

Os acordos de livre comércio: uma nova estratégia econômica mundial

*Argemiro Lufs Brum**

As zonas de livre comércio tornam-se, hoje, uma evidência a nível mundial. A recente assinatura do acordo entre o México, os EUA e o Canadá, que nós, neste trabalho, iremos identificar por ALENA (sigla francesa para o acordo em questão), comprova que o Mundo tende, diante do relativo fracasso das negociações multilaterais, a se estruturar em torno de "blocos", no interior dos quais o liberalismo econômico é o eixo central do seu funcionamento.

Entretanto muitas interrogações persistem sobre as vantagens e as desvantagens de tal alinhamento mundial. No que tange aos países subdesenvolvidos, muitos questionamentos são feitos, sobretudo quanto à participação nas zonas de livre comércio.

Aproveitando o exemplo do ALENA, iremos, através deste trabalho, colocar elementos de reflexão sobre as zonas de livre comércio, procurando destacar algumas idéias-chave que julgamos necessárias para que esse debate seja realmente produtivo. Esperamos que muito do que trazemos aqui sirva de ponto de referência para melhor avaliarmos e questionarmos não só o conceito liberalista de livre comércio, mas, e em especial, a própria constituição do MERCOSUL.

1 - O mundo evolui para as zonas de livre comércio

A intensificação do comércio internacional fundamenta-se, hoje, na preponderância de duas filosofias. Uma econômica, orientada para a complementaridade das economias mundiais e num contexto de interdependência, e outra, mais recente, referente às relações internacionais. De acordo com esta última, o mundo moderno encontra-se em vias de constituir-se em torno de grandes zonas comerciais e políticas que substituem o ordenamento bipolar estruturado a partir da Segunda Guerra Mundial.

De fato, o Mundo tornou-se multipolar com o final da guerra fria. Assim, o multilateralismo que regeu o forte crescimento do comércio mundial a partir da segunda metade dos anos 40, tende a perder seu impulso. Um exemplo gritante dessa nova realidade é a dificuldade que o Mundo encontra para concluir a Rodada Uruguai do GATT, a maior negociação multilateral dos últimos tempos, a tal ponto que muitos analistas acreditam que um acordo de fachada seja assinado (talvez até o final de 1992) — o que, na realidade, não

* Professor da Universidade de Ijuí (UNIJUI), Doutor pela EHESS de Paris e Consultor das cooperativas agrícolas gaúchas junto à CEE.

impedirá que o comércio mundial continue sendo protegido —, com o agravante de que novas negociações multilaterais poderão ser difíceis de organizar no futuro.

Assim, paradoxalmente, no momento em que o Mundo lança a sua maior negociação multilateral dos últimos tempos (a Rodada Uruguai iniciou em setembro de 1986), os acordos regionais reforçam-se, indicando que uma mudança completa de tendência começa a ocorrer em favor dos mesmos, em detrimento das negociações em escala mundial. A questão que se coloca e que iremos abordar mais adiante é a de identificarmos se a estratégia dos acordos regionais veio como um elemento intermediário no processo de liberalização comercial mundial e, portanto, em apoio à mecânica do GATT, ou, ao contrário, se ela se reforça, na década de 80, como reação às dificuldades e mesmo ao relativo fracasso verificado nas negociações da Rodada Uruguai.

Ora, o surgimento de blocos regionais, como em qualquer negociação, implica que haverá ganhadores e perdedores a nível das nações, mas também a nível das classes sociais e mesmo dos indivíduos. A própria soberania dos países pode ser posta em questão nesse novo contexto. Sobretudo porque hoje, mais do que nunca, a soberania de um país é resumida no volume de riquezas que o mesmo possui e no poder de utilizá-las como peso na mesa de negociações diante do interesse dos parceiros. Países sem riquezas, em especial as naturais, ficam praticamente afastados dos grandes debates e negociações. Nessa linha de raciocínio, cabe esclarecer que, hoje, possuir uma população importante não é mais necessariamente um sinônimo de riqueza. Como veremos mais adiante, através do exemplo do Acordo de Livre Comércio da América do Norte, um país com um número importante de habitantes, sobretudo na esfera do chamado Terceiro Mundo, que possui um grande contingente de população "não solvável", torna-se um grande problema, pois exporta mão-de-obra que o mundo desenvolvido não pode e não quer mais absorver. Esse tipo de país tende a ser afastado de qualquer negociação, ou, então, a cláusula de livre circulação de pessoas não é incluída na mesma.

Nesse contexto, se a criação de zonas de livre comércio fazem parte da nova filosofia econômica mundial, precisamos ter consciência de que essa nova dinâmica é comandada pelos países ricos e não é necessariamente acessível a todos. Além disso, mesmo aqueles que dela participam nem sempre tirarão as vantagens esperadas. Isto porque o problema não é a integração em si, mas, sim, o tipo de integração que se realiza. O risco é de se criar uma integração geradora de uma crescente falta de reciprocidade e não uma integração equitativa.

Para melhor compreendermos essas nuances e bem identificarmos em que consiste essa nova filosofia econômica baseada nas zonas de livre comércio, precisamos conhecê-las e, em seguida, analisarmos alguns detalhes da sua natureza e dos seus objetivos. É o que faremos nos dois próximos capítulos.

2 - As zonas de livre comércio existentes neste final de século

Diversas zonas de livre comércio existem no Mundo atualmente. A grande maioria surgiu ainda nos anos 60, porém seu papel foi reforçado apenas na última década, em função dos novos acontecimentos mundiais. Outras nasceram recentemente e ainda estão em fase de negociações. Seu funcionamento efetivo dar-se-á a partir de meados

da atual década e mesmo mais tarde. Enfim, cabe salientar que destacamos aqui apenas as zonas oficialmente constituídas, embora nem todas já estejam em real funcionamento. Deixamos, portanto, de fora alguns embriões que, por enquanto, ainda estão longe de realmente tomar forma. Neste último caso, podemos citar a zona de livre comércio do Mar Negro, reunindo essencialmente as principais repúblicas da ex-URSS, e a zona do Pacífico, englobando, além dos países da ASEAN, o Japão, a Malásia e outros países do Sudeste Asiático.

Assim, segundo as diferentes regiões geográficas do Planeta, as zonas de livre comércio identificáveis no momento presente são as que seguem.

a) Na Europa

Comunidade Econômica Européia (CEE): formada, em 1957, por seis países da Europa Ocidental (Holanda, França, Luxemburgo, Bélgica, Alemanha e Itália), aumentada para nove em 1972, com a entrada do Reino Unido, da Irlanda e da Dinamarca, passou a agregar 10 países em 1981, com a incorporação da Grécia, chegando a 12 em 1986 com Portugal e Espanha. Foi aprofundada pelo Ato Único Europeu de julho de 1987 e, mais ainda, pelo Tratado de Maastricht de 1992, atualmente em curso de ratificação. Sua população é de 326 milhões de habitantes e seu PNB de US\$ 6,0 trilhões.

Associação Européia de Livre Comércio (AELE): formada em 1960, perdeu alguns de seus membros em benefício da CEE. Hoje conta com sete países (Áustria, Suécia, Finlândia, Noruega, Suíça, Lichtenstein e Islândia), com uma população de 32 milhões de habitantes e com um PNB de US\$ 842 bilhões.

Espaço Econômico Europeu (EEE): criado em 1992, reúne a CEE e a AELE, formando uma zona com 19 países, com uma população de 358 milhões de habitantes e um PNB de US\$ 6,842 trilhões.

b) Na América

Acordo de Livre Comércio (ALC), também chamado de **ALENA** (sigla francesa de Accord de Libre-Échange Nord-Américain) ou **NAFTA** (sigla norte-americana de North American Free Trade Agreement): concluído em 12 de agosto e assinado pelos respectivos chefes de Estado no dia 7 de outubro de 1992, é composto por Canadá, EUA e México (as cerca de 2.000 páginas do mesmo deverão ainda ser ratificadas por cada um dos três Paramentos até o segundo trimestre de 1993). Ele é a continuação do acordo assinado pelos dois primeiros países em 1988. Prevê a eliminação das barreiras aduaneiras num prazo máximo de 15 anos; engloba uma população de 360 milhões de habitantes e apresenta um PNB de US\$ 6,214 trilhões.

Comunidade das Caraíbas (CARICOM): fundada em 1973 pela Jamaica, Trinidad-Tobago, Guiana, Barbados, Granada e Belize (fazem parte igualmente Bahamas, San Domingo, Saint-Kitts-Nevis, Santa Lucia, San Vicente e Grenadinas, Antigua e Barbuda, e Montserrat), ela chegou à criação de uma zona de livre comércio em 1988. Sem sucesso, um novo calendário foi fixado em 1990 para a eliminação dos direitos aduaneiros (1991) e o estabelecimento de uma tarifa exterior comum (1994), mais uma vez retardada após a reunião de 1990. Possui uma população de 12 milhões de habitantes e um PNB de US\$ 18,8 bilhões.

Mercado Comum da América Central (MCAC ou CACM em inglês): formado em 1960 pela Guatemala, San Salvador, Honduras, Nicarágua e Costa Rica, visa eliminar as cotas e os direitos de aduana, realizar uma união aduaneira e adotar uma tarifa exterior comum e realizar uma planificação industrial comum. Seguiu o calendário previsto até 1990, quando foram reintroduzidas as restrições comerciais. A tarifa não é aplicada por todos os membros. Em junho de 1991, os países-membros desse mercado

comprometem-se a realizar o acordo em 1992. Tem uma população de 25 milhões de habitantes e um PNB de US\$ 25 bilhões.

