

Notas sobre o acesso aos mercados e a formação de uma área de livre-comércio com os Estados Unidos

*Vivianne Ventura Dias**

A formação de uma área de livre-comércio abarcando todas as nações das Américas e do Caribe provoca acalorados debates entre defensores e críticos de uma integração continental liderada pelos Estados Unidos. Mas, transcorridos quase sete anos de trabalhos preparatórios e de negociações diplomáticas, não existem estudos que definam, com rigor, os benefícios líquidos para os países participantes e, em especial, para um país com as características do Brasil de um acordo de livre-comércio dessa magnitude. O argumento único dos que defendem a criação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) consiste em afirmar as vantagens de um acesso mais amplo e seguro ao maior mercado consumidor do mundo e as perdas econômicas que resultariam da exclusão desse mercado — que são postuladas como inevitáveis — na eventualidade de que o país não seja signatário do acordo.¹ O impressionante desempenho exportador do México, após a implementação do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (TLCAN ou NAFTA em inglês), é utilizado como evidência dos benefícios que resultarão do livre-comércio hemisférico.

É desnecessário dizer que nenhuma dessas proposições tem respaldo empírico. A ALCA deverá aprofundar os compromissos de acesso aos mercados em relação aos que foram assumidos junto ao sistema multilateral. Porém, dado o baixo nível de proteção tarifária dos Estados Unidos, o aprofundamento deverá recair sobre as outras economias que têm tarifas superiores às dos Estados Unidos e, especialmente, sobre a brasileira. Em contrapartida, as condições atuais de acesso aos mercados dos Estados Unidos fazem parte dos

* Diretora da Divisão de Comércio Internacional e Integração da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL).

As opiniões emitidas neste ensaio são estritamente pessoais e não representam o pensamento institucional da CEPAL. A autora agradece a José Elias Durán pela preparação de várias tabelas.

¹ A constituição da ALCA deverá significar a liberalização do comércio de bens e serviços de 33 países do hemisfério (com a exclusão de Cuba). No entanto, as discussões concentram-se no acesso aos mercados dos Estados Unidos.

compromissos que seu governo consolidou ao final da Rodada Uruguai e não podem ser alteradas unilateralmente.

De certa forma, as limitações analíticas da teoria econômica e a falta de instrumentos para medir os resultados de uma liberalização parcial explicam a escassez de estudos sobre os efeitos da ALCA. Os modelos de criação e desvio de comércio pouco contribuem para uma avaliação objetiva dos efeitos de um acordo preferencial sobre o bem-estar dos participantes, menos ainda quando o acordo integra economias em distintas etapas de desenvolvimento. Os efeitos de criação e desvio de comércio são enunciados de forma axiomática: em um caso, existe aumento de bem-estar; e, em outro, existe redução. Contudo, no melhor dos casos, os resultados são ambíguos, quando: (a) as funções de bem-estar não podem ser assimiladas como simples funções de consumo; (b) a criação (ou desvio) de comércio está inversamente relacionada a outras variáveis, como geração de emprego e incorporação de tecnologia; e (c) não se pode manter a hipótese de pleno emprego dos modelos vinerianos (Bulmer-Thomas, 1998). O problema complica-se ainda mais quando se afastam as reduções tarifárias, cujos efeitos nos preços relativos e na renda dos países negociadores ainda podem ser quantificados, e as negociações passam a incluir mudanças em normas e legislações apenas indiretamente relacionadas com fluxos de comércio. Este é o caso da maior parte das questões que estão sendo tratadas nos grupos negociadores da ALCA, como compras governamentais, proteção aos direitos de propriedade intelectual, investimentos estrangeiros, serviços profissionais, audiovisuais, educacionais, etc.

De fato, a noção de acesso aos mercados deixou de significar um movimento fluido de bens e serviços através das fronteiras nacionais para se estender aos movimentos de capitais e de empresas e à proteção internacional de direitos de propriedade. Robert Lawrence tornou famosa a expressão “integração profunda” para caracterizar a integração determinada pelo investimento internacional e por operações de empresas multinacionais, denominando de “integração superficial” aquela que ocorre com base no comércio. A expansão do comércio exigiu a progressiva eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias impostas nas fronteiras, enquanto a internacionalização da produção pressiona para que ocorra uma gradual harmonização de padrões produtivos, normativos e regulatórios entre países (Lawrence, 1996).

Portanto, o grau de profundidade das concessões na ALCA vai ser medido, também, pelas mudanças que deverão ser efetuadas em normas, legislações e políticas em temas vinculados tangencialmente com o comércio. Diferentemente do que ocorre com as tarifas, como na maior parte dos países industrializados, os Estados Unidos e o Canadá têm sistemas normativos e regulatórios mais estritos, ou seja, mais “elevados” do que os que são encontrados em países da América Latina e do Caribe, que, além do mais, não contam com instituições de grande eficácia para fiscalizar a sua execução.

As seções seguintes desenvolvem algumas dessas proposições. A seção 1 resume algumas das mudanças que a ampliação do conceito de acesso a mercados introduziu nas regras internacionais do comércio. A seção 2 examina a importância relativa dos Estados Unidos para o comércio da América Latina e para o Caribe e as diferenças que existem nas condições de acesso de mercados entre os países do hemisfério. A seção 3 revisa alguns dados sobre a evolução recente das exportações brasileiras nos Estados Unidos, a estrutura de proteção que os produtos brasileiros enfrentam e a necessidade de considerar os problemas do lado da oferta. A seção 4 examina a relação histórica entre o México e os Estados Unidos, o desempenho exportador mexicano recente e os fatores determinantes desse desempenho. Finalmente, a seção 5 faz algumas considerações finais.

1 - O amplo acesso aos mercados e o impacto nas disciplinas de comércio

Os economistas convencionais não hesitam em afirmar que a melhor política comercial é a abertura unilateral. Tarifas baixas beneficiam as economias, porque tornam as importações mais baratas, o que permite que as empresas locais modernizem sua produção através da compra de tecnologia na forma de máquinas e de insumos. A abertura comercial promove uma especialização produtiva eficiente, de acordo com a dotação de recursos de cada país, e a integração de um país à economia internacional favorece o crescimento da atividade econômica, independentemente da composição de seu comércio. Como disse Paul Krugman, a Organização Mundial de Comércio (OMC) não teria razão de existir em um mundo de economistas, uma vez que os objetivos de livre-comércio favorecem os interesses de um país, independentemente do que façam os demais.²

A ampla ação negociadora dos governos para alcançar uma abertura contratada dos mercados importadores não deixa dúvidas de que, do seu ponto de vista, a liberalização unilateral não garante um melhor acesso aos mercados compradores. Em geral, o contexto no qual os governos tomam decisões de política comercial inclui importantes custos de transação e de ajustes, assim como problemas distributivos que não são considerados pela teoria econômica

² "Visto da perspectiva de um economista, parece que na prática os governos só estão dispostos a se conceder um favor, se os outros prometem fazer o mesmo." (Krugman, 1997, p. 113).

convencional.³ Também nos modelos de pleno emprego e equilíbrio geral não se incluem problemas de balança de pagamentos ou de desemprego de fatores como conseqüências da abertura.

