos de infra-estrutura.

Segundo Esteves (2006, p. 01), o cronograma de livre comércio acertado durante a discussão da entrada venezuelana prevê que o Brasil abrirá plenamente sua economia para o novo membro em janeiro de 2010. Já a Venezuela abrirá seus mercados aos brasileiros em janeiro de 2012. Mas, tanto para a Venezuela quanto para o Brasil, “produtos sensíveis” poderão ser integrados à economia de livre comércio só em janeiro de 2014.

Como se pode perceber, a adesão da Venezuela é muito recente, não faz parte do período elegido como objeto deste estudo, além do mais, nem todos os protocolos do acordo foram vencidos, portanto, é muito prematuro avaliar os reais impactos na economia do bloco após a inserção deste novo membro.

3.3 Os impactos na economia da América Latina após a formação do MERCOSUL

O fato mais destacado em relação à integração no Cone Sul foi seu grande sucesso comercial. Na opinião de Faria (2004, p. 142), o indicador mais expressivo do desempenho econômico do MERCOSUL é o crescimento da corrente de comércio dentro do bloco. As exportações se ampliaram de US\$ 4,1 bilhões em 1990 para US\$ 20,6 bilhões em 1997, declinando um pouco desde então, na esteira da crise dos chamados “mercados emergentes”. Fazendo menção especificamente à situação do Brasil, suas exportações para os demais países do bloco multiplicaram-se quase por 10 entre 1985, quando se iniciou a aproximação com a Argentina, e 1997, ano de auge das trocas regionais. Esse crescimento modificou a participação das relações comerciais entre os parceiros no comércio exterior total dos quatro países. Conforme demonstra a tabela 9.

Tabela 9 – Participação do comércio intrabloco no comércio exterior total do MERCOSUL – 1991/1999 (US\$ bilhões)

Anos	Importações	Exportações
1991	6,0	11,1
1993	20,3	18,6
1995	18,4	20,5
1997	20,7	24,3
1999	19,2	20,4

FONTE: MERCOSUL. Disponível em: <<http://www.mercosur.org.uy>>

A mesma tendência foi verificada nos blocos econômicos que envolvem os países mais desenvolvidos, dentre os quais apenas a União Europeia teve seu coeficiente de comércio interno reduzido, ao contrário do sudoeste asiático e principalmente, da América do Norte, que ampliaram o grau de internalização de suas relações comerciais. Esses dados podem ser interpretados como um aspecto de afirmação de tendência à integração regional, elemento central da transformação da dimensão espacial do capitalismo em curso.

A mudança foi mais significativa no lado das importações. Isto indica a internacionalização de uma parcela dos fornecimentos externos de suas economias para dentro do bloco, um fenômeno resultante da interpenetração de algumas cadeias produtivas na região, a exemplo do setor automotivo. Em vista disso, pode-se dizer que a integração abriu espaço a um processo de substituição das importações de fora do MERCOSUL.

No caso específico do Brasil, as importações dos três vizinhos, Argentina, Paraguai e Uruguai, alcançavam metade do valor que o Brasil exportava sozinho no começo dos anos 80. Só a partir de 1995 as importações daqueles países passaram a ser maiores do que as exportações brasileiras. Esse déficit comercial foi decorrente, principalmente, do intercâmbio com a Argentina, pois, em relação ao Paraguai, houve sempre superávit e no que diz respeito ao Uruguai, oscilaram sempre déficits e superávits, mas de não muito grande expressão. O déficit brasileiro também se explica pelo efeito demanda agregada, além de outras razões internas, o fato do crescimento da economia argentina nos anos 90, ter sido superior aos demais parceiros.

De acordo com Faria (2004, p. 143), o crescimento do comércio dentro do bloco resultou tanto da redução de barreiras quanto da vigência da TEC. Entretanto, e em que pese a opinião dos adeptos do livre comércio, não causou desvio de comércio, como demonstra a tabela abaixo.

Tabela 10: Intercâmbio comercial do MERCOSUL com o mundo e regiões selecionadas – 1991/1999 (US\$ bilhões)

Anos	NAFTA	União Europeia	Sudeste da Ásia	Mundo
1991	6,22	2,62	13,46	1,14
1993	6,88	3,54	13,23	1,36
1995	8,04	3,90	13,19	1,44
1997	8,55	4,50	15,27	1,67
1999	6,18	3,58	14,34	1,36

FONTE: MERCOSUL. Disponível em: <<http://www.mercosur.org.uy>>

As relações comerciais do MERCOSUL não só cresceram no cômputo do total das trocas mundiais, o que poderia ser um mero resultado estático em função do incremento do comércio regional, como também, mostraram avanços em direção aos três maiores blocos econômicos do mundo, América do Norte, Europa e Ásia. O aspecto negativo da balança comercial dos países é o déficit que se forma em função da abertura comercial posta em marcha principalmente por Brasil e Argentina desde 1990. Naquele ano, enquanto as exportações do bloco eram de US\$ 46,4 bilhões, as importações alcançavam apenas US\$ 29,3 bilhões, em 1999, as exportações atingiram US\$ 74,3 bilhões contra US\$ 82,5 bilhões das importações depois de terem estado no patamar de US\$ 83,3 bilhões e US\$ 102,6 bilhões,

respectivamente, em 1997. Em 2000, essa tendência alterou-se um pouco em razão da redução das importações. O déficit comercial é um tópico decisivo para o destino das economias regionais. Nas relações internas do bloco, a balança comercial tem trazido uma contribuição positiva para o seu desenvolvimento.

No que diz respeito ao conteúdo do comércio exterior do MERCOSUL, Faria (2004, p. 145), afirma que sua pauta exportadora tende a se concentrar em produtos de intensidade tecnológica média alta, segundo a classificação da OCDE (Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico) em função de suas taxas de crescimento, a participação ficou em 16% em 1996, embora os produtos com conteúdo tecnológico baixo ainda sejam predominantes na pauta, 66,5% em 1996, sem tendência a redução. Os produtos de tecnologia média baixa e alta declinaram sua participação na pauta do bloco.

Com relação às importações, Guimarães (2001) *apud* Faria (2004, p. 145), considera que a alteração de sua composição foi causada pelo declínio dos bens de baixa tecnologia, tendo crescido todos os demais itens, em primeiro lugar os de alta tecnologia. Com essa performance, o grupo de média alta tecnologia passou a ter o maior peso na pauta importadora do bloco.

Essa composição do comércio regional aponta para a formação de um déficit tecnológico, na medida em que indica uma especialização em bens com um menor requisito em pesquisa e desenvolvimento. A absorção e a difusão de tecnologia ficam, assim, dependentes do que pode ser conseguido através de importações de fora do bloco. Os efeitos dinâmicos da tecnologia sobre o sistema econômico perdem importância e a dependência aprofunda-se.

Numa análise das tendências à concentração ou a dispersão da pauta comercial, Guimarães (2001) *apud* Faria (2004, p. 145), verificou que há um processo em curso de concentração por produto dentro do MERCOSUL, enquanto, nas relações do bloco com o resto do mundo vêm sendo crescentes a dispersão e a diversificação da gama de produtos nela presente. Embora esse autor chegue à conclusão de que tais resultados corroborem a tese cepalina em favor da integração como passo em direção ao propugnado “regionalismo aberto”, podendo ser o caráter negativo representado pelo referido déficit tecnológico do comércio externo do MERCOSUL uma razão decisiva a explicar essa tendência à concentração de suas trocas internas em uma pauta restrita.

O avanço da integração na perspectiva adotada por esta tese, não prescinde de uma crescente diversificação de suas trocas internas. Para evitar uma interrupção do processo decorrente da concentração comercial em um conjunto restrito de bens, seria necessária uma combinação de políticas industrial, comercial e tecnológica para viabilizar a continuidade e o aprofundamento do MERCOSUL, o que contraria a orientação global da política econômica neoliberal seguida pelos principais parceiros.

O desempenho econômico dos quatro países pode ser sintetizado nas taxas de crescimento do PIB que aparecem na tabela abaixo. A periodização da tabela foi proposta pela Cepal (2001), e é útil para, além de um enriquecimento da análise histórica desenvolvida, avançar na compreensão do processo de integração. Se em relação aos anos 80, a década passada foi melhor para todos os países, aquele de melhor desempenho no período de vigência do Tratado de Assunção foi à Argentina, ficando, inclusive, acima da média calculada pela Cepal para toda a América Latina e Caribe (3,2%), seguida de perto pelo Uruguai, igual à média. Na década anterior, por oposição, ambos tinham tido desempenho inferior à média latino-americana e à caribenha (1,0%), ao contrário de Brasil e Paraguai, que estiveram acima daquele índice, conforme demonstra tabela 11.

Tabela 11: Taxas anuais de crescimento do PIB nos países do MERCOSUL – 1950/ 1999 (%)

Países	1950-65	1965-74	1974-80	1980-89	1990-99
Argentina	3,1	4,4	1,8	-0,7	4,7
Brasil	6,4	10,0	6,1	1,3	2,5
Paraguai	3,2	5,3	10,2	3,0	2,1
Uruguai	2,1	1,5	4,9	0,0	3,2

FONTE: CEPAL. Disponível em: <<http://www.eclac.org>>

Ainda dentro da perspectiva da análise sobre os dados da Cepal (2001), dos quatro países, apenas o Paraguai não teve um crescimento superior ao da “década perdida”, 1980, após o começo da integração. Mais ainda, para a Argentina e, em menor grau, para o Uruguai, para quem foi o segundo, esse foi o melhor período em toda a segunda metade do século XX. Numa análise de longo prazo, em que compara a taxa média de crescimento do produto de 1990 a 1999 com a de 1945 a 1980, a Cepal mostra que Paraguai, 2,1% contra cerca de 5%, e Brasil, 2,5% contra 7%, tiveram médias menores do que a metade dos anos 90 em relação às do período anterior, enquanto o Uruguai teve uma taxa ligeiramente maior, 3,2% contra

menos de 3%, e a Argentina atingiu uma performance muito superior, 4,7% contra cerca de, 3,5%.

