

América do Sul: a ação recente do Brasil, suas conseqüências comerciais e possíveis desdobramentos

Darc Costa*
Raphael Padula**
Thiago Leone Mitidieri***

* D.Sc. COPPE-UFRJ, Programa de Engenharia de Produção,
e Conselheiro da ESG.

** M.Sc. COPPE-UFRJ (Programa de Engenharia de Produção)
e Economista pelo IE-UFRJ.

*** Economista pelo IE-UFRJ.

Introdução

Desde o início do governo Lula, o Brasil explicitou a prioridade que seria atribuída na sua política externa às relações diplomáticas e econômicas com os demais países da América do Sul, abandonando a simples retórica e visão economicista praticadas pelo governo anterior.

A posição política do Governo se reflete já na formação do Ministério das Relações Exteriores e na própria estrutura do Itamaraty. O chanceler Celso Amorim, em seu discurso de posse do Ministério, defendeu o aprofundamento da integração entre os países da América do Sul. Na estrutura do Itamaraty, a América do Sul, que antes era acompanhada dentro do Departamento das Américas, ganhou uma subsecretaria específica, vinculada diretamente à Secretaria-Geral e, assim, ao Embaixador Samuel Pinheiro Guimarães, que sempre se declarou contrário à Área de Livre Comércio

Artigo

Darc Costa, Raphael Padula e Thiago Leone Mitidieri

das Américas (ALCA) e favorável à integração sul-americana. Para Guimarães (2002, p.146), em sua obra *Quinhentos anos de periferia*, a “América do Sul é a circunstância inevitável, histórica e geográfica do Estado e da sociedade brasileira”.

Essa opção política se evidenciou em ações políticas logo nos primeiros meses de Governo Lula, como: a defesa de Hugo Chávez e participação na formação do Grupo dos Amigos da Venezuela; a primeira viagem de Lula como presidente eleito à Argentina e o apoio a Néstor Kirchner como candidato à presidência; nos financiamentos concedidos pelo BNDES para financiar obras de infraestrutura à Venezuela; no compromisso da construção de uma ponte Brasil-Peru, entre os municípios de Assis Brasil (Acre) e Iñapari. O objetivo deste artigo é analisar as conseqüências comerciais desta prioridade e seus possíveis desdobramentos e benefícios, argumentando em favor de uma perspectiva de longo prazo de integração cooperativa dinâmica baseada em ganhos recíprocos e em economias de escala, partindo de uma visão historicista, com um olhar na história da integração europeia pós-guerra. Assim, o presente artigo se situa como um contra-argumento à visão integracionista economicista, que se baseia meramente na redução de barreiras comerciais e exploração de complementaridades comerciais, não se importando com a natureza ou forma de especialização produtiva/comercial e inserção internacional ou intra-regional dos países sul-americanos.

Para isso, além desta introdução, teremos mais 5 seções. Na primeira seção, apresentaremos e faremos uma análise dos principais dados sobre o comércio do Brasil com os principais países da América do Sul¹ (Argentina, Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela) para o período 2002 – 2005². Na segunda seção, faremos uma análise por setores, apresentando o Brasil como exportador manufatureiro na região. Na terceira seção, apresentaremos o Brasil e América do Sul como exportadores

¹ No presente artigo, sempre que usarmos o termo América do Sul estaremos nos referindo a todos os países exceto Suriname e as Guianas, ou seja, os principais países do continente.

² As informações referentes ao ano de 2005 compreendem o período até outubro.

de commodities no comércio mundial. Na quarta seção, apresentaremos uma proposta de integração com ganhos recíprocos, baseada na experiência de integração europeia no recente pós-guerra. Na quinta seção, trataremos da relação entre integração e auto-suficiência e independência de bens primários. E, finalmente, na última seção, faremos as considerações finais.

Para analisar as relações comerciais – exportações, importações e fluxo de comércio – do Brasil com os principais países da América do Sul, assim como análises setoriais, o presente artigo utiliza dados disponibilizados pelo Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) para o período 2002 – 2005. No sítio do MDIC, as informações referentes às exportações e importações estão organizadas por tipo de produto. Aqui, esses produtos foram agregados em cinco grupos, criados de acordo com as necessidades de nossa análise, a partir da classificação de mercadorias estabelecida pela Nomenclatura Comum do Mercosul (NCM). Os grupos estão divididos da seguinte forma:

Grupo I: Commodities (agropecuários, fumo, minerais e petróleo), Grupo II: Têxteis, Vestimentas e Calçados; Grupo III: Máquinas e Equipamentos; Grupo IV: Transformações de Metais, Químicos e Combustíveis; Grupo V: Materiais de Transporte e Grupo VI: Alimentos e Bebidas.

Para analisar o comércio dos países da América do Sul com o mundo, recorreremos tanto aos dados disponíveis no sítio do MDIC quanto ao *Trade and Development Report 2003* da UNCTAD (UNCTAD, 2003).

I - Análise geral do comércio do Brasil com os países sul-americanos

A partir da análise de dados sobre o comércio exterior do Brasil com os principais países da América do Sul, do período de 2002 a 2005, mostraremos não somente o benefício comercial da aproximação do Brasil aos demais países do continente, mas também a

Artigo

Darc Costa, Raphael Padula e Thiago Leone Mitidieri

parceria comercial regional como via fundamental e estratégica para que o Brasil aumente seus mercados e realize trocas benéficas à sua economia e à dos demais países. Sob uma perspectiva de longo prazo, a parceria estratégica conciliaria os interesses políticos do Estado com o interesse dos empresários (industriais e agrícolas) e trabalhadores, beneficiados com o aumento de renda decorrente da crescente produção e empregos gerados.

Entre 2002 e 2005, o fluxo de comércio do Brasil com cada um dos principais países da América do Sul aumentou. O fluxo de comércio do Brasil com todos esses países juntos cresceu 71,66% neste período, passando de US\$ 15 bilhões em 2002 para US\$ 26 bilhões em 2005. O maior crescimento foi verificado em 2004 com aumento de 40,25% em relação a 2003.

