

A INTEGRAÇÃO HEMISFÉRICA EM DEBATE: A ALCA VISTA DO SUL

Hoyêdo Nunes Lins^(*)

Resumo

Entre os temas de grande apelo no debate sobre o capitalismo contemporâneo encontram-se os processos de integração envolvendo grupos de países, o mais ambicioso e conseqüente dos quais refere-se à experiência que culminou na União Européia. Este artigo focaliza um importante processo desse tipo: o concernente à Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), em negociação desde 1994 e com previsão de vigência a partir de 2005. O ângulo da discussão é o das perspectivas da integração comercial entre países latino-americanos e os Estados Unidos, maior potência do planeta. O recorte é duplo: o livre comércio e seu significado, de um lado, e a flexibilização dos fluxos de investimentos, com possíveis reflexos na localização industrial, de outro, com abordagem auxiliada pela observação do envolvimento do México na Área de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA).

Introdução

A derrocada do sistema de Bretton Woods, um dos alicerces da ordem planetária erigida nos estertores da Segunda Grande Guerra, representou grandes mudanças nas condições de funcionamento da economia mundial, abrindo caminho para novas e duráveis dinâmicas no terreno das relações internacionais. Desponta nessas dinâmicas a integração econômica entre países, envolvendo a institucionalização de espaços supra-nacionais onde os Estados-membros “dialogam” de modo especial entre si. Mesmo quando o patamar de integração não transcende a redução (ou o desaparecimento) dos direitos alfandegários intra-bloco, o relacionamento que se estabelece internamente mostra-se preferencial, algo ainda mais evidente se ocorre homogeneização dos vínculos comerciais dos países do bloco com outros países (*união aduaneira*), se estão presentes os requisitos para um *mercado comum* e se é possível falar em *união econômica e monetária*, formas de integração de complexidade e abrangência progressivas¹.

Aspecto do capitalismo contemporâneo que adquiriu grande visibilidade, a integração teve – e continua a ter – na Europa Ocidental uma experiência verdadeiramente paradigmática desde o seu início na década de 1950. Entretanto, desde os anos 1980, e especialmente nos 1990, o cenário integracionista permite notar outras importantes iniciativas. No continente americano, por exemplo,

^(*) Professor do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina, com participação no Programa de Pós-Graduação em Economia desta Universidade.

¹ Uma apresentação dessas diferentes formas pode ser encontrada em Baumann e Lerda (1987), por exemplo.

Canadá, Estados Unidos e México constituíram a NAFTA² e Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai formaram o MERCOSUL³, iniciativas de integração que, assinala-se, não têm caráter inédito nas Américas, como testemunham os processos relativos à ALALC⁴ e aos esquemas implicando pequenos grupos de países, como o MCCA⁵ e o Pacto Andino, todos dos anos 1960. Contudo, tanto a NAFTA quanto o MERCOSUL ganharam realce pelas circunstâncias históricas em meio às quais surgiram – período de importantes mudanças na economia mundial – e por terem sido criados paralelamente ao salto protagonizado pela integração européia, que avançara célere rumo à forma *união econômica e monetária*.

No alvorecer do século XXI, a temática de integração que de fato atrai o olhar de diversos atores internacionais diz respeito à Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), tema deste artigo. O propósito geral do texto é argumentar que a problemática da ALCA há de ser definitiva e plenamente incorporada à agenda brasileira de agora e dos próximos anos, no sentido de um amplo envolvimento da sociedade na associada discussão. Tendo em vista a escalada das iniciativas sobre esse processo – uma rapidez, no entendimento de Brunelle (2001), explicada pela forte colaboração entre meios governamentais e empresariais, numa abordagem seletiva e marcada por um “déficit de democracia” (p. 7) na condução –, esse envolvimento necessita ser promovido o mais rapidamente possível, por meio de ações que visem tanto o esclarecimento da sociedade sobre o significado da integração hemisférica quanto o estímulo à reflexão e ao debate sobre possíveis consequências e desdobramentos. A argumentação que se pretendeu desenvolver no artigo levou a privilegiar dois aspectos da integração pan-americana: a liberalização comercial e o tratamento dos investimentos externos em cada país integrante. Esse duplo recorte, que se inspira parcialmente na observação da experiência mexicana na NAFTA, atende ao interesse de precisar a abordagem, como convém a um artigo com dimensões limitadas, e dar destaque a assuntos que parecem realmente cruciais. Inicia-se com uma breve menção à trajetória da ALCA desde os seus primeiros passos até os dias atuais.

1. O Caminho Trilhado no Processo de Constituição da ALCA

A idéia de integração de que se trata no projeto ALCA surgiu nos Estados Unidos há mais de uma década. Sua apresentação ocorreu em 1990, no âmbito da “Iniciativa para as Américas” concebida pelo governo de George Bush, pai do atual presidente estadunidense. Contudo, o efetivo ponto de partida, correspondente à forma como o processo é percebido na atualidade, quer dizer, com visibilidade e envolvimento crescentes, foi a Cúpula das Américas realizada em Miami em dezembro

² Sigla em inglês para Área de Livre Comércio da América do Norte.

³ Mercado Comum do Sul.

⁴ Associação Latino-americana de Livre Comércio.

⁵ Mercado Comum Centro-Americano.

de 1994 – portanto, já na presidência de Bill Clinton e quase um ano após a entrada em vigor da NAFTA –, cuja declaração de princípios registrava o interesse na “promoção da prosperidade [nas Américas] por meio da integração econômica e do livre comércio” (Reunião..., 1994). Como permite observar o Quadro 1, daquele ano em diante sucederam-se as reuniões ministeriais, efetuadas em diferentes países, e programaram-se outros encontros de cúpula, em trajetória de engajamento cada vez maior em torno do objetivo de estabelecer um espaço comercial integrado no imenso território que se desdobra entre o Alasca e a Patagônia (sem a participação de Cuba). Anunciando 2005 como horizonte temporal sempre reiterado para o início da liberalização comercial, com a eliminação gradativa das barreiras comerciais – ainda que no início nem todos os países concordassem com a velocidade anunciada para as negociações (The Américas..., 1995) –, a seqüência de eventos inaugurada em 1994 teve um momento decisivo em março de 1998, quando ocorreu a Reunião Ministerial de San Jose (Costa Rica), precedida das reuniões de Denver (Estados Unidos, em junho de 1995), Cartagena (Colômbia, em março de 1996) e Belo Horizonte (Brasil, em maio de 1997).

Aquela Reunião Ministerial representou o encerramento da fase de preparação e o começo das negociações da ALCA propriamente ditas. A estrutura que desde então estriba o processo negociador acabou definida com os seguintes componentes básicos: um Comitê de Negociações Comerciais (CNC); nove Grupos de Negociações, que se reportariam ao CNC (Acesso a Mercados; Investimentos; Serviços; Compras Governamentais; Solução de Controvérsias; Agricultura; Direitos de Propriedade Intelectual; Subsídios, Anti-dumping e Medidas Compensatórias; Políticas de Concorrência); três instâncias não negociadoras, que também se reportariam ao CNC (Grupo Consultivo sobre Economias Menores; Comitê de Representantes Governamentais sobre a Participação da Sociedade Civil; Comitê Conjunto sobre Comércio Eletrônico), às quais foi adicionado, como resultado da Reunião Ministerial de Buenos Aires, em abril de 2001, o Comitê Técnico de Assuntos Institucionais.

Para o Brasil, o período mais recente mostrou-se especialmente significativo. Talvez espelhando a percepção de que o que está em curso é realmente algo de vulto, foi criada a Seção Nacional de Coordenação dos Assuntos Relativos à ALCA (SENALCA), presidida pelo Subsecretário-Geral de Assuntos de Integração, Econômicos e de Comércio Exterior do Itamaraty. Merece realce que entre as orientações básicas para o funcionamento desse órgão figure o estímulo à participação de entidades representativas da sociedade civil nas negociações sobre a ALCA. Igualmente repleto de significado para o país foi o início de novembro de 2002: a Reunião Ministerial de Quito (Equador) abriu o período de compartilhamento da presidência das negociações por Brasil e Estados Unidos.

