

**Universidade Técnica de Lisboa**  
**Instituto Superior de Economia e Gestão**

# **O MERCOSUL na encruzilhada com a NAFTA e a União Europeia**

*3.º ano de Economia*

*Relações Económicas Internacionais*

*Professor Armando de Castro*

*Trabalho de Michael Böhme e Johannes Bernhard Beck*

*Lisboa, 25/06/1995*

# Índice

<b>Índice</b>	<b>página 2</b>
<b>Introdução</b>	<b>página 3</b>
<b>I. A história do MERCOSUL</b>	<b>página 4</b>
<b>II. A constituição do MERCOSUL</b>	<b>página 11</b>
<b>III. As relações entre o MERCOSUL e a União Europeia</b>	<b>página 12</b>
<b>IV. As relações entre o MERCOSUL e a NAFTA</b>	<b>página 15</b>
<b>V. As perspectivas do MERCOSUL</b>	<b>página 22</b>
<b>Bibliografia</b>	<b>página 24</b>

## Introdução

Neste momento estamos perante a formação de três grandes blocos comerciais no mundo: A União Europeia, a precursora da integração regional, a NAFTA, na América de Norte, e o MERCOSUL, ou na versão castellana MERCOSUR, que integra os países do Cone Sul da América Latina. Há mais uma zona de influência japonesa na Ásia, mas ainda não se pode falar duma zona de livre comércio.

Este trabalho abordará as relações entre o MERCOSUL, a União Europeia e a NAFTA.

O caso do MERCOSUL merece uma atenção especial. Aqui registrou-se uma verdadeira história de sucesso numa grande rapidez. Em apenas três anos fizeram a união aduaneira e passaram dum intercâmbio de 16 por cento das suas mercadorias para os actuais 48 por cento. Desde a estabilização macroeconómica nestes países com o plano Cavallo na Argentina e o plano Real no Brasil registramos aqui quotas de crescimento económico superiores a muitos outros países do mundo.

O MERCOSUL é neste momento o maior mercado do terceiro mundo com um enorme potencial económico e também geo-estratégico. Os quatro países representam 70% da superfície da América do Sul, 64% da sua população e 60% do seu PIB.

O trabalho trata na primeira parte da história do MERCOSUL e na segunda do funcionamento. A seguir fala das relações entre o MERCOSUL e a União Europeia e a NAFTA. No fim trata-se das perspectivas do MERCOSUL no contexto mundial.

## I. A Historia do MERCOSUL

No dia 26 de Março de 1991 os presidentes da República Argentina, da República Federativa do Brasil, da República do Paraguai e da República Oriental do Uruguai assinaram o *Tratado de Asunción*, cujo objectivo é a constituição de um mercado comum entre esses países - O Mercado Comum do Cone Sul (MERCOSUL). Ao princípio do ano 1996 será realizado uma zona de livre comércio entre os quatro Estados Membros sem barreiras alfandegárias, que significará a livre circulação de bens, serviços e factores produtivos. Realizando estes alvos resultará um mercado comum que terá uma extensão de 11,8 milhões km<sup>2</sup>, com uma população de 193 milhões e com um Produto Interno Bruto (PIB) de 552.804 milhões US\$.

<b>Os países do MERCOSUL</b>				
<b>País</b>	<b>População</b>	<b>Superfície (km<sup>2</sup>)</b>	<b>PIB (Milhões US\$)</b>	<b>PIB per capita (US\$)</b>
<b>Argentina</b>	32.646.000	2.767.000	91.211	2.780
<b>Brasil</b>	153.164.000	8.512.000	447.324	2.920
<b>Paraguay</b>	4.441.000	407.000	5.374	1.210
<b>Uruguay</b>	3.110.000	177.000	8.895	2.860
<b>MERCOSUL</b>	<b>193.361.000</b>	<b>11.863.000</b>	<b>552.804</b>	<b>2.856</b>
<b>Portugal</b>	9.853.000	92.000	73.405	7.450
<b>Alemanha</b>	79.984.000	357.000	1.842.031	23.030
<b>UE (15 países)</b>	<b>366.608.000</b>	<b>3.243.000</b>	<b>7.046.303</b>	<b>19.220</b>

Dados do Mercosul de 1991, da União Europeia de 1992

Enquanto à estrutura de produção nos países do MERCOSUL (ver tabela seguinte) temos uma forte parte do terceiro sector em todas as economias que vai de 45% na Argentina a 55% no Uruguai. Todos estes países mostram-se bem terciarizados e a média do MERCOSUL de 50,2% é não muito abaixo dos 56,4% de Portugal. O sector primeiro ainda tem alguma importância nestes países, sobretudo no Paraguai com 28%. Nos outros países entre 10% e 13% do PIB têm a sua origem na agricultura. O Paraguai é também o país menos industrializado onde

apenas 23% do PIB vem da indústria. A indústria no MERCOSUL tem na média 39,1% do PIB que é mais alto que os 37,8% de Portugal.

<b>Estructura de Produção</b>			
Parte do PIB em procentos			
<b>País</b>	<b>Agricultura</b>	<b>Indústria</b>	<b>Serviços</b>
<b>Argentina</b>	13	41	45
<b>Brasil</b>	10	39	51
<b>Paraguay</b>	28	23	49
<b>Uruguay</b>	11	34	55
<b>MERCOSUL</b>	10,7	39,1	50,2
<b>Portugal</b>	5,8	37,8	56,4

Dados de 1992 segundo o Banco Mundial

O *Tratado de Asunción* significa o passo mais importante e decisivo na cronología de tentativas duma integração regional latino-americana e também uma resposta política e económica aos desafios do novo quadro mundial. A regionalização das economias, o modelo da União Europeia e a criação da NAFTA reclamaram uma iniciativa para evitar uma isolação quanto às relações económicas internacionais.