3.3.1 A relação comercial do MERCOSUL com outros blocos regionais

O comércio internacional para o período apresentava novas características, As que mais se destacaram, foram: o surgimento de um novo modelo multipolar, ainda indefinido nas relações internacionais, a formação de blocos regionais ao invés do aprofundamento do multilateralismo, o aumento da interdependência econômica internacional, globalização, a ênfase na negociação de acordos preferenciais entre países ao invés da liberalização do comércio, bem como, a negociação de acordos setoriais específicos para solucionar conflitos comerciais. Tais características determinaram o cenário dentro do qual deveria ser analisado o processo de inserção do MERCOSUL na economia mundial.

Com o PIB de US\$ 1,2 bilhões, em 1997, o MERCOSUL representava a quarta economia do mundo, ficando abaixo apenas do NAFTA, União Europeia e Japão. Conforme tabela abaixo.

Tabela 12: PIB dos principais blocos econômicos e países: 1997 - (US\$ bilhões)

Blocos e Países	PIB
NAFTA	8,882
União Europeia	8,093
Japão	4,223
MERCOSUL	1,230
China	910
Ásia	629
CER*	460
Rússia	327

FONTE: CEPAL. Disponível em: <<http://www.eclac.org>>.

*Austrália e Nova Zelândia

Por outro lado, a participação do MERCOSUL no comércio internacional ainda era muito tímida. Apesar disto, as exportações do bloco cresceram entre 1985-1997, mais de 180%, enquanto o crescimento das exportações mundiais foi de 168%.

O bloco da União Europeia era a maior economia exportadora do mundo; ela participava com 40% do total das exportações mundiais em 1997, seguida da Ásia com 27% e

o NAFTA com 17%. O MERCOSUL contribuiu apenas com 1,4% do total das exportações mundiais, conforme tabela 13.

Tabela 13: Exportações e importações de mercadorias por regiões: 1980/1997

Exportações de mercadoria por regiões (bilhões de US\$)						(%)	
	1980	1985	1990	1996	1997	1980	1997
Mundo	2,03	1,95	3,43	5,29	5,46	100	100
NAFTA*	311	337	562	923	1,01	15,32	14,44
UE (15)	753	708	1,50	2,12	2,10	37,06	40,09
Ásia	323	416	792	1,46	1,53	15,91	27,60
MERCOSUL*	29	35	46	75	82	1,45	1,42
Resto do mundo	706	452	527	1,21	722	30,26	13,45

Importações de mercadoria por regiões (bilhões de US\$)						(%)	
	1980	1985	1990	1996	1997	1980	1997
Mundo	2,07	2,00	3,53	5,46	5,63	100	100
NAFTA*	341	451	681	1,09	1,21	16,47	19,94
UE (15)	847	723	1,55	2,09	2,07	40,86	38,30
Ásia	352	389	762	1,47	1,48	16,98	26,93
MERCOSUL*	37	19	29	87	102	1,82	1,59
Resto do mundo	494	424	506	723	761	23,87	13,24

FONTE: FMI. Disponível em: <<http://www.imf.org>>

* MERCOSUL e NAFTA ainda não haviam sido constituídos neste período. Para tanto, somou-se as exportações e importações dos países que hoje os constituem.

Do lado das importações, a União Europeia também era a região que mais comprava. A participação relativa da União Europeia nas importações equivaleu a 38% em 1997. Esse percentual já foi mais elevado no início da década de 1980. O decréscimo pode ser atribuído aos esforços de aprofundamento da integração na região com o consequente aumento do protecionismo, principalmente no setor agrícola. A Ásia representava quase 27% das importações mundiais, em seguida apresentavam-se o NAFTA com 19% e, finalmente, o MERCOSUL com apenas 1,5%.

Das quatro regiões, apenas a União Europeia e o MERCOSUL apresentaram uma queda na participação relativa das importações entre 1980-1997, de 40% para 38% e 1,8% para 1,5%, respectivamente. Esse declínio pode ser atribuído à adoção, pelos dois blocos econômicos, da Tarifa Externa Comum (TEC).

No caso do MERCOSUL, o intercâmbio comercial expandiu-se de forma acelerada nas últimas duas décadas, passando de US\$ 66 bilhões em 1980, para US\$ 184 bilhões em 1997. Esses resultados demonstraram não só o dinamismo comercial da região, como também o potencial econômico externo do bloco.

A União Europeia foi a principal parceira comercial do MERCOSUL, tanto nas exportações quanto nas importações, perfazendo um intercâmbio comercial na ordem de US\$ 44,8 bilhões, em 1988. Em seguida vem o intercâmbio comercial intrarregional com US\$ 39,8 bilhões e o NAFTA com US\$ 38,3 bilhões. Percebe-se, portanto a importante dimensão econômica que vinha ganhando o comércio no âmbito do MERCOSUL. Ver tabela 14.

Tabela 14: Intercâmbio comercial por destino e origem econômica: 1994-1997 (US\$ milhões de FOB*)

	1994			1995			1996			1997**		
	Ex.	Im.	Sal.	Ex.	Im.	Sal.	Ex.	Im.	Sal.	Ex.	Im.	Sal.
UE	16,7	15,9	0,8	18	20,6	-2,6	18,1	21,9	-3,8	19,2	25,6	-6,4
NAFTA	12,8	13,3	-0,5	11,9	17,9	-6	13,3	20,4	-7,1	13,4	24,9	-11,5
MERCO SUL	12	12,3	-0,3	14,4	14,4	0	17	17,5	-0,5	19,7	20,1	-0,4

FONTE: MERCOSUL. Disponível em: <<http://www.mercosur.org.uy>>

* FOB (Free on Board) nessa modalidade todas as despesas de embarque da mercadoria são por conta do exportador (vendedor). (SANDRONI, 2004).

** Dados do Paraguai, no ano 1997, correspondem ao período janeiro/junho.

3.3.2 A relevância do comércio intra-bloco (MERCOSUL)

O Brasil assumiu um papel importante na consolidação do MERCOSUL e nas intenções de estender essa integração aos demais países da América do Sul. Dois motivos explicaram essa afirmativa: o tamanho da economia brasileira e a sua localização geográfica.

O mercado brasileiro já era o responsável pela maior parte das exportações da Argentina, Paraguai e Uruguai, tornando-se o maior parceiro comercial dessas economias. Em um momento em que prevaleceram as políticas protecionistas e a exclusão de países da dinâmica do comércio internacional, o Brasil exerceu o papel de centro gravitacional na região.

Além disso, o comércio entre esses países, como veremos adiante, havia crescido muito acima do comércio mundial, graças ao sistema de desgravação tarifária aplicado na integração econômica. Já com relação a localização geográfica, todos os países do continente, exceto o Chile e o Equador, tem fronteiras com o Brasil, e esta vizinhança física oferece amplas possibilidades de aprofundamento da integração econômica.

As estatísticas sobre o comércio intrarregional colocaram a mostra o êxito dessa integração, ao contrário do que alguns afirmavam. Gonçalves (1994, p. 163), por exemplo, não acreditava muito no sucesso das integrações regionais onde não se fizesse presente um pólo dinâmico como na Europa, nos Estados Unidos ou Japão. Este coloca, dentre outras coisas, que o argumento para a formação de blocos econômicos ou a fragmentação do comércio internacional é um dos maiores mitos da economia internacional em alguns debates sobre o assunto. As estatísticas mostraram que a expansão do comércio inter-regional estava associada à polarização do sistema mundial de comércio. Naturalmente, os grandes pólos da economia internacional aprofundam seus laços comerciais próximos geograficamente, o que define zonas plurinacionais polarizantes.

Ainda segundo Gonçalves (1994, p. 164), a evolução do comércio intrarregional, em blocos de países como o NAFTA e a União Europeia, tinham sido relativamente pequena se comparada com o crescimento do comércio entre os principais países desenvolvidos. Para comprovar isto, ele toma como exemplo a participação do total do comércio intra-América do Norte, intra-Europa Ocidental e intra-Asiático, relativo ao total mundial. Verificou-se, então, que houve um incremento desta participação de 37% em 1980 para 46,4% em 1989. Isto quer dizer, um aumento de 8,8%, pouco maior do que aquele verificado no comércio entre Ásia-Estados Unidos, Ásia-Europa ocidental e Estados Unidos-Europa Ocidental, que foi 8,4%.

Trata-se de uma crítica bem fundamentada, que não acredita muito no sucesso dos processos de integração econômica do tipo MERCOSUL, em que a falta de um pólo econômico desenvolvido compromete o seu dinamismo. Porém, os dados sobre o comércio intrarregional provam que esse bloco tem superado as expectativas. Para o Brasil em particular, o comércio intrarregional pode não significar muito em termos relativos, mas já se configura como uma alternativa para compensar as perdas provocadas pelas instabilidades frequentes no comércio internacional. Uma análise pormenorizada desses dados e da participação da economia brasileira no MERCOSUL, e suas relações econômico-comerciais com outros blocos regionais, trouxeram à tona a importância que a integração econômica teve para o Brasil.

