



Processos de integração regional e cooperação intercontinental desde 1989

Marianne Wiesebron
Richard T. Griffiths
Organizadores


UFRGS
EDITORA

Os Estados Unidos, seus satélites relutantes e a questão da integração profunda nas Américas³⁴

Dorval Brunelle

Traduzido por Luiza Bertuol
e Bruna Gobbato Goulart

“A estratégia de segurança nacional dos Estados Unidos será baseada num distinto internacionalismo americano...”

A Estratégia de Segurança Nacional
dos Estados Unidos da América,
setembro de 2002, p. 1.

INTRODUÇÃO

Por dez anos, o Acordo de Livre Comércio da América do Norte (*North American Free Trade Area* – NAFTA) tem provado ser suficientemente flexível para se adaptar aos múltiplos e assimétricos processos de integração dentro do continente norte-americano e suficientemente forte para suportar qualquer empecilho. Isso se torna uma grande conquista quando é comparado às dificuldades das conversações acerca da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), a despeito das numerosas tentativas de salvaguardar o processo durante os últimos dois anos, por parte dos co-presidentes da última fase de negociações, dos Estados Unidos e do Brasil, e também quando é comparado à paralisação que agora

³⁴ O autor deseja reconhecer as contribuições de Éric Jasmin e Sylvain Zini, que a ele forneceram os dados estatísticos, figuras e gráficos, e agradecer a Sra. Marina Greciano pela sua ajuda na tradução deste capítulo.

afeta o processo de integração da União Européia (UE) desde o “não” à Constituição Européia nos referendos ocorridos na França e na Holanda, em maio de 2005.³⁵

Atualmente, o NAFTA continua tão forte como antes, e as negociações no seu âmbito, particularmente no setor agrícola, estão avançando de acordo com o calendário acordado em 1993, a despeito da crescente oposição social no México.³⁶ Ademais, uma vez iniciada a segunda década desde a primeira manifestação, em 1º de janeiro de 1994, agora existe uma pressão do México e do Canadá em favor do aperfeiçoamento do acordo, com a intenção de passar para um “integração profunda”. Contudo, antes de nós irmos adiante, duas observações devem ser feitas neste ponto: a primeira pertinente ao fato de que, devido às diferenças de tamanho entre os parceiros do NAFTA, a noção de “integração profunda” não tem relevância no contexto dos EUA. A segunda observação trata acerca da expressão em si, que, neste caso, possui certa semelhança com a definição clássica, de acordo com a qual a “integração profunda” refere-se a uma integração econômica que não conta somente com a remoção de barreiras comerciais, mas também com reconhecimento mútuo e a subsequente harmonização da regulação e das normas. Neste exemplo, a integração profunda tem pouco a ver com harmonização, entendida como um acordo entre partes para adaptar suas respectivas normas a uma regra ou princípio comum, mas, sim, com o ajuste unilateral, por parte dos dois parceiros, às normas e padrões dos Estados Unidos.

Historicamente, o estímulo à “integração profunda” se origina, em grande parte, de forças internas e, especialmente, dos interesses comerciais e outros empenhados em intensificar a integração entre os três parceiros em todos os níveis. Nesse sentido, a integração econômica na América do Norte configurou-se num processo muito mais aberto em relação àquele ocorrido na União Européia, por exemplo. Mas desde os eventos de 11 de setembro de 2001, o impulso à “integração profunda”

³⁵ Isso não significa que não existam dificuldades à frente, já que a situação política é um tanto quanto volátil no México, onde Andres Manuel Lopez Obrador, chefe de governo do Distrito Federal mexicano, e candidato do Partido da Revolução Democrática (PRD, de esquerda) favorecido nas eleições presidenciais de 2006, tem se mostrado crítico, se não diretamente ao NAFTA, pelo menos contra à sua agenda neoliberal. Enquanto isso, no Canadá, onde o Partido Liberal do Canadá (PLC, de centro-direita) está numa posição minoritária, o governo tem sido ameaçado no último ano pelo Partido Conservador do Canadá (PCC, de direita), e também pelo “separatista” *Bloc Québécois* (BQ, de centro-esquerda). Se o PLC estivesse propenso a perder as próximas eleições, a subsequente instabilidade política poderia levar à dissolução do país.

