



## 13. CENÁRIOS PARA AS NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS EXTERNAS DO MERCOSUL

PEDRO DA MOTTA VEIGA

### I. INTRODUÇÃO

A intensidade e complexidade da agenda de negociações comerciais com que se defrontam, principalmente a partir do início dos anos 90, os países latino-americanos e, em especial, os Estados-membros do MERCOSUL é um dado que inegavelmente coloca, para estes países, desafios de política inéditos.

Além do óbvio requerimento de alocação de escassos recursos humanos e técnicos a diferentes processos de negociação, a preparação das negociações torna-se mais complexa: de um lado, a nova agenda comercial leva a significativos realinhamentos nas posições e coalizões tanto no plano doméstico quanto entre países. De outro lado, a ampliação da agenda de negociações e o estabelecimento de disciplinas aplicáveis a regulações domésticas restringem a liberdade para implementar políticas nacionais de fomento e de proteção à produção doméstica.

Os diversos tipos de interação que se estabelecem entre processos negociadores distintos e simultâneos aumentam a incerteza acerca dos impactos negociais e econômicos de cada processo isoladamente e de seu conjunto. Há relações de complementaridade e de competição entre os diferentes processos de negociação comercial e a evolução do conjunto destes processos é condicionada pelo ambiente econômico e político em que eles ocorrem.

Este trabalho pretende contribuir para o mapeamento dos cenários plausíveis do ambiente em que evoluirão os processos de negociação comercial externa em que os países do MERCOSUL estão envolvidos, buscando avaliar as implicações, em termos de políticas e de estratégias de negociação comercial, que são sugeridas pelo exercício. O horizonte temporal dos cenários é o ano de 2005 e, neste exercício, não se colocam em discussão as trajetórias alternativas de evolução interna do MERCOSUL: considera-se a integração sub-regional como um dado e os cenários referem-se essencialmente às chamadas «negociações externas» dos países do MERCOSUL. No entanto, avaliam-se as implicações dos distintos cenários identificados para as negociações internas do bloco sub-regional.

Para tanto, a seção II sintetiza a evolução recente tanto do ambiente em que se dão os processos de negociações comerciais pertinentes ao MER-

COSUL, quanto dos três processos negociadores considerados neste exercício: OMC, ALCA e negociações bilaterais com a União Européia. Na seção III, é apresentado o exercício de elaboração de cenários de negociação, enquanto a seção IV discute as implicações dos cenários identificados sobre os países do bloco, suas estratégias comerciais e as negociações intra-MERCOSUL.

## II. O AMBIENTE DAS NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS E OS PRINCIPAIS PROCESSOS EM CURSO

O exercício de elaboração de cenários levará em conta essencialmente a evolução do ambiente de negociações internacionais vigente e as tendências e tensões que o caracterizarão nos próximos anos. Frente a estes cenários, o elenco de riscos e oportunidades que o MERCOSUL deverá gerir é, em boa medida, função de sua inserção na rede de negociações em curso e, em especial, de sua participação nas negociações da OMC, na ALCA e nas negociações bilaterais com a União Européia. Portanto, a avaliação das implicações de política sugeridas pelo exercício aqui feito resultará, de um lado, das características dos cenários externos identificados e, de outro, da participação dos países do MERCOSUL nas negociações multilaterais e com os dois principais players do comércio mundial: os EUA, na ALCA, e a União Européia.

### II.1. *O sistema de comércio mundial e o ambiente das negociações comerciais*

A conclusão mais do que satisfatória da Rodada Uruguai - resultado ainda reforçado pelo sucesso de diversas negociações setoriais na área de serviços, em 1996 e 1997 - aliada à redução do deficit fiscal dos EUA, à recuperação do dinamismo de suas exportações e à diluição das preocupações com a formação de «fortalezas» comerciais, em âmbito regional<sup>1</sup>, convergiram para desenhar, em meados da década de 90, um quadro favorável ao crescimento dos fluxos de comércio inter e intra-blocos e pouco propício à expansão descontrolada de iniciativas protecionistas. Cenários pessimistas que pre-

---

<sup>1</sup> Bergsten (1998) ressalta a contribuição do regionalismo para a liberalização multilateral durante os anos 80 e 90: «when the EU and others refused to proceed with the new round that the USA was seeking in the early 1980s, the United States reversed its traditional policy of sole reliance on multilateral liberalization and agreed to negotiate bilateral free trade agreements with Israel and then Canada; the Eu and others took notice and subsequently agreed to restart the multilateral bicycle. When the Uruguay Round faltered in the late 1980s, Mexico successfully sought US and Candian agreement to negotiate NAFTA and several Asian countries (notably Japan and Australia) took the lead in creating APEC; the EU and aothers took notice and the Round regainde momentum...».

viam a eclosão de «guerra entre blocos» e o recrudescimento do protecionismo foram arquivados e parecia se concretizar um quadro que, poucos anos antes, seria considerado uma visão excessivamente otimista da evolução do sistema mundial de comércio.

Deste quadro, também fazia parte a reintegração das principais economias latino-americanas aos circuitos do comércio e do financiamento internacional, a emergência de uma terceira geração de «tigres» na Ásia (Indonésia, Tailândia, Malásia e Filipinas) e a crescente integração da China e da Rússia ao mercado capitalista mundial.

É em 1997 que o quadro marcado pelo sucesso da Rodada Uruguai e pelas demais tendências favoráveis à liberalização dos fluxos de comércio e de investimentos começa a se desestabilizar, com a crise financeira e cambial de vários países da Ásia e com a deterioração da situação da economia japonesa. Começa a se evidenciar que processos desta natureza podem produzir impactos não desprezíveis sobre os fluxos comerciais internacionais, mas também sobre as perspectivas de que venham a prevalecer arranjos cooperativos na gestão do SCM na virada do século, tais como expressos pela idéia de uma nova rodada de negociações multilaterais. A recessão no Japão e a desvalorização do iene trazem à tona novamente as preocupações com os desequilíbrios comerciais entre os principais *players* do comércio internacional e, em especial, com o crescimento do deficit comercial dos EUA.