O comércio intrarregional, segundo Gomes (1999, p. 155), apresentou um crescimento bem superior do que o intercâmbio comercial inter-regional. Entre 1991-1997 o comércio intra-MERCOSUL cresceu surpreendentemente 280%, passando de US\$ 10,4 milhões para US\$ 39,8 milhões, enquanto que o extra-MERCOSUL apresentou uma taxa de crescimento de 127%, passando de US\$ 80,1 para US\$ 182,2. (Ver tabela 15). Enquanto isso, o comércio mundial cresceu entre 1990-1997, apenas 60%, passando de US\$ 6,9 trilhões para US\$ 11 trilhões. Os primeiros reflexos positivos do comércio intrarregional foram sentidos dois anos após a constituição do MERCOSUL, em 1993, quando acentuaram-se as relações mercantis na região.

Tabela 15: Volume e variação do comércio (exportação/importação) intra-MERCOSUL e extra-MERCOSUL: 1991/1998

Anos	Intra-MERCOSUL		Extra-MERCOSUL	
	US\$	Var. %	US\$	Var. %
1991	10,415	100	80,175	100
1992	11,703	112,3	91,136	113,6
1993	19,458	186,8	102,151	127,4
1994	24,440	234,6	124,131	154,8
1995	28,892	277,4	150,355	187,5
1996	34,579	332	161,921	201,9
1997	39,839	382,5	182,279	227,3

FONTE: ALADI. Disponível em: <<http://www.ALADI.org>>

Esses dados demonstram que o processo de integração econômica no Cone Sul tem adquirido uma dinâmica própria não estando, desta forma, dependente por inteiro do dinamismo de algum grande pólo econômico da economia mundial, como por exemplo, os Estados Unidos, principal economia do continente. Mesmo com esse crescimento Galvão (1997) *apud* Gomes (1999, p. 156), chama a atenção que esses índices não podem ser considerados elevados, tendo-se em conta outras experiências de integração regional envolvendo países desenvolvidos.

Esse crescimento do comércio intrarregional não foi uniforme entre os países membros, sendo a maior parcela apropriada pela Argentina e Brasil. O comércio bilateral entre esses dois países expandiu-se de US\$ 6,2 bilhões em 1991 para US\$ 29,9 bilhões em

1997, ou seja, um incremento de 382% na variação absoluta. Esse crescimento foi proporcionado pelo processo de desgravamento linear das tarifas aduaneira de diversos produtos comercializados no MERCOSUL. A seguir, destacaremos a participação do Brasil na economia internacional.

3.3.2.1 A participação da economia brasileira e os resultados do intercâmbio comercial na década de 1990.

Para o Brasil o MERCOSUL não assumiu a mesma importância em termos de mercado, como ocorreu aos demais países do bloco, porque apenas 17% do total das exportações brasileiras se destinavam ao comércio intrarregional. Isto se deveu ao fato do país apresentar uma posição relativamente favorável no comércio internacional. O Brasil não concentrava suas exportações em nenhum bloco regional ou país especificamente. As suas exportações eram bem diversificadas, bem distribuídas pelos principais mercados mundiais. Esse aspecto torna o país menos vulnerável às instabilidades do comércio internacional. Todavia, as exportações brasileiras cresceram menos que as exportações mundiais, o que significa dizer que o país perdeu mercado. Isto está demonstrado na tabela 16.

Tabela 16: Exportações do Brasil por destino econômico: 1991-1997 (US\$ milhões de FOB)

Blocos	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
UE	10,1	32,2	10,5	29,5	10	25,9	12,2	28	13	28	12,8	26,9	14,5	27,4
NAFTA	7,5	24	8,6	24,1	9,4	24,3	10,5	24,2	9,8	22,4	10,7	22,4	10,9	20,7
Ásia	5,6	17,9	5,6	15,8	6,1	15,8	7	16	8,2	17,7	7,8	16,3	7,8	14,7
ALADI*	1,8	5,8	2,4	6,8	2,7	7,1	2,8	6,5	3,3	7,1	2,9	6	3,7	7
MERCOSUL	2,3	7,3	4,1	11,5	5,4	14	6	13,8	6,1	13,2	7,3	15,4	9	17
Resto do Mundo	4	12,8	4,4	12,3	4,9	12,6	5	11,5	6	13	6,2	13	7	13,2
Mundo	31,3	100	35,6	100	38,5	100	43,5	100	46,4	100	47,7	100	52,9	100

FONTE: Banco Central do Brasil. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>

* exclui o MERCOSUL e o México

Com relação ao destino, a pauta de exportação do Brasil foi bastante diversificada. A União Europeia era o principal mercado, absorvendo mais de 27% das exportações brasileiras em 1997. Em seguida, viria o NAFTA com 20,7%, o MERCOSUL 17%, a Ásia com pouco

mais de 14%, o resto do mundo com 13% e os países da ALADI com 7%. No mercado europeu as exportações dividiram-se em US\$ 3,9 bilhões para os países baixos, US\$ 2,6 bilhões para Alemanha e o restante dos países que compõem a União Europeia US\$ 6,1 bilhões. No bloco da América do Norte (NAFTA), a economia norte-americana destacava-se como a principal importadora dos produtos brasileiros. Em 1997 o Brasil exportou para os Estados Unidos cerca de US\$ 10,6 bilhões. Para o México e Canadá o volume de exportações do Brasil foi de US\$ 828 milhões e US\$ 506 milhões respectivamente.

Na Ásia, as exportações brasileiras para o Japão, somaram US\$ 7,7 bilhões, seguida da China com US\$ 834 milhões, da Coreia do Sul com US\$ 516 milhões e, por fim, dos demais países asiáticos com US\$ 1,9 bilhões.

Para a ALADI (exceto México e o MERCOSUL), destacaram-se como importadores do Brasil, a Bolívia US\$ 719 milhões, o Chile US\$ 1,1 bilhões, a Venezuela US\$ 468 milhões e para a Colômbia, Equador e Peru, juntos, o Brasil exportou US\$ 640 milhões em mercadorias.

No MERCOSUL, a Argentina destaca-se como o principal parceiro comercial brasileiro. Para esses países as exportações brasileiras em 1997 somaram US\$ 6,7 bilhões. Em seguida, estava o Paraguai com US\$ 1,4 bilhões e o Uruguai com US\$ 869 milhões.

Não obstante a relativa diversificação das exportações brasileiras, a participação da União Europeia em relação ao total havia decrescido. Em 1991 cerca de, 32,2% das exportações do Brasil foram adquiridas pela União Europeia. Em 1997 esta participação declinou para 27%. Fato semelhante ocorreu relativo à participação do NAFTA e dos países da Ásia. Para essas duas regiões, o Brasil exportava em 1991 cerca de, 24% e 17,9%, respectivamente, em 1997 esses percentuais declinaram para 20,7% e 14,7%. Com relação a ALADI a participação de 5,8% aumentou discretamente para 7% no mesmo período. Para o resto do mundo verificou-se também, um crescimento tímido de 12,8% para pouco mais de 13%.

Porém, Gomes (1999, p. 159), considerou surpreendente a performance do intercâmbio comercial do Brasil com o MERCOSUL. A participação das exportações para os três outros países do bloco aumentaram de 7,3% em 1991 para 17% em 1997. No entanto, apesar de o Brasil apresentar uma diversificada relação comercial, suas exportações para os principais mercados regionais tinham decrescido ao longo dessa década.

Vale ressaltar que tal declínio manifestou-se já no período de 1991-1994, portanto, antes da sobrevalorização, promovida pela política comercial para sustentação artificial do Real, fortalecendo a tese de que numa economia mundial em que prevalecia a ideia de globalização, ou melhor, de abertura econômica e o credo do livre mercado, intensificou-se o protecionismo praticado pelos principais países desenvolvidos, sobretudo nos setores onde encontravam competitividade internacional. A União Europeia é um exemplo disso. Segundo Gomes (1999, p. 160), o principal parceiro comercial do Brasil não tem facilitado a entrada de produtos, sobretudo de origem agrícola, em seu mercado. As mudanças ocorridas em 1992, provavelmente, intensificaram as barreiras contra os produtos agrícolas brasileiros. Neste ano foi estabelecido o Mercado Único e foram feitas uma série de mudanças na política comercial Europeia. Modificaram-se as tarifas de importação, em decorrência do processo de harmonização; aumentaram as restrições quantitativas para os produtos importados; foram concedidos mais subsídios às exportações da região; e aperfeiçoaram-se as regulamentações técnicas relativas à saúde e no Sistema Geral de Preferências (SGP).

Com relação ao NAFTA, Gomes (1999, p. 161), aponta outras causas: a queda das exportações brasileiras refletem a vontade dos Estados Unidos de conduzirem um bloco econômico para fazer frente à União Europeia e ao Japão, bem como, para enfrentar o potencial comercial da China. Nesse sentido, a queda das exportações brasileiras para o NAFTA, especialmente para os Estados Unidos, foi resultado da sobrevalorização cambial em 1994, após o Plano Real e a intensificação das políticas protecionistas. É paradoxal que o comércio do Brasil com os Estados Unidos sofra tantas dificuldades, logo nesse país em que a defesa do multilateralismo nas relações comerciais é questão central na retórica oficial.

