

S
UFRJ/IE
TD394

ns 208015

UNIVERSIDADE FEDERAL
DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

A ALCA E A ESTRATÉGIA NEGOCIADORA
BRASILEIRA

nº 394

João Bosco M. Machado
Pedro da Motta Veiga

Textos para Discussão

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA

A ALCA E A ESTRATÉGIA NEGOCIADORA BRASILEIRA¹

nº 394

João Bosco M. Machado ²
Pedro da Motta Veiga ³



43 - 016850

Junho de 1997

1 Este texto constitui um resumo do primeiro relatório do programa de pesquisa, patrocinado pelo convênio MRE/FINEP, que tem como objetivo avaliar os custos e oportunidades gerados pela ALCA para a economia brasileira. Os autores contaram com a colaboração do Ministro Rui Pereira, ativo interlocutor durante a etapa de preparação do estudo. Agradecem também a Ricardo Markwald pelos comentários à versão preliminar do texto. Esta versão, entretanto, é de exclusiva responsabilidade dos autores.

2 Professor do Instituto de Economia da UFRJ e consultor da FUNCEX.

3 Consultor da FUNCEX.

Diretor Geral: Prof. Carlos Lessa
Diretor Adj. de Graduação: Prof. René Louis de Carvalho
Diretor Adj. de Pós-graduação: Prof. Carlos A. de Medeiros
Diretor Adj. de Pesquisa: Prof. José E. Cassiolato
Diretor Adj. Administrativo: Prof. Adilson de Oliveira
Coordenador de Publicações: Prof. David Kupfer
Projeto gráfico: Ana Lucia Ribeiro
Editoração: Jorge Amaro
 Geórgia Britto
Revisão: Janaina Medeiros
Secretária: Joseane de O. Cunha
Impressão: Paulo Wilson de Novais
 Olávio da Silva Inacio

adm 910345 UFRJ/CCJE/BIBLIOTECA EUGÊNIO GUDIN S
 UFRJ/IE
 TD 394
 DATA: 2 / 12 / 97
 REGISTRO N.º 502593-1
 us. 2080/15

MACHADO, João Bosco Mesquita

A ALCA e a estratégia negociadora brasileira. / João Bosco M. Machado; Pedro Motta Veiga. -- Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997.

32 p.; 21 cm. (Texto para Discussão. IE/UFRJ; n. 394)

Bibliografia: p. 17.

1. Área de Livre Comércio das Américas - ALCA. 2. Integração Econômica-Brasil. 3. Brasil-Política Comercial. I. VEIGA, Pedro Motta. II. Título. III. Série.

O Programa Editorial do IE/UFRJ (sucessor dos Programas Editoriais do IEI e da FEA/UFRJ), através das séries "TEXTOS PARA DISCUSSÃO", "TEXTOS DIDÁTICOS" e "DOCUMENTOS", publica artigos, ensaios, material de apoio aos cursos de graduação e pós-graduação e resultados de pesquisas produzidos por seu corpo docente.

Essas publicações, assim como mais informações, encontram-se disponíveis na livraria do Instituto de Economia, Av. Pasteur, 250 sala 4 (1º andar)-Praia Vermelha-CEP: 22290-240/C.P. 56028-Telefone: 295-1447, ramal 224; Fax 541-8148, A/c Sra. Joseane de O. Cunha.

SUMÁRIO

1. Introdução	5
2. A ALCA e o Novo Regionalismo no Hemisfério Ocidental	6
3. Condicionantes do Processo de Negociação da ALCA	11
4. A Estrutura de Incentivos e Custos para a Implementação de Esquemas Preferenciais de Liberalização entre o Brasil e os EUA	20
5. Perspectivas e Desafios do Processo de Implementação da ALCA: ensaio sobre a estratégia negociadora brasileira	25
Notas	30
Referências Bibliográficas	31
Últimos textos publicados	32

1. INTRODUÇÃO

Lançada em 1994, durante a reunião de Chefes de Estados de Miami, a proposta de criação de uma área de livre comércio das Américas (ALCA) suscitou desde então um amplo debate nos principais países do continente acerca do formato da integração e do *timing* para a implementação do acordo. No caso brasileiro, parece ter se consolidado entre as autoridades governamentais e o setor produtivo a percepção quase consensual de que a economia, ainda em fase de adaptação ao processo de liberalização comercial, não estaria apta a se comprometer com o estabelecimento de esquemas amplos de preferencialização e de disciplinas harmonizadas tendo como principal *partner* os EUA. Como resultado desta percepção, a postura negociadora do Brasil caracterizou-se pela ausência de iniciativas ou pela adoção de iniciativas protetórias que espelhavam, em última instância, uma vontade política de "não-engajamento".

Os riscos envolvidos nesta estratégia – associados à possibilidade de marginalização diante do processo em curso – contrapõem-se a outros vinculados à plena adesão à proposta de criação da ALCA. Tendo como referência este dilema, o texto procura examinar as perspectivas e os desafios do processo de implementação da ALCA. O estudo sinaliza no sentido de que, embora possa significar o enfrentamento de desafios e riscos não desprezíveis, o envolvimento brasileiro – no papel de um dos principais interlocutores do processo de negociação – constitui neste momento uma estratégia preferível em relação à postura de "não-engajamento".

O texto está dividido em cinco seções. Na segunda seção examinam-se os principais antecedentes do processo

de integração no continente, em particular a emergência do "novo regionalismo" no hemisfério ocidental. Na terceira seção são discutidos os principais condicionantes do processo de negociação da ALCA. Na quarta seção procura-se explorar os incentivos e custos para a implementação de esquemas preferenciais de liberalização entre o Brasil e os EUA. Na última seção realiza-se um ensaio exploratório sobre a estratégia negociadora brasileira.

2. A ALCA E O NOVO REGIONALISMO NO HEMISFÉRIO OCIDENTAL

2.1 O novo ciclo de regionalização nas Américas

A partir de meados da década de 1980, diversas iniciativas de caráter bilateral ou sub-regional trouxeram de volta à agenda da política econômica dos países do Continente Americano o tema da integração, apesar do desgaste político e da inocuidade econômica que caracterizaram as experiências desenvolvidas no período em que o modelo de substituição de importações era hegemônico na América Latina.

Este ressurgimento do tema integracionista vincula-se à difusão do fenômeno da regionalização em todo o mundo, mas – no caso do Continente Americano – está relacionado a dois processos específicos e é por estes diretamente influenciado.

O primeiro é a crescente importância que os mecanismos unilaterais e as relações bilaterais assumem na implementação dos objetivos de política comercial dos EUA. O segundo é o processo de liberalização comercial e de revisão dos regimes domésticos de regulamentação econômica em curso nos países da América Latina.

