

# **As relações económicas entre a União Europeia e a América Latina e a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA)**

**Messias de Sá Pinto\***

## **RESUMO**

Num mundo caracterizado simultaneamente pela globalização e por blocos regionais de comércio, o estreitamento das relações económicas e de cooperação entre a União Europeia e a América Latina constitui um factor importante para o bem-estar dos respectivos povos. No caso concreto de um acordo de comércio UE-Mercosul, tal corresponderá não só à salvaguarda dos interesses comunitários na América Latina, mas também à afirmação dos países latino-americanos perante os EUA, no contexto da constituição da ALCA.

**Palavras-chave:** União Europeia, América Latina, Mercosul, ALCA, Comércio.

## **ABSTRACT**

In a world characterized both by globalisation and regional trade blocs, the strengthening of economic and co-operation ties between European Union and Latin America nations represent an important factor to the well being of their people. In the concrete case of UE-Mercosur Association Agreement that will guarantee common interest in Latin America and will be the Latin America nations recognition before USA in the FTAA context.

**Key-words:** European Union, Latin America, Mercosur, FTAA, trade.

\* Professor convidado da Faculdade de Ciências Humanas e Sociais da Universidade Fernando Pessoa. Publicou vários artigos em revistas nacionais e do Brasil na área das Relações Económicas Internacionais, Comércio Internacional e Ambiente. Contacto: messiaspinto@hotmail.com

## **1. As relações UE – América Latina e os acordos já estabelecidos**

As relações formais entre a Europa Comunitária e os países da América Latina iniciaram-se desde que entraram em funcionamento as instituições da Comunidade Económica Europeia em 1958, altura em que os então Estados-membros entenderam por conveniente promover e desenvolver as relações comerciais e económicas com os países daquela região. Nesse sentido, em 1963 foi criado um grupo de contacto entre os serviços da Comissão Europeia e as missões dos países latino-americanos com a finalidade de estudar os problemas respeitantes às relações entre as duas partes, donde resultaram várias declarações sobre os progressos alcançados.

Aquelas relações levaram a que a Comunidade Europeia apoiasse os processos de integração regional latino-americanos nos anos 60. Na década de 80, a Comunidade celebrou acordos de cooperação com a generalidade dos agrupamentos regionais existentes naquela região, designadamente com o Mercado Comum Centro Americano (MCCA), com o Pacto Andino e com a Associação Latino-Americana de Desenvolvimento e Integração (ALADI).

No que respeita ao Mercado Comum do Sul (Mercosul), a União Europeia (UE), principalmente através da Comissão, tem apoiado e mantido um diálogo permanente com este agrupamento regional. Assim, logo em 1992, menos de um ano após a sua criação, a Comissão Europeia assinou com o Mercosul, na cidade de Guimarães, um Acordo de Cooperação Inter-Institucional com vista ao fornecimento de apoio técnico e institucional.

Posteriormente, em Dezembro de 1995, a União Europeia e o Mercosul assinaram em Madrid o “Acordo-Quadro Inter-Regional

de Cooperação”. Este acordo, em vigor desde 1999 (com aplicação provisória a partir de 1996), constitui um instrumento de transição para a criação de uma futura associação inter-regional entre os dois agrupamentos, cujo pilar básico é a implementação de um programa de liberalização progressiva dos fluxos comerciais recíprocos (artigo 4º do Acordo).

Mais recentemente, a União Europeia chegou a acordo com o México e com o Chile para a criação de uma área de comércio livre com cada um daqueles países. A área de comércio livre entre a UE e o Mercosul, cujas negociações já decorrem desde 1999, está em progresso. O atraso na conclusão de tais negociações devem-se mais ao proteccionismo agrícola que caracteriza a Política Agrícola Comum (PAC) e à posição de alguns países comunitários (especialmente da França, que é a principal beneficiária da PAC), do que às alterações geo-estratégicas ultimamente verificadas.

A União Europeia está fortemente comprometida em estreitar laços com a América Latina e com o Mercosul em particular, por vários motivos. Por um lado, porque os países da UE e os países da América Latina partilham profundas raízes históricas, culturais e políticas, que criaram fortes laços de identidade e solidariedade e motivaram a troca de experiências e a conjugação de esforços para resolver problemas comuns. Por outro lado, porque o futuro acordo de comércio livre com o Mercosul também possibilitará a criação de uma aliança estratégica de natureza política, económica e social entre regiões que partilham de interesses semelhantes.

Por seu turno, os países da América Latina, nomeadamente os do Mercosul estão fortemente interessados em manter e ampliar os fluxos de comércio e de investimentos com a União Europeia, para além da mera cooperação e, ao mesmo tempo, pretendem

com um relacionamento forte com a UE aliviar a pressão exercida pelos EUA no sentido da criação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA).

Apesar das dificuldades negociais provocadas pela PAC, os laços históricos e culturais que ligam os povos da UE e do Mercosul funcionam como uma força de aproximação entre os dois agrupamentos. São afinidades que se estendem aos restantes países da América Latina, todos colonizados por países europeus, que aí deixaram marcas vincadas das suas civilizações. A descoberta desses países e a colonização que se lhe seguiu durante séculos, tanto por parte dos portugueses no Brasil, como por parte dos espanhóis na maioria dos países da América Latina, possibilitaram que desde o tempo das descobertas existisse comércio entre os povos dos dois lados do Atlântico. Esse comércio manteve-se depois das independências e intensificou-se com a adesão de Portugal e Espanha à então Comunidade Económica Europeia.

Neste sentido, tais afinidades históricas e culturais - cada vez mais reforçadas com a movimentação das pessoas - constituem uma forte atracção entre os povos ibéricos e os povos latino-americanos, que levam não só ao aumento das trocas entre as duas regiões, mas também ao crescente interesse pelo investimento financeiro mútuo, para além do desenvolvimento de outros tipos de cooperação, designadamente de natureza económica (apoio à integração regional), de natureza técnica (visando o desenvolvimento) e de natureza humanitária (através de várias formas de ajuda).

A UE tem vindo a aprofundar os laços económicos e de comércio com a América Latina, quer ao nível bilateral (México e Chile), quer ao nível regional ( Mercosul, Comunidade Andina,

América Central), do que resultou a duplicação do comércio entre as partes, no período de 1990 e 2002.