Quadro 1: A ALCA em preparação: principais eventos e resultados

Ano	Principais eventos, por período, e decisões/ações mais importantes
1994	<u>I Cúpula das Américas (Miami, EUA) – dezembro</u> A integração econômica e o livre comércio são declarados essenciais. Decide-se criar a ALCA, devendo as barreiras comerciais serem eliminadas a partir de 2005.
1995	<u>1ª Reunião Ministerial (Denver, EUA) – junho</u> Define-se programa de negociações com 7 grupos de trabalho: Acesso a Mercados; Procedimentos Aduaneiros e Regras de Origem; Investimentos; Normas e Barreiras Técnicas ao Comércio; Medidas Sanitárias e Fitossanitárias; Subsídios Antidumping e Direitos Compensatórios; Economias Menores.
1996	<u>2ª Reunião Ministerial (Cartagena, Colômbia) – março</u> Confirmam-se os compromissos e criam-se 4 novos grupos de trabalho: Compras Governamentais; Direitos de Propriedade Intelectual; Serviços; Política da Concorrência.
1997	<u>3ª Reunião Ministerial (Belo Horizonte, Brasil) – maio</u> Define-se, principalmente, que: - o consenso será o princípio básico das decisões; - acordos e decisões constituirão compromisso único; - ALCA coexistirá com acordos integracionistas mais abrangentes no continente; - ALCA será compatível com acordos da OMC; - países podem negociar em bloco, como membros de integrações sub-regionais; - 2005 representará a conclusão das negociações.
1998	<u>4ª Reunião Ministerial (San Jose, Costa Rica) – março</u> Fim da fase preparatória e início efetivo das negociações. Reiteram-se as decisões anteriores e, no essencial, estruturam-se as negociações como segue: - Reuniões de Ministros convocadas pelo menos a cada 18 meses; - Orientação permanente, com reuniões ao menos semestrais, do Comitê de Negociações Comerciais (CNC); - Trabalhos em 9 Grupos de Negociações, que se reportarão ao CNC: Acesso a Mercados; Investimentos; Serviços; Compras Governamentais; Solução de Controvérsias; Agricultura; Direitos de Propriedade Intelectual; Subsídios, Anti-dumping e Medidas Compensatórias; Políticas de Concorrência; - Apoio de 3 instâncias não negociadoras, que se reportarão ao CNC: Grupo Consultivo sobre Economias Menores; Comitê de Representantes Governamentais; Comitê Conjunto sobre Comércio Eletrônico <u>II Cúpula das Américas (Santiago, Chile) – abril</u> Discutem-se e avaliam-se as negociações, reafirmando 2005 como limite.
1999	<u>5ª Reunião Ministerial (Toronto, Canadá) – novembro</u> Adotam-se medidas para facilitar os trabalhos nas áreas de <i>procedimentos aduaneiros e transparência</i> . Decide-se iniciar o debate sobre os contornos do acordo da ALCA.
2001	<u>6ª Reunião Ministerial (Buenos Aires, Argentina) – abril</u> Define-se janeiro de 2005 como limite para a conclusão das negociações, para que a vigência do Acordo possa iniciar, no máximo, até dezembro de 2005; defende-se a urgência de acelerar as definições sobre negociação tarifária e o cronograma de desgravação; questões ambientais e trabalhistas são mencionadas, com Brasil e outros países defendendo a sua não invocação como condicionantes e a sua não submissão a disciplinas cujo descumprimento signifique restrições ou sanções comerciais; decide-se tornar pública a Minuta do Acordo da ALCA, representando progresso na esfera da transparência; cria-se o Comitê Técnico de Assuntos Internacionais. <u>III Cúpula das Américas (Quebec, Canadá) – abril</u> Reafirmação dos termos das negociações. Brasil declara ser receptivo a integração que represente acesso aos mercados mais dinâmicos, regras compartilhadas sobre antidumping, menores barreiras não-tarifárias, não distorção das regras sanitárias para fins protecionistas e, protegendo a propriedade intelectual, a promoção da capacidade tecnológica das diferentes sociedades envolvidas.
2002	<u>7ª Reunião Ministerial (Quito, Equador) - novembro</u> Início da fase de presidência compartilhada das negociações por Brasil e Estados Unidos. <u>Cúpula Parlamentar de Integração Continental (Brasília) – novembro.</u>

Fonte: www.mre.gov.br/Alca/

Assinale-se que a trajetória das negociações não tem se revelado imune a turbulências. Durante a III Cúpula das Américas, no Quebec, manifestações contra a ALCA realizadas por milhares de pessoas fizeram-se ouvir de modo estridente nas imediações no evento. De outra parte, o compromisso em torno da integração hemisférica vinha sendo dificultado no Congresso dos Estados

Unidos pela divisão entre Democratas e Republicanos a respeito da introdução de normas envolvendo questões trabalhistas e ambientais no acordo, os primeiros advogando pela incorporação e os segundos se opondo. Além disso, alguns países latino-americanos não reiteraram, por ocasião da III Cúpula, o entusiasmo com a liberalização comercial que aparentemente vinham compartilhando; o motivo básico seria o temor suscitado pelo poderio competitivo dos Estados Unidos. Foi ilustrativo a esse respeito a sugestão do presidente do México, de que fosse criado um fundo de coesão social nos mesmos moldes do que existe na União Européia. Quanto ao Brasil, a encontro no Quebec representou ocasião para reafirmar que o interesse do país na ALCA estaria condicionado a mudanças no comportamento dos Estados Unidos em relação ao uso de barreiras não-tarifárias e subsídios agrícolas (A cautious..., 2001).

2. A Vertente “Liberalização Comercial” da ALCA

ALCA rima, antes de qualquer coisa, com supressão de barreiras alfandegárias na perspectiva da liberalização do comércio em nível hemisférico. Uma imagem pertinente seria a da ampliação geográfica, para dimensões continentais, da NAFTA, com adesão generalizada no seio do universo inter-americano aos princípios do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), substituído, com herança do sentido primordial – qual seja, a defesa do livre comércio –, pela Organização Mundial do Comércio (OMC)⁶. Em instituições como o GATT e a OMC o livre comércio é sempre considerado um requisito essencial para o desenvolvimento econômico. Via de regra, a argumentação nesse sentido procura destacar o que o comércio externo desvencilhado de obstáculos representa como estímulo às trocas e, por extensão, aos investimentos, com modernização produtiva e geração de empregos, e também salienta os reflexos nas receitas de exportação por conta do acesso facilitado de cada país a mercados de maiores dimensões.

Vale assinalar que essa forma de pensar, impregnada de simpatia pelo livre comércio, apresenta longa tradição no seio da Economia Política clássica. David Hume, Adam Smith e David Ricardo despontam entre os autores do pensamento clássico que colocam ênfase nos benefícios proporcionados pela liberalização do comércio com o exterior.

David Hume propugnava o livre comércio mesmo sem aceitar o ideário mercantilista de que o superávit comercial deveria figurar como um objetivo essencial da nação. O motivo do desacordo era a sua convicção de que tal superávit é impossível de ser mantido, haja vista os efeitos das entradas e saídas de dinheiro nos preços internos e, conseqüentemente, na competitividade externa. O autor

⁶ Acordos de integração regional também despertam críticas: representariam risco de *desvio de comércio*, quando, devido às condições tarifárias criadas, países do bloco importam de outros países membros em detrimento de fornecedores externos mais competitivos; representariam ainda possibilidade de protecionismo entre blocos.

observava prevalecer, “mesmo em nações bastante familiarizadas com o comércio, um forte ciúme com respeito à balança comercial e um temor de que todo seu ouro e prata as (...) [estivessem] deixando” (Hume, 1983, p. 217), uma apreensão que, na sua análise, carecia de fundamento: às grandes saídas de dinheiro seguir-se-iam reduções de preços locais e decorrentes vantagens na concorrência, com recuperação do ouro e da prata. Tal raciocínio autorizava Hume a observar que “o crescimento da riqueza e do comércio em qualquer nação, em vez de prejudicar, geralmente promove a riqueza e o comércio de todos os seus vizinhos (...), [pois,] quando é mantida uma aberta comunicação entre as nações, é impossível que a indústria nacional de cada uma não se enriqueça com os aperfeiçoamentos das outras” (op cit., p. 227).

Adam Smith, por seu turno, via nas trocas externas a possibilidade de um país exportar o que conseguisse produzir de forma relativamente mais barata e de importar os itens em cuja produção fosse relativamente menos eficiente. O aproveitamento das respectivas vantagens absolutas, em grandes mercados, outorgaria aos diferentes países a especialização (com aumento de escala, aprofundamento da divisão do trabalho e conseqüente aumento da riqueza nacional) e a expansão do bem-estar relacionado ao maior consumo.

“As vantagens naturais que um país tem sobre outros na produção de determinadas mercadorias por vezes são tão relevantes que todo mundo reconhece ser inútil pretender concorrer com esses outros países. (...) [N]ão interessa se as vantagens que um país leva sobre outro são naturais ou adquiridas. Enquanto um dos países tiver estas vantagens, e outro desejar partilhar delas, sempre será mais vantajoso para este último comprar do que fabricar ele mesmo.” (Smith, 1996, p. 440).

David Ricardo considerava que países com diferentes níveis tecnológicos obteriam benefícios do comércio recíproco por conta de sua especialização nas mercadorias em cuja produção apresentassem produtividade do trabalho relativamente maior. As vantagens comparativas é que determinariam o perfil produtivo nacional, e a decorrente especialização – produtiva e comercial – representaria ganhos para todos os envolvidos.

“Num sistema comercial perfeitamente livre, cada país naturalmente dedica seu capital e seu trabalho à atividade que lhe seja mais benéfica. Essa busca de vantagem individual está admiravelmente associada ao bem universal do conjunto dos países. Estimulando a dedicação ao trabalho, recompensando a engenhosidade e propiciando o uso mais eficaz das potencialidades proporcionadas pela natureza, distribui-se o trabalho de modo mais eficiente e mais econômico, enquanto, pelo aumento geral do volume de produtos difunde-se o benefício de modo geral e une-se a sociedade universal de todas as nações do mundo civilizado por laços comuns de interesse e de intercâmbio. Este é o princípio que determina que o vinho seja produzido na França e em Portugal, que o trigo seja cultivado na América e na Polônia, e que as ferramentas e outros bens sejam manufaturados na Inglaterra” (Ricardo, 1982, p. 104).

A abordagem ricardiana das vantagens comparativas permaneceu como corpo teórico básico para a análise do comércio internacional. Tem sido assim mesmo em contexto onde a realidade das trocas entre países – predominância do comércio intra-industrial protagonizado no âmbito de uma concorrência monopolística, com diferenciação de produtos e retornos crescentes de escala na produção – suscitou o aparecimento, nos anos 1980, de uma “nova teoria do comércio internacional” (cf., por exemplo, Krugman e Obstfeld, 2001, cap. 6). Com efeito, no conhecido manual de economia internacional de Krugman e Obstfeld (op cit.) nada menos que quatro capítulos são dedicados a enfoques sobre comércio internacional nos quais se argumenta que as trocas entre países são motivadas pelas diferenças existentes entre eles e, mais do que isso, que tal intercâmbio, provocando a especialização, resulta em benefícios para todos os envolvidos.