³⁶ Ver John Skorburg, NAFTA 2003 : “What’s on the Horizon?”, 19 de abril de 2002; Escritório Federal da Fazenda dos Estados Unidos : “All agricultural tariffs between Mexico and the United States will be eliminated by January 1, 2008”. Na internet : www.fb.com/issues/analysis/NAFTA_2003.html

tem sido incentivado por fatores externos que estão intrinsecamente ligados a preocupações relativas à estratégia e segurança. Estes fatores externos surgiram para substituir os fatores internos e para exercer ainda maior pressão para confirmar o que alguns analistas têm denominado “fortaleza norte-americana”, o que significa dizer, para corroborar com uma integração na América no Norte muito mais defensiva, se não protecionista.³⁷

A implementação unilateral de requerimentos, solicitados pelos reguladores norte-americanos, tem coincidido com medidas de urgência a nível mundial desde o 11 de setembro, como o espírito e o conteúdo da Lei de Comércio de 2002³⁸ e a Estratégia de Segurança Nacional dos Estados Unidos da América de setembro de 2002, exemplificam tal fato. Pressões nesse sentido têm sido um tanto quanto rigorosas na América do Norte, como se vê. De fato, e paradoxalmente, se estes novos imperativos voltam-se para explicar o fracasso das negociações da ALCA, eles fornecem, ao mesmo tempo, a maior inspiração para a Parceria para a Prosperidade e Segurança, acordada entre o presidente Fox do México e o primeiro-ministro Martin do Canadá, quando estes se encontraram na fazenda Crawford do presidente Bush, perto de Waco, Texas, em abril de 2005.

Tais observações evocam duas questões que serão examinadas mais atentamente: a primeira se relaciona com os termos da integração econômica, na forma como são interpretados e aplicados pelos EUA, e como esses mesmos termos são implementados no México e no Canadá. A esse respeito, internamente analisando, a integração continental não é somente um processo assimétrico que opõe economias de diferentes tamanhos e níveis de desenvolvimento, mas ela também deve aumentar o dever e o bem-estar de um país, em detrimento dos outros dois. Ao mesmo tempo, externamente analisando, a integração econômica deve promover a dominação norte-americana nos assuntos internacionais, restringindo a margem de manobra internacional do México e do Canadá.³⁹ O segundo aspecto tem a ver com a questão das negociações de livre comércio, da parte de cada um dos três governos com os parceiros nas Américas e no resto do mundo. Aqui, novamente, deve-se estabelecer

³⁷ Um exemplo citado de protecionismo continental é a imposição de três anos, pelo presidente Bush, em 20 de março de 2002, na seção 201 da lei de comércio dos Estados Unidos, de medidas temporárias de salvaguarda em relação aos principais produtos de aço - medidas estas que não se aplicaram aos outros participantes do NAFTA, Canadá e México.

³⁸ Promulgada em 6 de agosto de 2002.

³⁹ Arturo Guillen usa a expressão “integração subordinada” para descrever a natureza da relação entre México e EUA. Essa é uma interessante expressão e pode, como veremos, se aplicar ao Canadá. Ver Guillen, A. *México hacia el siglo XXI. Crisis e modelo economico alternativo*. México, Plaza y Valdes, 2001, p. 86.

uma distinção clara entre antes e depois do 11 de setembro ou, melhor ainda, entre antes e depois da Cúpula de Miami de 2003, na qual os Estados Unidos e o Brasil fracassaram na tentativa de um acordo relativo às futuras negociações da ALCA. Para todos os intentos e propósitos, no que concerne a Canadá e México, esse fracasso impediu o progresso das suas próprias negociações com outros governos nas Américas, fazendo com que os dois países buscassem negociar tratados de livre comércio com parceiros de outras partes do mundo. No caso dos Estados Unidos, o governo respondeu com uma nova estratégia e rapidamente abriu negociações comerciais, em particular, com a América Central e com a República Dominicana, assim como com três dos cinco países andinos, ao mesmo tempo em que estava negociando acordos de livre comércio com governos fora das Américas.

Essa consequência é ainda mais interessante na medida em que permitiria o estabelecimento de uma conexão entre uma integração continental mais profunda, da parte do México e do Canadá, e sua decrescente presença nas Américas – uma situação que não se aplicaria no caso dos Estados Unidos, uma vez que a integração continental obteria maiores dividendos, e não menos. Em outras palavras, uma integração mais profunda se constituiria numa exaustão política para aqueles, e numa vantagem para estes.