O volume de transacções que derivam das afinidades históricas e culturais assumiram tal relevo com a adesão de Portugal e Espanha à CEE/UE que servem de contraposição à teoria segundo a qual o volume das trocas está na razão inversa da distância entre os países. Esta teoria é, por conseguinte, contrariada pelos referidos laços que unem estes povos e que explicam em grande parte o comércio verificado após a adesão dos antigos países colonizadores à CEE/UE. Com efeito, segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI), as trocas comerciais entre a UE e a América Latina que totalizavam 29.440 milhões de dólares em 1990, aumentaram para 32.398 milhões de dólares em 1992 e para 43.151 milhões de dólares em 1995.

A evolução mais recente das trocas entre a União Europeia e a América Latina pode ser observada através da análise do Quadro 1.

**Quadro 1**  
**Comércio de bens entre a UE e a América Latina (1996 – 2002)**  
(biliões de euros)

	1996	1998	1999	2000	2002
Importações feitas pela UE	30,2	35,6	37,2	49,0	53,7
Exportações feitas pela UE	35,6	49,7	45,8	54,7	57,5
Total	65,8	85,3	83,0	103,7	111,2

Fonte: UE-Eurostat (<http://www.europa.eu.int/comm/trade/goods/states.htm>)

Seguindo a tendência verificada na primeira metade da década de 90, as importações de bens realizadas pela UE cresceram ao longo de todo o período 1996-2002, passando de pouco mais de 30

biliões de dólares em 1996 para 54 bilhões em 2002, representando um aumento de 80%. As exportações da União Europeia para a América Latina têm apresentado valores sempre superiores às importações daquela região. Com efeito, as exportações europeias, de cerca de 36 bilhões de dólares em 1996, totalizaram aproximadamente 58 bilhões em 2002, ou seja, mais 22 bilhões. Contudo, a diferença entre as importações e as exportações da União Europeia vai sendo cada vez menor, o que pode significar que a breve prazo a balança comercial poderá ser favorável à América Latina.

Os bens com maior peso nas exportações da UE para a América Latina são as máquinas (27%) e o material de transporte (25%), ao passo que os bens mais importados pela UE são produtos agrícolas (41%) e equipamento de transporte (9%).

Saliente-se que das exportações da UE com destino à América Latina, o Mercosul representa o principal destino com 50% do seu montante, surgindo em segundo lugar a Comunidade Andina com 19%. Cabe referir que a intensificação das relações comerciais entre a UE e a Comunidade Andina (o comércio bilateral cresceu 45% entre 1990 e 1997), conduziram à criação do Fórum Europeu-Andino, que reuniu em Londres pela primeira vez em Maio de 1998 (Trein, 1999).

A evolução do comércio na América Latina como um todo, e em particular no Grupo Andino e no Mercosul consta do Quadro 2, onde se pode observar que, exceptuando a quebra na taxa relativa ao Grupo Andino em 1998 (-1,3%), a taxa de crescimento do comércio foi positiva em todos os anos considerados, desde 1990 até 1998.

A desaceleração da taxa de crescimento da América Latina e do Grupo Andino em 1996 e da generalidade dos países em 1998,

em contraste com a taxa de crescimento anual próxima dos 20% em todo o período restante, traduz o efeito da crise asiática sentida naquela zona, que funcionou como *efeito tequila*<sup>1</sup>.

**Quadro 2**  
**Taxa de crescimento do comércio na América Latina**

	1990	1994	1995	1996	1997	1998
América Latina	7,3	18,1	19,4	4,5	21,6	19,9
Grupo Andino	23,3	21,7	34,4	1,9	20,7	-1,3
Mercosul	10,8	19,2	20,3	18,4	21,2	3,6

Fonte: Banque Interaméricaine de Développement (BID), citado em MOCI (1999).

Apesar do incremento das relações comerciais entre a União Europeia e a América Latina, tal não se poder atribuir exclusivamente à participação de Portugal e Espanha naquela região, uma vez que também o Reino Unido, os Países Baixos, a França e a Alemanha assumiram papel significativo. É reconhecido, contudo, que foram os países ibéricos os grandes impulsionadores da focalização da UE na América Latina, particularmente no que respeita às relações comerciais com os países do Mercosul. Na ausência do esforço de Portugal e de Espanha nos mercados da América Latina, os restantes países da Comunidade não estariam tão sensibilizados para a importância estratégica que, em termos comerciais, aquela região passou a representar para a União Europeia.

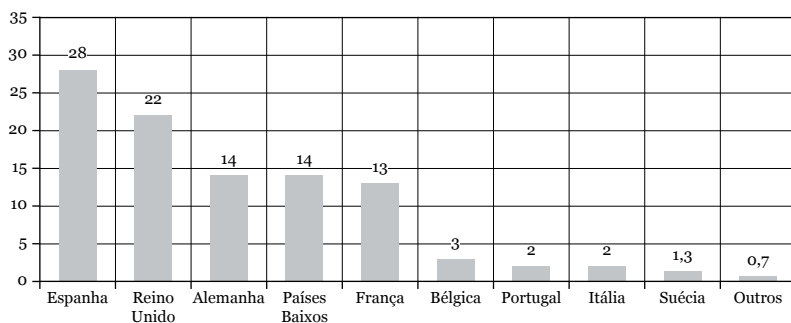
No que respeita ao Investimento Directo Estrangeiro, a União Europeia é o segundo maior investidor na América Latina, a seguir

<sup>1</sup> O *efeito tequila* caracteriza-se pelo facto das dificuldades mexicanas com a sua crise financeira de 1994 se fazer sentir em qualquer zona do mundo, independentemente da distância geográfica em que se encontre.

aos EUA e muito à frente do Japão. A par das afinidades históricas e linguísticas que ligam os respectivos povos, a Comissão Europeia (1999) assinala que as razões principais de tais fluxos financeiros estão ligadas aos processos de privatização de empresas públicas latino-americanas, nos quais os europeus participaram amplamente e também aos programas de conversão de dívida, visto ser forte a presença de bancos europeus naquele subcontinente.

A participação dos países da União Europeia no investimento directo estrangeiro na América Latina no período de 1993-1997 consta do Gráfico I.

**Gráfico I**  
**Distribuição do IDE dos Estados-Membros da UE na América Latina (1993-1997, %)**



Fonte: Comissão Europeia, Junho 1999

O gráfico evidencia a forte aposta da Espanha na América Latina que aí investiu 28% do IDE total da UE no período de 1993-1997, duplicando os valores investidos pela Alemanha e pelos Países Baixos, cada um de *per se*, sendo notório o seu interesse pelo sector financeiro relativamente aos restantes sectores de activida-

de. O Reino Unido ao investir 22% colocou-se na segunda posição, também distante dos 13% da França e dos parcos 2% de Portugal. Numa análise mais simples poder-se-ia concluir que, dos investimentos comunitários na América Latina no período considerado, metade estiveram a cargo da Espanha e do Reino Unido, sendo o restante distribuído pela Alemanha, Países Baixos e França, principalmente.