Os Chefes de Estado e de Governo presentes na Cúpula de Miami não se mostraram em dissonância com o entendimento de que a intensificação do comércio externo é benéfica e de que avançar rumo à liberalização dos fluxos com o exterior é uma conduta acertada. Ao contrário, todos subscreveram a postulação de que o “livre comércio e uma maior integração econômica são fatores essenciais para o desenvolvimento sustentável [e para assegurar], de forma crescente, a observância e promoção dos direitos do trabalhador (...)” (Reunião..., 1994). Entretanto, os nexos entre livre comércio e desenvolvimento não são exatamente incontroversos. Ao contrário, os resultados dos estudos de tipo *cross-country* que comparam as situações dos países no intuito de identificar relações entre mais liberdade de comércio externo e crescimento mais acelerado não parecem totalmente convincentes sobre as causas dos desempenhos nacionais (The never-ending..., 1999). Há mesmo opiniões que enxergam no próprio comércio uma das fontes dos problemas de muitos países, principalmente dos mais pobres. São sugestivas a respeito do assunto as passagens a seguir, extraídas do *The Least Developed Countries Report 2002*, da UNCTAD, em que sobressai a noção de “armadilha da pobreza internacional” (*international poverty trap*).

“O fato de que as relações internacionais podem desempenhar um papel importante para quebrar o ciclo da estagnação econômica e da pobreza (...) levou alguns analistas a concluir que o problema chave da política para países menos desenvolvidos é que estes não se encontram suficientemente integrados na economia global. Mas essa é uma inferência falsa. (...) O problema para (...) [esses países] não é o nível de integração com a economia mundial, e sim a forma de integração. A atual forma de integração, que inclui limitadas capacidades de exportação, não é capaz de sustentar o crescimento econômico e a redução da pobreza. De fato, para muitos (...) [desses países], o comércio externo e as relações financeiras constituem uma parte integrante da armadilha da pobreza” (UNCTAD, 2002, p. 16).

“A globalização – os crescentes fluxos de bens e recursos através das fronteiras nacionais e a emergência de um conjunto de estruturas organizacionais complementares para administrar esses fluxos – está tornando mais adversa a armadilha da pobreza internacional para os países menos desenvolvidos que dependem de mercadorias e está intensificando as vulnerabilidades

daqueles que conseguiram evoluir, com diversificação, das exportações de bens primários para as de manufaturas e/ou serviços” (op. cit., p. 19).

Para diversos países pobres da América Latina, de estruturas produtivas frágeis e escassamente diversificadas, com precária participação no comércio mundial, uma análise como a da UNCTAD poderia funcionar como alerta sobre o que estaria a reservar o futuro no quadro da idealizada integração hemisférica, e isso não obstante a criação, no âmbito da estrutura de negociações da ALCA, de um Grupo Consultivo de Economias Menores cujo papel é procurar garantir que as condições desses países sejam levadas adequadamente em conta. A advertência é tanto mais procedente caso se abdique, em nível de país, de fazer políticas focadas nos possíveis reflexos da integração, descuidando da preservação dos interesses nacionais.

Os indicadores de comércio externo do México poderiam sugerir que a posição manifestada acima carece de fundamento. Nos anos 1990 as exportações daquele país cresceram rapidamente, evoluindo de US\$ 40,7 bilhões para US\$ 166,4 bilhões entre 1990 e 2000 (cf. Coutinho, 2003). À primeira vista, esse percurso parece amplamente caudatário do envolvimento do México na NAFTA, já que a esmagadora maioria das vendas externas mexicanas destina-se aos Estados Unidos: conforme Scott (2001), em 1999 nada menos que 96% das exportações do México teriam se dirigido àquele país.

Todavia, vale ressaltar que os Estados Unidos já canalizavam fração expressiva das exportações mexicanas mesmo antes da NAFTA e que, portanto, esse esquema de integração só aprofundou uma relação comercial historicamente já intensa. Em segundo lugar, e com maior importância para o ponto que se deseja sublinhar, grande parte dessas vendas decorre de estratégias, designadas como *product sharing operations*, implementadas por empresas multinacionais de base estadunidense com o propósito de fabricar partes e componentes de seus produtos em outros países: em 1999 esse comércio intra-firma representou US\$ 14,5 bilhões nas exportações do México para os Estados Unidos (Brasil e México..., 2000). Como aponta um documento elaborado pela Embaixada do Brasil nos Estados Unidos, “uma parcela expressiva dos fluxos comerciais entre o México e os Estados Unidos pode ser explicada pela expansão do comércio intra-firmas, resultante de uma divisão sub-regional de trabalho entre multinacionais americanas instaladas no México e suas matrizes” (op cit., p. 12). Além disso, cabe assinalar o desempenho das *maquiladoras*, unidades de produção em que prevalecem atividades subcontratadas referentes a etapas de processos produtivos mais amplos e invariavelmente controlados por interesses externos, estadunidenses ou não, com reflexos em termos de qualidade do emprego e nível de salário: sua atuação repercute nas exportações tanto quanto nas importações mexicanas, pois produzem em subcontratação com peças e componentes vindos de outros

países. De outra parte, a passagem, em 1995, da balança comercial do México com os Estados Unidos para uma situação superavitária coincidiu tanto com a desvalorização do peso mexicano (em cerca de 1/3 frente ao US\$), significando uma redução de 6% do produto do México e provocando queda nas exportações estadunidenses para esse país, quanto com uma rápida expansão dos gastos em consumo no vizinho do Norte.

Tudo isso sugere que “o acesso de produtos mexicanos ao mercado dos Estados Unidos não resulta de um tratamento tarifário especial” (Brasil e México..., 2000), pelo menos no que tange a uma considerável parcela das vendas. Assim, seria preciso reconsiderar o efetivo papel da NAFTA, e da associada redução das alíquotas de importação no seio do bloco, no crescimento das exportações mexicanas, sendo legítimo imaginar que a disseminação numa escala hemisférica do tratamento tarifário concedido pelos Estados Unidos ao México, no âmbito da ALCA, não significará forçosamente maior acesso de produtos industrializados oriundos de países latino-americanos ao mercado estadunidense. De outra parte, pode-se supor que o México já ocupou os principais espaços de complementaridade produtiva com a indústria dos Estados Unidos, o que representaria minguidos resultados para países como Brasil, Argentina e Chile em termos de vendas de produtos industrializados através de relações intra-firmas ou mesmo só intra-setoriais. Tudo isso é aqui assinalado para indicar que a sedução, com referência à ALCA, eventualmente provocada pelos resultados do comércio exterior ostentados pelo México deve ser matizada inclusive por considerações sobre a posição geográfica desse país, que possui fronteira com os Estados Unidos e oferece possibilidades para empresas estadunidenses fabricarem com custos comparativamente baixos, já que os salários dos trabalhadores mexicanos representam $\frac{1}{4}$ dos salários dos trabalhadores estadunidenses (Good..., 1998). Se é fato que outros países americanos também apresentam a segunda característica, o aspecto da distância em relação aos Estados Unidos – especialmente no que concerne às regiões na porção Norte do território mexicano – configura atributo específico do México, um tema ao qual se voltará neste artigo.

Cabe indicar, por outro lado, que o envolvimento do México na NAFTA não apresentou simultaneidade só com a expansão acelerada das exportações desse país, seja esse crescimento consequência ou não da redução das tarifas alfandegárias. Embora em termos agregados o México venha acumulando superávits comerciais com os Estados Unidos (Scott, 2002), no setor agrícola o quadro é inverso, pois nos correspondentes produtos aquele país amargou um déficit de mais de US\$ 2 bilhões com o vizinho do Norte em 2001 (Floundering..., 2002). A previsão é que esse déficit se amplie dramaticamente a partir da nova fase de reduções tarifárias que a NAFTA registra desde janeiro de 2003, no bojo da qual o México caminhará para a eliminação das tarifas sobre produtos que

incluem trigo, arroz, batata e carne suína. Os problemas do México nessa área vinculam-se tanto à falta de iniciativas para dotar o setor primário das condições necessárias para competir no livre comércio – condições ligadas principalmente à infra-estrutura, envolvendo irrigação e transporte –, quanto aos enormes subsídios outorgados pelo país vizinho aos seus agricultores, subsídios mantidos e robustecidos em virtude dos mecanismos de proteção utilizados na Europa e no Japão, redutos dos mais fortes concorrentes dos Estados Unidos. Como a questão dos subsídios e das barreiras não-tarifárias situa-se fora do alcance da institucionalização da *área de livre comércio* – como agricultores mexicanos puderam descobrir dolorosamente no início de 1996, quando o Congresso dos Estados Unidos aprovou por unanimidade uma medida de proteção aos seus plantadores de tomates, preocupados com a concorrência dos tomates mexicanos (Rotten..., 1996) – o futuro mostra-se extremamente inquietante para a agricultura mexicana. Se, como sublinha Salas (2001), durante os anos 1990 o emprego agrícola mostrou-se estável nesse país (representando algo como 8 milhões de pessoas, pouco mais de 1/5 da população economicamente ativa) – mesmo que numerosos agricultores tenham sido duramente afetados pela concorrência estadunidense em produtos como o milho (Farmed..., 2000) –, até 2008, quando todas as tarifas terão sido suprimidas na NAFTA, o campo mexicano poderá assistir a uma verdadeira diáspora, com resultados catastróficos nas áreas de origem e de destino dos fluxos migratórios.