Nossa análise constitui-se em duas partes. Primeiro, examinaremos e exploraremos os processos de integração em seus diferentes níveis dentro da América do Norte e, segundo, iremos oferecer uma sucinta visão geral sobre os acordos bilaterais de livre comércio em andamento entre os Estados Unidos e outros países das Américas. Nossa conclusão apontará na direção da crescente diferenciação entre o modelo do NAFTA de integração profunda e a integração como ela prevalece em outros contextos, sejam eles regionais bilaterais ou plurilaterais.

1- QUAL O SIGNIFICADO DA “INTEGRAÇÃO PROFUNDA” NA AMÉRICA DO NORTE?

Considerando assuntos antropológicos, geográficos e históricos de longa data e intensamente estabelecidos, a integração na América do Norte tende a ser um processo multifacetado, abrangendo inúmeros esforços e afetando vários sistemas de valores. Contudo, para nossa presente proposta e com o objetivo de esclarecer a extensão dos processos integrativos em andamento na América do Norte, consideraremos quatro aspectos ou dimensões de integração nas seguintes seções: integração econômica, integração institucional, integração de infra-estrutura, e,

finalmente, integração nas questões de segurança.⁴⁰ Claramente, nem todas estas dimensões nem todos os aspectos de cada tipo de integração deveriam ser atribuídos ao NAFTA, mas, todavia, o NAFTA teve, e continua tendo, um importante papel, seja direta ou indiretamente, na sustentação de cada um deles.

1.1. Integração econômica

Apenas dois, dos 23 maiores acordos econômicos regionais em vigor em todo o mundo, tiveram efeitos integrativos significantes: a União Européia e o NAFTA. Entre 1980 e 2001, o comércio regional, como porcentagem do total de exportações, cresceu de 60,8% para 61,2% no primeiro caso, e de 33,6% para 54,8% no segundo. Nenhum dos outros 21 acordos atingiu tais níveis de integração, nem mesmo o Mercosul, o terceiro mais importante acordo em termos de comércio intra-regional, considerado o aumento de seu comércio de 11,6% para 20,8% entre essas datas. De fato, todos os nove acordos regionais na África, os seis na América Latina e os seis na Ásia, tiveram, na melhor das hipóteses, seus resultados mitigados, e na pior, resultados negativos.⁴¹

Na América do Norte, como a Tabela 1 mostra, o comércio intra-regional de origem assim como de destino cresceu perto de 300% entre 1990 e 2003. As exportações mexicanas para os Estados Unidos somaram 70,45% do total das exportações em 1990, e 88,91% em 2003. As exportações canadenses para os Estados Unidos perfizeram 75,77% do total de exportações em 1990 e 85,88% em 2003. Tais progressos são ainda mais expressivos quando se considera o comércio bilateral com os Estados Unidos como porcentagem do PIB. No caso do Canadá, as exportações para os Estados Unidos mantiveram-se em 16,5% do PIB em 1990 e em 27,2% em 2003. No México, os dados correspondentes são 7% e 23,9%, enquanto nos Estados Unidos as exportações para o Canadá e México mantiveram em 1,9% em 1990 e 2,5% do PIB em 2003.

⁴⁰ O primeiro aspecto terá um mais amplo tratamento aqui, enquanto que forneceremos apenas um exemplo de cada uma das outras três instâncias.

⁴¹ De acordo com os dados fornecidos pela UNCTAD. Ver : D. Brunelle, "La cinquième rencontre ministérielle de l'OMC", Observatório das Americas, 2003. Na internet: www.ameriques.uqam.ca

Tabela 1
COMÉRCIO INTRA-NAFTA (BILHÕES DE DÓLARES)