A primeira iniciativa no longo processo de integração regional eram os textos pioneiros da *Comissão Económica para a América Latina (CEPAL)* em 1959. Numa época em que na região predominaram elevadas barreiras alfandegárias frente ao resto do mundo e em que os estados estiveram ocupados com os esforços duma substituição de importações à nível nacional e duma industrialização nacional eficiente a idéia inicial do estabelecimento de uma zona de livre comércio nasceu. O processo de integração continuou com o estabelecimento da *Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC)* pelo Tratado de Montevideo em 1960, que tentou liberalizar o comércio regional através de negociações abrangentes.

A ALALC foi transformada na *Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)* em 1980, que perseguiu objectivos menos ambiciosos, através de acordos parciais de liberalização, negociados de forma bilateral. Seguiu também uma série de acordos regionais como o Pacto Andino e o Mercado Comum Centro-Americano.

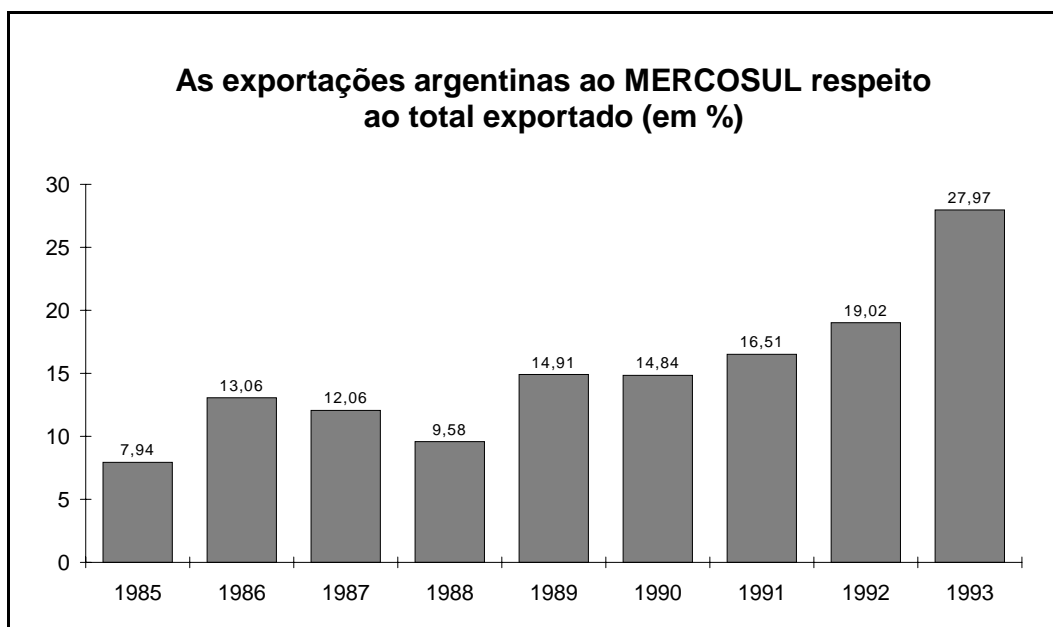
Com a Declaração de Iguazu, dado em 30 de novembro de 1985, os presidentes da Argentina e do Brasil, Raúl Alfonsín e José Sarney, deram mais um passo a favor da integração no Cone Sul. Os dois gigantes do Cone Sul tinham em comum o retorno à democracia, após regimes autoritários liderados pelos militares e uma tradição de confrontação e rivalidade entre ambos os países, e as tendências adversas da economia internacional, principalmente aquelas advindas da crise do endividamento, que realimentavam os desequilíbrios macroeconómicos internos. Os alvos do Acordo de Integração do Cone Sul foram a consolidação do processo democrático, a união de esforços na defesa conjunta de seus interesses em diferentes foros internacionais, frente aos desafios da situação internacional, e a conjugação dos recursos globais de ambos os países.

A dimensão económica do novo processo de aproximação entre o Brasil e a Argentina tomou forma em Julho de 1986, no Programa de Integração Argentina-Brasil (PICAB) e seus 23 protocolos subseqüentes, assinado pelos presidentes dos dois países. O objectivo era um espaço económico comum, com uma abertura selectiva dos respectivos mercados e o estímulo à complementação de sectores específicos da economia dos dois países.

No dia 29 de Novembro de 1988, o Brasil e a Argentina assinaram em Buenos Aires o Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento (TICD), no qual se comprometiam a desenvolver um espaço económico, eliminar todos os obstáculos tarifários e não-tarifários ao comércio de bens e serviços e uma convergência das políticas macroeconómicas. Os instrumentos para a realização dos diversos alvos do programa de integração argentina-brasileira foram concretizados por vários protocolos.

Ainda que a segunda metade dos anos oitenta para a Argentina e para o Brasil era caracterizada pelos estorvos económicos, desenvolveram-se

as relações económicas entre os dois países, em consequência do novo clima cooperativo entre os antigos rivais. O comércio bilateral entre a Argentina e o Brasil expandiu-se consideravelmente entre 1986 e 1990, período do "método de protocolos", passando de US\$ 1,2 bilhão em 1986 para US\$ 1,9 bilhão em 1990. A parte de bens industriais no comércio exterior bilateral subiu consideravelmente. Em 1985 só 20% das exportações argentinas para o Brasil foram produtos industriais, 1990 já registraram-se 40%. O valor do comércio bilateral no âmbito de investimento cresceu de 62,7 milhões de US\$ à 157 milhões de US\$ (250%) entre 1986 e 1989. O comércio bilateral de bens de alimentação teve 1989 um valor de 250 milhões de US\$ em frente de 90 milhões de US\$ no ano precedente.



O processo de integração regional entrou numa segunda fase à partir dos anos noventa. Os novos governos eleitos no final da década 80 nestes países decidiram implementar políticas económicas que atendessem ao que se convencionou denominar "Consenso de Washington". As novas políticas acentuaram a liberalização dos fluxos comerciais, a atração de investimentos externos, a desregulamentação da economia, a redução do papel do estado, em particular a privatização das estatais, a renegociação da dívida externa no âmbito do Plano Brady, e a

supervisão das políticas económicas pelas instituições multilaterais situadas em Washington (FMI, Banco Mundial e BID).

