

# CONSIDERAÇÕES SOBRE A FORMAÇÃO DO NAFTA E OS POSSÍVEIS REFLEXOS PARA O BRASIL E O MERCOSUL

Ednelson Grangeiro Jeller\*

O Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA — North American Free Trade Agreement) é consequência de um processo iniciado na década de oitenta visando à formação de uma área de livre comércio entre EUA, Canadá e México, como contraponto tanto à emergente Comunidade Européia quanto às eventuais tentativas para a criação de blocos por parte das economias asiáticas. O NAFTA insere-se, assim, no quadro atual da economia mundial, que privilegia a formação de aglomerados econômicos.

O acordo entra em vigor em 1º de janeiro de 1994 e prevê o fim de barreiras comerciais entre os três países ao longo de 15 anos, unindo em um mesmo mercado cerca de 370 milhões de pessoas e uma economia avaliada em US\$ 6,8 trilhões, resultando na formação da maior área comercial já existente.

\*Técnico da equipe permanente desta publicação.

Numa perspectiva histórica, o antecedente mais recente do NAFTA é o acordo assinado entre EUA e Canadá, em 1987, através do qual os dois países iniciaram processo de eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias ao comércio de bens e serviços e de ampliação das condições para a liberalização dos investimentos.

A inclusão do México na referida área de livre comércio foi viabilizada a partir das reformas econômicas que permitiram a liberalização do regime de comércio exterior mexicano. No entanto, os Estados Unidos, ao aceitarem a agregação do México, não buscam tão-somente reforçar sua posição política *vis-à-vis* a Comunidade Européia (CE), o Japão e os países emergentes da área do Pacífico. A integração com país relativamente pobre como o México enquadra-se na estratégia estadunidense para a incorporação de milhões de consumidores potenciais em todo o mundo à economia de mercado.

As expectativas são de que o NAFTA venha a concorrer para um novo e vigoroso ciclo de expansão da economia mundial, com o consequente aumento dos fluxos de intercâmbio. O NAFTA, na sua essência, não é um "mercado comum", nem um acordo de livre comércio completo. Não se trata de uma união aduaneira, pois não haverá uma tarifa externa comum (como é o caso da CE ou da meta mencionada no próprio Tratado de Assunção/MERCOSUL). É um acordo de liberalização escalonado, complementado por um acordo sobre propriedade industrial, serviços e proteção de investimentos de fora da área.

Quando o GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) foi criado, ao final da II Guerra Mundial, os Estados Unidos estavam devotados à causa do comércio aberto e multilateral. O princípio central do GATT, a não discriminação, determina que se as barreiras comerciais forem reduzi-

das para um parceiro comercial, elas têm que ser reduzidas para todos os demais. A única exceção para esta regra está no artigo 24 do GATT, que permite a um grupo de países extinguir entre si todas as barreiras comerciais. Este artigo permite formação de áreas de livre comércio ou uniões aduaneiras, obedecendo as seguintes condições: os termos do acordo devem ser notificados a outros membros do GATT; os acordos regionais não devem criar barreiras ao comércio com as demais partes contratantes; os acordos devem cobrir substancialmente todo comércio entre os membros.

Foi através desta "brecha" que surgiu a Comunidade Européia em 1957, com a aprovação dos EUA, que não estavam interessados, naquela época, no uso do artigo 24 para si próprios. No âmbito dos países em desenvolvimento, o surgimento mais significativo foi o da Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), em 1960. No entanto, poucos países em desenvolvimento estavam dispostos a adotar um regime no qual o comércio livre e não planejado regularia a atividade econômica.

Já nos anos 60, cogitou-se a criação do NAFTA. Mas NAFTA, então, significando North Atlantic Free Trade Area, não regional na sua essência, com pretensão de expandir-se na direção do Pacífico e de obter a adesão de novos membros. Esta iniciativa do NAFTA se deveu, basicamente, ao receio de que o princípio do GATT de negociações multilaterais, visando reduzir as barreiras comerciais em nível mundial, tivesse se desviado de seu curso. Acordos de livre comércio, abertos para novos membros em bases não regionais pareciam ser a alternativa possível para o livre comércio.

No início dos anos 80, em face da recusa européia em começar negociações comerciais multilaterais e com um crescente protecionismo interno que exigia medidas compensatórias para expandir o comércio, os EUA iniciaram as negociações que culminaram com o Acordo de Livre Comércio Canadá-EUA, transformando, nesta última década, o Acordo de Livre Comércio da América do Norte em NAFTA, incluindo o México.