A liberalização comercial negociada pode ser percebida como um objetivo mutuamente vantajoso para os participantes, mas que requer um esforço de ação coletiva, ou de cooperação, para ser alcançado. Os acordos de liberalização comercial representam relações contratuais que reduzem incertezas e limitam as assimetrias de informação dos parceiros comerciais (Yarbrough, B., Yarbrough, R., 1992). Todas as formas de acordos comerciais estão, contudo, sujeitas aos custos normais de transação derivados da ação de contratar com informação imperfeita.

A única forma de liberalização que, por definição, não requer cooperação de outros países é a unilateral. Como não necessita de acordo contratual, a liberalização unilateral não tem custos de administração, tampouco tem mecanismos para sua execução. Em outras palavras, a ação unilateral pode ajudar um país a realocar seus recursos de acordo com os preços internacionais e a obter os efeitos estáticos da liberalização comercial. Porém, se seus parceiros comerciais não lhe seguem espontaneamente os passos em direção à maior liberalização de suas economias, a sua abertura em si mesma não assegura aos produtos de seu país acesso ao mercados dos demais.⁴

Com base nestes princípios mercantilistas é que se originou o sistema multilateral de comércio, o qual teve grande êxito na liberalização das correntes de produtos industriais, com base em “concessões” recíprocas. Como se sabe, o Acordo Geral do Comércio e das Tarifas (GATT), de 1947, tem sua origem na legislação e na prática dos acordos bilaterais de comércio que os Estados Unidos haviam estabelecido com vários países a partir de 1934.⁵ Desde 1960, as negociações comerciais no GATT contribuíram para uma redução significativa

³ Ver Baldwin (1985) e Keohane (1984).

⁴ Como indicaram dois negociadores chilenos: “*La apertura unilateral obviamente no tiene como contrapartida necesaria una apertura de los mercados de los socios comerciales de Chile. Por ejemplo, no tiene efectos en las prácticas aduaneras de éstos ni en la forma en que se adoptan y administran las barreras técnicas, y no eliminan las prácticas restrictivas que aplican los países mediante la adopción de medidas antidumping. En virtud de los acuerdos se puede lograr una apertura preferencial, segura y predecible que facilite el desarrollo de proyectos en el campo exportador*” (Sáenz, Valdez, 1999, p. 89).

⁵ O estatuto dos Estados Unidos, de 1934, que serviu de base para o texto original do GATT se intitulava Lei de Acordos Comerciais Recíprocos (Jackson, 1989/1995, p. 123). Os negociadores dos Estados Unidos publicavam, regularmente, um relatório que listava a cobertura comercial das concessões recebidas e verificava que não fossem inferiores às outorgadas (Dam, 1970, p. 60).

das tarifas industriais nos países de economia avançada, em especial os Estados Unidos (Tabela 1). Por outro lado, essa liberalização excluiu os produtos agrícolas, têxteis e de vestuário, que foram “temporariamente” removidos das disciplinas do sistema multilateral de comércio. Em outras palavras, os custos dos ajustes à liberalização dos países mais avançados foram transferidos aos países exportadores desses produtos, e a liberalização concentrou-se nos setores industriais que permitiam uma especialização intra-industrial para as economias industrializadas.

Tabela 1

As rodadas de negociações comerciais no GATT e a redução tarifária nos Estados Unidos em anos selecionados

ANOS	RODADA/LEGISLAÇÃO	TARIFA MÉDIA (1) (%)	TARIFA MÉDIA (2) (%)
1930	Lei de Comércio Hawley Smoot	53,0	18,0
1946	Tarifa efetiva	26,4	-
1956	As quatro primeiras Rodadas do GATT	25,0	9,0
1961	Rodada Dillon (concluída)	22,5	8,1
1967	Rodada Kennedy (concluída)	12,0	7,0
1979	Rodada Tóquio (concluída)	8,3	6,2
1987	Rodada Tóquio (implementada)	5,8	4,3
2000	Rodada Uruguai (consolidados) (3)	3,5	-

FONTE: WHALLEY, John (1985). **Trade liberalization among major world trading areas** Cambridge, Mass. : MIT Press. (Para todas as cifras exceto as da Rodada Dillon); WINHAM, Gilbert R. (1985). **International trade and the Tokyo round**. Princeton, New Jersey : Princeton University. p. 60. (Para a Rodada Dillon); KENNETH, A. Oye (1992). **Economic discrimination and political exchange** (World Political Economy in the 1930s and 1980s). Princeton, New Jersey : Princeton University. Cuadro 7.1, p. 145.

(1) Tarifa calculada de acordo com o total de impostos arrecadados sobre o valor das importações às quais são aplicados impostos. (2) Tarifa equivalente *ad valorem* é o imposto arrecadado sobre o total das importações. (3) Média das tarifas consolidadas dos países industrializados.

Até a Rodada Tóquio (1973-79), as negociações tinham como objetivo a redução das tarifas como o principal instrumento de proteção comercial. As disciplinas contidas no GATT em relação ao acesso aos mercados permitiam um alto grau de autonomia dos governos nacionais para o desenho e a execução de suas políticas internas. O princípio fundamental de não-discriminação, sob a dupla forma de extensão das mesmas obrigações a todos os signatários do GATT (cláusula da nação mais favorecida (NMF)), e de tratamento nacional se referia aos países como fornecedores e aos produtos importados. O tratamento nacional visava impedir que as concessões tarifárias fossem posteriormente anuladas por meio de medidas administrativas. Basicamente, obrigava a que os produtos importados, uma vez cumpridos os trâmites alfandegários, não poderiam ter um tratamento pior do que o dos produtos locais, isto é, não poderiam ser gravados com impostos adicionais ou ser discriminados por outras medidas, como uma forma não transparente de proteger a produção local.

A partir de meados dos anos 70, observou-se uma expansão das atividades internacionais das empresas aliada à crescente ação dos governos para melhorar a situação relativa de suas empresas e indústrias, através de instrumentos fiscais e financeiros. Nesse contexto, vários membros do GATT começaram a invocar o princípio de tratamento nacional em suas queixas contra práticas de Estado que atingiam as operações de suas empresas e menoscabavam seus direitos. Desta forma, ampliou-se o espectro de políticas nacionais que era submetido ao escrutínio internacional, ao mesmo tempo em que os temas de política comercial abandonavam o recinto das alfândegas. Por exemplo, as exigências de governos recipientes de investimento estrangeiro de que as compras das empresas estrangeiras contemplassem uma porcentagem fixa de insumos locais podiam ser percebidas como práticas que atentavam contra o princípio de tratamento nacional das empresas e não de produtos, como era usual.⁶

Mas foi, sem dúvida, a Rodada Urugui que introduziu uma forte mudança em relação às condições de acesso que deveriam ser objeto de negociações entre governos. As obrigações multilaterais passaram a incluir uma maior harmonização de políticas como forma de equiparar *ex ante* as condições de concorrência nos mercados. Para esses resultados, foi fundamental a ação dos Estados Unidos que substituiu o conceito de comércio livre por “comércio justo ou equilibrado” (*fair trade*). Empenhado na abertura dos mercados externos para suas exportações de bens e serviços e no reconhecimento dos direitos de propriedade intelectual de suas empresas, o governo desse país, anteriormente

