

AS TENDÊNCIAS À GLOBALIZAÇÃO E À INTEGRAÇÃO: NOVOS (VELHOS) PARADIGMAS

Roberto Vilmar Satur¹

Elivan Rosas Ribeiro²

Resumo: este artigo aborda de uma forma heterodoxa, algumas idéias sobre a globalização da economia mundial e sobre o estágio atual em que esta se encontra. Procura dimensionar qual o papel do Estado nesse novo cenário sob duas dimensões; cedência e/ou perda de soberania e poder de atuação. Apresenta dados da realidade mundial contemporânea e algumas perspectivas sobre a integração econômica das nações, em forma de blocos econômicos. A abordagem destaca ainda, a integração da União Européia e dará especial atenção aos processos de integração, que estão em desenvolvimento nas Américas, principalmente na América do Sul.

Palavras-Chave: Economia Mundial; Integração; Blocos Econômicos

Classificação JEL: F15; F41; F42;

Introdução

Muitos mitos cercam as discussões sobre os processos de integração econômica e em especial sobre a realidade da globalização. Pretendendo contribuir de forma positiva para esta discussão, o presente artigo, procura encontrar as justas dimensões dos fenômenos mais recentes, bem como, as principais tendências

¹ Economista e especialista em Comércio Exterior pela UNIJUI (Ijuí/RS), atualmente está vinculado ao Mestrado de Economia, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas da UFPB de João Pessoa/PB, onde é estudante do mestrado.

² Doutora em Economia, Professora do Mestrado em Economia da UFPB de João Pessoa/PB e da Universidade Técnica de Lisboa Portugal.

da economia mundial. Desta forma, o primeiro capítulo aborda a importância do crescimento das relações de comércio internacional e a sua contribuição para se alcançar o estágio atual. O segundo capítulo, resgata debates teóricos buscando tornar mais claro os limites entre a realidade objetiva e o que se pode designar por mito, face ao fenômeno da globalização. O terceiro capítulo aborda, sob a forma de dados, o *estado da arte* da economia mundial. O quarto capítulo é uma revisão do estágio atual do processo de integração econômica, em forma de blocos, destacando os principais blocos, em especial os referentes a integrações americanas. Finalmente, no último capítulo, faz-se uma análise do tema abordado, através de notas conclusivas e encerra-se o presente trabalho com a bibliografia que serviu de referência ao presente estudo.

1 – O comércio internacional como precursor da mundialização

As Primeira e Segunda Guerras Mundiais foram extremamente nocivas ao comércio internacional. O volume de negócios no período que as envolveu, regrediu significativamente, pois a participação das exportações no PIB mundial, que em 1900 era de 9% passou para 12% em 1915, baixou para 7% em 1930 (pós Primeira Guerra) e para 6,5% em 1945 (fim da Segunda Mundial), voltando a crescer para 9% em 1960, passando para 13% em 1975 e para 14,5% em 1990 (BARRAL, 1998 p.3, baseado em PASTOR, 1995 p.69). Durante o século XX o crescimento do comércio mundial foi maior do que o crescimento da produção total. No período que vai de 1872 a 1914, o comércio mundial cresceu a 3,5% a.a., enquanto a produção cresceu a 3,45%a.a. Após a II Guerra Mundial o crescimento do comércio mundial acelerou-se ainda mais; em 1938, o volume negociado foi de US\$ 25 bilhões, subiu para US\$ 25 bilhões, em 1945, para US\$ 114 bilhões, em 1958, para US\$ 903 bilhões, em 1975, aumentando para US\$ 1,915 trilhões, em 1984 e para US\$ 6,3 trilhões, em 1996 (INAIÊ, 1999, p.83). Enquanto a produção cresceu em média 5,3% a.a. de 1950 a 1973 o comércio mundial cresceu 9,4% a.a. No período de 1973 a 1984 o crescimento do comércio mundial foi de 3,6% a.a. enquanto a produção crescia 2,1% a.a. Posteriormente, até os anos 90, o comércio cresceu a uma taxa média anual de 9,0%.O retrocesso no comércio mundial no período de 1915 a 1960, teve como causa principal, o fato do parque industrial ter sido muito destruído, em praticamente toda a Europa (depois este parque foi

recuperado com o Plano Marshall), e secundariamente, o fato das nações terem reforçado o fechamento de suas fronteiras (ideais nacionalistas), e ainda, em consequência, o fato do tráfego de navios pelos oceanos, durante os períodos de guerra, ser praticamente inaccessível, dado, que estavam sujeitos a bombardeios ou saques (HIRST e THOMPSON, 1998, p.341).

Com os objetivos de evitar novas guerras mundiais e retomar a integração e a intensificação do comércio internacional, no pós Segunda Guerra Mundial, foram criadas instituições internacionais, como a Organização das Nações Unidas (ONU), o Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco Mundial e o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD). Em 1948, vinte e três países instituíram o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), que tinha por objetivo fornecer as bases para as negociações comerciais no período pós-guerra. Inicialmente, resultou em 47 mil concessões de tarifas, afetando US\$ 10 bilhões de comércio, correspondente a 1/5 do comércio mundial. Quando ocorreu a oitava rodada, também chamada de Rodada Uruguai, em setembro de 1986, o GATT foi substituído pela Organização Mundial do Comércio (OMC, 1999, p. 89-90).

Os anos de 1971 e 1973 são caracterizados pela crise do petróleo e pela crise do dólar, sendo esta última, ocasião em que os EUA foram obrigados a desvalorizar sua moeda, em relação ao ouro e admitir que não mais poderiam garantir a conversibilidade dólar-ouro. Esse fato comprometeu, por um certo período, o crescimento do comércio internacional. Nos anos oitenta, deram-se a crise da moratória da dívida externa, declarada por vários países do terceiro mundo; a escassez de recursos para o financiamento internacional; a subida da taxa de juros nos EUA com a migração para esse país dos dólares que estavam no mundo; os problemas inflacionários, nos países em desenvolvimento e o crescimento das taxas de desemprego em todo o mundo. Houve uma crise de credibilidade e o comércio internacional, novamente, teve prejudicada a evolução normal do seu crescimento, que poderia ter sido muito mais expressivo, do que na realidade o foi.

A Tabela 01 expressa a distribuição Geográfica do Comércio Mundial. Verifica-se ali, a grande predominância dos países desenvolvidos, pertencentes ao G3, na composição final do comércio mundial. A América do Norte, a Europa Ocidental e o Japão dominam praticamente 70% de toda a participação mundial das

importações e exportações de mercadorias e serviços. Se a esse grupo, fosse agregado ainda os Tigres Asiáticos, teríamos mapeado 80% de toda a participação nas exportações e importações de mercadorias, do mundo. Em suma, restam para todos os demais países, 20% do total do comércio mundial. A participação da América Latina não chega a 5%, sendo que somente o Brasil responde por $\frac{1}{4}$ desse percentual. Isso evidencia que o comércio internacional está visivelmente centrado nas economias desenvolvidas. Essa evidência não significa que estas economias estejam mais inseridas no processo mundial de globalização, mas sim, que os seus PIBs são muitas vezes superiores, do que os das demais nações. A porcentagem do PIB dos G3, envolvida no Comércio Internacional, tem um valor financeiro superior ao PIB de muitos países em vias de desenvolvimento. O fato daquelas exportações de bens e serviços gozarem de alta densidade de tecnologia e/ou valor agregado, faz com que este dado em si não seja visto de forma alarmante. Enquanto isso, nos países em vias de desenvolvimento a participação de suas exportações, no comércio mundial, são, predominantemente, com produtos de poucos processos de transformação agregados, pouca tecnologia agregada e conseqüentemente, pouco valor financeiro.

No comércio mundial, verifica-se que algumas matérias-primas, como o algodão e a lã, tornaram-se menos importantes, enquanto que o petróleo e a bauxita cresceram em importância. Dentre os manufaturados, os têxteis foram superados, em importância, pelo aço; pelos produtos de engenharia e produtos químicos; pelos carros e eletroeletrônicos. Atualmente, o setor que mais cresce é o setor de serviços, tais como entretenimento, turismo, educação, publicidade e consultoria (INAIÊ, 1999, p.83).

Tabela 1 – Distribuição geográfica da participação no comércio mundial em porcentagem

Locais	exportação		importação		merc/PIB
	mercadorias	serv. som.	mercadorias	serv. com	
Europa Ocid.	44,8 %	49,1 %	43,5 %	45,7 %	21,7 %
A. do Norte	15,9 %	19,0 %	18,7 %	14,6 %	7,5 %
Japão	9,1 %	5,5 %	6,7 %	10,1 %	8,8 %
A. Latina	4,6 %	3,8 %	4,9 %	4,7 %	-
Brasil	1,0 %	0,5 %	1,1 %	0,9 %	-
Somatório G3 ³	69,8 %	73,6 %	68,9 %	70,4 %	-
Demais países	30,2 %	26,4 %	31,1 %	29,6 %	-

Fonte: Informações adaptadas de “Estudos Avançados 32 USP”, p.132 e 147 à 150.

2 – Debates sobre a globalização

As opiniões teóricas sobre o estágio atual da economia internacional e suas relações comerciais são divergentes. HIRST & THOMPSON (1998, p. 14 -20) criticam os defensores extremados da “globalização”; uma vez que, mesmo levando em conta as idéias dos defensores extremados, para HIRST & THOMPSON não procede a afirmação de que as estratégias políticas e as ações para um controle nacional e internacional da economia de mercado, buscando desenvolver metas com uma visão social, sejam inviáveis. Segundo estes autores, atualmente no mundo não se está manifestando um novo modelo de “economia globalizada”, totalmente diferenciada das etapas anteriores da economia mundial e não existe nenhum

³ O Grupo dos Três, G3, foi definido por HIRST E THOMPSON como sendo o grupo de países que estão localizados na Europa Ocidental, América do Norte, somado ao Japão. Estes seriam os três principais atores do cenário internacional (em geral compreendem os países do G7 e alguns outros que estão praticamente no mesmo nível de desenvolvimento). Essa forma foi utilizado por esses autores para diferenciar os países e regiões mais desenvolvidas do mundo das demais. Outros autores preferem chamar simplesmente de países desenvolvidos, ou ainda diferenciam países desenvolvidos e G7 que seria o grupo dos sete países mais desenvolvidos.

exemplo de setores ou processos da economia, que tivessem atingido um estágio, que indicasse com evidência o surgimento de um modelo econômico, onde as regras fossem apenas ditadas pelo mercado global, com autonomia absoluta.