Através de afinidades culturais, proximidade geográfica e interesses comuns, a nova ordem mundial é delineada por grandes espaços econômicos em formação: EUA/NAFTA, Europa/CE e Japão/Ásia-Pacífico.

Ao todo eles reúnem 32 países, responsáveis por 80% das exportações e 81% das importações mundiais. E mais: 44% do total das exportações é feito dentro dos blocos.

A Comunidade Européia é o exemplo mais avançado da tendência de regionalismo dos fluxos de comércio.<sup>1</sup> Dados do Banco Mundial mostram que, em 1960, apenas 34,6% das exportações dos países da CE se efetuavam entre os seus próprios membros; em 1987, esse percentual já atingia a elevada cifra de 58,8%. Por volta do ano 2000, segundo calendário de Maastricht, deverão estar unificadas as políticas macroeconômicas de seus 12 estados e criados moeda e Banco Central únicos.

Japão e China devem dividir a hegemonia regional que começou a ser desenhada com a cúpula da Associação de Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (APEC). Este megabloco incorpora também nações americanas: o próprio NAFTA e o Chile. No entanto, não deverá se formar um bloco comercial excludente. A Ásia-Pacífico, em decorrência de sua forte dependência de mercados extra-regionais (em especial dos EUA) e também de fatores históricos, será sempre mais resistente a processos de formação de blocos regionais.

Registrando taxas de crescimento elevadíssimas, ampliando sua participação nos fluxos mundiais de comércio e investimento, os países do Pacífico Asiático assumem a condição de pólo econômico de importância global, como região estratégica do futuro, além de servirem como modelos de reestruturação industrial e de desenvolvimento. Seu produto agregado já atinge US\$ 6,1 trilhões, ultrapassando o dos Estados Unidos (US\$ 5,7 trilhões). A maioria de seus membros, no entanto, rejeita qualquer sugestão de que deva tornar-se um bloco comercial.

Completa este quadro mais uma série de blocos: Pacto Andino, Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), Mercado Comum Centro-Americano, Associação Européia de Livre Comércio (AELC), Pacto de Visegrád, Comunidade de Estados Independentes (CEI) e Mercado Comum dos Países do Leste e Sul da África (COMESA).

O mundo encontra-se, assim, diante de um dilema: junto com a globalização da economia, a tendência no sentido do regionalismo através da formação de blocos econômicos

parece ser irreversível.

Em 1990 o governo norte-americano propõe o estabelecimento de uma área de livre comércio do Alasca à Patagônia através da Iniciativa para as Américas (IPA), fortemente apoiada pela maioria dos governos latino-americanos. Nessa área haveria liberdade de circulação para bens, (eliminação de tarifas e barreiras não-tarifárias), serviços e capitais.

Tinha-se, assim, que esta iniciativa poderia contribuir para um relacionamento político externo com menos confrontos entre Estados Unidos e América Latina, como ocorria até então. Em termos de comércio, contudo, esta proposta foi considerada como uma política de segurança, caso o mundo evoluísse em direção à formação de blocos comerciais.

A IPA e o NAFTA são, na verdade, as duas vertentes da proposta norte-americana de uma Área Hemisférica de Livre Comércio (AHLC). Do ponto de vista dos EUA ou do NAFTA, a eventual AHLC poderia ser criada a partir de perspectiva multilateral ou, alternativamente, por um sistema de áreas de livre comércio sobrepostas, com os EUA/NAFTA no centro.

Enquanto os EUA, Canadá e México negociaram o NAFTA, a América Latina colocou em prática uma série de acordos bilaterais de livre comércio e de uniões aduaneiras (MERCOSUL, CARICOM, Pacto Andino, Mercado Comum Centro-Americano), reduzindo unilateralmente suas tarifas para o mundo exterior e para seus vizinhos, a América Latina avançou em direção ao livre comércio, enquanto o mundo industrializado relutava em adotá-lo. O nível tarifário médio na América Latina, que em 1985 era de 56%, reduz-se para 16%, em 1992.