Ano		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
País															
Comércio intra-NAFTA	Origem	220	227	264	292	340	378	420	479	509	569	662	618	607	630
	Destino	225	232	272	301	352	391	431	492	517	577	679	636	624	650
Discrepância estatística		5	5	8	9	12	13	11	13	8	8	17	18	17	20
Estados Unidos															
Números	Origem	95	100	125	136	154	163	182	215	230	249	281	254	246	251
	Destino	113	113	140	158	186	216	239	268	282	324	387	366	362	379
% do total	Origem	42,9	43,9	47,4	46,4	45,4	43,2	43,3	45,0	45,1	43,8	42,5	41,2	40,5	39,9
	Destino	50,4	48,8	51,5	52,5	52,7	55,3	55,5	54,5	54,5	56,1	57,0	57,6	58,0	58,3
Canadá															
Números	Origem	94	93	101	113	132	148	160	172	178	203	235	223	217	230
	Destino	83	85	91	101	115	128	134	152	155	166	179	167	163	172
% do total	Origem	42,5	41,1	38,2	38,7	38,8	39,2	38,1	35,8	35,0	35,6	35,5	36,1	35,7	36,6
	Destino	36,8	36,8	33,4	33,5	32,7	32,6	31,2	30,8	30,0	28,7	26,4	26,2	26,2	26,5
México															
Números	Origem	32	34	38	43	54	67	78	92	101	117	146	141	144	148
	Destino	29	34	41	42	51	47	58	72	80	88	113	103	99	99
% do total	Origem	14,6	15,0	14,4	14,9	15,7	17,6	18,7	19,2	19,9	20,6	22,0	22,7	23,8	23,5
	Destino	12,8	14,5	15,1	14,0	14,6	12,0	13,4	14,7	15,4	15,2	16,6	16,2	15,9	15,2

Fonte: Nações Unidas (2005), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

A figura abaixo ilustra a relativa importância do comércio intra-regional para os três parceiros do NAFTA. Entre 1995 e 2003, a porcentagem deste comércio de origem, na realidade, caiu de 43% para 39% para os Estados Unidos, e de 39% para 37% para o Canadá, enquanto, no caso do México, cresceu de 18% para 24%.

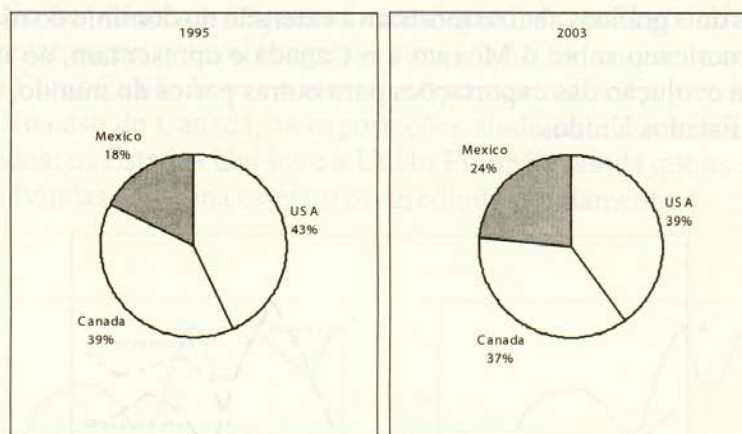


Figura 1. NAFTA : origem do comércio intra-regional (em %)

Fonte : Nações Unidas (2005), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

Por outro lado, como a Figura 2 abaixo mostra, se a especialização do comércio intra-regional tivesse, em termos relativos, assegurado ao México maior acesso aos mercados mundiais (de 3% em 1995 para 6% em 2003), em detrimento dos Estados Unidos (89% em 1995 e 86% em 2003), nesse caso, o aumento das importações extra-regionais é basicamente atribuído à estratégia implementada pelas firmas norte-americanas no México.

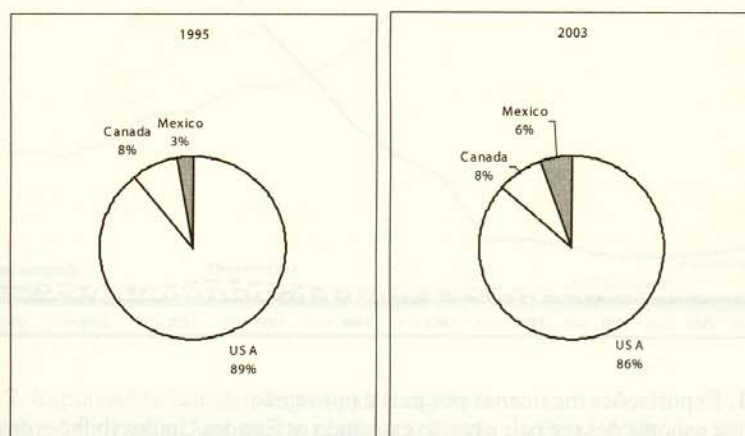


Figura 2. NAFTA : divisão das importações extra-regionais (em %)

Fonte : Nações Unidas (2005), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

Os dois gráficos abaixo mostram a extensão do domínio do mercado norte-americano sobre o México e o Canadá e apresentam, ao mesmo tempo, a evolução das exportações para outras partes do mundo, exceto para os Estados Unidos.