Em Julho de 1990, os presidentes Fernando Collor de Mello, do Brasil, e Carlos Menem, da Argentina, firmaram a Acta de Buenos Aires, que fixou a data de 31 de Dezembro de 1994 para a constituição final do mercado comum entre os seus países.

A abertura recíproca dos mercados da Argentina e do Brasil desenvolveu uma grande dinâmica, e a adesão dos vizinhos pequenos ao processo de integração parecia como consequência lógica. Ainda no mesmo ano da última Acta de Buenos Aires, o Paraguai e o Uruguai foram convidados a juntar-se ao processo em curso. Logo foi assinado o *Tratado de Asunción* para a constituição do Mercado Comum do Sul - O MERCOSUL - pelos quatro países.

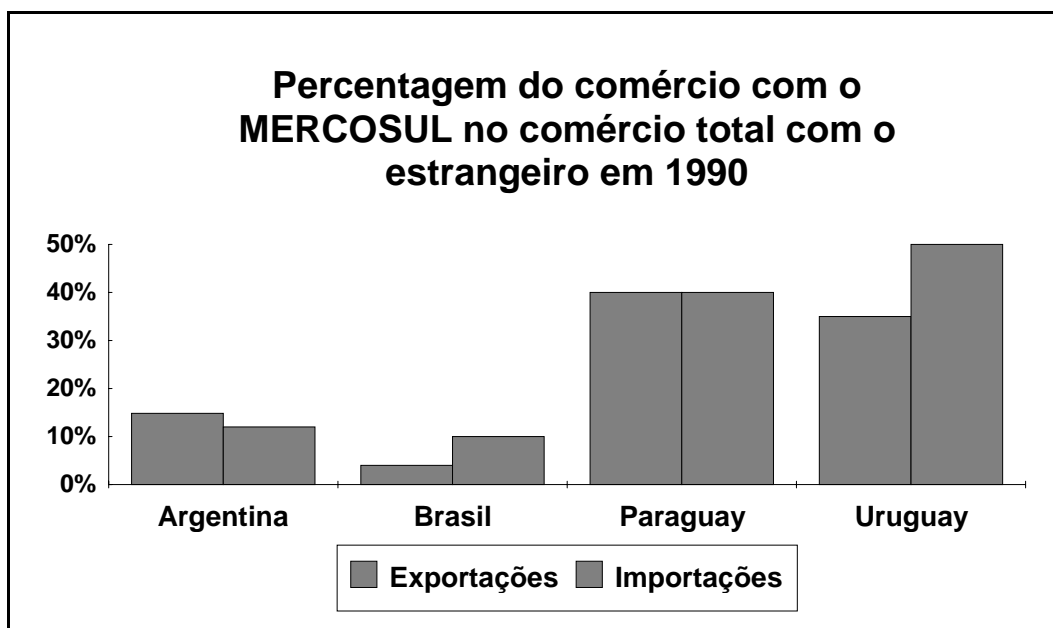
O Uruguai tinha firmado já em 1975 dois acordos bilaterais com os seus maiores vizinhos: o CAUCE, com a Argentina, e o PEC, com o Brasil. Estes acordos foram ampliados na segunda metade dos anos oitenta. Graças aos acordos, as exportações uruguaias para o mercado regional mostraram-se bastante dinâmicas. Entre 1970 e 1990, as exportações uruguaias para a região multiplicaram-se por 23, enquanto as exportações para a resto do mundo aumentaram apenas cinco vezes. O Brasil é o grande mercado de destino das exportações uruguaias; em 1990, absorveu 29,4% das exportações totais, enquanto que a Argentina, o quinto mercado, recebeu 4,8 %.

O Paraguai havia estabelecido com a Argentina e o Brasil, nos anos setenta e oitenta, grandes projectos hidroeléctricos (Corpus e Itaipu). As exportações paraguaias de mercadorias apresentaram um grande dinamismo entre 1986 e 1989, crescendo mais de quatro vezes em valor. Os países do MERCOSUL absorveram 38,5% destas exportações paraguaias em 1989. Somente o Brasil demandou 32,5% das exportações paraguaias neste ano.

Verifica-se, assim, que as duas menores economias do MERCOSUL têm mais de um terço das suas exportações dirigidas ao mercado



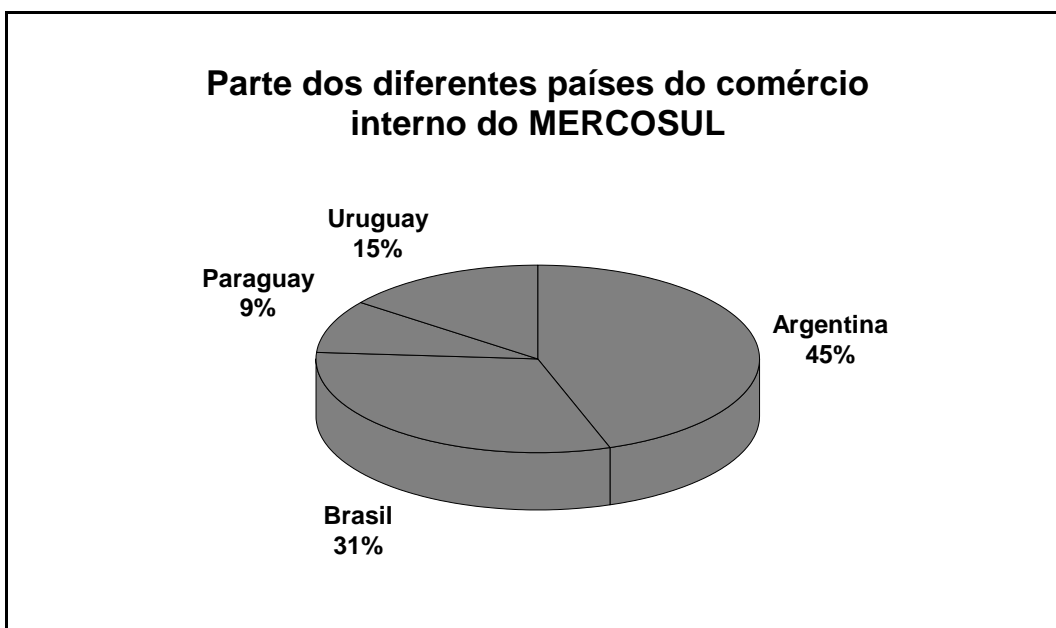
regional. As importações do MERCOSUL correspondem a cerca de 40% das importações uruguaias e 30% das paraguaias. Para as duas economias, já existe uma integração de facto ao mercado regional.