Pacto Andino: concluído em 1969 pelos países do norte dos Andes (Venezuela, Colômbia, Peru, Equador e Bolívia) com os objetivos de união aduaneira e planificação industrial comum, tarifa exterior comum antes de 1980 (modificada em 1988 e novamente colocada em vigor em 1989), estabelecimento de uma zona de livre comércio antes de 1992 e de um mercado comum antes de 1993, eliminação das exceções até 1995 e harmonização das políticas macroeconômicas. A colocação em prática de tal acordo foi retardada em diversas oportunidades, sofrendo, atualmente, da falta de um consenso político entre os países-membros (o golpe de Estado civil, em 1992, no Peru colocou o pacto em completo impasse político). Abarca uma população de 88 milhões de habitantes e possui um PNB de US\$ 140 bilhões.

Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC): criada em 1960, foi transformada em Associação Latino-Americana de Desenvolvimento Integrado (ALADI) em 1980. Visava à instauração do livre comércio e ao desenvolvimento de uma cooperação econômica com base numa lista de produtos. Os atrasos acumularam-se no que tange à liberalização das trocas. Corresponde a uma população de 375 milhões de habitantes e a um PNB de US\$ 1,024 trilhões.

Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), também chamado de **MERCOSUR** (sigla em espanhol): criado em 1991, visa à realização de um mercado comum entre os países do Cone Sul da América Latina (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) até 1995. Estão previstas a instauração de uma tarifa aduaneira comum e a coordenação de políticas fiscais, aduaneiras e de controle cambial; conta com uma população de 190 milhões de habitantes e um PNB de US\$ 492 bilhões.

c) Na África

Comunidade Econômica dos Estados da África do Oeste (CEEAO): criada em 1975 visando à realização de uma zona de livre troca e a uma união aduaneira, à harmonização das políticas de desenvolvimento e ao favorecimento da mobilidade do trabalho e do capital. Os objetivos deveriam ser realizados até 1990, porém, em realidade, sua atuação é quase inexistente. Abrange uma população de 180 milhões de habitantes e apresenta um PNB de US\$ 80 bilhões.

Zona de Comércio Preferencial Para a África do Leste e do Sul (a sigla inglesa é **PTA**): seus objetivos são a criação de uma zona de livre troca, a harmonização das políticas comerciais e a eliminação dos direitos de aduana internos até o ano 2000, sendo limitada, na prática, a poucas reduções de direitos aduaneiros. Possui uma população de 220 milhões de habitantes e um PNB de US\$ 70 bilhões.

d) No Oriente Médio

Conselho de Cooperação do Golfo (CCG): fundado em 1981, é composto pela Arábia Saudita, Sultanato de Oman, Kuwait, Barhein, Emirados Árabes Unidos e Catar. No plano econômico, devia assegurar a coordenação das políticas comerciais e realizar uma união aduaneira. A união aduaneira e a tarifa exterior comum, inicialmente previstas para 1986, foram transferidas para março de 1993. Corresponde a uma população de 12 milhões de habitantes e a um PNB de US\$ 155 bilhões.

e) Na Ásia

Associação das Nações da Ásia do Sudeste (ASEAN): criada em 1967, para assegurar uma cooperação regional em matéria industrial (a política comercial visa operar uma substituição às importações exteriores). É composta por seis países: Brunei,

Indonésia, Malásia, Filipinas, Cingapura e Tailândia. Abrange uma população de 310 milhões de habitantes e apresenta um PNB de US\$ 240 bilhões.

f) No Pacífico

Acordo Comercial de Aproximação Econômica Austrália-Nova Zelândia (ANZCERTA em sua sigla inglesa): formado em 1983, modificado em 1988, posto em prática nos prazos previstos. Possui uma população de 20 milhões de habitantes e um PNB de US\$ 340 bilhões.

3 - As zonas de livre comércio: sua natureza e seus objetivos

Uma zona de livre comércio é formada por um conjunto de países vizinhos que se agrupam para eliminar as barreiras aduaneiras comerciais entre eles. Mas a mesma pode não se resumir a apenas isso. No caso de uma união aduaneira, os países-membros unificam também suas políticas comerciais, colocando em prática uma tarifa exterior comum para suas trocas com o resto do Mundo. A CEE, por exemplo, foi ainda mais longe, prevendo a harmonização progressiva das políticas econômicas e, se o tratado de Maastricht for ratificado, uma verdadeira união econômica e monetária (com um banco central e uma moeda única). Outrossim, a zona de livre comércio pode comportar uma política de integração industrial regional. Foi o que realizou o COME-COM (acordo comercial existente entre os países comunistas, extinto de fato no dia 1º de janeiro de 1991).

O campo de aplicação pode variar igualmente. Uma simples zona de livre comércio exclui geralmente os setores sensíveis (aço, têxtil, agricultura, indústrias culturais, etc.). Ao mesmo tempo, um acordo pode, como no caso dos mais recentes, incluir os serviços ou os investimentos, assim como o comércio de mercadorias. Nesse sentido, o acordo entre o Canadá e os EUA, assinado em 1988, aplica-se, sobretudo, às áreas dos serviços financeiros e de informática, turismo e arquitetura. Com sua recente ampliação ao México, ele praticamente engloba agora todos os setores econômicos. Mais audacioso ainda, o ANZCERTA, no Pacífico, abrange todos os serviços, exceção somente de alguns deles, estritamente enumerados. Já a CEE vai liberalizar, dentre outras coisas, os transportes aéreo e terrestre, as telecomunicações, o audiovisual e os serviços financeiros.

Mas o verdadeiro livre comércio impõe igualmente a supressão das restrições chamadas paratarifárias (subvenções, formalidades aduaneiras, normas e mercados públicos), bem mais difíceis de eliminar. Nesse sentido, o Mercado Comum Europeu, criado em 1957 e seguidamente citado como modelo, somente será verdadeiramente "único" em 1º de janeiro de 1993. Novamente é o ANZCERTA que, até o momento, foi mais longe no que tange aos prêmios e subvenções, suprimidos totalmente em junho de 1990. Ao contrário, o acordo entre os EUA e o Canadá só prevê harmonização das normas unicamente para o setor automobilístico.

Enfim, a liberdade de comércio depende do respeito da concorrência entre as empresas da zona. Um dos objetivos do Mercado Comum Europeu é exatamente o de garantir essa concorrência.

Assim, em teoria, uma zona de livre comércio é um conjunto geográfico e político onde não existe nenhum obstáculo às trocas de mercadorias e de serviços: nem direitos aduaneiros, nem obstáculos não tarifários, seja sob a forma de contingenciamentos, de normas sanitárias ou técnicas destinadas a eliminar os produtos estrangeiros da obrigação de obter uma licença de importação, seja sob a forma de todo e qualquer empecilho protecionista.

Na verdade, uma zona de livre comércio não é nem uma união aduaneira, a qual requer a adoção de uma política comercial comum em relação aos países que não fazem parte da zona, nem um mercado comum, que supõe um grau avançado de integração econômica. Ultrapassar a primeira etapa não significa, necessariamente, que haja disposição e condições de se ir mais longe.

3.1 - As vantagens potenciais de um acordo de livre comércio

Nos países industrializados, o livre comércio, na medida em que leva a novos fluxos comerciais, reduz o custo dos produtos. Não é o caso, todavia, se os estados-membros são levados a fornecer a seus parceiros a preços superiores aos preços internacionais (a Espanha, ao aderir à CEE em 1986, foi obrigada a aceitar, dentro do quadro da política agrícola comum, a pagar mais caro por suas importações agrícolas). O equilíbrio a ser obtido depende dos direitos de aduana impostos aos Estados exteriores à zona. A expansão do mercado, incluindo outros países, permite, sobretudo, a realização de economias de escala. Estas são mais importantes se o nível de vida dos países envolvidos é elevado. Enfim, a integração regional reforça a concorrência, assegurando uma maior transparência do mercado.

Nesse contexto, de todos os acordos existentes ou que existiram, os que maior sucesso obtiveram até aqui foram a CEE (dobrou o seu comércio interno desde a sua criação) e a AELE até a adesão do Reino Unido à CEE em 1972 (Tabela 1). As demais zonas realizam ainda poucos negócios no interior de suas fronteiras, fato que explica o enfraquecimento relativo das mesmas no contexto do comércio mundial.

3.2 - As condições para o sucesso de tais acordos

O sucesso de uma zona de livre comércio supõe, antes de tudo, um bom entendimento entre as partes. Assim, na África e na América Central, os conflitos políticos entre os países participantes desses acordos entravaram completamente o comércio e aniquilaram os próprios acordos. Dentro de um contexto estritamente econômico, o funcionamento da zona de livre comércio só pode ser assegurado se a liberalização é garantida por regras estritas que evitem os riscos de perversão do sistema. O automatismo na aplicação das regras e formalidades a respeitar é um fator de sucesso.

Nas uniões aduaneiras, é a multiplicação das exceções que destrói a constituição de uma tarifa exterior comum. Por exemplo, no Mercado Comum da América Central, as derrogações dizem respeito à importação de produtos "necessários". Nos países do Golfo, trata-se dos produtos de luxo. Em todos os casos, a colocação em prática de mecanismos institucionais, com base, por exemplo, no modelo das instituições da CEE é fundamental.

Tabela 1

Estrutura comercial intrazonas de livre comércio — 1960 e 1990

DISCRIMINAÇÃO	(%)	
	1960 (1)	1990
CEE (2)	34,5	60,4
AELE	21,1	28,2
CACM	7,0	14,8
ALALC/ALADI	7,9	10,6
CEEAO	11,6	11,3
PACTO ANDINO	2,0	4,6
ASEAN (3)	20,7	18,6

FONTE: FMI.