Dois outros fatores vêm se juntar à crise asiática para configurar um ambiente de deterioração das expectativas relacionadas à continuidade dos processos de liberalização dos fluxos de comércio e de investimentos, no mundo:

- primeiro, a manifestação das dificuldades que encontram ex-países socialistas, como a Rússia, e algumas das grande economias latino-americanas, como o Brasil, para transitar na direção de uma economia aberta ao mundo. A instabilidade financeira das economias emergentes se evidencia no momento mesmo em que fica claro, para os países da OCDE, a crescente importância dos mercados e das economias de vários países em desenvolvimento para o comércio mundial, tanto por sua capacidade de exportação, quanto pelo crescimento de suas importações (SELA, 1997).
- segundo, o peso político que adquirem, nos principais países da OCDE, as forças sociais e as posições políticas que se pautam por uma avaliação genérica de que «a globalização foi longe demais» - para utilizar a expressão de Rodrik (1997) - e de que a competição regulatória ensejada pelo crescimento da interdependência econômica, além de produzir desemprego nos países da OCDE, estaria gerando uma convergência de política em torno de padrões baixos e de critérios mínimos, ameaçando normas sociais e valores culturais consagrados nestes países. Parece claro que, ao tratar crescente e irreversivelmente de «fricções

sistêmicas» entre as economias nacionais e ao incentivar a convergência regulatória entre estas, as negociações comerciais internacionais abordaram uma agenda potencialmente muito mais conflitiva do que aquela restrita aos temas tarifários: crescentemente as negociações envolvem instituições, práticas e até tradições nacionais e, neste tipo de negociação, até mesmo a definição do que deve ser negociado é objeto de discussão e de divergência (Kahler, 1995).

Houve, nos últimos anos, diversas manifestações de que posições políticas contrárias a novas iniciativas de liberalização, tanto multilaterais, quanto regionais, passaram à ofensiva, logrando bloquear, por exemplo, a aprovação da *fast track authority* pelo Congresso dos EUA ao Executivo e impedir a conclusão das negociações do Acordo Multilateral de Investimentos (AMI), na OCDE, além de exigir a participação das ONGs ambientais e de representantes sindicais nos diversos foros de negociação comercial. Tais forças contribuíram ativamente para o fracasso da Reunião Ministerial da OMC, em Seattle, em dezembro de 1999. Em tais oportunidades, estes grupos manejaram politicamente a idéia de que «a integração econômica internacional é administrada por um pequeno grupo de governos e de grandes corporações, excluindo os demais interesses, como aqueles ligados ao trabalho, ao meio ambiente e os consumidores» (Kahler, 1995)<sup>2</sup>.

De acordo com Bergsten (1998), esta nova modalidade de protecionismo não se confunde com o «crude protectionism» dos anos 70 e 80, mas como «a more nuanced reaction to globalization, accepting the inevitability of that phenomenon but seeking to manage it in potentially destructive ways (or) calling for a 'strategic pause' in further liberalization».

A evolução recente do debate político sobre o sistema econômico internacional, em geral, sobre o sistema de comércio mundial, em particular, e sobre as estruturas de *governance* destes sistemas sugere que o que talvez diferencie o final do século XX dos anos anteriores seja a emergência, no plano internacional, das primeiras grandes tensões geradas pela globalização e pelas inovações tecnológicas. De fato, este parece ter sido um período em que o tema dos impactos conjuntos da globalização e da transformação tecnológica ganhou destaque no plano político e adquiriu *status* de questão prioritária nas negociações internacionais. Os riscos domésticos e internacionais da globalização e da revolução tecnológica triunfante se fazem mais explícitos e as reações parecem ir além da mera defesa de interesses estabelecidos diretamente atingidos pelas mudanças.

---

<sup>2</sup> Em artigo recente, Bhagwati (1998), um dos mais importantes defensores do livre comércio e do multilateralismo, sustenta que os grupos ambientais e trabalhistas, ao pedir a inclusão de «seus» temas na agenda da OMC nada mais estão fazendo do que reproduzir o que os grupos empresariais e governos interessados na proteção dos direitos de propriedade intelectual (DPI) fizeram na Rodada Uruguai: legitimar multilateralmente sanções comerciais destinadas a *enforce* disciplinas que pouco têm a ver com comércio.

Não por acaso, estes riscos e tensões se explicitem e adquiram *status* de preocupação política legítima dez anos após o fim da Guerra Fria. De fato, consolida-se hoje um quadro internacional que traduz essencialmente uma redefinição de posições e interesses da parte dos principais *players* tornada possível pelo fim da Guerra Fria. Esgota-se o período em que a *rationale* política da liderança dos EUA, do consenso doméstico nos principais países capitalistas em torno da liberalização do comércio e da aliança entre estes países derivava do objetivo de reforçar o bloco ocidental em sua oposição ao bloco socialista (Gilpin, 2000). Como afirma Tussie (1998), «o fim destes princípios de organização coletiva permitiu a desideologização dos arranjos comerciais» e levou ao enfraquecimento das fundações políticas da ordem liberalizante do pós-Guerra. As agendas domésticas ou paroquiais, na expressão de Gilpin, adquiriam maior importância, os custos da liberalização passaram a ser estridentemente vocalizados e os consensos domésticos liberais desapareceram.

Os EUA revêem sua posição e estilo de liderança, distanciando-se do apoio irrestrito ao multilateralismo e evoluindo primeiro para uma *multitrack foreign economic policy* que conferia prioridade ao regionalismo, nos anos 80, depois para uma agressiva prática da *strategic trade policy*, onde o unilateralismo teve papel destacado (Gilpin, 2000). A União Européia voltou-se crescentemente para sua agenda de consolidação e de ampliação e, mais recentemente, para o enfrentamento de propostas dos EUA em áreas politicamente sensíveis para suas *constituencies* domésticas, como a agricultura, o meio ambiente e a saúde e segurança dos consumidores. De seu lado, a Ásia parece crescentemente voltada para temas regionais e há sólidas indicações de que alguns dos principais *players* comerciais da região, como o Japão e a Coreia abandonam o exclusivismo multilateralista, aderindo recentemente a propostas de negociação de acordos bilaterais de livre comércio. Além disso, conforme Tan (1998), a crise asiática «pôs em movimento novas idéias que podem levar a um novo tipo de agrupamento de países asiáticos que não seja tão compatível (quanto a APEC) com o multilateralismo» e que se apoie politicamente no nacionalismo e nas preocupações com a desnacionalização das empresas e das economias asiáticas.

Neste quadro, não surpreende que o movimento de globalização viva uma crise de legitimidade e que não haja um consenso mínimo entre os principais *players* da economia internacional, em relação não somente ao tratamento dos temas comerciais na OMC, mas também a questões relacionadas à regulação dos fluxos financeiros ou, mais genericamente, à chamada nova arquitetura financeira mundial. Gradativamente, o debate se desloca para temas de *governance* ou de *management* da globalização, os quais deverão dominar as preocupações de defensores e opositores da integração econômica nos próximos anos (ver Rodrik, 2000; Gilpin, 2000).