Os princípios básicos do acordo entre os Estados Partes do Tratado de Asunción reacionam-se à ampliação das actuais dimensões dos seus mercados nacionais; a aceleração dos seus processos de estabilização económica com justiça social; ao aproveitamento mais eficaz dos recursos disponíveis; ao desenvolvimento científico e tecnológico; a preservação do meio ambiente; e à adequada inserção internacional. Os objectivos principais foram definidos como: a livre circulação de bens, serviços e factores productivos entre os Estados Partes; o estabelecimento de uma tarifa externa e de uma política comercial comum em relação a outros países ou regiões; a coordenação de políticas macroeconómicas e sectoriais entre os quatro países, com o objectivo de assegurar condições adequadas de concorrência e com o compromisso de que harmonizem as suas legislações de modo a possibilitar o fortalecimento do processo de integração.

Nas relações com os outros países, o tratado prevê que os Estados Partes deverão coordenar as suas políticas nacionais no sentido de elaborar normas comuns sobre concorrência comercial e assegurar

condições equitativas de comércio, ou seja, inibir, através de suas legislações, importações de produtos cujos preços estejam influenciados por subsídios, dumping ou qualquer prática desleal de comércio.



Os dados do quadro precedente apresentam que o MERCOSUL ainda não é uma realidade para todas as regiões dos países, com exceção do Paraguai e do Uruguai, cuja extensão territorial, por si só, justificaria a inclusão de todo o país. O Brasil, por exemplo, com um espaço territorial de quase 8,5 milhões de quilômetros quadrados, corresponde a cerca de 70% de todo espaço territorial do MERCOSUL. O intercâmbio do Brasil com os seus parceiros concentra-se, principalmente, nas regiões Sul e Sudeste. Somado às áreas mais activas da Argentina (Córdoba, Rosario, Mendoza, Buenos Aires e Baía Blanca), ao Paraguai e ao Uruguai, este amplo território forma o chamado "MERCOSUL de Facto". Considerando-se a extensão do Brasil e da Argentina, face aos territórios do Uruguai e do Paraguai, não estranha que o MERCOSUL ainda não seja uma realidade em todo o território argentino e, principalmente, brasileiro. Então o Brasil aproveita menos do MERCOSUL que os dois pequenos vizinhos.

## **II. A constituição do MERCOSUL**

A administração e execução do Tratado de Asunción, além dos acordos específicos e das decisões que adotem-se no quadro jurídico que mesmo estabelece durante o período de transição, estarão a cargo dos dois seguintes órgãos: O Conselho do Mercado Comum e o Grupo do Mercado Comum.

O Conselho, integrado pelos Ministros de Relações Exteriores e os Ministros de Economia dos Estados Partes, é o órgão superior do MERCOSUL, correspondendo-lhe a condução política do mesmo e a tomada de decisões para assegurar o cumprimento dos objectivos e prazos estabelecidos para a constituição definitiva do MERCOSUL.

O Grupo é o órgão executivo do MERCOSUL, tendo faculdade de iniciativa e sendo integrado por quatro membros titulares e quatro membros alternos por país, que representam os Ministérios de Relações Exteriores, da Economia e o Banco Central de cada país. A Secretaria Administrativa do Grupo Mercado Comum tem sua sede em Montevideo. Para o cumprimento dos seus objectivos, principalmente na proposição de medidas concretas, o Grupo Mercado Comum constituiu inicialmente onze subgrupos de trabalho:

Assuntos Comerciais; Assuntos Aduaneiros; Normas Técnicas; Política Fiscal e Monetária relacionadas com o Comércio; Transporte Terrestre; Transporte Marítimo; Política Industrial e Tecnológica; Política Agrícola; Política Energética; Coordenação de Políticas Macroeconómicas; Relações Trabalhistas.

### **III. As relações entre o MERCOSUL e a União**

#### **Europeia**

Nos últimos anos as relações comerciais com os países do MERCOSUL ainda não tiveram prioridade para a União Europeia. O maior interesse do bloco europeu ficava situado na reanimação das economias nos países do antigo bloco comunista que estão no processo de transformação. Nas exportações de bens industriais à Europa o MERCOSUL ainda não pode concorrer com os EUA, o Japão e a Ásia de sudeste. As importações de matérias primas e produtos agrários ficavam restritas. Mas o quadro das relações está em mudança. Para o MERCOSUL a Comunidade Europeia avançou actualmente a ser o maior parceiro comercial, que destina à região 31% das suas exportações e 25% das suas próprias importações. As relações económicas entre os dois blocos regionais estão em agitação. Segundo o vice-presidente da Comissão Europeia, Manuel Marin, " é a prioridade da União Europeia para novas associações económicas". No mês de Julho neste ano começarão as negociações entre os dois blocos económicos sobre a formação de um só bloco económico no futuro. E as empresas não hesitam. A Volkswagen AG confirmou novos investimentos nestes países. Em 1992 Mercedes Benz já projectou um comércio de produtos num valor de 80 milhões de US\$ com as suas filiais. Também o francês produtor de automóveis, Renault, começa á reactivar a sua sucursal na Argentina.

Desde a assinatura do Tratado de Asunción em 1991 os Ministros das Relações Exteriores da União Europeia manifestaram muitas vezes a vontade de intensificar as relações com o novo mercado regional. Em São Paulo, em Abril de 1994, os Ministros das Relações Exteriores dos dois blocos declaram num acordo a intenção de enforçar a cooperação frente de objectivos mais ambiciosos. Em Outubro de 1994 a Comissão Europeia recomendou um comunicado ao Conselho e ao Parlamento Europeu que propôs uma intensificação da política europeia quanto ao MERCOSUL.