(1) 1970 para o Pacto Andino e ASEAN. (2) Seis membros até 1972, depois, nove membros até 1981, 10 membros até 1986 e 12 membros a partir de então. (3) Ásia do Sudeste.

A zona de livre comércio deve igualmente ser protegida do exterior por regras estritas sobre a origem dos produtos, a fim de evitar que os países exteriores se aproveitem de acordos bilaterais com um país-membro para contornar as proteções aduaneiras estabelecidas para a região em relação ao resto do Mundo, fato que anula as vantagens dadas aos países-membros.

Enfim, um acordo deve ser acompanhado de uma harmonização mínima das políticas macroeconômicas, tornadas necessárias — e difíceis — pelos choques exteriores, como a crise petrolífera de 1973 ou a crise da dívida durante os anos 80 (segundo o FMI, o mercado comum centro-americano sofreu mais pela falta de divisas do que pelos conflitos militares internos). De fato, os primeiros sintomas da crise da dívida conduziram ao aumento das taxas aduaneiras em 1980, mesmo no interior da zona em questão; em seguida, uma má política conjuntural deixou a inflação se instalar, enquanto as moedas nacionais continuavam fixas ao dólar, na época em alta no mercado internacional; como resultado, a competitividade caiu, levando com ela o comércio regional. No que tange ao Acordo de Livre Comércio da América do Norte, os EUA já anunciaram que os países que desejam fazer parte do acordo devem responder a certos critérios macroeconômicos, como o controle da inflação.

3.3 - A evolução das zonas de livre comércio

Por muito tempo, tais zonas somente associaram países cujo nível de desenvolvimento era similar. Uma radical mudança de fórmula processa-se nestes últimos anos, na medida em que o regionalismo une, sobre uma base bilateral, países com níveis de

industrialização muito diferentes. Um primeiro exemplo foi dado pela CEE, ao associar os países mediterrâneos: Grécia em 1981 e Portugal e Espanha em 1986. A associação proposta pela CEE à Polónia, à Tcheco-Eslováquia e à Hungria vai na mesma direção.

Na América, os EUA seguem a mesma linha ao proporem, em junho de 1990, a Iniciativa para as Américas (uma zona de livre comércio que iria do Ártico à Terra do Fogo). O acordo ALENA, incluindo agora o México, ilustra bem esse propósito. Nós iremos analisá-lo com detalhes ainda neste trabalho.

Tal evolução, consolidando zonas de livre comércio "continentais", relança o debate sobre a constituição de um bloco "americano" face aos blocos "europeu" (CEE + AELE) e "asiático" (Japão e países do Sudeste Asiático), embora neste último caso ainda não exista formalmente uma zona de livre comércio.

3.4 - Problemas quanto à definição dos acordos regionais

Para a corrente liberalista, receosa de que o surgimento de acordos regionais possa impedir completamente a organização de um sistema multilateral de livre comércio em escala mundial, muitos problemas são evidentes quando da definição dos acordos regionais (KRUGMAN, 1992, p.18-27). Os principais seriam:

- a maximização do bem-estar não é levada em conta;
- mesmo que se admita a eficiência de acordos regionais face a um acordo global, duas questões aparecem. Podemos aceitar uma liberalização das trocas em dois ritmos diferentes ou duas velocidades? ou, seria necessário proibir os acordos particulares e exigir que cada país ofereça a qualquer um dos demais vantagens idênticas àsquelas ofertadas a qualquer um dos seus parceiros?

Nessa linha de pensamento e partindo do pressuposto que o livre comércio global é positivo, três objeções podem ser feitas ao surgimento de acordos regionais:

- o desvio na corrente de trocas. A liberalização das trocas no interior de um grupo de países pode estimular os produtores a uma certa especialização que, economicamente, não seria desejável;
- o efeito de empobrecimento dos países externos ao acordo;
- a guerra comercial. A criação de "blocos" pode levar a um confronto entre os mesmos, fato que seria prejudicial ao comércio global, provocando o efeito chamado "dilema do prisioneiro" (um caso de figura que pertence à teoria dos jogos onde cada um procura maximizar seus benefícios sem se preocupar com o comportamento do outro. A escolha racional dos atores revela-se, nesse contexto, contrária a seus interesses, ou seja, os países são, individualmente, levados ao protecionismo, embora ganhem coletivamente praticando o livre comércio).

No que tange à questão do desvio na corrente de trocas, temos que, segundo Viner, em nível dos blocos regionais, se as trocas suplementares que ocorrem entre os países-membros de um bloco regional constitui um acréscimo ao comércio mundial, esse grupo contribui para aumentar a eficiência econômica no Mundo; se, ao contrário, essas trocas não são uma criação nova, mas apenas um deslocamento das trocas existentes em detrimento de países exteriores ao bloco, a eficiência econômica no Mundo diminui.

Nesse sentido e pelo que se conhece dos acordos em questão, podemos pensar que a expansão da CEE em direção a Portugal e à Espanha, assim como o acordo ALENA e mesmo o MERCOSUL sejam nefastos à eficiência econômica do Mundo.

Entretanto algumas vantagens podem ser destacadas quando da criação de uma zona de livre comércio:

- diminuição das distorções do consumo nacional;
- crescimento do tamanho e, conseqüentemente, da eficiência produtiva e da competitividade dos mercados oligopolísticos suscetíveis de beneficiarem economias de escala;
- melhoria dos termos de troca da zona em questão, em detrimento do resto do Mundo (as trocas dentro da zona se tornam mais atrativas, porém os países vizinhos podem sofrer as conseqüências).

Exatamente no que tange ao empobrecimento dos países vizinhos, cabe destacar que, em teoria, uma união aduaneira não é concebida para causar problemas aos seus vizinhos. Sua criação deve ser acompanhada, portanto, de uma redução das tarifas exteriores comuns. Na prática, pode ocorrer que uma zona de livre comércio ofereça ao resto do Mundo (ou aos centros dominantes) concessões que vão satisfazê-lo, ou, ao contrário, que o novo bloco comercial manifeste tendências autárquicas, economicamente irracionais, para mostrar abertamente o significado político de sua integração. De fato, tudo indica que um bloco comercial regional não renunciará à totalidade de suas vantagens em matéria de trocas, reduzindo sua tarifa exterior comum, mas, ao contrário, ele terá tendência a aumentá-las.

Teoricamente ainda, se uma zona de livre comércio desejar maximizar o bem-estar de seus residentes, seu ponto de ótimo tarifário será normalmente mais elevado que o de seus membros individuais. Assim, a adaptação de tarifas aduaneiras exteriores, que definem a constituição de uma zona de livre comércio, não apagará as dificuldades causadas aos países externos, mas, possivelmente, as agravará.

Enfim, cabe aqui uma palavra sobre o problema da guerra comercial que pode provocar a criação de zonas de livre comércio. De fato, a constituição de diversos blocos regionais pode levar a tal resultado, o qual acabará empobrecendo cada um dos blocos. Entretanto uma avaliação concreta desse fenômeno ainda está no terreno da ambigüidade. Afinal, ao mesmo tempo em que tudo indica que os custos indiretos relativos à formação de zonas de livre comércio são mais elevados que as vantagens diretas que os mesmos proporcionam, não se pode descartar a possibilidade de que os ganhos oriundos da liberdade das trocas, entre grupos de países, ultrapassem em muito as perdas causadas pelas distorções das trocas multilaterais.

Sendo assim, como a prosperidade mundial evolui na medida em que a economia se organiza em blocos regionais cada vez menos numerosos, porém, mais vastos?

De fato, dois efeitos manifestam-se. De um lado, quanto mais o número de grupos é pequeno, menos tarifas aduaneiras suscetíveis de frear as trocas potenciais haverá. Em extremo, com um grupo comercial único, temos o livre comércio mundial. De outro lado, cada vez que os grupos se fundem em blocos mais vastos, haverá distorções de comércio. Esse efeito é reforçado pelo fato de que os blocos mais vastos exercem um poder maior sobre o mercado e impõem, habitualmente, tarifas exteriores mais elevadas.

Assim, sempre no pensamento liberal, enquanto o melhor dos mundos seria aquele feito de um só bloco, o pior não é um mundo totalmente fragmentado, mas aquele que comporta um pequeno número de blocos. Se os agrupamentos comerciais regio-

nais se formam, não de forma arbitrária, mas entre países que são parceiros recíprocos, a reorganização do mundo num pequeno número desses agrupamentos será provavelmente menos nociva.

Nesse contexto, as distâncias geográficas jogam um papel importante. Desse modo, blocos regionais entre países vizinhos podem resultar em ganhos maiores. Na verdade, se os governos adotam uma política de maximização do bem-estar de seus cidadãos, a busca de uma liberdade de troca em escala regional é suscetível de causar mais bem do que mal aos membros da zona de livre comércio. Infelizmente, na prática, os governos não buscam maximizar o bem-estar de sua população quando pensam em estabelecer acordos de livre comércio.

Todavia não podemos esquecer que, se os grupos de países, tendo constituído entre si zonas de livre comércio, decidem aumentar sua proteção contra os outros países e, a partir desse fato, começam a se comportar como um bloco em relação ao mundo exterior, eles provavelmente melhorarão a prosperidade de seus membros. Afinal, os custos mais elevados que provocariam a constituição, no Mundo, de alguns grandes blocos comerciais seriam suportados, não pelos membros desses grupos, mas pelos países que ficariam de fora dos mesmos.