No período analisado, as exportações brasileiras para a América do Sul totalizaram US\$ 50,5 bilhões e as importações US\$ 33,2 bilhões, atingindo um superávit comercial de US\$ 17,3 bilhões. Em 2002, essa conta foi deficitária para o Brasil em aproximadamente US\$ 200 milhões - exportações de US\$ 7,4 bilhões contra importações de US\$ 7,6 bilhões, aproximadamente. Devido ao crescimento mais rápido das exportações em relação às importações, tal déficit comercial evoluiu para um superávit crescente nos anos seguintes. Em 2003, o Brasil foi superavitário em US\$ 2,5 bilhões, posição que manteve em 2004 e 2005 com resultados comerciais positivos em US\$ 6,3 bilhões e US\$ 8,6 bilhões, respectivamente. As exportações tiveram crescimento sustentado ao longo do período 2002-2005, sendo que o ano de maior crescimento foi 2004, com uma taxa de crescimento de 54,37% em relação a 2003. Já as importações não mantiveram uma trajetória regular. Embora o período registre um aumento das importações, passando de US\$ 7,6 bilhões em 2002 para US\$ 8,6 bilhões em 2005, esse aumento não ocorreu de forma sustentada. Em 2003 e 2005 houve queda de 0,01% e 6,94%, respectivamente, e, em 2004, crescimento de 21,50%, superando as quedas referidas e gerando um resultado positivo para o período.

O fluxo de comércio do Brasil com o mundo cresceu 46,64%, entre 2002 e 2005. O Brasil obteve superávit comercial com o mundo em

todo o período analisado, aumentando de US\$ 13,2 bilhões em 2002 para US\$ 36,3 bilhões em 2005, portanto um crescimento de 175%. As exportações brasileiras para o mundo tiveram um crescimento de 59,93% no período, partindo de US\$ 60,4 bilhões em 2002 e alcançando US\$ 96,6 bilhões em 2005. As importações brasileiras, em 2002, foram de US\$ 47,2 bilhões e, em 2005, de US\$ 60,3 bilhões – um crescimento de 27,75%.

No período, a participação da América do Sul no comércio com o Brasil aumentou em relação ao comércio brasileiro com o mundo. Em 2002, o fluxo de comércio brasileiro os principais países sul-americanos representou 14,10% do fluxo de comércio total do Brasil, isto é, o fluxo de comércio do Brasil com o mundo. Este índice evoluiu, em 2003, aumentando a participação relativa da América do Sul no fluxo de comércio do Brasil com o mundo para 14,63%, em 2004 para 15,64% e em 2005 para 16,50% - aumentando em 2,5 pontos percentuais no período como um todo.

Em 2002, o Brasil exportou US\$ 60,4 bilhões. Desse montante, cerca de US\$ 7,5 bilhões representaram exportações para países da América do Sul, ou seja, 12,3% das exportações brasileiras tiveram como destino países sul-americanos. Em 2003, o Brasil exportou US\$ 73,1 bilhões, dos quais, US\$ 10,1 bilhões foram exportações para países sul-americanos – representando 13,9% do total das exportações brasileiras. Em 2004, a participação da América do Sul como destino das exportações brasileiras foi de 16,2% e, em 2005 aumentou ainda mais, passando para 17,9%. Deste modo, observamos que concomitante a um crescimento das exportações brasileiras, houve um aumento progressivo do percentual exportado para a América do Sul. Entre 2002 e 2005 esse percentual passou de 12,3% para 17,9%.

As importações brasileiras de bens provenientes da América do Sul cresceram 13,06%, enquanto, as importações brasileiras totais tiveram crescimento de 27,75%. Em 2002, o país importou US\$ 47,2 bilhões, deste total, US\$ 7,6 bilhões foram de países sul-americanos, ou seja, 16,10% das importações brasileiras foram oriundas de países da América do Sul. Em 2003, as importações brasileiras cresceram 2,33%, totalizando US\$ 48,3 bilhões. As importações

Artigo

Darc Costa, Raphael Padula e Thiago Leone Mitidieri

dos países sul-americanos se mantiveram praticamente estáveis, de modo que, a participação de bens produzidos na América do Sul no total das importações brasileiras ficou em 15,7%. Em 2004 e 2005, a participação da América do Sul nas importações brasileiras permaneceu em queda, atingindo, respectivamente, 14,8% e 14,3%. A participação de cada um dos países sul-americanos no comércio com o Brasil se manteve relativamente estável no período em questão. O país que mantém relações comerciais mais intensas com o Brasil é a Argentina. Como parâmetro para esta observação, podemos utilizar a razão entre o fluxo de comércio brasileiro com cada país individualmente e o fluxo de comércio do Brasil com as nações sul-americanas em conjunto. O fluxo de comércio do Brasil com a Argentina como proporção do comércio do Brasil com a América do Sul, para os anos de 2002 a 2005, representou, respectivamente: 48%, 52%, 51% e 52%. Depois da Argentina, o Chile é o país que possui as maiores relações (fluxos) comerciais com o Brasil em relação ao comércio do Brasil com a América do Sul, entre 2002 e 2005, representando, respectivamente: 14%, 15%, 16% e permanecendo nesse mesmo patamar em 2005. Em terceiro lugar, nesse item, está a Venezuela, com a qual esta proporção foi, respectivamente, para os anos entre 2002 e 2005: 9%, 5%, 7% e 8%. Os demais países, em média, tiveram uma participação no fluxo de comércio brasileiro relativo à América do Sul de 5%, com pequeníssimo desvio.

2 - Análise por setores: o Brasil como o exportador manufatureiro regional

2.1 - Análise setorial das exportações brasileiras

As exportações brasileiras para a América do Sul de bens do Grupo I - commodities (agropecuários, fumo, minerais e petróleo) - tiveram crescimento de 90,89%, passando de US\$ 572 milhões, em 2002, para US\$ 1,09 bilhão, em 2005. A participação das exportações do Grupo I no total exportado para a América do Sul diminuiu de 12,29%, em 2002, para 9,41%, em 2005.

As exportações de bens do grupo II - têxteis, vestimentas e calçados - tiveram aumento de 36,98%. Em 2002, o valor exportado foi de US\$ 243,5 milhões e, em 2005, chegou a US\$ 333,5 milhões. A participação do Grupo II no total exportado caiu de 5,24% em 2002 para 2,88% em 2005.

No Grupo III - máquinas e equipamentos - as exportações cresceram 304,15%. Em 2002, as exportações totalizaram US\$ 613 milhões e, em 2005, atingiram US\$ 2,47 bilhões. A participação das exportações deste setor no total exportado passou de 13,19%, em 2002, para 21,37%, em 2005. Houve, portanto, um crescimento expressivo na participação deste setor na pauta de exportações para a América do Sul.

As exportações de bens do Grupo IV - transformações de metais, químicos e combustíveis - cresceram 70,09%. Em 2002, o Brasil exportou US\$ 1,8 bilhão em bens deste setor e, em 2005, US\$ 3,05 bilhões. A participação destes bens no total das exportações para a América do Sul caiu de 38,66%, em 2002, para 26,35%, em 2005. Os bens do grupo V - materiais de transporte - tiveram aumento nas vendas para a América do Sul em 288%. Em 2002, o Brasil exportou US\$ 1,04 bilhão para a região e, em 2005, US\$ 4,05 bilhões. A participação deste setor na pauta de exportações para a América do Sul aumentou de 22,50%, em 2002, para 34,98%, em 2005.

