

ALCA sem preconceito

Índice

Introdução

Alca sem preconceitos

Impactos da Integração

- Prós e Contras
- ALCA ou UE? O falso dilema da agricultura versus indústria
- O Brasil tem eficiência para concorrer com os EUA?
- O mercado norte-americano para o Brasil
- A questão da agricultura
- A sinalização do TPA
- O México e o NAFTA

Recomendações para tornar a ALCA mais vantajosa para o Brasil

Bibliografia

INTRODUÇÃO

Dentre todas as vertiginosas mudanças econômicas e sociais que têm caracterizado os últimos anos, talvez a globalização dos mercados tenha sido o acontecimento de reflexos mais profundos em todos os aspectos da vida contemporânea. Esse processo de interligação de países e povos e de derrubada de barreiras tangíveis e intangíveis tem conduzido o mundo a uma trajetória impensável há apenas poucas décadas.

Corolário direto destes novos tempos, a expansão do comércio mundial de bens e serviços e dos fluxos financeiros internacionais fez-se acompanhar por uma tendência de formação de blocos econômicos, paralelamente ao prosseguimento de negociações multilaterais para a remoção de entraves às trocas de mercadorias. Assim é que nomes como MERCOSUL, União Européia e NAFTA tornaram-se familiares, ao longo dos últimos anos, a parcelas crescentes de nossa sociedade.

As tabelas 1 e 2 apresentam um panorama a respeito dos intercâmbios comerciais brasileiros em relação aos principais blocos nos últimos anos.

Tabela 1
Exportações brasileiras por blocos econômicos
(US\$ milhões)

Blocos	Jan-Out 2002	Jan-Out 2001	Jan-Dez 2001	Jan-Dez 2000	Jan-Dez 1999
Total	49.992,5	49.376,6	58.222,6	55.085,6	48.011,4
União Européia	12.538,9	12.842,9	14.865,4	14.784,1	13.736,1
Estados Unidos (inclui Porto Rico)	12.892,8	11.969,3	14.378,1	13.366,1	10.848,6
Mercosul	2.688,1	5.593,5	6.363,6	7.733,1	6.777,9
Ásia (exclui Oriente Médio)	7.380,0	5.908,2	6.949,3	6.324,2	5.732,2
Aladi (exclui Mercosul)	5.399,7	4.835,5	5.860,9	5.168,6	3.782,6
África	1.907,9	1.614,5	1.988,4	1.346,8	1.336,4
Oriente Médio	1.921,1	1.657,5	2.041,2	1.338,2	1.496,4
Europa Oriental	1.441,6	1.423,8	1.699,1	972,3	1.175,0
Outros	3.822,4	3.531,4	4.076,6	4.052,2	3.126,2

Fonte: Secex

Tabela 2
Importações brasileiras por blocos econômicos
(US\$ milhões)

Blocos	Jan-Out 2002	Jan-Out 2001	Jan-Dez 2001	Jan-Dez 2000	Jan-Dez 1999
Total	39.935,8	47.866,5	55.572,3	55.834,3	49.210,3
União Européia	11.094,4	12.743,6	14.821,5	14.064,5	14.987,4
Estados Unidos (inclui Porto Rico)	8.963,2	11.200,2	13.037,3	13.032,3	11.868,8
Mercosul	4.696,9	6.050,8	7.010,0	7.794,1	6.718,9
Ásia (exclui Oriente Médio)	6.829,3	7.701,4	8.924,8	8.599,7	6.475,1
Aladi (exclui Mercosul)	2.237,9	2.590,6	3.008,9	3.863,9	2.731,5
África	2.108,4	2.945,7	3.325,4	2.905,6	2.222,2
Orientes Médio	1.186,0	1.240,7	1.472,1	1.560,4	1.077,7
Europa Oriental	742,9	959,6	1.112,1	1.161,2	704,2
Outros	2.076,8	2.433,9	2.860,2	2.852,6	2.424,5

Fonte: Secex

Mais recentemente, uma nova sigla veio se juntar ao rol dos blocos comerciais. De início pouco notada, a Área de Livre Comércio das Américas – ALCA vem despontando como alvo preferencial da atenção de estudiosos, políticos e empresários. Dois são os fatores que justificam esse abrupto aumento de interesse. De um lado, a significação econômica e social do empreendimento proposto, nada menos que a formação de uma zona de livre comércio que congregará todo o continente americano, acrescida da construção de uma normativa comum em áreas tão sensíveis como a de serviços, de investimentos, de compras governamentais e de propriedade intelectual. De outra parte, o cronograma de negociações acordado, o qual prevê a conclusão dos entendimentos já no início de 2005.

Nas tabelas 3 e 4 vemos que cerca de 45% das trocas comerciais brasileiras são realizadas atualmente com os países que irão compor a Alca. Apenas os três componentes do Nafta (Estados Unidos, Canadá e México), que também comporão a Alca, representam quase 30% do comércio internacional brasileiro.

Tabela 3
Exportações brasileiras para Alca e Nafta
(US\$ milhões)

Blocos	Jan-Out 2002	Jan-Out 2001	Jan-Dez 2001	Jan-Dez 2000	Jan-Dez 1999
Total	49.992,5	49.376,6	58.222,6	55.085,6	48.011,4
Alca	22.702,3	23.513,9	27.965,9	27.493,2	22.514,9
Nafta	15.322,3	13.791,1	16.613,2	15.457,5	12.256,0

Fonte: Secex

Tabela 4
Importações brasileiras da Alca e Nafta
(US\$ milhões)

Blocos	Jan-Out 2002	Jan-Out 2001	Jan-Dez 2001	Jan-Dez 2000	Jan-Dez 1999
Total	39.935,8	47.866,5	55.572,3	55.834,3	49.210,3
Alca	16.593,4	20.722,7	24.047,9	25.861,4	22.356,6
Nafta	9.956,1	12.501,8	14.521,0	14.735,6	13.316,6

Fonte: Secex

Eventos realizados pela Câmara dos Deputados, como o Seminário “O Brasil e a ALCA” (Outubro/2001) e a “Cúpula Parlamentar de Integração Continental” (novembro/2002) revestem-se de especial interesse e relevância, pois, a) matéria tão complexa não admite, decerto, juízos simplistas ou diagnósticos superficiais, e b) não pode o Poder Legislativo, caixa de repercussão e legítima representante dos cidadãos nas sociedades democráticas, ficar à parte do processo negocial, aceitando o papel de mera homologadora de acordos firmados pelo poder Executivo.

A Alca busca o atendimento a um rol diversificado de metas internas e externas que fazem desses empreendimentos projetos mais ambiciosos, e consequentemente mais exigentes em termos de cooperação e coordenação do que os de gerações anteriores, como é o caso do Caricom e da Aladi.

Neste sentido, há três preocupações fundamentais a serem atendidas nas negociações da Alca.

A primeira se relaciona às fortes assimetrias e as colossais diferenças econômicas, sócias e políticas entre os países componentes da Alca. Há que se buscar mecanismos para atender às maiores pressões importadoras das pequenas economias com a formação de uma zona de livre comércio, bem como se criar oportunidades diferenciadas de abertura de mercados de exportação, e de fluxo de investimentos e de tecnologia em condições privilegiadas para esses países. Ao menos durante um certo horizonte de tempo, há que se ter uma política ativa que busque garantir um mínimo de homogeneidade às economias do continente, a exemplo das ajudas governamentais recebidas pelas economias menos desenvolvidas da União Européia.

A segunda reproduz internamente, dentro das grandes economias da Alca, notadamente no Brasil, as mesmas dificuldades, *mutatis mutantis*, geradas pelas assimetrias internacionais. Sendo a Alca um projeto com forte lastro político, ainda que encapsulado dentro de um invólucro econômico, torna-se essencial para o sucesso do

empreendimento que haja uma distribuição minimamente eqüitativa de vantagens e benefícios entre as várias regiões do país, sem o que se aprofundam as assimetrias internas, e conseqüentemente enfraquece-se o apoio político necessário para o seu sucesso. É forçoso reconhecer que sem um mínimo de coesão política em torno do projeto, dificilmente se logrará êxito, dada a exigüidade de tempo prevista até o encerramento das negociações, que deverá ocorrer antes de 2005.¹

A terceira se relaciona ao fato de que muitos países apenas recentemente lograram estabilizar suas economias. Outros ainda estão em fase de estabilização, e outros ainda enfrentam sérias ameaças desestabilizadoras, internas e externas. Nestas condições, surge uma gama excessivamente diferenciada de regimes monetários, fiscais e cambiais, de tal forma que não se torne capaz reunir as condições macroeconômicas adequadas para evitar o surgimento de crises de balanço de pagamentos que comprometam a adesão aos princípios da Alca.

Pelas razões acima enumeradas, a Alca é um empreendimento difícil, com altos riscos de insucesso, menos pela oposição de alguns setores internos de vários países, (como é o caso do movimento sindical norte-americano, dos lobbies internos no Congresso dos EUA, ou dos setores industriais dos países com nível intermediário de desenvolvimento que se sentem ameaçados, como no Brasil), e muito mais pelas dificuldades intrínsecas da obtenção de um mínimo de coordenação macroeconômica exigida em projetos de integração comercial.

ALCA SEM PRECONCEITOS

Infelizmente, as discussões sobre a participação do Brasil na Área de Livre Comércio das Américas (Alca) começaram da pior maneira possível. Mesmo sem dispor de informações confiáveis ou de modelos de simulação minimamente realistas, as opiniões se polarizam, e os preconceitos e dogmas ideológicos já se fazem sentir nos debates sobre essa questão.

¹ Nesse sentido, tornam-se relevantes, no caso brasileiro, as simulações efetuadas por especialistas que ao avaliarem o impacto das três negociações em curso atualmente, Alca, Mercosul-UE, e OMC, concluem que todas gerariam potencialmente mudanças que favoreceriam as regiões Sul e Sudeste, aumentando a desigualdade regional do país.