No entanto, em relação à eventual AHLC, diferentes estudos apontam que, na melhor das hipóteses, seriam incertos os ganhos de comércio para a América Latina. As exportações norte-americanas para a América Latina tenderiam a crescer mais do que as vendas dos países latino-americanos. A AHLC afetaria o conjunto de acordos comerciais, no âmbito da Associação Latino-Americana de Desenvolvimento e Integração (ALADI), que propicia o estabelecimento de uma zona de preferências regionais.

<sup>1</sup>RELATÓRIO SOBRE O DESENVOLVIMENTO MUNDIAL 1991. Washington: Banco Mundial, 1991. p.121.

Um estudo de 1992, realizado pelo Banco Mundial, concluiu que "os únicos países latino-americanos que registrariam ganhos significativos fazendo acordos com os Estados Unidos são o México e o Brasil"<sup>2</sup>. Logo, a aprovação do NAFTA pode fazer avançar a integração latino-americana, mas não necessariamente a integração hemisférica.

O Acordo de Livre Comércio entre os Estados Unidos, México e Canadá prevê a eliminação de taxas e restrições ao comércio entre os países da América do Norte em 1º de janeiro de 1994. Como já existe um acordo de livre comércio entre Canadá e Estados Unidos desde 1º de janeiro de 1989, o NAFTA afetará mais diretamente o comércio entre Canadá e México e entre este e Estados Unidos.

O NAFTA objetiva

o estabelecimento de uma área de livre comércio de conformidade com o GATT, com o fim de:

- eliminar barreiras ao comércio;
- promover condições para uma concorrência justa;
- aumentar as oportunidades de investimento;
- proporcionar proteção adequada aos direitos de propriedade intelectual;
- estabelecer procedimentos efetivos para a aplicação do acordo e solução de controvérsias;
- fomentar a cooperação trilateral, regional e multilateral.<sup>3</sup>

#### Perfil dos Países do NAFTA<sup>4</sup>

##### Canadá

Área: 9.970.610 km  
População: 27,5 milhões  
PNB: US\$ 569 bilhões  
PNB per capita: US\$ 20.691  
Principais parceiros comerciais: EUA e Japão  
Exportações:  
Canadá/EUA - US\$ 91,1 bilhões  
Canadá/México - US\$ 771 milhões

##### Estados Unidos

Área: 9.372.614 km  
População: 254 milhões  
PNB: US\$ 5,951 trilhões  
PNB per capita: US\$ 23.345  
Principais parceiros comerciais: Canadá, Japão e México  
Exportações:  
EUA/Canadá - US\$ 85,1 bilhões  
EUA/México - US\$ 40,6 bilhões

<sup>2</sup>FIDLER, Stephen. A América Latina caminha para a integração. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 19 nov. 1993. p.6.

<sup>3</sup>CAMARANO, Claudete; GOLDSZAL, Eduardo de

##### México

Área: 1.908.691 km  
População: 92 milhões  
PNB: US\$ 319 bilhões  
PNB per capita: US\$ 3.726  
Principais parceiros comerciais: EUA e Japão  
Exportações:  
México/EUA - US\$ 35,6 bilhões  
México/Canadá - US\$ 2,7 bilhões

Os setores mais afetados pelo acordo são os seguintes:

- a) agricultura — EUA e México vão eliminar imediatamente 57% das barreiras, 94% em 10 anos, chegando-se ao patamar de 100% em 15 anos. As tarifas americanas com relação ao suco de laranja caem de 28% para 14%, de uma quota de cerca de 150 mil toneladas. As restrições serão eliminadas em 15 anos;
  - b) veículos — os EUA definem o fim do imposto de 2,5% sobre carros montados no México e reduzem o imposto de caminhões leves para 10%; o México reduz o imposto sobre carros dos EUA de 20% para 10% imediatamente, com perspectivas de eliminá-lo em dez anos; os EUA reduzem para 62,5% o grau de nacionalização de carros (incluindo motores e transmissores) e o México tem 10 anos para cortá-lo;
  - c) bancos — os bancos dos EUA poderão comprar 15% dos bancos mexicanos até o ano 2000 e 25% até o ano 2004. Todos os limites serão eliminados até 2007;
  - d) corretoras — as firmas dos EUA poderão controlar 30% de empresas mexicanas até 2004. Depois, os limites seriam eliminados;
  - e) têxteis — haverá corte de impostos de importação ao longo de 10 anos para produtos feitos na América do Norte com material da região;
  - f) energia — estrangeiros continuam proibidos de ter reservas de gás e petróleo no México.
- A criação do Acordo de Livre Comércio entre EUA, México e Canadá prevê também os seguintes adicionais:
- a) Acordo Norte-Americano para Cooperação Ambiental — for-

Figueiredo. Sumário do Acordo de Livre Comércio entre os Estados Unidos, México e Canadá. *Boletim de Diplomacia Econômica*, Brasília: MRE, n.15, p.15, maio 1993.