A primeira tendência reflete mudanças em curso, a partir do início dos anos 80, na economia política da estra-

tégia comercial dos EUA, mudanças estas que conduziram a um enfraquecimento da adesão dos EUA ao multilateralismo e à conseqüente concentração dos esforços negociais em iniciativas bilaterais ou minilaterais.

O menor comprometimento dos EUA com o multilateralismo não se limitou a ampliar a disposição do país para negociar acordos bilaterais e minilaterais. Ele ainda se fez acompanhar: (i) do reforço do aparato legal e institucional que os EUA implementaram contra "práticas desleais de comércio"; (ii) e, a partir de 1988, de pressões a fim de que seus parceiros comerciais se comprometessem com negociações voltadas para a implementação de políticas em áreas nas quais não existiam obrigações contraídas no GATT e nos quais os vínculos com o comércio eram muitas vezes discutíveis (KAHLER, 1993).

Resulta destes processos que a adesão dos EUA ao regionalismo é mediada pela percepção da funcionalidade deste movimento – não só ao objetivo de busca de alternativas às negociações multilaterais, mas, principalmente, à aplicação do "unilateralismo agressivo" e das "ameaças de retaliação" como metodologia de negociação. Isto significa que, entre outras coisas, no caso dos EUA, a legislação doméstica, os mecanismos unilaterais de política comercial e a composição política de interesses domésticos supostamente afetados pelas negociações situam-se em escala hierárquica superior face aos compromissos assumidos nas negociações bilaterais ou minilaterais, mesmo quando tais negociações envolvem a constituição de uma área de livre comércio. A recente imposição pelos EUA de medidas retaliatórias à Argentina, devido à divergências quanto à Lei de Patentes deste país, atesta esta afirmação.

Refletindo o primado do unilateralismo e da composição política de interesses domésticos, o modelo de tratamento das diversidades nacionais em termos de regras e legislações, veiculado pelos EUA, baseia-se na "harmonização

assimétrica" (KAHLER, 1993). Neste sentido, no processo de implementação de acordos regionais, o conteúdo da agenda negociadora tende a ser definida pelos grupos domésticos de interesse do país mais desenvolvido e a estratégia de harmonização ou de "convergência institucional" (BOUZAS & ROS, 1995) é referida aos padrões e normas deste país.⁴

O segundo processo que molda o novo ciclo de regionalismo no Continente Americano são as reformas estruturais e a liberalização comercial levadas a cabo pelos países latino-americanos a partir da segunda metade do anos 80. As iniciativas de preferencialização desenvolvidas por diversos países da América Latina inserem-se neste movimento de revisão do modelo de desenvolvimento e de inserção internacional representado pela substituição de importações.

Diversos fatores condicionaram – de maneira interativa e não excludente – as atitudes e disposições dos grupos econômicos e politicamente dominantes em relação às iniciativas de preferencialização e, em especial, às perspectivas de negociação com os EUA:

- as modalidades de incorporação de critérios do paradigma liberal à gestão econômica dos diferentes países (FERRER, 1991);
- a dimensão e o grau de diversificação da estrutura produtiva local;
- os laços econômicos mantidos pelos distintos países com os EUA, mais especificamente a densidade e estrutura dos fluxos comerciais bilaterais.

Não é por acaso que, no Brasil – que possui estrutura industrial diversificada e adota uma estratégia seletiva de liberalização e de promoção industrial – as negociações com os EUA sejam percebidas como portadoras de elevado risco. Esta percepção de risco vincula-se tanto aos efeitos do confronto competitivo entre as duas economias, quanto à perspectiva de perda de autonomia no manejo das políticas domésticas⁵.

Em contrapartida, países que têm seus fluxos comerciais concentrados nas relações com os EUA e estruturas produtivas pouco sofisticadas tendem a perceber as negociações com os EUA sob a ótica dos incentivos positivos e das oportunidades de acesso preferencial ao seu grande mercado de exportações.

2.2 Emergência e evolução do projeto ALCA

A Iniciativa para as Américas, lançada em 1990 pelo Governo Bush, foi o primeiro movimento estratégico dos EUA no sentido de recolocar a América Latina no *ranking* das prioridades da política externa norte-americana, em um cenário onde a competição econômica entre os países líderes do capitalismo sucedeu à competição política entre modelos de sociedade radicalmente distintos.

Esta iniciativa tinha componentes políticos e econômicos, mas já na reunião dos Chefes de Estado das Américas, realizada em Miami, em dezembro de 1994, os 34 países do Continente (à exceção de Cuba) centraram suas atenções na idéia de estabelecimento de uma Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), a ser negociada até 2005.

O Plano de Ação aprovado em Miami foi detalhado e enriquecido nas reuniões ministeriais de Denver (junho de 1995) e de Cartagena (março de 1996). Em Denver, os Ministros definiram a criação de sete grupos de trabalho (GTs) temáticos, prevendo o estabelecimento de mais quatro GTs na reunião de Cartagena⁶.

Estabeleceu-se, como princípio do Acordo, que ele deveria ser plenamente consistente com as regras da OMC e compatível com a idéia de regionalismo aberto. Definiu-se, ainda, que o Acordo incluiria temas estritamente associados ao comércio de bens, assim como temas "novos" como investimentos, serviços, compras governamentais etc. A ade-

são ao Acordo seria necessariamente feita para um conjunto de suas disposições e obrigações.

O Brasil e os EUA têm polarizado os debates nas diversas reuniões ministeriais e, até o momento – refletindo, em parte, a ausência de *fast-track authority* do lado dos EUA – as soluções de compromisso obtidas para a construção da ALCA preservaram a idéia de “integração em duas vias”, por meio do aprofundamento da integração nos blocos sub-regionais existentes, ao mesmo tempo em que se estabeleceram GTs hemisféricos para trabalhar na criação de disciplinas regulatórias de âmbito continental.

Até o momento, o Brasil logrou evitar a fixação de qualquer cronograma para o início das negociações efetivas, bem como a definição da “natureza e profundidade dos compromissos da ALCA” (LANDE, 1996), que os negociadores dos EUA sugerem dever ser necessariamente OMC-plus e idealmente NAFTA-plus.

Na reunião vice-ministerial de Florianópolis, em setembro de 1996, o Mercosul abordou preliminarmente o tema de “maior importância e sensibilidade incluído na agenda”: o processo de negociação da ALCA. De acordo com a proposta do Mercosul, este processo deveria ser conduzido em três etapas sucessivas, válidas para todos os GTs temáticos, de forma a se obter, ao cabo, um acordo amplo e balanceado (GARAY, 1996).