A decisão de participar, ou não, desse bloco comercial será a mais importante opção de política econômica a ser adotada nos próximos anos, e seus efeitos impactarão a economia brasileira durante as próximas gerações.

Portanto, uma decisão dessa monta não pode estar envolta em idéias preconcebidas, muito menos em esquemas de pensamento estáticos e ultrapassados.

Há duas vertentes de pensamento sobre o tema. Ambas precisam ser urgentemente exorcizadas. De um lado, um nacionalismo esclerosado; de outro, o liberalismo ortodoxo do "laissez faire, laissez passer". O que as une é que ambas já foram superadas pela História.

A primeira, marcada por suspeitas de estratégias conspiratórias, relembra a Doutrina Monroe, e desenterra velhas expressões e frases de efeito, como imperialismo ianque, geopolítica de dominação continental e pacto neocolonial. Nessa forma de pensamento, os países que se unirem aos Estados Unidos na Alca reverterão ao status de exportadores de commodities e de matérias-primas, e para sempre se transformarão em retardatários tecnológicos, com suas populações de miseráveis camponeses e favelados para sempre afastadas de qualquer veleidade civilizatória.

A segunda, igualmente desajustada no tempo, acredita nas maravilhas ricardianas do livre comércio. O chavão da teoria das vantagens comparativas e dos milagres da mão invisível apregoa o potencial de crescimento que o acesso universal ao mercado livre poderia propiciar aos produtores nacionais, sem se darem conta de que esses paradigmas heurísticos só funcionam nos livros-textos de economia internacional.

Infelizmente, a realidade é muito mais complexa do que esses dois modelos estilizados podem fazer supor. O comércio mundial está tão longe dos modelos ideais da competição perfeita como do mundo maniqueísta do imperialismo opressor. Os resultados concretos da Alca não dependerão dessas visões ultrapassadas de como o mundo funciona, mas sim da correlação de forças que se formará ao longo dos próximos anos, e das concessões que os negociadores das 34 nações americanas arrancarão, mutuamente, umas das outras.

Nesse sentido, não há como desmentir o chavão da moda, o de que a Alca oferece riscos e oportunidades. Que a decisão será uma opção, uma escolha, mas não necessariamente um destino.

Aceitando-se essas premissas, surgem alguns cenários alternativos.

O primeiro, mais favorável, seria o Brasil entrar na Alca após uma boa negociação. Isso significaria, a médio e longo prazos, o país conquistar acesso irrestrito aos mercados continentais, principalmente ao norte-americano, mediante a harmonização da legislação antidumping, a flexibilização das exigências conservacionistas e trabalhistas surgidas recentemente e a eliminação dos subsídios agrícolas e das barreiras não-tarifárias que hoje são impostas aos exportadores brasileiros, como cotas e outros tipos de restrições.

Um segundo cenário, intermediário, seria a Alca não se concretizar. Se as discordâncias e os interesses contrariados fizerem os entendimentos fracassarem, as coisas continuariam mais ou menos como estão hoje. O Brasil continuaria empenhado no projeto do Mercosul e seria estimulado a envidar esforços para obter concessões bilaterais com seus principais parceiros comerciais, com ênfase especial na União Européia.

Finalmente, o terceiro cenário, o pior de todos, seria a concretização da Alca sem a participação do Brasil. Nesse caso, a área de livre comércio no restante do continente americano estaria fechada aos fluxos comerciais brasileiros. Sem acesso ao mercado norte-americano, o Brasil ainda perderia boa parte dos mercados latino-americanos. Isolado, o Brasil teria dificuldades para manter o acordo do Mercosul, restando-lhe apenas a possibilidade, pouco provável, de acordos bilaterais com a União Européia.

Cumprir dizer que entre esses cenários estilizados surgiria uma ampla gama de alternativas intermediárias, de difícil ordenação prévia, decorrentes da formação da Alca em condições não ideais.

O Brasil vai enfrentar algumas dificuldades. Destacam-se o atraso tecnológico, a inconsistência histórica da política governamental, a imensa heterogeneidade estrutural dos países componentes do acordo e a evidente disparidades de forças entre os participantes. Por outro lado, a integração do país na área de livre comércio implicaria melhoria significativa nos padrões dos gastos e nas funções do setor público, e fortalecimento das condições de competitividade nacionais.

É preciso ter em mente, ao se iniciarem as discussões e negociações, que o processo de integração econômica é um jogo de soma positiva. Há, porém, que garantir que seja um movimento em direção a um ponto "Pareto superior" no espaço econômico, permitindo a pelo menos um participante sair ganhando, sem que nenhum outro saia

perdendo. Mas o ideal é que a Alca possa proporcionar uma situação em que todos os participantes saiam ganhando.

Deve-se, no entanto, atentar para uma possibilidade concreta, aplicável, por exemplo, às pequenas economias da América Central e do Caribe, que, deixadas às forças livres de mercado, poderiam acumular perdas ao se incluírem na Alca. No mínimo, deverá ser possível fazer com que os países ganhadores no processo sejam capazes de compensar os perdedores, permitindo a todos atingirem pontos mais altos de utilidade social.

Como se vê, as possibilidades de resultados são inúmeras. Mas é fundamental que não se parta de idéias e posições preconcebidas, e que se busque uma avaliação realista e abrangente das possibilidades que se vislumbram com a formação da Alca.

Ainda que se antecipem perspectivas de resultados inócuos, ou até mesmo indesejáveis, parafraseando o memorável discurso do presidente Fernando Henrique Cardoso na Cúpula das Américas em Quebec, é essencial que não fechemos as portas para um desfecho final que nos poderá ser altamente favorável. Afinal, se estiverem certos os críticos da Alca quando apregoam o grande e, para eles, suspeito interesse dos Estados Unidos na formação da Alca, por que não acreditar que, em troca, os norte-americanos estejam dispostos a abrir mão de pontos de sua política econômica que hoje nos prejudicam? Não há como imaginar a remoção dessas práticas senão dentro do contexto das discussões da Alca.

Há riscos, certamente. Mas é preferível acreditar na concretização das oportunidades.

IMPACTOS DA INTEGRAÇÃO

Prós e Contras

O ponto fundamental nas discussões que neste momento se travam sobre a participação do país em uma área de livre comércio hemisférica pode ser resumida numa singela pergunta: é interessante para o Brasil juntar-se a uma ALCA? A resposta evidente – e quase acadiana – é: Sim, desde que os benefícios potenciais superem os custos esperados desta integração.

Trata-se, porém, de uma ponderação enganosamente simples.

Na verdade, a fonte das nossas angústias e perplexidades quanto à ALCA reside, precisamente, na enorme dificuldade hoje existente para se identificar e se avaliar com toda a precisão desejada os aspectos favoráveis e desfavoráveis associados a essa idéia.

Em primeiro lugar, ainda não se tem um quadro razoavelmente claro do que se pretende construir. Já se sabe, por exemplo, que a ALCA não se conformará ao figurino clássico de uma área de livre comércio, limitado à retirada das barreiras ao fluxo de comércio entre os países membros. Já a Reunião de Cúpula de Miami, em 1994, previa a eliminação gradual também dos entraves ao fluxo de investimentos entre as nações americanas. Mais recentemente, o caráter amplo da ALCA ficou evidenciado pela inclusão, dentre outros, das questões de compras governamentais, serviços, direitos de propriedade intelectual e políticas de concorrência nos temas objeto de grupos de negociação. Não se está, portanto, diante de uma área de livre comércio *stricto sensu*. Tampouco se está, porém, diante de uma união aduaneira, que seria a sucessora natural de uma área de livre comércio na linhagem mais comumente encontrada dos projetos de integração comercial. É algo novo, tornando o experimento muito mais sofisticado e dificultando a análise prospectiva de seus impactos sobre nosso país.

Em segundo lugar, não se estará exagerando se se afirmar que o processo de negociação está entrando, agora, em uma fase decisiva para a conformação da ALCA.

É fácil perceber que a estratégia selecionada para essas negociações definirá, em grande medida, o futuro do Brasil como membro da ALCA. Depreende-se, por conseguinte, que uma avaliação mais concreta dos impactos dessa associação sobre nosso país deve, necessariamente, levar em consideração a metodologia das negociações e os resultados das próprias negociações naqueles aspectos mais sensíveis para o Brasil.

O fato de que só agora entramos na fase substantiva das negociações não elide a necessidade premente de buscarmos avaliar os benefícios e riscos potenciais e o ganhos e perdas esperados, **dado o conjunto de informações disponível**. Mais ainda, nossa participação nas negociações será tão mais eficaz e produtiva quanto mais aplicados sejamos na investigação objetiva, focalizada e responsável dos fatores intervenientes neste complexo processo.

Isto posto, cabe enumerar, inicialmente, os principais argumentos dos críticos, que desaconselhariam, *a priori*, a participação do Brasil na ALCA, independentemente dos pontos mencionados acima:

- (i) Maior produtividade da economia americana, fazendo com que grande parte dos setores industriais brasileiros não resistisse à competição com os concorrentes americanos;
- (ii) Tendência da indústria brasileira em se especializar na produção de bens com menor conteúdo tecnológico em virtude da maior competitividade americana na manufatura de mercadorias com alto desenvolvimento tecnológico, ou o retorno ao modelo primário exportador;
- (iii) Desindustrialização da economia brasileira, em virtude da especialização crescente em atividades primárias;
- (iv) Dificuldade em permitir o aprimoramento tecnológico da indústria brasileira, mercê da perda da autonomia do Estado em conduzir políticas industriais ativas;
- (v) Perda da posição brasileira de *global trader*, fruto dos desvios de comércio trazidos pela integração continental²;
- (vi) Possibilidade concreta de aumento dos déficits em nossa balança comercial, especialmente com os EUA, agravando nossa vulnerabilidade externa;
- (vii) Maior atratividade (em termos comerciais) de um acordo de livre comércio entre o MERCOSUL e a União Européia ao invés da integração do MERCOSUL à ALCA;

² O Brasil distribui suas exportações de forma bastante equilibrada (cerca de um quarto para os EUA e Canadá, um quarto para a América Latina e Caribe, um quarto para a União Européia e um quarto para as demais regiões). No caso específico dos **produtos manufaturados**, porém, observa-se marcada concentração para os mercados das Américas, da ordem de 70% para os países que seriam nossos parceiros em uma futura ALCA. É razoável afirmar, portanto, que o Brasil já direciona de forma preferencial suas exportações de produtos manufaturados para esses países, mesmo antes da implantação da Área de Livre Comércio das Américas. Não seria a ALCA, então, a responsável pela introdução deste viés.