As exportações de bens do grupo VI tiveram crescimento de 9,33%, no período, passando de US\$ 246 milhões, em 2002, para US\$ 269 milhões, em 2005. A participação deste setor nas exportações brasileiras para a América do Sul teve uma leve queda, passando de 5,31%, em 2002, para 2,33%, em 2005.

Analisando os dados das exportações brasileiras para países sul-americanos, observamos que, juntos, os bens dos grupos III, IV e V - respectivamente, máquinas e equipamentos, transformação de metais e químicos, e materiais de transporte - representaram 82,7% das exportações brasileiras para a América do Sul em 2005; enquanto, em 2002, esse percentual foi de 74,35%. Houve ainda, no período, crescimento da participação das exportações dos grupos III e V, respectivamente, de 13,19% e 22,50%, em 2002, para 21,37%

e 34,98%, em 2005. Enquanto isso, a participação das exportações do grupo IV caiu de 38,66%, em 2002, para 26,35%, em 2005. Embora apresentando queda na participação relativa, ainda sim, as exportações de bens do grupo IV ocupam o segundo lugar em importância relativa dentre os setores analisados. Adicionalmente, houve redução na participação das exportações de commodities (grupo I), têxteis, vestimentas e calçados (grupo II) e indústria de alimentos e bebidas (grupo VI).

2.2 – Análise setorial das importações brasileiras

As importações do Brasil de bens do grupo I, provenientes da América do Sul, tiveram queda de 19,94%, passando de US\$ 2,56 bilhões, em 2002, para US\$ 2,05 bilhões, em 2005. A participação das importações deste grupo de bens no total das importações oriundas da América do Sul diminuiu no período de 39,35% em 2002 para 27,82% em 2005.

As importações de bens do grupo II foram de US\$ 125 milhões, em 2002, e de US\$ 102 milhões, em 2005 – portanto, uma queda de 18,48%. A participação deste grupo no total das importações teve uma pequena redução de 1,92%, em 2002, para US\$ 1,38%, em 2005.

As importações de bens do grupo III cresceram 14,77%, passando de US\$ 116 milhões, em 2002, para US\$ 133 milhões, em 2005. A participação deste grupo na pauta de importações de bens da América do Sul teve pequeno crescimento de 1,78%, em 2002, para 1,81% em 2005.

As importações brasileiras de bens do grupo IV, que eram de US\$ 2,56 bilhões em 2002, cresceram 47,89% no período e alcançaram US\$ 3,79 bilhões em 2005. A participação de bens deste grupo na pauta de importações do país aumentou de 39,27%, em 2002, para 51,29%, em 2005.

As importações de bens do grupo V cresceram 15,62%, passando de US\$ 845 milhões em 2002 para US\$ 977 milhões em 2005. Este setor que, em 2002, representava 12,95% das importações brasileiras de bens oriundos da América do Sul, praticamente manteve sua participação estável, passando para 13,23%, em 2005.

Os bens do grupo VI tiveram aumento das importações da ordem de 39%. Em 2002, as importações foram de US\$ 197 milhões e, em 2005, US\$ 275 milhões. A participação deste grupo se manteve praticamente constante, variando de 3,03% em 2002 para 3,72% em 2005.

Analisando os dados sobre importações do Brasil de produtos provenientes dos países da região sul-americana, podemos destacar que a participação de bens do grupo IV teve um crescimento expressivo, passando de 39,27% em 2002 para 51,29% em 2005; ou seja, metade das importações brasileiras oriundas destes países. Os bens do grupo I (commodities) tiveram uma redução significativa passando de 39,35%, em 2002 para 27,82% em 2005. Os demais setores não apresentaram variações relevantes, mantendo, no período, praticamente o mesmo nível de participação nas importações. As importações de bens dos grupos I e IV representaram, em 2005, 79,11% do total das importações da América do Sul, enquanto, em 2002, eram 78,62%, não havendo alterações significativas na composição das importações brasileiras com relação aos setores envolvidos.

2.3 – O Brasil como exportador manufatureiro para a América do Sul

Como pudemos constatar acima, analisando por setores, o Brasil é crescente exportador industrial dentro da região, incorrendo em crescentes superávits bilaterais na balança comercial de bens deste tipo, especialmente nos setores de Máquinas e Equipamentos, Materiais de Transporte e Transformação de Metais e Químicos. Entre *Brasil-Argentina*, no período entre 2002 e 2005, o Brasil aumentou suas exportações em todos os setores, exceto o de alimentos e bebidas, em que houve uma redução de 53,97%. Os setores de Máquinas e Equipamentos, Materiais de Transporte, Transformação de Metais e Químicos tiveram um crescimento bastante robusto, com destaque para os dois primeiros, nos quais as exportações cresceram aproximadamente 12 e 7 vezes, respectivamente. As exportações de Máquinas e Equipamentos, em 2002, registraram US\$ 95,7 milhões e, em 2005, US\$ 1,2 bilhões. O setor de Material de

Artigo

Darc Costa, Raphael Padula e Thiago Leone Mitidieri

Transportes exportou, em 2002, US\$ 295 milhões e, em 2005, US\$ 2,2 bilhões. Para o mesmo período, os setores de Commodities, Têxteis, Vestimentas e Calçados, e Transformação de Metais e Químicos tiveram crescimento das exportações da ordem de 58%, 115% e 120%, respectivamente.

As importações de produtos argentinos também cresceram, embora em menor intensidade que as exportações. Apenas nos setores de Commodities e Têxteis, Vestimentas e Calçados houve redução nas importações, e o crescimento mais expressivo, 171%, ocorreu no setor de Alimentos e Bebidas.

Entre *Brasil-Bolívia*, as exportações brasileiras, no período, cresceram nos setores de máquinas e equipamentos e materiais de transporte, 64% e 32% respectivamente. Nos demais setores houve redução das exportações. O ano de 2004 foi o ano de melhor desempenho para as exportações, com destaque para os setores de Máquinas e Equipamentos e Materiais de Transporte, com crescimento relativo a 2003 de 117% e 133%, respectivamente. Os setores de Alimentos e Bebidas, e Transformação de Metais e Químicos também obtiveram bons resultados, com crescimento de 46% e 53%, respectivamente.

No período, as importações da Bolívia cresceram apenas no setor de Transformação de Metais e Químicos, com aumento de 115%. Nos demais setores, houve redução no volume importado.