A análise dos investimentos comunitários no subcontinente americano acima efectuada pode ser complementada com a evolução da distribuição do IDE por país investidor na América Latina entre 1995 e 2000, constante do Quadro 3.

**Quadro 3**  
**Distribuição do IDE dos Estados-Membros da UE na América Latina**  
**(1995 – 2000, em %)**

Espanha	Reino Unido	Portugal	Alemanha	França	Países Baixos	Itália	Outros UE
44	13	11	10	8	7	2	5

Fonte: CEPAL (2001)

No período mais recente (de 1995 a 2000), os investimentos comunitários na América Latina sofreram uma evolução não só em termos quantitativos, mas também relativamente à participação de cada um dos países comunitários investidores. A Espanha que já tinha estado em evidência na análise anterior, voltou a ocupar a primeira posição, mas agora ainda com maior destaque, representando 44% de todo o IDE da União Europeia na América Latina. Segue-se o Reino Unido, mas agora a uma distância considerável.

No que concerne a Portugal, verifica-se uma ascensão muito significativa, visto ter passado a ocupar a terceira posição com 11%

do IDE dos países da UE, o que denota não só uma aposta muito forte naqueles mercados, mas também um esforço muito grande para um país pequeno. A justificação para este esforço financeiro pode ser encontrada nos fortes laços que ligam o país ao Brasil e pela opção das nossas empresas em aproveitarem as privatizações de alguns sectores de actividade brasileiros para poderem crescer, já que o mercado doméstico não oferecia condições para a sua expansão.

O reforço das relações económicas entre a União Europeia e a América Latina, particularmente com o Mercosul em resultado da adesão dos países ibéricos à então CEE, pode também ser avaliado através do papel que Portugal e Espanha desempenharam ao nível do investimento directo estrangeiro. Com efeito, a par de outros Estados-membros, tanto Portugal como Espanha passaram a realizar investimentos vultosos naquela região. Tais investimentos fazem com que os países ibéricos se empenhem em defender os seus interesses na região, constituindo essa atitude uma forma de esbater o efeito bloqueador exercido pela França nas negociações de criação de um agrupamento regional formal entre a UE e o Mercosul.

São ainda significativos no período considerado, os investimentos realizados pela Alemanha (10%), pela França (8%) e pelos Países Baixos (7%), embora todos com percentagens inferiores às do período anterior.

Segundo dados da Comissão Económica para os Países da América Latina e Caraíbas (CEPAL) relativos a 1996-1997, os sectores de actividade mais procurados pelos investidores foram os de “electricidade, gás e água” (23%), “o financeiro” (10%) e o “comércio” (7%), estando estas preferências ligadas à abertura da econo-

mia daqueles países através da privatização de alguns sectores da actividade económica.

A CEPAL (2001) também dá conta das principais empresas multinacionais europeias que investiram na América Latina, indicando os sectores de actividade em que se inserem e a percentagem das vendas de tais empresas na América Latina em relação às suas vendas totais. O Quadro 4 apresenta uma relação de algumas dessas empresas mais significativas de cada país comunitário investidor.

**Quadro 4**  
**Algumas das principais empresas europeias que**  
**investiram na América Latina (2000)**

(a)	Empresa	País	Sector de actividade	(b)
1	Telefónica España	Espanha	Telecomunicações	56,7
3	Daimler Chrysler	Alemanha	Automóvel	9,2
4	Volkswagen	Alemanha	Automóvel	17,2
5	Carrefour/Promodès	França	Comércio	20,3
6	Repsol-YPF	Espanha	Petróleo	24,9
8	Fiat Spa	Itália	Automóvel	13,9
10	Royal Dutch-Shell Group	Países Baixos	Petróleo	4,3
16	Unilever PLC	Reino Unido	Alimentos	10,6
17	Olivetti Spa	Itália	Telecomunicações	15,6
23	Royal Ahold N.V.	Países Baixos	Comércio	7,8
24	L.M. Ericson	Suécia	Electrónica	12,1
31	Renault S.A.	França	Automóvel	8,4
32	Portugal Telecom	Portugal	Telecomunicações	63,5
50	Sonae Distribuição	Portugal	Comércio	23,3

Fonte: CEPAL (2001)

(a) Classificação segundo o volume de vendas realizado em 2000 e selecção das 2 maiores empresas de cada país da UE.

(b) % da participação da América Latina nas vendas totais.

A importância dos investimentos comunitários na América Latina pode ser aferida pelo volume de vendas que as empresas dos países da União Europeia realizam naquela região. Das empresas multinacionais a operar na América Latina, foram empresas da UE as que realizaram mais negócios em 2000. De entre as 10 empresas com maior volume de negócios no referido ano, 7 são comunitárias, das quais se destacam as de Espanha, Alemanha, França, Itália e Países Baixos. Merece destaque especial a espanhola “Telefónica España” por ocupar a posição cimeira e por as suas vendas na América Latina representarem 56,7% das suas vendas globais. Em 2001, as suas vendas totalizaram 41.048 milhões de dólares, o que corresponde a mais de treze vezes as vendas efectuadas pela empresa americana “The Coca-Cola co” na mesma região e no mesmo ano.

Uma outra ilação que se pode extrair do quadro acima respeita ao significado da percentagem das vendas que as empresas comunitárias realizam naquela região relativamente às suas vendas totais (última coluna). Esse dado é importante porque também permite aferir o peso de tal mercado, quando comparado com os restantes. Nessa perspectiva sobressaem duas empresas ibéricas: a “Telefónica España” e a “Portugal Telecom”. À empresa espanhola já se fez alusão acima. Da empresa portuguesa interessa referir que a América Latina é a região onde realiza mais negócios, uma vez que as vendas aí realizadas representam cerca de 64% do respectivo total. Estas percentagens são bem demonstrativas das apostas dessas empresas nos referidos mercados, facto que não pode ser ignorado pelos respectivos governos, quando a UE equacionar um relacionamento mais profundo com o Mercosul.

Outras empresas que também devem ser referidas em virtude do volume de negócios que realizam na América Latina são as

espanholas “Repsol-YPF” (24,9%), “Endesa España” (37,3%) e as portuguesas “Sonae Distribuição” (23,%) e “Electricidade de Portugal” (33,3%), ordenadas segundo o valor em dólares das respectivas vendas.