De uma etapa em que o aprofundamento da liberalização dos fluxos comerciais e de investimentos e a harmonização de políticas aparecia como

o objetivo último das negociações multilaterais e regionais, passa-se a outra, em que este objetivo divide as atenções com a preocupação de consolidar e de dar coerência à liberalização recente e aos futuros movimentos de liberalização.

Neste sentido, a tensão principal que dominará a evolução do sistema mundial de comércio nos próximos anos envolve a continuidade do processo de liberalização dos fluxos de comércio e de investimentos e dos esforços de convergência de políticas em temas «não fronteiriços», em um ambiente relativamente hostil, marcado por tendências neo-protecionistas ou regulacionistas desencadeadas, tanto pelo jogo político e pelas lutas sociais nos países da OCDE, quanto pelas tensões comerciais derivadas da instabilidade financeira internacional e de desequilíbrios macroeconômicos entre os grandes *players* do comércio mundial.

A incerteza crítica quanto ao futuro próximo diz respeito à maneira pela qual se resolverá politicamente esta tensão: um novo ciclo de liberalização empurrado por um ou poucos grandes *players*, a emergência de um novo consenso, principalmente entre os países da OCDE acerca do equilíbrio desejável entre liberalização e regulação ou a permanência de um instável equilíbrio não cooperativo entre os principais *players*. Cada uma destas trajetórias teria impactos específicos sobre as relações entre os principais *players* do comércio mundial e sobre o multilateralismo.

As relações entre multilateralismo e regionalismo tendem a ser redefinidas neste novo contexto: impasses na OMC podem incentivar os grandes *players* do comércio mundial a adotar iniciativas de escopo regional em «suas» áreas de influência, aí «empurrando» os modelos de gestão da interdependência compatíveis com as suas preferências de política. Como a agenda intra-OCDE ainda é ampla e conflituosa, o prolongamento do impasse multilateral pode significar que as agendas da regionalização, nas iniciativas envolvendo países desenvolvidos e em desenvolvimento, se revelem fortemente assimétricas, principalmente quando as demandas dos países menos poderosos se concentrarem em temas que os países desenvolvidos somente aceitem negociar em esfera multilaterais. Para países em desenvolvimento, portanto, os riscos de um regionalismo ou de um bilateralismo assimétrico, em suas negociações com países desenvolvidos, estão longe de ser remotos, neste novo contexto e sobretudo em cenários de crise do multilateralismo.

## II.2. *As negociações comerciais externas do MERCOSUL*

Em âmbito multilateral, a OMC concentra os recursos e esforços negociais dos países do MERCOSUL, enquanto no plano regional/bilateral, as principais negociações referem-se à ALCA e ao relacionamento do MERCOSUL com a União Européia.

Como o MERCOSUL está envolvido em outras negociações comerciais, especialmente no âmbito da ALADI, é importante justificar a seleção destes três processos de negociação. De fato, há diversas razões para esta seleção:

- em primeiro lugar, estes são os processos negociadores que parecem ser capazes de individualmente ter impactos substantivos sobre o conjunto da estratégia de negociações comerciais dos países do MERCOSUL: estes processos constituem os pilares da estratégia e a trajetória adotada por um deles afeta a estratégia dos países do bloco nos demais processos e em seu conjunto.
- em segundo lugar, são processos que, seja por seus objetivos e agenda negociadora, seja pelos compromissos assumidos ou a serem assumidos pelos países do MERCOSUL, seja ainda pela dimensão econômica dos parceiros comerciais envolvidos, tenderão a produzir impactos relevantes e heterogêneos sobre o padrão de inserção internacional da economia dos países do MERCOSUL, bem como sobre suas políticas microeconômicas e a competitividade de sua indústria.
- em terceiro lugar, estes três processos, apesar de sua diversidade, atingiram um grau mínimo de maturidade que torna implausível a hipótese de irreversibilidade dos processos, o que constitui um pressuposto básico para o exercício de elaboração de cenários.
- em quarto lugar e em que pese a existência de agendas convergentes, os três processos têm características nitidamente distintas, no que se refere:
  - a seus objetivos explícitos: constituir uma área de livre comércio de nova geração, no caso da ALCA, estabelecer um acordo birregional com componentes econômicos, político e de cooperação, no caso das negociações com a União Européia, e reforçar o caráter não discriminatório -entre países, empresas e setores- do SCM, para a OMC.
  - à sua trajetória passada e situação atual, bem como à posição do MERCOSUL e de seus membros em cada processo.
  - ao peso econômico e político dos países do MERCOSUL no processo negociador.

Em conseqüência, estes três processos dão conta das principais situações paradigmáticas em que os países do MERCOSUL podem se encontrar nas negociações comerciais, nesta fase pós-Rodada Uruguai.

#### a) A Organização Mundial do Comércio - OMC

O sistema de comércio mundial concluiu 1999 sob o impacto do fracasso, em Seattle, da Terceira Conferência Ministerial da Organização, cujo obje-

tivo central era o lançamento de uma nova rodada de negociações multilaterais, a chamada Rodada do Milênio.

Sem dúvida, este não foi o primeiro fracasso de uma Ministerial do GATT/OMC. A reunião de 1982 em Genebra, convocada para negociar o lançamento de uma nova Rodada, também fracassou e a de Bruxelas, em 1990, levou à suspensão temporária das negociações da Rodada Uruguai, que somente seriam concluídas em 1994. Apesar destes precedentes, o *fiasco* de Seattle explicita o primeiro grande fracasso da Organização criada ao término da Rodada Uruguai e tem um valor político e simbólico provavelmente muito superior ao dos casos anteriores.

Porque fracassou a Ministerial de Seattle? As razões aventadas até o momento podem ser agrupadas em três grandes categorias: (i) dificuldades ligadas aos procedimentos e à metodologia da preparação das negociações, bem como das negociações propriamente ditas; (ii) rigidez de posição negociadora de um ou mais *major players* na OMC; e (iii) ambiente político e econômico muito desfavorável ao lançamento de um novo ciclo de negociações liberalizantes. Talvez seja impossível entender o que sucedeu em Seattle e avaliar alguns dos principais impactos do fracasso da Ministerial sem recorrer simultaneamente a estas três ordens de razões.

Na realidade, o ambiente político e econômico em que se reuniu a Conferência Ministerial constituiu provavelmente o fator mais importante para explicar o fracasso de Seattle, até porque ele impactou de forma mais ou menos direta os outros dois fatores.