⁶ Em 1984, os Estados Unidos reclamaram ante o GATT dos efeitos da legislação de investimento estrangeiro do Canadá (Jackson, 1989/1995, p. 191).

defensor da liberalização não discriminatória, passou a indicar que estava disposto a avançar sua agenda comercial em todos os âmbitos negociadores, utilizando o acesso ao seu mercado como o principal incentivo para atrair seus parceiros comerciais à mesa de negociações.⁷

Negociadores, exportadores e importadores estão conscientes de que instrumentos de apoio à produção local, medidas contingentes de proteção, medidas técnicas, normas discricionárias, dentre outras, podem mudar radicalmente as condições de concorrência em um dado mercado (e, com essa intenção, são empregados). Portanto, um mundo altamente interdependente requer esforços cooperativos para eliminar os efeitos distorcivos de legislações e práticas nacionais sobre o comércio. Contudo a característica comum a esses temas da nova agenda comercial (barreiras técnicas, sanitárias e fitossanitárias, serviços, política de defesa da concorrência, proteção dos direitos de propriedade intelectual, dentre outros) é que todos eles incidem diretamente na infra-estrutura institucional das economias nacionais (Ostry, 1999). As normas, legislações e instituições que definem direitos e obrigações individuais e coletivas, assim como as organizações que devem observar seu cumprimento, constituem o arcabouço jurídico e institucional de uma nação. É essa estrutura normativa e institucional que, a partir de um sistema de incentivos historicamente determinado, delimita os comportamentos que são socialmente adequados e compatíveis com o grau de desenvolvimento econômico e social da nação.

As negociações sobre essas questões institucionais e de política interna levantam inúmeras perguntas e propõem desdobramentos que não podem ser abordados nestas notas. É importante destacar que as negociações tarifárias podem ocasionar um custo fiscal, mas, em geral, a redução tarifária não implica grandes custos administrativos. Por outro lado, o cumprimento dos acordos da OMC como os de proteção aos direitos de propriedade intelectual (TRIPs), de medidas técnicas, sanitárias e fitossanitárias resultam em fortes gastos administrativos, de capacitação e de investimentos em instalações físicas, que a maior parte dos países em desenvolvimento não pode desembolsar. Mas o custo de implementação é apenas um aspecto do complexo tema de harmonização normativa e institucional, que deverá fazer parte do debate no âmbito da ALCA.

⁷ Entre final de 1970 e início de 1980, a política comercial dos Estados Unidos passou a ser caracterizada como de "vários caminhos" (*multi track*), incluindo instrumentos que permitiam o exercício de um "unilateralismo agressivo", a promoção do "minilateralismo" e os esforços permanentes para assegurar que as disciplinas multilaterais de comércio incluíssem os temas de seu interesse. Ver Bhagwati e Patrick (1990); Krueger (1995). Para uma visão geral dos resultados da Rodada Uruguai, ver, também, Dias (1996).

2 - Os Estados Unidos e o comércio da América Latina e do Caribe

Do ponto de vista de acesso a mercados, é difícil entender o interesse dos Estados Unidos na ALCA, dada a sua posição dominante na região, em termos tanto de fluxos de comércio como de capital. A maior parte das empresas multinacionais com sede nos Estados Unidos têm mantido uma presença significativa nos territórios latino-americanos, tanto em períodos de elevado protecionismo como no atual regime de abertura. Em 1999, mais de 57% das exportações da região, quando se inclui o México, e cerca de 29%, quando esse país é excluído, destinaram-se aos Estados Unidos. Aproximadamente 50% das importações da região provêm dos Estados Unidos, quando o México é incluído, e 28% no segundo caso. Na realidade, entre os países da região e os Estados Unidos, existem claramente dois padrões de relações: o primeiro inclui a Colômbia, a Venezuela, os países da América Central, alguns países do Caribe e o México; o segundo inclui os países do Mercosul, Bolívia, Chile e Equador. Para o primeiro conjunto de países, os Estados Unidos representam entre 48% e 88% das exportações nacionais, enquanto, para o segundo conjunto, os Estados Unidos absorvem desde um mínimo de 8%, no caso do Paraguai a um máximo de 38% no caso de Equador (Panorama..., 2001).

Porém a soma dos mercados da região aos dos Estados Unidos absorve a quase-totalidade das exportações de manufaturados latino-americanas e do Caribe. Como se pode ver nas Tabelas 2 e 3, quando se eliminam as *commodities* industriais, os mercados hemisféricos (menos Canadá) equivalem a um mínimo de 51% (Peru) e a um máximo de 95% (Honduras). A dispersão é ainda menor quando se analisam as exportações de produtos que podem ser classificados como duráveis e intensivos em tecnologia (eliminando-se, além disso, os bens manufaturados tradicionais, tais como bebidas, alimentos e tabaco). Desses produtos, um mínimo de 72% para Brasil e um máximo de 98% para El Salvador são destinados para os mercados de outros países da região e para os Estados Unidos.

Por outro lado, como foi mencionado, as tarifas médias nos Estados Unidos não constituem, em geral, uma barreira importante para as exportações da América Latina e para as do Caribe. A tarifa ponderada de todas as importações dos Estados Unidos reduziu-se de 3,27% em 1992 para 2,0% em 1998 e para 1,8% em 1999. Uma grande parte das exportações da região ingressa no país sem pagar impostos de importação. Porém elas encontram outros tipos de obstáculos. No sistema tarifário dos Estados Unidos, convivem vários tipos de tarifas: *ad valorem*, específicas, compostas e sazonais, além das tarifas preferenciais próprias do Sistema Generalizado de Preferências (SGP). Cerca de 35% das linhas tarifárias dos Estados Unidos apresentam valores entre zero e cinco,

e quase 20% têm valores entre cinco e dez, o que indica que cerca de 55% das tarifas do país são inferiores a 10%. Porém 45% das linhas apresentam picos tarifários importantes, considerada a definição da Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (Unctad).⁸

Além do mais, o sistema de produção compartilhada (“maquiagem”) permitiu que o México, alguns países de América Central e do Caribe participassem da produção internacional de artigos de vestir e de produtos eletrônicos de consumo.⁹ Por um lado, o tratamento fiscal favorável que o governo dos Estados Unidos concedeu a esse tipo de produção transfronteiriça permite que as tarifas deixem de ser importantes barreiras ao acesso das exportações originadas naqueles países. Contudo o acesso a esse tipo de produção passa a depender da atração ao investimento estrangeiro direto e às empresas transnacionais, que, quase sempre, estão associadas ao custo da mão-de-obra e a alguns incentivos fiscais nas zonas francas (Whelley, 1999).