A participação das exportações brasileiras para o NAFTA começou a declinar a partir de 1994, passando de US\$ 1 bilhão para US\$ 496 milhões, ou seja, uma queda de mais de 50%. As exportações brasileiras para a Ásia também declinaram. Este decréscimo está associado ao câmbio sobrevalorizado. No Brasil, essa queda também refletiu o clima recessivo nos principais países asiáticos, provocado pela crise financeira que se iniciou praticamente neste período.

O comportamento das exportações brasileiras para os países do MERCOSUL, nos anos 1980, evidenciou dois períodos bem distintos. Na primeira metade da década, as exportações experimentaram uma retração muito forte, atribuída à crise da dívida externa, à recessão da economia mundial, principalmente da economia norte-americana, e aos fortes desequilíbrios causados pelas altas taxas de inflação registradas na Argentina. A partir da

segunda metade da década de 1980, verificou-se um vigoroso impulso nas exportações do Brasil para seus principais parceiros no MERCOSUL. Isto se deveu a quatro fatores básicos: à recuperação da economia mundial, aos esforços do Brasil em obter superávits comerciais para manter o pagamento dos encargos da dívida externa; a defasagem no câmbio argentino; e à intensificação do processo de integração econômico.

Galvão (1997) *apud* Gomes (1999, p. 162), lembra ainda que a reduzida interação entre os países membros do bloco, na primeira metade da década de 1980, decorria da ausência de mecanismos facilitadores do comércio intrarregional. Para ele, não obstante as características geográficas e culturais, os países da região não buscaram o relacionamento regional, preferindo estreitar o intercâmbio comercial e cultural com países da Europa e os Estados Unidos.

Em valores absolutos, as exportações do Brasil para o resto dos países membros do MERCOSUL haviam aumentado ao longo dos anos, todavia, as exportações para a Argentina cresceram exponencialmente, reduzindo a expressão relativa do Paraguai e Uruguai no total das exportações do Brasil para o bloco. Em 1980 a Argentina absorvia cerca de 60% das vendas brasileiras para o MERCOSUL. Em 1991 esse percentual elevou-se para 74%, ratificando, desta forma, os efeitos da assinatura do Tratado de Assunção. Em 1995 chegou a alcançar 75%. Enquanto isso, a participação do Paraguai e Uruguai, em termos relativos, decresceu no período 1980-1997 de 23% e 17% para 15% e 10%, respectivamente.

Portanto, no geral, as exportações brasileiras, nos últimos tempos, haviam perdido mercado principalmente pelas dificuldades encontradas de acesso aos mercados da Europa e do NAFTA. Por outro lado, para os países do MERCOSUL as exportações tinham relativamente aumentado, o que implica afirmar que o bloco regional podia ainda ser bastante útil no sentido de compensar as perdas provocadas pelo aumento do protecionismo no comércio internacional.

Da mesma forma que estudamos a pauta de exportações brasileiras, faremos um estudo detalhado com relação a pauta de importações.

A análise da evolução das importações brasileiras revelou uma elevação substancial na segunda metade da década de 1990, em virtude da conjunção da abertura comercial crescente, desde o início da década, com a sobrevalorização do câmbio, exarcebada ao longo da segunda metade desta mesma década.

Todos os blocos econômicos cresceram suas exportações para o Brasil. Da União Europeia o Brasil importou cerca de US\$ 5 bilhões em mercadorias, o que representava 24% do total das importações do país. Em 1997 o volume das importações brasileiras dessa região aumentou para US\$ 16,3 bilhões e a participação no total passou para 26,7%. A participação do NAFTA também cresceu, mas muito pouco relativamente, ficando em torno dos 27%. No entanto, em termos de valores, as exportações da América do Norte passaram de US\$ 5,7 bilhões para US\$ 16,9 bilhões. É o que demonstra a tabela 17.

Tabela 17: Importações do Brasil por origem econômica: 1991-1997 (US\$ milhões de FOB)

	1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997	
	US\$	Var. (%)	US\$	Var. (%)	US\$	Var. (%)	US\$	Var. (%)	US\$	Var. (%)	US\$	Var. (%)	US\$	Var. (%)
UE	5	100	4,5	90	5,5	110	8,9	178	13,7	274	14,1	282	16,3	326
NAFTA	5,7	100	5,4	94	6,1	107	8	140	12,4	217	14	245	16,9	296
Ásia	2	100	2,1	105	3,7	185	5	250	8,2	410	7,5	375	9,1	455
ALADI*	1,1	100	1	90	1	90	1,4	127	2,3	209	2,3	209	2,5	227
MERCOSUL	2,3	100	2,2	95	3,3	143	4,6	200	6,8	295	8,3	360	9,6	417
Resto do mundo	5	100	5,1	102	5,4	108	5,1	102	6	120	6,8	136	6,7	134
Mundo	21	100	20	95	25	119	33	157	49	233	53	252	61	290

FONTE: Banco Central do Brasil. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>

* exclui o MERCOSUL e o México

De acordo com a tabela acima, a participação da Ásia elevou-se, no período considerado, de 9% para 16,7%; o volume de suas exportações para o Brasil passou de US\$ 2 bilhões para US\$ 9 bilhões. Com relação à ALADI, não se verificam muitas modificações. Enquanto isso, as importações brasileiras oriundas do MERCOSUL tiveram um desempenho semelhante ao da Ásia. Os demais países do MERCOSUL aumentaram sua participação de 11% em 1991 para 15,7% em 1997 e o volume elevou-se de US\$ 2,3 para US\$ 9,6 bilhões, respectivamente. Esse aumento pode ser atribuído aos acordos de integração e cooperação assinados por Brasil e Argentina no final dos anos 1980 e, principalmente, ao Tratado de Assunção, assinado em 1991, incorporando o Uruguai e o Paraguai. Esse tratado veio dar por

superado um período de rivalidades e antagonismos que se estendeu por várias décadas e instituiu as regras de um comércio mais aberto entre os quatro países do Cone Sul.

Da União Europeia, as importações brasileiras se subdividiram da seguinte maneira em 1997: US\$ 5,1 bilhões da Alemanha, US\$ 3,4 bilhões da Itália, US\$ 589 milhões dos países baixos e US\$ 7,1 bilhões dos demais países que compõe a União Europeia.

No NAFTA, os Estados Unidos foram responsáveis por mais de 80% das importações brasileiras. Em 1997, o Brasil importou US\$ 14,3 bilhões desse país, do Canadá US\$ 923 milhões e do México US\$ 834 milhões. Apesar do NAFTA não ter alterado muito sua participação no total das importações brasileiras, os Estados Unidos vinham, aumentando suas exportações para o país.

Os países da Ásia que mais exportavam para o Brasil em 1997 foram: o Japão, US\$ 3,5 bilhões, a República da Coreia, US\$ 1,3 bilhões e a China, US\$ 1,1 bilhões. O restante da região exportou US\$ 3 bilhões.

Da ALADI, destacavam-se a Bolívia, US\$ 27 milhões, o Chile US\$ 995 milhões, a Venezuela, US\$ 1 bilhão e a Colômbia, Equador e Peru, juntos, US\$ 437 milhões.

Por fim, da Argentina, o Brasil comprou a grande maioria dos produtos provenientes do MERCOSUL. Em 1997, as importações advindas desse país somaram US\$ 8,1 bilhões, do Uruguai US\$ 979 milhões, e do Paraguai US\$ 527 milhões.

De acordo com os dados apresentados na tabela 17, na página anterior, ficou evidente que todas as regiões analisadas se beneficiaram da abertura comercial brasileira no período 1991-1997, destacando-se o crescimento das importações provenientes da Ásia, 355%, dos demais países do MERCOSUL, 317%, da União Europeia, 226%, e do NAFTA, 196%. Enquanto isso, as importações da ALADI e do resto do mundo cresceram a taxas bem inferiores, 127% e 34% respectivamente.

Com relação ao comércio intrarregional, embora todos os países do MERCOSUL tenham ampliado suas exportações para o Brasil no período 1980-1997, foi a Argentina, todavia, o país que mais se beneficiou da abertura comercial brasileira. Sua participação relativa, que já era elevada no total das importações brasileiras do MERCOSUL, ampliou-se de 72% em 1980 para 84,3% em 1997. Em consequência, mesmo crescendo em termos absolutos, as importações provenientes do Uruguai e do Paraguai apresentaram reduções relativas no mesmo período.

De posse desses dados, podemos avaliar os resultados do intercâmbio comercial do Brasil na década de 1990.

O MERCOSUL apresentou um dinamismo comercial bem superior ao verificado no comércio mundial. Dado esse crescimento no fluxo comercial entre os países desse bloco e a diversidade e complementaridade do intercâmbio comercial brasileiro na região, esse mercado apresentava grande importância estratégica e amplas possibilidades de expansão simultânea com o desenvolvimento dos países membros.

Ficou constatado também, que vinham decrescendo as exportações brasileiras para a União Europeia, NAFTA e Ásia. Provavelmente como reflexo da sobrevalorização cambial na maior parte dos anos 1990. Observou-se apenas um crescimento para os países que compõem a ALADI e para o MERCOSUL. Apesar da queda na participação, o bloco europeu continuava sendo o maior mercado consumidor das exportações brasileiras.

O período de 1991-1997, como foi visto, mostrou que o país pouco cresceu nas atividades exportadoras, e, como consequência, do processo de abertura, transformou-se em um grande importador. Os dados revelavam a nova realidade da inserção do Brasil no comércio internacional. Desde 1991 as exportações brasileiras vinham crescendo a uma média anual de 8,9%, acompanhando a média mundial. Mas, a partir de 1995, o crescimento mundial foi de 19%, enquanto o crescimento das exportações brasileiras declinou para uma taxa média de 6,8% por ano, revelando a impropriedade da política cambial brasileira.