Do conjunto das tendências que marcaram o sistema mundial de comércio a partir de 1997, resultou um quadro de pré-negociação em que as perspectivas de lançamento de uma nova Rodada de liberalização multilateral pareciam comprometidas pela força que adquiriram quatro tendências anti-liberalizantes: a defesa das políticas agrícolas da União Européia e da inclusão dos temas ambientais e trabalhistas na agenda comercial da OMC, ambas tendências típicas das economias capitalistas desenvolvidas, a defesa do fortalecimento da «dimensão do desenvolvimento» nas negociações e acordos comerciais, postura que partia de diversos países pobres, e a imposição crescente, pelos EUA, de medidas antidumping e dos acordos voluntários de exportação, prática que eliminara desde o final da Rodada Uruguai.

Neste sentido, tanto a fase de pré-negociação quanto a Ministerial parecem ter evidenciado que as negociações comerciais esbarram recorrentemente no «núcleo duro» do protecionismo tradicional dos países ricos (agricultura na UE e proteção a setores tradicionais nos EUA), mas já começam a também ser balizadas por um novo tipo de protecionismo ou de «regulacionismo» comercial, traduzido na agenda de temas ambientais e trabalhistas. Nos países desenvolvidos, o debate público e político sobre o comércio internacional parece hoje muito mais influenciado por este tipo de visão do que pelos interesses liberalizantes.

Mesmo os grupos empresariais interessados em maior liberalização dos fluxos comerciais e de investimento ou na imposição de disciplinas aos países-membros da OMC não demonstraram grande entusiasmo com a perspectiva de uma nova Rodada multilateral, parecendo antes favoráveis a negociações setoriais de liberalização. Esta posição pró-setorialismo negocial sai certamente favorecida da Ministerial de Seattle, na medida que a complexidade crescente da agenda comercial tende a favorecer, sob a pressão das forças protecionistas, muito mais a regulação do comércio do que a sua liberalização.

Mas a Ministerial da OMC revelou também uma nova postura dos países em desenvolvimento, que buscaram limitar o escopo de uma eventual nova Rodada, forçaram a discussão da implementação dos Acordos da Rodada Uruguai e recuperaram a legitimidade do conceito de tratamento diferencial e mais favorável, um tanto quanto abalada naqueles Acordos. O *upgrading* da participação dos países em desenvolvimento, aliado ao fortalecimento dos grupos protecionistas e «regulacionistas» nos países desenvolvidos, definiram um ambiente pouco propício ao lançamento de uma nova Rodada de liberalização e juntos explicam, em boa medida, o fracasso de Seattle.

Quais os impactos previsíveis dos resultados de Seattle? O mais óbvio diz respeito ao conteúdo e ritmo das negociações multilaterais: começou-se a negociar, em janeiro de 2000, a *built-in agenda* da Rodada Uruguai, cujos principais temas são agricultura e serviços, sem prazo para a conclusão das negociações e sem objetivos de negociação precisos. As consultas com vistas ao lançamento de uma nova Rodada continuam, sob a responsabilidade do Diretor-Geral da OMC e a partir dos documentos que chegaram a ser negociados em Seattle. Os mais otimistas esperam que, no final de 2001, por ocasião da Quarta Reunião Ministerial da OMC, em Qatar, seja possível obter um acordo com vistas ao lançamento de uma nova Rodada. Uma visão mais realista sugeririam que boa parte dos fatores que obstaculizaram o lançamento da Rodada em Seattle continuam presentes em 2001 e que dificilmente o impasse negociador se resolverá até o final deste ano.

Na realidade, há sérias divergências Norte-Sul e Sul-Sul sobre praticamente todos os pontos da atual agenda da OMC, inclusive sobre temas de transparência, processo decisório e o atendimento às demandas dos LDCs. O tema da participação de representantes de ONGs em comitês e conselhos da OMC é um dos mais polêmicos, enfrentando forte resistência de países em desenvolvimento. Também a questão da extensão dos prazos de transição para a plena implementação, pelos países em desenvolvimento, dos acordos de TRIMs e de TRIPs está longe de se encaminhar para uma solução. No caso de TRIMs, por exemplo, os EUA recentemente pediram um painel contra o regime automotivo da Índia, enquanto em TRIPs, o mesmo país iniciou consultas com Brasil e Argentina acerca de práticas consideradas pelos EUA incompatíveis com o Acordo.

Há outros impactos previsíveis do fracasso de Seattle, porém. Períodos de incerteza na área multilateral tendem a fomentar as iniciativas regionais

de integração. Esta é uma lição dos anos 80 e a experiência daquele período poderia se repetir no início da próxima década, incentivando iniciativas com a ALCA, a APEC, etc. Cerca de um ano e meio após Seattle, há sinais limitados de que tal tendência se estaria materializando. Sem dúvida, a ALCA recebeu um novo impulso em função do fracasso de Seattle. De outro lado, na Ásia-Pacífico, países até então completamente avessos ao bilateralismo e indiferentes ao regionalismo, como o Japão e a Coreia, começam a negociar acordos preferenciais. Mesmo aí, no entanto, alguns dos fatores que dificultaram as negociações multilaterais se fazem presentes, condicionando de perto a dinâmica destas iniciativas. Na realidade, tais fatores envolvem essencialmente a política doméstica dos países da OCDE e é provável que eles surjam com força também nas agendas regionais.

O atual impasse nas negociações multilaterais ilustra com nitidez a tensão entre, de um lado, a tendência a aprofundar os movimentos de liberalização dos mercados e harmonização de política que marcaram a primeira metade dos anos 90 e, de outro, os esforços para regular estes processos, submetendo-os a certas condicionalidades relacionadas a objetivos nacionais (desenvolvimento), societais (preservação dos direitos trabalhistas) e sistêmicas (manutenção de alguma estabilidade financeira, no plano internacional).

#### b) A Área de Livre Comércio das Américas - ALCA

Com a Reunião Ministerial de Buenos Aires, realizada em abril de 2001, concluiu-se mais uma etapa das negociações para a criação da Área de Livre Comércio das Américas. Da declaração ministerial difundida após a reunião ressalta a decisão de entrada em vigor do acordo não depois de dezembro de 2005, o estabelecimento de prazos para o início das negociações de acesso a mercados (maio de 2002) e o mandato para que os Grupos de Negociação trabalhem no sentido de reduzir as divergências presentes nos rascunhos dos textos temáticos levados a Buenos Aires. Além disso, criou-se um Comitê Técnico de Assuntos Institucionais e explicitou-se com maior ênfase a preocupação com o tratamento diferenciado a ser concedido a economias menores e menos desenvolvidas. Finalmente, as restrições norte-americanas a discutir temas agrícolas no âmbito hemisférico parece ter se atenuado significativamente —o que não ocorreu no caso do tema de anti-dumping, ao mesmo tempo em que referências a normas ambientais e trabalhistas aparecem na declaração, ainda que condicionadas à observação de que tais questões estão na origem de restrições ou sanções comerciais.