A informação da OMC para 1999, que está resumida na Tabela 4, permite observar melhor a natureza do escalonamento tarifário dos Estados Unidos, com uma tarifa média dos produtos acabados de 5,9%, ou levemente superior à média tarifária dos produtos semi-acabados, de 5,7%, enquanto a das matérias-primas era de 4,2%. O escalonamento tarifário deverá aumentar até o final do período de transição da Rodada Uruguai, dado que os produtos finais terão uma tarifa média de 5,2% e as matérias-primas, de 2,5%. As informações da Tabela 5 também permitem ver a elevada dispersão, quando se incluem os produtos agropecuários: as tarifas máximas oscilam entre cerca de 110% (preparações diversas de alimentos) a mais de 350% para tabaco.

⁸ A Unctad considera “pico tarifário” as tarifas superiores a 12%, enquanto a definição da OMC considera como tal as tarifas superiores a 15%. Cerca de 5% das tarifas dos Estados Unidos classificam-se como “pico tarifário” pela definição da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), ou seja, tarifas com valores que triplicam o valor médio geral.

⁹ A produção compartilhada ocorre quando vários aspectos da manufatura de um artigo são executados em mais de um país. Os Estados Unidos fomentaram esse tipo de operações internacionais de suas empresas ao facultar que elas pagassem impostos somente sobre o valor agregado no Exterior. O valor dos componentes enviados dos Estados Unidos para serem processados em outro país é isento de imposto ou taxas aduaneiras (disposição 9802.00.80 do Sistema Tarifário Harmonizado dos Estados Unidos) (Mendiola, 1999).

Tabela 2

Participação dos Estados Unidos e de países da América Latina no total das exportações de manufaturas selecionadas da América Latina — 1990, 1995 e 1999

(%)

DISCRIMINAÇÃO	EXPORTAÇÕES DE 1990			EXPORTAÇÕES DE 1995			EXPORTAÇÕES DE 1999		
	ALC (1)	EUA	Total (2)	ALC (1)	EUA	Total (2)	ALC (1)	EUA	Total (2)
Mercosul	19,1	26,8	45,9	34,1	18,3	52,4	35,2	20,9	56,1
Argentina	26,5	14,1	40,6	47,7	12,4	60,2	48,9	12,2	61,1
Brasil	14,3	32,5	46,8	27,6	21,4	49,0	28,9	24,9	53,8
Paraguai	69,4	9,7	79,2	54,7	10,7	65,4	48,5	13,6	62,2
Uruguai	36,7	11,7	48,4	50,3	6,8	57,1	52,6	8,4	61,0
Chile (2)	19,2	17,1	36,3	32,9	13,2	46,1	42,1	18,0	60,1
Comunidade Andina	28,7	36,9	65,6	45,3	23,4	68,7	48,2	26,5	74,6
Bolívia (3)	53,4	33,0	86,4	46,3	48,2	94,4	58,0	35,2	93,2
Colômbia	37,6	36,9	74,5	48,1	27,4	75,4	59,3	23,9	83,3
Equador (3)	34,4	44,4	78,8	57,9	14,5	72,4	55,7	17,6	73,3
Peru	12,1	26,7	38,8	14,8	20,7	35,5	21,1	29,8	50,9
Venezuela	27,6	46,7	74,3	70,1	15,7	85,8	55,0	30,5	85,6
México (3)	6,4	82,9	89,4	4,3	88,6	92,9	3,9	90,0	93,9
MCCA (4)	47,0	37,1	84,1	58,7	27,2	85,9	32,1	45,6	77,7
Costa Rica	38,0	49,6	87,6	50,2	33,1	83,3	16,8	54,3	71,1
El Salvador	63,6	32,2	95,8	75,9	20,8	96,7	75,6	20,4	96,0
Guatemala	61,6	25,7	87,4	69,8	13,6	83,4	68,7	20,4	89,1
Honduras	17,6	72,6	90,2	35,6	58,0	93,6	34,0	60,8	94,8
Nicarágua	29,5	14,6	44,1	29,1	52,0	81,1	61,3	26,2	87,6
Panamá	34,0	51,1	85,1	43,7	41,1	84,8	50,1	30,0	80,1
Países do Caribe (3 países)	42,3	22,5	64,8	43,8	18,3	62,1	53,0	19,6	72,6
Belice	8,5	54,7	63,2	3,1	35,6	38,7	7,5	40,9	48,3
Barbados	35,1	21,4	56,4	39,8	20,8	60,5	41,1	24,5	65,6
Trinidad e Tobago	60,4	10,0	70,4	57,8	12,0	69,9	66,1	13,6	79,7
América Latina (20 países) ..	18,2	41,6	59,8	19,4	56,5	75,9	15,0	68,1	83,1

FONTE: PANORAMA de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2000-2001 (2001) Santiago do Chile : CEPAL.

(1) América Latina e Caribe. (2) Exclui os bens de elevadas economias de escala intensivos em recursos naturais, também conhecidos como semimanufaturas. (3) Cifras preliminares para 1999. (4) Mercado Comum Centro-Americano.

Tabela 3

Participação dos Estados Unidos e de países da América Latina no total das exportações de manufaturas intensivas em tecnologia da América Latina — 1990, 1995 e 1999

(%)

DISCRIMINAÇÃO	EXPORTAÇÕES DE 1990			EXPORTAÇÕES DE 1995			EXPORTAÇÕES DE 1999		
	ALC (1)	EUA	Total (2)	ALC (1)	EUA	Total (2)	ALC (1)	EUA	Total (2)
Mercosul	30,7	33,9	64,6	53,5	21,8	75,2	49,6	26,3	75,9
Argentina	64,1	8,8	72,9	80,3	7,3	87,7	80,4	7,9	88,3
Brasil	26,0	37,4	63,4	45,2	26,3	71,4	40,7	31,7	72,3
Paraguai	97,6	1,2	98,8	80,4	2,8	83,2	80,7	11,8	92,5
Uruguai	78,6	2,9	81,5	89,2	2,0	91,2	87,9	1,1	89,0
Chile (2)	55,0	33,6	88,6	76,7	8,1	84,8	79,2	13,0	92,2
Comunidade Andina	39,2	49,1	88,3	80,9	15,3	96,1	72,6	23,5	96,1
Bolívia (3)	23,4	16,1	39,5	44,8	50,8	95,6	51,5	43,8	95,3
Colômbia	65,9	22,2	88,1	87,4	7,6	95,0	88,5	6,3	94,9
Equador (3)	92,4	5,9	98,3	92,9	4,7	97,6	91,1	6,8	97,9
Peru	41,4	37,7	79,1	65,5	19,2	84,7	65,8	24,7	90,5
Venezuela	29,2	59,9	89,1	77,9	19,8	97,8	45,5	46,1	91,6
México (3)	6,9	84,1	91,0	4,0	89,0	93,0	3,6	90,6	94,2
MCCA (4)	79,6	14,9	94,5	80,3	13,4	93,7	16,6	50,1	66,7
Costa Rica	59,1	30,7	89,9	75,3	18,4	93,7	8,7	54,7	63,4
El Salvador	92,3	6,3	98,6	95,7	2,7	98,4	95,3	3,1	98,4
Guatemala	97,4	0,8	98,2	97,7	1,5	99,2	95,2	3,3	98,5
Honduras	62,4	28,2	90,6	66,5	21,4	87,9	42,0	48,9	90,9
Nicarágua	87,8	1,5	89,4	17,2	51,9	69,1	66,4	24,4	90,9
Panamá	41,2	41,9	83,1	79,0	14,1	93,1	75,2	20,0	95,2
Países do Caribe (3 países)	32,7	26,3	59,0	28,1	37,6	65,7	28,5	39,0	67,5
Belize	19,2	80,8	100,0	6,2	93,8	100,0	19,0	20,5	39,5
Barbados	29,5	45,5	75,0	10,3	62,0	72,3	13,4	63,3	76,7
Trinidad e Tobago	35,2	11,1	46,3	36,8	25,7	62,5	33,8	30,6	64,4
América Latina (20 países)	20,6	57,8	78,4	17,2	72,1	89,2	12,2	78,3	90,6

FONTE: PANORAMA de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2000-2001 (2001) Santiago do Chile. CEPAL.