## **2. A integração na América Latina e a estratégia da substituição das importações**

Os países da América Latina, designadamente os países do Sul têm condições, afinidades e tradições de comércio que vaticinam a possibilidade de constituírem um agrupamento económico regional viável, apesar de no passado terem tido alguns conflitos fronteiriços, em particular a partir da segunda metade do século XIX. A esta conflitualidade sempre se sobrepuseram as afinidades de natureza comercial.

Já no ano de 1856, o Brasil e a Argentina assinaram o “Tratado de Amizade, Comércio e Navegação” e o Brasil e o Paraguai assinaram o “Tratado de Amizade, Comércio e Navegação”, com a finalidade de garantir a livre navegação nos rios Paraguai e Paraná e o tráfego fluvial até Mato Grosso para facilitar o comércio, secundando assim um acordo semelhante que o Brasil já havia celebrado com o Uruguai em 1851.

A criação da “União Pan-Americana”, em 1910, entre o Brasil e a Argentina e a celebração do “Tratado sobre Livre Intercâmbio para o Estabelecimento de uma União Aduaneira”, em 1941, entre estes dois países, para além daqueles outros acordos, fornecem provas dos fortes laços comerciais existentes desde há séculos entre aqueles países do Sul do continente americano. Tal demonstra que a proximidade geográfica e os interesses comuns, para além das

afinidades linguísticas e históricas, sempre constituíram o ambiente natural facilitador do incremento das relações de troca.

Foram, por consequência, as relações de vizinhança e aquele conjunto de afinidades que proporcionaram tal intercâmbio (Freudenberg, 1998) e que - a exemplo do que refere Krugman a propósito das trocas que são influenciadas pela proximidade geográfica dos intervenientes - fazem destes países parceiros comerciais “naturais” que já comercializavam antes da existência de acordos regionais.

As primeiras tentativas de integração regional na América Latina datam dos anos 50, quando sob a orientação da CEPAL, um grupo de países sul-americanos iniciou as discussões sobre os meios de criar uma maior integração regional. Esses propósitos pressupunham a necessidade de ir além das estratégias domésticas da substituição das importações<sup>2</sup> que eram adoptadas pela maior parte dos países latino-americanos. Contudo, os acordos de integração que se constituíram eram verdadeiros acordos anti-comércio naquilo em que enfatizava a regulação dos investimentos e da produção e as restrições às importações do resto do mundo.

O caso da Associação Latino-Americana de Comércio Livre - ALACL (mais tarde substituída pela Associação de Integração Latino-Americana) serve para ilustrar a situação. De facto, o seu principal objectivo era a eliminação gradual das barreiras ao comércio e a progressiva redução nas tarifas que afectavam os fluxos intra-regionais de comércio. Contudo, a ALACL acabaria por ser utiliza-

---

<sup>2</sup> O modelo da substituição das importações pretendia impulsionar a industrialização através do fomento de sectores tradicionalmente importadores, com recurso ao estabelecimento de sistemas tarifários, cambiais e monetários que, de alguma forma, desencorajassem as importações e estimulassem a produção nacional.

da para justificar a manutenção de elevadas barreiras ao comércio externo, apesar das reduções de direitos alcançadas nas rondas Kennedy e Tóquio, realizadas em 1964-1967 e 1973-1979, respectivamente, no âmbito do GATT.

A criação da ALACL despertou os países daquela região para a integração económica, que segundo Hufbauer (1998) faz parte do imaginário político latino-americano desde o tempo das guerras pela independência, quando Bolívar proclamou que uma federação política e económica era o destino natural dos Estados ligados pela cultura e pela vivência. O sonho de Bolívar começou a tomar forma com as iniciativas dos anos 50, com o objectivo de promover um desenvolvimento baseado na industrialização pela substituição de importações e de aumentar a autonomia relativamente aos EUA.

Um outro exemplo é o Pacto Andino (antecessor da Comunidade Andina), cujo objectivo era a criação de uma União Aduaneira com o estabelecimento de uma tarifa externa comum, tendo em vista o desenvolvimento industrial e com isso promover o comércio intra-regional. Todavia, também acabaria por se tornar um agrupamento altamente institucionalizado, com quotas de produção e características limitativas de produção e de reduzido comércio livre.

Nessa época, a estrutura empresarial da América Latina não possuía os recursos suficientes para financiar projectos industriais, cada vez mais ambiciosos, e o sector primário que proporcionava as maiores receitas, debatia-se com problemas de natureza cambial. Por outro lado, os equipamentos mais avançados tecnologicamente tinham de ser adquiridos no exterior, o que colocava os países dessa região numa situação de dependência relativamente aos mercados externos. A integração regional surgia, assim, como uma forma de solucionar tais problemas, uma vez que se tornava

urgente dotar as indústrias nacionais de meios capazes de as tornar competitivas nos mercados internacionais.

Segundo Castro (1995), os modelos de substituição de importações com o objectivo de criar mercados internos e proporcionar a industrialização da América Latina foram postos em prática, regra geral, por regimes políticos autocráticos de cariz militar. Por isso e também em consequência dos modelos aplicados, a integração regional naquela zona resumiu-se a meras declarações de intenção, sem conseguir alterar o padrão anterior de fluxos de comércio e investimento. Ou seja, os países da América Central mantiveram o seu comércio e os fluxos de investimento essencialmente com os EUA e os do Sul continuaram a repartir a maior parte desses fluxos entre os EUA e a Europa Ocidental, principalmente os países do cone sul.

Para Hufbauer (1998), a integração regional na América Latina tinha em vista superar a inerente escala de limitações dos pequenos mercados domésticos e permitir que as economias se tornassem competitivas a um nível regional, ao mesmo tempo que encorajava o seu desenvolvimento industrial dentro de uma organização cooperativa. Este era também o modelo preconizado pelo economista argentino Raul Prebisch, director da CEPAL na década de 50, quando defendeu a constituição de uma união económica e comercial entre os países latino-americanos como forma ideal de atingir o pleno desenvolvimento regional dentro do modelo de substituição de importações então prevalecente.

O que impediu os países latino-americanos de alcançar o mesmo nível de sucesso dos países da então CEE foi o seu relativamente baixo nível de desenvolvimento económico, nomeadamente nos casos da Associação Latino-Americana de Desenvolvimento e

Integração, do Mercado Comum Centro-Americano, do Mercado Comum das Caraíbas ( CARICON) e da Comunidade Andina.

Mas a América Latina não esmoreceu nos seus esforços de regionalização económica. Participou activamente na designada segunda vaga do regionalismo, nomeadamente através do Acordo de Livre Comércio entre o Brasil e Argentina (1986), na renovação do Grupo Andino (1990), na tentativa de renovação do Mercado Comum da América Central (MCC) (1991) e na criação do Mercosul (1991). Tal permite concluir que naquela zona a integração económica tem feito parte das estratégias de desenvolvimento global (LeClair, 1997) e que alguns dos países, nomeadamente os do Mercosul, estão cada vez mais a ser protagonistas do rumo que desejam para essa integração.