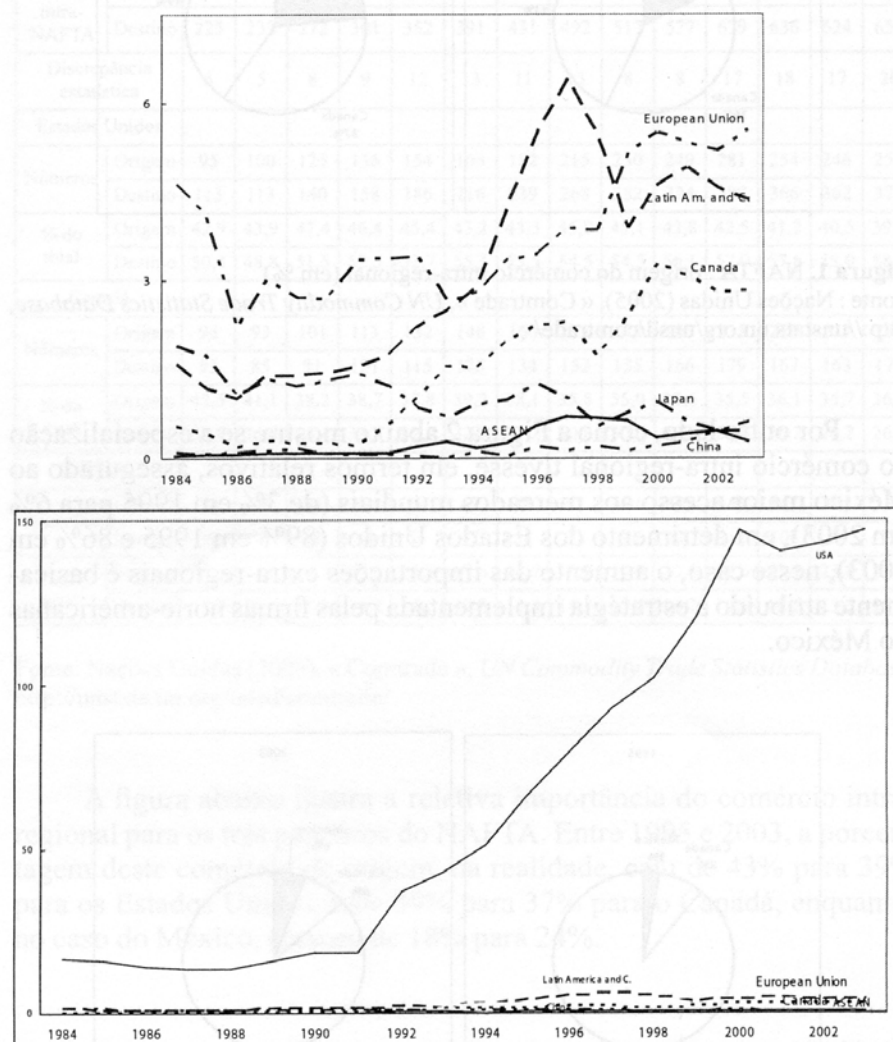


Gráfico 1. Exportações mexicanas por país e por região

Suplemento: exportações por país e região excluindo os Estados Unidos (bilhões de dólares)

ASEAN: Associação das Nações do Sudeste Asiático

Fonte: Nações Unidas (2005), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

No que concerne à economia mexicana, as exportações do Canadá apresentaram um notável progresso com o NAFTA, enquanto que com a União Européia não houve o mesmo crescimento desde o pico em 1996.

No caso do Canadá, as exportações ainda se concentram em dois mercados: os Estados Unidos e a União Européia, ainda que as importações advindas da China estejam progredindo rapidamente.