Assim, de um ponto de vista estritamente econômico e liberalista, a análise das zonas de livre comércio deixa a entender que sua formação pode ser prejudicial à economia mundial como um todo, mas não ao interior das zonas propriamente dito.

Isso leva os defensores do liberalismo a afirmarem que a situação poderia estar bem pior se os grandes acordos regionais não estivessem ocorrendo. Ao mesmo tempo, tal realidade alimenta a contestação política no seio da escola liberal, na medida em que tais zonas podem perturbar o delicado equilíbrio dos interesses sobre os quais se fundamenta o GATT.

De fato, a eficiência dos métodos do GATT tende a enfraquecer com o interesse crescente dado aos acordos regionais de livre comércio. Em outras palavras, a utilidade do GATT tende a se reduzir a um ponto onde novos progressos são impossíveis. A dificuldade encontrada para finalizar a Rodada Uruguai testemunha isso.

Mas os acordos regionais, embora possam ser nefastos ao multilateralismo como muitos afirmam, são mais um sintoma do que uma causa do declínio do GATT. Ou seja, o surgimento das zonas de livre comércio parecem ser uma resposta à incapacidade do GATT em administrar adequadamente o comércio internacional nesses últimos anos.

É nesse contexto que surge a Iniciativa para as Américas, em junho de 1990, proposta pelos EUA.

4 - A nova posição dos EUA e sua Iniciativa para as Américas

Após a Segunda Guerra Mundial, os EUA raramente julgaram necessário assinar acordos de livre comércio bilaterais. Dominadores do comércio mundial, seu objetivo sempre foi, através do GATT, o de liberalizar o conjunto das trocas internacionais, mesmo apelando para a proteção de seu mercado interno quando isso se tornava necessário "numa visão egocêntrica da concorrência internacional" (ANTOINE, 1992, p.25-31).

Mas a posição comercial dos EUA deteriorou-se significativamente nos últimos tempos. O crescimento diminuiu (há três décadas o crescimento econômico dos EUA representava 30% do PNB mundial, hoje ele participa com 20%). Esse país ficou mais vulnerável a todos os fluxos econômicos internacionais. Ao mesmo tempo, como na grande maioria dos países, seu crescimento econômico está baseado no incremento de suas exportações. Entretanto, de invasor de mercados com seus produtos, ele passou a importador. Desse modo, as mudanças dos fluxos internacionais de bens, serviços e capitais conjugaram-se para transformá-lo num país deficitário não apenas no âmbito comercial, mas também no financeiro. Nos anos recentes, os investimentos estrangeiros diretos nos EUA cresceram mais rapidamente que os deste país no Exterior (em 1989, as saídas líquidas atingiram US\$ 32,26 bilhões, enquanto as entradas líquidas chegaram a US\$ 61,26 bilhões). Por outro lado, os EUA não são mais os únicos exportadores de bens de capital (excluindo o setor automotor, em 1965, tais exportações foram 5,4 vezes maiores do que as importações; em 1989, as exportações superaram as importações nessa rubrica em apenas 10,4%). Assim, como nunca após a Segunda Guerra, os EUA são obrigados a levar em conta o resto do Mundo. Afinal, ao perderem o predomínio sobre os ramos de ponta a nível mundial, perderam também o alto nível de vida que somente tal vantagem pode sustentar. Nesse sentido, a pobreza aumenta no país: em 1988, já havia oficialmente 31,9 milhões de pobres (13,1% da população) contra 26,1 milhões em 1979 (11,7% da população).

Paralelamente, a ordem econômica mundial, instalada após a Segunda Guerra Mundial, começa a quebrar no início da década de 70. Com o final da guerra fria, durante a década seguinte, a situação piora. A partir de então, o Mundo busca outras alternativas, acentuando a criação de blocos econômicos.

Entretanto, se o contexto é novo, as necessidades continuam as mesmas: acumulação e valorização do capital em maior grau. Todavia hoje os países desenvolvidos, para chegar a esse fim, não vendem apenas mercadorias e capital, mas também ramos industriais e de processamento completos. Contudo, para operacionalizar tal estratégia, torna-se necessário propalar a idéia do livre comércio como único motor de progresso dos povos e como elemento que permite e facilita o processo de acumulação do capital em escala internacional. Assim, menos Estado e mais liberalismo é a palavra de ordem, a fim de deixar em cena apenas as grandes corporações multinacionais oligopolísticas (que manejam a economia contemporânea) que repartirão os mercados de matérias-primas, mão-de-obra e capitais. Em outras palavras, estamos diante de uma reestruturação da antiga ordem internacional do trabalho e não assistindo ao surgimento de uma nova ordem mundial.

A percepção dessa realidade leva os EUA a modificarem a sua concepção do comércio internacional. A consolidação do bloco europeu, através da CEE, e a ameaça de constituição de um bloco no Pacífico, em torno do Japão, levam os norte-americanos a buscarem alternativas que compensem o desequilíbrio provocado sobretudo pelos europeus. Assim, o paradigma keynesiano, que havia inspirado durante quase três décadas a política econômica norte-americana, acaba paulatinamente substituído por um novo paradigma de livre comércio, de alcances continentais. Assim, durante os dois períodos Reagan (anos 80) acentuou-se a tendência de exigir o aniquilamento do protecionismo comercial em todo país que comercializa com os EUA e iniciou-se uma cruzada pelo livre comércio. Esta deveria implicar, na opinião norte-americana, um

mundo mais livre e mais justo, sob a proteção de regimes democráticos apoiados pelos EUA. Em outras palavras, uma nova versão da "pax americana".¹

O rompimento com as antigas idéias toma forma com a assinatura, em 1985, de um acordo bilateral de livre comércio com Israel (período de transição de 10 anos e diversas exceções). O mesmo inclui, pela primeira vez, os serviços nas negociações e acaba servindo de trampolim à nova posição norte-americana face ao Mundo.

A partir daí, enquanto negociava no seio do GATT, os EUA passaram a "costurar" acordos regionais de livre comércio. Rapidamente, um dos mesmos foi assinado com o Canadá em 1988. Seguindo essa linha de conduta, o Governo Bush atua em duas frentes: lança a Iniciativa para as Américas em 1990 e aproxima-se do México. Enquanto a primeira dá espaço a uma série de contatos e mesmo acordos, visando colocar sob o seu "guarda-chuva" as zonas de livre comércio que já existem ou que começam a surgir na região, a segunda resulta, em outubro de 1992, na assinatura do ALENA.

De fato, o acordo em questão faz parte das grandes manobras dos EUA para exportarem mais e melhor controlar, em nome do livre comércio, as riquezas naturais e humanas do Continente.

A busca de uma aproximação com essa zona privilegiada, sob o ponto de vista dos EUA, se deve à tomada de consciência do declínio de seu poder econômico. Assim, a Iniciativa para as Américas faria parte de uma estratégia norte-americana, combinando diversas formas de intervenção militar com uma política econômica fundada sobre o liberalismo dos mercados, a exploração da mão-de-obra, o controle das riquezas e a destruição de todos os freios que porventura se oponham à expansão do comércio e dos investimentos.

Na verdade, a Iniciativa para as Américas deve ser vista como uma seqüência do modelo estabelecido nos anos 80, pelo Banco Mundial e o FMI, em direção aos países endividados: colocar em ação acordos de livre comércio e abrir ainda mais as economias latino-americanas às empresas multinacionais, em troca de uma redução limitada da dívida (um dos principais objetivos era relançar as exportações norte-americanas que haviam recuado de US\$ 130 bilhões entre 1982 e 1988).

Assim, por exemplo, no coração do ALENA há uma divisão do trabalho bem clara: o Canadá forneceria os recursos naturais e energéticos a bons preços, o México entraria com a mão-de-obra, os produtos alimentícios e, mais tarde, também com seu petróleo a bons preços, e os EUA exerceriam o controle financeiro, industrial e tecnológico sobre o conjunto.

Nesse contexto, a estratégia de converter a dívida num controle das empresas mexicanas (ou de qualquer outro país da região) evita novos investimentos. Reduzi-la provocou o efeito de mudar a fonte de transferências de fundos: passa-se do pagamento de juros aos benefícios gerados pelas empresas recentemente adquiridas.

Enfim, para melhor administrar essa nova política, o Executivo dos EUA conseguiu o estabelecimento do *fast track* (via rápida) adotado pelo Congresso em maio de 1991

¹ Essa posição norte-americana ficou evidente quando da assinatura do acordo com o Canadá em 1988: "A frustração dos negociadores canadenses foi evidente, sobretudo porque a posição dos EUA não reparava tanto nos 'detalhes' da negociação, mas no fato de que seu objetivo era assinar o Acordo, deixando a clara evidência de que o executivo tinha a última palavra sobre o conteúdo da negociação" (HADES, 1991, p.147-171).

(lei que permite ao Executivo negociar os acordos comerciais ao abrigo das pressões parlamentares e dos grupos de interesses). Graças a isso, os contatos para os acordos de livre comércio na América Latina aceleraram-se.

4.1 - A doutrina Monroe ressuscitada?

Nessas condições, a nova estratégia norte-americana recupera, de uma certa forma, a velha doutrina Monroe: "A América para os americanos".

A mesma tem sido facilitada em sua aplicação, pois, não sabendo como conciliar democracia política com crescimento econômico, muitos países da América Latina aceitaram a idéia do livre comércio através da Iniciativa para as Américas. Não podendo realizar de um só golpe um mercado único na região, os EUA começam a estimular o surgimento de zonas intermediárias de livre comércio, tais como o MERCOSUL. Assim, "(...) o antiamericanismo dá lugar ao velho sonho de Bolívar de uma união latino-americana, revisto e corrigido pelos apóstolos do liberalismo econômico e da livre empresa de Washington" (CAROIT, 1991, p.21).