Embora seja difícil imaginar que o processo de negociação hemisférico possa ser revertido, não se deve desconsiderar o fato de que o Executivo dos EUA ainda não pode obter a *fast track authority* (hoje denominada *trade promotion authority-TPA*), o que sinaliza o vigor das resistências domésticas ao projeto da ALCA, bem como a qualquer negociação abrangente de

liberalização por parte do Executivo. De outro lado, a posição brasileira é tradicionalmente reticente ao projeto hemisférico, mas pode assumir contornos mais nitidamente oposicionistas caso as forças políticas de esquerda se imponham nas eleições presidenciais de outubro de 2002.

Seja como for, a ALCA aparece como um processo de regionalização típico da primeira metade dos anos 90, marcado essencialmente pelo objetivo de liberalizar mercados e buscar a convergência de políticas em torno do paradigma liberal, tarefa que já é sensivelmente facilitada pela própria evolução das políticas comerciais e industriais dos países da ALCA ao longo da década de 90. Em relação ao fórum multilateral, a ALCA acrescenta dois novos temas de negociação, investimentos e política de competição e é possível que, ainda que de forma condicionada, os temas ambiental e de normas de trabalho venham a fazer parte do acordo.

A partir da eleição de Bush à Presidência dos EUA, intensificaram-se os esforços daquele país para acelerar a conclusão das negociações hemisféricas, iniciativa que contou com o apoio de alguns países latino-americanos, mas que foi deixada de lado a partir das negociações realizadas durante a Ministerial de Buenos Aires. Desde novembro de 2000, EUA e Chile negociam um acordo bilateral de livre comércio e o novo USTR já manifestou por várias vezes que, frente a eventuais dificuldades para negociar a ALCA, seu país poderia recorrer a acordos bilaterais com países latino-americanos para reforçar sua posição no Continente.

### c) As negociações birregionais MERCOSUL - União Européia

A União Européia é o principal parceiro comercial do MERCOSUL e a principal origem dos fluxos de investimento direto externo dirigidos à sub-região. As negociações bilaterais entre os dois blocos regionais tiveram início com a assinatura, em novembro de 1995, de um Acordo de Associação Interregional. O Acordo, genérico em seus objetivos e métodos, cobre temas comerciais e econômicos, mas também inclui uma dimensão política e outra de cooperação, seguindo um modelo adotado pela União Européia em seu relacionamento com outras regiões ou países em desenvolvimento.

As negociações passaram das intenções aos atos em junho de 1999, durante a Cúpula dos Chefes de Estado e de Governo dos países da União Européia, da América Latina e do Caribe. A primeira reunião do Conselho de Cooperação Birregional teve lugar em Bruxelas, em novembro de 1999, definindo a estrutura, metodologia e cronograma das negociações. Em abril de 2000 foi realizada a primeira reunião do Comitê de Negociações Birregionais, estabelecendo programas de trabalho para as áreas de comércio, cooperação e diálogo político.

Na área comercial, os principais objetivos das negociações bilaterais deveriam envolver a liberalização recíproca das condições de acesso aos mer-

cados de bens, o estabelecimento de disciplinas comerciais, a liberalização do comércio de serviços e dos fluxos de investimentos, o acesso aos mercados de compras governamentais, a proteção dos direitos de propriedade intelectual, etc.

Três grupos técnicos foram criados, responsáveis pelas negociações nas áreas de (i) comércio de bens, (ii) comércio de serviços, DPI e investimentos, e (iii) compras governamentais, política de competição e solução de controvérsias. Em princípio, as negociações deverão se estender até 2005 e até meados de 2001 as reuniões do CNB organizaram-se essencialmente em torno de troca de informações e da discussão acerca das modalidades de negociação nas áreas tarifária e não tarifária.

Em julho de 2001, quando da Quinta Reunião do CNB, a União Européia apresentou formalmente ao MERCOSUL uma oferta de liberalização na área tarifária e textos de negociação relativas a comércio de bens, serviços e compras governamentais. A oferta européia é bastante tímida na área agrícola e de produtos agroindustriais, deixando de fora produtos relevantes para os países do MERCOSUL.

Seja como for, este movimento da União Européia coloca as negociações em um novo patamar e, ao mesmo tempo, revela que os europeus enfrentam muitas dificuldades para formular, na área agrícola, uma oferta minimamente atraente para aos países do MERCOSUL, o que seria fundamental para que as negociações se façam em tono de um *trade off* entre ofertas européias na área agrícola e demandas na área industrial e de serviços. Estas dificuldades confirmam ainda que o desfecho das negociações birregionais estará estreitamente vinculado à evolução das negociações multilaterais na OMC e a eventuais avanços que aí se possa obter na área de agricultura.

### III. CENÁRIOS DE EVOLUÇÃO DAS NEGOCIAÇÕES COMERCIAIS DO MERCOSUL

Como já se ressaltou, o exercício de elaboração de cenários aqui empreendido se referirá essencialmente à evolução do sistema mundial de comércio (ver sub-seção II.1.) e a seus impactos sobre o multilateralismo e o regionalismo.

No que se refere às relações entre multilateralismo e regionalismo, há claramente dois tipos de cenários. Os cenários convergentes são aqueles em que a evolução em ambas instâncias segue trajetórias convergentes: é o caso, por exemplo, de um quadro de crise no sistema multilateral simultâneo ao esgotamento de processos de regionalização. Já os cenários divergentes apontam para a possibilidade de que as evoluções dos dois blocos se dêem ao longo de trajetórias distintas, postulando, em princípio, uma razoável autonomia dos processos de regionalização em relação à evolução do multilate-

ralismo. Pode-se imaginar, por exemplo, situação em que iniciativas comerciais dos EUA no hemisfério —como a ALCA ou iniciativas bilaterais— evoluem no vácuo do multilateralismo e em um ambiente de crise do sistema mundial de comércio, sendo impulsionadas por este quadro de impasse internacional.

Os cenários foram construídos com base em combinações plausíveis e verossímeis de quatro variáveis ou atributos:

- o ambiente macroeconômico e seus impactos sobre os fluxos e as políticas comerciais dos principais *players*;
- o grau de integração dos mercados, ao longo de um gradiente que vai da fragmentação ao desenvolvimento de formas profundas de integração;
- o grau de coordenação (*governance*) internacional, que pode ir de baixo – em um quadro onde os mecanismos cooperativos de gestão da interdependência são precários – a alto – em que mecanismos multilaterais ou regionais cooperativos estão presentes e influenciam a evolução do sistema mundial de comércio; e
- o modelo de exercício de hegemonia, ou seja, das relações de poder na economia mundial, que pode ser unilateral, compartilhado ou multipolar ou fragmentado.