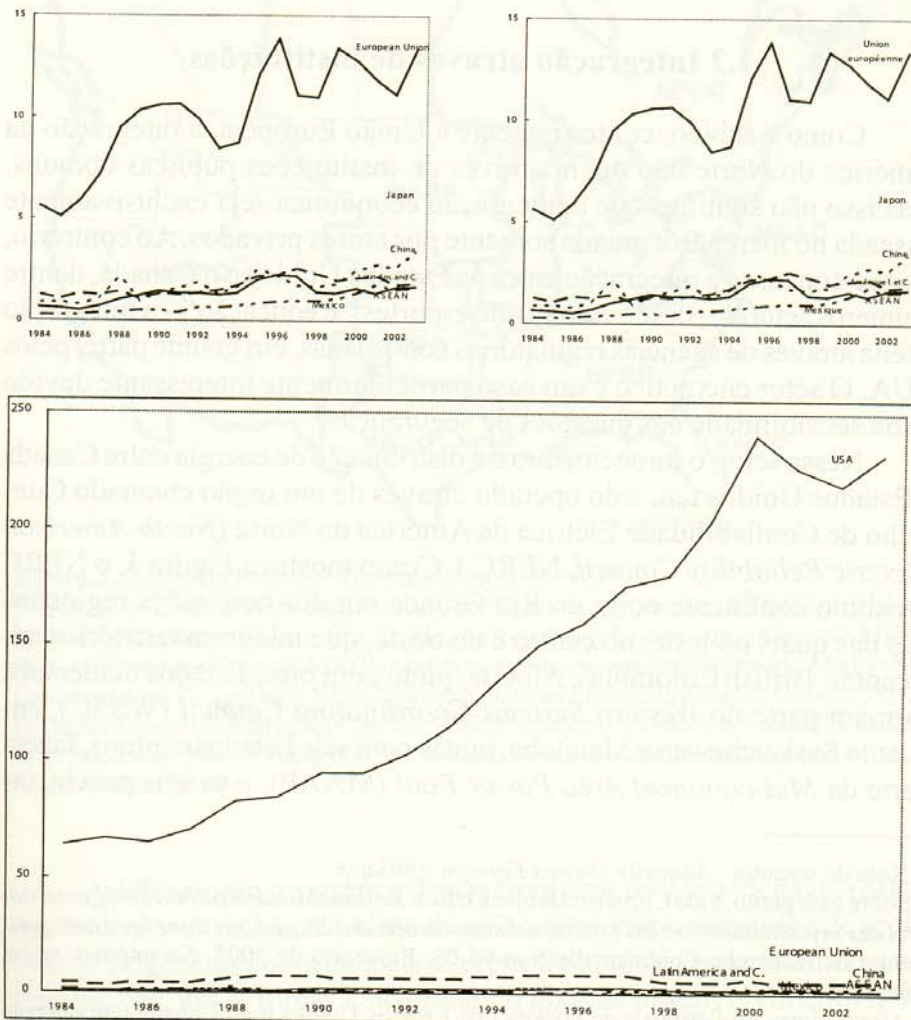


Gráfico 2. Exportações canadenses por país e região

Suplemento: exportações por país e região excluindo os Estados Unidos (bilhões de dólares)

ASEAN: Associação das Nações do Sudeste Asiático

Fonte: Nações Unidas (2005), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

Considerado tal fato, a natureza da integração econômica na América do Norte é bem diferente da integração econômica na União Européia, assim como em outros contextos. Enquanto que a integração econômica opera primeira e principalmente através do comércio entre firmas e entre setores, na América do Norte, o comércio intra-firma, assim como as atividades da maioria das filiais de propriedade estrangeira (MOFAs),⁴² representam duas características dominantes da continentalização.⁴³

1.2 Integração através de instituições

Como é sabido, contrariamente à União Européia, a integração na América do Norte não opera através de instituições públicas comuns, mas isso não significa que a integração econômica seja exclusivamente baseada no mercado e guiada somente por atores privados. Ao contrário, no que concerne à integração entre os Estados Unidos e o Canadá, dentre inúmeros setores – desde cultura, até esportes⁴⁴ e educação⁴⁵ - a integração é feita através de agências regulatórias controladas, em grande parte, pelos EUA. O setor energético é um caso particularmente interessante devido à sua sensibilidade nas questões de segurança.⁴⁶

Nesse setor, o fornecimento e a distribuição de energia entre Canadá e Estados Unidos têm sido operado através de um órgão chamado Conselho de Confiabilidade Elétrica da América do Norte (*North-American Electric Reliability Council*, NERC). Como mostra a Figura 3, o NERC dividiu o continente norte do Rio Grande em dez comissões regionais, três das quais no leste, no centro e no oeste, que integram territórios adjacentes. British Columbia e Alberta, junto com onze Estados ocidentais, formam parte do *Western Systems Coordinating Council* (WSSC), enquanto Saskatchewan e Manitoba, juntas com seis Estados centrais, fazem parte da *Mid-continent Area Power Pool* (MAAP), e as seis províncias

⁴² Nota do tradutor : *Majority Owned Foreign Affiliates*.