(1) América Latina e Caribe (2) Exclui os bens de elevadas economias de escala intensivos em recursos naturais, também conhecidos como semimanufaturas, e os chamados bens tradicionais — alimentos, bebidas e tabaco e outros tradicionais. (3) Cifras preliminares para 1999. (4) Mercado Comum Centro-Americano.

Tabela 4

Evolução da estrutura tarifária dos Estados Unidos — 1996, 1998 e 1999

(%)

INDICADORES	1996	1998	1999	RODADA URUGUAI	RODADA URUGUAI/ATI (1)
Linhas tarifárias com franquia	21,4	13,8	29,7	36,4	37,8
Tarifas específicas e compostas sobre todas as tarifas	24,4	14,3	12,9	11,2	11,1
Contingentes tarifários/todas as tarifas	1,9	1,9	1,9	1,9	1,9
Média aritmética do tipo tarifário consolidado		5,9	5,7	4,7	4,6
Média aritmética do tipo tarifário efetivamente aplicado	6,4	5,9	5,7	4,7	4,6
Produtos agropecuários	10,0	10,3	10,7	8,2	8,2
Produtos industriais	5,7	5,0	4,7	4,0	4,0
Máximos tarifários internos (2)	4,0	4,9	5,0	6,9	7,3
Máximos tarifários internacionais (3)	8,9	7,7	7,4	5,2	5,2
Desvio típico geral (DT)	13,4	12,9	13,3	8,6	8,6
Coefficiente de variação (CV)	2,10	2,19	2,34	1,83	1,85

FORNE: PANORAMA de la Inserción Internacional Organización Mundial del Comercio (OMC), examen de las políticas comerciales de los Estados Unidos, Ginebra, 1999 (2001). Santiago do Chile: CEPAL. Cuadro III. 1, p. 56.

(1) Acordo sobre Tecnologia de Informação. (2) São denominados máximos tarifários internos os que triplicam a média aritmética geral do tipo NMF. (3) São denominados máximos tarifários internacionais os que superam 15%

Tabela 5

Proteção de determinados setores agropecuários nos Estados Unidos — 1999

(%)

DISCRIMINAÇÃO	TARIFA MÉDIA	TARIFA MÁXIMA	PICOS TARIFÁRIOS (1)	TARIFAS ESPECÍFICAS
Produtos lácteos, etc.	22,3	232,3	42,2	50,2
Açúcar e artigos de confeitaria	15,7	168,7	18,2	51,5
Cacau e suas preparações	14,7	191,5	19,2	43,6
Preparados à base de cereais, etc	19,0	151,7	30,9	26,5
Preparações alimentícias diversas	14,9	109,8	22,7	44,3
Tabaco, etc	53,3	350,0	25,0	51,8

FONTA: PANORAMA de la Inserción Internacional Organización Mundial del Comercio (OMC), examen de las políticas comerciales de los Estados Unidos, Ginebra, 1999 (2001). Santiago do Chile : CEPAL Cuadro III. 2.1, p. 209.

NOTA: Todos os indicadores foram calculados incluindo as tarifas dentro de cada contingente.

(1) Tarifas superiores a três vezes a média simples das tarifas correspondentes à da nação mais favorecida (NMF)

Finalmente, o Gráfico 1 permite contrastar a estrutura de proteção tarifária dos países da região com a dos Estados Unidos e a do Canadá. É fácil verificar que, em 1999, somente o Canadá, El Salvador e Nicarágua apresentaram tarifas médias inferiores às dos Estados Unidos. Comparando-se os dados da Tabela 1 com os do Gráfico 1, pode-se ter uma idéia do espaço de ajuste que os países da América do Sul, principalmente, têm pela frente. De fato, pode-se dizer que a média tarifária das NMF da América do Sul é praticamente equivalente à que vigorava nos Estados Unidos quando terminou a Rodada Kennedy, em 1967. Em outras palavras, os Estados Unidos levaram quase 20 anos e duas rodadas de negociações, entre 1967 e 1987, para reduzirem suas tarifas à metade, enquanto os países da América do Sul deverão reduzir as suas a zero em um período muito menor (dependendo das negociações para o período de transição). Portanto, se a negociação resultar em reduções tarifárias de corte linear, o acesso será maior para os mercados dos países de tarifa mais elevada, dado que, enquanto as tarifas do Brasil deverão ser reduzidas em oito ou dez pontos percentuais, as dos Estados Unidos serão reduzidas em um ou dois pontos

percentuais. Além do mais, nos Estados Unidos, o número de produtos com tarifa zero já é significativo, enquanto no Brasil são exceções.¹⁰

3 - O acesso dos produtos brasileiros ao mercado dos Estados Unidos

O exame das exportações brasileiras nos Estados Unidos deveria permitir separar os componentes de acesso a mercados (que podem ser resolvidos através de negociações comerciais) de problemas de oferta e de competitividade internacional. Na última década, o Brasil perdeu continuamente posição no mercado dos Estados Unidos. Entre 1989 e 2000, as importações dos Estados Unidos passaram de US\$ 469 bilhões para US\$ 1.205 bilhões (dólares correntes), enquanto as importações com origem no Brasil aumentaram de US\$ 8,5 bilhões para US\$ 13,7 bilhões, um pouco mais de 60% (Tabela 6). Os 10 principais grupos de produtos de exportação brasileira corresponderam a cerca de 46% do total exportado em 2000 e representam um conjunto bem diversificado, composto por produtos de alta tecnologia, como aeronaves, partes de tratores, motores de explosão e equipamento de telecomunicações, assim como produtos intensivos em mão-de-obra não qualificada, como calçados, e intensivos em recursos naturais, como combustíveis, aço e derivados e celulose e papel.