Como resultado deste exercício, a análise se concentrou em quatro cenários estilizados que definem trajetórias suficientemente diferenciadas para o ambiente comercial em que os países do MERCOSUL negociarão com os principais *players* do comércio mundial, tanto em âmbito multilateral, quanto em instâncias regionais ou bilaterais (Tabela 1).

TABELA 1. *Cenários das negociações comerciais do MERCOSUL*

<i>Atributos ou Variáveis Cenários</i>	<i>Ambiente macro/ impactos comerciais</i>	<i>Integração dos mercados</i>	<i>Hegemonia</i>	<i>Coordenação internacional (governance)</i>
Hegemonia unipolar	Estável / impactos positivos	Alta	Unilateral: EUA	Baixa
Novo consenso multilateral	Estável / impactos positivos	Médio-Alta	Compartilhada	Alta
Regionalismo Plural	Moderadamente instável / impactos negativos moderados	Média	Tripolaridade	Média
Impasse nas negociações	Instável / fortes impactos negativos	Baixa-Média	Fragmentação	Baixa

- Cenário *Hegemonia unipolar*. Este cenário é caracterizado essencialmente pela hegemonia dos EUA, traduzida tanto em termos de desempenho econômico, quanto em iniciativas de negociação multilateral e plurilateral ao longo de um vetor de políticas com forte conteúdo liberal. Prevalece no sistema mundial de comércio um cenário em que os EUA continuam a desempenhar o papel de locomotiva da economia mundial e a disparidade de desempenho entre a economia norte-americana e as demais economias da OCDE exerce sobre estas uma pressão crescente e a competição institucional e regulatória leva a Europa e o Japão a aprofundar reformas liberalizantes de políticas domésticas, apesar das resistências sociais internas.

A supremacia dos EUA se traduz em pressões bilaterais para negociar temas de interesse daquele país —em especial, nas relações com a Ásia, fortemente superavitária com os EUA no terreno comercial— e a agenda multilateral se restringe a alguns temas setoriais, também impulsionados pelos EUA. Na realidade, os EUA instrumentalizam o multilateralismo para obter acordos plurilaterais em determinados temas ou setores, como aqueles vinculados à difusão internacional da chamada nova economia. O paradigma destes arranjos são o *Information Technology Agreement* e o acordo de Compras Governamentais firmado na Rodada Uruguai e o país-líder exerce pouca ou nenhuma pressão para a realização de uma Rodada abrangente de negociações multilaterais. Há pouco ou nenhum espaço para temas de *governance* na agenda econômica internacional e para questões relacionadas ao desenvolvimento nas negociações comerciais e os PVDs dividem-se entre aqueles que competem pelo acesso a esquemas preferenciais de comércio com os EUA e os que optam por soluções regionais Sul-Sul.

Nas Américas, este cenário é plenamente compatível com um quadro onde a ALCA desempenha papel central e os esquemas sub-regionais de integração continuam a enfrentar suas dificuldades crônicas de consolidação e aprofundamento. Neste cenário, a ALCA poderia se tornar a opção preferencial de vários sócios dos acordos sub-regionais, levando a uma rápida diluição destes projetos no interior da ALCA.

Gera-se assim uma situação em que os países do MERCOSUL poderiam ver-se confrontados com um quadro de globalização e regionalização assimétricas, marcado por pressões para uma intensa liberalização comercial e para a harmonização de políticas em torno do paradigma liberal norte-americano.

- Cenário *Novo consenso multilateral*. Este cenário se baseia na hipótese de emergência, na OMC, de um novo consenso multilateral, a partir de uma ampla troca de concessões entre países desenvolvidos e entre estes e os países em desenvolvimento. Este cenário é menos restritivo para as estratégias de negociações comerciais dos países do MERCOSUL, na medida em que, muito mais do que o cenário de *Hegemonia Unipolar*, abre espaço para o tratamento de «temas de desenvolvimento» no âmbito multilateral, mas tam-

bém para estratégias de diversificação de parcerias comerciais, a partir de arranjos preferenciais. Além disso, é um cenário compatível com a hipótese de consolidação, no Hemisfério, de um quadro de regionalismo plural, resultante do sucesso das diferentes iniciativas em curso, em especial o estabelecimento da ALCA e o aprofundamento do MERCOSUL e da Comunidade Andina.

No plano global, prevalece um cenário em que uma situação macroeconômica e financeira internacional razoavelmente estável, relativo equilíbrio de poder entre EUA, União Européia e países asiáticos e relações de mútua fertilização entre multilateralismo e regionalismo constituem o pano de fundo da recomposição, em novas bases, dos consensos doméstico e internacional (entre os principais países da OCDE e alguns países em desenvolvimento) pró-globalização. Programas reforçados de retreinamento de pessoal, como o *Workforce Investment Act*, de 1998, nos EUA, e acordos internacionais, como as *Guidelines for Multinational Enterprises*, assinadas em junho de 2000, na OCDE, criam gradualmente as bases para um novo pacto social doméstico e internacional capaz de sustentar um novo ciclo de liberalização. Temas ambientais e trabalhistas são um componente deste novo consenso.

Por outro lado, a agenda multilateral toma em conta o peso crescente das economias emergentes, especialmente da Ásia, América Latina e Europa Oriental, na economia mundial e, em especial, na divisão internacional do trabalho industrial. Uma nova Rodada ampla de negociações multilaterais é encaminhada e a agenda inclui reformas substanciais nos sistemas de promoção subsidiada e proteção a setores que, na OCDE, concorrem com exportações dos países em desenvolvimento. A entrada da China na OMC e a recuperação econômica da Ásia ampliam significativamente os fluxos de investimento para aquela região. Cresce o peso do «Sul» nas instâncias internacionais, ao mesmo tempo em que os países asiáticos avançam em projetos de estabelecimento de áreas regionais de livre comércio. O unilateralismo dos EUA é limitado pelo fortalecimento da Ásia e pela consolidação econômica e política da Europa.

A consolidação de um cenário consensual, em termos globais, se combina com um quadro pluralista no Hemisfério para definir, para os países latino-americanos, mas especialmente para os membros do MERCOSUL, um cenário menos assimétrico do que o primeiro aqui descrito, em que temas de *governance* e de desenvolvimento são considerados legítimos, recebem atenção nas distintas agendas de negociação comercial e contrarrestam as tendências à liberalização dos mercados e à harmonização de políticas em torno de paradigmas liberais.