HIRST e THOMPON afirmam que o que muitos autores dizem ser o novo modelo econômico (“globalização”), na realidade pouco tem de novo, uma vez que, por exemplo, em 1870, a economia mundial estava num estágio mais liberal do que o da atualidade. Os mesmo autores afirmam que nada garante que o cenário atual seja duradouro, pois um cenário semelhante fracassou no passado, com a Crise de 1929. Baseado nesta idéia, os autores afirmam que a “globalização”, da forma como está sendo abordada por seus defensores, é um mito. Para fundamentar seus argumentos, os autores destacam o que segue: o atual estágio em que se encontra a economia mundial é menos aberto e integrado em vários aspectos, do que fora no período de 1870 à 1914. Por exemplo, ao considerar-se as importações e exportações do Reino Unido, em 1913, a proporção era de 44,7% do seu PIB, valor que veio a cair drasticamente, no período das grandes guerras, voltando a crescer, em 1973, para 39,3% e, em 1993, para 40,5%; mesmo assim, sem alcançar os patamares de 1913. Outro exemplo pode ser a França, onde os patamares atuais ainda não se aproximaram dos de 1913. Também pode ser citado o Japão, onde houve um recuo significativo. Na Alemanha houve um “crescimento modesto, mas dificilmente suficiente para sustentar a noção de uma ‘globalização’ maciça nos últimos anos” (HIRST e THOMPSON, 1998, p. 339).

Tabela 02 – Volume de exportações e importações proporcionais ao PIB nacional

País	Ano 1913	Ano 1973	Ano 1993
Reino Unido	44,7 %	39,3 %	40,5 %
França	35,4 %	29,0 %	32,4 %
Alemanha	35,1 %	35,2 %	38,3 %
Japão	31,4	18,3	14,4

Fonte: HIRST e THOMPSON, 1998, p. 339

Atualmente, há poucos exemplos de empresas genuinamente transnacionais. A grande maioria continua com uma forte base nacional de decisão e estratégia, onde a matriz coordena as ações das suas filiais, pelo mundo. Portanto, o que existe são fortes empresas com base nacional e que atuam e comercializam mundialmente;

- está crescendo acentuadamente a mobilidade internacional do capital. Porém esta mobilidade não se verifica na mesma proporção quanto aos investimentos e aos empregos, tendo em vista que a grande maioria desses valores são capitais especulativos restando uma pequena parte de capitais que são produtivos;
- o domínio do processo continua centralizado em três potências: América do Norte, Japão e União Européia. Estas potências dominam as relações comerciais internacionais e a maioria das transações mundiais que ocorreram entre esses mesmos atores, apesar do crescimento das relações de comércio, de investimento e financeiras que vem ocorrendo, aos poucos, por todo o mundo;
- o amplo domínio das relações comerciais e econômicas do mundo, em geral por um grupo seleto de países, faz com que estes últimos possam interferir diretamente nos rumos do mercado internacional.

Neste contexto, apesar dos mitos globais tentarem afirmar a perda de importância do Estado, ela continua a existir e a influenciar, tanto no âmbito nacional como no internacional. O Estado continua a jogar papel tão decisivo, que, por exemplo, um simples boicote do governo estadunidense (EUA), a uma reunião da OMC, do FMI, do Banco Mundial, da ONU, ou a outro órgão qualquer de caráter internacional, seria o suficiente para que as decisões da reunião, na prática, não fossem postas em prática. A influência dos governos, nas decisões⁴ nacionais e internacionais, continuam presentes nos dias atuais e, tudo indica, continuará presente ainda

⁴ “ [...] numa época [...] do chamado neoliberalismo, a participação do Estado na economia não diminuiu. Ao contrário, aumentou. Vale a pena mencionar, ainda que brevemente, os números para os sete principais países desenvolvidos, o Grupo dos 7, comparando as médias do período 1978-82 com as do período 1991-95. O gasto público aumentou de 36,3% para 39,4% do PIB, em média. A carga tributária, de 33,5% para 35,9% do PIB. O déficit público, de 2,9% para 3,5% do PIB. A dívida pública líquida praticamente dobrou, passando de 22% para 40,4% do PIB (BATISTA JUNIOR, 1997, p. 12).

por longo tempo. Assim como os Estados nacionais convivem e são úteis no estágio atual que se encontra a economia mundial, também é possível e útil o estabelecimento de um sistema de controle e regulamentação da economia internacional com poder supranacional, que atuaria através de agências, regimes, ou estruturas internacionais de governabilidade.

Assiste-se um processo crescente das relações entre os agentes econômicos de variadas origens, principalmente após os anos 70. Alguns autores definem o atual processo de abertura econômica, como uma internacionalização relativa, a qual se encontra ainda muito distante de abranger as diferentes economias nacionais, dissolvendo-as e fragmentando-as, a ponto de impedir a governabilidade econômica nos vários níveis nacionais e internacionais. Atualmente, ocorre um processo de acomodação a uma visão modificada do sistema econômico mundial, onde existem autores que continuam atribuindo um papel importante às políticas e aos atores nacionais. Nesse contexto, as empresas, os governos e as agências internacionais precisam tomar suas atitudes levando sempre em conta a “visão mundial”.

Para refletir, sobre a influência da nova ordem mundial sobre o Estado-nação e a sociedade, pode-se usar a afirmativa feita por OHMAE:

“agora que chegou ao fim o feroz confronto ideológico desencadeado pela colisão de ‘ismos’ desse século, um número maior de pessoas de mais pontos do globo, mais do que em qualquer época anterior, vem reivindicar seu lugar na história [...] essas pessoas exigem da comunidade mundial – e da economia mundial que a interliga – uma vida decente para si mesmas e uma vida melhor para seus filhos. Uma geração atrás, mesmo uma década atrás a maioria delas era silenciosa e invisível como sempre fora. Isso deixou de ser verdade: elas entraram na história pedindo a desforra e têm exigências – exigências econômicas – a fazer.” OHMAE (1996, p.XVII)

Uma importante interrogação surge e pode ser resumida em: a quem essas pessoas irão recorrer, se aos poucos os Estados estão desaparecendo? As entidades supranacionais também não têm poder suficiente para mudar trajetórias sociais e abrir espaço para todos. Tem-se, entre outros, um problema; com o fim do Estado e o “não

poder” das entidades supranacionais, sobre questões sócio-econômicas quem responderá pelos anseios sociais?

A evolução do sistema de produção tem mostrado mudanças significativas, principalmente no que se refere aos novos modos da produção que demandam menos mão-de-obra do que demandavam anteriormente e tem uma produtividade maior (efeito tecnológico na produção). A Terceira Revolução Industrial está proporcionando, à tecnologia e ao conhecimento papéis determinantes na produção e na produtividade. Essa revolução força as pessoas a adequarem-se ao novo momento. A readequação exige busca de conhecimento e investimento em tecnologia, pesquisa e desenvolvimento, na procura de maior competitividade.

O crescimento e o aprofundamento das relações internacionais que ocorrem na atualidade, se vistos sob um ângulo histórico, não são novidade e nem necessariamente um novo tipo de sistema econômico. Acreditar numa economia mundial, não significa crer que as nações não têm mais sentido, tampouco que são impossíveis melhorias sociais. Esta crença não deve servir de desculpas, que justifiquem as inoperâncias governamentais na busca de melhorias sociais.

HIRST E THOMPSON (1998, p. 21 e ss.) afirmam, que existe uma grande diferença entre o que pode ser chamada de economia internacional e o que seria, efetivamente, uma economia global. O que, atualmente, ocorre no mundo são aprofundamentos das relações internacionais extensivas, principalmente alargadas, onde as economias internacionais passam por uma fase de intensificação das relações entre seus agentes, sem no entanto, deixar de existir e ter importância as principais instituições que são os Estados e as nações.

A interdependência, entre as nações, permanece do tipo “estratégico”. Continua a predominar uma nítida diferenciação entre política internacional e política nacional, sendo os seus níveis de governabilidade muito distintos. Na economia internacional, tem prevalecido o amadurecimento de corporações multinacionais, mas nelas continuam preservadas as bases nacionais e ainda estão elas sujeitas à regulação nacional do país de origem, onde as matrizes continuam a exercer a administração e o controle sobre a atuação mundial das empresas.

HIRST e THOMPSON são enfáticos ao afirmar que para configurar-se um modelo econômico realmente global, o modelo atual

deveria ser rompido e instituído um novo modelo, onde deveria prevalecer, como único nível de decisão, as leis do mercado. Este modelo global proporcionaria uma economia menos militante e mais industrial e os sistemas reguladores nacionais deixariam de existir. As guerras civis seriam cada vez mais localizadas e os motivos seriam esporádicos, como, por exemplo ideologias e crenças, que, caso viessem a prejudicar o modelo, elas seriam interrompidas pelo “sistema”, através de fortes sanções. No sistema global, as economias nacionais seriam rearticuladas e absorvidas, fundindo-se em um único processo. Na globalização, a economia tornar-se-ia autônoma e sem raízes nacionais; os mercados e a produção tornar-se-iam efetivamente globais, onde seria estabelecida a concorrência sem fronteiras. Uma competição global traz consigo conflitos e estes enfraquecem o sistema de livre mercado onde o controle sobre a economia passa a ser completamente feito dos agentes econômicos, principalmente pelas empresas transnacionais eliminando-se o papel dos governos.

Com tal nível de globalização, os fatores de produção passariam a não ter identidade nacional e o trabalhador e a empresa estariam livres para atuarem onde se proporcione a contratação. Por sua vez as empresas globalizadas teriam maiores possibilidades para mudar sua estrutura, ou localização, para lugares do mundo onde pudessem obter maiores ganhos. Estas seriam as genuínas empresas transnacionais, principal manifestação da economia global. Mas, o estabelecimento de verdadeiras empresas transnacionais está longe de se tornar realidade. O que existe atualmente é fortalecimento das atividades internacionais de empresas nacionais, que têm, no todo ou em parte sua atuação voltada para a economia mundial.

Vive-se um período, onde acentuam-se as relações e interações dos padrões internacionais, onde as grandes empresas nacionais, os grandes centros comerciais e financeiros estão fortemente orientados para fora; em que o “mercado mundial aberto” está baseado em nações comerciais e regulado, em menor ou maior grau, pelas políticas públicas das nações, principalmente das mais fortes e por agências supranacionais. Essa característica de uma fase da economia mundial, não deveria ser confundida com a “economia global” que corresponde a um estágio muito diferente e muito mais profundo do que vive o mundo atualmente.

SANCHES (1999, 85-6) define o estágio atual como globalização e diz que:

na economia global, cada vez mais as empresas estão deixando de ser multinacionais para se tornar transnacionais. A multinacional clássica é uma empresa nacional que possui subsidiárias em outros países. Essas subsidiárias são réplicas da matriz [...] sua transformação em companhias transnacionais está ocorrendo em ritmo acelerado (SANCHES, 1999, p.85-6).