Entre *Brasil-Chile*, entre 2002 e 2005, as exportações brasileiras cresceram expressivamente nos setores de Commodities, Máquinas e Equipamentos, e Materiais de Transporte, com taxas de crescimento de, respectivamente, 152%, 107% e 251%. O setor de Transformação de Metais e Químicos cresceu 52%. Apenas o setor de Alimentos e Bebidas obteve um resultado negativo para o período, com queda de 55%.

As importações de bens do Chile tiveram crescimento nos setores de: Commodities, com 106%; Têxteis, Vestimentas e Calçados, com 8%; Transformação de Metais e Químicos, 137%; e Alimentos e Bebidas, com 25%. Os setores de Máquinas e Equipamentos e Materiais de Transporte tiveram queda nos volumes exportados de 23% e 17%, respectivamente.

Entre *Brasil-Colômbia*, as exportações brasileiras tiveram grande crescimento no período 2002–2005. Houve crescimento nas exportações de todos os setores, com exceção do setor de Têxteis, Vestimentas e Calçados, com redução de 27%. Dentre os setores que aumentaram as exportações, destacam-se Máquinas e Equipamentos, Transformação de Metais e Químicos, e de Alimentos e Bebidas. Em 2002, as exportações deste último setor foram de US\$ 1,6 milhão de dólares e, em 2005, saltaram para US\$ 44,8 milhões, portanto um aumento de 28 vezes no valor exportado. As exportações de Máquinas e Equipamentos e Materiais de Transporte cresceram respectivamente 200% e 55%.

As importações brasileiras da Colômbia cresceram principalmente nos setores de Commodities – aumento de 10 vezes no valor importado; em 2002, as importações deste setor foram de US\$ 48 mil e, em 2005, passaram para US\$ 498 mil – Máquinas e Equipamentos, 84%, e Transformação de Metais e Químicos, 14%.

Para as relações *Brasil-Ecuador*, as exportações brasileiras cresceram em todos os setores. O maior crescimento ocorreu no setor de Commodities, 114%. O setor de Máquinas e Equipamentos obteve um aumento de 71% e, Têxteis, Vestimentas e Calçados, 60%. Embora o maior crescimento das exportações para o Ecuador ocorra no setor de commodities, os valores exportados são relativamente maiores nos setores de Máquinas e Equipamentos e Materiais de Transporte.

As importações brasileiras do Ecuador cresceram em todos os setores exceto Alimentos e Bebidas, com redução de 38%. No setor de commodities, as importações aumentaram 110 vezes, passando de pouco menos de 500 mil dólares, em 2002, para 55 milhões de dólares em 2005. No setor de Materiais de Transporte também se observa grande crescimento: 11 vezes. Os setores de Máquinas e Equipamentos, e Têxteis, Vestimentas e Calçados tiveram aumento de 184% e 33% respectivamente.

Nas relações *Brasil-Paraguai*, as exportações brasileiras cresceram em todos os setores, exceto Alimentos e Bebidas. O maior crescimento, de 140%, se verifica no setor de Têxteis, Vestimentas e Calçados. Materiais de Transporte, Transformação de Metais e

Artigo

Darc Costa, Raphael Padula e Thiago Leone Mitidieri

Químicos, e Máquinas e Equipamentos tiveram crescimento de 85%, 62% e 25%, respectivamente.

As importações do Paraguai cresceram apenas no setor de Transformação de Metais e Químicos, com variação de 84%. Nos demais setores houve retração das importações, onde Têxteis, Vestimentas e Calçados, e Alimentos e Bebidas apresentaram as maiores quedas, com diminuição de 47% e 42%, respectivamente. Entre *Brasil e Peru*, as exportações brasileiras cresceram nos setores de Têxteis, Vestimentas e Calçados, Máquinas e Equipamentos, Materiais de Transporte, e Alimentos e Bebidas, com variações de 69%, 125%, 181% e 167%, respectivamente. Houve queda nas exportações de Commodities e Transformação de Metais e Químicos de 40% e 4%, respectivamente.

As importações do Peru cresceram nos setores de Commodities, Têxteis, Vestimentas e Calçados, e Transformação de Metais e Químicos com aumento de 40%, 140% e 184%, respectivamente. Nos setores de Máquinas e Equipamentos e Alimentos e Bebidas, houve redução nas importações de 80% e 41%, respectivamente. Para as relações *Brasil-Uruguai*, As exportações brasileiras cresceram em todos os setores, exceto Commodities - que teve uma inexpressiva queda de 0,62%. Os setores de Máquinas e Equipamentos e Materiais de Transporte tiveram grande aumento das exportações, 348% e 336%, respectivamente.

As importações de bens provenientes do Uruguai tiveram redução em todos os setores, exceto Máquinas e Equipamentos, com um aumento de 7 vezes. A maior redução ocorreu no setor de Materiais de Transporte com queda 80%.

Na relação *Brasil-Venezuela*, o primeiro destaca-se como exportador de manufaturados, exceto no agrupamento de Químicos, Fármacos, Combustíveis e Lubrificantes, com destaque para o aumento de aproximadamente 260% em máquinas e equipamentos e 160% em equipamentos e materiais de transporte.

3 - Brasil e América do Sul: exportadores de commodities no comércio mundial

Nesta seção, analisaremos os padrões de especialização do Brasil e da América do Sul dentro do comércio internacional, que indubitavelmente decorrem da forma de inserção destes países neste último. Por sua vez, tal forma de inserção decorre, em última instância, da opção feita e da postura política de seus Estados, principalmente diante de interesses e pressões internos e externos, juntamente com sua dotação de recursos naturais e geografia, diante do jogo de poder internacional. Nas últimas pouco mais de duas décadas, observamos uma inserção passiva, que representou uma mudança de estratégia - abandono uma estratégia de emparelhamento ou substituição de importações -, feita através de uma liberalização comercial e financeira rápida e em seguida à crise da dívida, em nome do chamado 'ajuste estrutural'. Na verdade, foi uma crise e a falta de capacidade de competir externamente, juntamente com pressões externas de Estados fortes e organismos internacionais, que levaram os Estados à adoção de uma abertura agressiva como tentativa de resolver o problema existente, entregando ao mercado a condução do processo.³ (Padula 2006)

Ao contrário de sua posição comercial dentro da América do Sul, em relação ao seu comércio com o mundo, com as exceções de poucos setores como aeronaves e automóveis (Brasil 2005; UNCTAD 2003), o Brasil se situa como exportador de commodities, que têm como principais características serem bens homogêneos (com com-

³ Podemos tomar como contra-exemplo os Novos Países Industrializados (NICs) do Leste da Ásia, que realizaram uma inserção ativa dentro de uma estratégia contínua e propositiva de industrialização e abertura gradual. Eles utilizaram o mercado como um instrumento para sua estratégia de desenvolvimento e industrialização, não como um fundamento em si, e a abertura só foi realizada após suas indústrias estarem totalmente preparadas para competir externamente e internamente. Segundo o UNCTAD 1997 (p.135), comparando a América Latina com o Leste da Ásia: "(...) a média e o máximo de taxas tarifárias em seis dos maiores países da América Latina foram menores em quase metade e dois terços, respectivamente, e sua dispersão era significativamente mais baixa. Barreiras não-tarifárias eram completamente moderadas e como um todo mais baixas que aquelas nos países industrialmente avançados assim como nos NICs do Leste da Ásia".