Nesse contexto, a partir do início da década de 90, integração passou a rimar com privatização no Continente americano. Dentro dessa nova linha de pensamento, diversos acordos começaram a ser assinados. No dia 27 de junho de 1991, festa do primeiro aniversário de lançamento do plano Iniciativa para as Américas, os EUA assinaram com o Chile um acordo reduzindo de US\$ 16 milhões (sobre um total de US\$ 17 bilhões) a dívida externa chilena. No dia 19 de junho, nos jardins da Casa Branca, em presença dos Presidentes Bush e Collor de Mello, os EUA concluíram um acordo sobre o comércio e os investimentos com os países do MERCOSUL. Dois dias mais cedo, em Caracas, a Venezuela e a Costa Rica anunciavam a formação de uma zona de livre comércio que servirá de ponte entre o Mercado Comum Centro-Americano e o Pacto Andino. No total, em setembro de 1991, 14 países haviam assinado com os EUA um acordo quadro preparatório ao acordo de livre comércio hemisférico, último objetivo da Iniciativa, e 15 outros países da região tinham aberto negociações para a conclusão de tais convenções.

Mas para quem pensa que a Iniciativa para as Américas se aproxima da Aliança para o Progresso de Kennedy, o próprio Presidente Bush apressa-se em desmentir esse raciocínio: "A prosperidade em nosso hemisfério depende do comércio e não da ajuda" disse Bush quando do lançamento da Iniciativa. Em outras palavras, ela rejeita o esquema clássico da cooperação Norte-Sul (CAROIT, 1991, p.21).

De fato, o comércio, os investimentos privados e a redução da dívida são os três pilares da Iniciativa. Neste último caso, é bom assinalar que a redução se concentra sobre o que os países da América Latina devem aos EUA (US\$ 12 bilhões sobre os US\$ 430 bilhões totais devidos pela região). Fica evidente, portanto, que a Iniciativa não leva em conta os verdadeiros problemas sociais da região. Sendo assim, a mesma pode agravar uma das grandes fraquezas das novas democracias da América Latina: a distância entre a pequena casta de empresários e tecnocratas "modernistas" e a grande massa de excluídos, cujo nível de vida não parou de se deteriorar no transcorrer destes últimos anos.

Tal problema fica evidente quando da análise do recente acordo ALENA entre os EUA, o Canadá e o México. Através dela, vamos perceber que o mesmo visa muito mais a uma solução dos problemas norte-americanos do que à abertura de fronteiras

comuns na região. E, paradoxalmente, ele busca mais a solução de problemas políticos do que propriamente econômicos. Acreditamos poder, através do próximo capítulo, dar elementos concretos para uma reflexão sobre as verdadeiras intenções norte-americanas a respeito da América Latina no momento, assim como permitir que sejam situadas, no contexto, as novas zonas de livre comércio que surgem na região, dentre elas o MERCOSUL.

5 - O acordo entre o México, os EUA e o Canadá: as lições para a América Latina

O ALENA começa a funcionar a partir de 1º de janeiro de 1994, levando em conta um período de transição de 15 anos. Ele liberaliza o mercado de produtos, de serviços e de investimentos. O esquema será relativamente similar para todos os setores durante os 15 anos de transição: desmantelamento rápido das cotas de importação (imediatamente junto aos têxteis) e mais progressivo no que tange aos direitos de aduana. Quanto ao setor agrícola, os mexicanos aceitaram eliminar, a partir de 1994, suas licenças de importação que correspondiam a 25% das exportações dos EUA.² O desmantelamento das proteções do mercado interno para o milho, o feijão e o leite em pó dar-se-á progressivamente. Do outro lado da fronteira, os produtores de açúcar, de limão, de frutas e de legumes beneficiar-se-ão do mesmo período de transição. Por outro lado, o Governo mexicano deverá rever sua política de apoio aos produtores de cereais, para privilegiar os agricultores pobres por intermédio de ajudas diretas. Quanto ao Canadá, o acordo autoriza a conservar a sua proteção não tarifária (cotas de produção e ajudas diretas) para as produções de ovos, aves e leite.

Não é preciso dizer que tal acordo suscita preocupações a nível mundial. Dentre as principais reações, afora o caso da América Latina, que abordaremos mais adiante, cabe destacar a estratégia dos países industrializados da Ásia. Receosos de que os investimentos norte-americanos desertem suas regiões em favor do México, os Tigres Asiáticos estão partindo para instalar indústrias nesse país antes que o Acordo seja implantado na prática e imponha barreiras protecionistas em torno da zona. Já os grandes países — CEE e Japão na frente — insistem para que o acordo respeite as regras do GATT, isto é, não aplique barreiras alfandegárias em suas fronteiras contra os produtos provenientes dos países externos à zona.

Quais são as razões do Acordo? Como se situa a América Latina frente ao mesmo? Quem ganha e quem perde com o Acordo, a nível de país, classe, grupo ou indivíduo? Que tipo de oposição existe ao Acordo? Qual é a posição mexicana face ao mesmo? É o que vamos responder neste capítulo, procurando sintetizar aquilo que consideramos como pontos essenciais do debate sobre o ALENA.

² No que tange especialmente à relação entre o México e os EUA, de imediato, 50% dos produtos comercializados entre os dois países circularão livremente. Entretanto 45% das trocas agrícolas (US\$ 5,1 bilhões) continuarão sujeitas, pelo menos durante 15 anos, a quotas ou outras medidas restritivas.

5.1 - As razões do Acordo

Quais as razões que levaram os EUA a buscarem um acordo com o México? E por que o México após o Canadá?

Mesmo se levando em conta a idéia da construção de um grande mercado comum com quase 400 milhões de pessoas, torna-se difícil imaginar que os EUA tenham vantagens na constituição de um tal "bloco" de consumidores. Isto porque, de um lado, o mercado canadense é restrito (26 milhões de pessoas) e já bem abastecido e, por outro lado, o mercado mexicano é pobre (40% da população do México vive na miséria, segundo o Movimento Solidariedade, criado pelo próprio Presidente Salinas, visando melhorar as condições de vida dos pobres de seu país).

Quanto aos meios de produção, a criação de um tal "bloco" parece ser interessante aos industriais que buscam vantagens comparativas. A mão-de-obra mexicana, uma das mais baratas do Mundo, serviria muito bem aos interesses das montadoras norte-americanas. A tal ponto que essa possibilidade concreta preocupa os sindicatos operários dos EUA, como veremos mais adiante. Entretanto o Acordo não parece estar centrado nessa questão. Afinal, as fronteiras mexicanas já estavam abertas às indústrias dos EUA muito antes do Acordo. De fato, as célebres "maquiladoras" (montadoras de todos os tipos), instaladas nas zonas de fronteira, são o resultado de um programa de abertura ao investimento estrangeiro que data de 1965 e que era destinado, na sua origem, a atenuar as conseqüências da anulação, em 1964, do Programa Bracero (o qual autorizava a entrada nos EUA de trabalhadores sazonais mexicanos).

Hoje, existem cerca de 2.000 "maquiladoras" e 500.000 assalariados mexicanos que nelas trabalham. Para as multinacionais, de origem norte-americana e outras, tais estabelecimentos são ideais. A importação, para o México, de produtos semi-acabados, que elas transformam, não sofre nenhum imposto aduaneiro. Sua produção é, em seguida, reexportada para os EUA ou para qualquer outra parte do Mundo. Para as firmas norte-americanas que assim trabalham, os impostos na fronteira são muito baixos (eles são calculados unicamente sobre o valor agregado no México, ou seja, a força de trabalho, barata, dos assalariados mexicanos). Embora o ALENA abra o interior do México a essas empresas, tal inovação não parece atrair muitos candidatos. Em outras palavras, a importância estratégica do Acordo está em outra área.

O objetivo do Acordo seria então desenvolver as trocas entre o México e seus dois parceiros do Norte?

Aqui, igualmente, a formação de uma zona de livre comércio parece ser de poucas conseqüências. De fato, as tarifas aduaneiras entre os EUA e o México atingiram níveis muito baixos (10% em média na fronteira mexicana, menos de 5% na fronteira norte-americana). A taxa média, ponderada pelos volumes negociados, das tarifas aduaneiras é hoje de aproximadamente 10%. Ela é mais elevada que a dos EUA, que é de 3% a 4%, mas muito distante do nível de proteção do Canadá no momento em que esse país iniciou as negociações com os EUA em vista do acordo de livre comércio. Nenhum direito de aduana mexicano ultrapassa hoje a 20% (WEINTRAUB, 1991, p.48-49).

Assim, o nível de impostos aduaneiros poderá ser reduzido muito pouco por ocasião do atual Acordo. Mesmo os chamados obstáculos "não tarifários" já foram reduzidos significativamente. Há 10 anos, todas as importações mexicanas eram submetidas à obrigação de obterem uma licença. Hoje, menos de 2% dos produtos importados devem obtê-la. Em outras palavras, a abertura do México ao comércio

exterior já estava feita antes da assinatura do Acordo. Ela foi obtida sobretudo por ocasião da adesão do país ao GATT em 1986 (a adesão do México ao GATT ocorreu após a crise da dívida vivida pelo país em 1982, quando, para sanear-la, o FMI administrou um tratamento de choque). É provável que tanto o FMI como os EUA tenham aproveitado o momento de fraqueza mexicana para forçar o país a entrar no GATT e a abrir suas fronteiras. Tal idéia circulou muito no momento das negociações do Plano Brady, que se traduzia por uma redução da dívida mexicana em 20%; uma estratégia utilizada em seguida com os demais países endividados da região, tais como a Argentina e o Brasil. Os discursos liberais dos Presidentes Menem e Collor não são, portanto, obras do acaso. Nesse contexto, apenas as produções muito protegidas nos EUA contra as importações mexicanas (flores, frutas, legumes e atum) poderão sofrer com o Acordo, mas as cláusulas de salvaguarda deverão continuar a protegê-las.