O Brasil não é exceção na América Latina quanto à atenção dedicada aos problemas suscitados pelo livre comércio com os Estados Unidos. A percepção em diferentes meios acadêmicos e políticos, assim como entre alguns funcionários de instituições do porte do Itamaraty, é que com a liberalização comercial numerosas atividades produtivas tendem a ser duramente afetadas no país. Esse cenário aparece evocado em opiniões de observadores com filiações teóricas bem distintas. Tavares e Mercadante (2001), por exemplo, consideram que a “liberalização do comércio hemisférico (...) teria um impacto altamente destrutivo sobre a nossa indústria. (...) Sobreviverão, provavelmente, algumas filiais norte-americanas com plantas de menor escala e óbvias vantagens locais (...)” (p. 5). Magalhães (2001) não destoa no essencial, apostando num futuro em que as empresas brasileiras “ficarão com as atividades largamente utilizadoras de recursos naturais e mão-de-obra, atividades de baixo valor adicionado por trabalhador e demanda de crescimento relativamente lento. (...) E o Brasil não irá além do semidesenvolvimento (...)” (p. 12).

Em que medida esse pessimismo encontra respaldo em análises prospectivas? Um estudo encomendado pela Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), divulgado em julho de 2002, produziu estimativas sobre os reflexos da ALCA na balança comercial brasileira que ensejaram o seguinte comentário de um jornalista: “o estudo só consolidou cientificamente a expectativa (...) de

que o país tem ‘a necessidade absoluta de reduzir suas assimetrias em relação aos países desenvolvidos. Sem isso, não dá nem para começar o jogo’” (Rossi, 2002a, p. B8). Note-se que as vozes nacionais que expressam algum otimismo com a ALCA, na esfera empresarial ou política, invariavelmente aludem à competitividade do agronegócio brasileiro, sinalizadora de bons resultados para o país (cf. reportagem de Denardin, 2002). O mencionado estudo da FIESP acena com tal perspectiva, mesmo que as expressivas vantagens identificadas na agroindústria não se revelem suficientes para contrabalançar os efeitos na indústria de transformação. Contudo, os correspondentes cálculos sobre os ganhos de exportação, que apresentam um resultado líquido positivo de US\$ 138,11 milhões para a agroindústria, não consideraram as barreiras não-tarifárias, responsáveis por fração importante das perdas do Brasil no comércio com Estados Unidos e União Européia (Osse e Cardoso, 2002) e motivos de alguns dos momentos mais acalorados na sequência de encontros realizados por conta das negociações da ALCA, como ocorreu na Reunião Ministerial de Quito (Rossi, 2002b).

Ora, não há indicações claras de que os Estados Unidos deixarão de proteger os seus agricultores e de manter os subsídios ao respectivo setor. É preciso não esquecer que tal postura representa, além de tudo, um elemento da pressão exercida por aquele país sobre, principalmente, a também protecionista União Européia, amplamente reconhecida pelo zelo que dedica aos seus agricultores. As freqüentes alusões, nos encontros realizados ao longo das negociações ou em manifestações de negociadores estadunidenses, de que a problemática do protecionismo à agricultura haverá de ser equacionada, pouco indicam sobre o que os Estados Unidos estão – ou estarão – realmente dispostos a fazer. A *farm bill* vigente nesse país desde o início de 2002, representando grande aumento dos gastos públicos com subsídios e incentivos à produção agrícola, dá uma medida do quanto o assunto é espinhoso. A avaliação do Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil sobre as negociações da ALCA, após a Reunião Ministerial de Quito, não permite dúvidas de que a questão agrícola é muito complicada: “[s]ubsistem incertezas, como o desfecho da negociação agrícola, condicionada à conclusão das negociações da OMC, que, por sua vez, dependem da reforma da Política Agrícola Comum (PAC) da União Européia” (Amaral, 2002, p. A 3).

As propostas de abertura comercial anunciadas pelos Estados Unidos em fevereiro de 2003, a título de lubrificação das negociações, não representaram avanço no equacionamento do problema relativo às barreiras não-tarifárias. Os negociadores estadunidenses ofereceram, tão logo a vigência da *área de livre comércio* tenha início, a eliminação das suas tarifas de importação incidentes sobre 65% das compras externas de bens de consumo e produtos industrializados e sobre 56% das compras de produtos agrícolas, além da zeragem, em cinco anos, das tarifas para importações de produtos têxteis e de vestuário (condicionada à reciprocidade) e da imediata supressão das tarifas aplicadas em

um conjunto de outros itens que incluem produtos químicos, equipamentos elétricos, tecnologia da informação e equipamentos médicos (Rossi, 2003). Nada, entretanto, foi apresentado com referência ao universo não-tarifário, onde reside o protecionismo exacerbado. Um problema adicional da recente posição estadunidense tem a ver com a segmentação da abertura oferecida. Enquanto os países do Caribe e da América Central foram contemplados com vantagens mais amplas, os do MERCOSUL figuraram na base da lista dos beneficiários, em estratégia que tem sido interpretada como uma tentativa de isolar o Brasil e a Argentina – que anunciaram no início de 2003 o interesse em uma estratégia conjunta nas negociações da ALCA – nas entendimentos, solapando ao mesmo tempo as chances de resistência coletiva às investidas dos Estados Unidos.

Também recomendam pouco otimismo os resultados de um estudo elaborado no âmbito do IPEA (Carvalho e Parente, 1999) com o objetivo de vislumbrar os reflexos da ALCA nos fluxos comerciais do Brasil. Numa simulação com três cenários, implicando diferentes níveis de redução tarifária, a utilização de um modelo de equilíbrio parcial forneceu estimativas que mostram que, “do ponto de vista comercial, um acordo de integração entre as Américas traria, para o Brasil, um aumento muito maior do seu volume importado, frente ao incremento observado no total exportado” (op cit., p. 52). Entre os motivos está o fato de que, simplesmente, “a participação dos Estados Unidos em um bloco comercial já reduz os ganhos dos demais parceiros, visto se tratar da maior potência mundial e, por conseguinte, do país com os maiores ganhos de competitividade” (ibid.). Embora o estudo só se ocupe de reduções tarifárias, deixando de captar a enorme importância das barreiras não-tarifárias na configuração dos vínculos comerciais – o que simplifica excessivamente a situação, sobretudo no que concerne ao envolvimento dos Estados Unidos –, as simulações parecem bastar para sugerir, por exemplo, o quanto as exportações brasileiras de produtos com maior conteúdo tecnológico seriam negativamente afetadas, haja vista que parte importante destas destina-se a países da América Latina, incluindo o MERCOSUL. Quer dizer, é grande a possibilidade de o Brasil ser deslocado em mercados do subcontinente latino-americano.

De toda maneira, é também necessário levar em conta o problema do comércio intra-firma, como fazem Baumann e Carneiro (2002). Procurando identificar o que teria determinado as exportações das maiores empresas instaladas no Brasil entre 1995 e 2000, esses autores mostraram que grande parte das vendas externas das filiais das empresas multinacionais operando no país teve como destino as suas matrizes no exterior, fato especialmente observado entre as empresas de capitais estadunidenses. A composição setorial desses fluxos permite constatar o grande destaque das produções automobilística, de autopeças, química, petroquímica, de eletrodomésticos e metalúrgica, isto é, de segmentos em que o conteúdo tecnológico apresenta-se elevado. A incorporação do

comércio intra-firma à análise dos possíveis efeitos da ALCA resulta, portanto, em cenário que difere daqueles construídos só com base nas mudanças tarifárias. Nas palavras dos autores:

“Essas evidências reforçam a relevância da análise do impacto potencial da ALCA: as subsidiárias de empresas estadunidenses e canadenses em operação no Brasil têm uma estrutura geográfica razoavelmente diversificada para suas exportações, mas dependem dos EUA para quase 40% de suas importações, enquanto as vendas naquele mercado dependem da estrutura de comercialização de suas casas-matrizes.

Esse conjunto de resultados reforça (...) o argumento (...) [segundo o qual] a existência de transações intra-firma (...) pode qualificar as estimativas de efeitos associados a acordos de preferências comerciais, com uma distribuição setorial desses efeitos distinta daquela obtida nas estimativas de criação e desvio de comércio, a partir da estrutura de barreiras às importações”. (Baumann e Carneiro, 2002, p. 19).

Seja como for, em face das incertezas a respeito do tipo de relacionamento comercial que se estabelecerá no marco de uma integração como a que está sendo negociada, a tônica entre os observadores é a manifestação de grandes dúvidas sobre os benefícios de um engajamento brasileiro nos termos anunciados para a ALCA. Para Coutinho e Furtado (s/d),

“os ganhos comerciais passíveis de serem conquistados pelo Brasil (e pelos demais parceiros da integração regional já em andamento) são muito limitados. Na agricultura e nos demais produtos da especialização regional, ligados na maior parte dos casos a recursos naturais, ou os produtos brasileiros são concorrentes dos produtos americanos nos mercados mundiais, ou eles se deparam no mercado norte-americano com a concorrência dos setores locais correspondentes. Neste último caso, enfrentam empresas e grupos econômicos estruturados e solidamente representados no plano político. Este aspecto do problema revela uma das assimetrias fundamentais do processo de integração: enquanto os setores exportadores norte-americanos são também fortemente internacionalizados e, por isso mesmo, têm uma presença muito ativa no interior dos países em que se abrigam os seus investimentos e interesses comerciais, o mesmo não ocorre com os setores exportadores brasileiros e dos demais países da região. Assim, a sua capacidade de desenvolver ativamente os mercados de exportação está duplamente fragilizada – pela internacionalização modesta e pela impossibilidade de influir localmente sobre as políticas comerciais”.