Artigo

Darc Costa, Raphael Padula e Thiago Leone Mitidieri

petição perfeita), intensivos em recursos naturais, de baixo valor agregado e não intensivos em alta tecnologia.

Na verdade, se analisarmos os países da América do Sul como um todo, observamos que este é um padrão regional. Em termos de padrões de especialização comercial internacional, desde 1980, o UNCTAD 2003 (105-6) aponta que tanto na produção quanto na exportação, Argentina, Brasil e Chile registram o predomínio de atividades de processamento de recursos naturais como uma tendência. O Chile se especializa em categorias de manufaturados intensivos em recursos naturais e trabalho e apresenta declínio mais forte na categoria de manufaturados de alta tecnologia. No entanto, foi particularmente bem sucedido na mudança de composição de suas exportações de commodities; registrando um aumento da parcela de alimentos e outros agrícolas e redução de metais não-ferrosos, especialmente o cobre. Brasil e Argentina registram variadas mudanças de especialização e aumento na exportação de automóveis, químicos, fármacos e aeronaves, mas de forma geral seguem padrão similar ao do Chile.⁴

Em muitos países da América do Sul, a relação exportação manufatureira pelo PIB declinou ou permaneceu estagnada, enquanto em alguns outros uma relação declinante ou estagnada do valor agregado das manufaturas pelo PIB foi associada a uma elevação da relação exportações manufatureiras pelo PIB. Neste último caso se enquadram países de renda média como Colômbia,

⁴ Ressaltamos que uma melhora no padrão de exportações, mesmo para setores de alta-tecnologia, não necessariamente significa que ocorra simultaneamente melhora no padrão de produção e de valor agregado manufatureiro. Um alto grau de similaridade em termos de padrão de exportação manufatureiro em relação a qualquer dos países desenvolvidos não necessariamente indica uma similaridade correspondente no valor agregado manufatureiro nos países em desenvolvimento. Se de forma geral, de 1990 a 1998, a estrutura do padrão de exportação manufatureiro tende a similaridade, o mesmo não vale para o padrão de valor agregado manufatureiro. Na maioria dos países da América Latina, a estrutura das exportações manufatureiras é levemente semelhante a dos países desenvolvidos, onde o México começa a assemelhar-se, embora a estrutura de valor agregado manufatureiro seja muito menos semelhante. O México registra uma mudança de especialização que reflete sua inserção em atividades baseadas em montagem dentro da rede internacional de produção, concentrando suas exportações numa faixa estreita de produtos, onde mudou seu padrão de especialização para montagem de automóveis, tendo registrado um aumento das exportações deste setor junto com eletrônicos e manufaturas intensivas em trabalho e em recursos naturais.

Venezuela e Equador, exportadores de commodities primários, onde o aumento na exportação manufatureira foi moderado e começou de um nível muito baixo.⁵ O Chile é o único país da região, e da América Latina, a combinar um forte desempenho de investimento com um baixo valor agregado das manufaturas em relação ao PIB e moderado crescimento das exportações manufatureiras intensivas em recursos naturais, partindo também de um nível baixo.

Podemos interpretar a abertura realizada pelos países sul-americanos e seus resultados como um desejo de voltar às suas vantagens comparativas estáticas na produção primária, tornando-se economias orientadas às exportações (comércio), e não à produção e à geração de emprego, renda e tecnologia, abandonando qualquer estratégia de desenvolvimento.

Vale observar, em termos de mudanças estruturais, que a América do Sul (e a América Latina) tem passado por um processo de crescente desindustrialização em um contexto de queda no crescimento econômico, caracterizado pelos declínios acentuados da participação de sua produção manufatureira na produção manufatureira mundial e da participação das manufaturas na sua produção total, desde 1980, e declínio do emprego na manufatura, estável nos anos 80 e diminuindo na década de 90. Nos países da América do Sul, e da América Latina como um todo, a diminuição da importância do setor industrial se dá associada a um aumento da atividade primária e principalmente da atividade de serviços de baixa qualificação (como comércio, segurança e limpeza), caracterizando um processo que podemos chamar, tal qual o UNCTAD 2003, *desindustrialização negativa*. Além disso, esses países têm se direcionado para atividades manufatureiras de *baixa qualidade*: de baixo valor agregado, de menor intensidade tecnológica e que demandam mão-de-obra menos qualificada, geradoras de menor renda e padrão de vida. (UNCTAD 2003, 97).

⁵ Se ampliarmos a análise para a América Latina, o México, com a predominância de manufatura intensiva em mão-de-obra (maquiladoras), também registrou uma relação declinante ou estagnada do valor agregado das manufaturas pelo PIB associada a uma elevação da relação exportações manufatureiras pelo PIB.

Artigo

Darc Costa, Raphael Padula e Thiago Leone Mitidieri

Segundo o UNCTAD 2003 (p.106), a abertura comercial e ao investimento direto estrangeiro na América Latina, sujeitando a economia à competição externa, resultou na perda de peso na estrutura produtiva daquelas atividades intensivas em pesquisa e desenvolvimento (P&D) e engenharia, intensas em alta tecnologia e inovação, ao passo que os setores relativamente capital-intensivos envolvidos na transformação de recursos naturais ganharam importância na produção industrial total, assim, reduzindo o potencial para o crescimento da produtividade e para inovação. Na maioria das economias da América Latina, com exceção do México, observamos uma crescente importância das indústrias baseadas em recursos naturais e, com exceção do Brasil, diminuição da importância das indústrias transformadoras de metal. Assim, ocorre uma ampliação da divergência tecnológica, observada através de registros de patentes de tecnologias de ponta e do aumento da produtividade, entre os países da América Latina e os países desenvolvidos, que é explicada como reflexo das mudanças ocorridas no peso relativo de setores individuais no total do valor agregado industrial. Durante os anos 90, após a adesão às recomendações do Consenso de Washington, enquanto os países desenvolvidos registram aumento da produtividade, os níveis de produtividade caíram em muitos países da América Latina, e em alguns casos abaixo do nível de 1985 (ápice da crise da dívida). A ampliação das diferenças tecnológicas também é explicitada através da comparação do valor adicionado por trabalhador em 1980 e em 1993 para países em desenvolvimento selecionados em relação aos EUA. No setor têxtil, a queda foi de quase 50% para México, Colômbia e Chile. Nos vestuários, queda de quase 75% para o México e pouco mais de 50% para Chile e Colômbia. Nos equipamentos de transporte, queda de pouco mais de 65% para o Chile e queda de 30% para México e Colômbia.