Para a autora a empresa globalizada (transnacional), percebe o mundo como uma única unidade econômica onde as peças, as máquinas, o planejamento, a pesquisa, o financiamento, o marketing, a formação de preços e a administração são desenvolvidos sob a ótica de uma preocupação mundial. Nas transnacionais o processo de produção não tem fronteira e se localiza onde for capaz de obter maiores vantagens competitivas.

O DPP - Departamento de Prospectiva e Planejamento, do Ministério do Planejamento de Portugal (2000, p.53) define o estágio atual da economia, do seguinte modo:

“ O modo particular como se articulam a expansão da ‘Fronteira Geoeconômica’ e da ‘Fronteira Tecnológica’, e que marca a especificidade do período atual da Economia mundial é o que correntemente se designa por Globalização, ou seja um processo de que se destacam os seguintes aspectos: - Liberdade de circulação de capitais [...]; - Investimentos diretos internacionais, subcontratação internacional e alianças empresariais à escala mundial, levando à criação de Redes Mundiais Integradas de Produção, [...]; - Forte crescimento do comércio internacional de bens e serviços, [...]; - Difusão generalizada de um ‘modelo de consumo’(Macdonalds,...), [...]; - Redes Globais de Capitais, Gestão e Informação, [...] e Organização dessas Redes em forma de ‘Arquipélago Global’ interrelacionando pólos e ‘corredores espalhados pelo mundo”.

BATISTA JUNIOR (1998, p.125 e ss.), diz, que a inovação tecnológica na informática, nas telecomunicações e nas finanças, associadas à diminuição do custo de transporte, à desregulamentação e à remoção das barreiras alfandegárias têm fortalecido a integração comercial e financeira dos mercados nacionais e internacionalizaram processos produtivos de muitos

setores. Nos últimos períodos o crescimento do comércio internacional foi maior que o crescimento da produção mundial e cada vez é maior os fluxos financeiros principalmente voláteis.

No entanto, ainda segundo BATISTA JUNIOR a economia mundial não está fora de controle e continuam existindo formas de regulamentação, que para as por em prática é suficiente a vontade política nacional e internacional através de sistemas de controle efetivo e benéfico para a sociedade mundial.

Não existe consenso entre os diversos autores sobre uma forma rigorosa de denominação do estágio atual da economia mundial. A palavra 'globalização', embora tendo passado a fazer parte do dia-a-dia das pessoas, guarda em si muita controvérsia, no que diz respeito a aceitá-la como definição última e completa da atualidade. IANNI (1998, p. 55 e segs.), prefere não polemizar para definir qual o estágio em que se encontra atualmente a economia mundial, mas afirma que a expansão contínua, cíclica ou reiterada das relações, processos e estruturas capitalista são fatos, que todos admitem como verdadeiros, independentemente das orientações teóricas. As divergências ficam por conta do contraponto infra-estrutura e superestrutura; do caráter político e econômico, que é dado ao processo, se nacional, internacional ou global, da continuidade e do fortalecimento da empresa multinacional ou da empresa transnacional e suas relações com os Estados-nação; enfim, a controvérsia existe mas é inegável que; "como um sistema vivo e em constante expansão, o capitalismo existe há cerca de 500 anos". Em suma, para esse autor não importa muito o estágio em que estamos ou como o definimos. O que importa é que esse processo faz parte de mais uma etapa do processo de expansão do capitalismo, em que o sistema econômico tende a uma desnacionalização completa.

No sistema capitalista atual está-se acentuando o processo de "inter-nacionalização" das economias nacionais, das empresas e dos cidadãos. Está-se num processo transitório para uma economia global e deve-se denominá-lo de alguma forma, que o diferencie de globalização; talvez como período pré-global, período de "inter-nacionalização" ou mundialização da economia. Considerando, com isso, a globalização como uma etapa mais avançada onde as fronteiras nacionais perderiam completamente o sentido econômico.

3 – Realidade atual da economia mundial

A economia mundial passa por um processo onde se podem observar algumas grandes tendências. Dentre elas destacam-se a internacionalização do capital; a velocidade da comercialização dos produtos e da circulação do capital devido ao avanço tecnológico nos setores dos transportes e da informação; as estratégias competitivas, através de fusões e aquisições, e a formação de blocos regionais (processos integracionistas). Destas tendências, sobre a formação dos blocos regionais far-se-á uma abordagem mais detalhada.

Mas, no que se refere ao processo de abertura das economias nacionais, os países desenvolvidos não se encontram num estágio profundo desse fenômeno. Um estudo feito pelo instituto europeu denominado *International Institute for Menagement Developnemt* (IMD), selecionou os 46 países que têm a maior participação no comércio mundial e os classificou pelo grau de abertura levando em conta as tarifas e as barreiras não-tarifárias impostas às importações⁵. O estudo mostrou, que apesar de países, como EUA e Inglaterra, serem grandes defensores da abertura para os países em desenvolvimento, eles mesmos não são um grande exemplo. O mesmo ocorre com os demais “grandes” países europeus e com o Japão (Tabela 03).

Na economia mundial está-se a acelerar o nível de inter-relações, de tal forma, que atualmente já existem no mundo 39 mil “corporações transnacionais”, com 270 mil filiais, por praticamente todo o mundo, mas na grande maioria dos casos as matrizes mantêm-se no país de origem. O comércio entre matrizes e filiais representa 25% do comércio mundial, isso equivale a 7% do PIB mundial. Enquanto o PIB mundial cresceu a uma taxa de 4% a.a., em 1995-6, as exportações mundiais cresceram a uma taxa de 6% a.a. no mesmo período. Em 1950, à preços correntes, o comércio

⁵ Evidentemente que definir grau de abertura comercial de um país somente considerando os índices de barreiras tarifárias e não-tarifárias seja muito pouco. As barreiras não tarifárias podem ser legítimas como preocupações ecológicas, sanitárias dentre outras, mas também podem ser formas de burocratizar e com isso dificultar a entrada de produtos externos na economia. No entanto a análise é válida para uma análise do grau de complicação do ingresso de produtos nas economias de cada país.

mundial era de US\$ 117,2 bilhões passando para US\$ 10.600 bilhões em 1996.

Tabela 3 – Grau de abertura comercial dos principais países no comércio internacional, 1996 – Índice de variação de 0 a 10

Posição	País	Índice	Posição	País	Índice
1º	Chile	8,67	24º	Argentina	6,88
2º	Dinamarca	8,55	25º	Rep. Checa	6,80
3º	Hong Kong	8,46	26º	Inglaterra	6,79
4º	Irlanda	8,20	27º	Canadá	6,63
5º	Suécia	8,00	28º	Israel	6,44
6º	México	7,90	29º	EUA	6,29
7º	Nova Zelândia	7,87	30º	França	6,26
8º	Finlândia	7,74	31º	Malásia	6,26
9º	Holanda	7,72	32º	Taiwan	6,03
10º	Hungria	7,65	33º	Tailândia	5,95
11º	Luxemburgo	7,64	34º	Filipinas	5,53
12º	Portugal	7,51	35º	Brasil	5,40
13º	Áustria	7,50	36º	Indonésia	5,35
14º	Noruega	7,49	37º	África do Sul	5,11
15º	Austrália	7,41	38º	Suíça	5,10
16º	Turquia	7,33	39º	Coréia do Sul	5,07
17º	Cingapura	7,31	40º	Índia	4,98
18º	Alemanha	7,30	41º	Islândia	4,82
19º	Bélgica	7,19	42º	Venezuela	4,75
20º	Colômbia	7,02	43º	Rússia	4,56
21º	Itália	7,00	44º	Polônia	4,48
22º	Espanha	6,95	45º	China	3,79
23º	Grécia	6,94	46º	Japão	3,52

Fonte: Adaptado de BRUM, 1999, p.509 com base em dados da International Institute for Management Development (IMD).

Sabe-se que a participação, por exemplo, da América Latina, no Comércio mundial é principalmente com produtos primários, no entanto, o peso dos produtos agrícolas no comércio mundial, que era

de 28%, em 1955, declinou para 11%, em 1990. Com isso, a América Latina vem perdendo espaço no cenário mundial das exportações que caíram dos 12%, em 1954, para os 4%, em 1996. Em África, as exportações caíram dos 7%, em 1950, para os 2%, em 1995. O somatório dos países em desenvolvimento caiu de 37%, em 1954, para 32%, em 1996. Já os países que apresentaram acréscimo nas exportações da área tecnológica tiveram crescimento; os países desenvolvidos cresceram de 63%, em 1954, para 68%, em 1996, e os tigres asiáticos⁶ passaram de 3% para 10% no mesmo período⁷.

Quanto a internacionalização do capital e sua volatilidade, foi principalmente a partir da metade dos anos noventa que começaram a aparecer os primeiros problemas decorrentes da adoção dos receituários liberais e da financeirização da economia. Inicialmente o problema aconteceu no México, posteriormente apareceu uma repercussão na Argentina; a seguir verificaram-se a crise da Tailândia, a crise russa, e mais as crises na Indonésia, em Hong Kong, na Coreia do Sul e no Brasil. A cada crise que ocorria, a repercussão em todo o mundo era imediata uma vez que o capital quase sem nacionalidade, “foge”, em situações de risco, favorecendo o aprofundamento da crise.

As fusões e aquisições são outras importantes manifestações da realidade atual no mundo. Os países da Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Econômico (OCDE) investiram, fora de suas fronteiras, US\$ 202 bilhões, em 1994, US\$ 289 bilhões, em 1995, e US\$ 259 bilhões, em 1996, nas fusões e aquisições. Somente as privatizações atingiram US\$ 88 bilhões, em 1996, e desse valor, US\$ 68 bilhões foram captados pelos próprios países da OCDE (INAIE, 1999, p.88).

As fusões estão tornando as empresas cada vez mais gigantescas. A união entre a Travelers Group e o Citicorp (cada empresa avaliada em US\$ 69,5 bilhões em abril de 1998), a SBC Communications comprou a Ameritech Corporation por US\$ 61,7 bilhões em ações em maio de 1998 e a fusão do NationsBank

⁶ Entende-se por tigres asiáticos: Taiwan, Singapura, Hong Kong e Coreia do Sul.

⁷ Dados desses parágrafos constam no artigo de BARRAL, com base em informações de Ferrer, 1998 e do “International Monetary Fund”, 1982, 1986 e 1997.

Corporation e BankAmerica Corporation por US\$ 58,5 bilhões em abril de 1998 (tornou-se o maior banco norte-americano em ativos: US\$ 570 bilhões) são alguns exemplos dos volumes financeiros envolvidos nas aquisições e fusões internacionais (INAIÊ, 1999, p.88-9).

4 – Integração econômica através de blocos regionais

Neste capítulo destacar-se-á os principais movimentos integracionistas ocorridos no mundo dando maior ênfase aos movimentos integracionistas da América do Sul.