Pela proposta do Mercosul, a primeira etapa visaria à concretização de “acordos de facilitação de negócios” (*business facilitation*) em campos como os procedimentos aduaneiros, as medidas sanitárias etc. A segunda etapa incluiria os demais temas em discussão, à exceção daqueles que comprometam o acesso a mercados e à harmonização de disciplinas. Superada a segunda etapa, se abordariam estes últimos temas, começando pelo comércio de bens e estendendo as negociações a serviços, investimentos etc.

3. CONDICIONANTES DO PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO DA ALCA

3.1 Vontade política como expressão da prioridade ALCA na estratégia externa do Brasil e dos EUA

A determinação, o grau de engajamento e a vontade política com que os atores (países) se envolveram no processo de negociações da ALCA refletem, em linhas gerais, dois fatores: o primeiro está relacionado com o balanço das forças políticas domésticas que emanam da sociedade civil e sua respectiva representação congressual; e, o segundo, com o grau de prioridade do processo de integração hemisférica na agenda externa dos países. Não há dúvida de que o envolvimento dos diferentes países no projeto ALCA e, portanto, seu grau de engajamento está condicionado ainda pelo modelos de integração propostos, bem como pelo escopo e *timing* das negociações. Ademais, cabe destacar que, independentemente do modelo de integração negociado, os dois fatores relacionados acima interagem mutuamente. O jogo das forças políticas domésticas e sua representação parlamentar podem reduzir ou aumentar a prioridade que o Poder Executivo confere (ou pode conferir) a determinados itens da agenda externa. Também desta forma, o Poder Executivo pode lançar mão de argumentos para demonstrar aos representantes da sociedade civil as vantagens que o país tem a auferir como resultado de determinadas opções adotadas na condução da política externa.

Embora bastante simplificado, este esquema de análise pode se prestar ao exame do grau de engajamento e vontade política com que os dois principais atores da integração hemisférica – os EUA e o Brasil – têm se envolvido no processo. O consenso alcançado até o momento quanto à estratégia de “integração em duas vias” não é suficiente para garantir o futuro comprometimento do Brasil e dos EUA em torno do projeto ALCA, mesmo porque não há clareza quanto ao formato do acordo, nem de seu *timing* de implementação.

Tanto do ponto de vista do Brasil quanto dos EUA pode-se trabalhar com a hipótese de "prioridade condicionada".

• *No caso do Brasil:* a percepção é de que o projeto ALCA ocupa posição secundária dentro da agenda de negociação externa. A diplomacia brasileira tem reafirmado que a agenda da política externa deve-se concentrar basicamente em um conjunto de ações voltadas para: (i) a consolidação da posição de *global-trader* e do multilateralismo por intermédio de obtenção de garantias quanto ao cumprimento (e aprofundamento) dos compromissos assumidos por seus principais parceiros comerciais na Rodada Uruguai; (ii) a consolidação do processo de integração do Mercosul, como fator de alavancagem da competitividade do parque produtivo da região e de aumento do poder de barganha do país nas negociações internacionais.

Não se trata, evidentemente, de mera opção política. A "prioridade secundária" conferida pelo Brasil ao projeto ALCA reflete a existência de uma convergência de percepções, tanto da parte do governo quanto dos agentes econômicos, de que o setor produtivo nacional ainda estaria digerindo os impactos da abertura comercial e, portanto, não estaria apto a promover os ajustes necessários – e a contar com fatores de ordem sistêmica capazes de gerar condições satisfatórias – para o enfrentamento da concorrência dos produtos de origem norte-americana.

Todavia, não é consensual a avaliação em torno da viabilidade ou da necessidade de postergar o processo de implementação da ALCA. Alinham-se à posição dos negociadores brasileiros, os segmentos industriais *domestic market oriented* e alguns setores com *drive* exportador, mas que não possuem escala para competir com produtores de maior porte da região. Defendem uma posição dissonante os setores exportadores, cujo desempenho tem sido afetado pela incidência de barreiras comerciais no mercado dos EUA. Estes

setores tendem a ser otimistas quanto à possibilidade de que a implementação da ALCA abriria negociações para uma revisão ampla da política comercial norte-americana o que permitiria incrementar sensivelmente as exportações com destino àquele mercado. A Região Norte do país também vem defendendo um avanço mais significativo das negociações para a implementação da ALCA. A Federação das Indústrias do Estado do Pará, por exemplo, considera prioritária a negociação de um acordo de comércio da região com os EUA, como uma espécie de ensaio para a implementação da ALCA, uma vez que os estados do norte do país encontram-se aliados, por razões de ordem geográfica, do processo de integração do Mercosul.

É certo que ainda está por se fazer no Brasil uma avaliação mais cuidadosa e abrangente dos custos e benefícios resultantes da implementação da ALCA. Este exercício poderá eliminar resistências e criar incentivos para o avanço das negociações, segundo um formato mais adequando aos "interesses brasileiros" – que preserve os setores potencialmente afetados e melhore simultaneamente as condições de acesso ao mercado dos EUA em segmentos específicos.

• *No caso dos EUA:* o otimismo que se seguiu ao lançamento da proposta de criação da ALCA pelo presidente Bill Clinton em dezembro de 1994 deu lugar, no ano seguinte, a uma visão mais realista por parte dos agentes governamentais e privados norte-americanos quanto aos percalços e às dificuldades negociais a serem enfrentados antes do pleno estabelecimento de uma zona de livre comércio no hemisfério.

A crise do México e o aumento do déficit comercial com este país e com o Canadá acabaram por forjar na sociedade americana uma percepção de que as oportunidades e benefícios gerados pelo NAFTA ficaram aquém das expectativas. O atual Congresso também tornou-se mais sensível à discussão de temas relativos aos acordos de comércio e de

seus impactos sobre o emprego e o meio ambiente. Tal fato resultou, em grande medida, de mudanças na representação congressual que possibilitaram a coalizão entre a ala do partido republicano não alinhada com a defesa do livre comércio, e setores do partido democrata apoiados por sindicatos e entidades ambientalistas.

O novo peso das representações políticas no Congresso e a campanha presidencial de 1996 praticamente inviabilizaram a possibilidade do Executivo norte-americano obter o mandato de via-rápida (*fast-track authority*) para a negociação da ALCA. Mesmo após a reeleição do presidente Clinton, a percepção por parte dos analistas é de que o Executivo provavelmente não encontrará no Congresso muita receptividade à proposta de concessão de um *fast-track* que represente um mandato amplo para negociação de um acordo de livre comércio no continente. É mais provável que o Executivo obtenha um mandato bem mais restrito que viabilize apenas a negociação específica de um acordo bilateral com o Chile.