No dia 22 de Dezembro de 1994 o Conselho e a Comissão da União Europeia de um lado e os países membros do MERCOSUL doutro lado assinaram uma declaração solene conjunto em que exprimiram o seu grande interesse face a uma estratégia, cujo objectivo final é a criação duma associação interregional de carácter económico e político. Esta associação prevê uma cooperação política mais profunda incluindo um mecanismo de consultação, o estabelecimento duma zona de livre comércio com respeito aos vários produtos sensíveis e às regras da Organização Mundial de Comércio (OMC). Antes do fim do ano 1995 será estabelecido um acordo básico interregional de cooperação comercial e económica para promover um desenvolvimento harmónico.

Este acordo comum CE-MERCOSUL terá um carácter transitório e evolutivo, face à uma política comum de cooperação incluindo o intercâmbio de experiências no âmbito da integração. Criando uma relação entre os dois processos de integração no domínio económico, comercial, industrial, científico, institucional e cultural, as condições para um estabelecimento duma associação interregional serão desenvolvidas.

Será criado uma comissão mista CE/MERCOSUL para coordenar as acções de cooperação. As modalidades do *Acordo de Cooperação Interinstitucional*, assinado em Maio de 1992 pelos países do MERCOSUL e a Comunidade Europeia serão intergrados no acordo básico interregional. O *Acordo de Cooperação Interinstitucional*, já tinha visado de criar um mecanismo de diálogo e de exploração das possibilidades de maior cooperação (intercâmbio de informações, formação de pessoal, assistência técnica e apoio institucional), com base na experiência de integração da Comunidade Europeia.

*O Acordo Básico Interregional*, recomendado pela Comissão Europeia funda-se ao esquema seguinte:

Preâmbula e Princípios gerais; (1) Cooperação comercial e preparação da liberalização do comércio; (2) Cooperação económica; (3) Cooperação na amplificação da integração; (4) Cooperação inter-institucional; (5) Outros domínios de Cooperação; (6) Medidas de Cooperação; (7) Quadro institucional; Disposições finais.

A cooperação comercial prevê o estabelecimento duma sub-comissão mista que se reúne pelo menos duas vezes por ano, ocupando-se com a definição da liberalização do comércio no futuro. Demais, face aos intercâmbios comerciais no processo de aproximação das duas regiões há uma cooperação no interesse mútuo, que está dividido em cinco sub-domínios de cooperação: (1) cooperação na matéria de qualidade e de reconhecimento mútuo da conformidade; (2) cooperação na matéria alfandegária; (3) cooperação na matéria estatística; (4) cooperação na matéria de propriedade intelectual; (5) cooperação na matéria de concorrência.

É evidente que o MERCOSUL abre novas oportunidades económicas para os países da União Europeia quanto aos investimentos, à concertação das estratégias de desenvolvimento, à cooperação no domínio do meio ambiente e à possibilidade de desenvolver programas nos sectores chaves, como a telecomunicação, a informação e a energia. O alvo é uma participação mais ampla dos parceiros económicos europeus no processo de integração, por exemplo nos grandes projectos do desenvolvimento da infra-estrutura.

No Tratado de Asunción os estados partes do MERCOSUL instauraram mecanismos institucionais provisórios. Numa reunião, no mês de Dezembro de 1994, em Ouro Preto, os presidentes dos estados partes do MERCOSUL, resolveram a constituição duma nova arquitectura institucional. A União Europeia prevê uma assistência no processo da formação institucional do MERCOSUL, em consideração das suas experiências.

## **IV. As relações entre o MERCOSUL e a NAFTA**

Até aos anos oitenta a política externa norte-americana foi dominada pelas questões da Guerra Fria. O objectivo principal de Washington foi encontrar para os países da sua influência vias de desenvolvimento que não eram favoráveis à União Soviética. O Brasil e a Argentina por exemplo implementaram políticas de industrialização via modelos de substituição de importações que contrariava alguns princípios do GATT como a proibição de importações. Isso dificultava o acesso de produtos norte-americanos a estes mercados mas não impedia a localização de empresas multinacionais e estrangeiras nestes mercados. Desta forma os interesses do capital norte-americano não eram contrariados.

Assim ninguém imaginava antes dos anos oitenta a criação de zonas de livre comércio entre os EUA e um país latino-americano ou mesmo entre diferentes países da América Latina. Era a altura de estratégias de desenvolvimento pela substituição de importações e da protecção das indústrias latino-americanas por fortes esquemas de protecção comercial. Já havia processos de abertura económica no Brasil em 1979 e na Argentina em 1976 e 1981 mas estes foram rapidamente interrompidos quando surgiram problemas cambiais associados à dívida externa. O governo dos EUA dava prioridade às questões políticas na relação com os países da América Latina e não os percebia como possíveis parceiros de integração económica.

Nos anos oitenta este quadro mudou bastante por várias razões: A economia norte-americana entrou em declínio e surgiram duas novas forças na economia mundial que quebravam o então domínio dos EUA, a União Europeia que acabou de formar um Mercado Comum e o Japão. Os EUA tinham grandes dificuldades de enfrentar as novas tecnologias que os obrigavam de reestruturar a sua economia. Assim os EUA eram forçados de encontrar novos mercados e de reforçar os laços comerciais com o velho domínio da economia norte-americana, a América Latina. Os países latino-americanos pelo seu lado abandonaram os modelos de substituição de importações e passaram a perseguir projectos de liberalização

comercial. Na América Latina começou uma segunda fase de abertura económica, na Argentina a partir da tomada de posse do governo Menem em 1989 e no Brasil a partir de 1990 com o governo Collor. Estas mudanças tornaram possível várias propostas da criação de zonas de livre comércio.