- (viii) Inexistência de grandes prejuízos para o Brasil em decorrência da não integração com os mercados americanos;
- (ix) Perda de soberania política e a necessidade de concessões institucionais, jurídicas, e decisórias a órgãos multinacionais; e
- (x) Risco de perda de identidade cultural e de valores nacionais.

Tais argumentos, como se vê, vem sendo esgrimidos sempre em tese, já que ainda não se conhece a efetiva formatação da ALCA, que dependerá das negociações que finalmente, após 15 de fevereiro de 2003, assumem característica mais objetiva e se aproximam de uma fase de finalização.

Em contrapartida, os principais argumentos esgrimidos, também *a priori*, em favor da participação do Brasil na ALCA podem ser identificados nos seguintes pontos:

- (i) Oportunidade valiosa para a derrubada de barreiras que impedem ou dificultam o acesso ao mercado norte-americano de itens importantes de nossa pauta de exportações, com destaque para os produtos de base agrícola, têxteis, e produtos industriais tradicionais, em especial os siderúrgicos;
- (ii) Aumento da competitividade e da eficiência da economia nacional, fruto da maior concorrência que se estabeleceria em nosso espaço econômico;
- (iii) Aumento do influxo de investimentos, mercê do acesso mais desimpedido da produção nacional aos mercados do continente (em especial, dos EUA) e da maior estabilidade de regras e políticas decorrente da aplicação do acordo de integração;
- (iv) Possibilidade de integração ao maior mercado planetário, com fortes impactos expansionistas da corrente de comércio, ampliação de investimentos externos, e geração de empregos, a exemplo do ocorrido com o México após sua integração ao NAFTA.

Em princípio, tanto os argumentos contrários como os favoráveis à participação do Brasil na ALCA devem ser considerados, já que se baseiam em suposições plausíveis, dados os contornos ainda indefinidos para questões ainda cruciais, como se viu

acima. A experiência história e a teoria econômica sugerem, no entanto, que, também neste caso, a virtude está no meio.

Com efeito, não é razoável esperar que a constituição da ALCA leve nossa economia a um desastre completo ou a um sucesso absoluto. Muito provavelmente, alguns setores se beneficiarão e outros sofrerão prejuízos com a formação de uma área de livre comércio continental. Nestas condições, então, a avaliação daqueles elementos polares deve basear-se no exame de estudos quantitativos já efetuados sobre o assunto e na análise de outras experiências de integração. A este respeito, estudos técnicos recentemente publicados lançam luzes interessantes sobre a validade de alguns desses argumentos. Dentre os muitos resultados encontrados é interessante notar que:

- (i) Os EUA são nossos grandes competidores nos mercados do México e do Pacto Andino, enquanto o México é um concorrente importante nos mercados dos EUA e da América do Sul, a China é uma grande competidora nossa nos mercados do NAFTA e nenhum dos países das Américas figura dentre nossos concorrentes mais relevantes nos mercados da União Européia;
- (ii) A vigência de acordos comerciais e a existência de margens de preferências exerceram importante influência explicativa dos ganhos e das perdas das exportações brasileiras de manufaturados nos mercados globais³ para nossos concorrentes. Em geral, esses ganhos e perdas se mostraram inconsistentes, quando consideradas país a país, com a evolução dos índices de competitividade (baseadas em câmbio, custos de produção e preços de produtos) de cada país; e
- (iii) Em contrapartida, os índices de competitividade revelaram boa capacidade explicativa para as perdas e ganhos **agregados** das exportações brasileiras de manufaturados naquele período.

Vê-se, portanto, que a vigência de acordos comerciais exerce influência decisiva na determinação da competitividade das exportações de produtos manufaturados.

³ Como, por exemplo, as perdas frente ao México e ao Canadá no mercado americano e frente aos EUA no mercado mexicano, devidas ao NAFTA, as perdas frente ao México nos mercados do Pacto Andino, devidas

Considerando-se a distribuição das nossas exportações de produtos manufaturados e a identificação de nossos principais concorrentes, portanto, não parece ser amparada pelos fatos a hipótese de que nossa não-participação na ALCA seria irrelevante para o comportamento de nossas vendas de manufaturados ao exterior.

ALCA ou União Européia? O falso dilema da agricultura versus indústria.

De outra parte, há sugestões no sentido de que o Brasil teria maiores vantagens se se integrasse inicialmente com a União Européia. O embasamento desta sugestão em geral não encontra respaldo técnico consistente, e se baseia em insinuações abstratas indicando que, considerando os laços histórico-culturais com o Velho Mundo, as intenções européias seriam de alguma forma mais “benignas” do que as evidenciadas pelos “yankees”.

Estudos acerca destas alternativas indicam que:

- (i) A associação do MERCOSUL à União Européia redundaria em um aumento maior do produto brasileiro que o que resultaria de uma associação do MERCOSUL à ALCA;
- (ii) O maior crescimento do produto no cenário MERCOSUL-União Européia, porém, seria decorrente da maior especialização da economia brasileira no setor primário. De fato, em ambos os casos, registrar-se-iam diminuição do produto industrial e crescimento do produto agrícola, mas a queda do produto industrial seria bem menor e o crescimento do produto agrícola seria bem maior na alternativa MERCOSUL-ALCA; e
- (iii) As exportações industriais crescem mais e as exportações agrícolas do Brasil crescem menos no cenário MERCOSUL-ALCA que na alternativa MERCOSUL-União Européia.

Vê-se, portanto, não haver respaldo à tese de que o ingresso do Brasil à ALCA implicaria perda da competitividade brasileira nas exportações de produtos industriais. Não só esta competitividade aumenta, como aumenta mais do que na situação em que o MERCOSUL optasse por formar uma área de livre comércio com a UE.

ao acordo de livre comércio entre esses países e as perdas frente aos países do Leste Europeu no mercado da União Européia, devidas aos acordos de associação da UE com aqueles países.

No tocante à agricultura, há um aspecto importantíssimo e, muitas vezes, negligenciado nas análises prospectivas da formação da ALCA: a existência de livre mercado para produtos agrícolas não pode ser considerada ponto pacífico. Ao contrário, como mostra o exame do processo de integração no âmbito do NAFTA, podem-se esperar penosas e complexas negociações, especialmente com os EUA e especialmente com respeito a produtos em que somos muito competitivos, mas que são, hoje, alvo de medidas protecionistas por parte daquele país, como açúcar e suco de laranja. Assim, os possíveis ganhos decorrentes do acesso desimpedido de nossos produtos agrícolas ao mercado americano, ponto inquestionavelmente positivo de uma futura ALCA, não podem ser encarados como garantidos. Antes, poderão ser menores ou vir mais tarde do que normalmente se pensa. Por isso mesmo, a questão agrícola deverá ser fruto de uma cuidadosa, ativa e incansável participação do Brasil nas negociações pré e pós-2005.

O Brasil tem eficiência para concorrer com os EUA?

A par de todos esses aspectos, muito se tem enfatizado que nosso setor produtivo não teria condições de ser exposto, de forma súbita, à concorrência externa, já que seria dependente de uma estratégia de proteção, herdada do regime de substituição de importações. Esquecem-se, porém, que esse choque já ocorreu no início da década de 90, com a inesperada, ampla e algo caótica abertura da economia que então se verificou. É interessante notar, aliás, que esses mesmos argumentos foram utilizados à larga naquela ocasião para prever o fim iminente e inexorável de nossa indústria. Dez anos depois, no entanto, verificamos que o cenário apocalíptico não se confirmou.

Apesar de submetidos às duras provações da concorrência externa, da hiperinflação e da balbúrdia macroeconômica, anteriores à estabilização da economia e das elevadas taxas de juros e dos choques externos posteriores ao Plano Real, nosso parque produtivo mostra invejável vitalidade, colhendo os frutos de vigoroso esforço de modernização e ganhos de eficiência e beneficiando nossos consumidores com produtos mais baratos e de muito melhor qualidade. Assim, a nosso ver, aquele desafio já foi superado – e muito bem superado, por sinal. Uma ALCA não abalaria as estruturas de nossa economia, dado que não provocaria alterações substanciais da sua organização.

A abertura comercial no início da década de 90 não fez com que o Brasil se especializasse na exportação de matérias-primas. A tabela 5 mostra o comportamento das exportações brasileiras por tipo de produto de 1965 até 2002. Entre 1980 e 1989 –

período pré-abertura – nossas exportações foram compostas, em média, de 34,5 % de produtos básicos, 11,2% de produtos semimanufaturados e 53,2% de produtos manufaturados. Em comparação, nos treze anos entre 1990 e 2002 (até o mês de novembro) – período pós-abertura – aquelas médias situaram-se em 25,6 % de produtos básicos, 16,0% de produtos semimanufaturados e 54,3% de produtos manufaturados.