3.2 Os modelos de integração liderados pelo Brasil e pelos EUA

O processo de negociação da ALCA estará, nos próximos anos, condicionado, em grande medida, pelos respectivos projetos de integração liderados pelo Brasil e pelos EUA no continente americano. Em que pese a proliferação de iniciativas bilaterais e sub-regionais de preferencialização no Continente, somente o Mercosul e o NAFTA têm vocação paradigmática e competem, em escala continental, como modelos de integração. Cabe, em particular, discutir se as diferenças e semelhanças entre as estratégias de integração do Mercosul e do NAFTA poderão introduzir futuros impasses no processo negociador.

O Mercosul e o NAFTA têm diversas e importantes diferenças no que se refere à concepção, objetivos e mecanismos da integração, mas apresentam uma notável semelhança quanto à composição interna dos blocos.

A "semelhança" envolve a presença, nos dois processos, de um forte desequilíbrio econômico e político entre o "país grande" e seus parceiros na integração. Esta "assimetria de tamanho" se traduz na capacidade do "país grande" para determinar a abrangência da agenda, o *timing* das negociações e as características essenciais do modelo de integração que se está negociando. No caso do NAFTA, em que a agenda de políticas era extremamente importante para os EUA, esta característica se traduziu na prioridade concedida à metodologia de harmonização assimétrica de regras e legislações.

No caso do Mercosul, onde o Brasil "esvazia" sistematicamente a idéia de negociar políticas – especialmente aquelas que têm forte viés de seletividade setorial –, privilegiou-se até o presente as negociações de acesso ao mercado o que acabou gerando uma união aduaneira precoce e imperfeita. Tanto no caso do Mercosul quanto do NAFTA, as questões relacionadas à coesão econômica e social dos processos de integração e, em especial, os interesses dos países menos desenvolvidos receberam atenção secundária.

As "diferenças" entre os dois modelos – que se referem a concepções, objetivos e métodos – são analisadas a seguir.

O NAFTA estabeleceu um modelo de integração que combina a criação de uma zona de livre comércio restrita, operada a partir de um conjunto abrangente de regras de origem detalhadas setorialmente, com a implementação de disciplinas comuns ou acordos nas áreas de serviços, investimentos, propriedade intelectual, normas trabalhistas e ambientais (MACHADO, 1993).

No plano hemisférico, os EUA defendem a adoção de um padrão negocial – baseado na atuação dos grupos de trabalho – que conduza à implementação de uma área de livre comércio e utilize os compromissos assumidos pelos países na Rodada Uruguaí do GATT como ponto de partida para o estabelecimento de esquemas tipo OMC-plus, cujo

arcabouço deveria reproduzir, em linhas gerais, os termos definidos pelo NAFTA.

A resistência por parte dos EUA à inclusão de temas relativos ao desenvolvimento econômico e à assistência aos setores industriais afetados pela integração durante as negociações do NAFTA reapareceram no processo de implementação da ALCA. Mesmo admitindo a criação de um grupo de trabalho que aborde a problemática das economias de menor porte, os EUA defendem como atribuição deste grupo de trabalho a identificação dos mecanismos e dos ajustes internos que as economias pequenas devem implementar a fim de que elas venham a assumir, na qualidade de sócios plenos, os compromissos vinculados à criação da ALCA.

No âmbito do projeto de integração do Mercosul, privilegiou-se fundamentalmente as negociações de acesso ao mercado de bens. Na verdade, tal padrão de negociação representa a opção por uma via facilitada, reproduzindo um modelo de integração "comercialista", o que pode ser interpretado como a contrapartida da resistência dos negociadores brasileiros à adoção de disciplinas harmonizadas, à criação de mecanismos de compensação ou de assistência aos parceiros de menor porte, procedimentos que implicariam cessão de soberania na gestão de políticas (especialmente nas áreas comercial e industrial) e a implementação de instituições de natureza supranacional.

Este mesmo modelo também tem servido de referência para o processo de renegociação dos antigos acordos bilaterais entre os parceiros do Mercosul e os países da ALADI. Tais negociações privilegiam como regra a questão do acesso a mercados e a revisão/ampliação do "patrimônio histórico" da lista de produtos negociados como ponto de partida para a implementação de zonas de livre comércio no prazo de pelo menos dez anos.

Considerando-se o período de dois anos que se seguiu à criação da união aduaneira, pode-se afirmar que, em alguma medida, o envolvimento – e a dedicação quase exclusiva – das autoridades negociadoras na definição de novos acordos de comércio entre o Mercosul e os demais países da ALADI parecem ter comprometido a implementação de políticas intrabloco capazes de gerar identidade e de garantir o fortalecimento do projeto de integração regional (MACHADO, 1996). A ausência de ganhos de aprendizado na realização de experiências de harmonização de políticas e na criação de instrumentos comuns no âmbito regional poderá comprometer a capacidade negociadora do Mercosul no decorrer do processo de implementação da ALCA.

Outro aparente contraste entre a experiência de integração no Mercosul e a participação brasileira no projeto da ALCA decorre da proposta para a negociação de acesso a mercados. O Brasil quer que este tema seja discutido apenas como uma terceira etapa do processo de negociação hemisférica, depois de alcançados resultados efetivos na área de *business facilitation* e de remoção de barreiras não-tarifárias ao comércio. Propõe-se, portanto, no âmbito da ALCA um modelo de negociações incompatível com a experiência recente do Mercosul e da ALADI, que privilegiou o tema de acesso a mercado na área de bens como ponto focal do processo de integração.

Outra perspectiva a analisar são os prováveis impasses gerados pelas diferenças entre os modelos de integração e o processo de negociação em duas vias. Tudo leva a crer que, caso o processo de integração hemisférica avance pela via dos chamados *building-blocks*, a tendência natural será a consolidação de dois blocos sub-regionais relativamente independentes reunindo, de um lado, os países do Mercosul, o Chile e os membros do Pacto Andino e, de outro, o NAFTA, os países da América Central e da Bacia do Caribe. Entretanto, reproduzidos na essência os atuais modelos de integração baseados na experiência do NAFTA e do Mercosul, revela-se

questionável a viabilidade da criação de uma área de livre comércio hemisférica, dada a virtual impossibilidade de convergência entre os dois esquemas de integração existentes. A segunda via, cujo foco encontra-se na implementação em nível hemisférico de disciplinas e normas harmonizadas como alicerce para a criação da ALCA, tem no Mercosul, e no Brasil em especial, um forte opositor que deseja a todo custo evitar (ou prorrogar) estas negociações até que: (i) o setor produtivo tenha digerido melhor os efeitos da abertura comercial; e (ii) o Mercosul tenha conseguido ampliar seu poder de barganha frente ao NAFTA, por meio da ampliação da rede de acordos sub-regionais ou da implementação de uma área de livre comércio que reúna os países da América do Sul.