Assim, as questões econômicas não parecem ser o ponto central das negociações. Resta, então, analisarmos as questões políticas, culturais e estratégicas.

No que tange às questões políticas, para o Canadá, apesar de o Acordo com os EUA não ter sido bem aceito pela opinião pública, era impossível ficar de fora de um acordo global reunindo EUA e México. Para os EUA, a assinatura desse acordo veio facilitar a situação do Executivo, em plena campanha de reeleição, no momento em que a Rodada Uruguai continuava patinando. Enfim, para o México, dentro da coerência do programa oficial, com o apoio das organizações internacionais, o programa pode ser apresentado como um resultado final favorável ao Executivo face às pressões da oposição. Portanto, nos três países existem questões de política interna que vão ao encontro do Acordo. Mas é no plano internacional que a importância política do ALENA ganha força.

- Quais são os pontos de política internacional que merecem destaque nesse contexto?
- possibilidades de pressão sobre o GATT e sua Rodada Uruguai;
- possibilidades de reforçar a frágil posição do Presidente mexicano, fato que interessa muito aos EUA, em função de suas idéias liberais;
- o Acordo serve de modelo para a aplicação integral da Iniciativa para as Américas. O México seria o estimulador da doutrina liberal para o restante da América Latina. A atitude do Chile, procurando uma aproximação com esse país, justifica-se plenamente nesse contexto; assim como o recente acordo de livre comércio, assinado em agosto de 1992, entre o México e os cinco países da América Central, que deverá entrar em aplicação em dezembro de 1996, se tudo correr bem;
- os diplomatas norte-americanos sabem muito bem que as diferenças entre os países da região, sobretudo em termos de níveis de desenvolvimento e crescimento demográfico, são muito grandes. Visando se proteger da pobreza do Sul e dos movimentos migratórios, a integração comercial com o México permite criar uma zona-tampão entre o Norte desenvolvido e o Sul subdesenvolvido. Nesse sentido, o Acordo não questiona a fronteira EUA-México, ao contrário, ele serve como meio para consolidá-la dentro da estratégia norte-americana.

Tudo indica, portanto, que os aspectos políticos são mais importantes que os de natureza econômica.

Quanto às questões culturais e estratégicas, as mesmas reforçam os interesses em jogo e a importância do político no contexto. Se analisarmos a maneira como o Acordo foi apresentado junto às diferentes opiniões públicas, temos um quadro bastante claro sobre a questão.

Em primeiro lugar, o Acordo é divulgado como sendo uma iniciativa mexicana (na verdade, tanto no acordo com o Canadá quanto com o México, as negociações ocorreram sem que a opinião pública norte-americana fosse longamente preparada). A reação dos EUA teria sido de um benfeitor que aceita a proposição mexicana para o bem do México. Tal posição é difícil de ser aceita, pois sabe-se que os EUA sempre forçaram o México a abrir suas fronteiras aos capitais e mercadorias estrangeiras. Seria surpreendente que, no caso do ALENA, não tenha havido uma influência preponderante dos EUA. Mas, diante da opinião pública mexicana, fazer passar a idéia de que o Acordo faz parte de uma iniciativa do México é eficaz.

Em segundo lugar, tudo indica que as verdadeiras intenções dos EUA se encontram no controle das riquezas energéticas (gás e petróleo). Essa questão não é tratada diretamente no Acordo, pois no México o petróleo é considerado um patrimônio nacional. De fato, o Acordo com o Canadá e o México, feito em duas etapas, privilegia de forma diferente a questão da energia. Enquanto com o Canadá as fontes de energia são largamente cobertas pelo Acordo, com o México, as mesmas não fazem parte diretamente. Prudência e tática misturam-se, então, na gestão dessa importante questão econômica. Desse ponto de vista, o Acordo deve ser visto como uma etapa no desenvolvimento das relações entre os três países. O objetivo norte-americano é o de diminuir sua dependência para com o petróleo do Golfo Pérsico, sobretudo após a Guerra do Golfo.

Em terceiro lugar, o Acordo levanta preocupações do lado norte-americano sobre a imigração e o meio ambiente. Assim, os EUA solicitaram que a livre circulação de pessoas não constasse do mesmo. A única incidência sobre a imigração que o Acordo pode ter se refere aos resultados econômicos do mesmo: positivos igual a menos imigrantes; negativos igual a mais imigrantes mexicanos.

Assim, os *dossiers* comportando uma dimensão cultural e estratégica importante (energia e imigração) ficaram momentaneamente fora do Acordo, porém, potencialmente, serão os elementos-chave das futuras relações entre os três países signatários do ALENA. Nesse contexto, o Acordo vale mais pelos interesses internos de cada país, e sobretudo dos EUA, do que propriamente pela formação, no imediato, de um "bloco" para fazer frente aos concorrentes internacionais.

5.2 - A posição mexicana

A economia mexicana enfrenta uma situação difícil: o crescimento, após atingir 4,5% em 1990, caiu para 3,5% em 1991 e dificilmente ultrapassará 2% em 1992; o déficit comercial atinge os US\$ 20 bilhões, isto é, 6% do PIB. As importações aumentam a um ritmo duas vezes e meia mais rápido que as exportações, as quais diminuíram. A demanda interna — com as fronteiras abertas e uma taxa de câmbio flutuante — privilegia os produtos estrangeiros, pois a demanda quer os produtos importados; embora uma parte das importações seja de bens duráveis, os mesmos servem para produzir produtos para o mercado interno; as desigualdades sociais aumentam na medida em que se constata que a aplicação de políticas econômicas ultraliberais, num país sem cobertura social, onde nem bem um terço da população pertence às classes mais ricas e vive em detrimento de 70% de pobres, explorados e excluídos, produz efeitos desastrosos; entre 1984 e

1989, segundo cifras oficiais, os 40% mais pobres viram sua parte na renda nacional cair de 14,4% para 12,8%, enquanto a parte dos 10% mais ricos passou de 32,4% para 38%; dois terços da população ativa ganha menos de US\$ 200,00 mensais; a economia informal, sinal de um país em crise, desenvolve-se a passos largos.

Com o Acordo, espera-se que, pelo menos, a entrada de capitais continue importante. Com efeito, nos últimos três anos, uma grande massa de capital especulativo foi investida na bolsa e usufrui das privatizações efetuadas pelo Estado.

Assim, a política do Governo Salinas, apoiando o Acordo, é vista como um "empurrar de barriga", na medida em que exalta os possíveis benefícios do Acordo ao povo em geral. Mas nas condições em que se encontra o México, o Acordo é desigual: o PNB mexicano é metade do canadense e 20 vezes menor do que o dos EUA; a renda *per capita* mexicana é sete vezes menor que a do Canadá e a dos EUA.

Entretanto a esperança de alcançar o nível de vida e a modernidade, para usar uma expressão muito aplicada no Brasil hoje, norte-americanas faz com que as classes médias mexicanas apoiem o projeto do governo. Este aposta incondicionalmente no Acordo para resolver seus problemas de financiamento. Nesse sentido,

"(...) o México pensa que se abre diante dele a porta do clube restrito dos países ricos e industrializados, mas ele possui ainda uma das estruturas sociais mais desiguais do mundo. Todos os ricos e poderosos são brancos, e a imensa massa dos pobres e dos excluídos são mestiços ou índios. Este *apartheid* social e econômico funciona sem entraves: os ricos continuam acumulando tranqüilamente enormes fortunas. O sistema político funciona sem muita violência, com uma repressão localizada. O poder continua dominado por partido forte que garante estabilidade e continuidade à comunidade internacional" (CASTANEDA, 1992, p.10).

Ora, a história mexicana indica que o comércio internacional quase livre do século XIX e princípios do atual não desembocou em um desenvolvimento econômico sadio. Por sua vez, o protecionismo posterior à Segunda Guerra Mundial teve um momento de grande glória — o milagre mexicano —, mas um final catastrófico. Agora, o Governo mexicano decide romper com a tradição protecionista e buscar a modernização econômica pela via da liberdade de comércio, repetindo a experiência de 1942-45, porém de maneira permanente. Mas a liberdade de comércio, sozinha, não é garantia de êxito. Para a Índia, por exemplo, a liberdade de comércio com a Europa, no momento da dominação britânica no século XIX, significou sua desindustrialização. O mesmo pode-se dizer da China. Que segurança tem o México de que algo parecido não lhe ocorrerá? Sobretudo quando se sabe que as tarifas aduaneiras, juntamente com os impostos sobre as exportações de petróleo e minerais, foram as principais fontes de ingressos do governo.

No caso do ALENA, interessante se faz assinalar, igualmente, que se procura colocar num mesmo sistema duas políticas totalmente opostas, onde o México é hoje liberalista e os EUA protecionista (aliás, a estratégia norte-americana é a de pressionar seus parceiros a abrirem suas fronteiras sob pena de represálias protecionistas). Assim, não há reciprocidade dos EUA para com o México, pois o comércio livre somente ocorre no sentido México—EUA.