<sup>4</sup>ACORDO Norte-Americano de Livre Comércio. Fe-

mação de um órgão para investigar abusos ao meio ambiente;

- b) Acordo Norte-Americano para Cooperação Trabalhista — formação de órgão para investigar abusos trabalhistas;

- c) Banco Norte-Americano de Desenvolvimento — México e EUA vão destinar US\$ 225 milhões, cada um, para formar o banco. A instituição colocará no mercado títulos no valor de US\$ 3 bilhões e emprestará dinheiro para comunidades afetadas pelo acordo e para projetos ecológicos na fronteira entre EUA e México.

O cientista político Ricardo Tavares, pesquisador visitante da entidade Brazil Network (EUA), em relatório a ser apresentado às Organizações não Governamentais (ONGS) brasileiras, prevê quatro "impactos" que o NAFTA terá sobre o Brasil:

- 1) risco de desvio de investimentos estrangeiros para o México e de crescimento dos obstáculos para a penetração das exportações brasileiras nos Estados Unidos;
- 2) crescimento das pressões internacionais para a estabilização da economia brasileira, "com riscos de não se respeitar a dinâmica política interna";
- 3) perturbações no Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), provocadas pela atração que o NAFTA exerce sobre setores empresariais e algumas autoridades dos países-membros, especialmente da Argentina;
- 4) aumento das pressões em favor da proteção de propriedade intelectual, abertura do setor financeiro e das obras públicas à participação de empresas americanas, tendo o México como paradigma, pois a tendência natural dos Estados Unidos é utilizar o NAFTA como modelo de suas relações com os países latino-americanos.<sup>5</sup>

Os reflexos da área de livre comércio da América do Norte incidirão mais acuatadamente, a curto e médio prazos, sobre o redirecionamento das correntes mundiais de comércio e dos fluxos de investimentos internacionais, dependendo das diretrizes de política comercial que o governo estadunidense vier a estabelecer.

A longo prazo, há um risco ponde-

lha de S. Paulo, 17 nov. 1993. *Cad. 2*, p.10; 18 nov. 1993. *Cad. 2*, p.11.

<sup>5</sup>TOTTI, Paulo. Os possíveis reflexos para o Brasil. *Gazeta Mercantil*, São Paulo, 19 nov. 1993. p.6.

rável de que venha ocorrer uma nova divisão do trabalho no âmbito das Américas, determinada não só no plano comercial mas especialmente pela imensa vantagem que o México terá para atrair investimentos. Estes viriam não apenas dos Estados Unidos e Canadá, mas também de outros países, até mesmo do Brasil, e do restante da América Latina, já que o México se apresentará como o acesso privilegiado ao grande mercado norte-americano.

Caso este cenário se confirme, um arranjo em nível regional poderá ter a seguinte conformação: a liderança hegemônica dos Estados Unidos com sua economia pós-industrial especializada em serviços e em alta tecnologia; a seguir o Canadá, com um importante mercado de consumo e também como uma fonte de capitais e de recursos naturais; logo viria o México, voltado para a montagem de bens finais (as "maquiladoras") e à produção de bens industriais de tecnologia intermediária; por último, o restante da América Latina, compelido a especializar-se no fornecimento de produtos agroindustriais, matérias-primas básicas e manufaturados com mão-de-obra barata, ou em setores rotulados como agressivos ao ambiente.

Logo, dependendo dos efeitos do NAFTA sobre a economia mexicana, o México pode vir a se constituir, em futuro não muito distante, em base produtiva importante para a competição no plano da economia mundial, afetando as exportações brasileiras não apenas no âmbito da zona de livre comércio mas também em outros mercados.

Inicialmente as novas exportações mexicanas vão se concentrar nos EUA e Canadá, mas depois virão para a América do Sul, onde poderão substituir os produtos brasileiros. Assim, perdendo espaço nos EUA, os exportadores brasileiros poderão enfrentar mais à frente a concorrência mexicana em outros mercados. Este é um cenário razoavelmente provável para os produtores de suco de laranja, que admitem a possibilidade de confronto com os mexicanos na Europa e Japão, e para os exportadores de produtos siderúrgicos, que prevêem dificuldades futuras na concorrência na América Latina e Ásia.