Tabela 5
Exportações brasileiras por tipos de produtos (1965-2002)

Ano	Exportações					
	Produtos básicos		Produtos semimanufaturados		Produtos manufaturados	
	Valor (US\$ bi)	% total	Valor (US\$ bi)	% total	Valor (US\$ bi)	% total
1965	1,30	81,6	0,15	9,7	0,13	6,2
1970	2,05	74,8	0,25	9,1	0,42	15,2
1975	5,03	58,0	0,85	9,8	2,59	29,8
1980	8,49	42,2	2,35	11,7	9,03	44,8
1985	8,54	33,3	2,76	10,8	14,06	54,9
1989	9,55	27,6	5,81	16,9	18,63	54,2
1990	8,75	27,8	5,11	16,3	17,01	54,2
1991	8,74	27,6	4,69	14,6	17,76	56,2
1992	8,83	24,7	5,75	16,1	20,75	58,0
1993	9,37	24,3	5,45	14,1	23,44	60,8
1994	11,06	25,4	6,89	15,8	24,96	57,3
1995	11,00	23,6	9,15	19,7	25,56	55,0
1996	11,90	24,9	8,61	18,0	26,41	55,3
1997	14,47	27,3	8,48	16,0	29,19	55,1
1998	12,98	25,4	8,12	15,9	29,39	57,5
1999	11,83	24,6	7,98	16,6	27,33	56,9
2000	12,56	22,8	8,50	15,4	32,53	59,0
2001	15,34	26,4	8,24	14,2	32,90	56,5
2002	15,68	28,4	8,18	14,8	29,90	54,2

FONTE: MDIC

OBS: 1 – Ano de 2002 compreende meses de janeiro a novembro

2 – As porcentagens a cada ano não somam 100% porque não estão computadas as operações especiais.

3 – Médias entre 1980 e 1989 (pré-abertura): 34,5 % de produtos básicos
11,2% de produtos semimanufaturados
53,2% de produtos manufaturados

4 – Médias entre 1990 e 2002 (pós-abertura): 25,6 % de produtos básicos
16,0% de produtos semimanufaturados
54,3% de produtos manufaturados

Para ilustrar, a tabela 6 mostra como estão distribuídas as exportações brasileiras entre os principais blocos comerciais.

Tabela 6

Destino das exportações brasileiras por categoria de produtos (2001)

Destino	Produtos básicos		Produtos semimanufaturados		Produtos manufaturados		Total das exportações	
	US\$ bi	%	US\$ bi	%	US\$ bi	%	US\$ bi	%
Total	15,3	100,0	8,2	100,0	32,9	100,0	56,4	100,0
União Européia	7,3	47,7	2,2	26,8	5,3	16,1	14,9	26,4
EUA (inclui Porto Rico)	0,8	5,2	2,0	24,4	11,5	34,9	14,4	25,5
Mercosul	0,4	2,6	0,2	2,4	5,7	17,3	6,4	11,3
Ásia e Oriente Médio	4,5	29,4	2,2	26,8	2,2	6,7	8,9	15,8
Aladi (exclui Mercosul)	0,4	2,6	0,2	2,4	5,2	15,8	5,9	10,5
África, Caribe e outros	1,9	12,4	1,4	17,1	3,0	9,1	5,9	10,5
Nafta	1,0	6,5	2,2	26,8	13,3	40,4	16,6	29,4
Alca	2,0	13,1	2,6	31,7	23,3	70,8	27,9	49,5

Fonte: MDIC

Obs:

1-O total das exportações não inclui US\$ 1,8 bilhão de operações especiais

2-A somatória dos percentuais dos blocos ultrapassa 100% porque os valores da Alca e da Nafta contém números já considerados em outros blocos.

De outra parte, a abertura comercial não trouxe uma “farra dos importados”, como normalmente se aventa. Pelo contrário, a participação dos bens de consumo nas nossas importações revelou-se decrescente na segunda metade da década de 90, sendo compensada pelo aumento da das matérias-primas e produtos intermediários, como se vê na tabela 7.

Tabela 7

Importações brasileiras por fator agregado

(US\$ milhões)

Ano	Básicos	%	Semimanufaturados	%	Manufaturados	%	Total	%
1991	6.635,7	31,5	995,2	4,7	13.410,5	63,7	21.041,4	100
1992	6.026,5	29,3	1.021,8	5,0	13.505,8	65,7	20.554,1	100
1993	5.748,7	22,8	1.113,4	4,4	18.383,8	72,8	25.256,0	100
1994	6.762,1	20,4	1.293,1	3,9	25.023,5	75,6	33.078,7	100
1995	8.112,8	16,2	1.743,0	3,5	40.116,1	80,3	49.971,9	100
1996	9.499,1	17,8	1.648,9	3,1	42.197,7	79,1	53.345,8	100
1997	8.661,3	14,5	1.721,9	2,9	49.454,9	82,6	59.838,1	100
1998	7.385,7	12,8	1.709,3	3,0	48.619,3	84,2	57.714,4	100
1999	6.088,7	12,4	1.561,5	3,2	41.560,1	84,4	49.210,3	100
2000	7.290,3	13,1	2.100,6	3,8	46.443,4	83,2	55.834,3	100
2001	6.777,7	12,2	1.895,0	3,4	46.898,5	84,4	55.571,2	100
2002	5.003,2	14,0	1.243,1	3,5	29.415,5	82,5	35.661,8	100

Fonte: Secex

A registrar, também, que os estudos mencionados não consideraram elementos importantes para a consideração dos impactos da ALCA, tais como os efeitos benéficos de ganhos decorrentes de economia de escala, função do acesso a um mercado integrado com um PIB de US\$ 13 trilhões e com um mercado consumidor de 750 milhões de pessoas. Não se levaram em consideração, tampouco, os reflexos positivos decorrentes da possibilidade de acesso a insumos mais avançados tecnologicamente. Igualmente relevante, em nossa opinião, é a (possível) melhoria das expectativas de investidores brasileiros e estrangeiros quando confrontados com as oportunidades abertas pela integração continental em um cenário de estabilidade de regras, o que poderá redundar em expressivo aumento do fluxo de investimentos produtivos.

Da mesma forma, não nos parece claro que a formação da ALCA impediria a elaboração e a execução de políticas industriais ativas por parte do Estado brasileiro. Deve-se lembrar, a propósito, que a adesão do país àquele projeto não implicará a perda da soberania nacional – e, em particular, não eliminará nossa autonomia na formulação e execução orçamentárias. Assim, aquela interpretação pessimista só faria sentido se se confundir política industrial com a existência generalizada de mecanismos de proteção ampla e de duração indefinida contra a concorrência externa – mas, neste caso, não necessitamos de uma ALCA para nos convenceremos da sua inadequação.

Não há justificativas sólidas para as críticas ao projeto Alca que tentam demonstrar que as assimetrias competitivas entre a indústria norte-americana e a brasileira tenderiam fazer o país regredir a um estágio de exportador de commodities agrícolas, abrindo mão de qualquer projeto viável de industrialização modernizadora. Pelo contrário, parece ser mais provável que a adesão à Alca aumentaria a participação industrial no PIB brasileiro.

Contudo, no caso do projeto UE, as hipóteses apontam para o inverso. Há maiores riscos de concentração na produção da cadeia agrícola, ao passo que a integração comercial por meio dos acordos da OMC tenderia a ser mais bem distribuída, mantendo-se a atual pauta de exportações brasileira.

O mercado norte-americano para o Brasil

Nas tabelas 8 e 9, que mostram a distribuição do comércio exterior brasileiro entre os países, vemos que cerca de ¼ das trocas internacionais do Brasil ocorrem com os Estados Unidos.

Tabela 8
Exportações brasileiras - Principais países de destino
(US\$ milhões)

Países	Jan-Out 2002	Jan- Out 2001	Jan-Dez 2001	Jan-Dez 2000	Jan-Dez 1999
Estados Unidos	12.745,6	11.810,4	14.189,6	13.180,5	10.674,8
Argentina	1.870,8	4.431,7	5.002,5	6.232,7	5.363,9
Países Baixos	2.660,6	2.463,0	2.862,9	2.796,2	2.594,1
Alemanha	2.054,4	2.176,8	2.501,9	2.525,7	2.544,1
Japão	1.779,0	1.688,5	1.986,3	2.472,4	2.192,6
Itália	1.517,4	1.561,6	1.809,2	2.145,8	1.845,5
Bélgica	1.569,0	1.553,1	1.812,1	1.867,0	1.817,1
França	1.238,4	1.429,1	1.647,8	1.731,6	1.199,6
México	1.923,3	1.515,2	1.868,2	1.711,3	1.068,1
Reino Unido	1.467,2	1.434,9	1.704,7	1.498,4	1.437,2

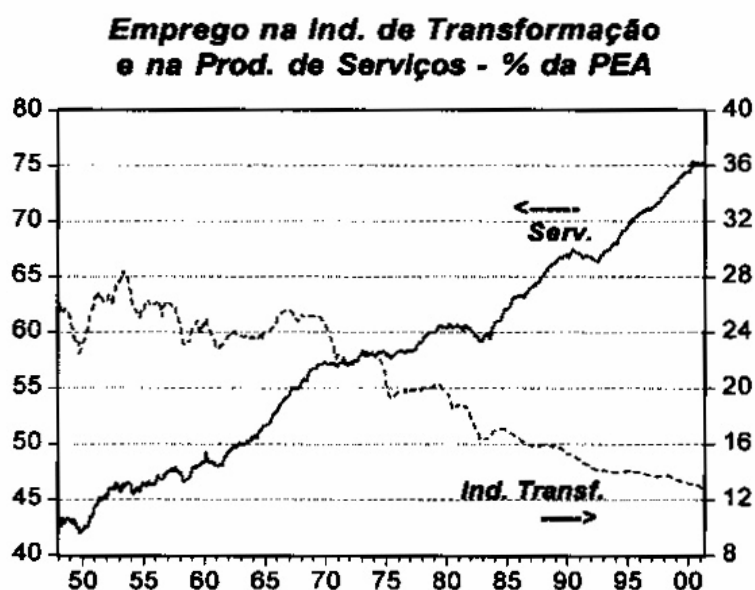
Fonte: Secex

Tabela 9
Importações brasileiras - Principais países de origem
(US\$ milhões)