Na verdade, os problemas e impasses gerados pelas diferenças entre os modelos de integração liderados pelos EUA e pelo Brasil refletiram-se não só na aceitação da estratégia de implementação da ALCA que admite a possibilidade de adoção de duas vias – aparentemente não compatíveis –, como também na proposta negociadora brasileira lançada na Reunião de Vice-Ministros em Florianópolis que procura prorrogar tanto quanto possível o início das negociações de acesso a mercados.

3.3 Os resultados da Rodada Uruguai do GATT e o desenvolvimento das negociações multilaterais

A lentidão no processo de assimilação doméstica das mudanças no arcabouço regulatório das regras multilaterais de comércio definidas na Rodada Uruguai do GATT, associada à possibilidade de revisão de termos específicos e de acordos globais até o final da década, reduz sensivelmente os incentivos para que, no curto e médio prazos, o Brasil venha a colocar na mesa de negociações da ALCA ofertas para a implementação de disciplinas e/ou políticas que transcendam compromissos já assumidos no âmbito do acordo do GATT/OMC.

LANDE (1996) ao avaliar as razões pelas quais os negociadores brasileiros se oporiam, neste momento, ao lançamento de negociações para a harmonização de disciplinas tipo OMC-plus argumenta que "(...) *any agreement that goes beyond WTO provisions would upset the balance of multilateral concessions by allowing third countries to gain benefits from the hemispheric countries without paying for them.*"

Neste contexto, tudo leva a crer que, a avaliação do governo brasileiro é no sentido de que negociações para a harmonização de políticas e/ou a criação de instrumentos comuns no âmbito hemisférico não deveriam começar senão a partir do ano 2000, quando então maiores avanços já teriam sido obtidos em torno da implementação dos resultados da Rodada Uruguai do GATT.

Decorre, entretanto, que, dado o formato do NAFTA e o presente encaminhamento das negociações para a criação da ALCA, parece estar claro que os EUA são favoráveis ao início, o quanto antes, das conversações para a criação de disciplinas hemisféricas tomando os acordos da Rodada Uruguai como ponto de partida para estabelecimento de compromissos para a implementação de políticas comuns. Tal estratégia significa, na verdade, que os EUA defendem como regra geral uma abrangência mais ampla para as disciplinas hemisféricas do que aquela negociada na Rodada Uruguai, uma vez que, como partes contratantes da OMC, os países da América já estabeleceram compromissos para a implementação dos acordos referendados em Marrakesh.

Da parte das autoridades brasileiras, também é possível capturar algumas avaliações segundo as quais a antecipação de negociações para a criação de disciplinas hemisféricas do tipo OMC-plus implica a redução de poder de barganha nas futuras negociações de acesso a mercados. Segundo estas avaliações, a verdadeira moeda de troca a preservar para as futuras negociações de acesso a mercados, em bases assimétricas, seriam as concessões brasileiras relacionadas

com a adoção, em condições mais amplas, de disciplinas hemisféricas.

4. A ESTRUTURA DE INCENTIVOS E CUSTOS PARA A IMPLEMENTAÇÃO DE ESQUEMAS PREFERENCIAIS DE LIBERALIZAÇÃO ENTRE O BRASIL E OS EUA

A difusão de iniciativas de preferencialização no Continente Americano redefine a estrutura dos incentivos que moldam a estratégia de cada país da região em relação a seus parceiros.

De um lado, os riscos de marginalização em relação a estas iniciativas e de erosão de preferências negociadas em momentos anteriores constituem um incentivo – de caráter defensivo – para que cada país se integre ao ciclo de preferencialização em curso. De outro lado, a importância relativa dos países do Continente nos fluxos de comércio exterior de um país, bem como a composição, em termos de produtos e setores, destes fluxos condicionam de perto o potencial de expansão dos fluxos de comércio e de investimentos associados ao esquema de integração. Estes fatores definem, portanto, os incentivos positivos para que determinado país participe das negociações minilaterais ou bilaterais.

Para o Brasil, a assinatura do NAFTA, em 1993, foi um marco no processo de redefinição da estrutura de incentivos para “atualizar” sua estratégia continental (MOTTA VEIGA, 1994a). De um lado, o Brasil foi identificado como o país mais seriamente ameaçado pelo desvio de comércio e de investimentos potencialmente gerado pelo acordo. De outro, suas exportações de manufaturados para a América do Sul poderiam vir a ser negativamente afetadas caso o NAFTA – ou um de seus membros – viesse a estender seus esquemas de preferencialização a outros países da ALADI.

A renegociação, pelo Mercosul, de acordos de complementação econômica com outros países da América do Sul, tendo como horizonte a supressão das barreiras ao fluxo de bens, é uma diretriz adequada para reduzir os riscos de marginalização do Brasil em relação à extensão do NAFTA a países da ALADI, mas não resolve o problema da evasão de preferências negociadas, caso tal extensão se verifique.

A mera participação do Brasil nas negociações da ALCA também é instrumento adequado para minimizar os riscos da marginalização frente a um processo amplamente apoiado pelas elites econômicas do Continente, mas uma estratégia essencialmente definida por incentivos negativos pode se revelar subótima caso o processo avance para níveis mais profundos de negociação (ver Seção V).

Desde já, portanto, é importante que o Brasil participe de esquemas de preferencialização com os EUA, levando em consideração não só os riscos de exclusão e perda de preferências, mas os incentivos positivos para que o país o faça.

Estudo recente sobre o tema (MOTTA VEIGA, 1994b) detalha a estrutura de comércio exterior do Brasil, por setores e regiões de origem/destino, identificando um conjunto de características qualitativas do intercâmbio bilateral Brasil-EUA – com a presença importante de fluxos de comércio intra-industrial nos setores manufatureiros e a concentração dos fluxos bilaterais de comércio nestes setores - indicadores de que um acordo de preferencialização entre Brasil e EUA poderia gerar aumentos de exportação não-desprezíveis, derivados de uma melhoria significativa do acesso dos produtos brasileiros ao mercado dos EUA. Ademais, os custos derivados do desvio de comércio seriam limitados, tendo em vista a concentração relativa das importações oriundas dos EUA em setores onde sobrevivem barreiras não-tarifárias (BNTs) não fronteiriças e as tarifas brasileiras são mais elevadas (química, eletroeletrônico, bens de capital e material

de transporte). Assim, do ponto de vista dos efeitos estáticos da integração, a redução de barreiras à importação produziria antes criação do que desvio de comércio.