Outro aspecto preocupante do acordo é o que estabelece as regras de origem para a comercialização dos produtos dentro do mercado comum

que será criado. Para ter as vantagens do livre comércio na área do acordo, pelo menos 60% dos componentes de cada produto devem ser fabricados no México, Canadá ou Estados Unidos. Alguns produtos brasileiros poderão sofrer limitações em decorrência disto, como por exemplo o automóvel.

Os fluxos comerciais mais suscetíveis ao impacto da constituição do NAFTA serão aqueles originários dos países em desenvolvimento, sobretudo os que se destinam aos EUA e que têm no México um concorrente em situação preferencial devido à eliminação das tarifas alfandegárias e aos demais incentivos pactuados no acordo.

No caso do Brasil, segundo recente estudo realizado sob os auspícios do Ministério das Relações Exteriores,<sup>6</sup> as perspectivas do intercâmbio comercial com os países da área do NAFTA indicam que o acordo EUA-Canadá-México poderá provocar a aceleração da tendência involutiva do intercâmbio observada nos últimos anos. O estudo concluiu que, com a constituição do NAFTA, a redução nas vendas brasileiras para os EUA poderá atingir principalmente os seguintes produtos: café, açúcar, suco de laranja, pasta química de madeira, cordéis de sisal, produtos siderúrgicos, cátodos e seus elementos de cobre, motocompressores herméticos para ar condicionado, aparelhos receptores de fontes alternativas de energia, automóveis de passageiros e outros automóveis com cilindrada entre 1.500 e 3.000cc.

Além desses produtos, a pauta de exportações brasileiras poderá estar sujeita a impactos negativos também no que diz respeito aos seguintes itens: lagostas congeladas, manteiga, gordura, óleo de cacau, gasolina automotiva, fuel oil, pneumáticos para automóveis, calçados, motores à explosão, diesel e semidiesel.

Com a aprovação do NAFTA, as vendas brasileiras poderão vir a sofrer a concorrência de similares mexicanos e norte-americanos. Segundo o estudo, são os seguintes os produtos brasileiros que poderão ser deslocados do mercado canadense por similares norte-americanos: *corned beef*, suco de laranja concentrado, café solúvel, bauxita metalúrgica, cinzas e

resíduos de cobre, couro bovino, fios de algodão, fios de fibras de poliéster, cordéis de sisal, camisetas de malha de algodão, roupas para toucador de algodão, sacos para embalagem de algodão, sandálias ou chinelos de couro para mulheres e meninas, azulejos e ladrilhos de cerâmica, ferro-ligas (ferro-silício-manganês e ferro-nióbio), fios-máquina, tubos de ferro ou aço não ligados, máquinas e aparelhos para fabricação de papel e cartão. Poderão ainda ser deslocados do mercado canadense, por similares mexicanos, os seguintes itens da pauta de exportações brasileiras: café em grãos, suco de laranja concentrado, cinzas e resíduos de cobre, cordéis de sisal, azulejos e ladrilhos de cerâmica, ferro-silício-manganês, aço laminado a quente e máquinas de costura para uso doméstico.

O intercâmbio comercial brasileiro-mexicano, ao contrário do que tem ocorrido nos intercâmbios do Brasil com os dois outros países integrantes do NAFTA, tem-se expandido nos últimos anos. Entretanto, as vantagens em favor do México, decorrentes da aprovação do NAFTA, poderão determinar o redirecionamento do fluxo comercial mexicano e a reversão da tendência positiva.

São os seguintes os produtos brasileiros que poderão ser deslocados no mercado mexicano: açúcar refinado, laminados planos revestidos de óxido de cromo, unidades digitais de processamento, ônibus com capacidade para mais de 20 passageiros, gasolina automotiva, papéis para fotografias em cores e pneumáticos novos para ônibus.

O México constitui atualmente excelente mercado para o capital estrangeiro, dadas as modificações em sua legislação interna. Além disso, as grandes corporações estadunidenses já manifestaram interesse em investir nos setores mexicanos do petróleo, energia, infra-estrutura e serviços, além da agricultura e mineração. Destes modos, o parque industrial mexicano tende a crescer também em qualidade com os investimentos externos em tecnologia de ponta.