Um trabalho recente procurou medir o desempenho das exportações brasileiras nos Estados Unidos a partir dos produtos em relação aos quais cresceu a participação brasileira nesse mercado, nos períodos 1990-94 e 1995-98, assim como daqueles nos quais diminuiu a participação. Os autores encontraram que o número de produtos em que houve perda de participação do país foi superior ao número de itens em que o Brasil aumentou sua participação e que, para a perda de mercados, contribuiu os desempenhos mexicano e canadense. Porém, eles relativizaram o papel do NAFTA, uma vez que o processo de perda de mercado pelos produtos brasileiros antecede o início da operação do acordo. A situação geográfica do Canadá e do México associada à estrutura de custos de

¹⁰ Recentemente, no contexto das negociações de livre-comércio entre o Chile e os Estados Unidos, este último país apresentou uma proposta para redução a zero das tarifas de cerca de dois terços das importações chilenas. A oferta foi rejeitada pelas autoridades chilenas, pois acrescentava somente 2% ao volume de importações com tarifas zero que existe atualmente (U.S. proposal..., 2001).

produção são variáveis que explicam as vantagens desses países em relação ao Brasil no mercado dos Estados Unidos.¹¹

O caso de calçados é interessante para analisar-se o impacto relativo de problemas de demanda e oferta, porque corresponde a um item no qual incide uma tarifa elevada, mas no qual o Brasil estava perdendo posição devido à concorrência por preços, para a qual contribuía, também, uma moeda nacional sobrevalorizada. O mercado de calçados dos Estados Unidos é hoje suprido quase totalmente por importações. Dados da Comissão de Comércio dos Estados Unidos (USITC) informam que, em 1998, o consumo interno de 1,3 bilhão de pares era abastecido em 92%, em volume, e 83%, em valor, por importações que alcançaram 1,2 bilhão de pares. Em 1998, o maior exportador foi a China (881 milhões de pares), com cerca de 67% do mercado. O Brasil é o segundo provedor, mas representa menos de 10% do volume chinês (81 milhões de pares). O calçado brasileiro compete com produtos similares da Espanha e da Itália.¹² Em 2000, as exportações de calçados representaram menos de 8,5% do valor total exportado pelo Brasil aos Estados Unidos, mas os impostos de importação pagos por esse produto foram equivalentes a quase 40% do total de impostos pagos (Tabelas 7 e 8).

O crescimento das exportações brasileiras no mercado dos Estados Unidos foi acompanhado de uma diminuição dos impostos pagos, em parte, como resultado da diminuição das tarifas das NMF. Em 1989, o Brasil pagou US\$ 397 milhões sobre US\$ 8,5 bilhões, enquanto, em 2000, pagou US\$ 296 milhões sobre exportações superiores a US\$ 13,7 bilhões, ou seja, em 1989, as importações do Brasil pagaram uma tarifa média de 4,7% e, em 2000, pagaram uma tarifa média de 2,2%. Isto ocorreu porque, na realidade, em 1989, somente 40% do total exportado entrava livre de impostos, enquanto, em 2000, quase 70% do valor exportado estava isento. Calculando os impostos sobre a base tributável, a diferença é menos impressionante: em 1989, a tarifa média real foi de 7,8%, enquanto, em 2000, foi de 6,6% (Tabela 7).

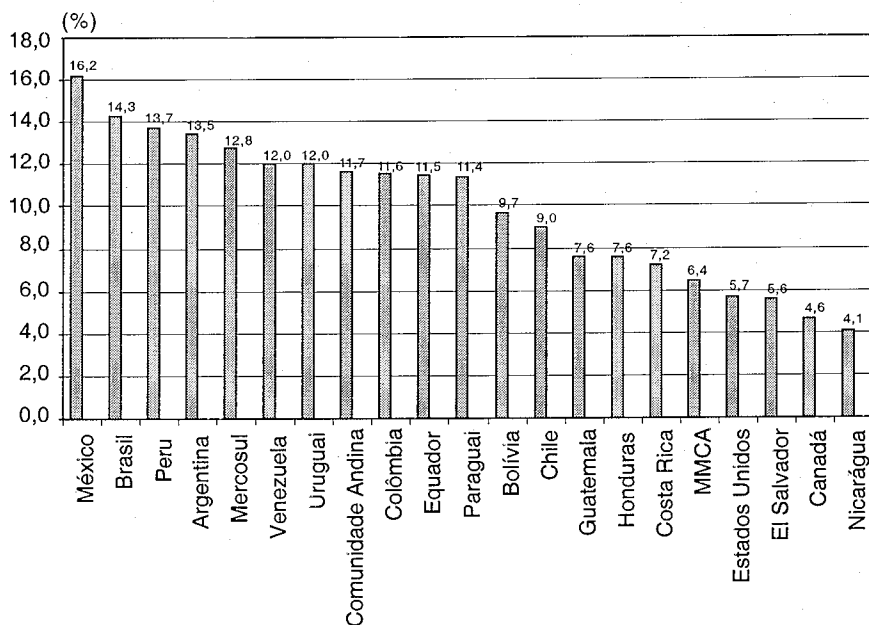
¹¹ Baumann e Franco (2001) advertem: "Como consequência, o próprio desenho da estratégia negociadora do país na ALCA deveria levar em consideração os efeitos relativos das barreiras hoje existentes e as condições de competitividade: pode ser um desgaste com baixo retorno os esforços para reduzir barreiras em setores onde a competitividade brasileira seja comprometida por, digamos, determinantes geográficos, ou outros fatores de ordem maior".

¹² Em 1998, as exportações brasileiras de calçados sofreram uma redução de 9% em relação ao nível de 1997. Porém as importações do México reduziram-se 22%, devido à diminuição das atividades das empresas dos Estados Unidos no México, como parte do programa de produção compartilhada (Nonrubber Footwear Statist. Rep., 1999).

Como se pode verificar na Tabela 8 essas médias tarifárias escondem picos tarifários muito expressivos, entre os quais um máximo de 52% para o suco de laranja. Os dados da USITC, que não são mostrados aqui, indicam que existem tarifas muito elevadas, como 38% para os derivados de leite, 23% para tecidos de malha e outros.

Gráfico 1

Tarifas médias nos países do hemisfério ocidental — 1999



FONTE: CEPAL, Divisão de Comercio Internacional e Integração, sobre a base de dados obtidos do Banco Interamericano de Desarrollo (BID), "estadísticas sobre aranceles" (<http://www.iadb.org>).

Tabela 6

Valor dos principais produtos importados do Brasil pelos Estados Unidos em anos selecionados

(US\$ bilhões)

DISCRIMINAÇÃO	1989	1992	1995	1998
Total do Mundo	468 012	525 127	736 660	907 647
Total do Brasil	8 484	7 588	8 989	9 953
Participação do Brasil nas importações dos Estados Unidos (1)	1,8	1,4	1,2	1,1
Aeronaves	195	159	88	821
Calçados	1 037	1 110	1 127	1 025
Combustíveis	680	229	118	251
Aço e derivados	167	200	347	396
Celulose e papel	222	223	449	296
Ferro	143	162	362	402
Partes de tratores	269	216	353	411
Equipamento de telecomunicações	4	7	4	25
Motores de combustão	336	253	272	386
Madeiras	42	56	135	228
Rádios	132	88	204	239

(continua)

Tabela 6

Valor dos principais produtos importados do Brasil pelos Estados Unidos em anos selecionados

(US\$ bilhões)

DISCRIMINAÇÃO	1999	2000	JAN-JUL/2001
Total do Mundo	1 017 435	1 205 339	581 123
Total do Brasil	11 273	13 732	7 047
Participação do Brasil nas importações dos Estados Unidos (1)	1,1	1,1	1,2
Aeronaves	1 204	1 474	844
Calçados	960	1 149	591
Combustíveis	267	690	645
Aço e derivados	483	610	140
Celulose e papel	334	476	236
Ferro	339	442	209
Partes de tratores	478	420	174
Equipamento de telecomunicações	59	383	357
Motores de combustão	365	344	118
Madeiras	320	310	160
Rádios	203	218	85

FONTE DOS DADOS BRUTOS: USITC (www.usitc.gov).