As exportações brasileiras, no total das exportações mundiais, que já tinham alcançado 1,39% em 1985, declinam em toda a década de 1990 para 0,9%. Isso destoa com a potencialidade que o Brasil possui de ser um grande país exportador e reflete os resultados da abertura comercial precipitada e sem critérios. A tabela 18 comprova, através dos dados, este fato.

Tabela 18: Intercâmbio comercial brasileiro 1991-1997 (US\$ milhões de FOB)

	1991			1992			1993			1994		
	Ex.	Imp.	Sal.	Ex.	Imp.	Sal.	Ex.	Imp.	Sal.	Ex.	Imp.	Sal.
Total	31,3	21,0	10,6	35,6	20,3	15,2	38,5	25,0	13	43,5	33,0	10,5
UE	10,1	5	4,9	10,5	4,5	6	10	5,5	4,5	12,2	8,9	3,3
NAFTA	7,5	5,7	1,8	8,6	5,4	3,2	9,4	6,1	3,3	10,5	8	2,5
Ásia	5,6	2	3,6	5,6	2,1	3,5	6,1	3,7	2,4	7	5	2
ALADI	1,8	1,1	0,7	2,4	1	1,4	2,7	1	1,7	2,8	1,4	1,4
MERCOSUL	2,3	2,3	0	4,1	2,2	1,9	5,4	3,3	2,1	6	4,6	1,4
Resto do Mundo	4	5	-1	4,4	5,1	-0,7	4,9	5,4	-0,5	5	5,1	-0,1
	1995			1996			1997					
	Ex.	Imp.	Sal.	Ex.	Imp.	Sal.	Ex.	Imp.	Sal.			
Total	46,4	49,9	-3,5	47,7	53,0	-5,3	52,9	61,1	-8,5			
UE	13	13,7	-0,7	12,8	14,1	-1,3	14,5	16,3	-1,8			
NAFTA	9,8	12,4	-2,6	10,7	14	-3,3	10,9	16,9	-6			
Ásia	8,2	8,2	0	7,8	7,5	0,3	7,8	9,1	-1,3			
ALADI	3,3	2,3	1	2,9	2,3	0,6	3,7	2,5	1,2			
MERCOSUL	6,1	6,8	-0,7	7,3	8,3	-1	9	9,6	-0,6			
Resto do Mundo	6	6	0	6,2	6,8	-0,6	7	6,7	0,3			

FONTE: Com base nas tabelas 8 e 9.

Por outro lado, com relação às importações o efeito da abertura econômica foi bastante significativo. O volume das importações brasileiras aumentou de US\$ 21 bilhões em 1991, para US\$ 61 bilhões em 1997, isto significou um aumento superior a 190%, bem maior que o registrado pelas exportações no mesmo período. Como consequência, a participação das importações do Brasil, no total das importações mundiais, que já foi de 0,65% em 1990, elevou-se para 1,17% em 1997. As importações, dentro do bloco, chegaram a crescer a uma taxa média anual superior a das importações mundiais, 17% contra 7% entre 1991-1997.

Apesar das exportações brasileiras terem diminuído para a União Europeia e terem aumentado as importações dessa região, é com o NAFTA que se registrou o maior desequilíbrio do intercâmbio comercial do Brasil. Esse déficit comercial foi de US\$ 6 bilhões em 1997. Já com a União Europeia, US\$ 1,8 bilhões, com a Ásia, US\$ 1,3 bilhões e com o MERCOSUL pouco mais de US\$ 600 milhões. O saldo positivo só foi registrado com os países da ALADI, US\$ 1,2 bilhões, e com o resto do mundo; cerca de US\$ 300 milhões.

Quanto aos resultados do intercâmbio comercial brasileiro, a maior consideração a ser feita é a perda do dinamismo do superávit comercial. Depois de um expressivo resultado superavitário de US\$ 15,2 bilhões em 1992, a tendência da balança comercial brasileira foi decrescente, apontando em 1995 um saldo deficitário de US\$ 3,5 bilhões, agravando-se sucessivamente, para chegar em 1997 com a elevada quantia negativa US\$ 8,5 bilhões, revelando, assim, a artificialidade da insustentável política econômica de estabilização adotada a partir de 1994.

A opção escolhida, para manter a estabilidade econômica, baseada na manutenção de uma taxa de câmbio sobrevalorizada aliada a uma taxa de juros elevada, permitiu o agravamento estrutural das contas externas, através do aumento do volume de importações do Brasil, na medida em que o sistema industrial passou a funcionar com crescente substituição de insumos, partes e componentes, antes produzidos domesticamente, por similares importados, irresistivelmente barateados pelo câmbio atrasado. De fato, em pouco tempo, 1994-1995, as importações saltaram de um patamar de US\$ 30 bilhões para quase US\$ 50 bilhões, provocando, assim, consequências negativas para a estrutura produtiva doméstica.

A grande maioria das importações brasileiras constituía-se de bens intermediários, matérias-primas e componentes, bens duráveis de consumo (automóveis, linha branca, eletrodomésticos leves, áudio e vídeo); bens de capital; e bens finais de consumo não-duráveis. A partir da abertura comercial, foram criados canais de comercialização para importação desses produtos, de difícil reversão posterior, contribuindo sobremodo para a chamada desindustrialização, como acentua Coutinho (1996) *apud* Gomes (1999, p. 177), a participação das importações na composição da oferta aumentou de forma generalizada e em muitos casos avançou substituindo a produção doméstica.

Deve-se considerar também, os problemas originados pelos investimentos estrangeiros no médio prazo. Os novos investimentos garantiram, a curto prazo, o financiamento de parte do saldo comercial negativo. Porém, a médio prazo, poderiam surgir dificuldades crescentes. A maturação desses investimentos, como por exemplo, as diversas

fábricas de automóveis em fase de instalação, exigiam um substancial aumento do conteúdo importado de bens de capital, componentes e peças, traduzindo-se numa expansão ampla e significativa da importação de todas as categorias de insumos e bens intermediários.

Também vale salientar a falta de uma estrutura mais preparada de defesa comercial. A área do governo brasileiro responsável pela política de comércio exterior carecia, ainda, de mecanismos e instrumentos mais eficientes que poderiam melhor controlar as importações. Neste período e ainda hoje, o país utilizava e ainda utiliza relativamente muito pouco os instrumentos que dispõe. Medidas *antidumping*¹⁷, medidas compensatórias e salvaguardas¹⁸ são utilizadas de forma muito tímida pelo país.

Por outro lado, um estudo de Martone e Braga (1994) *apud* Gomes (1999, p. 178), mostra que o Brasil foi, dentre os países em desenvolvimento, um dos mais afetados pelas ações *antidumping* e medidas compensatórias nos últimos anos. Essas medidas compensatórias, por exemplo, foram tomadas pelos países desenvolvidos de forma crescente, para proteger suas indústrias em declínio. No Brasil percebeu-se que após a liberalização do mercado, a indústria nacional sequer teve a proteção de medidas de salvaguarda. Outra alternativa, mencionada por Gomes (1999, p. 179), que poderia ser utilizada de uma maneira a atenuar esses desequilíbrios, seria o controle das alíquotas de importação. No entanto, principalmente após o Plano Real, esse instrumento foi utilizado para permitir que as importações fossem realizadas a preços bem menores para influenciar o nível de preços da economia para baixo. Com a enxurrada de produtos importados na economia brasileira, as autoridades econômicas permitiram também que mercadorias de qualidade duvidosa entrassem no país. Nesse caso, também, pouco uso fizeram do órgão responsável pela fiscalização das normas técnicas e da qualidade das mercadorias importadas pelo país, o Inmetro. Este órgão poderia ser muito bem utilizado a exemplo do que ocorre nos países desenvolvidos, onde os produtos importados passam por uma rigorosa averiguação para atender aos padrões de exigências estabelecidas em respeito aos interesses dos consumidores desses países.

Thorstensen (1997) *apud* Gomes (1999, p. 179), atribui outros dois fatores que contribuíram para a situação desfavorável da balança comercial brasileira, a saber: as

¹⁷ Permissão para introdução de tarifas especiais ou sobretaxas de importação como forma de limitar os efeitos da política do dumping (venda de produtos a preços abaixo do custo com o objetivo de eliminar concorrência). (SANDRONI, 2004).

¹⁸ Proteção contra a flutuação de preços. (SANDRONI, 2004).

dificuldades de acesso ao sistema de financiamento às exportações, agravado ainda mais pelas taxas de juros elevadas, e o chamado custo Brasil¹⁹.

Apesar dos problemas macroeconômicos enfrentados pela economia brasileira, Gomes (1999, p. 179), considera admissível reconhecer a importância que tem o MERCOSUL para o Brasil, sobretudo, na mencionada fase da economia mundial onde um dos traços característicos foi a divisão do comércio internacional em blocos de países e a concentração de grande parcela desse comércio em fluxos intrarregionais. Neste cenário, ampliou-se espaço possível para acordos preferenciais de comércio entre países e blocos.

Foi, portanto, nessa necessidade de se posicionar na economia internacional que o MERCOSUL poderia ser uma estratégia alternativa, ao reforçar os laços regionais e proporcionar para seus países-membros um determinado conforto nas negociações sobre o comércio internacional e nas relações comerciais. Nesse caso, usar o mercado regional como ferramenta de aprendizado e capacitação para poder explorar mercados mais sofisticados foi de extrema importância.