A tentativa deliberada dos países em desenvolvimento (PVD) se tornarem industrializados em vez de continuarem a especializar-se na produção de bens primários para exportação (alimentos, matérias primas e minerais) fundava-se no facto de tais países acreditarem que a industrialização lhes proporcionaria algumas vantagens, designadamente: (1) progresso tecnológico mais rápido; (2) criação de empregos, acrescidos de melhor remuneração; (3) melhores termos de troca e estabilidade nos preços e nos rendimentos de exportações e (4) maior assistência no tocante a dificuldades na balança de pagamentos (Salvatore, 1998), o que não resultou, como se referiu acima.

Apesar da integração económica internacional estimular o crescimento económico e, em geral, tender a proporcionar o aumento do rendimento dos países mais pobres (Aninat, 2002), o seu sucesso está condicionado por um conjunto de factores dos quais se destacam: (1) a importância atribuída à industrialização

no desenvolvimento económico; (2) as possibilidades de exportação de produtos manufacturados para os mercados mundiais; (3) a dimensão das economias de escala a instalar na região; (4) as diferenças dos custos de produção industrial nos vários países membros; (5) a localização dos mercados nos países membros e (6) os custos de transporte de matérias-primas e de produtos finais na área, como assinala Robson (1985).

Sendo certo que os PVD que não se integrarem correm o risco de ficar na cauda da economia mundial, a política de integração económica obedece a alguns requisitos os quais, segundo Robson (1985), se podem sintetizar em três grandes linhas. A primeira linha refere-se à determinação do âmbito e direcção do desenvolvimento industrial e da especialização pretendidas, o que implica o estudo das economias a integrar, as vantagens do grupo e de cada um dos parceiros, tendo em vista avaliar as distorções existentes e o impacto da liberalização do comércio e dos investimentos.

A segunda tem a ver com a equidade na distribuição dos benefícios pelos países integrados, para evitar assimetrias e conflitos decorrentes da substituição das importações, uma vez que tais benefícios podem reverter apenas para os países com maior capacidade produtiva, o que prejudicaria os restantes parceiros.

A terceira linha relaciona-se com a existência de uma política de investimento estrangeiro e empresas multinacionais, dado o efeito, positivo ou negativo, que podem ter na economia do país acolhedor. Com efeito, o investimento estrangeiro nas suas variadas modalidades pode contribuir para o desenvolvimento do país acolhedor através da transferência de capitais, *know-how*, técnicas de gestão, aumento de produção e emprego, melhoria da balança de pagamentos, diminuição das importações e aumento das

exportações, entre outras. Mas também pode conduzir ao domínio da economia de um país economicamente débil ou destruir a sua estrutura produtiva, afectando as respectivas receitas e tornando-o refém dos interesses estrangeiros.

De uma maneira geral, os esforços realizados pelos PVD para se industrializarem no quadro de blocos regionais falharam. Em certos casos, a amplitude do bloco era demasiado reduzida para originar economias de escala. Noutros casos, os países integrados não conseguiram entender-se a fim de assegurar a cooperação necessária à gestão de um bloco regional, em virtude das diferenças no nível de desenvolvimento ou de pensamento político que os separavam. Noutros casos, ainda, as regras de origem e outros problemas administrativos provocaram tantas dificuldades que até hoje um certo número de acordos concluídos permanecem letra morta.

**Quadro 5**  
**Comércio mundial de mercadorias por regiões (1960-2000, %)**

	1960	1970	1980	1990	1995	2000
Mundo	100	100	100	100	100	100
Países desenvolvidos	66,0	72,0	63,0	72,0	67,9	65,7
Países em desenvolvimento	23,0	17,5	28,0	23,2	28,4	30,5
Países de Leste	11,0	10,5	9,0	4,8	3,7	3,8

Fonte: Relatório anual do GATT, 1989 in Romão (1997) e UNCTAD, Handbook of Statistics (2003)

O Quadro 5 permite verificar que durante o período compreendido entre 1960 e 2000, apesar de dois terços do comércio mundial ter sido efectuado pelos países desenvolvidos, os PVD também tiveram alguma participação, ainda que muito menos expressiva. Os PVD ultrapassaram a quota dos 25% do comércio

mundial em 1980, 1995 e 2000, rondando os 20% nos restantes anos analisados. De notar a regularidade do aumento das trocas a partir de 1990, que atingiu 30% em 2000. O contributo dos países de Leste no comércio mundial andou à volta dos 10% até à década de 80, decrescendo a partir daí, em virtude do desmoronamento do bloco político-militar que o suportava.

No tocante ao comércio intra-regional dos agrupamentos regionais formados exclusivamente por países em desenvolvimento, o Quadro 6 prova que as primeiras tentativas de integração regional dos PVD não constituíram um verdadeiro fracasso, mas tão-somente alguma falha nas expectativas criadas, porventura demasiado optimistas. Com efeito, até 1980 todos os agrupamentos mantiveram uma relativa estabilidade nas suas trocas intra-regionais, que foi quebrada em 1985 quase generalizadamente por todos os agrupamentos, com excepção da Comunidade Económica dos Estados da África Ocidental (ECOWAS). Ao abrandamento e redução do volume de comércio não será alheia a crise da dívida que atormentou (e atormenta) muitos PVD e também as economias emergentes da Ásia e da América Latina.

Para Salvatore (1998), o fracasso da estratégia da substituição das importações também foi originado pelo elevado nível de protecção dos PVD que tornavam altamente ineficientes as indústrias domésticas e os preços excessivamente elevados, ao mesmo tempo que encareciam em demasia as matérias-primas importadas, o que também contribuía para elevar o preço do produto final.

Perante tais acontecimentos será que se pode inferir, na linha de Melo (1993), que, decorridas mais de três décadas desde o início das primeiras tentativas da integração regional dos países em desenvolvimento impulsionada pelo agrupamento europeu, as

expectativas do desenvolvimento económico através da integração regional não foi conseguida? E que, duas décadas depois, praticamente todos os agrupamentos regionais entre PVD podiam ser considerados um insucesso?