Sob esse ponto de vista, o México perderá com o Acordo, pois não tem mais nada a liberalizar, salvo alguns pontos estratégicos que remontam à soberania nacional, como o petróleo. Ora, nesse acordo, o México deve exigir dos EUA e do Canadá uma

maior reciprocidade, na medida em que sempre perdeu no intercâmbio a nível do balanço de pagamentos (o que o México ganhou com a balança comercial nestes últimos anos foi amplamente reabsorvido pelos EUA através da balança de serviços e de capitais) e no que tange à abertura comercial (o saldo do balanço de pagamentos mexicana em 1989 foi negativo em US\$ 6,326 bilhões). Do contrário, o Acordo pode se transformar numa anexação do México aos EUA, dentro do velho estilo da doutrina Monroe. Assim, a tendência mexicana é a de aproveitar a ocasião, porém maximizando as vantagens sem perder consciência sobre as profundas diferenças culturais e históricas que existem entre as duas nações.

Tudo indica que os mexicanos estão conscientes desses desafios, haja vista as posições que têm sido avançadas por determinados segmentos da sociedade, em especial a comunidade científica. Dentre essas posições, destacamos as seguintes:

- no momento em que se intensificava o protecionismo e até o momento em que a Rodada Uruguai entrava na sua reta final, o México procedia à liberalização comercial sem negociar, em troca, a abertura dos outros mercados;
- ora, deve-se buscar com os EUA um acordo de livre comércio que reconheça a diferença que existe no grau de desenvolvimento de ambos os países e que conduza à recuperação do crescimento no menor tempo possível;
- é indispensável, portanto, conservar suficiente margem de manobra para ampliar as relações comerciais com a América Latina, a CEE e os países asiáticos, a fim de não fechar opções e muito menos se concentrar num só mercado;
- as ações conjuntas para chegar a um livre comércio devem ser acompanhadas por uma supervisão intensa que permita adiantar efeitos sobre a economia do país, de forma que as ações corretivas se implantem com a devida antecipação para evitar danos irreversíveis à planta produtiva do país;
- o México depende muito mais dos EUA do que o inverso, assim, o desafio mexicano é de, com o Acordo, não perder mais do que ganha e, ao mesmo tempo, conseguir que essa relação não sirva para aumentar as diferenças já demasiadamente grandes entre ricos e pobres no país.

Mas, junto à grande maioria de analistas mexicanos, o Acordo, postulado como indiscutível, aparece mais como um prelúdio de uma futura integração forçada a um bloco pan-americano sob a hegemonia dos EUA. Isso em função de que o México possui uma importância estratégica muito maior do que a de qualquer outro país da América Latina aos olhos dos EUA. Ora, um acordo desse tipo fatalmente deve levar a que um ganhe mais do que o outro e, dentro de cada país, a que determinadas classes ganhem e outras percam.

5.3 - Quem ganha com o Acordo

Os EUA devem ganhar com o ALENA. Afinal, para esse país não interessaria mais a perspectiva de um mundo subdesenvolvido que recua tecnologicamente a cada dia e, em conseqüência, é incapaz de competir significativamente em escala global. Tal visão repousa sob quatro pontos:

- apesar do recuo, a economia norte-americana segue tendo um peso importante a nível mundial. Ora, a incapacidade de crescer e preservar um mercado dinâmico para os produtos dos países subdesenvolvidos pode acarretar um transtorno generalizado nos anos futuros;

- a dívida é hoje um ponto importante na economia dos EUA, a qual o obriga a equilibrar sua balança comercial, pagar o serviço da mesma e modernizar sua planta industrial. Um problema semelhante ao que encontramos no México e demais países subdesenvolvidos;
- as economias da Europa Ocidental e Oriental, assim como o Sudeste Asiático, oferecem uma perspectiva muito modesta para as exportações norte-americanas. Em consequência, a restituição do desenvolvimento da economia dos EUA, no que se refere ao comércio exterior, tem uma ligação direta com as economias menos desenvolvidas, particularmente as da América Latina. Isso sempre e quando aumenta a capacidade de compra nesses países;
- assim, a possibilidade de compensar os saldos negativos de seu comércio exterior somente pode ser previsto no médio prazo, porém parece ser impossível alcançá-lo sem contar com o mercado dos países em desenvolvimento.

Nesse contexto, a formação de uma zona de livre comércio vem em resposta às novas necessidades norte-americanas. Porém ela não leva à abolição das fronteiras entre os países signatários. Somente as empresas multinacionais, ou aquelas que assim se tornam por ocasião do Acordo, podem ter essa percepção.

Por outro lado, os EUA ganham igualmente com o Acordo no que tange aos aspectos estratégicos. Conscientes de que a busca de fontes de energia, especialmente petróleo, fora de suas fronteiras é o elemento central dos confrontos entre os grandes nos tempos atuais, os EUA buscam garantir seu aprovisionamento, como já salientamos acima.

Tal preocupação já estava presente no espírito estadunidense, em 1979:

"Nossa dependência das importações de petróleo cru do Oriente Médio não teria razão de ser se contássemos com uma política norte-americana de energia que reconhecesse a disponibilidade de recursos energéticos suficientes em nosso continente que, eliminadas as diferenças nacionais entre o Canadá, os EUA e o México, poderia satisfazer quase todas as necessidades legítimas de energia destes três países durante os próximos anos. O que necessitamos é de uma espécie de mercado comum que integre os vastos recursos energéticos da América do Norte, mediante um sistema eficiente de distribuição, ao mesmo tempo que forneça solução às aspirações destes países ao livre comércio entre eles" (HILL, 1979, p.1).

Nesse contexto, a "desregulação" dos setores estratégicos, e de maneira especial o da petroquímica mexicana, ocorre segundo indicações, calendários e necessidades político-estratégicas e empresariais dos EUA.

Com o petróleo em mente, não é difícil visualizar a dimensão não só comercial do Acordo, mas também a da segurança. Com esses olhos, os EUA pretendem atingir a Venezuela, o Equador e outros países latino-americanos ricos em energia natural.

De fato, segundo os dados existentes, os EUA concebem sua estratégia de "segurança energética" sobre a base do acesso irrestrito à riqueza petrolífera e petroquímica do México. Nesse quadro, a pergunta que cabe é a seguinte: para quem está sendo transferida a principal riqueza mexicana? Em resposta, cabe recordar que o Citybank, o credor mais importante do México, é o principal acionista da Arco e da Phillips Petroleum, o segundo acionista em importância da Continental Oil Corporation, que, por sua vez, foi comprada por um dos principais interessados na petroquímica mexicana: Dupont. O Citybank também é o terceiro e o quinto acionista mais importante,

respectivamente, da Texaco e da Esso. O segundo credor do México é o Bank of America, dono da Standard Oil Company of California e terceiro da Continental Oil da Dupont. Da mesma forma, o terceiro credor mexicano, o Manufacturers Hannover Trust, é o dono dos blocos acionários mais importantes da Arco, da Esso e da Phillips Petroleum. O quarto credor, o Chase Manhattan Bank, controla a Esso (é o acionista número um) e a Standard Oil Company da California (Chevron), assim como a Mobil Oil. O quinto credor do país é o Bankers Trust, dono da Continental Oil Corp. (Dupont) e da Mobil Oil. O sexto credor, o Continental Illinois, é o quarto acionista mais importante da Continental Oil e o terceiro da Standard Oil of Indiana. O Morgan Guaranty, sétimo credor, é o principal acionista da Mobil Oil e o segundo mais importante da Esso e Gulf e também o terceiro da Union Oil of California (Unocal) e o quarto da Texaco. Enfim, o oitavo e o nono credores do México, o First National de Chicago e o Prudential Insurance, são donos dos maiores blocos acionários da Texaco, da Standard Oil of Indiana, da Union Oil, da Mobil Oil e da Arco (SAXE-FERNADEZ, 1991, p.84-103).

Esse complexo cruzamento entre os bancos, as empresas e o aparato militar dá a exata dimensão do que significa "segurança nacional" dentro do contexto do Acordo de livre comércio ALENA aos olhos dos EUA.

Pelo lado mexicano, à diferença dos Tigres Asiáticos, o México encontra-se hoje sem suficientes elementos de poder comercial para negociar um acordo em posição de força. Nesse sentido, vem buscando o inverso, isto é, da posição atual conceber um acordo como um elemento de salvação, dinamizador da sua economia.

Segundo Sahagun (1991, p.188-207), os beneficiários do acordo ALENA no México são:

- as empresas transnacionais dos diferentes países;
- os sócios comerciais e industriais destas;
- os especuladores, intermediários e gestores;
- os líderes operários e uma pequena elite de profissionais, administradores, técnicos e trabalhadores especializados para as poucas construções que se instalarão no México;
- o governo reduzido e seus principais funcionários, que encontraram nesses grupos o apoio para conservar o poder.

Por sua vez, na sua visão, os perdedores são:

- as pequenas, médias e algumas grandes empresas nacionais dedicadas ao mercado interno;
- os comerciantes de produtos internos e prestadores de serviço locais;
- os trabalhadores que cairão fora do mercado de trabalho ou que serão incorporados na economia informal;
- o conjunto do país, na medida em que os perdedores serão a grande maioria da população.

5.4 - Algumas posições contra e a favor do Acordo

Nos três países signatários do Acordo, a oposição ao mesmo existe. No Canadá, o descontentamento concentra-se sobretudo na invasão de produtos estadunidenses, prejudicando a produção local que enfrenta sérios problemas de competitividade. Além

disso, uma grande maioria de canadenses considera que seu país não tira nenhuma vantagem considerável com o Acordo, sendo que o inverso não é verdadeiro. A posição mexicana vimos acima. Enfim, nos EUA, a oposição também é forte, a começar pelos democratas, que reclamam mesmo a renegociação do Acordo.