Para o Brasil a integração econômica significou muito mais que os resultados comerciais, apesar de ter sido bastante útil em eliminar barreiras internas e ter ampliado mercado complementares e em estágio similar de desenvolvimento. Vários acordos de cooperação foram assinados no âmbito da ALADI envolvendo os quatro países do MERCOSUL, como, por exemplo, na área energética, onde o Brasil era bastante carente em alguns recursos que são abundantes em seus vizinhos latino-americanos, tais como, petróleo, gás natural e carvão.

Além disso, politicamente, o MERCOSUL apresentou uma peculiaridade de fundamental importância no referido jogo de forças na economia mundial.

“[...] ao adquirir personalidade jurídica própria, como uma união aduaneira, o MERCOSUL como instituição, vem dando maior unidade política aos países membros da comunidade aumentando o seu poder de barganha nas negociações internacionais e permitindo a realização de inúmeros acordos comerciais e de cooperação com outras nações ou blocos de países, em condições muito mais favoráveis do que se cada país estivesse operando sozinho, sobretudo na era atual [...] de forte competitividade internacional”. (GALVÃO (1997) *apud* GOMES 1999, p. 180)

¹⁹ Custo Brasil: É uma denominação dada a uma série de custos de produção, ou despesas incidentes sobre a produção, que tornam difícil ou desvantajoso para o produtor brasileiro colocar seus produtos no mercado internacional. (SANDRONI, 2004).

Portanto, na perspectiva de Gomes (1999, p. 181), deve-se entender essa iniciativa sul-americana como uma resposta à dupla tendência contemporânea de globalização de mercados, diga-se de passagem, mercados financeiros, e de formação de blocos regionais de comércio. Representou um esforço para aumentar e melhorar a inserção dos países da região na economia internacional, apresentando mais elementos de integração do que de simples submissão ou adesão incondicional a um centro hegemônico de poder.

Enfim, por ter apresentado aspectos estratégicos e ter alcançado resultados muito favoráveis para a economia da região, o MERCOSUL, principalmente no ano de 1997, sofreu uma série de críticas e pressões que tentaram obstruir ou dificultar seu avanço. Elas surgiram principalmente dos Estados Unidos, através de alguns representantes de seu comércio exterior. O alvo escolhido não seria outro senão o Brasil, líder natural desse processo e maior economia da região, não deixando de atingir também a Argentina.

3.4 ALCA: A reação dos Estados Unidos na disputa pela hegemonia do espaço econômico no Cone Sul

Neste ítem analisaremos os interesses que estão subjacentes a ação dos Estados Unidos em resposta ao êxito da experiência do MERCOSUL.

A experiência, em parte, exitosa e o papel de liderança desempenhado pelo Brasil, no processo de consolidação do MERCOSUL, havia despertado as atenções de outras nações interessadas em manter seus privilégios políticos e econômicos na região. Os diversos acordos assinados entre o MERCOSUL e outros países fora do hemisfério ou outros blocos regionais, também estavam provocando reações contrárias. Grande parte das inquietudes sobre esse aspecto partiu dos Estados Unidos, sempre interessados em conter a emergência de atores que estivessem em desacordo com o conjunto de princípios econômicos e políticos delineados para a região. O alvo não deixaria de ser o próprio Brasil pelo que representava, e as críticas partiram dos Estados Unidos, preocupados com a perda de espaço na região.

Em vários momentos criou-se um clima de hostilidade que refletiu os interesses divergentes quanto ao futuro econômico e político da América Latina. Várias razões foram apontadas para explicar estas discórdias. Essas razões foram tanto de caráter político quanto econômico.

Como já foi visto a taxa média de crescimento do comércio intrarregional nos últimos anos haviam superado a média mundial. O intercâmbio comercial entre MERCOSUL/

União Europeia também tinham sido bastante superior do que o realizado entre MERCOSUL/Estados Unidos.

A aproximação do MERCOSUL com alguns blocos regionais, como é o caso da União Europeia e a Ásia, ascendeu às rivalidades econômicas pela América-Latina. Fato esse que causou preocupação as autoridades do governo norte americano, desdobrando-se em uma série de ações ofensivas por parte dos Estados Unidos no sentido de garantir o espaço de valorização de seus capitais e assegurar os interesses de suas multinacionais na região.

Assim, surgiu a proposta da ALCA (Área de Livre Comércio das Américas), que incluía os 34 países, com exceção de Cuba, num grande bloco econômico de comércio, passando a ser considerada pelos formuladores da política econômica externa norte-americana, como uma das principais estratégias de combate à relativa autonomia que alguns países vinham ganhando ao se reforçarem através dos acordos de integração regional e subregional na América Latina e Caribe. O MERCOSUL, nesse caso, tornou-se uma das razões pela qual se fortaleceu a ideia para a criação de uma zona de livre comércio hemisférica.

Contra o MERCOSUL vários argumentos foram levantados: um deles afirmava que o bloco regional era muito protecionista e havia realizado negociações que tinham resultado em desvio de comércio. A adoção da TEC (Tarifa Externa Comum) era um dos principais focos de críticas. Ao adotar uma tarifa contra países não-membros, o MERCOSUL estaria privilegiando o comércio regional em detrimento das relações comerciais extrarregionais. Quer dizer, alguns países de fora do bloco estariam sendo discriminados por causa da criação da TEC, e pelo fato dos países do MERCOSUL estarem comercializando entre si produtos antes importados de fora da região.

Esse argumento, no entanto, tornou-se bastante frágil ao examinarmos os resultados do intercâmbio comercial do MERCOSUL com outros países ou blocos de países nos últimos anos. Como vimos nas seções anteriores, o intercâmbio comercial da região mostra que o volume das importações totais aumentou significativamente entre 1990 e 1996, passando de US\$ 29 bilhões para US\$ 87 bilhões. As importações brasileiras, por exemplo, aumentaram, no mesmo período, de US\$ 18,5 bilhões para US\$ 53 bilhões. Afirmar que o MERCOSUL era um bloco protecionista seria um tanto exagerado. Pelo contrário, nos anos 1990 o intercâmbio comercial extra-regional se mostrou desfavorável para os países desse bloco. O exemplo do Brasil era emblemático nesse caso.

O país tinha alcançado sucessivos déficits em sua balança comercial, principalmente com os Estados Unidos. O intercâmbio comercial entre esses dois países tem tornou-se cada vez mais conflituoso, sobretudo, em função das leis abertamente protecionistas norte-americanas, além de sua estratégia de expandir o comércio na região. Tais leis haviam imposto elevadas sobretaxas sobre importantes produtos brasileiros, como por exemplo: aço, açúcar, tabaco, têxteis, suco de laranja, frango, carne bovina e suína. Enquanto isso, ironicamente os países do MERCOSUL estavam sendo acusados de práticas protecionistas.

No entendimento de Gomes (1999, p. 186), o aumento do protecionismo norte-americano e a expansão de suas exportações provocaram resultados negativos na América Latina. O Brasil estava sofrendo as consequências desse processo. Contabilizando afluxos a partir de 1994, ano de implantação do Plano Real, até final do segundo semestre de 1998, o Brasil acumulou um déficit de quase US\$ 12 bilhões com os Estados Unidos. Entre 1990 e 1997, as exportações brasileiras para esse país cresceram apenas 23% (de US\$ 7,6 bilhões para US\$ 9,4 bilhões), enquanto as importações cresceram 225% (de US\$ 4,4 bilhões para US\$ 14,3 bilhões). De um saldo comercial positivo de US\$ 3,2 bilhões em 1990, passamos para um saldo negativo de US\$ 4,9 bilhões em 1997. São dados que evidenciam o quanto o intercâmbio comercial Brasil/Estados Unidos havia sido desfavorável para o Brasil.

Isso reflete os resultados de uma estratégia norte-americana delineada para a América Latina. A criação da ALCA fazia parte dessa estratégia. Os Estados Unidos conviviam com um déficit comercial gigantesco, e há duas décadas, praticamente, esse país não conseguia superar esse déficit com a Ásia, especialmente com a China e o Japão. Procurando compensar isso, os Estados Unidos tinha procurado estimular o comércio com a América Latina, como válvula de escape. Os resultados comprovam o êxito dessa política comercial. A América Latina transformou-se numa área de formação de superávits norte-americanos, ou seja, o único continente onde os Estados Unidos mantiveram superávit comercial. Em 1997, ele foi de US\$ 9,3 bilhões. Fica evidente, que a política comercial norte-americana para a região era comprar o menos possível e vender o máximo diferenciando-se muito pouco das práticas mercantilistas do século XV.

Nesse sentido, Segundo Batista Jr. (2002, p.94), a proposta da ALCA tinha por objetivo ampliar o espaço econômico, leia-se mercado, para que os Estados Unidos pudessem vender largamente seus produtos, os quais encontravam níveis de concorrência muito baixos na região. O NAFTA poderia vir a ser espelho dessa proposta. A intenção era englobar os processos de integração econômica subregionais e regionais existentes, passando dessa

maneira, por cima dos acordos estabelecidos entre os países da região. Desta forma, os Estados Unidos estariam fortalecendo sua liderança na região e abrindo os mercados dos países latino-americanos para continuar vendendo suas mercadorias, enquanto compensaria, em parte, os resultados negativos do seu intercâmbio comercial com a Ásia, principalmente.