**Quadro 6**  
**Quota do comércio intra-regional relativamente ao total de exportações, por agrupamentos regionais seleccionados (1960-2001)**

	1960	1970	1975	1980	1985	1990	2001
ALADI	7,9	9,9	13,6	13,7	8,3	11,6	14,5
MCCA	7,0	25,7	23,3	24,1	14,7	15,4	15,0
ASEAN	4,4	25,7	23,3	24,1	14,7	19,0	22,4
ECOWAS	n/d	3,0	4,2	3,5	5,3	8,0	8,9

n/d: não disponível

Fonte: FMI, Direcção de Comércio, in Melo (1993, 13) e UNCTAD, *Handbook of Statistics* (2003)

As experiências levadas a cabo pelos PVD nas décadas de 60 e 70 permitiram-lhes encarar a segunda vaga do regionalismo numa outra perspectiva, cujos resultados não se podem verificar através da análise dos indicadores sobre as trocas comerciais constantes do Quadro 6 acima referenciado.

Na mesma linha, Abrunhosa (1999) assinala que o mundo testemunhou um ressurgimento do regionalismo, não apenas nos países desenvolvidos, mas também nos PVD, e que alguns antigos acordos de integração regional entre os PVD foram reanimados, como é o referido caso da Comunidade Andina, do Mercado Comum Centro Americano e da *Asean Free Trade Area*, enquanto novos acordos foram constituídos, com destaque para o Mercosul,

a APEC e o NAFTA, estes últimos com a particularidade de juntar países desenvolvidos com países em desenvolvimento.

Por outro lado, enquanto a opção pela industrialização para substituição das importações foi a política favorita dos anos 60 e 70, designadamente na América Latina, em meados da década de 80 os países desta região optaram por se afastar das políticas proteccionistas, abriram as suas economias, reduziram as barreiras ao comércio e tentaram estratégias de promoção de exportações. Políticas de liberalização do comércio foram parte de uma ampla estratégia de desenvolvimento orientada para o exterior, as quais substituíram a abordagem da velha substituição das importações.

As considerações expendidas permitem retirar as seguintes conclusões principais: (1) os agrupamentos formados exclusivamente por PVD não lograram atingir os objectivos que o optimismo da sua constituição fez imaginar; (2) a criação de tais agrupamentos proporcionou o derrube das várias barreiras que condicionavam o comércio entre tais países antes da sua integração, (3) a sobrevivência de agrupamentos regionais formados exclusivamente por países em desenvolvimento será cada vez mais difícil face à sua debilidade económica e ao surgimento de blocos comerciais continentais que não deixarão de continuar proteccionistas e (4) a criação de uma área de comércio livre entre o Mercosul e a União Europeia insere-se na estratégia de superar as debilidades dos PVD.

### **3. A ALCA e os eventuais efeitos nos países da América Latina**

Em 1990, quando os EUA centravam as suas preocupações nas negociações do NAFTA, o então presidente norte-americano George Bush lançou a proposta “Iniciativa para as Américas” visando, segundo Moraes (2000b), a renegociação da dívida externa latino-americana e a liberalização do comércio e do investimento no continente.

Ao propor a “Iniciativa para as Américas”, o pai do actual presidente norte-americano, estava também a traçar um novo rumo para a política comercial dos EUA, que era o de relembrar *urbi et orbi* a doutrina de James Monroe de 1823<sup>3</sup>, segundo a qual “a América é para os americanos”, aí incluindo todos os países da América Latina. Subjacente a esta atitude está o interesse dos EUA em evitar que outra potência económica assumira papel de relevo na América Latina, nomeadamente a União Europeia.

Os interesses norte-americanos na América Latina assumem, desde há muito, particular relevância. Trata-se de uma zona que os norte-americanos se habituaram a considerar de sua influência natural e onde os EUA puderam exercer mais facilmente a sua supremacia económica, política e militar. São exemplos as intervenções no Panamá (1914), Haiti (1915), República Dominicana (1916) e Nicarágua (1925-1933), para além do apoio dado a muitas das ditaduras políticas e economicamente favoráveis aos interesses

---

<sup>3</sup> Em Dezembro de 1823, o Presidente dos EUA, James Monroe, formulou perante o Congresso a sua doutrina que visava impedir que os europeus se imiscuissem nos assuntos dos EUA, considerando a América Latina como sua zona de influência natural.

dos EUA. Durante várias décadas os EUA exerceram forte domínio político e económico em muitos países latino-americanos. O Chile de Pinochet<sup>4</sup> constitui um exemplo, enquanto que o de Cuba testemunha a deposição do poder pró-americano em 1959, pelo actual presidente daquele país, Fidel de Castro<sup>5</sup>.

A “Cúpula das Américas” que teve lugar na cidade norte-americana de Miami em Dezembro de 1994 e que serviu de berço à ALCA, uma vez que foi aí e na presença dos presidentes dos 34 países que se formalizou a proposta para a criação de uma Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), vem, por conseguinte, no seguimento da Iniciativa das Américas de 1990.

Segundo a perspectiva que acabamos de expor, a criação da ALCA e a sua actuação em resposta aos interesses das grandes empresas dos EUA, embora sob a capa de livre comércio, constitui a recriação da aludida doutrina Monroe. Esta é a percepção da generalidade dos países latino-americanos, cuja debilidade económica e a perspectiva de acesso ao grande mercado norte-americano, os impede de questionar abertamente a ALCA, salvo raras excepções, como o Brasil.

Como refere Morais (2000b), o projecto de integração hemisférica, constituiria uma adaptação do estilo de intervencionismo norte-americano na região ao novo contexto internacional. Nesse sentido a oferta aos países latino-americanos de maior acesso ao mercado dos EUA seria um atractivo para a adopção de

---

<sup>4</sup> Em 1973, apoiado pela administração dos EUA (Richard Nixon), o general Augusto Pinochet derrubou pela força das armas o governo socialista de Salvador Allende, morto no decorrer do golpe militar, tendo assassinado e fazendo desaparecer milhares de pessoas, após o que instaurou uma ditadura.

<sup>5</sup> Os EUA impuseram e mantêm um bloqueio a Cuba e impõem sanções às empresas que tenham contactos comerciais com aquele país.

padrões liberais de política macroeconômica. Os apelos à cooperação hemisférica seriam uma outra forma dos EUA ampliarem a sua influência na América Latina.

Segundo Fortes (1997), o primeiro relatório apresentado pela Casa Branca ao Congresso, para efeitos da concessão do célebre “fast track”<sup>6</sup>, já tinha implícita a negociação do NAFTA para toda a América Latina, como aliás havia sido referido na Cimeira de Chefes de Estado em Miami, em Dezembro de 1994. Por outro lado, a aceitação de todas as condições sem exigências por parte do México, o país não desenvolvido daquele bloco comercial, é a referência para as políticas dos EUA para com outros países em circunstâncias semelhantes. Assim, o que é realmente importante no NAFTA é a possibilidade da sua extensão a outros países da América Latina, em particular ao Brasil.