A integração econômica em forma de bloco, acontece através da passagem por diferentes estágios que podem resumidos nos seguintes (SOUZA, 1997, p. 208 e ss.):

- Zona de Tarifas Preferenciais (ZTP), é o estágio mais simplificado onde uma determinada lista de produtos e serviços desfruta de uma taxa especial ou nula por parte dos parceiros acordados. Essa diferenciação tarifária é parcial e nem sempre uniforme;
- Zona de Livre Comércio (ZLC), é onde os produtos dos parceiros começam a desfrutar de vantagens, para evitar a “triangulação dos produtos”; adota-se o código de origem (regras que determinam o coeficiente de nacionalidade do produto), como forma de uniformizar o comércio regional; nesse nível ainda não existe Tarifa Externa Comum (TEC);
- União Aduaneira (UA), nela instala-se a TEC, exigindo dos países membros a convergência de certas políticas macroeconômica e a cessão de parcela da soberania;
- Mercado Comum (MC), prevê a livre-circulação das mercadorias e dos fatores de produção no bloco, nesse caso as políticas macroeconômicas nacionais passam a ficar dependentes dos acordos com os demais parceiros, portanto a cessão de soberania nacional é maior;
- Comunidade Econômica (CE), com União Monetária (UM), é o estágio da integração econômica efetiva, incluindo a instituição de moeda e Banco Central únicos. A partir de então, as políticas econômicas nacionais são substituídas pelas políticas econômicas da CE.

Para que um próximo nível da integração aconteça, não é necessário que o anterior já faça parte natural do processo. Por outro lado, o fato de ter-se chegado a um determinado estágio, não

significa garantias de que se chegará a um estágio superior, ou que o retrocesso não possa a vir a acontecer jamais.

Existe sempre, em certo grau, a tendência ao protecionismo regional, resultando em disputas comerciais e que podem dificultar a tendência normal à integração. Inicialmente nem todos os países aderem simultaneamente ao processo. Mas a evolução natural da integração faz com que estes (que ainda não tinham aderido) tratem de fazê-lo, sob pena de ficarem isolados do sistema.

Mesmo estando numa economia em integração, ainda assim é possível que os interesses regionais gerem disputas entre blocos econômicos (passando do patamar anterior de disputa inter-nacional para a disputa inter-bloco) dificultando, com isso, a tendência natural de globalização e/ou eliminação de fronteiras. Mas, assim como esse fato pode ser visto como um entrave a globalização, também pode ser visto como um processo natural de transição. Pois ele não impede que, posteriormente, haja uma correção de rumo e a globalização efetiva ocorra. Mas, fica evidente que as divergências regionais e seus devidos protecionismos fazem da globalização um processo complexo e de difícil implantação. Para eliminar e/ou encurtar tal processo torna-se essencial a existência e a atuação de entidades supranacionais com grande poder de decisão e interferência.

Com a formação de blocos comerciais o comércio regional vem crescendo por todo o mundo; dados do período 98/99 relatam a existência de 76 blocos formados, ou em formação, no mundo, sendo que 50% destes foram criados a partir de 1990. Na América do Norte, as exportações regionais cresceram dos 37,82% para os 41,98% do total e as importações dos 34,15% para os 36,47%, respectivamente dos anos de 1976 para 1991. No mesmo período, a Europa cresceu suas exportações regionais dos 52,25% para os 61,98%. Na Ásia as exportações regionais passaram de 36,24%, em 1976, para 17,92%, em 1980, mas recuperaram-se para os 30%, em 1991, e as importações também seguiram essa lógica; 39,07%, para 18,93% e 36,44%, respectivamente. Na América Latina e Caribe, as exportações regionais que se apresentavam como 8,8%, em 1960, passaram para os 19,2%, em 1995. Desse todo, das exportações regionais, as intra-ALADI representam 7,7% e 17%, respectivamente. Já no Mercosul, as exportações intra-blocos saltaram dos 11,6% em 1980 para os 22% em 1995 (BARRAL, 1998 p.3 e 4).

Tabela 04 – Principais blocos econômicos até a metade dos anos 90⁸

Blocos ⁹	Ano de Criação	Nº de países Integrantes	População (milhões)	PIB Total US\$ Milhões	PIB Per Capita (US\$)
ASEAN	1967	7 n. ^a	429	541,075	1.261,25
APEC	1989	17 n. ^c , 1 t. ^b	2.217	-	6.368,72
CARICOM	1973	12 n, 3 t.	5,82	16,135	2.772,34
MERCOSUL	1991	4 n	207,7	859,874	4.139,98
NAFTA	1988	3 n	391,1	7.568,082	19.356,76
COM. ANDINA	1969	5	101,5	197,662	1.947,41
U E	1957	15 n	372,4	7.324,381	19.668,05
SADC	1979	11 n	137,2	145,950	1.063,78
CEI	1991	12 n	285,00	550,989	1.933,29

^a nação

^b território

^c A contar de 1998 a APEC passou a ter 20 nações

Fonte: <http://www.liceuasabin.br/pessoal/marcoarthur/a1.htm>, com base em dados do Banco Mundial. Dados de 1996

De uma forma resumida descreve-se, a seguir, algumas experiências e/ou tentativas integracionistas pelo mundo, que podem ilustrar o movimento integracionista, que parece tomar “corpo” pelo mundo inteiro. Os processos de integração, que estão ocorrendo pelo mundo, são tendências, relativamente parecidas

⁸ Deve-se considerar que, sob alguns aspectos, esses dados podem estar desatualizados pois referem-se a 1996 e os blocos sofrem constantes mutações de nomenclatura e novas adesões. Ao visualizar esse quadro serve, tão somente, como referencia para efeitos comparativos de tamanhos, de realidades econômicas e sociais, mais especificadamente para perceber as diferenças entre eles.

⁹ NAFTA: Acordo de Livre Comércio da América do Norte, UE: União Européia, MERCOSUL: Mercado Comum do Sul, APEC: Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico, CARICOM: Comunidade do Caribe e Mercado Comum, ASEAN: Associação das Nações do Sudeste Asiático, CEI: Comunidade dos Estados Independentes, SADC: Comunidade da África Meridional para o Desenvolvimento.

entre si, diferenciando-se apenas quanto aos estágios em que se encontram. Semelhanças essas, acentuadas pela influência da União Européia, que é a integração mais bem sucedida e que tem servido de exemplo e modelo, para as demais regiões.

4.1 – O Movimento Integracionista Mundial¹⁰

O movimento integracionista na Oceania já existia no ano de 1965 quando a Austrália e a Nova Zelândia firmaram um acordo de livre comércio estabelecendo o NAFTA (que nada tem a ver com o acordo americano), em 1983 esse acordo foi substituído pelo Acordo Comercial de Relações Econômicas mais Estreitas (CER) que compreende eliminação de restrições quantitativas e tarifárias.

Na Ásia, a Indonésia, a Malásia, as Filipinas, a Tailândia e Cingapura estabeleceram, em 8 de agosto de 1967, o ASEAN, que objetivava promover a paz, a estabilidade e o crescimento econômico regional. Em 1979, foi assinado o Acordo sobre Arranjos Comerciais Preferenciais (PTA), com preferências tarifárias e liberalização de medidas não tarifárias. Em 1991, firmaram a Área de Livre Comércio da ASEAN prevista para entrar em pleno vigor em 2003. Em 1994 já entrou em vigor a Tarifa Externa Preferencial Comum (INAIÊ, 1999, p.94). Butão, Índia, Maldivas, Nepal, Paquistão, e Sri Lanka que integram a Associação do Sul Asiático para Cooperação Regional (SAARC), em abril de 1993, firmaram o Acordo de Comércio Preferencial do SAARC visando formar a Área de Livre Comércio do Sul da Ásia. BRUM (2000, p. 89-90) diz que um processo diferente de integração ocorre no Leste da Ásia. Trata-se do Japão, da Coreia do Sul, de Cingapura, de Taiwan, de Hong Kong, da Indonésia, da Malásia, da Tailândia, das Filipinas, de Myanma (ex-Camboja), dentre outros e, ainda a mais recentemente, a adesão da China e as possíveis adesões do Vietnã e do Laos, que estão a promover as suas “aberturas” baseadas no modelo chinês. Essa integração é diferente, por que não é uma integração formal, baseada em tratados escritos, mas sim numa integração que ocorre na prática. São países que seguem o estilo japonês, captam capital externo e adotam indústrias modernas, que competem ativamente na região e no mundo, nos

¹⁰ Informações constantes nesse subcapítulo estão baseadas principalmente em SANCHES, (1999, p.94 e ss.).

mais diversos mercados seletivos e de alta tecnologia. É uma região que apresenta, há vários anos, altos índices de crescimento. BRUM (2000, p. 90), afirma, que a diferença básica da integração asiática é que esta ocorre na prática (naturalmente), enquanto grande parte dos demais blocos avança, principalmente, por vontade política.

A Integração no Oriente Médio e na Região Árabe começa em 1945 quando foi criada a Liga Árabe, que visava a cooperação comercial entre 21 países. Em 1957, foi melhorado o processo estabelecendo-se o Acordo para a Unidade Econômica, o qual visava estabelecer uma área de livre comércio em dez anos e o desenvolvimento industrial, de serviços e de infra-estruturas na região. Em 1965, o acordo entra em vigor e dão-se as adesões do Egito, do Iraque, da Jordânia e da Síria; posteriormente, também ingressam a Líbia, a Mauritânia e o Iêmen. Em 1971, firma-se o Mercado Comum Árabe mas não evoluiu satisfatoriamente. No ano de 1981 o Kuwait, a Arábia Saudita, o Barein, o Oman, o Qatar e os Emirados Árabes Unidos criaram o Conselho de Cooperação do Golfo e estabeleceram uma área de livre comércio para produtos agrícolas e industrializados.

No continente africano, em 1989, fundou-se a União Magreb Árabe, da qual fez parte a Argélia, a Líbia, a Mauritânia, o Marrocos e a Tunísia, visando estabelecer bases para uma Área Econômica Magreb. Mas já se tinham feito tentativas anteriores de movimentos integracionistas. No ano de 1959, os oito Estados independentes que surgiriam da ex-África ocidental francesa, firmaram a União Alfandegária dos Países do oeste Africano. Compunham esse acordo, Benin, Burkina Faso, Costa do Marfim, Mali, Mauritânia, Níger, Senegal. Por esse acordo, os produtos circulavam livremente entre os países e deveria existir um banco central e uma moeda única (exceto Mali). A união alfandegária desse bloco, não é satisfatoriamente implementada e em 1966, foi criada a Comunidade Econômica do Oeste Africano (CEOA), mas chegou a ser completamente implementada. A Comunidade Econômica dos Estados do Oeste Africano (CEE OA), foi criada em 1975 e era composta por Guiné, Libéria, Serra Leoa, Cabo Verde, Gâmbia, Gana, Guiné-Bissau, Nigéria e Togo. Eram seus objetivos, eliminar as tarifas sobre os produtos agrícolas não-processados e sobre o artesanato; eliminação progressiva das restrições sobre os produtos industrializados; entretanto, esses objetivos não foram cumpridos. Em 1990, o CEE OA

foi reformulado e estabeleceu-se o sistema de compensação de pagamentos entre seus membros.