No entanto, uma indústria não se cria do dia para a noite, nem mesmo com a ajuda do capital dos Estados Unidos, como no caso do México, que

não dispõe de mão-de-obra tão qualificada quanto a brasileira, nem das mesmas fontes de energia hidrelétrica. Assim, os estímulos a serem proporcionados ao capital estrangeiro, especialmente no caso do México, poderão ter impacto, ainda difícil de ser avaliado, nos fluxos do capital tradicionalmente dirigido ao Brasil.

Preliminarmente, já se poderiam mencionar alguns setores, onde a exposição a esses eventuais impactos negativos é mais visível, tais como o setor de serviços e a indústria de transformação. Neste caso, as indústrias de produtos químicos de base e de material elétrico e de comunicações, mecânica, metalúrgica e de produtos médico-veterinários são os grandes destaques.

Quanto aos possíveis reflexos do NAFTA no âmbito do MERCOSUL, seria interessante esclarecer, primeiramente, qual foi o principal objetivo teórico da integração delineado no Tratado de Assunção, de cada um dos países. Para o Brasil, acredita-se que o principal objetivo centrou-se no aumento de suas exportações, enquanto para a Argentina, Uruguai e Paraguai fica demonstrado que a captação externa de investimentos deve ser a tônica, visando justamente aumentar a capacidade produtiva do País para atender ao próprio mercado interno, dependente de importações, e ao mercado brasileiro, como o maior mercado.

O NAFTA reúne duas das principais economias industriais desenvolvidas — os Estados Unidos e o Canadá. Ambos pertencem à Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) e integram o chamado Grupo dos Sete, que detém a hegemonia na condução e harmonização de políticas macroeconômicas em nível internacional. O MERCOSUL, por seu lado, reúne quatro países ainda em desenvolvimento, sendo que seu principal integrante, o Brasil, padece de graves problemas políticos e econômicos, apresentando um quadro de inflação elevada e crônica.

O virtual ponto comum entre o MERCOSUL e o NAFTA reside na possibilidade de convergência de ambos para um grande e único bloco integrado, reunindo os países das três Américas, do Alasca à Terra do Fogo, conforme proposta da Iniciativa para as Américas, do ex-presidente George Bush. No entanto, o NAFTA não retomou a IPA, ao contrário, não fez qual-

quer menção à América Latina. Do ponto de vista norte-americano, é improvável que haja receptividade para um alargamento do NAFTA no futuro próximo.

Chile e Argentina talvez sejam as exceções possíveis neste quadro, sendo a participação do Chile uma possibilidade mais palpável, e a da Argentina uma esperança, baseada muito mais na necessidade urgente de investimentos para a sua economia. Esta possibilidade, aliás, tem agitado as elites argentinas. Caso se dê a adesão da Argentina, a implosão do MERCOSUL parece inevitável.

O Brasil tem dado prioridade à consolidação dos movimentos de liberalização do comércio em andamento, principalmente no MERCOSUL, e depois com os países do Pacto Andino e do Grupo Amazônico, como estratégia preferida para enfrentar a tendência de regionalização da economia mundial. "As chances de o Brasil um dia vir a integrar o NAFTA são mínimas", segundo Tavares.<sup>7</sup> Em primeiro lugar, porque a prioridade dos EUA em comércio exterior agora é se aproximar da Ásia. Além disso, Chile e Argentina são mais interessantes para os EUA como parceiros imediatos no NAFTA.

Do lado do Brasil, o interesse pelo NAFTA também não é dos maiores, ao contrário do que ocorre com Chile, Colômbia, Bolívia e outros países do subcontinente. O comércio do Brasil é muito menos dependente dos EUA do que o de seus vizinhos: 20% das suas exportações são para os países latino-americanos (11% para o MERCOSUL); 24% para os países do NAFTA; 30% para a Comunidade Europeia; e 16% para a Ásia. Em importações o quadro não é muito diferente: 16% vêm dos membros da ALADI, com 10% de participação do MERCOSUL; 26% do NAFTA e 22% da CE (dados referentes ao ano de 1992).

Outra questão é que, como grande economia regional, com sua importância relativa dentro do espaço continental, o Brasil entende que poderá negociar mais vantajosamente se tiver o respaldo do bloco sub-regional. A negociação deveria ser conjunta. As nações que aderirem isoladamente ao NAFTA poderão chegar mais despojadas, obrigando-se justamente a aderir, não a contratar.