As negociações para a formação da ALCA tinham a sua conclusão prevista para 2005 e englobavam, entre outros aspectos, a implementação da tarifa zero para a generalidade do comércio entre os participantes, o estabelecimento de normas para regular o comércio de bens e serviços, os investimentos, as compras governamentais, a propriedade intelectual e a agricultura. Tal configura um empreendimento de grande complexidade, cujo sucesso não pode considerar-se garantido, dada a disparidade de desenvolvimento das economias envolvidas.

Jaguaribe (2001) assinala que nas negociações, os EUA propõem a supressão de barreiras aduaneiras, que já são muito baixas nos EUA (cerca de 3%), enquanto são da ordem dos 13% no

---

<sup>6</sup> Pedido feito ao Congresso pelo Presidente dos EUA para poder negociar questões comerciais com outros países, sem ter de aguardar a decisão do Congresso, geralmente demorada.

Mercosul, representando um muito maior esforço de liberalização para o Mercosul. Para além disso, a proposta norte-americana salvaguarda o direito dos EUA imporem barreiras não tarifárias, o que traduz bem a desigualdade de poderes entre os países do Norte e os países do Sul.

Igualmente importante é o facto de a integração na ALCA, seja do Mercosul, seja de cada um dos países latino-americanos isoladamente, envolver uma relação desigual em condições de concorrência entre tais países e os EUA.

A esse facto acresce ainda que, sabendo-se que os EUA costumam usar medidas comerciais unilaterais como o “*dumping*”, protecções fitossanitárias, quotas, para além de outras restrições à entrada, poder-se-á concluir que os países latino-americanos, particularmente os do Mercosul, poderão vir a ser fortemente prejudicados. Por outro lado, considerando que a legislação americana subordina os tratados internacionais à lei nacional, é de prever a habitual pressão dos “*lobbies*” norte-americanos em caso de conflito de interesses, o que certamente não favorece as empresas latino-americanas.

Atente-se no poderoso grupo de pressão agrícola norte-americano e não será difícil compreender que os produtos agrícolas que os países da América Latina têm para vender, designadamente os do Mercosul, terão muita dificuldade em concorrer no mercado dos EUA.

Conforme assinala Simões (2002), a forte assimetria entre os participantes é uma das características mais evidentes do processo ALCA e um dos maiores desafios na construção da política de coesão económica e social da ALCA. Os EUA respondem por cerca de 77% do Produto Interno Bruto (PIB) dos participantes;

o dos EUA e Canadá em conjunto eleva-se a 82%, restando para a América Latina apenas 18%. Destes, 10% é dos países do Mercosul, o que significa que os restantes 25 países apenas representam 8% do PIB.

Ponderando tais condicionantes, Morais (2000a) assinala que o projecto ALCA ao integrar economias de tamanho e nível de desenvolvimento assimétrico, torna previsível que não seja fácil conciliar os diferentes interesses em presença. Por isso, apesar das reformas macroeconómicas liberalizantes levadas a cabo na América Latina no início dos anos 90, muitos países entendem que a liberalização deve ser precedida por estágios intermédios de abertura, de natureza subregional e regional, de forma a minorar os custos de transição, a assegurar a diversificação de parceiros comerciais e o tratamento não discriminatório dos investimentos extra-hemisféricos no cenário pós-2005.

No tocante aos EUA é de salientar a agressividade que tem caracterizado a condução da sua política comercial desde que foi adoptada a estratégia de participação em associações económicas regionais. Segundo *LeClair* (1997), foi o incontestado poder económico dos EUA que atrasou a chegada da integração económica ao continente norte-americano até ao início dos anos 90. Com o abraçar do regionalismo os EUA implementaram os seus propósitos de integração económica em regiões onde a sua política anterior havia encontrado alguma resistência, mas com objectivos semelhantes.

É verdade que os acordos bilaterais ou plurilaterais de integração que os vários países haviam criado tinham como um dos objectivos resistir à excessiva dependência do poder económico americano, como foi o caso da UE, da *Asia Pacific Economic Co-operation Fórum* (APEC) e especialmente do Mercosul. E é

neste agrupamento que a pressão norte-americana para alargar a sua esfera de influência à América Latina mais se manifesta.

Enquanto o NAFTA constituiu uma reacção americana à criação do mercado único europeu, a ALCA consubstancia a resposta dos EUA ao aprofundamento da integração económica e ao alargamento da UE, particularmente após a queda do Muro de Berlim.

Por outro lado, ao promoverem a ALCA, os EUA têm a possibilidade de (1) reduzir a influência do Mercosul na região e (2) de reafirmarem a sua predominância numa região que historicamente consideraram como sua esfera de influência por direito.

Nesse pressuposto é que Simões (2002) chama a atenção para o facto de, em termos objectivos, os EUA considerarem que a negociação comercial hemisférica lhes é francamente favorável. Em primeiro lugar, porque o peso da economia norte-americana é tão grande que essa relação assimétrica lhes fornece uma enorme vantagem comparativa na negociação das regras do futuro tratado. Em segundo lugar, porque a maior competitividade da economia dos EUA em relação às latino-americanas é evidente, estimulando o aumento das exportações norte-americanas para a região. Por último, porque o hemisfério foi a área de maior crescimento das exportações dos EUA durante a década passada. Entre 1990 e 1997, as exportações de bens dos EUA para o Mercosul cresceram mais de 300%, enquanto as importações norte-americanas do bloco aumentaram apenas 23%.

Por seu turno, procurando contrariar os que antecipavam vantagens decorrentes do acréscimo do investimento directo estrangeiro (IDE) vindo dos EUA, Jaguaribe (1998) lembra que é improcedente a tese de que a criação da ALCA atrairia grandes investimentos americanos para os países da América Latina,

visto que, com o derrube das barreiras aduaneiras, deixará de existir qualquer estímulo para realizar investimentos. Na verdade, podendo vender livremente os seus produtos em tais mercados, as empresas americanas já não necessitam de deslocar as produções, por os seus produtos passarem a ser vendidos sem sobrecarga aduaneira. A prática e a teoria demonstram que, entre outras motivações, o que atrai o IDE é a existência de grandes mercados com proteções aduaneiras e o tratamento favorável que é concedido a esses investimentos, designadamente sob a forma de incentivos fiscais e outros, como acontece actualmente nos países do Mercosul. Se a ALCA prevalecer sobre o Mercosul, essas barreiras acabam, pelo que deixa de ser necessário às empresas norte-americanas realizar investimentos nessa zona.