Ainda na África, o Gabão, o Congo, a República Centro-Africana e o Chade (antiga África francesa), criaram em 1959 a União Alfandegária Equatorial que em 1960 transformou-se num livre movimento de capitais na região e harmonização de incentivos fiscais para as empresas. Em 1961, a República dos Camarões aderiu e em 1962, foi acertado o processo de implementação da Tarifa Externa Comum (TEC). Em 1966, criou-se a União Alfandegária e Econômica do África Central, que teve a adesão posterior da Guiné Equatorial. Em 1990, os Camarões, o Congo, o Gabão e a República Centro-Africana já haviam adotado a TEC. O Quênia, a Tanzânia e a Uganda (ex-África oriental britânica), formalizaram a Comunidade Econômica do Leste Africano em 1967 e estabeleceram o Banco de Desenvolvimento do Leste Africano. Este grupo foi dissolvido em 1979 e o banco mudou de finalidade em 1981. Os três membros dessa comunidade econômica juntaram-se a Angola, Burundi, Cômoros, Djibuti, Etiópia, Lesoto, Malauí, Maurício, Moçambique, Namíbia, Ruanda, Somália, Sudão, Suazilândia, Zâmbia e Zimbábue e formaram a Área de Comércio Preferencial dos Estados do Leste e Sul da África. A pretensão seria a formação de um mercado comum, ainda em 2000, que promovesse o comércio e a cooperação entre seus membros.

Na Europa Oriental e parte da Ásia, 12 dos 15 países que pertenciam a extinta União das Repúblicas Socialistas Soviética (URSS), tentam, desde 1991, sua reintegração agora, dentro de um modelo econômico capitalista, sob a denominação de Comunidade dos Estados Independentes (CEI). No entanto, a instabilidade e as dificuldades de transição do modelo de economia planificada para o capitalista, bem como conflitos políticos e étnicos, têm dificultado a estabilidade regional e a concretização do bloco econômico (BRUM, 1999, p. 94).

No ano de 1975, foi assinada a Convenção de Lomé da qual participaram 46 países da África, do Caribe, do Pacífico e da Comunidade Européia. No campo do comércio, todos os exportadores da África, do Caribe e do Pacífico ganharam acesso livre ao Mercado Europeu, exceto nos produtos incluídos na Política de Agricultura Comum (PAC) européia. Mas, na prática, a implementação da Convenção de Lomé ficou aquém das expectativas.

Em 1989, efetivou-se a Associação de Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico (APEC). Ao perceberem que as atenções econômicas do mundo, aos poucos, vem-se a deslocar do lado do oceano Atlântico para o lado do oceano Pacífico, os países ligados a essa área assinaram tal acordo, com o objetivo de obter uma maior integração do ponto de vista econômico. A APEC não é efetivamente um bloco econômico, pois fazem parte dele países pertencentes aos mais diversos blocos econômicos. Mas, apesar disso a APEC visa a criação, num período não muito distante, de uma Zona de Livre Comércio. Fazem parte desse acordo; os EUA, o Japão, o Canadá, a China, a Austrália, a Coreia do Sul, o México, a Indonésia, a Tailândia, a Malásia, as Filipinas, o Guiné, o Chile, e mais Taiwan, Hong Kong, Cingapura, Nova Zelândia, Papua-Nova e Brunei, tendo, em 1998, aderido à APEC o Peru, a Rússia e o Vietnã (BRUM, 1999, p. 90).

4.2 – Importantes Blocos Econômicos

4.2.1 - A Integração Européia – EU

Na Europa os acordos comerciais começaram em 1547-1548 e foi entre Inglaterra e Escócia culminando com a junção das duas coroas em 1603 e a fusão política e econômica em 1703. Em 1664, estabeleceu-se o Plano Colbert na França, mas falhou ao tentar unir as tarifas no comércio interno de todas as províncias do reino. Mas entre 1789 e 1790, o governo revolucionário conseguiu abolir todas as barreiras. De 1834 a 1871, vigorou a união aduaneira alemã. Entre 1775 e 1879 a Áustria fez cinco acordos com países vizinhos; em 1848, a Confederação Suíça promoveu a união econômica; os estados italianos firmaram um pacto tarifário (1860-66); Suécia e Noruega fizeram a sua aliança alfandegária (1874-75); Luxemburgo e Bélgica formaram sua Liga (1921), e, Suécia, Bélgica e Luxemburgo assinaram o pacto aduaneiro em 1947 (SANCHES, 1999, p. 101 e ss.).

Após o término da Primeira Guerra Mundial, a França propôs a criação de uma união alfandegária ampla entre os Estados europeus, com vistas a resolver os problemas políticos e econômicos da região. Em 1930, a Liga das Nações instituiu a Comissão de Pesquisa para a União Européia. Após a Segunda Guerra Mundial, foi instituída a Constituição Federal para a Europa, que limitava a soberania dos

Estados nacionais. O carácter de Comunidade Européia começou a fortalecer-se em 1950, quando a França, a Alemanha, a Itália, a Bélgica, a Holanda e Luxemburgo fundaram a CECA (Comunidade Européia de Carvão e Aço), onde as decisões da alta cúpula dessa comunidade eram aplicadas diretamente nas economias de cada país, com ou sem aprovação dos respectivos governantes. Apesar dos protestos dos defensores nacionalistas (como De Gaulle, na França), o processo evoluiu e aprofundou-se em 1957, com o Tratado de Roma, que visava criar a Comunidade Económica Européia (CEE) e a Comunidade de Energia Atômica Européia (Euratom).

A CEE, que passou a vigorar a partir de 01/01/1958, buscava promover a economia européia, a expansão do comércio internacional e estabelecer um mercado comum europeu para os serviços, mão-de-obra, capital e bens. Em 1960, com a criação da ALCE (Associação de Livre Comércio Europeu) por Áustria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suécia, Suíça e Reino Unido resultou na primeira ampliação da CEE pois, com isso, em 1973, o Reino Unido, a Irlanda e a Dinamarca se uniram a comunidade. Em 1979, ingressou na Comunidade Européia, a Grécia, em 1986, foi a vez de Portugal e de Espanha (segunda ampliação da CEE), e em 1995, Áustria, Finlândia e Suécia ingressam na CEE (terceira ampliação da CEE).

Em 1979, a CEE criou seu sistema monetário (SME – Sistema Monetário Europeu). Foi instituída a moeda escriturária ECU (*European Currency Unit*). Mas, o SME passou por várias dificuldades em 1992-3, pelo fato de seus membros não terem inflações controladas e semelhantes e houve até algumas saídas do sistema em 1992, promovidas pela Itália, Inglaterra e França que ao se desvincularem do ECU passaram a deixar suas moedas flutuantes. Em 1993, a Suécia também enfrentou problemas com suas taxas de juro e acabou tendo que deixar sua moeda flutuar livremente. A Alemanha também teve que aumentar a taxa de juros para poder financiar a unificação em 1993.

Em 1992, foi assinado o Tratado de Maastricht (entrou em vigor em 1993), que visava aprofundar a integração política e económica entre os países europeus promovendo a união monetária, de políticas exteriores e de segurança comuns; de desenvolvimento e de cooperação em assuntos sociais e de justiça e cidadania. Com esse acordo, foi instituída a União Européia (UE) que era independente dos governos dos países membros e tem as seguintes instituições

que garantem sua funcionalidade: Corte de Justiça, Comissão que executa as políticas decididas sob a lei da CE; Comitê de Representantes Permanentes; Conselho Europeu e Parlamento Europeu.

Em 1999, entra em vigor na União Européia, de forma experimental, a sua moeda única; o Euro. Mesmo que ainda não circule fisicamente, já passa a fazer parte da rotina comercial das empresas e da sociedade européia. Sua circulação física (substituindo as moedas nacionais) está prevista para 2002.

Mesmo que a integração européia não tenha sido “teoricamente perfeita” e não tenha atingido a plenitude de seu processo, ainda assim é o mais bem sucedido exemplo de integração através de blocos econômicos do mundo. RIBEIRO (1999, p. 9-10) afirma: “a UE tornou-se uma referência em matéria de integração e através da política, ela tem em muitos aspectos, exercido uma grande influência tanto na conservação como na expansão do sistema comercial do ocidente a nível mundial”.

4.2.2 - A Integração na América do Norte – NAFTA

O *North American Free Trade Agreement* (NAFTA) é o acordo de livre comércio da América do Norte, que teve início em janeiro de 1989, quando EUA e Canadá firmaram acordo comercial. No dia 12/08/1992, o México também passou a fazer parte do NAFTA. O objetivo do NAFTA está mais voltado para a área comercial. Em 15 anos se prevê o fim das barreiras comerciais entre os países membros, sendo que EUA e Canadá já as aboliram por completo entre eles. O NAFTA será o maior bloco econômico, com uma área geográfica de 21,3 milhões de km² e um PIB superior aos 10 trilhões de dólares. Mas, algumas diferenças substanciais existem, por exemplo, o PIB mexicano é 20 vezes inferior ao PIB americano. O México é considerado país em desenvolvimento enquanto EUA e Canadá são considerados países desenvolvidos.

4.2.3 – O Movimento Integracionista da América Latina e Caribe

As primeiras experiências da AL com áreas de Livre Comércio foram o Mercado Comum Centro Americano e a ALALC (Associação Latino-Americana de Livre-Comércio, foi instituído

através do Tratado de Montevidéu em 18/02/1960), composta por Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. Mas, a ALALC não atingiu seus objetivos devido à instabilidades políticas dos países-membros (período de instituição de ditaduras e “esquemas de segurança nacional”), à falta de autoridade supranacional e devido às grandes diferenças econômicas dos países membros. E, posteriormente, a ALALC foi substituída pela ALADI, instituída pelo Tratado de Montevidéu em 12/08/1980). A ALADI praticamente manteve todos os objetivos da ALALC e introduziu um novo, que permitia acordos parciais entre seus países membros. Baseado nesse regulamento, pode-se afirmar que o MERCOSUL está legalmente previsto na ALADI.