(1) Em percentual.

Tabela 7

Tarifa média das exportações do Brasil para os Estados Unidos
em anos selecionados

DISCRIMINAÇÃO	1989	1992	1995	1998
Total (US\$ milhões)	8 484	7 588	8 989	9 953
Impostos pagos (US\$ milhões)	397,0	331,4	265,8	251,0
% tributável	60,2	46,8	40,2	36,4
% livre de impostos (<i>duty free</i>)	39,8	53,2	59,8	63,6
Tarifa média (sobre total de importações) (%)	4,7	4,4	3,0	2,5
Tarifa média efetivamente paga (%)	7,8	9,3	7,4	6,9

DISCRIMINAÇÃO	1999	2000	JAN-JUL/2001
Total (US\$ milhões)	11 273	13 732	7 047
Impostos pagos (US\$ milhões)	277,6	296,2	143,9
% tributável	31,7	32,6	36,3
% livre de impostos (<i>duty free</i>)	68,3	67,4	63,7
Tarifa média (sobre total de importações) (%)	2,5	2,2	2,0
Tarifa média efetivamente paga (%)	7,8	6,6	5,6

FONTES DOS DADOS BRUTOS: USITC (www.usitc.gov)

Tabela 8

Impostos pagos por produtos importados do Brasil pelos Estados Unidos — 2000

PRODUTOS	PARTICIPAÇÃO % NAS IMPORTAÇÕES	IMPOSTO PAGO (US\$ milhões)	PARTICIPAÇÃO % NO TOTAL DOS IMPOSTOS	TARIFA MÉDIA (%)
Calçados	8,4	117,7	39,8	10,4
Sucos de frutas	1,0	62,1	21,0	52,1
Tabaco	1,0	15,8	5,3	11,8
Aço e derivados	4,4	10,7	3,6	1,8
Cerâmica	0,6	8,5	2,9	12,7
Artigos de vestuário	0,3	8,3	2,8	18,6
Artigos têxteis	0,6	7,7	2,6	9,4
Pneus de borracha	1,3	6,9	2,3	4,0
Combustíveis	5,0	6,3	2,1	0,9
Autopartes	1,2	4,2	1,4	2,5

FONTE DOS DADOS BRUTOS: USITC (www.usitc.gov)

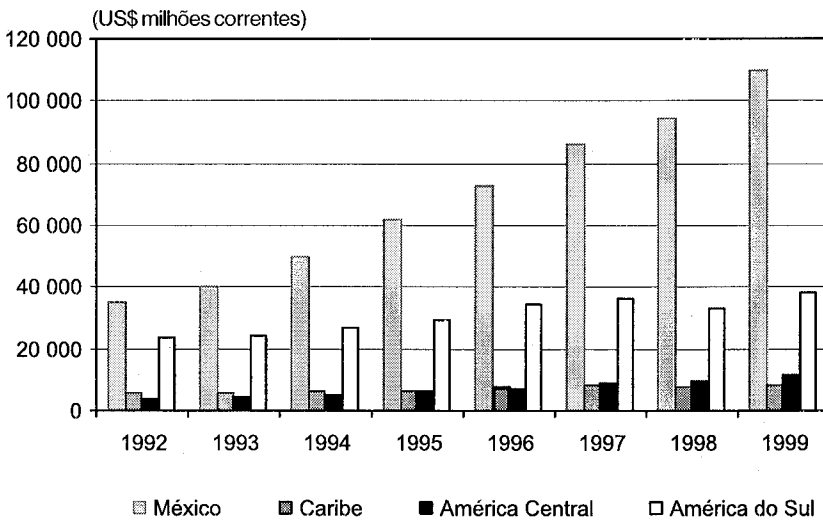
4 - As relações especiais entre o México e os Estados Unidos

Entre 1990 e 1998, as exportações mexicanas aumentaram de US\$ 38,4 bilhões para US\$ 117,4 bilhões, incluindo as atividades de “maquiagem”, sendo que as exportações aos Estados Unidos aumentaram de US\$ 30,4 bilhões para US\$ 102,8 bilhões, ou seja, passaram de 79,2% a 87,6% do total das exportações mexicanas. É importante considerar que, em 1993, antes da entrada em vigor do NAFTA, as exportações mexicanas para os Estados Unidos aumentaram 40% em relação ao valor de 1990, ou seja, a uma taxa de 12% anual, chegando a US\$ 42 bilhões. As exportações manufatureiras, incluindo as operações de “maquiagem”, aumentaram sua participação nas exportações totais de um nível inferior a 30% no início da década de 80 para 80% em 1993 e 90% em 1998 (Tratado..., 2000). Em outras palavras, como já foi mencionado, as características das relações bilaterais entre o México e os Estados Unidos são anteriores ao NAFTA. No início da década, essas relações eram já muito fortes; e a grande expansão que ocorreu a partir de 1995 deriva-se muito mais do vigor do

crescimento da economia dos Estados Unidos e da desvalorização do peso mexicano do que do acesso preferencial que poderia ser decorrente do NAFTA (Gráfico 2).¹³

Gráfico 2

Evolução das exportações do México e dos demais países da América Latina e do Caribe — 1992-99



FONTE: Banco de Dados do Comércio Exterior da América Latina e do Caribe (BADECEL).

CEPAL.

¹³ Ver Garcés-Díaz (2001).

A evolução do comércio bilateral entre México e Estados Unidos é contrastada com o comércio mais errático entre o México e o “outro” sócio-parceiro do NAFTA, o Canadá. As exportações mexicanas para o Canadá aumentaram de US\$ 233 milhões para US\$ 1.569 milhões entre 1990 e 1993, apresentaram um crescimento entre 1995 e 1997, quando chegaram a US\$ 2.156 milhões e se reduziram ao nível de 1993 ao final de 1998.

O espaço e as características dessas notas não permitem analisar as relações históricas entre os dois vizinhos do Rio Grande do Sul, mas é importante chamar atenção para o tipo de especialização, de produção compartilhada “maquiagem” que o México pôde adotar em virtude de sua proximidade geográfica com os Estados Unidos. As “maquiagens” eram equivalentes a 41% das exportações totais mexicanas em 1993 e aumentaram sua proporção para 45% em 1998 (Tratado..., 2000). Uma parte significativa do comércio bilateral é realizada por transporte terrestre.¹⁴ Ou seja, o exemplo do México não deve ser utilizado como evidência dos frutos futuros da ALCA para os demais países da América Latina, independentemente de sua posição geográfica.