4 - Integração com ganhos recíprocos: uma proposta

Comparando as diferentes especializações do Brasil no comércio sul-americano e no comércio internacional, respectivamente como exportador de manufaturas e de commodities, propomos que o

melhor caminho para o Brasil seguir é o de se voltar para o comércio sul-americano - onde opera em atividades intensivas em ganhos de escala, de alto valor agregado e mais intensivas em tecnologia. Assim, para o Brasil, o caminho da priorização comercial da região é, de qualquer modo, benéfico no curto ou longo prazo.

No entanto, a forma como os demais países da região se inserem no comércio regional é crucial para definir se esta proporcionará benefícios para estes países ou não. Simplesmente se direcionar para o comércio regional, baixando tarifas dentro da região e subindo as extra-regionais, pouco mudaria a situação da maioria destes países de primário-exportadores.

De acordo com as conclusões de um estudo econométrico baseado em ganhos de comércio decorrentes da formação de um bloco Mercosul/CAN, citado em Carlos Medeiros (2005)⁶:

“(...) o Brasil isoladamente é o país que mais teria a ganhar, a indústria que mais se expandiria com o comércio seria a automobilística; a Argentina teria ganhos em cereais, trigo e metalurgia; o Uruguai expandiria sua indústria de alimentos; a Colômbia, sua indústria têxtil; o Peru, a indústria de alimentos; a Venezuela, o petróleo. Por este mesmo estudo, circunscrito a ganhos estáticos, apenas o Brasil ficaria numa situação pior se o bloco comercial fosse não o do Mercosul/CAN, mas o da ALCA”.

Para a obtenção de ganhos dinâmicos recíprocos entre os países da região, proporcionando uma integração sinérgica, mutuamente benéfica e duradoura, é preciso pensar a integração de forma planejada e cooperativa - uma integração político-estratégica. Neste sentido, a integração não deve se dar meramente através de especializações comerciais já existentes, explorando as complementaridades produtivas estáticas (vantagens comparativas), com a eliminação de barreiras comerciais entre os países sul-americanos. Mas deve

⁶ BERRETTONI, D. CICOWIEZ (2005) “El Acuerdo de Libre Comercio Mercosur-Comunidad Andina de naciones: una Evaluación Cuantitativa”, División de estadísticas y proyecciones Económicas, Estudios Estadísticos y Prospectivos, CEPAL.

Artigo

Darc Costa, Raphael Padula e Thiago Leone Mitidieri

se dar, tal qual ocorreu no início do longo processo de integração europeia na década de 50, promovendo a industrialização e os avanços tecnológicos, baseado em sinergias e ganhos de escala, com troca entre bens industriais que são intensivos em retornos de escala e em novas tecnologias, gerando renda tanto para os governos quanto para os empresários e trabalhadores.

Contudo, vale lembrar que tal integração estratégica europeia sustentou um objetivo político, tal qual Padula (2005, 32) revela, este foi “um crescente processo de integração comercial, fundamentado em relativa liberalização tarifária intra-europeia, condizente com algum grau de internacionalização, cujas relações políticas e econômicas de reciprocidade e sinergia entre as Nações tinham o intuito de fortalecer e afirmar o Estado através do desenvolvimento”. Ainda, Padula (2005, p.32) aponta que “A Alemanha Ocidental assumiu o papel de pivô comercial da Europa Ocidental servindo como maior abastecedor e ao mesmo tempo maior e mais importante mercado comercial, cujas relações se davam entre manufaturas similares dos setores modernizadores de alto valor agregado”.

Nesta concepção, como projeto político, a integração regional deve ser construída de forma a gerar desenvolvimento a todos os países e reavivar/fortalecer o Estado, ao mesmo tempo, pensando nos ganhos políticos da integração diante do jogo de poder internacional. Seguindo o papel da Alemanha na integração europeia no pós-guerra, o Brasil se especializaria no suprimento de bens de capital para a região e serviria de esteio para as manufaturas dos demais países, mesmo que tivesse de abrir mão de vantagens comerciais de curto prazo em favor de duradouros benefícios de longo prazo. No plano político, a hegemonia regional do Brasil, incontestavelmente exercida, deve ser uma nova forma de liderança cooperativa, e não uma forma coercitiva ou imperialista. Através de uma liderança política cooperativa entre Brasil-Argentina-Venezuela em favor da integração, os demais países (Comunidade Andina e Mercosul) cairiam por gravidade no processo de integração ora proposto.

Contudo, para cumprir o papel comercial exercido pela Alemanha, é necessário que o Brasil volte a crescer economicamente a largas taxas e se afirme como líder deste processo de integração, oferecen-

do seu crescente mercado consumidor para os bens manufaturados não só produzidos internamente mas na região, e oferecendo à região máquinas e equipamentos. Assim, identificamos como necessário que o Brasil tenha na América do Sul papel similar ao que a Alemanha teve na integração europeia, tanto na cadeia produtiva regional quanto crescendo e arrastando as demais economias pequenas da região, o que torna imprescindível a retomada do desenvolvimento. Contudo, identificamos, desde a proeminência do neoliberalismo na região e especificamente no Brasil, os óbices impostos pelas políticas macroeconômicas restritivas baseadas na priorização de metas de inflação em relação ao objetivo, agora quicá secundário, do crescimento econômico. Também identificamos a falta de autonomia presente em uma economia subdesenvolvida e macroeconomicamente vulnerável aberta financeiramente, com uma estratégia de crescimento baseado em capital estrangeiro (poupança externa) indiscriminado. E o mais agravante deste quadro é que isto vale não só para o Brasil, mas para os demais países sul-americanos, com exceção de Argentina e Venezuela nos governos atuais.