4.2.3.1 - América Central e Caribe

A primeira experiência dessa região coincide com a primeira experiência latino americana de integração: trata-se do Mercado Comum Centro Americano. Em 1967, foi criada a Associação do Livre Comércio do Caribe (CARIFTA), formado por países e territórios dependentes das ilhas do Caribe, o acordo buscava integrar e aumentar a oportunidade de emprego na região, com atenção especial ao setor agrícola. Em 1973, seus membros criaram o Mercado Comum da Comunidade do Caribe (CARICOM) visando estabelecer bases para a coordenação de políticas econômicas e estabelecer a TEC. Também os países membros da América Central (exceto Cuba e seu maior vizinho, o México), buscam fortalecer o bloco centro americano. No entanto, quer a América Central (sem o México), quer o Caribe, em termos de economia mundial, têm pouca expressão.

4.2.3.2 - Comunidade Andina

Lançado em 1966, o Pacto Andino teve a adesão da Bolívia, do Chile, da Colômbia, do Equador e do Peru. Posteriormente, houve a adesão da Venezuela e a saída do Chile. O acordo visava acelerar o ritmo da integração econômica, estabelecer uma área de livre comércio e determinar uma tarifa externa comum, até no máximo 1980. O cronograma não foi cumprido. Em 1992 o Peru se retirou do Pacto. Mas em 1994, houve um acordo para uma estrutura tarifária

a quatro níveis; 5%, 10%, 15% e 20%, que entrou em vigor a partir de 1995, já com o retorno do Peru. Em 1997, o Pacto Andino passou a ser denominado de Comunidade Andina (CAN). O próximo objetivo é estabelecer um acordo de integração com o Mercosul.

4.2.3.3 – MERCOSUL

O Mercosul, embora privilegie as leis da livre-concorrência é tido (guardado as devidas proporções), como uma espécie de enfrentamento latino-americano ao projeto norte-americano da ZLC nas Américas. A integração, dos países do Conesul, começou ainda nos anos oitenta, com o fortalecimento das cooperações e relações econômicas entre Brasil e Argentina. Em 1986, os Governos Sarney (Brasil) e Alfonsín (Argentina) firmaram acordo bilateral, denominado Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE). Este programa previa a cooperação mútua do Brasil e da Argentina, visando fortalecer suas economias internas. O Brasil cooperaria com a Argentina, principalmente, buscando desenvolver o sistema industrial argentino e a Argentina contribuiria para o fortalecimento da economia agrícola brasileira. Seria uma forma de troca de experiências e transferência de tecnologia produtiva, visando fortalecer o setor em que o parceiro era carente (SATUR & SCHNEIDER, 2000, p. 44 e ss.).

Com a vitória de Menem na Argentina e de Collor no Brasil, na entrada dos anos 90, o PICE foi definitivamente deixado de lado, sendo substituído pelo projeto de criação de um bloco econômico, baseado nas leis da livre-concorrência. Os novos governos preteriram a cooperação mútua entre ambos e estabeleceram a concorrência direta, entre os setores dessas economias.

Juntaram-se ao Brasil e Argentina, o Uruguai e o Paraguai. Fundaram em 1991, através do Tratado de Assunção, o Mercosul. Adotou-se, como medida preferencial de sua integração, as reduções tarifárias generalizadas, lineares e automáticas. E a forma de fortalecimento e integração dos setores econômicos, privilegiou a competição direta, através da lei das vantagens comparativas. Com essas regras sendo cumpridas à risca, vários setores nacionais podem entrar em crise pela falta de competitividade e outros podem-se fortalecer por serem competitivos, em relação aos novos parceiros e por terem o mercado de atuação ampliado. Portanto, cada país se torna especialista na produção de uma gama de produtos e

abandonar, por conseguinte, a produção das outras mercadorias e serviços onde é ineficiente. Isso pode torná-los mais interdependentes, uma vez que, dependem de seus parceiros para vender sua produção e dependem de seus parceiros para dispor das mercadorias, que continuam consumindo e já não produzem.

Tabela 4 – Situação sócio-econômica dos países do Mercosul

País	Pop. ^a	% Pop. ^b	PIB ^c	% PIB ^d	DE ^e	Des. ^f	% PIB ^g
Brasil	168,5	78,8	554,9	64,1	43,3	7,6	1
Argentina	36,6	17,1	283,0	32,6	51,2	14,3	-3
Uruguai	3,3	1,6	21,0	2,4	64,5	11,3	-3,2
Paraguai	5,4	2,5	7,5	0,9	27,3	9,4	0,5
Total	213,8	100,0	866,4	100,0	-	-	-

^a milhões; ^b % no Bloco; ^c US\$ milhão; ^d % no Bloco; ^e % dívida externa no Bloco; ^f taxa de desemprego; ^g taxa de crescimento do PIB 1999/98.

Fonte: Gazeta Mercantil, Latino-Americana, 11 a 17/09/2000 p. 32 e Gazeta Mercantil, 04/09/2000, p.A-6, com base em dados do BID e da CEPAL

No Mercosul a integração efetiva de todos os fatores de produção pouco tem evoluído. Os avanços ocorridos são, basicamente, relativos à redução de tarifas alfandegárias. Os demais itens, somente avançam, quando interessa a todos os seus membros, sem nenhuma objeção. Quando existe discordância de algum de seus membros, o Mercosul “emperra nos tarifas” adotados uns contra os outros. Prevalece a “lei de que acordos são feitos para serem quebrados”. Uma importante parcela dos itens acordados, pelos membros do Mercosul, são desrespeitados, quando em algum momento possa não interessar a um deles. Como não existe um tribunal de controvérsias, a quebra de regras continua sendo uma atitude sem punição, portanto “permitida” no Mercosul. Exemplo disso, são as constantes barreiras não-tarifárias (principalmente as fitossanitárias) que a Argentina impõem aos produtos alimentícios brasileiros. Também, seguidamente, ocorre a imposição de barreiras para a importação de automóveis, tanto do lado brasileiro, como do argentino. São inúmeros os exemplos de atitudes que poderiam ser

citados, que na essência, têm como objetivo proteger o produtor externo e conseguir superávites na balança comercial.

O Brasil percebe o Mercosul, como uma forma de fortalecer e ampliar seu mercado interno. Busca ter uma inserção internacional mais ativa, e afirmar-se como uma efetiva potência econômica regional. Portanto a competitividade e o fortalecimento da eficiência produtiva no Mercosul torna-se importante para a economia brasileira. Com essa pretensão o PICE fica definitivamente colocado em segundo plano (SOUZA, 1997 p. 214 e ss.).

Como pode ser visto na Tabela 04 em termos macroeconômicos existem muitas diferenças entre os membros do Mercosul. A diferença também ocorre em termos geográficos, onde o Brasil detém 72%, ou 8,55 milhões de Km² dos 11,78 milhões de Km² de todo o território geográfico do Mercosul. A Argentina responde por 23%, ou 3,76 milhões de Km², enquanto que o Paraguai responde por 3,5% e o Uruguai com 1,5% do território.

No momento em que o Brasil conseguir, efetivamente, uma estabilidade econômica de longo prazo à nível macroeconômico e voltar a crescer, terá reais possibilidades de almejar uma posição de potência econômica, uma vez que tem um importante poderio econômico (maior economia da América Latina), e uma infraestrutura industrial diversificada. Para conseguir tal posição o Brasil, entretanto, precisa que a integração econômica com seus vizinhos, no Mercosul, e com o resto do mundo seja executada de uma forma planejada, e que observe um sistema de crescimento econômico auto-sustentável. Precisa, também, aproveitar melhor o seu potencial de comércio exterior; aperfeiçoar a forma de intercâmbio comercial com os países centrais; exercer, efetivamente, a liderança do Mercosul e buscar a sua ampliação. Melhorar e fazer crescer as suas atividades de serviços, como, por exemplo, na área do turismo (SATUR, 1999, p. 100 e ss.).

4.2.3.4 – Mercosul rumo ao Amercosul

A última reunião de cúpula dos doze países da América do Sul, realizado em Brasília no início de Setembro de 2000 pode ter um significado acima do esperado, para o cenário econômico mundial, ou, pode apenas, ser mais um projeto no papel. No entanto as perspectivas são boas uma vez, que o processo de integração de todos os países da América do Sul num único bloco seria, na

verdade, uma integração de dois blocos em um; a Comunidade Andina (CAN) e o MERCOSUL, com a adesão do Chile, da Guiana e do Suriname.

Se concretizado (previsão para 2002) o AMERCOSUL vai ter grande importância internacional uma vez que significará a formação do terceiro maior bloco econômico do mundo (atrás apenas do NAFTA e da UE) em valores macroeconômicos. Evidentemente, que esse bloco corre contra o tempo, para não perder a oportunidade de ser concretizado antes da efetivação do ALCA (previsto para 2005). Inicialmente, o AMERCOSUL começará pela implementação de um programa de projetos de infra-estrutura na área de transporte, energia e comunicação que permitirá a integração efetiva dos países membros. Tais projetos estão orçados em US\$ 150 bilhões e contam com o aval (fator extremamente positivo) do BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento), que será o principal agente financeiro na busca de recursos em parcerias, com os governos, o setor privado e, com agências financeiras e de fomento tais como; *Corporación* Andina de Fomento (CAF), o Fundo Financeiro de Desenvolvimento da Bacia do Prata (Fontoplata), o Banco Mundial e o próprio BID. Se todos esses projetos forem efetivados, significa que, serão injetados recursos na economia da América do Sul equivalentes a 10% do seu PIB. Eis alguns dos projetos:

a) uma ferrovia que ligará os portos de Paranaguá, no Brasil, e Antofagasta, no Chile, atravessando o continente e criando uma ligação efetiva entre os oceanos Pacífico e Atlântico; b) um gasoduto Peru-Brasil; c) mais um gasoduto Bolívia-Brasil; d) efetivação do projeto das hidrovias, que visam melhor explorar o potencial da bacia amazônica (também já está em curso o projeto de melhoria da exploração de transportes fluviais do rio Paraná-Bacia do Prata); e) várias hidroelétricas bi-nacionais; f) outros.

Ainda que, o AMERCOSUL seja apenas um projeto, é possível ser visto com algum otimismo, uma vez que, as experiências acumuladas com o MERCOSUL e com a CAN, pelos países da América do Sul, poderão tornar mais fácil aquela integração. Nesta altura, ter-se-á constituído o terceiro maior bloco econômico do mundo, com aproximadamente 340 milhões de pessoas (42% da população do continente) e com um PIB aproximado de US\$ 1,5 trilhões.