5 - Considerações finais

É importante reconhecer que uma negociação representa um contexto estratégico, na qual os representantes dos Estados defendem interesses nacionais e trocam concessões entre si, com o objetivo de melhor atender a esses interesses. Nesses jogos de interações complexas, é fundamental que cada jogador defina com clareza suas preferências e seja capaz de definir uma linha de ação (estratégia) para avançar esses objetivos. Porém deve-se, primeiro, distinguir entre as preferências individuais dos jogadores — burocracias de Estado — e os interesses da sociedade como um todo. E, em segundo lugar, a liberalização comercial deve ser concebida como um meio para alcançar um aumento do bem-estar das nações e que não pode ser reduzida a um fim em si mesmo.

Não se deve esquecer, também, que existem relações de poder assimétricas entre Estados de distintos tamanhos e capacidade de ação variada. Não são todos os Estados que têm o poder de estabelecer sanções ou de criar incentivos positivos com o propósito de obter comportamentos mais cooperativos dos seus parceiros. Essas relações de poder tendem a ser mais equilibradas em

¹⁴ Baumann e Franco (2001) mencionam que, em 1996, 82% das exportações canadenses e mexicanas para os Estados Unidos foram transportadas por via terrestre, uma grande parte por estrada de rodagem e o restante por ferrovias.

contextos multilaterais, que permitem a formação de alianças mais amplas, com países de vários tamanhos, em torno de temas de seu interesse. A opção de concretizar uma área de livre-comércio com os Estados Unidos deve ser comparada com a alternativa de negociar o acesso aos mercados pela via multilateral.

Os juristas consideram o regionalismo como uma forma elegante pela qual os governos discriminam países no acesso a seus mercados. No final dos anos 40, o conhecimento convencional era de que acordos de liberalização parcial, com base em princípios multilaterais e não-discriminação, são benéficos para o comércio, enquanto um sistema preferencial não o é. Portanto, o Artigo 24 do GATT procurava definir, de maneira legal e precisa, as condições que os acordos regionais deveriam preencher para que não fossem considerados preferenciais e proibidos.

Os países adotaram o regionalismo como um mecanismo mediante o qual os governos nacionais podem influir nos fluxos de comércio e investimento, e, dessa maneira, conduzir sua inserção econômica sem perder a autonomia política. Ao longo dos últimos anos, porém, os governos tiveram que fazer frente ao desafio de definir os âmbitos e os ritmos das negociações em diversos foros e com distintos participantes. O eixo prioritário para ordenar as múltiplas opções, entre as quais se incluem os compromissos no âmbito hemisférico, é o estabelecimento de regras multilaterais. Os países da América Latina, o Caribe e, em particular, os países do Mercosul, procuram, também, resguardar margens de ação para construir os espaços regionais de integração econômica.

As normas multilaterais devem constituir o marco básico para as negociações nos demais foros, o que deve permitir que temas complexos venham a ser abordados e analisados em grupos de tamanhos mais reduzidos. Em geral, a concertação em torno de princípios comuns em agrupações sub-regionais contribui para um melhor conhecimento dos problemas conseqüentes da convergência e da harmonização de políticas públicas de diversas índoles. Em grupos menores e mais homogêneos, será possível avaliar, com maior precisão, os custos e os benefícios da negociação para mudanças de normas e disciplinas internas.

Bibliografia

- BALDWIN, Robert (1985). **The political economy of U.S. import policy**. Cambridge, Mass. : MIT Press.
- BAUMANN, Renato, FRANCO, Ana Maria (2001). O NAFTA e a participação do Brasil na ALCA. **Revista de Comércio Exterior**, Rio de Janeiro : FUNCEX. (a ser publicada).
- BHAGWATI, Jagdish, PATRICK, Hugh T., orgs. (1990). **Aggressive Unilateralism, America's 301 Trade Policy and the World Trading System**. Ann Arbor : The University of Michigan.
- BULMER-THOMAS, Víctor (1998). El área de libre comercio de las Américas, **Revista de la Cepal**, Santiago do Chile : CEPAL, n. extra, p. 243-258. Cincuenta Años, Reflexiones sobre América Latina y el Caribe.
- DAM, Kenneth (1970). **The GATT: law and the international economic organization**. Chicago : University of Chicago Press.
- DIAS, Vivianne Ventura (1996). O Brasil entre o poder da força e a força do poder. In: BAUMANN, Renato, org. **O Brasil e a economia Global**. SOBEET ; Editora Campus.
- GARCÉS-DÍAZ, Daniel (2001). Was NAFTA behind the Mexican Export boom (1994-2000?). Disponível em: dgarces@banxico.org.mx.
- JACKSON, JOHN (1989/1995). **The world trading system law and policy of international economic relations**, Cambridge , Mass. : The MIT Press.
- KEOHANE, Robert O. (1984). **After hegemony: cooperation and discord in the world political economy**. Princeton, New Jersey : Princeton University.
- KRUEGER, Anne (1995). **American trade policy, a tragedy in the making**. Washington, D.C. : The American Enterprise Institute.
- KRUGMAN, Paul, (1997). What should trade negotiators negotiate about? **Journal of Economic Literature**, v. 35, mar., p. 113.
- LAWRENCE, Robert Z. (1996). **Regionalism, multilateralism, and deeper integration**. Washington, D.C. : The Brookings Institution.
- MENDIOLA, Gerardo (1999). **México: empresas maquiladoras de exportación en los noventa**. Santiago do Chile : CEPAL. (LC/L.1326; Serie Reformas Económicas, n. 49).

- NONRUBBER FOOTWEAR STATISTICAL REPORT, 1998 (1999). Washington, D.C. : USITC. (publicação 3174).
- OSTRY, Silvia (1999). Future of the WTO. In: FORO BROOKINGS SOBRE POLÍTICAS COMERCIAIS. **O governo na economia global**. Washington, D.C., 15, 16 abr.
- PANORAMA de la inserción internacional de América Latina y el Caribe (2001). Santiago do Chile : CEPAL. Anexo estatístico. (LC/G.2085-P).
- SÁENZ, Sebastián, VÁLDEZ Juan Gabriel (1999). Chile y su política comercial 'lateral'. **Revista de la CEPAL**, Santiago do Chile, n. 67, p. 89, abr. (LC/G.2055-P)
- TRATADO de Libre Comercio de Norte America y el Desempeño de la Economía en México, El (2000). Santiago do Chile : CEPAL. 14 jun. (LC/MEX/L.431).
- U.S. PROPOSAL in Chile talks saves deepest tariff cuts for last (2001). **Inside US Trade**, v. 19, n. 3210, ago.
- WHALLEY, John (1999). Developing countries in the global economy: a forward looking view. Coventry: Universidade de Warwick. (CSGR; Working Paper, n. 36/98).
- YARBROUGH, Beth V., YARBROUGH, Robert M. (1992). **Cooperation and governance in international trade, the strategic organizational approach**. Princeton, New Jersey : Princeton University.