Países	Jan-Out 2002	Jan- Out 2001	Jan-Dez 2001	Jan-Dez 2000	Jan-Dez 1999
Estados Unidos	8.826,6	11.080,2	12.893,6	12.894,3	11.726,8
Argentina	3.980,7	5.382,7	6.206,9	6.841,2	5.812,4
Alemanha	3.697,3	4.097,9	4.811,8	4.426,5	4.712,8
Japão	2.016,4	2.658,0	3.063,8	2.961,5	2.575,8
Itália	1.502,9	1.919,6	2.185,2	2.171,7	2.600,3
França	1.506,8	1.785,5	2.082,9	1.886,8	1.991,5
Argélia	686,2	1.012,1	1.096,4	1.508,7	986,5
Coréia do Sul	935,5	1.401,8	1.574,0	1.430,0	1.018,7
Venezuela	543,1	627,4	748,0	1.328,0	974,3
Reino Unido	1.139,9	1.050,2	1.234,9	1.234,4	1.221,8

Fonte: Secex

Estudos recentes mostram que existe maior complementaridade entre Brasil e os EUA do que supõem os críticos da Alca, que alegam que a maior produtividade global dos EUA condenariam o Brasil a abandonar seu setor industrial. De fato, o Brasil e os EUA possuem estruturas produtivas parcialmente concorrentes apenas no setor agropecuário. Os EUA são hoje uma economia de serviços, como mostra o gráfico abaixo.



Ademais, é um equívoco imaginar que a maior produtividade global norte-americana inviabilizaria o setor industrial brasileiro, já que o que preside as trocas internacionais são os princípios das vantagens comparativas, e não o das vantagens absolutas. Apenas para citar alguns casos mais notórios, a soja brasileira custa a metade da soja norte-americana; a carne de frango é três vezes mais barata, e a tonelada do aço nacional é US\$ 59,00 mais baixa que a produzida nos EUA. A produtividade média do algodão brasileiro, que chega a 3300 kg/ha no Mato Grosso, só é obtida por países que irrigam as suas lavouras, como a Austrália.

Nesse sentido, a Alca permitiria maior acesso aos mercados industriais e agro-industriais tradicionais dos EUA, como têxteis, alimentos processados, siderurgia, material de transporte, vestuário, couros, calçados etc, onde o Brasil estaria concorrendo com os demais países de desenvolvimento intermediário, como o México, Venezuela, Colômbia e Argentina, e não com a própria indústria norte-americana, que há muito abandonou esses setores em favor das importações.

A indústria dos EUA se concentra nos segmentos de alta tecnologia, como informática, telecomunicações, química fina, fibras óticas, aeronáutica de grande porte e outros setores com elevada relação capital/trabalho, segmentos nos quais não há concorrência com a indústria nacional, o que explica, inclusive a baixa relação *Emprego na Indústria de Transformação/ População Economicamente Ativa*, que passou de 28% no início dos anos 50 para menos da metade, ou seja, 13% atualmente.

Em outras palavras, a Alca seria importante fator de estímulo no crescimento do setor industrial brasileiro, o qual, ainda que concentrado nos ramos tradicionais, já passou pela abertura comercial do início dos anos 90, atingindo índices de eficiência e qualidade que lhes garantiriam competitividade frente aos seus concorrentes dentro do mercado norte-americano, especialmente dos países de fora da zona de livre comércio americana.

Vale lembrar que o empresariado brasileiro possui esta percepção de oportunidades e sente-se em geral otimista em relação aos desafios da ALCA.

Pesquisa do IEDI, Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial, revelou que 91% dos empresários pesquisados acreditam que a ALCA favorecerá o Brasil, ainda que 72% o façam com restrições. É curioso que apesar de 70% deles acreditarem que a economia brasileira atual é pouco competitiva, 84% acreditam que suas empresas são competitivas, sendo 7% muito competitivas.

Mas as condições de competitividade da produção brasileira não são homogêneas.

Segundo os resultados da pesquisa não estão preparados para aumentar as exportações os seguintes setores: Alimento, Bens de Capital, Brinquedos, Cosméticos, Material de Construção, Móveis de Escritório, Química, e Software e Informática.

Não estariam preparados para enfrentar a concorrência das importações os seguintes setores: Armamento, Bens de Capital, Brinquedos, Componentes Eletrônicos, Construção Civil, Eletrônica de Consumo, Móveis de Escritório, Papel e Celulose, Química, Software e Informática, e Têxtil.

Recente pesquisa encomendada pelo Ministério do Desenvolvimento mostra que grande esforço de modernização deverá ser feito nos setores automotivo, farmacêutico, informática, telecomunicações, e eletrônica de consumo; são necessários ajustes na petroquímica, plásticos e bens de capital. E estão amplamente preparadas para competir os setores de café, suco de laranja, aço, couros, calçados, têxtil, vestuário, papel e celulose.

Pesquisa semelhante divulgada na revista Exame confirma que 60% dos entrevistados (executivos da lista das 500 maiores empresas brasileiras) acreditam que a Alca pode beneficiar o Brasil; 75% responderam que suas empresas estão parcial ou

totalmente preparadas para a integração, e 47% acreditam que serão beneficiados diretamente.

Como se vê, embora em geral as perspectivas, do ponto de vista empresarial sejam favoráveis, há que atentar para a diversidade de situações setoriais no encaminhamento das negociações.

A questão da agricultura

O protecionismo americano é um dos maiores obstáculos a serem enfrentados na negociação da Alca. A tarifa média aplicada aos 15 principais produtos de exportação brasileiros aos EUA é 46%, ao passo que a tarifa média brasileira aplicada aos 15 principais produtos norte-americanos importados pelo Brasil é de 14%.

Se por um lado os grupos de interesses políticos e econômicos dentro dos EUA tornam as perspectivas de liberalização destes mercados menos plausível, por outro é nestes setores onde se encontra o maior interesse comercial brasileiro. A remoção destas maléficas práticas comerciais é ponto nevrálgico nas negociações comerciais brasileiras em todos os foros internacionais.

No Brasil, a produtividade média da produção de grãos praticamente dobrou comparativamente a 1980, passando de cerca de 1,2 ton/ha para a casa de 2,6 ton/ha na virada do século, mostrando ser insuperável a produtividade dos brasileiros. Segundo a CNA a soja poderia gerar mais US\$ 4 bilhões de recursos adicionais na exportação não fossem os subsídios nos EUA que deprimem os preços internacionais.

Os americanos e a União Européia gastam aproximadamente US\$ 100 bilhões anuais em subsídios para a agricultura. Há estimativas apontando que a Farm Bill 2002 implicará gastos de apoio interno e subsídios às exportações americanas de produtos agrícolas superiores a US\$ 400 bilhões nos próximos dez anos. O apoio interno à produção européia é de cerca de US\$ 1 bilhão por dia. Nos EUA cerca de 50% da renda agrícola vem de transferências governamentais.

Os impactos das medidas de apoio interno e os subsídios à exportação agrícola no comércio internacional são enormes: desviam comércio, deprimem preços, aumentam o custo de vida para os consumidores, e impedem a geração de renda e empregos nos países em desenvolvimento.

Além disso, o acesso ao mercado de produtos agrícolas em quase todo o mundo é limitado. A tarifa média de produtos agrícolas no mundo é de 62%, sendo que no Caribe é de 80% e na América Central é de 50%. Nos EUA (e também na União Européia e no Japão) o comércio de produtos agrícolas também é limitado por barreiras tarifárias e não-tarifárias (restrições sanitárias, trabalhistas e ambientais usadas para proteção doméstica). Nos EUA há picos tarifários que atingem 40% no suco de laranja, 350% no fumo, e 236% no açúcar. As salvaguardas contra o aço causarão perdas de cerca de US\$ 1 bilhão em três anos. A carne bovina não é admitida por razões fitossanitárias, e os têxteis enfrentam quotas e tarifas ad valorem de 38%. No Canadá a tarifa para carnes de ave é de até 238%, e de 240% no México. Na União Européia a carne enfrenta barreiras tarifárias de 115%, o frango, de 47%, o açúcar de 67%, e o fumo de até 32%. E isto tudo além dos impactos negativos dos pesados subsídios internos. No Japão o açúcar enfrenta tarifa de 118%, o couro de 30% para as exportações extraquota, e as frutas tropicais não têm acesso ao mercado japonês por alegações sanitárias. Mesmo assim, o Brasil segue conquistando mercados.

A garantia de acesso aos mercados agrícolas traria ganhos substanciais ao Brasil em todos os tabuleiros de negociações comerciais internacionais.

Segundo estudo da Camex, os ganhos do Brasil com a abertura dos mercados agrícolas nos EUA seriam significativos: entre US\$ 480 milhões e US\$ 2,88 bilhões no açúcar, entre US\$ 375 milhões e US\$ 2,2 bilhões no álcool, US\$ 1 bilhão no suco de laranja, entre US\$ 500 milhões e US\$ 1 bilhão na carne bovina, e US\$ 1 bilhão na carne de frango.

Em realidade, o sistema harmonizado da OMC possui cerca de 10 000 posições tarifárias a serem negociadas em tratados de livre comércio. Não obstante, as dificuldades são encontradas em apenas cerca de 500 posições, justamente as que foram consideradas “sensíveis” pelo TPA americano, e que implicam enormes dificuldades políticas para sua liberalização. Dessas, são consideradas cruciais para os interesses brasileiros apenas umas 20 posições, mas que concentram grande parte da atual e da futura pauta de exportações brasileiras. Exemplo desses produtos “sensíveis” são carne bovina e ovina, laticínios em geral, açúcar e álcool, frutas, legumes e verduras, sucos, trigo, óleo de soja, amendoim, chocolates, derivados de café, fumo e algodão.