Portanto, a proposta da ALCA tinha como objetivo precípuo esvaziar e eventualmente liquidar o MERCOSUL, cujo sucesso contrapunha-se aos interesses estratégicos e à hegemonia política dos Estados Unidos na região. Enfraquecendo os acordos regionais e subregionais, os Estados Unidos tinham como objetivo negociar unilateralmente o processo de liberalização comercial no âmbito da ALCA.

O projeto da ALCA, segundo Neto (2005), foi lançado na primeira cúpula das Américas, em 1994, em Miami, pelo governo dos Estados Unidos. Na II cúpula, Santiago do Chile em 1998, foram delineados os parâmetros para a execução desta política e na III cúpula em Quebec, Canadá, 2001, a ALCA foi reafirmada, com seus prazos máximos de negociação previstos para 2005. No entanto na IV cúpula, em Mar del Plata, evidenciou-se o fracasso deste projeto que inviabilizou em definitivo a data de 1º de Abril de 2005, como marco inaugural da ALCA.

É importante salientar que este projeto não logrou êxito, não apenas pela oposição do Brasil e da Argentina, mas, sobretudo, devido aos conflitos internos da própria política expansionista norte-americana. Embora a derrocada do projeto ALCA tivesse beneficiado e, de certa forma, fortalecido as políticas do MERCOSUL, esta “resguardou”, em parte, a soberania dos países membro desse bloco.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Procuramos, neste trabalho, estudar os principais movimentos recentes de transformação no capitalismo mundial e suas especificidades no atual contexto. Temas como globalização e regionalização haviam ficado cada vez mais recorrentes na literatura científica sobre a economia internacional.

O regionalismo é um importante processo dentro do ideário do livre comércio proposto a partir do final da Segunda Guerra Mundial. A experiência Europeia foi, sem dúvida, uma grande referência em todo este processo. Os modernos esquemas de integração bem como, os interesses dos Estados Unidos, tradicionalmente voltados para o multilateralismo, no regionalismo demonstravam que a integração econômica regional é uma das principais características das relações econômicas internacionais no mundo contemporâneo. Mas não se pode considerar apenas a experiência Europeia e os esquemas recentes. A experiência da América Latina é vasta por demais para não ser considerada. A partir desta experiência percebem-se inúmeras motivações que vão desde o complemento de um modelo de desenvolvimento econômico até a um comportamento estratégico diante de um mundo cada vez mais caracterizado por blocos comerciais.

No sentido de direcionar este trabalho, elegemos a experiência latino-americana com o processo de integração regional, como objeto deste estudo. Para tanto, levantamos como problema, os reais impactos da inserção da América Latina numa economia globalizada através da adoção do programa político de integração, questionando até que ponto a soberania nacional dos países integrantes do bloco MERCOSUL, estariam resguardados e se esta política alavancaria, de fato, o tão almejado desenvolvimento.

Neste sentido, buscamos elucidar a origem do termo integração regional contida especificamente na teoria do comércio internacional. Portanto, neste contexto, integração equivale à criação de um mercado interligado no qual seja possível a livre circulação de todos os fatores de produção: capital humano, capital financeiro e os meios de produção.

Também, foram abordadas as vertentes teóricas que serviram de base para o processo de integração regional. Estudamos desde a concepção livre-cambista de Jacob Viner, passando pela teoria integracionista de Friedrich List de características protecionistas, chegando aos aspectos mais importantes e elementos integradores da proposta desenvolvimentista latino-americana. O estudo dessas abordagens teóricas serviu para balizar

o conhecimento tanto sobre os atuais processos de integração regional como as tentativas anteriores.

Tratamos das etapas em que se deram o processo de integração regional empreendidas na América Latina. Pudemos observar que estes processos acompanharam as especificidades históricas do avanço da estrutura capitalista de produção. Por exemplo, o modelo de substituição de importações adotado na região apesar de ter representado um grande passo para o rompimento das formas tradicionais de dominação exercida pelos países centrais sobre a periferia, conseguiu proliferar a estrutura industrial nos principais países da região a exemplo da Argentina, Brasil e México.

As etapas da integração regional para a América Latina foram demarcadamente três. A primeira delas denominada de etapa voluntarista, de cunho desenvolvimentista que estimulou o desenvolvimento da indústria nacional nascente através da adoção da política de substituição de importações. Neste contexto, surgiu a primeira tentativa de integração, a ALALC, que tinha como objetivo principal a ampliação do mercado interno.

A segunda etapa, denominada de revisionista foi marcada por uma forte crise econômica nos anos 70 que culminou com o afastamento da presença forte do Estado e abriu um novo espaço para a teoria monetarista de cunho neoliberal.

Por último, a terceira etapa denominada de pragmática, surgiu no início da década de 1980. Dando origem a uma nova experiência integracionista na região, a ALADI, que primava pelo estabelecimento de um mercado comum dando maior ênfase nos acordos bilaterais e subregionais com o intuito de oferecer no longo prazo, o tratamento diferenciado entre os países signatários.

Outro fator levantado foi a diferença e a complementaridade que existe nos termos globalização e integração. Através dessa diferenciação fica evidente quem está a serviço do outro, ou seja, a integração surgiu como uma necessidade precípua da globalização com o intuito de organizar e preparar o mercado para a circulação do capital e ao mesmo tempo, salvaguardar a soberania dos Estados-parte, envolvidos no processo. Por isso, compreende-se que elas podem ser reconhecidas como relações ao mesmo tempo, antagônicas e complementares.

Dedicamo-nos, também, ao estudo sobre o MERCOSUL. Um dos principais motivos residia na possibilidade de êxito dessa experiência, o que, até então, não foi constatado na prática. Também destacamos a importância salutar da economia brasileira, comprovando esse

destaque através da análise do comportamento das principais macrovariáveis: PIB, Importação e Exportação.

Analisamos também as relações inter e intra bloco MERCOSUL. Ficou evidenciado que as relações intra-bloco ganharam maior importância, muito embora, não sejam proporcionais entre todos os países participantes. O Brasil e a Argentina concentraram a maior parcela deste êxito. O comércio entre esses dois países cresceu 382% entre 1991 e 1997. As exportações do Brasil para Argentina corresponderam a 75% do total das exportações do país para o MERCOSUL. Por outro lado, as importações brasileiras provenientes da Argentina representavam 85% do total importado para o MERCOSUL. Fica evidente, que a dinâmica comercial intra-bloco na década de 1990 supera as relações externas. Entre 1991 e 1997 o comércio entre os países desse bloco cresceu 282%, enquanto que o intercâmbio comercial do bloco com outros países ou blocos econômicos alcançou 127%.

Quanto às relações inter bloco as exportações do MERCOSUL distribuíram-se da seguinte maneira em 1995, por tipo de produto e destino econômico: para a União Europeia elas constituíram-se em mais de 60% de produtos primários, ficando assim a pauta de exportações para essa região bastante concentrada. Para o NAFTA, pelo contrário, a pauta de exportação do MERCOSUL mostrou-se bem mais diversificada, com uma predominância relativa de produtos manufaturados. Como as relações comerciais entre os países do MERCOSUL e a União Europeia ainda apresentam larga margem de aprofundamento, qualquer indicação de uma maior abertura comercial Europeia tende a traduzir-se rapidamente em saldos positivos para o bloco do Cone Sul, devido às grandes dificuldades interpostas aos produtos dessa região nos mercados da Europa.

Neste contexto, também é válido mencionar as dificuldades enfrentadas pelas exportações do MERCOSUL pela adoção de medidas *antidumping* e medidas de salvaguarda principalmente pelo NAFTA.

Quanto ao Brasil, verificamos que o país estava perdendo espaço nas exportações para mercados importantes, como Europa por exemplo. Na década de 1990, as exportações apresentaram índices medíocres, cerca de, 0,9% do seu potencial. Por outro lado, as importações totais do país cresceram, substancialmente, entre 1991 e 1997, enquanto as exportações cresceram 69%, passando de US\$ 31,3 bilhões para US\$ 52,9 bilhões, as importações deram um salto de US\$ 21 bilhões para US\$ 61 bilhões, ou seja, um crescimento de 190%.

Podem ser mencionados alguns motivos que originaram tamanha discrepância, tanto de ordem interna quanto externa. No plano externo, verificou-se que o crescimento do protecionismo dos países industrializados aumentou consideravelmente, desrespeitando as regras de livre comércio estabelecidas no âmbito da OMC. As barreiras tarifárias e não-tarifárias como as fitossanitárias, por exemplo, estavam sendo duramente aplicadas aos principais produtos brasileiros, produtos primários, na grande maioria, principalmente na União Europeia e, sobretudo, pelos Estados Unidos. Além disso, o país se encontrava entre aqueles mais afetados por ações *antidumping* e medidas de salvaguarda.

No plano interno, não obstante os fatores mencionados acima, a conjuntura econômica após a abertura comercial em 1989 e a destrutiva sobrevalorização das taxas de câmbio e juros potencializou as dificuldades do Brasil no plano do comércio exterior. A política econômica do Plano Real contribuiu para solapar com a já prejudicada estrutura produtiva do Brasil e ainda promoveu sua desnacionalização, através da exposição do mercado brasileiro à competitividade internacional sem a devida estratégia de proteção dos setores mais importantes da economia.

Além de todos esses problemas, o país ainda sofreu com pressões dos Estados Unidos para aceitar uma área de livre comércio hemisférica, a ALCA, primando na defesa do livre comércio com o objetivo de garantir o espaço político-econômico de manobra para a realização dos interesses estadunidenses na região.