Em 1989 foi estabelecido um acordo entre a Argentina e o México que garantia aos dois países reduções das pautas. Em 1989 e 1990 havia fortes conflitos económicos entre os EUA e o Brasil. A secção 301, um artigo da legislação norte-americana que admite retaliações contra parceiros que dificultem o acesso de produtos, serviços e investimentos dos EUA nos seus mercados, foi utilizada para questionar a ausência de patentes sobre processos e produtos farmacêuticos no Brasil. A Argentina sofreu um processo semelhante. O Brasil junto com a Índia e o Japão foram selecionados como os países que mais dificultaram o acesso da economia norte-americana.

O maior passo alias no caminho para uma grande área de livre comércio nas Américas foi dado pelo presidente dos EUA no dia 27 de Junho de 1990. O President George Bush anuncia a "*Enterprise for the Americas Initiative/EAI*". A ideia geral é a criação dum mercado livre em toda a América. As propostas mais importantes são: A redução do défice orçamental e da dívida (uma extensão do Plano Brady), a criação de áreas de livre comércio (o primeiro passo é a NAFTA), reduções pautais para os países da América Latina, ajuda para reformas económicas (via o Banco Interamericano de Desenvolvimento).

Na redução da dívida são feitas diversas propostas para o decréscimo da dívida bilateral oficial, desde que os países estabeleçam as suas economias conforme as regras impostas por Washington. Entre estas destacam-se a implementação de programas económicos negociados com o Fundo Monetário Internacional e o Banco Mundial e a regularização da dívida contraída com o sistema bancário internacional privado. Países considerados aptos para esta oferta até poderão reescalonar o montante devido e pagar os juros em moeda local num fundo de apoio para investimentos em projectos por exemplo sobre o meio ambiente.



Na área de comércio o objectivo principal é a eliminação de barreiras comerciais. Ainda são englobados temas relativos à liberalização dos fluxos de serviços e investimentos, assim como negociações sobre a propriedade intelectual.

Considerando a área de ajuda para um desenvolvimento económico é encarada a hipótese de um novo programa de empréstimo do Banco Interamericano de Desenvolvimento/BID e o apoio dos EUA para a criação dum fundo de investimento multilateral com o prazo de cinco anos com uma contribuição de 100 milhões de dólares.

Os Estados Unidos de América sempre eram um mercado significativo para as economias do Brasil e da Argentina. Em 1989 os dois principais mercados de destino das exportações argentinas foram, respectivamente, os EUA e o Brasil. O primeiro importou 1.150 milhões de dólares, e o segundo 1.124 milhões de dólares de produtos argentinos. As importações argentinas oriundas dos EUA e do Brasil somaram, respectivamente, 880 e 721 milhões de dólares. O caso argentino é de maior interesse, porque registramos aqui uma mudança significativa no destino das exportações. As exportações para o MERCOSUL aumentaram entre 1990 e 1993 (ver tabela seguinte) de 100% enquanto as exportações para a NAFTA sofreram um decréscimo de 25%. Em 1990 a NAFTA encontrava-se no segundo lugar do destino das exportações argentinas com 2.068 milhões de dólares depois da União Europeia com 3.754 milhões de dólares, mas já em 1993 o MERCOSUL subiu do terceiro ao primeiro lugar ultrapassando a NAFTA e a União Europeia com 3.661 milhões de dólares.

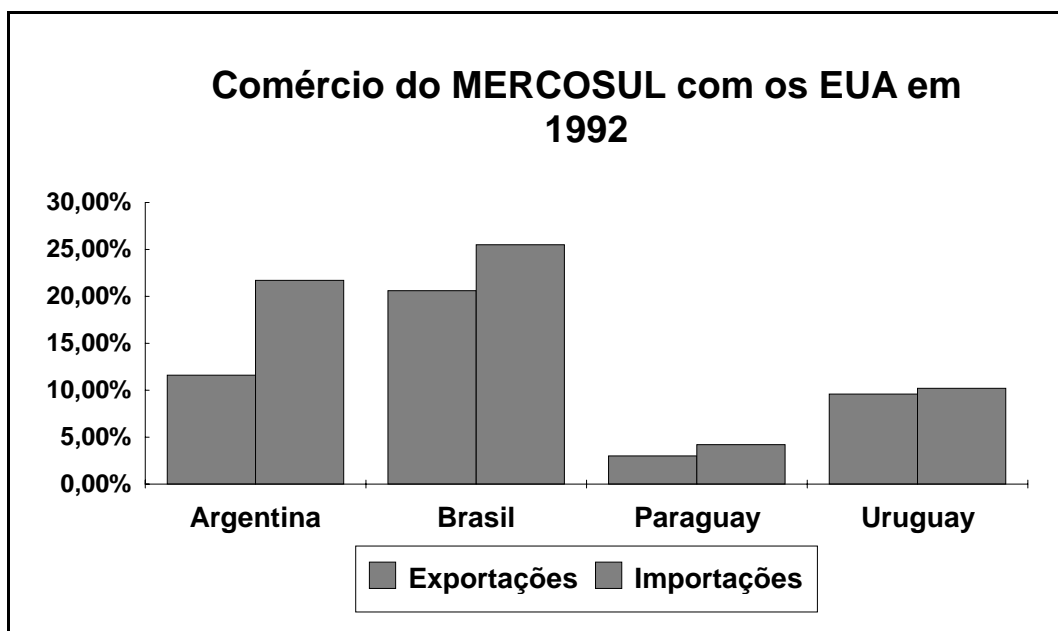
### **O destino das exportações argentinas por regiões**

em milhões de dólares

<b>Ano</b>	<b>MERCOSUL</b>	<b>Resto da América Latina</b>	<b>NAFTA</b>	<b>União Europeia</b>	<b>Resto do Mundo</b>	<b>Total</b>
1990	1.833	1.291	2.068	3.754	3.407	12.353
1993	3.661	1.696	1.557	3.650	2.526	13.090
Variação	100%	31%	-25%	-3%	-25%	6%

Mas nos primeiros oito meses de 1994 registrou-se um aumento de 40,7% das importações norte-americanas para a Argentina e de 45,8% das exportações argentinas para os EUA respeito ao mesmo período de 1993.