Comparando as tarifas entre os EUA e o Brasil percebe-se claramente as diferenças. O Brasil possui 9371 posições tarifárias, com tarifa média de 14,10%, tarifa mediana de 17%, e tarifa máxima de 35%. Os EUA possuem 10350 posições tarifárias, com média de 5,4%, mediana de 3%, e tarifa máxima de 350%. Vê-se, portanto que possuem tarifas médias e medianas significativamente mais baixas que as brasileiras. Mas são seus picos tarifários que fazem dos EUA um país fortemente protecionista, ao menos do ponto de vista dos interesses brasileiros.

Na tabela 10 pode-se ver que o maior entrave a ser superado no comércio internacional refere-se as barreiras não-tarifárias impostas pelos países ricos. As barreiras impostas pelo Canadá e pelos Estados Unidos não podem ficar à margem das discussões envolvendo a adesão do Brasil na Alca.

Tabela 10
Proteção comercial

Imposta pelo país importador – 1994 (em %)			Sofrida pelo país exportador - 1994 (em %)		
País importador	Tarifa média	Barreiras não tarifárias média	País exportador	Tarifa média	Barreiras não tarifárias média
China	12,00	2,21	China	10,31	3,17
México	11,26	17,11	Argentina	9,03	6,53
Argentina	10,51	5,49	Turquia	8,66	5,52
Venezuela	10,09	11,79	África do Sul	8,16	2,44
Brasil	8,72	11,73	Japão	7,96	4,10
Turquia	7,13	0,62	México	7,06	2,86
África do Sul	5,81	0,00	Canadá	6,79	3,84
Canadá	5,16	13,16	Brasil	6,78	2,33
Estados Unidos	4,67	19,76	União Européia	6,69	4,15
União Européia	4,45	22,16	Venezuela	6,68	3,97
Israel	3,28	0,00	Israel	6,30	3,74
Japão	2,81	2,71	Estados Unidos	6,08	2,78

Fonte: Working Paper FMI, dezembro de 2001

Marcos Jank afirma que *“de fato os EUA apresentam pouco mais de 100 posições tarifárias entre 35% e 350%, num universo de 10350 posições, que protegem de forma cirúrgica produtos como fumo, laticínios, açúcar, suco de laranja, álcool, chocolates, amendoim e calçados. Observe-se que 35% é a maior tarifa aplicada pelo Brasil. Portanto, se na média a economia norte-americana é bem mais aberta que a brasileira, os EUA praticam em contrapartida picos tarifários pontuais que literalmente isolam do mercado um punhado de produtos sensíveis. Produtos que infelizmente têm importância estratégica para o Brasil, e que poderão facilmente ser incluídos em listas de exceção pelos EUA se prevalecer a regra dos 15%.”* Vale notar que há uma regra não-

escrita da OMC que considera um acordo de livre comércio como cumprido se 85% dos produtos tiverem garantido livre acesso aos mercados.

A sinalização do TPA

No Brasil, o Congresso não tem poderes para formular a política comercial externa. Mas é quem dá a palavra final. Aprecia os acordos internacionais negociados pelo Executivo, e posteriormente os aprova ou rejeita integralmente.

Nos EUA a definição da política comercial compete ao poder legislativo. Para que a Casa Branca negocie acordos comerciais externos é preciso que o Congresso lhe outorgue uma autorização, sem a qual os entendimentos podem ser totalmente alterados. Assim, a aprovação do “fast track” (Trade Promotion Authority Act) foi um passo importante no avanço das negociações da ALCA.

Não se deve esquecer que o Congresso americano negou por duas vezes a concessão de um mandato de negociação ao Presidente Clinton. Agora o concede ao presidente Bush, ainda que por estreita margem: apenas um voto de diferença na Câmara dos Representantes. Esse último voto foi difícil de ser cabalado e implicou a inclusão de itens polêmicos e criticáveis no texto final.

O texto do TPA causou mal estar nos meios de comunicação e nos setores empresariais brasileiros. Foi mal recebido, tendo sido denunciado como uma lista de exceções altamente protecionista e discriminatória, principalmente em relação ao setor agrícola. Foi também duramente criticado pelo Ministro Celso Lafer e pelo presidente Fernando Henrique. A Câmara dos Deputados, com uma agilidade surpreendente, aprovou moção conclamando o governo brasileiro “a se retirar das negociações da ALCA e a só retomar os contatos com os negociadores americanos quando as medidas propostas pela Câmara de Representantes do Congresso dos EUA forem revistas”. Neste clima, o pré-candidato presidencial da oposição declarou que a ALCA “é um projeto de anexação que os Estados Unidos querem impor”.

Por outro lado, o governo norte-americano vem adotando práticas comerciais protecionistas para a sua cambaleante indústria siderúrgica. Fixou sobretaxas nas importações de alguns tipos de aço para cessar “danos imediatos” à produção interna causada pelos importados. E com isso deu um claro sinal ao mundo: o de que os EUA não

têm um firme compromisso com a liberalização comercial. Os resultados imediatos foram protestos em todos os países exportadores de aço, e o início de processos contenciosos contra a medida na OMC por parte da União Européia. Ao que parece o processo global de integração comercial nas Américas sofreu duros golpes nestes últimos meses, fazendo surgir o temor de fracasso nos entendimentos de liberalização comercial em andamento nos principais foros multilaterais de negociação.

É preciso analisar os fatos com mais frieza. Em primeiro lugar o TPA.

Os deputados americanos fizeram o mesmo que fariam os brasileiros, ou seja, buscam defender os interesses econômicos de seus eleitores. O que há de errado nisso? Seria realista esperar que o TPA permitisse ao Executivo abrir mão dos interesses americanos em favor de outros países?

O TPA não proíbe ou impõe obstáculos aos avanços da ALCA, apenas estabelece limites além dos quais impõem-se discussões com o legislativo americano antes dos acordos serem concluídos. Não há vetos, apenas salvaguardas que, se propostas pelo legislativo brasileiro, seriam consideradas legítimas do ponto de vista de nossos interesses nacionais.

Por que os norte-americanos deveriam fazer diferente? Será que os entendimentos com a União Européia seriam melhores, menos restritivos? Serão as exigências brasileiras a serem apresentadas à mesa de negociações mais brandas e menos nacionalistas? Certamente que não.

Há equívocos cometidos por alguns críticos na interpretação do documento. Em outras palavras, o resultado final dos entendimentos dependerá exclusivamente de nossa capacidade de negociação. Como afirmou Pedro de Camargo Neto, Secretário de Produção e Comercialização do Ministério da Agricultura em artigo (dezembro de 2001) na revista *Agroanalysis*, da FGV, “boa estratégia, posições firmes e competência podem enfrentar as resistências que impedem nosso desenvolvimento”. Disso, e não de posturas de confronto antecipado, dependerá a adesão, ou não, do Brasil à Alca.

Não nos convém, no momento, passar uma imagem de intransigência e radicalismo. O Brasil está compartilhando com os EUA a presidência da ALCA, e não seria conveniente o país ser acusado de falta de comprometimento com a idéia de livre-comércio, ou de estar procurando “uma desculpa para não negociar”.

É do interesse nacional o país ser visto como firme defensor da abertura comercial, bem como de posições modernas e pró-ativas na defesa da proteção ambiental, no combate ao trabalho infantil e na promoção social, temas que, aliás, vêm marcando positivamente as ações do governo brasileiro.

Com a aproximação do início das negociações para a formação da ALCA, cabe indagar sobre as razões da ambivalência da política americana sobre o livre-comércio. Enquanto o Executivo se esforça para avançar na criação deste bloco continental, o Legislativo refuga, impondo limites e restrições à formatação do acordo.

Certamente os interesses nacionais dos EUA serão atendidos com a formação da ALCA, mas sempre haverá grupos internos que se oporão, por acreditarem que seus interesses imediatos serão afetados. E esses grupos acham-se representados no Congresso dos EUA.

Não surpreende que o TPA reflita este conflito e estabeleça condicionantes e limites nas negociações que chegam à sua fase conclusiva a partir de 2003. Não se trata de postura nacional, nem mesmo do governo, mas apenas de temores de parcela da sociedade manifestados através de sua representação no Congresso. A resposta que o Brasil deve dar ao TPA certamente não deve ser a ameaça, nem o toque de debandada, mas uma postura firme e competente à mesa de negociação.

O TPA é uma autorização para que o Executivo negocie um acordo de livre comércio dentro de parâmetros e de limites fixados pelo Congresso dos EUA e que reflète as preocupações e interesses de setores da sociedade americana. Não se trata de uma declaração de interesses comuns entre países americanos, e muitos menos, de um compromisso altruístico com interesses de terceiros.

O interesse explicitado no TPA é o crescimento econômico e a manutenção da posição de liderança mundial dos Estados Unidos, metas atingíveis mediante a expansão do comércio internacional. E estabelecem-se os objetivos dos Estados Unidos, e de ninguém mais, com a integração comercial. Desejam acesso a mercados e comércio mais livres para suas exportações, como nós brasileiros também desejamos para as nossas. Estabelecem como metas que o comércio internacional de um lado, e a preservação do meio ambiente e o respeito aos direitos dos trabalhadores e das crianças

sejam compatibilizados entre si, e não sejam enfraquecidos internamente. O Brasil não espera o mesmo da Alca?

Também são definidos os objetivos específicos em relação às barreiras e distorções no comércio, serviços, investimento externo, propriedade intelectual, transparência, combate à corrupção, avanços nas negociações da OMC e outros acordos internacionais, regulação governamental, comércio eletrônico, trabalho e meio ambiente, solução de conflitos, agricultura e outras prioridades.