Cabe aqui uma análise um pouco mais atenta sobre o caso dos EUA. Por trás da posição dos opositores estadunidenses, existem alguns fatores determinantes. Dentre eles, o fato de que, no ano 2000, mais de 30% dos 80 milhões de católicos que habitam os EUA serão hispânicos; o de que a imigração clandestina em busca do "sonho americano" é recenseada à razão de três mil pessoas ilegais por dia; e o de que os mexicanos representam já 24% da imigração legal nos EUA. Ora, a abertura comercial tende a levar a um aumento desses números.

Por outro lado, a *Newsweek* afirma que o Acordo não reflete em nada a filosofia do livre comércio, já que sua verdadeira razão é de natureza política. Assim, não existiria nenhuma razão de estender esse Acordo para outros países da América Latina. O acordo é tão específico aos três signatários, diz a publicação, que o mesmo seria inaplicável a um outro país (*Newsweek*, 17.8.92, p.41).

Enfim, as sindicais operárias dos EUA reagem contra o Acordo. A AFL-CIO emitiu uma **Declaração do Conselho Executivo sobre o ALENA** que diz:

"O comércio e os investimentos dos EUA no México já causaram dano significativo (...) dezenas de milhares de trabalhadores norte-americanos perderam seus empregos (...) enquanto companhias norte-americanas se transferem para aproveitar a pobreza dos trabalhadores mexicanos e a ausência de regulamentos vigentes a respeito do funcionamento das empresas. Mais de 400 mil trabalhadores mexicanos são empregados atualmente com salários abaixo de um dólar por hora (...) e o acordo somente promoverá mais saída de capital e um aumento das importações procedentes do México com maior dano à indústria básica, sem melhorar a vida dos mexicanos (...) porque seus salários devem seguir mantendo-se abaixo para atrair investimentos norte-americanos (...) também há a possibilidade de distorções da política migratória dos EUA, devido ao fato de que o governo mexicano insiste em que se garanta um grande número adicional de trabalhadores mexicanos com mais oportunidades de trabalho nos EUA" (ADAME, 1991, p.221-240).

Já para a UAW, sindicato automotor dos EUA, "(...) como um bom romance, o acordo ALENA se traduz em desocupação para os trabalhadores dos EUA e em salários ínfimos para os mexicanos, um jogo em que todos perdem, menos as transnacionais" (ADAME, 1991, p.221-240).

Mas as opiniões favoráveis existem igualmente. Assim, aqueles que são favoráveis ao Acordo nos EUA afirmam, dentre outras coisas, que seu país estaria na mesma posição da Alemanha Ocidental, que absorveu a Oriental. Apenas que, em relação ao México, o custo será menor, pois "(...) teremos simplesmente que ajudar os mexicanos a colocarem sua economia em nosso nível".³

³ Conforme Reint Renders, Diretor do Convention Bureau de San Diego, Califórnia.

Já no México, as opiniões favoráveis preferem destacar o fato de que os investimentos diretos estrangeiros no país, cuja maioria são norte-americanos, cresceram fortemente graças ao Acordo. Eles aumentaram 48% entre 1989 e 1990, atingindo US\$ 3,7 bilhões, e, em 1991, eles chegaram a US\$ 8,0 bilhões, isto é, um aumento de 130% em um ano. Ao mesmo tempo, o comércio bilateral entre o México e os EUA alcança hoje US\$ 33 bilhões anuais de mercadorias exportadas pelos EUA em direção ao México e US\$ 31 bilhões no sentido inverso. Ele é ainda mais importante entre os EUA e o Canadá, porém, praticamente irrisório entre o Canadá e o México (Tabela 2).

Tabela 2

Valor das exportações no interior da zona do ALENA — 1991

DISCRIMINAÇÃO	(US\$ bilhões)		
	EUA	MÉXICO	CANADÁ
EUA para	-	33	87
México para	31	-	2,3
Canadá para	75	0,4	-

FONTE: CULTIVAR (16/30.09.92) (s.n.t.), p.9.

5.5 - A América Latina frente ao Acordo

Dois termos poderiam resumir a posição dos outros países da América Latina face ao ALENA: receio e vontade. Receio, porque uma associação com os EUA pode ser perigosa em função do enorme abismo que separa as regiões, a começar pelas diferenças econômicas. Vontade, porque todas as nações latino-americanas tendem a desejar trilhar o mesmo caminho que o México. Isto é, ninguém parece querer perder o trem do livre comércio na atual conjuntura mundial. E ignorar a presença dos EUA nesse contexto seria apostar numa análise ingênua sobre a realidade dos acontecimentos.

Tal posição se acentua no momento em que as tentativas de aproximação com a Europa parecem não resultar em nada frente ao silêncio dos europeus, hoje preocupados com outras prioridades (a sua união econômica e monetária e o Leste Europeu).

Entretanto muitos especialistas latino-americanos acreditam que os riscos são muito grandes para a realização de um tal acordo a nível de toda a América. As enormes disparidades entre os países e entre as regiões, os problemas de fronteiras, os interesses divergentes, as relações comerciais mais acentuadas com a Europa do que com os EUA (tanto o Brasil como a Argentina e o Chile têm maiores intercâmbios comerciais com a CEE, sendo que, no caso deste último, a mesma atinge 35% do comércio), o pouco interesse dos EUA em realmente realizar um acordo com a grande

maioria das nações latino-americanas, o volume das exportações norte-americanas, que é quatro vezes mais baixo para a América Latina do que em relação à Europa e à Ásia são algumas das razões aventadas pelos opositores a um tal acordo. Sem falar nas questões políticas e culturais! Enfim, o próprio relatório do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) vem apoiar as teses dos opositores a um acordo tipo o Iniciativa para as Américas, ao destacar, em seu número de 1992, que

"(...) os desequilíbrios do comércio internacional contribuíram, nos últimos trinta anos, para reforçar as economias dos países ricos e empobrecer as dos outros. (...) Os países industrializados, que incitam as nações subdesenvolvidas, particularmente a América Latina, a abrirem suas economias, são muito mais protecionistas atualmente do que há dez anos" (Relat. Mund. Desenv. Hum. 1992, s.d.).

Assim, embora os organismos neoliberais saúdem as reformulações da economia mexicana, destacando que a mesma está liberalizada e centrada nas exportações, diversos problemas persistem: uma inflação superior à dos principais parceiros comerciais, um déficit da balança corrente que leva a pensar que a poupança interna continua insuficiente, uma dívida externa que representa ainda 26,5% do PIB. No plano social, a pobreza rural, as disparidades de renda e de riqueza, assim como a precariedade do emprego continuam extremamente preocupantes. Tal realidade confirma que o Acordo está longe de melhorar a situação de vida das pessoas globalmente, embora o país tenha melhorado relativamente o seu padrão econômico, razão a mais para colocar em dúvida a validade de um acordo dessa natureza para o conjunto da América Latina.

Bibliografia

- ADAME, A. T. (1991). La soberanía, el mercado y la mano de obra. In: SAHAGUN, V. M. B. et al. (1991). **La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá: alternativa o destino?** México: Siglo Veintiuno. p.221-240.
- ANTOINE, M. (1992). La zone de libre-échange nord-américaine: quels enjeux? **Problèmes Économiques**, Paris: La Documentation Française, n.2271, p.25-35, 15 avr.
- CAROIT, Jean-Michel (1991). Nouvel avatar de la doctrine Monroe? L'initiative pour les amériques fait des inquiets. **Le Monde Diplomatique**, Paris: C.E.D.S., v.38, n.450, p.21, sept.
- CASTANEDA, J. (1992). Le México tente de s'amarrer au nord. **Le Monde Diplomatique**, Paris: C.E.D.S., v.39, n.462, p.10, sept.
- CULTIVAR (16/30.9.92). (s.n.t.), p.9.
- HACES, M. T. G. (1991). Experiencias y coincidencias de una vecindad bajo el libre cambio: Canadá, México y Estado Unidos. In: SAHAGUN, V. M. B. et al. (1991). **La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá: alternativa o destino?** México: Siglo Veintiuno. p.147-171.

- HILL, K. E. (1979). **North american energy: a proposal for a common market between Canadá, México and U.S.** New York: Blyth/Eastman Dillon Investment Research. p.1.
- KRUGMAN, P. (1992), L'émergence des zones regionales de libre-échange: justifications économiques et politiques. **Problèmes Economiques**, Paris: La Documentation Française, n.2289, p.18-27, 2 sept.
- NEWSWEEK (17.8.92). New York.
- RELATÓRIO MUNDIAL SOBRE O DESENVOLVIMENTO HUMANO 1992 (s.d.). PNUD.
- SAHAGUN, V. M. B. (1991). La inversión extranjera en el TLC: la integración dentro de la integración. In: SAHAGUN, V. M. B. et al. (1991). **La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá: alternativa o destino?** México: Siglo Veintiuno. p.188-207.
- SAHAGUN, V. M. B. et al. (1991). **La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá: alternativa o destino?** México: Siglo Veintiuno. 280p.
- SAXE-FERNANDEZ, J. (1991). Aspectos estratégico-militares inmersos en el proyecto de integración de América del Norte. In: SAHAGUN, V. M. B. et al. (1991). **La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá: alternativa o destino?** México: Siglo Veintiuno. 280p. p.84-103.
- VINER, J. (1950). **The customs union issue.** New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- WEINTRAUB, S. (1991). Regionalism and the GATT. **SAIS Review**, p.48-49, Winter/Spring.