Como podemos ver no quadro seguinte o comércio com os EUA tinha em 1992 uma significância bem diferente para os vários países do MERCOSUL. Para os dois grandes, a Argentina e o Brasil, as importações dos EUA foram do total das importações mais que 20% e as exportações no caso brasileiro de cerca 20% e no caso argentino de cerca 12%. O Uruguai só importava e exportava por volta de 10% de/para os EUA e o Paraguai nem atingiu os 5% nas respectivas quotas.



Os outros dois mercados do NAFTA, o mercado mexicano e canadiano, não têm uma grande importância para os países do MERCOSUL, mas se estima por exemplo que a adesão do México à NAFTA tinha como consequência a substituição de exportações dos outros países latino-americanos para os EUA num valor anual de 28 milhões US\$ por exportações mexicanas. O México ganhou vantagens comparativas aos outros países da América Latina e tornou-se um rival regional considerável na atração de investimentos directos e de fluxos de capital em geral. Investir no México agora não só oferece acesso ao

mercado mexicano senão acesso ao mercado norte-americano e canadiano.

Embora o mercado da NAFTA tenha uma grande importância para os países do MERCOSUL, não lhes parecia muito útil de aderir à uma zona de comércio livre com os EUA. O MERCOSUL oferece-lhes oportunidades que não podem ser obtidas através dum acordo de livre comércio com os EUA.

Primeiro, os países do MERCOSUL podem descobrir as suas complementaridades industriais e aproveitar de especializações advindas do comércio intra-industrial e mesmo de vantagens naturais.

Segundo, permite o desenvolvimento de estratégias comuns para superar problemas específicos da região do Cone Sul, o acesso a novas tecnologias e uma melhoria das infra-estruturas.

Terceiro, viabiliza um marco disciplinatório na condução das políticas macroeconómicas que assegurará uma maior estabilidade cambial entre as diferentes moedas da região.

Quarto, sugere busca de estratégias de inserção na economia mundial em que o multilateralismo seja o principal veículo. Também não podem ser desconsiderados acordos especiais com a União Europeia e o Japão que darão melhores condições no acesso a estes mercados.

Então os países do MERCOSUL achavam que a melhor estratégia seria o fortalecimento das relações dentro dos países do MERCOSUL numa primeira etapa e só numa segunda etapa uma possível entrada num acordo de livre comércio com os EUA e a NAFTA. Também do ponto de vista norte-americano a *Enterprise for the Americas Initiative* não é apresentada como uma iniciativa de curto prazo.

Mas em 1994 surgiu um debate no Brasil sobre uma possível adesão à NAFTA que continua até hoje sem resultados concretos. Os que ancoram positivamente esta adesão à NAFTA não o deixam de ressaltar o maior potencial de mercado e a superior qualidade da parceira tecnológica que podem derivar duma "relação especial" com os EUA comparado à modéstia do poder de compra e as menores possibilidades

tecnológicas oferecidas no MERCOSUL. Os que não encaram essa adesão positivamente dizem, que o Brasil entraria na NAFTA como mero *demandeur*, no MERCOSUL ele era, de maneira irrecusável, um actor de primeiro plano e, com todo respeito pelos interesses argentinos, o seu principal protagonista.

Na Argentina verificaram-se diversas ameaças de entrar na NAFTA que serviam mais para presionar os outros países do MERCOSUL, e sobretudo o Brasil, com uma "guerra psicológica" do que como propostas sérias duma adesão à NAFTA.

Em 1991, ainda antes da criação da NAFTA, foi assinado um *Framework-agreement* do MERCOSUL com os EUA.

Depois de 14 meses de difíceis negociações, um acordo preliminar para a constituição duma zona de livre comércio englobando o Canadá, os Estados Unidos da América e o México foi anunciado em 12 de Agosto de 1992. Após a aprovação dos respectivos parlamentos nacionais a NAFTA entrou em vigor a partir de 1 de Janeiro de 1994. A NAFTA é como o MERCOSUL uma resposta à criação do Mercado Comum Europeu e à emergência duma zona comercial subordinada ao Japão no Pacífico.

Há algumas lições importantes das negociações da NAFTA para eventuais futuras negociações sobre acordos de livre comércio dos EUA com outros países latino-americanos, p. e. com o MERCOSUL. Houve uma grande oposição nos três países da NAFTA contra este acordo, especialmente ligados aos padrões ambientais, sanitários e trabalhistas. O congresso americano não aprovará cláusulas que garantem a extensão da NAFTA a outros países latino-americanos sem o seu expreso consentimento.

Os EUA exportam 50% das suas exportações para a América do Sul e em 1994 dois destes países facilitaram o acesso aos seus mercados para os produtos norte-americanos. A Argentina baixou as suas pautas para 9% e o Brasil para 14,2%.

Os EUA não só exportam muito para a América do Sul. Ela absorve também 37% do "stock" acumulado de investimento directo. Existem grandes investimentos por parte de empresas norte-americanas no MERCOSUL. A General-Motors anunciou na última cimeira do MERCOSUL, que decorreu até ao dia 24 de Junho 1995 em São Paulo, que ia investir dois mil milhões de dólares no Brasil e mil milhões de dólares na Argentina. A Pepsi-Cola e a Kodak também investiram fortemente no MERCOSUL.

## V. As perspectivas do MERCOSUL

Os países do MERCOSUL não querem uma zona de livre comércio de bens, serviços e pessoas fechada ao resto do mundo. A integração e cooperação subregional visa melhorar a competitividade das empresas nacionais. O MERCOSUL pode servir como campo de ensaio das empresas do MERCOSUL de novas técnicas de produção e comercialização antes de introduzi-las nos outros mercados internacionais. Com a concentração e canalização dos meios financeiros e do Know-How melhoram-se as perspectivas para um desenvolvimento próprio do Cone Sul.