Apesar da ambigüidade e da incerteza acerca da geração dos chamados "efeitos dinâmicos da integração", estas mesmas características do comércio bilateral sugerem a existência de razoável potencial para o surgimento de fenômenos de especialização produtiva e para a geração de economias de escala. Algumas características dos fluxos de investimentos diretos dos EUA no Brasil entre 1980 e 1992 reforçam esta perspectiva: 60% destes investimentos dirigiram-se aos setores mais dinâmicos do comércio mundial (químico, material de transporte e bens de capital), ao passo que 32% dos fluxos foram absorvidos em setores com forte participação na pauta de exportações brasileiras (celulose/papel, metalurgia, alimentos). Um arranjo de preferencialização poderia induzir novos fluxos de investimentos nestes setores, os quais, por sua vez, dariam origem a fluxos adicionais de comércio intra-industrial.

Se esta avaliação sucinta indica a existência de incentivos positivos para que o Brasil negocie um esquema bilateral de preferencialização com os EUA, é importante ressaltar que tais incentivos são potenciais, já que a plena concretização dos efeitos positivos de tal acordo estão condicionados por dois fatores:

- primeiro, que o esquema negociado signifique para as exportações brasileiras uma melhoria significativa e não condicional de suas condições de acesso ao mercado dos EUA;

- segundo, que o arranjo não implique discriminação em relação a fluxos de comércio e de investimento direto extra-área de livre comércio.

Qualquer restrição significativa em relação a um destes dois aspectos tende a perpetuar estratégias baseadas em incentivos defensivos para participar de acordos de

preferencialização e em uma percepção de que os riscos de exposição do mercado doméstico à competição de parceiros maiores e mais desenvolvidos se sobrepõem amplamente às expectativas de ganhos pelo lado das exportações e da atração de novos investimentos.

Esta percepção é generalizada no Brasil em relação ao NAFTA e às iniciativas dos EUA no campo da integração, vistas como arranjos em que a questão dos custos macroeconômicos e estruturais da integração para os países menores não recebem atenção adequada, determinando:

- processos de ajustamento estrutural potencialmente mais custosos, em termos econômicos e sociais, do que aqueles gerados por uma liberalização unilateral não negociada externamente. Isto é particularmente relevante no caso dos setores industriais hoje protegidos no Brasil e nos quais os EUA apresentem vantagens comparativas reveladas (química, bens de capital e material de transporte);

- revisão de políticas regulatórias em áreas não estritamente comerciais segundo um vetor de liberalização compatível com o "paradigma NAFTA" e, portanto, menos tolerante às especificidades nacionais nestas áreas do que regras acordadas multilateralmente.

As restrições especificamente proporcionadas por um esquema de liberalização preferencial bilateral nestes planos também condicionam a percepção dos incentivos para a adesão a tal esquema e, portanto, a dinâmica da economia política da integração pela ótica brasileira. De fato, conforme anteriormente salientado, o tema da gestão dos "custos de transição" (BOUZAS & ROS, 1993) em um processo de integração entre duas economias com níveis de renda e produtividade médios muito diversos tende a adquirir forte prioridade para o país menos desenvolvido.

Mais uma vez, a evolução recente do NAFTA não parece referendar as expectativas de que um arranjo de

liberalização preferencial com os EUA preveja mecanismos de gestão dos custos de transição no país menos desenvolvido. Contrastando com isto, a importância dos "novíssimos temas" na agenda do NAFTA reflete a proeminência da questão do ajuste nos EUA sobre a dos custos de transição no México.

Ao se incluir na análise a "liberalização unilateral" inerente a todo arranjo da liberalização preferencial, desenha-se um quadro em que a geração, no Brasil, de incentivos positivos para a integração dependeria dos seguintes fatores:

- da inclusão na agenda de negociações de mecanismos que caracterizem a idéia de "reciprocidade assimétrica", aplicáveis ao cronograma de desgravação tarifária bilateral e de remoção de BNTs⁷;

- da previsão de instrumentos financeiros e institucionais de gestão dos custos do ajustamento estrutural das indústrias afetadas pelo processo de integração e, especialmente, de indução à reestruturação industrial no país menos desenvolvido, levando em consideração os componentes ambientais e trabalhistas da reestruturação;

- da negociação de uma agenda e de mecanismos de redução de assimetrias nas áreas de políticas microeconômicas baseados no princípio de que a harmonização nas áreas prioritárias deve se fazer ao longo de um vetor de liberalização e de desregulamentação, mas deve contemplar em algum a medida (no *timing* da harmonização, por exemplo) as "necessidades de desenvolvimento" do país menor e estar referenciada às regras acordadas no âmbito multilateral.

Cabe observar que as recentes medidas adotadas pelo Brasil na eliminação de monopólios estatais, na gradual abertura de setores de serviços, na suspensão da discriminação constitucional entre empresas estrangeiras e na concessão de serviços públicos à iniciativa privada colocou o país em "posição confortável" para negociar a convergência de políticas microeconômicas em torno de um modelo liberal, além

de sinalizar o interesse do país em atrair capitais privados, inclusive estrangeiro, para financiar um novo ciclo de crescimento.

5. PERSPECTIVAS E DESAFIOS DO PROCESSO DE IMPLEMENTAÇÃO DA ALCA: ENSAIO SOBRE A ESTRATÉGIA NEGOCIADORA BRASILEIRA

A estratégia atual de negociação do Brasil na ALCA apoia-se em uma avaliação na qual predomina a percepção simultânea dos riscos associados à marginalização diante do processo em curso e daqueles – hoje potenciais – vinculados à plena adesão à proposta.

Esta estratégia traduz essencialmente os interesses econômicos dos setores industriais e de serviços que competem com as importações no mercado doméstico e os interesses políticos dos partidários de uma liberalização seletiva do comércio exterior e da desregulamentação gradual dos mercados domésticos de produtos e fatores. Ela reflete a percepção de que o segmento empresarial já enfrenta um nível elevado de tensão, derivado do processo de estabilização *cum* liberalização comercial unilateral e que, em termos de compromissos internacionais, caberia ao País priorizar a "digestão" dos acordos firmados na OMC e no Mercosul, antes de engajar-se em processo negociatório com países mais desenvolvidos.