Como se percebe, qualquer reflexão sobre as assimetrias existentes entre os países americanos, seja nas estruturas produtivas e comerciais, seja nas ações de promoção – e proteção – da competitividade, sugere o quanto o projeto ALCA deverá ser repleto de implicações para o Brasil, sobretudo nos planos da produção e do emprego. A participação nas negociações, na condição de co-presidente do processo, precisaria ser norteada, no país, por um completo entendimento da amplitude e profundidade desses efeitos. Sobretudo, essa participação deveria se caracterizar por um comportamento firme e, quando necessário, intransigente sobre questões que possam representar dificuldades graves no futuro. Além disso, convém desprezar em quaisquer circunstâncias pressões como a que se apresentou embutida na arrogante declaração do funcionário que chefiava o setor do

governo dos Estados Unidos vinculado ao comércio externo daquele país, de que o Brasil poderia se voltar para a Antártida caso não desejasse a ALCA (Rossi, 2002c). Seja como for, envolver a sociedade organizada na problemática da integração hemisférica é tarefa imprescindível e inadiável.

Quanto ao apelo da teoria que permaneceu como base para a análise do comércio internacional – a abordagem das vantagens comparativas, que preconiza o abandono das atividades em que é maior a desvantagem relativa em benefício daquelas em situação contrária, com a decorrente especialização produtiva dos países –, segundo a qual todos ganham com o livre comércio, convém levar em conta a advertência de Fitoussi (1993). Ao abandonar atividades, um país, mesmo com desvantagem relativa na correspondente produção, deixa também de lado um *know how*, algo que pode se revelar irreversível na sua economia: “esta registrará (...) uma perda de capital humano (...) e, forçosamente, será negativamente afetada pela evolução futura dos *savoir-faire*, do capital humano, de toda uma cultura técnica (...)” (p. 168). Assim, conservar setores, ainda que em desvantagem comparativa, seria um procedimento estratégico no longo prazo, sobretudo porque as vantagens comparativas estão sempre em evolução. Ocorre que agir em sintonia com esse entendimento implica colocar o livre comércio em questão: para que vantagens comparativas possam florescer no futuro, alguma proteção há de ser protagonizada no presente.

3. A ALCA para Além do Livre Comércio: Investimentos Externos e Localização Industrial

Tomada pelo “valor de face”, a ALCA diz respeito tão-somente ao livre comércio. Entretanto, basta olhar a relação de assuntos cobertos pelos Grupos de Negociações para perceber que a liberalização comercial, conquanto pedra angular da programada integração hemisférica, está longe de representar o seu único terreno de iniciativas e reflexos. Especialmente importante, entre outros temas vinculados, é a questão dos investimentos realizados por agentes de países integrantes do acordo em outros países membros. O declarado objetivo do correspondente Grupo de Negociações é lograr o estabelecimento de um “marco jurídico justo e transparente que promova os investimentos mediante a criação de um ambiente estável e previsível que proteja os investidores, seu investimento e os fluxos a eles relacionados (...)” (O Processo..., s/d). O trecho “proteja os investidores, seu investimento e os fluxos a eles relacionados” deve reter a atenção.

Uma consulta ao rascunho do acordo da ALCA, no capítulo referente aos investimentos (tornado público em 2001), permite constatar que os Estados Unidos, além de adotarem uma definição bastante ampla de investimento – o termo é usado para “todos os tipos de ativos e direitos de qualquer natureza adquiridos com recursos transferidos ao território de um país membro, ou lá reinvestidos, por investidores de outro país membro (...)” (FTAA..., 2001, s/p) –, almejam, principalmente:

- que cada país não dispense aos investimentos e investidores de outros países membros, em circunstâncias semelhantes, tratamento menos favorável do que o dispensado aos seus próprios investimentos e investidores e também aos de países não membros, em diferentes aspectos, salvo em situações particulares identificadas no documento;
- que cada país conceda aos investimentos e investidores de outro país membro o melhor tratamento nacional ou o tratamento de “nação mais favorecida”, de toda maneira em conformidade com a legislação internacional, o que implica tratamento justo e equitativo em seu território e também proteção e segurança totais, de modo a que, por exemplo, a gestão, manutenção e utilização dos empreendimentos não sejam prejudicadas;
- que nenhum país possa impor aos investidores de outro país membro, ou exigir destes, a obrigação de: exportar quaisquer tipos, níveis ou percentuais de bens ou serviços; atingir graus de conteúdo doméstico nos produtos fabricados; comprar/usar/preferir bens ou serviços de origem nacional; vincular o volume ou o valor das importações que quiserem realizar ao volume ou valor das exportações, ou ainda aos fluxos de divisas relacionados aos investimentos efetuados; vincular as vendas (de bens ou serviços) no território nacional ao volume ou valor das exportações ou aos ganhos em divisas; transferir tecnologia, informações sobre processos produtivos ou qualquer outro conhecimento para agentes no seu território, exceto nos casos de imposição judicial motivada por violação das regras da concorrência; encaminhar ao mercado (regional ou mundial) só bens ou serviços produzidos no território nacional;
- que os países não bloqueiem ou atrasem nos seus territórios, por quaisquer meios, as transferências de recursos associados aos investimentos realizados, em divisas livremente conversíveis – à taxa de câmbio do mercado –, para dentro e para fora; tais fluxos incluem recursos para manter e desenvolver os negócios, lucros, dividendos, juros, pagamentos de *royalties*, salários e outras remunerações, resultados de vendas e compensações por perdas e expropriações; a possibilidade de bloqueio das transferências só é aceitável quando da aplicação da legislação local em casos como: falências, insolvências e proteção de credores; necessidade de assegurar o pagamento de custas judiciais e de impostos; pendências nas obrigações trabalhistas e envolvendo a seguridade social.

Não é preciso muita imaginação para perceber o quanto a proposta estadunidense representa de camisa-de-força para os países, tendo em vista o inexorável estreitamento da margem de manobra para ações governamentais que provocará. De fato, se consignadas como regulamento, tais proposições certamente contribuirão decisivamente para erodir as possibilidades de políticas nacionais de

promoção do desenvolvimento. Entretanto, a maior flexibilidade no trato com os investimentos externos, ao nível de cada país membro, não poderá facilitar o ingresso de novos investimentos e a criação de novas unidades produtivas? Sem dúvida, isso seria bem-vindo em um subcontinente, como a América Latina, onde os graves e estruturais problemas tornam sedutor qualquer aceno de impulso industrial.

Para abordar essa questão é importante primeiro assinalar que o debate sobre os reflexos espaciais da integração permite observar uma linha de análise segundo a qual as regiões menos desenvolvidas tendem a se beneficiar amplamente da redução das barreiras comerciais, em virtude do estímulo que esta representaria aos movimentos de capitais. Esse enfoque salienta que as áreas de menores salários exercem forte atração sobre os investimentos, do que tendem a resultar crescimento industrial, geração de empregos e aumento da renda, tudo contribuindo para que um processo de *convergência* inter-regional se coloque em marcha, proporcionando às regiões pobres o alcance de um patamar pelo menos médio (na perspectiva do bloco) de desenvolvimento. Inspirado na formulação neoclássica da equalização das remunerações dos fatores, por conta de forças centrípetas desencadeadas pelos interesses das empresas em explorar vantagens de custos em regiões periféricas, essa abordagem tem em Balassa (1964), por exemplo, um importante defensor. Nos termos da respectiva argumentação, seria possível imaginar que, no contexto de uma integração pan-americana, países e regiões menos desenvolvidos da América Latina viriam a assistir à instalação de novas atividades produtivas, por conta das possibilidades que oferecem para a produção com menores custos. Sem entraves para a movimentação de capitais, como previsto no capítulo do acordo da ALCA que trata de investimentos, as empresas reorganizariam as suas atividades em benefício de áreas menos industrializadas, com resultados locais positivos a médio ou longo prazo. Os benefícios adviriam inclusive da atração exercida sobre investimentos oriundos de fora da *área de livre comércio*, magnetizados pela constituição de um mercado com dimensões continentais.

A experiência observada há quase uma década na América do Norte parece indicar que as chances de países ou regiões de menor desenvolvimento não são desprezíveis nas dinâmicas integracionistas. Desde 1994, quando a NAFTA entrou em vigor, diversas localidades na fronteira Norte do México – uma extensa faixa que interliga Tijuana, na costa do Pacífico, a Matamoros, perto da costa atlântica – passaram a registrar efervescência raramente vista, tanto que já nos primeiros anos daquela *área de livre comércio* a revista *The Economist* assinalou o desenho de uma “nova fronteira mexicana” (Mexico’s..., 1997). A combinação entre melhorias nas infra-estruturas (facilitando os vínculos com o exterior) e na administração pública e, de outra parte, um notável surto industrial traduzido em primeiro lugar na instalação de numerosas *maquiladoras* que montam produtos para

exportação com peças e componentes importados, utilizando mão-de-obra cujo custo médio não supera US\$ 7 por operário (One..., 1997), imprimiu um novo e frenético ritmo em vários estados e sinalizou uma tendência de crescimento bastante superior à média do país, com destaque para os desempenhos de Baja Califórnia Norte e Nuevo León. O surto de *maquiladoras* foi de fato impressionante, pois o número dessas unidades duplicou entre 1994 e 1999 em todo o território mexicano, sendo que metade das novas fábricas instalou-se numa faixa de não mais que 100 km de largura na fronteira Norte (A greener..., 1999). Cabe realçar igualmente que as desvalorizações do peso mexicano em 1994 e 1995 incentivaram a produção de veículos para venda no mercado estadunidense, uma estratégia que pouco a pouco fez surgir um “corredor automotivo Norte”, com novos empregos e um considerável mercado para fabricantes locais de peças e componentes. Esse processo, vale assinalar, não significou presença inédita de atividades ligadas à produção automotiva no Norte do México: Ciudad Juarez, no Estado de Chihuahua, abrigava um fábrica da General Motors desde 1971 e Hermosillo, no Estado de Sonora, já ostentava uma unidade de montagem da Ford (Lipietz, 1994), em configuração produtiva que no início dos anos 1990 permitiu a Gertler e Schoenberger (1992), certamente tendo em conta o conceito de “circuito de ramo” introduzido por Lipietz (1983), falarem sobre a emergência de uma nova divisão espacial do trabalho nessa indústria em escala de América do Norte. Contudo, datariam do período mais recente iniciativas importantes como as que envolvem o treinamento e até o financiamento de redes de fornecedores locais, relativamente a certos tipos de insumos, por parte de grandes empresas do setor automotivo instaladas na franja fronteiriça (When..., 1997).