A harmonização das políticas financeiras, tributárias e cambiais será muito difícil. O IVA é por exemplo no Uruguai de 22%, na Argentina de 18% e no Paraguai de 10%. As pautas tarifárias são no Uruguai de 28%, no Brasil de 25%, no Paraguai de 16% e na Argentina de 10%. Só haverá um mercado comum no Cone Sul se os países conseguirem uma harmonização das políticas financeiras, tributárias e cambiais.

Encontra-se uma forte resistência contra o MERCOSUL no sul do Brasil e no Paraguai por causa da concorrência das agriculturas do Uruguai e da Argentina. Das 120 fábricas de conservas de pêssego no estado brasileiro do Rio Grande do Sul cerca de 100 tinham que fechar depois da entrada do MERCOSUL em funcionamento. Na Argentina onde há uma grande tradição de protecção são partes da indústria que temem a concorrência das empresas brasileiras.

As forças armadas brasileiras são contra uma política comum de segurança, uma cooperação na produção de armas e uma redução das forças armadas.

Para um duradouro sucesso do MERCOSUL é preciso duma estabilização macroeconómica e duma plena aplicação das regras do mercado livre em todos os países. Dois primeiros grandes passos para a contenção da inflação e uma estabilização económica já foram o *Plano Cavallo* na Argentina e o *Plano Real* no Brasil. O Plano Real foi iniciado pelo então ministro das finanças brasileiro Fernando Henrique Cardoso, o

actual presidente do Brasil. Este plano reduziu como o plano Cavallo na Argentina substancialmente as taxas da inflação através da introdução duma nova moeda, o Real, ligada ao dólar americano. Mas isto não chegue. Preciso é também uma redução do défice orçamental e a privatização de algumas grandes empresas públicas (como p.e. a *Petrobras*). Para um maior investimento por parte de empresas estrangeiras na área do MERCOSUL tem que haver condições estáveis pelos investimentos e um mercado livre de serviços e capitais.

Uma adesão ao MERCOSUL de todos os países da ALADI (*Asociación Latinoamericana de Integración*) que integra quase todos os países da América do Sul é possível. Mas o pedido de entrada da Bolívia foi rejeitado por causa da sua pertença ao Pacto Andino. O Chile, o candidato natural para o MERCOSUL por causa da sua posição geográfica, quer aderir à NAFTA e não ao MERCOSUL.

Na cooperação com os outros blocos comerciais é possível que na realização da EAI se crie uma zona de livre comércio incluindo a NAFTA, o MERCOSUL e outros países da América Latina. Isto seria uma zona de livre comércio do Alaska até a Terra do Fogo.

Mais provável parece neste momento que o MERCOSUL e a União Europeia acabem com as barreiras pautais entre eles. As negociações sobre um possível acordo dum só bloco económico começarão já em Julho deste ano. O vice-presidente da União Europeia Manuel Marin: "O propósito é dar um período de cinco anos para os ajustes necessários nos países da região." (Expresso, 24 de Junho de 1995, Caderno Economia, página 8)

Numa das hipóteses até seria possível a criação duma zona de livre comércio da UE, da NAFTA e do MERCOSUL que abrangeria quase toda a América e a Europa.

## Bibliografia

- Almeida, Paulo Roberto de, O Brasil e o MERCOSUL em face do NAFTA, em: *Política Externa*, Vol. 3, N.º1, Junho 1994
- Almeida, Paulo Roberto de, O MERCOSUL no contexto regional e internacional, em: *Política Externa*, Vol. 2, N.º2, Setembro 1993
- Battaglini, Elena, As relações políticas e económicas entre a Comunidade Europeia e a América Latina, em: *Mercosul: Integração na América Latina e relações com a Comunidade Europeia*, Departamento de Estudos Sócio-Econômicos e Políticos, 1993
- *Business International*, Seizing Free Trade Opportunities in the Americas, Nr. L-306, 1992
- *CEI/Centro de Economía Internacional*, Número 63, Diciembre de 1994
- Communication de la Commission Européenne au Conseil
- Delal Baer, M., North American Free Trade, em: *Foreign Affairs*, Nr. 70, 1991, páginas 132-149
- *El Mercosur: Un Desafío*, Centro de Economía Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina
- Mérian, Jean-Yves, Le MERCOSUR, Les Voies Nouvelles de L'Intégration, en: *Lusotopie, Geopolitiques des Mondes Lusophones*, N° 1-2, 1994
- Presser, Ferreira Mario, Abertura externa e integração regional: O caso do MERCOSUL, em: *Mercosul: Integração na América Latina e relações com a Comunidade Europeia*, Departamento de Estudos Sócio-Econômicos e Políticos, 1993
- Relatório Económico, MERCOSUL, Murillo Braga de Carvalho Junior, Associação Nacional das Instituições do Mercado Aberto (ANDIMA), Rio de Janeiro



- Renouveau économique en Amérique latine, em: *Ramses* 93, IFRI/Institut Français de Relations Internationales
- Salles Freaza, Iza de, Mercosul vence primeira crise, em: *Expresso*, 24 de Junho de 1995, Caderno Economia, página 8
- Sangmeister, Hartmut, Auf dem Weg in den Weltmarkt: Regionale Wirtschaftsintegration im Cono Sur, em: Junker, Detlef/Nohlen, Dieter/Sangmeister, Hartmut, *Lateinamerika am Ende des 20. Jahrhunderts*, páginas 191-211, München 1994
- *Segundo Seminário: Mercosur, Perspectivas y Problemas*, Centro de Economía Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina
- Valls Pereira, Lia/Ferreira Presser, Mario, A Iniciativa para as Américas, o NAFTA e o MERCOSUL, em: *Mercosul: Integração na América Latina e relações com a Comunidade Europeia*, Departamento de Estudos Sócio-Econômicos e Políticos, 1993
- Valls Pereira, Lia, O Projecto MERCOSUL: Uma resposta aos desafios do novo quadro mundial?, em: *Mercosul: Integração na América Latina e relações com a Comunidade Europeia*, Departamento de Estudos Sócio-Econômicos e Políticos, 1993