Com exceção dos objetivos ligados à agricultura, o mandato de negociação faz exigências genéricas e razoáveis do ponto de vista conceitual e que não conflitam com os interesses de outros países americanos. Não há como negar a validade e legitimidade dos princípios estabelecidos, a não ser que se rompa com os dogmas e conclusões da teoria econômica convencional relativas ao comércio internacional.

A polêmica surge nas “outras prioridades” inscritas no TPA. Coloca-se como prioridade que as negociações da ALCA preservem a habilidade dos EUA de implementar rigorosamente suas leis internas referentes a dumping e subsídios, com o objetivo de preservar a justa concorrência internacional.

É certo que há profundo desacordo em relação à legislação interna dos EUA sobre estes temas, tidos como discriminatórios e injustos com os interesses de outros países. Esta é uma polêmica que merece negociação e até retaliação dos países que se julgarem prejudicados. Porém, seria pouco razoável que o mandato concedido ao Executivo permitisse comprometer a integridade da legislação interna dos EUA. Aí sim se estaria correndo o risco de um sério precedente de indevida interferência em assuntos internos, o que não seria aceitável para nenhum parceiro da ALCA.

Um segundo questionamento se refere à exigência de “mecanismos de consulta” entre os países para “examinar as consequências comerciais de significativas e inesperadas alterações cambiais, e examinar em detalhes se um governo estrangeiro manipulou sua taxa de câmbio para adquirir vantagem comercial”. Por ser um item relativamente novo na agenda internacional, e por sua subjetividade, poderá causar atritos nas negociações. O repúdio a esta exigência parece justificado, ainda que não comprometa o andamento das negociações.

A agricultura é o setor onde os interesses setoriais e corporativistas são mais fortes. Mas nem neste tema as exigências parecem descabidas a ponto de merecerem repúdio explícito. Nada é novidade, ainda que tudo neste item vá exigir intensa negociação.

Para o acesso ao mercado americano o TPA exige “um período razoável de ajustamento no caso de produtos agrícolas sensíveis às importações”. Certamente, os produtos “sensíveis” são aqueles nos quais a competitividade americana é baixa, o que também deverá ser exigido pelo Brasil no caso de setores industriais que não se modernizaram suficientemente para concorrer no mercado mundial. A fixação do prazo de ajustamento “razoável” deverá ser objeto das negociações, e o princípio deverá valer tanto para os produtos agrícolas “sensíveis” americanos, como para os setores industriais brasileiros ineficientes.

O TPA prevê também a preservação de programas de suporte a produtores rurais, “desde que não causem distorções comerciais”. Cumpre aos negociadores avaliar a existência, ou não, de “distorções” nos programas americanos de suporte agrícola. O TPA é até favorável à exigência de países exportadores de produtos agrícolas de que os excedentes sejam vendidos a “preços internacionais”, e que o governo americano “elimine programas que gerem excedentes capazes de deprimir preços”.

No mais, as exigências se restringem à eliminação de práticas discriminatórias, à isonomia no cumprimento recíproco de acordos internacionais de liberalização comercial por parte dos parceiros comerciais americanos e a uma rotina de conversações e consultas com o Congresso. Nada, portanto, que não possa ser decidido favoravelmente ao Brasil e aos demais países americanos, desde que adequadamente negociado. Não há vetos ou restrições inaceitáveis *a priori*.

O TPA também estabelece limites de redução tarifária e o seu tempo de duração, estabelecendo, durante a vigência do TPA (até 2005, ou 2007 se for prorrogado), um teto de 50% de redução tarifária e impedimento de redução tarifária para produtos agrícolas que já tenham sofrido corte de tarifas a partir dos entendimentos na Rodada Uruguai do GATT.

No caso de acordos envolvendo barreiras tarifárias e não-tarifárias, o TPA abre a possibilidade de negociações envolvendo a redução ou até mesmo a eliminação das barreiras, desde que sejam consideradas prejudiciais à economia americana e estabelece

uma rotina de consultas altamente burocratizada que poderá implicar delongas significativas na conclusão das negociações.

Quem esperava encontrar no TPA uma declaração humanitária de ajuda externa aos países em desenvolvimento da América Latina se frustrará. Lá vai encontrar apenas um mandato negociador para a Casa Branca, concedido por um parlamento cauteloso e inseguro acerca das conseqüências da abertura na produção e no emprego internos. Não se trata de um cheque em branco ao Presidente Bush, mas de uma autorização que apesar de limitada, desobstrui o caminho dos entendimentos.

É o início do jogo e o embaixador Graça Lima já esboça a tática dos negociadores brasileiros que “levarão em conta as limitações impostas pelo *fast track* e apresentarão propostas mínimas de quedas de tarifas e de liberalização de seus mercados. E responderão negativamente, ou com fortes restrições, às propostas americanas que envolvem propriedade intelectual, investimentos, serviços e compra governamentais, áreas onde estão os interesses comerciais prioritários de Washington”.

Quanto à “guerra do aço”, parece que os EUA decidiram entregar os anéis para não perderem os dedos.

O TPA foi aprovado na câmara baixa por apenas um voto de diferença. Há cerca de cem parlamentares de vários estados comprometidos com os interesses da indústria siderúrgica e dos sindicatos de trabalhadores. As salvaguardas para o aço certamente não farão com que a indústria siderúrgica norte-americana, há décadas recebendo forte protecionismo governamental, possa se ajustar de modo a se tornar competitiva. Pelo contrário, é provável que estas medidas agravem a crise de super-produção interna, deprimindo preços e adiando os ajustes necessários.

Mas apesar disto as salvaguardas foram capazes de garantir a aprovação do TPA no Senado sem a introdução de novas restrições protecionistas, o liberalização comercial em curso no mundo terá dado alguns passos adiante, ainda que com alguns lamentáveis recuos estratégicos.

O México e o NAFTA

O caso do México é freqüentemente trazido à tona nos debates da Alca. Curiosamente, tanto opositores quanto os defensores da Alca exibem argumentos a favor

de suas posições esgrimindo, ambos os lados, estatísticas sobre o desempenho da economia mexicana após sua adesão ao NAFTA em 1994.

Os dados da tabela 11, contudo, aparentam mostrar que a estratégia de integração foi altamente favorável à economia mexicana, ainda que nos dois últimos anos o ímpeto expansionista daquela economia venha perdendo força dada a ausência de mecanismos mais eficientes de “internalização” dos benefícios potenciais do NAFTA.

Vários indicadores apontam o sucesso da estratégia de crescimento do México após sua adesão ao NAFTA. Em 2000, aquele país cresceu 6,9% com taxa de inflação de 9,5%. Entre 1996 e 2000 a taxa média de crescimento do PIB foi de 3,9% ao ano. Após retração de 0,3% em 2001, devido aos problemas na economia americana, o crescimento previsto para 2002 é de 1,7%. Sua carga tributária é de 14% do PIB. Excluindo a arrecadação vinculada ao petróleo, torna-se inferior a 10% do PIB.

O México se tornou uma grande potência comercial, com uma corrente de comércio de US\$ 350 bilhões. A participação mexicana no comércio mundial saltou de 0,89% em 1980 para 2,43% em 1999. A participação das exportações no PIB passou de 7,6% em 1980 para 14% em 1994, e para 32% em 1999.

Os salários reais no setor exportador aumentaram 37%, relativamente à média da economia, e o país mantém saldo comercial positivo com seu vizinho do Norte. Entre 1996 e 2000 foram criados, em média, 800 000 novos postos de trabalho por ano. Estima-se que metade nos novos empregos industriais gerados nos últimos anos estaria ligada ao incremento do setor exportador. A produtividade da mão de obra industrial e os salários aumentaram cerca de 25% entre 1995 e 2000.

Tabela 11
Indicadores selecionados do México

Indicadores	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
PIB US\$ bi correntes (1)	314,5	363,6	403,2	420,8	286,2	329,5	401,5	415,0	483,5	574,4	613,6	612,2
Variação % real do PIB(2)	4,2	3,6	2,0	4,4	-6,2	5,2	6,8	4,9	3,5	6,9	-0,3	1,7
Investimento bruto (% PIB) (3)	23,3	23,3	21,0	21,7	19,8	23,3	26,1	24,4	23,2	23,3		
Poupança interna (% do PIB) (4)	20,4	18,3	17,0	16,9	22,5	25,4	26,0	22,4	21,9	21,5		
Exportações (US\$ bi) (5)	42,7	46,2	51,9	60,9	79,5	96,0	110,4	117,5	136,7	166,4	158,4	119,6
Importações (US\$ bi) (6)	52,3	65,1	65,4	79,3	72,4	89,5	109,8	125,4	142,0	174,4	168,4	124,3
PNB per capita (US\$) (7)	3290,0	3810,0	4230,0	4610,0	4190,0	4080,0	3940,0	3840,0	4400,0	5080,0		
Inflação (%) (8)	22,7	15,5	9,8	7,0	35,0	34,4	20,6	15,9	16,6	9,5	4,8	5,1
Saldo corrente balanço de pagamentos (% do PIB) (9)	-4,7	-6,7	-5,8	-7,0	-0,6	-0,7	-1,9	-3,8	-2,9	-3,2		
Dívida externa (US\$ bi) (10)	114,1	112,3	131,7	140,2	166,9	157,8	149,3	160,0	167,0	160,4		
Desemprego % da PEA (11)	2,7	2,8	3,4	3,7	6,2	5,5	3,7	3,2	2,5	2,2	2,5	2,7
Salário indústria manufatura (12)	5,22	6,39	6,53	7,21	8,29	10,16	12,38	14,84	17,78			

1-Fontes: FMI até 2000; 2001 estimativa e 2002 previsão da Standard & Poors.

2-Fontes: FMI até 2000; 2001 estimativa e 2002 previsão da Standard & Poors.

3-4-7-9-10-12-Fonte: FMI.

5-Fonte: Secretaria de Economia do México; 2002 até setembro.