Tabela 5 – Situação sócio-econômica dos países do Mercosul

Pais	Pop. ^a	% Pop. ^b	PIB ^c	% PIB ^d	DE ^e	Des. ^f	% PIB ^g
Argentina	36,6	10,7	283,0	23,6	51,2	14,3	-3
Bolívia	8,1	2,4	8,6	0,7	51,7	6,1	-1,7
Brasil	168,5	49,4	554,9 [#]	46,3	43,3	7,6	1
Chile	14,9	4,4	59,2	4,9	50,4	9,8	-1,1
Colômbia	41,6	12,2	90,1	7,5	39,8	19,4	-4,5
Equador	12,4	3,6	13,8	1,2	118,9	14,4	-7,3
Guiana	0,9	0,2	0,6	0,1	-	-	-
Paraguai	5,4	1,6	7,5	0,6	27,3	9,4	0,5
Peru	25,2	7,4	57,1	4,7	50,1	9,4	3,8
Suriname	0,5	0,1	0,8	0,1	-	-	-
Uruguai	3,3	1,0	21,0	1,8	64,5	11,3	-3,2
Venezuela	23,7	7,0	102,2	8,5	30,0	14,9	-7,2
<i>Mercosul</i>	<i>213,8</i>	<i>62,7</i>	<i>866,4</i>	<i>72,2</i>	-	-	-
<i>C.Andina</i>	<i>111,0</i>	<i>32,5</i>	<i>271,8</i>	<i>22,7</i>	-	-	-
<i>Outros</i>	<i>16,3</i>	<i>4,8</i>	<i>60,6</i>	<i>5,1</i>	-	-	-
Total	341,1	100,0	1.198,8	100,0	-	-	-

^a milhões; ^b % no Bloco; ^c US\$ milhão; ^d % no Bloco; ^e % dívida externa no Bloco; ^f taxa de desemprego; ^g taxa de crescimento do PIB 1999/98.

Fonte: Gazeta Mercantil, Latino-Americana, 11 a 17/09/2000 p. 32 e Gazeta Mercantil, 04/09/2000, p.A-6, com base em dados do BID e da CEPAL

4.2.4 – ALCA

Partiu sempre da potência norte-americana as principais ações, que têm buscado tornar as Américas uma grande zona de livre comércio. O *slogan* “da Patagônia até o Alasca: Iniciativa para as Américas”, propõe o Acordo de Livre Comércio nas Américas, ALCA (excluindo Cuba, enquanto mantiver o atual regime político e Fidel). Esta é mais uma forma de conter iniciativas regionais de integração do que propriamente buscar tornar as Américas um exemplo de continente integrado, uma vez que o plano norte-americano apenas contempla a livre-circulação de mercadorias e serviços, e não um mercado comum, que também integre os demais fatores de produção como capital e trabalho.

A primeira experiência da AL em fazer zona de livre-comércio, com regiões desenvolvidas inicialmente, teve resultados positivos com o México. Mas, com a crise mexicana de 1995 (devido, também a adoção das medidas recomendadas pelo FMI), conhecida como “tequila”, o processo inverteu-se e o México teve também muitas perdas. Quando ingressou no NAFTA, o México tinha um nível industrial e de renda semelhante ao da Coreia do Sul. Atualmente, amarga uma queda expressiva de seu nível industrial e de seu nível salarial, cujo valor deste último passou a ser a metade do valor da Coreia do Sul. Atualmente, o México serve mais como um portão de entrada fácil dos produtos para os EUA e como um fornecedor de mão-de-obra barata (SOUZA, 1997 p.189 e ss., e RIBEIRO, 1999 p. 04 e 05).

O estabelecimento de uma zona de livre-comércio, nas Américas, beneficiaria nitidamente os EUA, que além de poder intensificar o comércio e o domínio econômico sobre as Américas, poderia tornar evitável, que outros blocos e países desenvolvidos fortalecessem seu relacionamento, com o restante das Américas, sem o seu controle. Em contrapartida a zona de livre-comércio nas Américas certamente comprometeria as pretensões, a exemplo da brasileira, de utilizar a integração regional, como uma forma para fortalecer sua economia, tendo um mercado ampliado e com isso mais respeitado, procurando alcançar as “performances” potências mundiais desvinculadas de comprometimentos com os EUA.

Com o objetivo de tornar as Américas uma ZLC, os EUA empreenderam grandes esforços, para que os demais países americanos abandonassem o “estilo” keynesiano e adotassem a agenda neoliberal (receituário ideológico). Isso foi feito, através de pressões políticas e principalmente econômicas. A pressão que apresentou uma maior eficiência foi a que utilizou-se da renegociação da dívida externa dos países americanos. Para o não pagamento das dívidas no prazo certo do seu vencimento, o que inviabilizaria os países devedores, estes necessitavam que seus credores concordassem em renegociar os prazos e os juros. Os países devedores, somente conseguiram ver prorrogados os prazos do pagamento de suas dívidas externas e puderam renegociar essas dívidas a juros compatíveis, após terem concordado em adotar (nos seus respectivos países), a agenda neoliberal, recomendada pelo sistema financeiro internacional.

Com isso, os anos oitenta e noventa caracterizam-se na história econômica da AL como o período da “conversão maciça” ao ideário neoliberal. Quase em simultâneo praticamente todos os países da AL começam a retirar o Estado da economia; promoveram reformas fiscais e administrativas; privatizaram e desestatizaram; enfim, “abriram” a economia doméstica para o mercado mundial. Toda a AL “converteu-se” ao sistema de produção “racional, competitivo e moderno”. Ultimamente, os EUA vêm procurando acelerar o processo da ALCA (prevista para iniciar em 2005), enquanto países, como o Brasil, tentam manter a data e procuram fortalecer, primeiramente, a sua economia à nível regional.

Notas conclusivas

Para as economias nacionais, são expressivamente diferentes as formas de integração, e dessas últimas vão depender, em certa medida, os resultados da sua inserção na economia mundial. A economia nacional que se integrar com algum planejamento, na medida que se vai abrindo para a concorrência externa, vai-se também apetrechando e promovendo as condições mais favoráveis à competitividade. Pode-se rotular esta tomada de posição, como “integração consciente”. A atitude consciente terá o mérito de permitir que os vários setores da economia nacional disponham de um tempo razoável, para prepararem-se para o novo cenário. O ingresso deve ser processado aos poucos. Primeiramente, abrindo para os setores da economia, que estão mais preparados e dando um tempo para os demais setores prepararem-se. A melhor opção, parece, ser sob a forma de bloco regional, que pode funcionar como uma espécie de “estágio” para a posterior “abertura mais permanente” em termos de economia mundial. Isso porque, sem preparação, inserir-se simplesmente, poderá ser perigoso, pois pode expor os setores econômicos nacionais à concorrência externa, de forma brusca, gerando ineficiências. Convém notar que, na maior parte das vezes, eles não estão preparados nem para suportar a concorrência externa no mercado nacional, muito menos para a conquista de novos mercados. Em suma, a forma mais recomendável de “abertura” é a gradativa e planejada.

A situação atual do comércio internacional, em termos financeiros, volume de mercadorias e serviços, é extremamente superior às situações experimentadas, em décadas e séculos

passados (conforme Tabela 2). Nos dias atuais o volume de mercadorias e os valores financeiros envolvidos no comércio internacional é muitas vezes superior aos de 1870. O número de países, que se vão integrando na economia mundial tem também crescido. No entanto, pode-se considerar algumas importantes diferenças entre os dias atuais e as épocas anteriores. Assim, como o volume de mercadorias negociado internacionalmente na atualidade é muitas vezes superior ao dos períodos passados (especialmente aos anos de 1870), em relação ao PIB, constata-se o mesmo. A acontece igualmente, com o avanço tecnológico; com a velocidade dos meios de transporte e com as facilidades de comunicação.

Em suma, no passado a produção total do mundo era muito inferior a de hoje; os meios de transporte, as tecnologias de produção e os sistemas de comunicação, eram também inferiores. Em contrapartida, o comércio internacional, daquela época era menos estimulante e de mais difícil consecução. No entanto, comparados os graus de abertura da época, com os de hoje, percebe-se que, em muitos quesitos, a economia mundial estava mais avançada que agora. Isso confirma a afirmação de que o que hoje é concebido como um “globalização sem precedentes”, na verdade, não é! A novidade não é tão expressiva assim, embora sabidamente, as condições de hoje projetam para uma tendência de crescimento expressivo, até o ponto, em que dentro de algumas décadas possam ser atingidos, em termos de mundialização, patamares, então sim, como ainda não foram vistos até agora no mundo.

O grau de abertura de cada país, com relação aos quesitos das barreiras tarifárias e não tarifárias, evidencia que os países desenvolvidos estão atualmente menos integrados no comércio mundial do que muitas nações em via de desenvolvimento, como é o caso do Chile e México, para citar apenas dois, que estão a frente, em índices de abertura (Tabela 03), da Alemanha, da Inglaterra, dos EUA e da França e outros. Uma outra informação curiosa é que o Japão, até pouco tempo apontado como um exemplo bem sucedido de capitalismo, está atrás da China (tida como comunista), quanto aos mesmos índices de abertura. Isso dá alguma indicação, de que mesmo os países desenvolvidos, - os mesmos que pressionam os países em vias de desenvolvimento, para que esses, promovam, com rapidez, as suas aberturas comerciais -, continuam fazendo a abertura de sua economia nacional para a mundialização de uma forma lenta e planejada. O que um contracenso, uma vez que, os

países desenvolvidos, em princípio, deveriam estar mais preparados para enfrentar a abertura comercial e por conseguinte, poderiam fazê-lo mais rapidamente do que países em vias de desenvolvimento, que normalmente possuem setores de sua economia mais fragilizados e menos preparados para a competição. Ao dar-se atenção aos valores do comércio internacional percebe-se que 70% do volume comercial do mundo encontra-se no comércio inter-G3; no entanto, em momento algum, isso significa maior grau de abertura comercial que os dos demais países. Os países do G3 são responsáveis pela maior parcela do PIB mundial, portanto, qualquer pequeno percentual dos seus PIBs envolvidos no comércio mundial, significa muito em termos da economia global¹¹.

A internacionalização do capital foi o processo que mais evoluiu no conjunto da economia mundial. Atualmente o capital quase não tem fronteiras e circula mais ou menos livremente pelo mercado mundial. As fusões e aquisições de empresas estão crescendo visivelmente e estas empresas vão, pouco a pouco, perdendo a exclusividade de operações com o “capital do país x” para operar, praticamente, com uma carteira de capitais dos mais diversos países. Torna-se difícil, na atualidade, a identificação de quem são as pessoas físicas donas das empresas. Muitas empresas têm ações compradas de outras, ou fundos de pensões que têm ações de empresas, ou ainda, grupos de consórcios de ações, que têm o controle de outras empresas e assim por diante. Enfim, torna-se cada vez mais difícil, a identificação da “bandeira do capital” e das “pessoas donas da empresa”.