⁴³ Sobre esse ponto, vide Christian Deblock e Éric Jasmin, *Mondialisation et régionalisation des investissements : les investissements directs des Etats-Unis dans les Amériques*, Cahier de recherche Continentalisation 05-03, Fevereiro de 2005. Na internet: www.ceim.uqam.ca

⁴⁴ Afinal, times profissionais de hockey dos Estados Unidos e do Canadá têm operado e competido dentro de uma instituição fundada em 1917, chamada Liga Nacional de Hockey (*sic*).

⁴⁵ Estes não são os únicos aspectos, uma vez que ainda há também excesso de impacto do NAFTA sobre outros campos, a saber, o setor social. Vide Bruce Campbell, *From Deep Integration to Reclaiming Sovereignty : Managing Canada-U.S. Economic Relations Under NAFTA*, Centro Canadense para Políticas Alternativas, maio de 2003.

⁴⁶ Ver Joseph M. Dukert, « The Evolution of the North American Energy Market », Centro para Estratégia e Estudos Internacionais, Artigos Político para as Américas, vol. X, Estudo 6, 19 de outubro de 1999. Na internet : www.csis.org/americas/pubs/

restantes, juntamente com sete Novos Estados Ingleses, fazem parte do *Northeast Power Coordination Council* (NPCC).⁴⁷

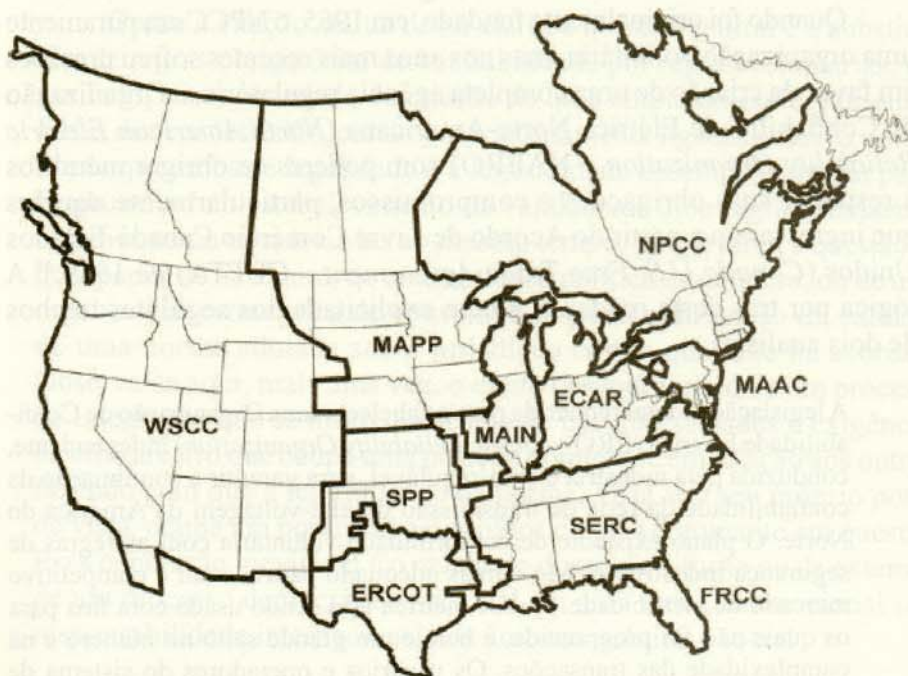


Figura 3. Comissão Regional Transfronteiriças do NERC

ECAR: East Central Area Reliability Coordination Agreement; ERCOT: Electricity Reliability Council of Texas; FRCC: Florida Reliability Coordinating Council; MAAC: Mid-Atlantic Area Council; MAIN: Mid-America Interconnected Network; MAPP: Mid-Continent Area Power Pool; NERC: North American Electric Reliability Council; NPCC: Northeast Power Coordinating Council; SERC: Southeastern Electric Reliability Council; SPP: Southwest Power Pool; WSCC: Western Systems Coordinating Council
Fonte: Dukert (1999)