De uma maneira geral, avalia-se que os ganhos potenciais em termos de incremento de exportação e de atração de novos investimentos não seriam suficientes para compensar os custos potenciais associados à perda de parcela do mercado doméstico em segmentos manufatureiros e de serviços, bem como à suposta perda de autonomia no manejo de políticas microeconômicas. Implicitamente se considera que o crescimento do mercado doméstico de bens e a

liberalização unilateral dos mercados de serviços públicos e infra-estrutura constituem fatores de atração suficientes para ampliar os fluxos de investimento direto à escala requerida pelo esforço de desenvolvimento.

A partir deste tipo de avaliação, o Brasil – como membro do Mercosul – tem trabalhado para minimizar os riscos de marginalização, não só participando das pré-negociações da ALCA, como também ampliando a rede de acordos de livre comércio com os parceiros da ALADI não-membros do Mercosul – estabelecendo, por esta via, uma espécie de “seguro contra riscos futuros de exclusão”.

No que se refere à estratégia nas pré-negociações da ALCA, o Brasil tem buscado evitar compromissos em relação a prazos para o início das negociações, ao grau e profundidade das disciplinas a serem estabelecidas, ao mesmo tempo em que não assume qualquer responsabilidade de liderança nos GTs criados.

Na reunião vice-ministerial de Florianópolis (setembro de 1996), o Brasil – juntamente com seus parceiros do Mercosul – adotou postura propositiva, em relação à estratégia de negociação, ao apresentar a idéia de uma negociação em três etapas. Esta proposta, no entanto, apenas traduz em termos pré-operacionais a tese brasileira de remeter aos primeiros anos do século XXI todas as negociações substantivas nas áreas de acesso a mercado e de disciplinas supranacionais.

O outro componente da estratégia de negociação brasileira é a afirmação de que os blocos sub-regionais são, não somente a principal via de constituição da ALCA, mas também as unidades políticas de negociação e de encaminhamento de propostas sobre o *timing* e escopo das negociações. Com isto, pretende-se reduzir o peso político dos GTs hemisféricos – único instrumento de discussão e negociação criado especificamente para o projeto da ALCA – além de condicionar as negociações hemisféricas ao desenvolvimento dos projetos sub-regionais.

A estratégia brasileira apresenta claramente três pontos fracos:

- o primeiro é o fato de que a eficácia da estratégia de postergação das negociações substantivas depende em grande medida de uma variável totalmente aleatória (do ponto de vista dos negociadores brasileiros): trata-se da manutenção da atual posição negociadora dos EUA, ou seja, da não-concessão pelo Congresso deste país, da *fast-track authority* para o Executivo negociar com países do Continente. Pode-se supor que a simples concessão do *fast-track* para a negociação com o Chile já provoque uma corrida para o acesso ao NAFTA e ressuscite a alternativa de criação da ALCA por extensão do acordo norte-americano. Ainda que se mantenha intacto o quadro de referência de que a ALCA se dotou ao longo dos dois últimos anos, pode-se supor que a dimensão GTs/constituição de disciplinas hemisféricas ganhe peso no processo, em detrimento da dimensão “acordos sub-regionais como *building-blocks*”.

- o segundo ponto fraco envolve a coerência (ou a falta de) da proposta do Mercosul para a ALCA, em relação à história deste subgrupo e ao modelo de integração que ele encerra. De fato, o Mercosul é uma união aduaneira imperfeita que praticamente só negociou questões de acesso a mercado, deixando de lado tanto os temas menos ambiciosos de uma agenda de integração – *business facilitation*, por exemplo – quanto os mais ambiciosos serviços, investimentos e disciplinas de políticas. A legitimidade da proposta Mercosul para a ALCA é, neste sentido, questionável à luz do próprio modelo definido por este processo de integração sub-regional.

- o terceiro ponto fraco refere-se ao fato de que o Brasil resiste a negociar com os EUA, em função não só da “assimetria” de tamanho entre as duas economias, mas de uma visão crítica do modelo de integração derivado dos princípios e métodos da política comercial dos EUA. Ora, como país-líder de um outro acordo de integração, dificilmente

te se poderia afirmar que o Brasil foi capaz de desenvolver, na relação com seus parceiros menores, um modelo alternativo à proposta veiculada pelos EUA para seus sócios. O modelo de união aduaneira do Mercosul foi adotado por interesse brasileiro e, apesar de impor custos elevados às economias pequenas da sub-região (Uruguai, por exemplo), a agenda de disciplinas e políticas não "decolou" porque o Brasil optou por manter completa autonomia no manejo de políticas industriais, entre outras. Em resumo, o tratamento dado às economias pequenas foi só marginalmente "diferenciado e mais favorável", pois o Brasil sempre demonstrou escassa sensibilidade ao desenvolvimento de visões e objetivos comunitários no âmbito do Mercosul. Neste cenário, o passado integracionista recente do Brasil não avaliza e nem legitima politicamente a postura brasileira quando colocado, nas negociações, em situação de "país menor".

A existência destes três pontos fracos sugere que, com a atual estratégia, é muito reduzida a capacidade do Brasil aglutinar em torno do Mercosul uma proposta alternativa ao modelo que os EUA previsível e gradualmente apresentarão para a constituição da ALCA.

Impõe-se, portanto, aprofundar a estratégia de negociação brasileira na ALCA, de forma a atacar os pontos fracos identificados e a fazer do Mercosul o veículo de um modelo de integração onde as diferentes economias do Continente possam exercer suas convergências e especificidades nacionais ou sub-regionais.

A estratégia aqui proposta inclui três elementos:

No Mercosul:

- abrir, no curto prazo, a agenda de aprofundamento da União Aduaneira, para incluir temas como o comércio de serviços, os investimentos e políticas microeconômicas (concorrência, políticas setoriais de promoção e reestruturação industrial etc);

- nesta agenda de aprofundamento, contemplar com maior destaque o tema do tratamento "diferenciado e mais favorável" às economias menores e a questão dos recursos institucionais e financeiros para programas infra-estruturais e de reconversão na sub-região.

Na América do Sul:

- ampliar o leque das áreas negociadas com os países da ALADI não-membros do Mercosul, para incluir temas como serviços (interesse do Chile), infra-estrutura energética (Venezuela) e outros.

Na ALCA:

- estabelecer estratégia propositiva, baseada na hipótese de existência de incentivos positivos potenciais que a negociação deveria tornar reais.

Uma última observação genérica sobre a estratégia brasileira na ALCA refere-se à abrangência das negociações e ao grau e profundidade de compromissos a serem acordados.