#### **4. O acordo U.E. - Mercosul e a ALCA: cenários possíveis**

São quatro os possíveis cenários de evolução dos entendimentos regionais na América Latina, onde os interesses da UE e dos EUA não se afiguram conciliáveis (quadro 7).

**Quadro 7**

ALCA	Mercosul	Acordo UE/Mercosul	Possibilidade de ocorrência	Interesse UE	Interesse EUA
NÃO	SIM	SIM	--	++	--
SIM	SIM	NÃO	+	-	-
SIM	NÃO	NÃO	-	--	++
SIM	SIM	SIM	++	+	+

O primeiro cenário, pouco provável, pressupõe a inexistência da ALCA e a efectivação de um acordo de livre comércio UE-Mercosul, mas que interessa à União Europeia, visto garantir os investimentos comunitários actuais e futuros na respectiva região, assim como o incremento das trocas entre os dois agrupamentos regionais. Este cenário não interessa aos EUA.

No segundo cenário pressupõe-se a existência da ALCA e a manutenção do Mercosul, mas inexistindo o acordo UE-Mercosul, situação provável, mas não do interesse da União Europeia, nem dos EUA. Nesta hipótese tanto as trocas como os investimentos comunitários destinados aos países do Mercosul (e também à restante América Latina) seriam prejudicados pela preferência dada às empresas norte-americanas.

Um terceiro cenário pressupõe o desaparecimento do Mercosul após a criação da ALCA e a inviabilização do acordo UE-Mercosul. Esta hipótese, cuja probabilidade de ocorrer é reduzida, não interessa à União Europeia, mas daria vantagens aos EUA, na medida em que as relações preferenciais entre o Mercosul e a UE não se materializariam e a extinção do Mercosul facilitaria o processo de integração da ALCA. O poder dos EUA na região sairia muito reforçado.

O último cenário admite a existência da ALCA e do Mercosul e de um acordo UE-Mercosul, hipótese mais provável de se verificar. É um cenário que interessa à União Europeia, apesar de não maximizar os seus interesses. Para os EUA é também um cenário que satisfaz os seus interesses, embora não completamente.

Conjugando as probabilidades com os interesses tanto da União Europeia, como dos EUA na América Latina, a União Europeia deve apostar na aceleração das negociações conducentes ao

estabelecimento de uma área de comércio livre com o Mercosul e no reforço da cooperação económica com os restantes países da América Latina, para se antecipar e assim salvaguardar os seus interesses na região e, embora indirectamente, condicionar o processo negocial da Área de Livre Comércio das Américas.

## **Bibliografia**

- ABRUNHOSA, Ana Maria P. (1999). “Acordos de Integração Regional: Obstáculos ou um Complemento ao Multilateralismo no Comércio Internacional”, Notas Económicas, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Outubro.
- ANINAT, Eduardo (2002). “Surmonter les Défis de la Mondialisation”, *Finances & Développement*. Publication Trimestrielle du FMI, Washington, Mars, pg. 4-7.
- CASTRO, Armando A. e CARDOSO, Fernando Jorge (1995). “Dinâmicas e Espaços de Integração” in: *A Integração Aberta: um Projecto da União Europeia e do Mercosul*, Lisboa, Instituto de Estudos Estratégicos Internacionais.
- CEPAL (2001). *Unión Europea: Inversiones y estrategias Empresariales em América Latina Y El Caribe*. [Http://www.eclac.cl/cgi-bin/get/getProd.asp?xml/publicaciones](http://www.eclac.cl/cgi-bin/get/getProd.asp?xml/publicaciones). (10/04/2003).
- COMISSÃO EUROPEIA (1999). “Relações Económicas e Comerciais”, in: *União Europeia América Latina, Avançando Juntos*, Luxemburgo, Junho.
- FORTES, Heráclito e PELAÉS, Carlos Manuel (1997). *A Política, a Economia e a Globalização do Brasil*, Madrid, Agualarga Editores, S.L.

- FREUDENBERG, Michael, GAULIER, Guillaume and UNAL-KESENCI, Deniz (1998). "La Régionalisation du Commerce International", in : *Économie Internationale*. La Revue du CEPII, n° 71 - 2.e Trimestre.
- HUFBAUER, Gary C. and Fellow JONES, Reginal and KOTSCHWAR (1998). "The Future of Regional Trading Arrangements in the Western Hemisphere". *Institute For International Economics*. Paper for Michigan State University 10<sup>th</sup> Anniversary Conference -The U.S.- Canada Free Trade Agreement, 11-12 September.
- JAGUARIBE, Hélio (1998). "O Mercosul e as alternativas para a ordem mundial", *Forúm Euro-Latino-Americano*, Lisboa, 21-22 Maio.
- JAGUARIBE, Hélio (2001). "A ALCA e o Mercosul", *O Mundo em Português*, IEEI, Ano II, Número 19, Abril.
- LeCLAIR, Mark S. (1997). *Regional Integration and Global Free Trade: Addressing the fundamental conflicts*, London, Avebury, Ashgate Publishing Limited.
- MELO, Jaime de and PANAGARIYA (1993). *New Dimensions in Regional Integration*, New York, USA, Cambridge University Press.
- MOCI, le (1999). *Moniteur du Commerce International* n° 1379, Hebdomadaire - 4 au 10 Mars.
- MORAIS, Paulo (2000a). "ALCA: a hesitante integração hemisférica", *O Mundo em Português*, IEE, Ano 1, n° 4, Janeiro.
- MORAIS, Paulo (2000b). "A Área de Livre Comércio das Américas numa Perspectiva do Mercosul", *Fórum Euro-Latino Americano*. Working Paper 7. Abril.

- ROBSON, Peter (1985). *Teoria Económica da Integração Internacional*, Coimbra, Coimbra Editora, Lda.
- ROMÃO, António et al (1997). *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa, ICEP.
- SALVATORE, Dominick (1998). *Economia Internacional*, 6<sup>a</sup> Ed. Rio de Janeiro LTC Livros Técnicos e Científicos, SA.
- SIMÕES, António J. F. (2002). “A ALCA no Limiar do Século XXI: Brasil e EUA na Negociação Comercial Hemisférica”, *Instituto para a Integração da América Latina e do Caribe (INTAL)*. Documento de Trabalho 9. Buenos Aires, Maio 2002.
- TREIN, Franklin (1999). “A Europa como Modo de Articulação Económica Global”, *International Workshop on European Economy*, ISEG/Lisbon, 10-11 December.
- UNCTAD *Handbook of Statistics (2003)*.