Neste íterim, buscando responder o problema para o qual este trabalho foi proposto, fez-se necessário estabelecer um contraponto entre crescimento e desenvolvimento para melhor entender qual foi a consequência do modelo de integração adotado pelo MERCOSUL. Para tanto, partiu-se da análise da definição dos referidos termos. Subentendeu-se que crescimento está intrinsecamente relacionado à variação quantitativa do Produto Nacional Bruto (PNB), à variação dos bens e serviços, enquanto que mensurar o desenvolvimento é um processo um tanto mais complexo, pois, refere-se aos aspectos qualitativos e à variação nos principais indicadores sociais, Índice de Gini e IDH, que adotam como parâmetros para o seu cálculo, acesso a renda, educação e saúde, por isso muito mais difícil de ser mensurado.

Dentro desses conceitos, infere-se que todo desenvolvimento é proveniente do crescimento, mas, nem todo crescimento, obrigatoriamente, gera desenvolvimento. Este é o caso dos países membros do MERCOSUL. Nem todo o crescimento e dinâmica comercial alcançados pela adoção da integração regional culminou em desenvolvimento para a economia desses países. O aspecto mais positivo desse modelo de integração foi uma maior

celeridade na dinâmica comercial. Dinamizando apenas o aspecto conjuntural da circulação de mercadorias e por consequência, do capital, mas, não foi eficiente no aspecto estrutural, nenhuma mudança significativa no modelo de distribuição da riqueza fora alcançado. Neste sentido, não logrou o tão almejado desenvolvimento. Vale ressaltar que esta política integracionista surgiu em um contexto de uma economia globalizada, ou seja, pode ser considerada uma necessidade inerente ao atual estágio do capitalismo.

Assim, com o intuito de não ficarem à margem do progresso tecnológico, os países subdesenvolvidos adotaram este modelo de política integracionista, buscando através da aliança com outros países, que tinham o mesmo objetivo, adequarem-se às exigências do mercado internacional, ampliando, assim, o espaço para circulação do capital e resguardando, em parte, quando possível, a soberania nacional.

Por fim, fica a sugestão para a comunidade acadêmica e a quem possa interessar, a continuidade do estudo sobre este tema. Uma vez que, este trabalho abordou pontualmente, apenas a década de 1990. Por ser este um tema vasto, ainda existe muito campo a ser pesquisado. Outro fator que também podemos considerar é que a economia não é estática e está sujeita às mudanças e variações a nível globalizado o que, sem dúvida, afeta diretamente o cenário econômico e implica em várias consequências de natureza política, social e econômica refletidas em toda sociedade. Dessa forma, torna-se necessária a devida atualização e o contínuo estudo desse tema de grande relevância mundial.

REFERÊNCIAS

- AMADO, Adriana M.; MOLLO, Maria de Lurdes. **Ortodoxia e heterodoxia na discussão sobre integração regional: a origem do pensamento da CEPAL e seus desenvolvimentos.** São Paulo, ano 01, n.34, jan./mar. 2004. Disponível em: <<http://www.estudoseconomicos.com.br>> Acesso em: 20 mar. 2008.
- BATISTA, Paulo N. **O Consenso de Washington: a visão neoliberal dos problemas latino-americanos.** 3. Ed. São Paulo: Consulta Popular, 1994.
- BATISTA Jr. Paulo N. **A economia como ela é.** 3. Ed. São Paulo: Boitempo, 2002.
- BAUMANN, Renato; CANUTO, Otaviano; GONÇALVES, Reinaldo. **Economia Internacional.** 2. Ed. Rio de Janeiro: Campus, 2004. p. 105-130.
- BECK, Ulrich. **O que é globalização? Equívocos do globalismo Respostas à globalização.** São Paulo: Paz e Terra, 1999.
- CANO, Wilson. **Soberania e política econômica na América Latina.** São Paulo: UNESP, 2000.
- CEPAL. **Os mercados de trabalho, a proteção dos trabalhadores e a aprendizagem continuada em uma economia global: Experiências e perspectivas da América Latina e do Caribe,** 2008. Disponível em: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/4/33074/lcl_2880_p.pdf> Acesso em: 21 nov. 2009.
- CEPAL. **O mercado comum latino-americano e o regime de pagamentos multilaterais.** In: BIELSCHOWSKY, R. (Org). *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL.* Rio de Janeiro: Record: 2000. Cap. 9, p. 349–371.
- CHESNAIS, François. **A mundialização do capital.** São Paulo: Xamã, 1996. Tradução: Silvana Finzi Foá.
- ESTEVES, Raphael R. **Venezuela incorporada como quinto membro.** Belo Horizonte, 2006. Disponível em: <[HTTP://www.pucminas.br/conjuntura](http://www.pucminas.br/conjuntura)> Acesso em: 10 fev. 2009.
- FARIA, Luiz Augusto E. **A chave do Tamanho: Desenvolvimento Econômico e perspectivas do MERCOSUL.** Rio Grande do Sul: UFRGS, 2004.
- FURTADO, Celso. **A economia latino-americana.** São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1978.
- GOMES, Fábio G. **Globalização, integração regional e MERCOSUL: um estudo sobre algumas transformações no capitalismo mundial e a nova inserção do Brasil na economia internacional.** 1999. 219 p. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal da Paraíba, Campina Grande, 1999.
- GONÇALVES, Reinaldo. **Ô abre-alas: A nova inserção do Brasil na economia mundial.** Rio de Janeiro: Relume Dumará, 1994.

MAIA, Jayme de M. **Economia internacional e comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 1994.

MATTEI, Lauro. **Pobreza na América Latina: Heterogeneidade e diferenças regionais**. UFSC, 2009. Disponível em:
<http://www.iela.ufsc.br/uploads/docs/129_texto1.lauromattei.pdf> Acesso em: 29 nov. 2009.

MOREIRA, João C.; SENE, Eustáquio de. **Geografia geral e do Brasil**. 2.ed. São Paulo: Scipione, 2004.

NETO, Eduardo A. **Mar del Plata: a crise da ALCA**. PSTU, 2005. Disponível em:
<<http://www.pstu.org.br/internacional>> Acesso em: 04 mar. 2009.

PAIVA, Donizetti L.; BRAGA, Márcio B. **Integração econômica e desenvolvimento econômico: reflexões sobre a experiência latino-americana**. In: Encontro Nacional de Economia Política, 10., 2005, Campinas, **Anais...**Campinas: UNICAMP, 2005. p. 789-812. (CD-ROOM).

PAULANI, Leda M.; BRAGA, Márcio B. **A nova contabilidade social**. São Paulo: Editora Saraiva, 2003.

PREBISCH, Raul. O desenvolvimento econômico da América latina e alguns de seus problemas principais. In: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Record, 2000. Cap. 1, p. 71-136.

SANDRONI, Paulo. **Novíssimo dicionário de economia**. 14. ed. São Paulo: Best Seller, 2004.

SANTOS, Theotônio dos. **Economia mundial, integração regional e desenvolvimento sustentável: As novas tendências da economia mundial e a integração latino-americana**. 3.ed. Petrópolis: Vozes, 1995.

TAVARES, Maria da C. Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil. In: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). **Cinquenta anos de pensamento na CEPAL**. Rio de Janeiro: Record, 2000. Cap. 16, p. 219-237.

THORSTENSEN, Vera; NAKANO, Yoshiaki; LIMA, Camila F. de; SATO, Cláudio S. **O Brasil frente a um mundo dividido em blocos**. São Paulo: Nobel. Instituto sul-norte, de políticas econômicas e relações internacionais, 1994.

Sites pesquisados:

ALADI. **Tratado de Montevideo, Volume e variação do comércio intra e extra MERCOSUL**. Disponível em: <<http://www.aladi.org>>. Acesso em: 20 de mar. 2009.

Anuário estatístico da Cepal. Disponível em:
<http://www.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2007>. Acesso em: 29 de mar. 2009.

Ataque a Pearl Harbor. Disponível em:
<http://pt.wikipedia.org/wiki/Ataque_a_Pearl_Harbor> Acesso em: 10 de mar. 2009.

Banco Central do Brasil. **Exportação do Brasil**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br>>. Acesso em: 27 de mar. 2009.

Banco Mundial. **Índice de Gini, Variação do PIB Latino-americano**. Disponível em: <<http://www.worldbank.org>> Acesso em: 18 de mar. 2009.

CEPAL. **Taxas anuais de crescimento do PIB. 2001**. Disponível em: <<http://www.eclac.org>>. Acesso em: 22 de mar. 2009.

DIEESE. **Salário mínimo no MERCOSUL**. Disponível em: <<http://www.dieese.org.br>>. Acesso em: 29 de mar. 2009.

FMI. **Estatísticas Financeiras Internacionais**. Disponível em: <<http://www.imf.org>>. Acesso em: 20 de mar. 2009.

MERCOSUL. **Indicadores Macroeconômicos do MERCOSUL**. Disponível em: <<http://www.mercosur.org.uy>>. Acesso em: 25 de fev. 2009.

PNUD. **Índice de Desenvolvimento Humano**. Disponível em: <<http://www.pnud.org.br/idh/>>. Acesso em: 21 de ago. 2009.

Taxa de desemprego na América Latina. Disponível em: <http://www.oitbrasil.org.br/panorama_laboral.php> . Acesso em: 18 de mar. 2009.

Tratado de assunção. Disponível em: <<http://www.antaq.gov.br/portal/pdf/mercosultratadoassuncao.pdf>>. Acesso em: 15 de mar. 2009.