Tradicionalmente, o Brasil mantém uma postura defensiva quanto à ampliação temática das negociações – sobretudo quando se trata de temas prioritários na agenda de política comercial dos EUA – e quanto ao grau e profundidade de compromissos, que não deveriam, na ótica brasileira, superar aqueles estabelecidos em foros multilaterais.

Independente das considerações derivadas das táticas de negociações – sempre muito importantes em processos como este – pode-se afirmar que a própria evolução da regulamentação doméstica brasileira em áreas como serviços, compras governamentais, política de concorrência, investimentos e DPI, deixam o país em situação confortável para negociar estes temas bilateral ou minilateralmente. Mais do que isto, pode-se avaliar que o país, interessado em atrair investimentos externos em serviços e na indústria se bene-

ficie da adesão a disciplinas supra nacionais em temas até hoje considerados sensíveis no Brasil. Ademais, esta mesma evolução, aliada ao uso intensivo pelos EUA de medidas protecionistas para defender setores industriais ameaçados pela competição externa e de medidas de subsídio às exportações agrícolas, colocam o país como demandante, na ALCA, de disciplinas OMC-plus em áreas como subsídios e anti-dumping.

Neste sentido, uma primeira abordagem de aprofundamento da estratégia do Brasil na ALCA permite concluir, a priori, que a proposta das três etapas, apresentada pelo Mercosul, pode ser consistentemente detalhada sem ferir os objetivos de seus formuladores. Em segundo lugar, pode-se afirmar que o Brasil tem uma grande "reserva de negociação" para usar nas tratativas da ALCA, "reserva" esta fornecida pelas medidas unilaterais de liberalização e de desregulamentação adotadas a partir de 1990, que deixam o país em condição de tratar com baixo grau de restrição temas até então sensíveis e de eventualmente demandar disciplinas OMC-plus em áreas selecionadas.

NOTAS

4 Em contrapartida, questões como o estabelecimento de Acordos de reconhecimento mútuo de normas e padrões e a implementação de mecanismos que atenuem os custos de ajustamento nas economias menos desenvolvidas recebem, neste modelo, escassa atenção - em contraste com o que sucede no modelo veiculado pela União Européia.

5 Estas considerações refletem o fato de que o processo de regionalização no Continente foi o primeiro a gerar um amplo acordo comercial entre países desenvolvidos e em desenvolvimento (o NAFTA) e que este acordo, por seu escopo e conteúdo, reflete com precisão a idéia de subordinação da negociação minilateral aos objetivos e métodos da política comercial dos EUA.

6 São os seguintes os 11 GTs criados: Acesso a Mercado; Procedimentos Alfandegários e Regras de Origem; Investimentos; Padrões e Barreiras Técnicas ao Comércio; Medidas Sanitárias e Fitossanitárias; Subsídios, Antidumping e Direitos Compensatórios; Economias Menores; Compras Governamentais; Direitos de Propriedade Intelectual; Serviços; Política de Concorrência. Prevê-se para a reunião de maio de 1997, em Belo Horizonte a instituição de um GT sobre solução de controvérsia.

7 Os acordos negociados entre a UE e países do Leste Europeu (República Tcheca, Hungria e Polônia) prevêem cronogramas diferenciados de abertura bilateral dos mercados, em benefício dos países menos desenvolvidos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BOUZAS, R. & ROS, J. (1995) Preferential Trade Liberalization in the Western Hemisphere: NAFTA and beyond. Flacso. Buenos Aires.
- GARAY, L..J. (1996) El Proceso Hemisferico en Perspectiva. Isen. Buenos Aires.
- KAHLER, M. (1993) Régimen Comercial y Diversidad Nacional in América Latina / Internacional - Primavera, vol 1 nº 1. Buenos Aires.
- MACHADO, J.B. (1996) Dilemas da Consolidação de uma União Aduaneira: articulação interna e externa no processo de integração do MERCOSUL in Revista Brasileira de Comércio Exterior - RBCE nº 49. FUNCEX. Rio de Janeiro.
- _____ (1993) O NAFTA e os Impactos sobre as Exportações Brasileiras in Revista Brasileira de Comércio Exterior - RBCE nº 36. FUNCEX. Rio de Janeiro.
- LANDE, S (1996) The FTAA Process: maintaining the Miami Summit momentum. North-South Center. University of Miami. Miami.
- MOTTA VEIGA, P. (1994a) O MERCOSUL e a Liberalização Comercial nas Américas: a estratégia brasileira para o continente in Reis Velloso, J. P. e Fritsch, W. (org.) - A Nova Inserção Internacional do Brasil. Ed. José Olímpio. Rio de Janeiro.
- _____ (1994b) Relações Comerciais Estados Unidos-MERCOSUL: a agenda minilateral. O caso do Brasil. Flacso. Buenos Aires.

ÚLTIMOS TEXTOS PUBLICADOS

393. NAKANE, Márcio Issao .Wagner's Law in the Brazilian Economy: a Disaggregated Analysis. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (22 pág.)
392. SICSÚ, João.Reputação das autoridades monetárias e credibilidade das suas políticas: uma abordagem pós-keynesiana. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (38 pág.)
391. DINIZ, Eli. Globalização, Governança e Reforma do Estado. Rio de Janeiro: UFRJ/IE,1997. (31 pág.)
- 390.STUDART, Rogério. Estado, mercados e o financiamento do desenvolvimento. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (36 pág.)
389. MARINHO, Alexandre. Brazilian Federal Universities: relative efficiency evaluation and data envelopment analysis. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (24 pág.)
388. CARVALHO, Fernando José Cardim de. Price stability and banking sector distress in Brazil after 1994. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (44 pág.)
387. CARVALHO, Fernando José Cardim de. On Keynes's Concept of Revolving Fund of Finance. Rio de Janeiro; UFRJ/IE, 1997. (24 pág.)
386. RESENDE, Marcelo. Intensidade em pesquisa e desenvolvimento e tamanho da firma: uma análise exploratória do caso brasileiro. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (28 pág.)
385. FAGUNDES, Jorge Luis Sarabanda da Silva. Regulação dos Serviços de Telecomunicações: Transformações Internacionais. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1997. (60 pág.)
384. PAULA, Luiz Fernando Rodrigues de. Características, mudanças estruturais e desempenho do sistema bancário privado no Brasil em alta inflação. Rio de Janeiro: UFRJ/IE, 1996. (51 pág.)

ESTE PERIÓDICO DEVE SER DEVOLVIDO
NA ÚLTIMA DATA CARIABADA

ATENÇÃO
Este Livro só pode ser usado na Biblioteca