Além disso, neste cenário, os riscos de resultados assimétricos nas negociações do MERCOSUL com os EUA, na ALCA, e com a União Européia se reduzem: não apenas crescem as possibilidades de que sejam tratados nestas negociações temas de interesse do MERCOSUL, que hoje enfrentam dificuldades para avançar nestes foros —pois EUA e UE «reservam» avanços

nestes temas para as negociações multilaterais— mas também torna-se mais plausível que cresça o poder de barganha do MERCOSUL em tais negociações, na medida em que EUA e UE estarão disputando influência na sub-região.

- *Cenário Regionalismo plural.* Este é um cenário que emerge tendo como pano de fundo um quadro em que (i) não emerge um novo consenso multilateral, em função de divergências entre países da zona OCDE, mas também entre estes e os países em desenvolvimento, e (ii) os EUA enfrentam obstáculos para «empurrar» unilateralmente sua agenda e interesses no plano internacional, obstáculos estes que refletem divergências importantes entre os principais *players* da economia mundial no que diz respeito à gestão da interdependência econômica. A situação macroeconômica não se agrava a ponto de gerar novos conflitos comerciais importantes, mas mantém algum grau de instabilidade que incentiva atitudes defensivas por parte dos principais *players* comerciais.

Neste quadro, os grandes *players* concentram seus esforços em estratégias preferenciais de integração, no vácuo do multilateralismo. Há uma tensão permanente entre os países líderes da economia mundial —EUA, União Européia, China e Japão— e o mundo parece dividido entre a possibilidade de evoluir para uma tripolaridade articulada em torno de eixos geo-econômicos (Américas, Europa e Ásia) e a hipótese de consolidação de uma geometria menos rígida geograficamente e onde acordos preferenciais transregionais, envolvendo países das Américas e a União Européia e países das Américas e da Ásia-Pacífico, ganham crescentemente relevância.

Até certo ponto, este é um cenário que pode ser pensado como inercial: o multilateralismo não sofre uma crise profunda, mas não recupera dinamismo e desenvolvem-se movimentos de associação com base regional e transregional. Para o MERCOSUL, este cenário é menos favorável que o anterior, na medida em que as dificuldades do multilateralismo mantêm sob veto a negociação em foros preferenciais (ALCA e negociações bilaterais com a UE) de temas em que os países da subregião demandam liberalização ou regras, sendo agricultura o exemplo mais eloqüente. No entanto, ele não é tão restritivo quanto o primeiro cenário, na medida em que o MERCOSUL seguirá negociando em diferentes foros e não estará tão sujeito a pressões unilaterais no sentido de aderir a projetos em que a harmonização assimétrica de políticas ocupa lugar de destaque.

Este cenário é razoavelmente instável e pode certamente evoluir para um quadro em que a polarização tripolar entre os EUA, a União Européia e a Ásia ganha contornos conflitivos, com o recrudescimento do contencioso comercial entre os três blocos e o fortalecimento de um regionalismo asiático anti-ocidental. Este tipo de evolução restringiria as margens de manobra das estratégias de negociações comerciais dos países do MERCOSUL, mas não impediria, que o bloco desenvolvesse estratégias defensivas de diversificação de acordos comerciais, para evitar uma excessiva dependência econômica e política do bloco americano.

- Cenário *Impasse das negociações comerciais*. Este cenário se baseia na hipótese de vigência de um equilíbrio não cooperativo, em âmbito mundial, combinada com um quadro de crise dos principais projetos «regionais» no Hemisfério e no Mundo. É um cenário potencializado por uma forte instabilidade macroeconômica internacional, que acentua divergências dos principais *players* em torno da própria definição de uma agenda de negociações comerciais, em âmbito multilateral. Mais além, os próprios blocos regionais pagam tributo à crise e aos conflitos comerciais a ela associados: depois de protestos maciços contra a globalização e as instituições multilaterais, chega a hora da contestação pública generalizada aos projetos regionais e a suas instituições.

O unilateralismo assimétrico e o protecionismo tornam-se a regra em um sistema de comércio mundial que evolui ao longo de trajetória de fragmentação. A vigência, no mundo, de um quadro com tais características praticamente exclui as possibilidades de que países ou blocos sub-regionais latino-americanos busquem estratégias de «diversificação», em termos de acordos comerciais, fora do hemisfério. O quadro de fragmentação internacional prevalecente desincentiva iniciativas nesta direção e tensões comerciais e políticas tendem a se desenvolver entre os países do Hemisfério, inclusive entre sócios dos acordos sub-regionais em processo de involução.

#### IV. IMPLICAÇÕES PARA A ESTRATÉGIA DE NEGOCIAÇÃO DO MERCOSUL

Os quatro cenários acima identificados parecem expressar trajetórias típicas e claramente especificadas do ambiente em que os países do MERCOSUL negociarão com os grandes *players* do comércio mundial, em âmbito multilateral ou preferencial. Não se pretende aqui avaliar as implicações de cada cenário para os países do MERCOSUL, mas antes considerar as implicações que emergem do exercício como um todo e do mapa de futuros possíveis delimitados pelo conjunto de cenários.

No que se refere à estratégia de negociações externas do MERCOSUL, os dados mais relevantes apontam (i) para os riscos de emergência de cenários muito restritivos para os países do bloco, os cenários de *Hegemonia Unipolar* e de *Impasse nas Negociações*, e (ii) para a superioridade do cenário em que o multilateralismo exerce papel protagônico sobre as demais trajetórias consideradas.

De fato, o multilateralismo desempenha, para os países do MERCOSUL, papel determinante na emergência de um ambiente menos favorável a negociações assimétricas e a processos de regionalização que impliquem na «adesão» —pelos países menos poderosos— a paradigmas de política e a disciplinas que não necessariamente traduzam as preferências daqueles países e suas necessidades de desenvolvimento. Por outro lado, no caso do MER-

COSUL, como boa parte dos temas em que o bloco é demandante nas negociações com os EUA e a União Européia somente serão tratados em âmbito regional ou bilateral após a sua negociação em foros multilaterais, há uma tendência «natural» a que as negociações não multilaterais com parceiros poderosos adquiram um viés assimétrico. Portanto, o tratamento de tais temas em âmbito multilateral abriria a possibilidade de que as negociações preferenciais contemplassem o atendimento às demandas de liberalização do MERCOSUL.