Em nível comercial, é certo que a criação do NAFTA complica a vida de

alguns setores produtivos importantes no âmbito do MERCOSUL, sendo casos evidentes as áreas da agroindústria e de alguns manufaturados. Dificilmente as empresas dessas áreas terão condições de compensar as vantagens que a desgravação tarifária proporcionará às congêneres mexicanas.

Um seminário realizado no Itamaraty, em dezembro de 1992, ainda na gestão do então chanceler Fernando Henrique Cardoso, e que contou com a participação de outros setores do governo, de parlamentares e representantes da sociedade civil, revelou inúmeros pontos de vista sobre o NAFTA (que perdura ainda hoje), ressaltando-se apenas um ponto em comum: a de que se o Brasil não estabilizar sua economia, não será considerado companheiro confiável em nenhum dos caminhos de integração que pretenda adotar e terá problemas até mesmo no MERCOSUL. Esta, aliás, tem sido a tônica dos argumentos das autoridades do governo argentino para a postergação do MERCOSUL.

Com a aprovação do NAFTA, conclui-se que a estabilização da economia brasileira e a criação de condições para a retomada sustentada do desenvolvimento tornaram-se absolutamente imprescindíveis. Tornou-se também decisivo avançar no processo de formação do MERCOSUL, objetivando inclusive uma eventual integração hemisférica, no futuro, e em condições mais favoráveis.

O tratado do NAFTA exige quatro condições básicas para o ingresso de novos integrantes: abertura aos investimentos estrangeiros e liberalização do comércio; plenitude democrática; desregulamentação e proteção à propriedade intelectual; e estabilidade macroeconômica. Enquanto o Brasil tiver que conviver com um processo de virtual hiperinflação, estará distante de satisfazer principalmente a última dentre as quatro questões referidas.

Urge que o Brasil busque uma alternativa que permita inserir-se de modo competitivo na economia mundial, sem a qual estará correndo o risco de ser deixado para trás na implacável corrida competitiva da economia globalizada.

<sup>6</sup> SANT'ANNA, Bárbara R. de; ASSIS, Edna L. F. de; ROCHA, Torres H. Intercâmbio comercial brasileiro e fluxo de investimentos, EUA, Canadá e México: possíveis

conseqüências da formação do NAFTA. Boletim de Diplomacia Econômica, Brasília: MRE, n.15, p.138-161, maio 1993.

<sup>7</sup>TOTTI, p.6.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- 1 BHAGWATI, Jagdish. *Além do NAFTA : as opções de Clinton na política comercial*. Revista Brasileira de Comércio Exterior, Rio de Janeiro : FUNCEX, v.9, n.37, p.28-31, out./dez. 1993.
- 2 BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. Departamento de Integração Latino-Americana. *Perspectivas do relacionamento MERCOSUL-NAFTA*. Boletim de Diplomacia Econômica, Brasília : MRE, n.15, p.105-130, maio 1993.
- 3 BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. Departamento de Integração Latino-Americana. *Texto para discussão : Área hemisférica de livre comércio e comércio exterior brasileiro*. Boletim de Diplomacia Econômica, Brasília : MRE, n.15, p.116-126, maio 1993.
- 4 CAMARANO, Claudete; GOLDSZAL, Eduardo de Figueiredo. *Sumário do Acordo de Livre Comércio entre os Estados Unidos, México e Canadá*. Boletim de Diplomacia Econômica, Brasília : MRE, n.15, p.15-31, maio 1993.
- 5 RICÚPERO, Rubens. *Relações comerciais entre o Brasil e os EUA*. Boletim de Diplomacia Econômica, Brasília : MRE, n.15, p.80-86, maio 1993.
- 6 SANT'ANNA, Bárbara R. de; ASSIS, Edna L. F. de; ROCHA, Torres H. *Intercâmbio comercial brasileiro e fluxo de investimentos, EUA, Canadá e México : possíveis conseqüências da formação do NAFTA*. Boletim de Diplomacia Econômica, Brasília : MRE, n.15, p.138-161, maio 1993.

## ERRATA

No boletim Análise Conjuntural v.15, n.9-10, p.3, no artigo Possibilidades Industriais de Curitiba, a nota de referência n.1 está incompleta. A última frase é: **Originalmente apresentado como dissertação de mestrado à USP.**