Estaria a experiência mexicana a fornecer indicações de que a preconizada permissividade no trato com os investimentos externos, embora provavelmente tributária de enfraquecimento das iniciativas nacionais, merece ser acatada? Essa indagação impõe considerar se o notável movimento na fronteira confere razão ao enfoque segundo o qual a redistribuição regional das atividades produtivas é um fenômeno a ser realmente esperado da integração entre países, tendo em vista, principalmente, o interesse das empresas nos mercados de trabalho que significam menores custos. Por extensão, aquele problema leva a perguntar se o que vem ocorrendo no México não guarda mais sintonia com o que defende um enfoque contrário, para o qual a *divergência* inter-regional, e não a *convergência*, tende a se mostrar uma consequência mais plausível⁷. O postulado chave da análise em termos de *divergência* é que a remoção das barreiras comerciais estimula as empresas a concentrar os seus investimentos nas áreas que oferecem vantagens devido às externalidades existentes e à proximidade dos mercados, pois desde tais locais – com o benefício de ganhos importantes de escala,

⁷ Uma apresentação resumida do debate sobre os reflexos espaciais da integração entre países, em que se opõem os enfoques da *convergência* e da *divergência*, pode ser encontrada em L’impact... (1991).

e dependendo dos custos de transporte – torna-se possível alcançar todos os recantos do mercado integrado, já que inexistem entraves tarifários ao comércio no interior do bloco. Assim, em vez de *convergência* inter-regional, a integração se refletiria muito mais na persistência ou mesmo no agravamento das diferenças de desenvolvimento regional, um problema que, assinala-se, atraiu a atenção de autores europeus contemporâneos das negociações sobre a criação da Comunidade Econômica Européia, em meados do século XX (Giersh, 1974; Byé, 1958), e que tem em Krugman (1991) um conhecido estudioso no período atual.

Ora, o surto industrial provocado pela NAFTA no México pouco transbordou a franja fronteiriça, onde se combinam as vantagens representadas tanto pelos menores custos de mão-de-obra quanto pela proximidade ao atraente mercado do país vizinho. Embora desde 1994 a “mancha industrial” formada pelas *maquiladoras* tenha avançado em direção a localizações mais centrais no território mexicano, inclusive pelo interesse das empresas em ambientes onde a observância da legislação trabalhista é mais precária (Salas, 2001), foi ao longo da fronteira que, como já enfatizado, a maioria dessas unidades se instalou. Sobretudo, é nas regiões fronteiriças que se percebem focos da vitalidade econômica que entusiasma vários observadores, até com a presença de atividades que fogem ao padrão *sweatshop* típico das *maquiladoras*: empresas como Samsung, Sanyo, Sony, Matsushita, BMW e Hyunday instalaram unidades em locais fronteiriços que representam uma certa renovação do perfil tradicional das *maquiladoras* (One..., 1997). A assinalada vitalidade pode ser verificada tanto na costa do Pacífico, onde a mexicana Tijuana e a estadunidense San Diego são cada vez mais partes de uma mesma região econômica (Magnetic..., 1995), como na costa do Atlântico, onde todo o baixo vale do Rio Grande, nos dois lados da fronteira, mostra-se bastante dinâmico e crescentemente integrado, uma situação sustentada basicamente por volumosos investimentos com origem extra regional (One..., 1997). O mesmo transparece a meio caminho entre as duas costas, em área que abrange El Paso, no Texas, e Ciudad Juarez, em Chihuahua, espaço fronteiriço considerado como de maior movimento no mundo e passagem para 1/5 do comércio terrestre entre os dois países (Deep..., 1998). Naturalmente, isso não significa que na fronteira mexicana as condições de vida e trabalho sejam indiscriminadamente positivas. Ao contrário, em muitas *maquiladoras*, possivelmente na maioria, a situação dos trabalhadores é deplorável, pois a vida sindical tem pouca expressão na área e a flexibilidade nas relações de trabalho é bastante elevada, uma circunstância que induziu Habel (1999) a falar sobre a fronteira nos termos de uma “inserção internacional baseada na competitividade do subdesenvolvimento (...)” (p. 16). No que concerne à qualidade de vida, a intensa migração – não só desde os Estados mexicanos mais pobres, mas também de países da América Central – resultou em uma inquietante multiplicação de bairros carentes nas cidades fronteiriças (Combesque, 1999),

reproduzindo no plano intra-urbano contrastes observados em escala regional, como se nota na grande área do baixo vale do Rio Grande, onde gritantes diferenças entre cidades, em ambos os lados da fronteira, chamam a atenção (One..., 1997). Portanto, o comentário anterior sobre a vitalidade econômica da fronteira objetivou principalmente frisar que o impulso industrial básico derivado da NAFTA incidiu sobretudo naquela área, mesmo que também tenham sido repertoriadas iniciativas como *joint ventures* na produção têxtil-vestuarista entre empresas do Sul dos Estados Unidos e firmas mexicanas localizadas em áreas centrais do México, tendo entre as principais características uma significativa utilização de *inputs* de origem local (When..., 1997),.

Além disso, para contrapor a situação criada pela NAFTA ao aspecto relativo à reorganização espacial das empresas já existentes (um aspecto caro ao enfoque da *convergência* inter-regional), vale indicar que não se produziram os deslocamentos massivos de unidades produtivas dos Estados Unidos para o México previstos com alarme em diversos meios políticos e sindicais estadunidenses durante as negociações daquela *área de livre comércio*. Scott (2001) informa ter havido casos de deslocamento de fábricas – em setores como de produção automotiva, têxtil-vestuarista e de materiais elétricos, por exemplo –, mas, ao que parece, sem as dimensões que pareciam se anunciar ou que eram alardeadas. De todo modo, o dinamismo da economia estadunidense nos anos 1990 estaria a dificultar uma apreciação mais acurada dos efeitos das transferências de capacidades produtivas provocadas pela NAFTA em termos de perdas de empregos, tanto quanto estaria afetando a análise do custo social nos Estados Unidos tendo em vista os déficits comerciais que este país vêm acumulando com o México. Por outro lado, como já indicado, não são desprezíveis os indícios de que as migrações rumo às áreas localizadas na fronteira ou nas proximidades desta se intensificaram, e até mesmo nos Estados Unidos, como é exemplo o que tem ocorrido no Estado de New México (Flirting..., 1997).

Desse modo, no que diz respeito ao México, a NAFTA resultou em concentração de atividades nas áreas melhor dotadas da combinação dos atributos mais prezados pelas empresas que incorporaram a criação da *área de livre comércio* nas suas decisões estratégicas: presença de mão-de-obra de baixo custo e proximidade ao mercado estadunidense, acima de tudo. De certa forma, portanto, com alguma flexibilização nos termos originais da abordagem, o quadro se assemelharia mais ao que é preconizado pelo enfoque da *divergência*, pois foi a situação particular das áreas ao Norte que condicionou a geografia dos novos investimentos e determinou a efetiva inserção do México naquele esquema de integração. Por conseguinte, a aproximação das áreas mais carentes do México aos patamares médios de desenvolvimento do país, por conta da integração comercial, não parece ter transcendido até o presente momento o plano da esperança. Os estados mexicanos ao Sul figuram entre os que amargam os mais altos níveis de privação (Between..., 1995), destacando-se

nesse conjunto o Estado de Chiapas, localizado na fronteira com a Guatemala, onde, de forma emblemática, uma ofensiva rebelde – praticada pelo Exército Zapatista de Libertação Nacional, assim denominado em homenagem a Emiliano Zapata, importante líder revolucionário mexicano – teve início exatamente no dia em que a NAFTA entrou em vigor.

Numa região em que, apesar das reservas de petróleo e gás e também do fato de que ¼ da eletricidade gerada no México por hidrelétricas provém do território estadual, a pobreza é extrema – principalmente entre indígenas, que somam 38% da população local (A fresh..., 2000) –, com taxas de analfabetismo e mortalidade elevadíssimas, a escolha da data para a ocupação rebelde de cidades importantes foi carregada de simbolismo. Nas palavras da já mitológica liderança dos zapatistas, a globalização, “destinada a eliminar as fronteiras e a unir as nações, provoca uma multiplicação das fronteiras e uma pulverização das nações” (Sub-comandante Marcos, 1997, p. 4). A razão é que “países inteiros tornam-se departamentos da mega empresa neoliberal, que produz (...), de um lado, destruição/despovoamento e, de outro, a reconstrução/reorganização de regiões e nações” (ibid.). A perspectiva de acentuação das disparidades sócio-territoriais no México em virtude da integração comercial, vislumbrada em meios acadêmicos desde os primeiros passos da NAFTA (cf., por exemplo, Rentería, 1994), não está ausente, com certeza, daquelas considerações do líder zapatista. Note-se que a rebeldia não se restringe a Chiapas e aos zapatistas. Outros estados igualmente pobres, como Guerrero e Oaxaca, têm sido sacudidos por importantes movimentos guerrilheiros – exemplificados pelo Exército Popular Revolucionário – que se pretendem reações à “guerra não declarada realizada pelo governo e a oligarquia” (Escarpit, 1997, p. 12). Embora não se confundam, todos esses movimentos compartilham um mesmo elemento subjacente: a miséria exacerbada que castiga expressiva parcela da população, problema que provocou em Lemoine (1998) a inspirada observação de que se trata, no Sul do México, de “uma pequena América Central no seio do espaço da NAFTA” (p. 23).