A formação de blocos regionais, integrando países, principalmente sob uma ordenação de proximidade geográfica, parece ser um dos processos que mais evoluiu nos dias atuais. Esta formação pode ser interpretada sob duas lógicas; um processo natural rumo a globalização; ou um processo regional de organização, para fazer frente às organizações comerciais em forma de blocos, nas demais partes do mundo. Evidentemente, tem um pouco das duas coisas na formação dos blocos, mas parece mais convincente a idéia, de que a formação dos blocos regionais é uma forma de fortalecimento regional para as nações prepararem-se para

¹¹ Somente para exemplificar esse fato podemos verificar que 10% do PIB dos EUA representa todo o PIB do Mercosul.

enfrentar um mundo globalizado. Como já se referiu anteriormente, seria uma espécie de “estágio”, que serviria de “teste final”, antes de uma abertura mais ampla. Isso leva a crer, que a formação de blocos regionais funciona como um processo de fortalecimento das economias regionais, para conseguirem melhores negociações internacionais. O papel do Estado continua presente, conforme já discutido anteriormente, mas mudou a dinâmica de sua atuação. Atualmente, o Estado vai deixando de atuar fortemente como agente produtor e regulador de mercado, no entanto, pode jogar um forte papel, através da ação direta no planejamento da inserção mundial da economia nacional. Conforme afirma Stefan Matzinger, no prefácio de (1996, p. X): “O ‘interesse nacional’ não depende da capacidade de proteger e explorar os recursos naturais do país [...] ‘o crescimento depende de abrir as portas à economia global, e não de mantê-la do lado de fora”. Em suma, o papel do Estado não deve ser o de criar dificuldades, em nome do “interesse nacional, mas sim, o de transformar-se no agente que dê as garantias de que a abertura para a economia mundial, não seja danosa para os vários setores econômicos nacionais. Essa idéia reforça a preocupação com a importância do planejamento e do zelo, que, ao que parece, não foram bem compreendidos pela generalidade dos países em vias de desenvolvimento e compreendido “em excesso” pelos países desenvolvidos.

Independentemente de qual seja o futuro efetivo da economia mundial, é evidente que o processo de integração regional, através da formação de blocos, é uma realidade efetiva e que, até certo ponto, tem beneficiado as economias da generalidade dos países envolvidos. Normalmente, são economias e culturas semelhantes¹², que se integram e aquelas semelhanças vêm facilitando o processo. Existem ainda muitas falhas a serem corrigidas; muitos preconceitos a serem superados e muitos sentimentos nacionalistas a serem abandonados; mas a integração, por meio de blocos econômicos, tem crescido e tende a crescer ainda mais. Esse fato, por si só, não prova

¹² O NAFTA e a integração dos países do Oriente Médio não pode ser considerado dessa forma. O primeiro caso porque o México tem uma realidade totalmente diferente do Canadá e ambos tem grandes diferenças com a realidade dos EUA. O segundo não pode ser considerado também uma facilidade por que as constantes ameaças de guerras e os preconceitos raciais e religiosos ainda não foram superados naquela região.

que o atual sistema capitalista neoliberal, que tende para a formação do mercado global, seja o melhor modelo, nem tampouco que esse modelo virá a prevalecer infinitamente na economia mundial. Mas, enquanto não surgir uma nova tendência, é essa a que prevalecerá no mundo dos próximos tempos, exigindo, por parte das autoridades econômicas e políticas, muita habilidade, de forma que, as camadas sociais menos preparadas e desprovidas de recursos, principalmente dos países em vias de desenvolvimento, não sejam penalizadas, no momento em que as nações se inserirem totalmente nesse sistema.

O processo que envolve a União Européia pode ser considerado como o processo mais avançado e bem sucedido de todas as experiências conhecidas de integração e parece ser a tendência a que, com mais ou menos tempo, os demais blocos venham a seguir um caminho semelhante. Já as fusões desses blocos, uns com os outros, é um processo futuro, ainda sem previsão de quando virá a ocorrer. Isso parece mais patente, quando se verifica a defesa do conservadorismo e do protecionismo, por parte de vários setores das economias desenvolvidas. Para citar apenas um exemplo; a França continuou a subsidiar a sua agricultura, tomou com ela extremos cuidados ao integrar-se na União Européia e “não quer nem ouvir falar” de expor sua economia e/ou o lugar reservado para os seus produtos agrícolas colocando-o à disposição da concorrência internacional. Há, portanto, muitos preconceitos, culturas e protecionismos, bem ao “estilo antigo”, principalmente nos países mais desenvolvidos, que permitem questionar sobre a evolução normal da integração plena da economia mundial. Os dos países em vias de desenvolvimento parecem estar menos resistentes à exposição das suas economias a nível da concorrência internacional, do que a generalidade dos países desenvolvidos. E, enquanto o receituário “neoliberal” está cada vez mais inserido nas economias em desenvolvimento, boa parte das economias desenvolvidas continuam subsidiando seus setores menos competitivos e praticando políticas keynesianas de intervencionismo do Estado na economia; exatamente ao contrário do que recomendam ao países em vias de desenvolvimento.

No entanto, em que pese os problemas, a integração econômica regional é já uma realidade em várias regiões do mundo e é uma tendência que aponta para uma integração mundial. Não há como os países ignorarem essa tendência. A primeira questão, que principalmente os países em desenvolvimento devem por em

Roberto V. Satur e Elivan R. Ribeiro

evidência, é o caminho dessa integração; se simplesmente abrindo fronteiras, ou se seguindo um processo planejado e coerente. Se vão optar, entre serem competitivos pela qualificação e pela produtividade, ou, pela miserabilidade, mediante a exploração indiscriminada de seus recursos de seus trabalhadores. O segundo questionamento diz respeito a definição do país que está se integrando, se esse tem como objetivo a sua participação no comércio internacional apenas como fornecedor de produtos com pouco valor agregado, como é o caso dos produtos primários que estão sofrendo grande baixa em seus preços, ou se querem lutar para obter vantagens comparativas, com uma integração mais positiva, em outros setores dinâmicos e competitivos, que tenham um maior nível de valores agregados.

TENDENCIES TOWARDS GLOBALISATION AND INTEGRATION: NEW (OLD) PARADIGMS

Abstract: *this paper approaches in a heterodox way the understanding of the concepts about globalisation and how it is at present. It explains how is the State in that new scenery under two dimensions: transfer or sovereignty loss and power of performance. It also teels the current reality and the perspectives of economic integration of the nations in the form of economic blocks. The approach will highlight the integration of the European Union, as well as, it the will give special attention directly to the integration processes that are in development in the Americas, mainly in the South America.*

Keyword: *Economic World, Integration, Economic block*

JEL classification: F15; F41; F42;

Referências Bibliográficas

BARRAL, Welber, REIS, Geraldo Antônio dos. **Globalização e o novo marco regulatório do comércio internacional:** a inserção brasileira. Artigo para o I Congresso Sul-Brasileiro de Direito Empresarial, Florianópolis, SC: 1998.

- BATISTA JUNIOR, Paulo Nogueira. **Mitos da “globalização”**. São Paulo (SP): EDUSP, 1998 - Estudos Avançados N.º 12(32).
- BRUM, Argemiro J. **O desenvolvimento econômico brasileiro**. 20ª ed. Ijuí: Ed. UNIJUÍ, 1999.
- CAMPOS, Roberto. **Coluna periódica**. São Paulo, (SP): Jornal O Estado de São Paulo, 12/01/1995.
- COSTA, Carla Guapo e MENDONÇA, António. **A nova realidade do Euro e a Organização Mundial do Comércio: algumas reflexões**. Lisboa, (Pt): Ministério da Economia, Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica – GEPE, Maio de 2000. DT 27-2000.
- GAZETA MERCANTIL, Jornal. **CEPAL reúne e padroniza dados latino-americanos**. São Paulo (SP), 04/09/2000. (periódico diário).
- GAZETA MERCANTIL, Jornal. Latino Americana. **Integração é a palavra de ordem...** São Paulo (SP), 04 a 10/09/2000. Ano 5 N° 227, p. 32 (periódico semanal).
- _____. **A hora e a vez da América do Sul**. São Paulo (SP), 11 a 17/09/2000. Ano 5 N° 228. p. 1-2, e 29 a 32 (periódico semanal).
- HIRST, Paul e THOMPSON, Grahame. **Globalização em questão: a economia internacional e as possibilidades de governabilidade**. Tradução Wanda Caldeira Bront. Petrópoles, (RJ): Vozes, 1998 – (Coleção zero a esquerda).
- IANNI, Octavio. **A sociedade global**. 6. ed. Rio de Janeiro (RJ): Ed. Civilização Brasileira, 1998.
- MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. – 5. ed. – São Paulo, SP: Atlas, 1999.
- MENDONÇA, António. **O conceito de zona monetária ótima e o problema da sua aplicação à discussão sobre o processo de integração monetária na Europa**. Lisboa (Pt): Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa, 1999. Ensaios de Homenagem a Francisco Pereira de Moura, p. 567-581.
- OHMAE, Kenichi. **O fim do Estado-nação**. Rio de Janeiro (RJ): Campus, 1996.
- PORTUGAL, Ministério do Planeamento. **Informação internacional: análise econômica e política**. Vol.I. Lisboa, 2000: Departamento de Prospectiva e Planeamento.

Roberto V. Satur e Elivan R. Ribeiro

- RIBEIRO, Elivan Rosas. **Integração Mercosul/União Européia – algumas reflexões.** João Pessoa (PB), CME-UFPB, Outubro de 1999. (Texto para discussão N.º 175).
- SANCHES, Inaiê. **Para entender a internacionalização da economia.** São Paulo (SP): Ed. SENAC São Paulo, 1999.
- SATUR, Roberto Vilmar. **Turismo:** potencial da Região Noroeste do RS. Ijuí (RS): Ed. UNIJUÍ, 1999. Coleção trabalhos acadêmico-científico, série monografias acadêmicas.
- SATUR, Roberto Vilmar; SCHNEIDER, Alcio. **Impactos na renda em municípios com perfil industrial frente à mundialização.** Ijuí (RS): Agosto de 2000. Monografia do Curso de Especialização em Comércio Exterior da UNIJUÍ (em fase de publicação).
- SATUR, Roberto Vilmar; CAVALCANTI, Guilherme de Albuquerque. **As perspectivas de união monetária no Mercosul.** João Pessoa (PB): Curso de Mestrado em Economia – CME/UFPB, 2000. (Texto para discussão).
- SOUZA, José Dalmo Silva de. **O Comércio como elemento estratégico de negociação internacional Estados Unidos, Argentina e Brasil:** uma agenda neoliberal nos anos 80. São Paulo, (SP), Abril de 1997 - Dissertação de Mestrado do PROLAN-USP.
- VAZQUEZ, José Lopes. **Comércio exterior brasileiro.** São Paulo (SP): Ed. Atlas, 1997.