6-Fontes: 1991 e 1992 – FMI; a partir de 1993 Secretaria de Economia do México; 2002 até setembro.

8-Fontes: FMI até 2000 e Banco do México para 2001 e 2002; 2002 até outubro.

11-Fontes: FMI até 2000 e Instituto Nacional de Estatística, Geografia e Informática do México-INEGI; em 2002 percentual referente a outubro

12-Novos pesos/hora (nominal)

Cumpra lembrar que o México mantém, desde 2000, um tratado de livre comércio com a União Européia, e mantém acordos semelhantes de tarifas preferenciais com 32 países, (inclusive com o Brasil), englobando 850 milhões de consumidores. As exigências de nacionalização das exportações em todos os tratados de livre comércio (regras de origem), fizeram com que o grau de nacionalização nas “maquilladoras” seja de 23,7%, pouco abaixo do das exportações em geral, que é de 30,4%. É o maior exportador de produtos manufaturados da América Latina.

Tecnologicamente, o México deu um salto de qualidade, tendo atraído tecnologia e know-how por meio dos investimentos das empresas americanas de alta tecnologia, e dos acordos de transferência de tecnologia e de produção local efetuados.

Claramente, o México orientou sua economia para o exterior, mostrando taxa de crescimento no comércio exterior entre 1990 e 2000 de 15,3% ao ano, equivalente à China, com 15,2%. A América Latina, excluindo o México, mostrou taxa de apenas 7,6%. Tornou-se a oitava economia exportadora do mundo, ainda que com elevado grau de concentração: 90% de seu comércio exterior são com os EUA.

Estes indicadores mostram uma economia que claramente passou por um ponto de inflexão após a adesão ao NAFTA, mostrando sinais evidentes de maior dinamismo econômico.

Contudo, tais resultados são questionados. Em primeiro lugar por não haverem gerado os benefícios esperados para as camadas populacionais e para as regiões mais pobres do país. Houve uma relativa informalização das relações de trabalho, ainda que não se consiga provar relação direta com a adesão ao NAFTA. Grande parte do setor produtivo mexicano foi desnacionalizada, e alguns setores industriais, tais como o de metalurgia básica simplesmente sucumbiu frente às importações dos EUA. Teme-se que o mesmo venha a ocorrer com a agricultura, com o aprofundamento da abertura previsto para 2003.

O mais preocupante, contudo, é que a economia mexicana não se mostrou capaz de gerar um mercado interno forte para sustentar o incremento de produção interna, ficando excessivamente dependente do mercado exportador. Ademais, a absorção de tecnologia não foi autonomizada, e não se conseguiu efetuar uma transição de “competitividade de custos”, que caracterizou a primeira fase da integração por meio de

custos salariais baixos, para a “competitividade tecnológica”, esta última mais sólida e duradoura. Cumpre apontar que os custos salariais mexicanos começam a perder suas expressiva vantagem, o que vem dando início a temores de que a “maquilladoras” possam se retirar do México, em direção a países como China ou Vietnam.

Outra crítica se refere à incapacidade do governo mexicano em aumentar a carga tributária bruta, de forma a permitir que o Estado possa criar mecanismos de assistência aos setores populacionais e às regiões mais pobres do país.

RECOMENDAÇÕES PARA TORNAR A ALCA MAIS VANTAJOSA PARA O BRASIL

Em resumo, é importante apontar não pode deve haver, por enquanto, qualquer postura de adesão incondicional à integração, nem, tampouco, de oposição radical à idéia.

As oportunidades relevantes que se abrem são muitas, assim como os riscos. A complexidade do projeto recomenda uma análise técnica e política acurada de todas as etapas e de todos os possíveis reflexos do processo. É urgente criar condições para garantir que o interesse nacional seja servido nas difíceis decisões que, a partir de agora, se esperam dos empresários e da classe política. Acima de tudo, é necessário definir a estratégia de envolvimento nacional nas negociações da ALCA. Esta, indubitavelmente, é a estratégia dominante que se oferece à nossa sociedade. E neste empreendimento, a participação do Poder Legislativo será de crucial importância, visto que, além de ter o poder de dar a palavra final em todo o processo de integração continental, ainda é o mais legítimo representante da sociedade brasileira.

Nesse sentido, seguem algumas recomendações:

1. O Congresso Nacional deverá estar presente, participar e colaborar nas discussões e na definição dos temas e dos produtos “sensíveis” nos processos de integração; como caberá ao Poder Legislativo ratificar, ou não, o acordo da ALCA, é conveniente a antecipação de temas polêmicos, e até mesmo a edição de diretrizes básicas exigidas pelo Congresso Nacional para a aprovação de acordos de

integração, uma espécie de “TPA tupiniquim”; esta sistemática evitaria os riscos de não-ratificação dos acordos negociados pelo Executivo;

2. Aprofundar a visão abrangente das discussões sobre integração, jogando de forma coordenada nos vários tabuleiros (União Européia, OMC, Alca e Mercosul), e ampliar as negociações visando acordos bilaterais de comércio (México, Chile etc) ou então entendimentos com blocos pré-existentes, Pacto Andino, Caricom etc, sem prejuízo da busca dos novos mercados emergentes, como a China, Índia, Rússia etc.;
3. Criação de um Fundo de Compensações ou Fundo de Equalização Econômica para estimular a competitividade e amenizar eventuais dificuldades de adesão de países à Alca; o Fundo deveria ter como meta principal eliminar os enormes desequilíbrios econômicos e tecnológicos atualmente existentes, e estabelecer parâmetros, diretrizes e recursos para a harmonização fiscal, tributária, monetária e cambial dos países membros;
4. Considerando a diversidade das condições de competitividade setoriais na economia brasileira, surge a necessidade de programas setoriais domésticos de capacitação e aumento de produtividade, em alguns casos, e em outros, de proteção econômica e de compensação no sentido de permitir o redirecionamento empresarial e trabalhista dos setores não-competitivos. Trata-se de fazer com que os ganhadores no processo possam compensar os perdedores, de forma a garantir a finalização dos acordos;
5. Aperfeiçoar e agilizar os mecanismos internos de Defesa Comercial e de Defesa da Concorrência, de forma a evitar abusos e garantir condições de equidade na competição da produção nacional frente a seus concorrentes internacionais; agilidade e rapidez nos mecanismos de defesa e de acionamento de contenciosos nos foros nacionais e internacionais é condição essencial para o sucesso do processo de integração;
6. Insistir e condicionar a adesão à Alca à liberalização dos mercados agrícolas, onde os maiores ganhos potenciais se concentram, inclusive com exigências de adoção de políticas de combate ao subsídios internos que distorcem o comércio internacional e de pressão sobre terceiros países que adotam práticas semelhantes;
7. Urgente necessidade de mais e melhores estudos acerca das condições específicas da competitividade da produção nacional para equipar os negociadores e agentes

públicos envolvidos na formulação das políticas de integração com dados e condições de retaguarda mais aperfeiçoados do que dispõem no momento; definir os produtos “sensíveis” em nossa pauta de importações, e dessa forma subsidiar as discussões acerca da formação da lista de exceção do Brasil no acordo de livre comércio.

8. Considerando ser pouco provável que se alcancem resultados imediatos significativos na renúncia por parte dos americanos de seu histórico sistema de proteção, enraizado na sua cultura e com forte influência política, a saída poderia ser a busca de parcerias internas nos EUA, como por exemplo os grupos de defesa do consumidor, insatisfeitos com os altos custos do protecionismo agrícola, ou então os lobbies conservacionistas e ambientais no sentido de estimular os programas de retirada de terras do processo produtivo e a volta aos antigos programas de vinculação dos preços mínimos ao controle de áreas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALBUQUERQUE, J. A. G., A ALCA na política externa brasileira, **Política Externa**, São Paulo, v.10, n.2, p. 7-20, set./nov.2001.
- ARAÚJO JUNIOR, J. T. de. **ALCA: riscos e oportunidades para o Brasil**. Disponível em: <http://www.sice.oas.org/tunit/studies/FTAARISC/index_p.asp (1998).
- AVERBURG, André. O Brasil no contexto da integração hemisférica: controvérsias em forma da ALCA. **Revista do BNDES**, Rio de Janeiro, v.6, n.11, p. 49-78, jun. 1999.
- BATISTA, Jorge C. Livre-comércio de produtos manufaturados entre o Brasil e a União Européia. In: TIRONI, Luís F. (Org.). **Aspectos estratégicos da política comercial brasileira**. Rio de Janeiro: IPEA-IPRI, 2001. p.101-152.
- BRANDÃO, Antônio S. P.; BRANDÃO, Alexandre P. Acordos comerciais sub-regionais e as negociações da Área de Livre-Comércio das Américas. In: TIRONI, Luís F. (Org.) **Aspectos estratégicos da política comercial brasileira**. Rio de Janeiro: IPEA-IPRI, 2001. v. 2 p. 305-364.
- GUIMARÃES, Samuel Pinheiro. **Comentários e reflexões sobre a ALCA**: primeiros. Disponível em <http://www.memorial.org/paginas/eventos_especiais/mercosul/alca.htm
- HADDAD E. A, DOMINGUES E. P.; PEROBELLI F. S. Impactos setoriais e regionais da integração. In: TIRONI, Luís F. (Org.) **Aspectos estratégicos da política comercial brasileira**. Rio de Janeiro: IPEA-IPRI, 2001. v.1 p. 153-190.
- PEREIRA, Lia V. **Uma avaliação dos impactos da formação de áreas de livre-comércio: ALCA e o Acordo MERCOSUL-União Européia**. [S.l.:s.n.], 2001. (Mimeo)

SEMINÁRIO ALCA: RISCOS DO PRESENTE, METAS DO FUTURO, 2001, São Paulo. (Trabalhos apresentados por Paulo N. Batista Júnior e por Samuel P. Guimarães).