O processo de integração com ganhos recíprocos deve ser impulsionado por um sistema de créditos recíprocos entre os países, tal qual a EPU (União de Pagamentos Europeia) desempenhou desde a década de 50, diminuindo a demanda e a restrição de divisas estrangeiras (dólares) na região. Adicionalmente, deve ser gerada uma infra-estrutura adequada ao comércio intra-regional, e não uma infra-estrutura direcionada a simples corredores de exportação para outras regiões, que tenderiam a manter as especializações primário-exportadoras dos países da região. Os ganhos dinâmicos de escala devem estar na base da integração sul-americana e, em última instância, os ganhos políticos.

Bons passos e exemplos desta proposta de integração, o MAC (Mecanismo de Adaptação Competitiva) e o PAC (Programa de Adaptação Competitiva) estabelecem, respectivamente, a possibilidade de salvaguardas e metas de investimento e competitividade para as indústrias argentinas frente às indústrias brasileiras, diante dos crescentes e acentuados ganhos de mercados destas últimas no mercado

Artigo

Darc Costa, Raphael Padula e Thiago Leone Mitidieri

argentino desde a crise argentina (ver dados acima para o período 2002 a outubro de 2005). Esta forma cooperativa de comércio deve ser implantada de forma planejada e estratégica por toda região.

Na obra de Raúl Prebisch, um dos fundadores do pensamento crítico latino-americano, encontramos a idéia de estratégia de desenvolvimento regional a partir de uma integração regional relacionada a políticas comerciais e a promoção das exportações, almejando a industrialização da região como forma de inserção internacional benéfica e como via para superar o subdesenvolvimento. A integração econômica dentro de um processo de proteção adequada, possibilitaria à região estabelecer relações comerciais recíprocas de bens industriais tanto dentro da região quanto com o centro do sistema internacional, livrando-se de restrições em seus balanços de pagamentos e superando a condição periférica através do aumento da renda, do padrão de vida e do emprego (Prebisch 2001; Salazar-Xirinachs 1993).

Novamente recorrendo à integração comercial na Europa Ocidental pós-guerra, constatamos formas de integração comercial concomitantes com projetos nacionais de industrialização. Padula (2005, 32) aponta que havia grande tentativa, já no período desde 1950, de combinar alguma proteção, principalmente não-tarifária, com rápido crescimento do comércio exterior através de acordos entre países da Europa Ocidental. Ao mesmo tempo em que os países expandiam o comércio, mantinham proteções específicas, especialmente às indústrias nascentes, inclusive a Alemanha. No pós-guerra, a Alemanha usou cotas sobre importações para proteger um amplo conjunto de indústrias nascentes. Neste período houve uma importante mudança estrutural na Europa Ocidental e a manufatura passou a ser o setor predominante na Alemanha. “Embora a Alemanha tivesse menor tarifa nos manufaturados e fosse líder na liberalização nos anos 50, inclusive removendo cotas, mantinha proteção considerável em alguns setores, como energia (petróleo e derivados), e tinha proteção maior que outros países da Europa Ocidental em setores específicos como automobilístico (contra a competição italiana), papel, porcelana, pneus, entre outros. Até 1955, exportadores alemães receberam apoio tanto atra-

vés de incentivos fiscais quanto de instituições especiais criadas para ajudá-los”.⁷

Quanto à França, a outra grande força do processo de integração européia, Padula (2005, 34-5) revela que durante este período, especialmente até o fim da década de 1960, o Estado usou planos indicativos, empresas estatais, barreiras não-tarifárias e políticas industriais específicas, com o objetivo de alcançar as Nações mais avançadas. Além disso, contou com a desvalorização de sua moeda em relação ao dólar em 1949. “Medidas gerais de relativa liberalização intra-européia foram acompanhadas de medidas específicas de proteção não-tarifária, evitando que o programa da OCEE (Organização para Cooperação Econômica Européia) pusesse em risco qualquer dos objetivos estatais de modernização [leia-se industrialização] expressos nos planos quinquenais. A liberalização só seria vista como benéfica pelos planejadores a partir do momento em que as indústrias pudessem competir com êxito.”⁸ Como resultado, a França presenciou uma transformação estrutural muito bem sucedida de sua economia”.

⁷ Além de taxas especiais, ajudas de assistência financeira às exportações através de garantias dadas aos exportadores para contratos de reembolso de médio-prazo sobre exportações de bens de capital, primeiro pela Corporação de Crédito de Reconstrução (Kreditanstalt für Wiederaufbau) e com o fim do Plano Marshall através da Corporação de financiamento de exportação ligada ao Banco Central. O estado também criou uma companhia de seguro de exportações (Hermes A.G.) com seguros comerciais abaixo das taxas privadas. As exportações também foram apoiadas por organizações de crédito às exportações, principalmente exportações de bens de capital.

⁸ Segundo Milward (2000, p.132): “Os Planos eram baseados em manter uma medida suficiente de controle comercial sobre setores industriais apropriados até que eles tenham sido levados ao ponto onde eles pudessem competir efetivamente em uma economia mais aberta. Setores industrialmente importantes – carros, aço, refinamento de petróleo, por exemplo – eram considerados pelos planejadores como indústrias nascentes a serem protegidas por uma variedade de barreiras não-tarifárias contra a competição indesejada”. Mais da metade de todas as reclamações no comitê de comércio da OCEE foram contra França, que desde 1951 foi abandonando sua tentativa de baixar tarifas gradualmente, devido às suas barreiras não-tarifárias, especialmente o amplo uso de cotas. O Segundo Plano, lançado em 1954, continuaria políticas de substituição de importações através de políticas comerciais, com sobrecargas seletivas adicionadas aos instrumentos existentes. Mesmo quando mostra claramente sua intenção de favorecer e se atar ao mercado comum, em 1956, a França insiste no direito de manter temporariamente taxas sobre importações e subsídios às exportações (Milward 2000, p.211). Assim, o mercado comum ficava entravado nas demandas francesas. A Alemanha permitiu tais demandas francesas até um certo limite de tempo, ao fim do primeiro estágio de integração, ainda permitindo salvaguardas caso no fim deste período certos resultados (adequação de custos trabalhistas) não fossem alcançados (Padula, idem).

5 – Questões adicionais: Integração, auto-suficiência e independência de bens primários

Quanto à questão da integração regional estratégica, e especificamente sobre a questão das relações comerciais, é preciso cuidar da fundamental auto-suficiência e independência em relação aos bens primários. Neste sentido, enquadram-se a questão de uma integração energética estratégica, da implantação de uma agricultura de alta produtividade e do aproveitamento interno (regional) de commodities em geral produzidos pela própria região, para insumo ou como bem final – especialmente aqueles que têm sido manufaturados externamente para depois serem importados a um valor (agregado) muito maior, como os minérios.