Portanto, se a experiência mexicana de quase uma década na NAFTA serve de inspiração para perscrutar os possíveis reflexos da ALCA – e não parece haver motivos apontando na direção contrária –, pode-se asseverar que a liberalização dos movimentos de recursos através das fronteiras internas das Américas, na forma de investimentos ou em associação com estes, não é garantia de disseminação do “fato industrial” em escala hemisférica. As condições muito particulares da fronteira mexicana – mão-de-obra abundante remunerada com salários de níveis latino-americanos, melhorias nas infra-estruturas para uso das empresas e acesso direto, facilitado pela contigüidade, ao suculento mercado estadunidense – fizeram a diferença nas decisões empresariais e determinaram a localização da maioria das novas plantas industriais. Nenhum outro país da América Latina possui regiões onde

tais atributos aparecem reunidos, e, dessa forma, é difícil imaginar que surtos de investimentos como os que foram observados naquela fronteira possam ser testemunhados em outras áreas da América Latina em um contexto de integração hemisférica.

Nos países mais populosos, como o Brasil, os investimentos externos eventualmente encorajados pela criação da ALCA deverão se materializar nas regiões que representam mercados de maiores dimensões e estruturas produtivas – e que disponham de importante infra-estrutura – mais consolidadas. Por qualquer ângulo, o Sudeste brasileiro, particularmente o Estado de São Paulo, é um forte candidato para figurar como espaço privilegiado, como indicam simulações ao estilo da que efetuaram Domingues e Haddad (2003) com base em modelo de equilíbrio geral computável inter-regional, que sugere ser grande a possibilidade futura tanto de re-localização de investimentos em benefício de São Paulo quanto de deslocamentos de trabalhadores nessa direção. Nos demais países, descontado o interesse de alguns setores em localizações que oferecem recursos muito específicos (certos recursos naturais, por exemplo), e também desconsideradas as vantagens percebidas pelas empresas (estadunidenses ou não) nos bolsões de mão-de-obra numerosa, barata e não organizada que pontilham o subcontinente, rumo aos quais podem ser deslocadas etapas dos processos produtivos em que o trabalho é extremamente precário e pobremente remunerado (como ilustram as *sweatshops* de Honduras mantidas por empresários sul-coreanos do setor de confecções – cf. Ninety..., 1997), o que deverá ocorrer na forma de investimentos externos provavelmente guardará aderência mínima com os cenários mais otimistas.

Assim, a liberalização completa dos fluxos de investimentos, estreitando (ou suprimindo) a margem de manobra dos governos latino-americanos para exercer controles sintonizados com os interesses das respectivas sociedades, talvez resulte tão-somente em situações como a que foi registrada há alguns anos no México, no marco da integração associada à NAFTA: tendo em vista a recusa de uma municipalidade, envolvendo até mobilização popular, em aceitar a instalação pela empresa californiana Metalclad Corp. de um dispositivo para descarga de resíduos industriais considerada perigosa para a saúde, o governo mexicano teve que pagar US\$ 16,7 milhões como forma de indenização (Brunelle, 2001). Desse modo, é possível que o entendimento sobre o que estaria reservando o futuro, com o advento de uma *área de livre comércio* em que a liberalização comercial não é mais que aspecto de uma interligação hemisférica muito abrangente e de muitas conseqüências, sem a garantia de que os reais interesses das sociedades do subcontinente terão prioridade, já esteja perpassando as avaliações realizadas em diferentes países e inspirando o que foi classificado por um articulista do *The New York Times* como “ceticismo sobre as intenções americanas” (Andrews, 2002).

Considerações Finais

Como se observa, a ALCA é assunto para galvanizar a atenção no Brasil e no restante da América Latina no presente e no futuro. Sob quaisquer pontos de vista, é preciso avançar no quesito “transparência” a respeito do conteúdo desse projeto de integração, logrando uma “capilarização” do debate sobre as suas possíveis conseqüências no dia-a-dia dos povos do hemisfério. É necessário ir além do envolvimento popular episodicamente provocado, restrito a manifestações e consultas centradas no binômio aceitação-rejeição, carentes de maior juízo sobre o que está em foco, e assegurar um amplo e adequado esclarecimento, introduzindo o tema no cotidiano. Não há como tergiversar, pois um acordo da magnitude do que vem sendo urdido é inconcebível se desprovido de legitimidade social.

A importância do debate parece adquirir uma significação particular quando se leva em conta o que a formação da ALCA pode estar representando nas atuais circunstâncias de funcionamento do sistema mundial, uma questão que, até por razões de espaço, será aqui apenas tangenciada. Segundo uma linha de análise sobre a ordem mundial que goza de certa repercussão, o período atual é “pós-hegemônico” (Wallerstein, 2002): a hegemonia dos Estados Unidos, construída desde o final do século XIX e consolidada nos anos posteriores à Segunda Grande Guerra (Hopkins e Wallerstein, 1998), ingressou em trajetória descendente e revelou-se cada vez mais privada de sustentação, um quadro que se exacerbou na crise da Guerra do Golfo de 1990-91 (Wallerstein, 1998) – quando essa hegemonia foi pela primeira vez desafiada (e não somente testada) – e tornou-se especialmente dramático em 11 de setembro de 2001. Nesse esquema de interpretação, a crise do ciclo hegemônico estadunidense, que de certo modo repete um padrão histórico de crises hegemônicas (Arrighi e Silver, 2001), traduzir-se-ia na erosão da capacidade desse país em impor-se perante outras potências do sistema interestatal em termos econômicos, políticos, diplomáticos e até culturais, tendo em vista o questionamento de um comando estribado durante anos – e por isso aceito por numerosos países – em posição sistêmica (no que concerne ao progresso material e às estruturas de conhecimento, por exemplo) tida como modelo a ser seguido. O enorme interesse estadunidense na ALCA, refletido na tentativa de imprimir mais velocidade ao processo de integração – o *fast track* –, pode ser considerado fração importante de um esforço para prolongar a liderança mundial desse país, cujo enfraquecimento, antes de ser desmentido pela inquestionável supremacia bélica e por inquietantes posturas de cunho unilateral, parece, muito mais, confirmado pelo tipo de política hoje privilegiada.

Por que a ALCA seria tão importante para os Estados Unidos? Entre outras coisas, trata-se, nada menos, da institucionalização de um acesso direto – sem entraves, como previsto no capítulo sobre investimentos – a recursos de extrema importância. Os termos do debate sobre um mega projeto

denominado Plano Puebla Panamá, abrangendo nove estados no Sul-Sudeste do México e sete países da América Central, fornece pistas sobre o que está em jogo. Tornado público no primeiro semestre de 2001 com o estampado propósito de promover o desenvolvimento em imenso território dominado pela pobreza, e formulado por um conjunto de instituições onde figurariam o Banco Mundial, o Banco Interamericano de Desenvolvimento, a CEPAL e universidades dos Estados Unidos, além de técnicos governamentais e grupos empresariais mexicanos (Marín, 2002), o plano contempla a construção de um canal ligando as costas do Atlântico e do Pacífico, no istmo de Tehuantepec, e de oleodutos, gasodutos, estradas, portos, aeroportos, barragens, hidrelétricas e um sistema de integração energética. Merece atenção especial, de um lado, que a iniciativa significará a integração energética da América do Norte (Béjar, 2002), pois a zona petroleira e o principal corredor petroquímico do México encontram-se no Sul-Sudeste desse país. De outro lado, a enorme riqueza em biodiversidade incrustada no Corredor Biológico Mesoamericano, provavelmente a segunda região em biodiversidade do planeta (atrás somente da Floresta Amazônica), estará com acesso amplamente facilitado, disponibilizando recursos absolutamente estratégicos no padrão tecnológico emergente.

Num período em que a compulsão pelo controle de fontes energéticas é capaz de provocar guerras de consequências imprevisíveis, afetando irrevogavelmente as próprias instituições do sistema interestatal, os atributos da América Latina representam riqueza incalculável no impiedoso jogo de xadrez da política mundial. Ao que tudo parece indicar, os Estados Unidos estão plenamente cientes disso. Portanto, desvincular a ALCA desse contexto mais amplo, referente às condições de funcionamento do capitalismo contemporâneo, é obscurecer a compreensão dos reais processos em curso.