Sem dúvida, o cenário de *Regionalismo Plural* é, do ponto de vista dos países do MERCOSUL, o *second-best* quando comparado ao cenário multilateralista, em boa medida em função da subordinação das negociações regionais ou bilaterais às multilaterais em temas onde o bloco é *demandeur*. Além disto, este cenário é relativamente instável, podendo evoluir para uma trajetória de segmentação da economia mundial em torno de blocos regionais organizados por países-líderes, o que geraria, para os países do MERCOSUL, um quadro não muito diferente do vigente sob o cenário de *Hegemonia Unipolar*: restritivo, do ponto de vista da formulação de estratégias de negociação, mas possivelmente também da formulação de políticas domésticas em áreas relevantes para o desenvolvimento destes países.

Por razões semelhantes, é essencial que —nos cenários mais favoráveis para os países do bloco, ou seja, *Novo Consenso Multilateral* e secundariamente *Regionalismo Plural*— o MERCOSUL busque manter a consistência de sua estratégia de negociações externas, levando em conta o fato de estar negociando simultaneamente com os seus principais parceiros comerciais em um mesmo foro —a OMC— e em foros diferentes — a ALCA e as negociações bilaterais com a UE. De fato, ofertas de liberalização feitas num foro preferencial serão percebidas como «pisos» para outras demandas dos parceiros do MERCOSUL em outros foros. Por outro lado, a aceitação de ofertas de parceiros em uma dada negociação será adotada como referência pelos parceiros de outras negociações. Em resumo, é preciso ter claro, como o têm a UE e os EUA, o que o MERCOSUL se dispõe a negociar em âmbito preferencial e o que se «reserva» para as negociações multilaterais, fixando assim um «teto» para as ofertas de liberalização a serem feitas no primeiro tipo de âmbito.

Outra implicação importante: independentemente da evolução interna do bloco, as negociações externas ganharão crescentemente importância na estratégia dos países do MERCOSUL nos próximos anos, especialmente se se consolidar um dos dois cenários menos restritivos contemplados neste exercício. Em qualquer dos dois cenários, o MERCOSUL enfrentaria simultaneamente negociações com seus principais parceiros comerciais, o que implica um quadro de negociações muito mais complexo do que o vigente nos anos 90, reforçando a importância de buscar uma estreita coordenação entre países-membros, não somente para alavancar o poder de negociação do bloco, mas para evitar que as negociações externas exerçam uma pressão

centrífuga sobre a as relações intra-MERCOSUL. Não se deve esquecer que é provável que a agenda comercial da primeira década do novo século agregue à já extensa e complexa agenda herdada dos anos 90 e da Rodada Uruguai novos temas em que os países do MERCOSUL ainda não se sentem totalmente «confortáveis», entre os quais, as normas ambientais e trabalhistas.

A constatação feita no parágrafo acima tem desdobramentos sobre a dinâmica das negociações internas do MERCOSUL. De fato, se o MERCOSUL enfrenta e continuará a enfrentar negociações simultâneas com os seus principais parceiros, é previsível que, com a conclusão de tais negociações, a Tarifa Externa Comum do bloco tenderá a perder relevância como instrumento de proteção à produção doméstica e como elemento de identificação do bloco como União Aduaneira. Significa dizer que a agenda interna do MERCOSUL precisará levar em consideração esta tendência e buscar em outras áreas —que não a da TEC— os elementos de um projeto de integração econômica profunda.

#### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abreu, M. P. (2000), *Latin American and Caribbean interests in the WTO* – Texto para Discussão n. 419, Departamento de Economia – PUC – Rio, março.
- Anderson, K. (1997), «On the complexities of China's WTO access» - in, «The World Economy», vol. 20, n. 6, september.
- Bergsten, C. F. (1998), *Fifty years: looking back, looking forward*, trabalho apresentado no Simpósio organizado pela OMC sobre o Sistema de Comércio Mundial, Genebra, abril.
- (2000), *The backlash against globalization*, IIE Policy Brief.
- Bhagwati, J. (1998), *Fifty years: looking back, looking forward*, trabalho apresentado no Simpósio organizado pela OMC sobre o Sistema de Comércio Mundial, Genebra, abril.
- DeAnne, Julius (1999), *Politiques susceptibles de favoriser une longue période d'expansion*, in OCDE (1999), *op. cit.*
- Gilpin, R. (2000), *The challenge of global capitalism*, Princeton University Press.
- Godet, M. (1997), *Manuel de prospective stratégique*, Vol. 1 e 2, Dunod.
- Granados, J. (1999), *El ALCA y la OMC: especulaciones en torno a su interacción*, INTAL – ITD, Documento de Trabajo 4, agosto.
- Kahler, M. (1995), *Regional futures and transatlantic economic relations*, Council on Foreign Relations Press, New York.
- Lawrence, R. (1991), «Cenários para o sistema de comércio mundial e implicações para os países em desenvolvimento» - In Revista Brasileira de Comércio Exterior, n. 29, outubro/dezembro.
- Messerlin, P. (1998), *The WTO's new horizons*, trabalho apresentado no Simpósio organizado pela OMC sobre o Sistema de Comércio Mundial, Genebra, abril.
- OCDE (1999), *L'économie mondiale de demain. Vers un essor durable?*

- Ostry, S. (1997), *The post-cold war trading system. Who's on first?*, The University of Chicago Press.
- Rodrik, D. (2000), «How far will international integration go?», *Journal of Economic Perspectives*, volume 14, number 1, winter, pp. 177-186.
- Rodrik, D. (1997), «Sense and non sense in the globalization debate», in, *Foreign Policy, summer*.
- SELA (1997), *La agenda de los países industrializados y los organismos económicos internacionales*, octubre.
- Schott, J. (1998), «The World Trade Organization: progress to date and the road ahead», in Schott, J. (Ed.), *Launching new global trade talks: An action agenda*, Institute for International Economics, september.
- Tan, A. (1998), *Managing liberalization, regionalism and globalization in the next 50 years*, trabalho apresentado no Simpósio organizado pela OMC sobre o Sistema de Comércio Mundial, Genebra, abril.
- Thorstensen, V. (2000), *OMC: a retomada dos trabalhos após o impasse de Seattle*, processado, Setembro.
- Tussie, D. (1998), «Globalization and world trade: from multilateralism to regionalism», *Oxford Development Studies*, volume 26, number 1, pp. 33-45.
- Tussie, D. e Woods, N. (2000), *Trade, regionalism and the threat to multilateralism*, LATN Working Papers # 6, March, FLACSO.
- Tussie, D. e Vasquez, P. (1996), *La OMC: una evaluación de sus primeros dos años de funcionamiento con miras a su reunión en Singapur*, Serie de Documentos e Informes de Investigación, FLACSO - Buenos Aires, noviembre.
- UNCTAD (1997), *The Uruguay Round and its follow-up. Building a positive agenda for development*, report on a workshop convened by UNCTAD, 3 and 4 march, Genebra.