Quanto à questão energética, a Venezuela deve prover os demais países da região com petróleo e gás natural - exceto o Brasil, no primeiro, pois este está para alcançar a auto-suficiência. Neste sentido, destaca-se a criação da Petrosur para a questão do petróleo e a construção do gasoduto Venezuela-Brasil-Argentina para a questão do gás – resolvendo o constrangimento de médio-prazo que a Argentina encontra nesta questão, do qual a Venezuela tem reservas provadas para abastecer a região por 50 anos. Além disso, o Brasil deve cuidar atentamente da questão do biocombustível e do álcool, que pode ser a fonte alternativa de combustível do futuro. Quanto à questão agrícola, é preciso prover os campos de bens industriais (químicos e máquinas), crédito à produção e à mecanização e distribuição de terras – cuja concentração e produção familiar para subsistência são marcas das economias sul-americanas. Uma agricultura de alta produtividade gera insumos baratos às indústrias, bens de primeira necessidade baratos à população - aumentando o poder aquisitivo e o salário real – e, no futuro, permite liberar mão-de-obra para trabalhar em setores de maior valor agregado e mais intensos em tecnologia, à medida em que por poucos braços se produz muito e barato.

6 - Considerações finais

Observamos aqui a integração sul-americana baseada em ganhos dinâmicos de escala e sinergias como o caminho benéfico e viável tanto para a especialização produtiva e comercial dos países da região – especialmente o Brasil - quanto para sua projeção e poder político internacional - ou seja, o caminho para o seu desenvolvimento. A experiência histórica de integração, com objetivos políticos, ocorrida na Europa pós-guerra é o bom exemplo de integração bem-sucedida baseada em ganhos recíprocos.

É no caminho de alcançar as atividades econômicas benéficas, no âmbito da questão política, que se deve enquadrar a necessidade de uma integração regional cooperativa e benéfica entre os países da América do Sul, protegendo suas indústrias, explorando economias de escala e realizando um comércio mutuamente benéfico. Enquanto isso, muitos especialistas, ao contrário, apontam um caminho de integração meramente comercial, baseado em complementaridades comerciais estáticas, o que tende a manter a grande maioria dos países da região em sua situação de subdesenvolvimento. Além disso, países centrais e organismos internacionais insistem no caminho da ajuda financeira, um caminho paliativo que ataca tão somente os sintomas e não as causas dos efeitos perversos da globalização, as mudanças estruturais e financeirização ocorridas durante as duas últimas décadas.

É importante ressaltar que a implantação destas ‘atividades benéficas’, em qualquer Nação, não depende simplesmente de oferta de capital, mas de oportunidades de investimentos lucrativos nestas atividades que surgem através de um mercado potencial e/ou de inovações, ambas criando demanda por capital. Assim, o primeiro passo deve ser estimular uma mudança na estrutura produtiva da América do Sul na direção de atividades de alta qualidade, intensas em rendimentos e em inovações, mas com políticas de demanda efetiva. É preciso tirar vantagens do atraso, copiando as tecnologias mais avançadas e, ao mesmo, tempo, criando regimes de patentes internos. ■

Artigo

Darc Costa, Raphael Padula e Thiago Leone Mitidieri

Referências Bibliográficas

- COSTA, Darc (2004). *Estratégia Nacional - A cooperação Sul-Americana como caminho para a inserção internacional do Brasil*. Rio de Janeiro: Aristeu de Souza, 2004.
- BRASIL (2005). Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior: www.desenvolvimento.gov.br. Dados disponíveis em dezembro de 2005.
- GUIMARÃES, Samuel P. (2002). *Quinhentos anos de periferia*. Rio de Janeiro: Contraponto.
- MEDEIROS, Carlos (2005). 'Integração Sul-americana e as Experiências Internacionais'. Texto apresentado no seminário "Para Onde Vai a América do Sul" em 19/9/2005 na FIRJAN, organizado pelo CEBELA (Centro Brasileiro de Estudos Latino-Americanos). In *Oikos*, nº5/2006, edição América Latina (em prelo). Rio de Janeiro: 2006.
- MILWARD, Alan S. (2000). *The European Rescue of the Nation-State*. Los Angeles: University of California Press.
- PADULA, Raphael (2006). 'A globalização mantendo o subdesenvolvimento na América Latina'. In *Oikos*, nº5/2006, edição América Latina (em prelo). Rio de Janeiro: 2006.
- ____ (2005). *Estratégias nacionais de desenvolvimento em uma perspectiva histórica: Se as Nações atualmente desenvolvidas praticaram o discurso que atualmente preconizam*. Dissertação de Mestrado em Engenharia de Produção não publicada. Rio de Janeiro: COPPE-UFRJ.
- PREBISCH, Raúl (2001). "Entrevista inedita a Prebisch (1985): logros y deficiencias de la CEPAL". pp.9-23. In *Revista de la CEPAL*, nº 75. Dezembro 2001.
- SALAZAR-XIRINACHS, José Manuel (1993). 'El resurgimiento de la integración y el legado de Prebisch'. pp. 21-40. *Revista de la CEPAL*, nº50. Agosto 1993.
- UNCTAD (1997). *Trade and Development Report, 1997: Globalization, Distribution and Growth*. New York and Geneva: United Nations.
- ____ (2003) *Trade and Development Report, 2003*. New York and Geneva: United Nations.

América do Sul: A ação recente do Brasil, suas conseqüências comerciais e possíveis desdobramentos

Darc Costa, Raphael Padula e Thiago Leone Mitidieri

Resumo

Este artigo analisa as principais conseqüências comerciais da prioridade dada, pelo governo Lula, às relações diplomáticas e econômicas com os demais países da América do Sul, abandonando a simples retórica e visão economicista praticadas pelo governo anterior. Seguindo o exemplo histórico da integração européia, propomos que tal prioridade deve se desdobrar para uma integração regional político-estratégica cooperativa, sob uma visão dinâmica de longo prazo, benéfica a todos os países sul-americanos, baseada em ganhos recíprocos e em economias de escala – indo além da visão economista de integração comercial.

Palavras-chave:

América do Sul – Mercosul – Diplomacia – Itamaraty – Integração – Comércio.

Abstract

This paper analyses the main commercial consequences of the priority attributed by Lula government to the diplomatic and economic relations with the others South-American countries, leaving the anterior government mere rhetoric and economist vision. Following the European integration historical example, we propose that such priority must leads to a cooperative political-strategic regional integration, under a long term view, beneficial to all the South-American countries, based on reciprocal earnings and economies of scale – going beyond the commercial integration economist vision.

Key Words:

South America – Mercosur – Diplomacy – Itamaraty – Integration – Trade.