Referências Bibliográficas

- A CAUTIOUS yes to pan-American trade (2001). The Economist, Apr. 28th, p. 35-36.
- A FRESH star for Chiapas (2000). The Economist, Aug. 12th, p. 31-32.
- A GRENNER, or browner, Mexico? (1999). The Economist, Aug. 7th, p. 26-27.
- AMARAL, S. (2002). A Alca depois de Quito. Folha de S. Paulo, 11/11, p. A 3.
- ANDREWS, E. L. (2002). Latin American countries skeptical of U.S. Trade Agreement. The New York Times, 1/11 (disponível em: www.nytimes.com)
- ARRIGHI, G., SILVER, B. J. (2001). Caos e governabilidade. Rio de Janeiro: Contraponto.
- BALASSA, B. (1964). Teoria de integração econômica. Lisboa: Livraria Clássica.
- BAUMANN, R., CARNEIRO, F. G. (2002). Os agentes econômicos em processos de integração regional – inferências para avaliar os efeitos da ALCA. XXX ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, dez., Nova Friburgo, ANPEC. Anais... (CD ROM).
- BAUMANN, R., LERDA, J. C. (1987). A integração entre Brasil, Argentina e Uruguai: que tipo de integração se pretende? In: ---. Brasil-Argentina-Uruguai: a integração em debate. São Paulo: Marco Zero, p. 12-25.

- BÉJAR, A. A. (2002). Seis factores estructurales que explican la estrategia del Plan Puebla Panamá. In: BÉJAR, A. A., MARÍN, A. B., BARTRA, A. Economía política del Plan Puebla Panamá. México, D.F.: Itaca, p. 19-30.
- BETWEEN pan and pandemonium (1995). The Economist, Oct. 28th, p. 12-13. (Survey: Mexico).
- BRASIL e México no mercado de produtos industriais dos EUA (2000). Embaixada do Brasil, Washington, D.C., nov.
- BRUNELLE, D. (2001). De l'Alaska à la Terre de Feu, le tout-commerce à l'oeuvre. Le Monde Diplomatique, n° 565, avr., p. 6-7.
- BYÉ, M. (1958). Localisation de l'investissement et Communauté Economique Européenne. Revue Economique, Paris, v. 9, n° 2, p. 188-212, mar.
- CARVALHO, A., PARENTE, A. (1999). Impactos comerciais da Área de Livre Comercio das Américas. Texto para Discussão, Brasília, IPEA, n° 635, mar.
- COMBESQUE, M.-A. (1999). Comme des papillons vers la lumière. Le Monde Diplomatique, n° 549, déc., p. 16-17.
- COUTINHO, L. (2003). O resgate da esperança e da soberania. Folha de S. Paulo, 26/01, p. B2.
- COUTINHO, L. G., FURTADO, J. (s/d). A integração continental assimétrica e acelerada: riscos e oportunidades da Alca. s/l; s/p. (disponível em www.mre.gov.br/Alca).
- DEEP in the heart of NAFTA (1998). The Economist, Feb. 28th, p. 31-33.
- DENARDIN, V. (2002). Para Furlan, Alca pode favorecer o Brasil. Gazeta Mercantil, 07/10.
- DOMINGUES, E. P., HADDAD, E. A. (2002). Perspectivas da implementação da ALCA na economia brasileira: impactos setoriais e regionais da abertura comercial. XXX ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, dez., Nova Friburgo, ANPEC. Anais... (CD ROM).
- ESCARPIT, F. (1997). Une multitude de guérillas. Le Monde Diplomatique, n°514, jan., p. 12.
- FARMED out (2001). The Economist, Apr. 1st, p. 34.
- FITOUSSI, J.-P. (1993). Faux débats, vraies questions. Le Débat, n° 76, Sep.-Oct., p. 167-177.
- FLIRTING with the future (1997). The Economist, Jan. 4th, p. 27-28.
- FLOUNDERING in a tariff-free landscape (2002). The Economist, Nov. 28th.
- FTAA-Free Trade Area of the Americas (2001). Draft Agreement. Chapter on Investment. (Derestricted). FTAA.TNC/w/133/Rev.1, July 3. (disponível em www.ftaa-alca.org)
- GERTLER, M., SCHOENBERGER, E. (1992). Industrial restructuring and continental trade blocs: the European Community and North America. Environment and Planning A, v. 24, p. 2-10.
- GIERSCH, H. (1974). Economic union between nations and the location of industries. The Review of Economic Studies, Millwood: Kraus Reprint C., v. 17, p. 87-97. (1949-1950).
- GOOD fences (1998). The Economist, Dec. 19th, p. 19-22.
- HABEL, J. (1999). Entre le Mexique et les Etats-Unis, plus qu'une frontière. Le Monde Diplomatique, n° 549, déc., p. 16-17.
- HOPKINS, T. K., WALLERSTEIN, I. (1998). The world-system: is there a crises? In: ---. (coord.). The age of transition: the trajectory of the world-system, 1945-2025. 2nd. London; New Jersey: Zed Books, p. 1-10.
- HUME, D. (1983). Escritos sobre economia. In: PETTY. Obras econômicas. HUME. Escritos sobre economia. QUESNAY. Quadro econômico dos fisiocratas. São Paulo: Abril Cultural, p. 180-244.
- KRUGMAN, P. (1991). Geography and trade. Cambridge, Leuven: The MIT, Leuven University.
- KRUGMAN, P. R., OBSTFELD, M. (2001). Economia internacional: teoria e política. 5^a ed. São Paulo: Makron Books.
- LEMOINE, M. (1998). Nouvelles guérillas dans le Guerrero mexicain. Le Monde Diplomatique, n° 536, nov., p. 22-23.
- L'IMPACT régional de l'union économique et monétaire (1991). Problèmes Economiques, n° 2.214, p. 5-13, 27 fév.
- LIPIETZ, A. (1983). Le capital et son espace. 2 ed. Paris: La Découverte.

- LIPIETZ, A. (1994). Intégration continentale et nouvelles relations centre-périphérie: les contrastes Union Européenne – Alena. Séminaire “Traectorias Nacionales y Regulación en America Latina, México.
- MAGALHÃES, J. P. de A. (2001). A ALCA e o desenvolvimento do Brasil. Jornal dos Economistas, Rio de Janeiro, CORECON-RJ, nº 143, abr./maio, p. 11-12.
- MAGNETIC north (1995). The Economist, Oct. 28th, p. 16-17. (Survey: Mexico).
- MARÍN, A. B. (2002). Los objetivos del Plan Puebla Panamá. In: BÉJAR, A. A., MARÍN, A. B., BARTRA, A. Economía política del Plan Puebla Panamá. México, D.F.: Itaca, p. 31-79.
- MEXICO’S new frontier (1997). The Economist, Feb. 8th, p. 41-42.
- MORO, B. (2002). Une recolonisation nommée “plan Puebla-Panamá”. Le Monde Diplomatique, nº 585, déc., p. 14-15.
- NINETY nine per cent perspiration (1997). The Economist, June 21st, p. 36.
- ONE river, one country (1997). The Economist, Sep. 13th, p. 27-28.
- O PROCESSO negociador da ALCA da Cúpula de Miami à Cúpula de Quebec (s/d). Ministério das Relações Exteriores. (disponível em: www.mre.gov.br/Alca)
- OSSE, J. S., CARDOSO, C. (2002). Agropecuária perde US\$ 7,8 bi por ano. Folha de S. Paulo, 19/8, p. B 1.
- RENTERÍA, A. C. (1994). Hacia el siglo XXI, el desarrollo regional de México. Problemas del Desarrollo, México, v. 25, nº 99, oct.-dic., p. 227-243.
- REUNIÃO de Cúpula das Américas/Plano de Ação (1994). Miami, dez. (disponível em www.mre.gov.br/Alca).
- RICARDO, D. (1982). Princípios de economia política e tributação. São Paulo: Abril Cultural.
- ROSSI, C. (2002a). Alca fará Brasil perder US\$ 1 bi, diz Fiesp. Folha de S. Paulo, 26/7, p. B 8.
- ROSSI, C. (2002b). Protecionismo agrícola provoca bate-boca. Folha de S. Paulo, 1/11, p. A 7.
- ROSSI, C. (2002c). Para EUA, opção do Brasil é ALCA ou Antártida. Folha de S. Paulo, 15/10, Especial Eleições, p. 3.
- ROSSI, C. (2003). “Essa Alca não se vende”, diz Brasil aos EUA. Folha de S. Paulo, 15/2, p. B1.
- ROTTEN tomatoes (1996). The Economist, Feb. 10th, p. 74-75.
- SALAS, C. (2001). The impact of NAFTA on wages and incomes in Mexico. EPI Briefing Papers, Economic Policy Institute, April.
- SCOTT, R. E. (2001). NAFTA’s hidden costs. EPI Briefing Paper, Economic Policy Institute.
- SCOTT, R. E. (2002). Phony accounting and U.S. trade policy. EPI Issue Brief, Economic Policy Institute, nº 184, Oct.
- SMITH, A. (1996). A riqueza das nações: investigação sobre a sua natureza e suas causas. 2 v. São Paulo: Ed. Nova Cultural, v. 1.
- SUB-COMANDANTE MARCOS (1997). La 4e guerre mondiale a commencé. Le Monde Diplomatique, nº 521, août, p. 4.
- TAVARES, M. da C., MERCADANTE, A. (2001). A ALCA interessa ao Brasil? Jornal dos Economistas, Rio de Janeiro, CORECON-RJ, nº 143, abr./maio, p. 5-6.
- THE AMERICAS drift towards free trade (1995). The Economist, July 8th, p. 35-36.
- THE NEVER-ending question (1999). The Economist, July 3rd, p. 68.
- UNCTAD (2002). The Least Developed Countries Report 2002. New York; Geneva: United Nations.
- WALLERSTEIN, I. (1998). The global picture, 1945-90. In: HOPKINS, T. K., WALLERSTEIN, I. (coord.). The age of transition: the trajectory of the world-system, 1945-2025. 2nd. London; New Jersey: Zed Books, p. 209-225.
- WALLERSTEIN, I. (2002). Após o liberalismo: em busca da reconstrução do mundo. Petrópolis: Vozes.
- WHEN neighbours embrace (1997). The Economist, July 5th, p. 21-23.