A delimitação geográfica destas fronteiras reflete a inegável realidade, como por exemplo, a divisão da união econômica canadense de acordo com as exigências dos principais interesses econômicos norte-americanos. Por sua vez, essas forças consolidam o eixo de desenvolvimento norte-

⁴⁷ O NPCC é um organismo que tem o objetivo de promover a confiabilidade e a eficiência dos serviços elétricos fornecidos por redes de transporte para o nordeste americano. O Conselho é responsável pelo estabelecimento de políticas e regulações sobre o planejamento, a exploração e a manutenção das redes elétricas. Hydro-Québec, empresa de serviço público, é membro da NPCC através do seu intermediário TransÉnergie. Na internet : www.hydroquebec.com. O Hydro-Québec tornou-se membro da *Eastern Connection* em julho de 1998.

sul, dentro do Canadá, em detrimento dos padrões de intercâmbio entre leste-oeste, que tem sustentado o desenvolvimento canadense desde a Confederação. Atualmente, no que concerne ao México, apenas o Estado da Baixa Califórnia do Norte está integrado ao NERC.

Quando foi originalmente fundado, em 1965, o NPCC era puramente uma organização voluntária, mas nos anos mais recentes sofreu pressões em favor da criação de uma completa agência regulatória, a Organização de Confiabilidade Elétrica Norte-Americana (*North American Electric Reliability Organization* – NAERO) com poderes de obrigar membros a respeitar suas obrigações e compromissos, particularmente aqueles que ingressaram a partir do Acordo de Livre Comércio Canadá-Estados Unidos (*Canada U.S. Free Trade Agreement* – CUFTA) de 1989.⁴⁸ A lógica por trás desta mudança é bem explicitada nos seguintes trechos de dois analistas:

A legislação federal requerida para estabelecer uma Organização de Confiabilidade Elétrica (ERO – *Electric Reliability Organization*) independente, conduzida pela indústria e auto-regulável, para garantir a continuação da confiabilidade da rede de transmissão de alta-voltagem da América do Norte. O plano existente de conformidade voluntária com as regras de segurança industrial já não é mais adequado para o atual e competitivo mercado de eletricidade. A rede elétrica está sendo usada com fins para os quais não foi programada, e houve um grande salto no número e na complexidade das transações. Os usuários e operadores do sistema de transmissão que costumavam cooperar voluntariamente nas questões de confiabilidade, são agora competidores sem os mesmos incentivos para cooperar uns com os outros, ou para obedecer regras voluntárias de confiabilidade. Como resultado, houve um crescimento de mercado no número e na severidade das violações destas regras. Todas estas mudanças estão ameaçando a estabilidade do sistema elétrico do qual nossa economia e sociedade dependem.

Atualmente, existem poucos ou ineficazes recursos sob o corrente sistema voluntário para corrigir tal comportamento. No contexto atual, nenhum padrão de sistema de confiabilidade em escala pode ser imposto efetivamente nem pelo NERC nem pelo FERC (Federal Energy Regulatory Commission). (...) Finalmente, o FERC não tem jurisdição sobre as porções da rede interconectada que se estendem entre Canadá e México. Regras de confiabilidade devem ser mandatórias e reforçadas e precisam ser aplicadas de forma justa a todos os participantes do mercado de eletricidade. Para atingir este objetivo, o NERC e uma ampla coalizão entre Estado, indústria e organizações de consumidores concordaram com uma proposta legislativa que criaria a ERO para desenvolver e reforçar as regras mandatórias de confiabilidade. (...) A proposta segue o modelo da

⁴⁸ De acordo com o web site da Hydro-Québec, o estabelecimento da NAERO é basicamente relacionado à questão de competitividade. Na internet : www.hydroquebec.com

Comissão de Trocas e Segurança (*Security and Exchange Commission*) na sua supervisão de organizações auto-reguláveis de seguridade industrial (as trocas de estoque e a *National Association of Securities Dealers*).⁴⁹

Como a citação acima deixa claro, a questão central é a substituição de regras obrigatórias de confiabilidade por regras voluntárias, por um lado, e a necessidade de criação de uma ampla coalizão, por outro. Essas dimensões estão, certamente, intimamente ligadas umas às outras, desde que ambas a legalidade e a legitimidade desempenhem um papel fundamental no estabelecimento da validade de uma regra mandatária, uma norma ou uma lei. Mas ao mesmo tempo, isso levanta a questão de qual papel, se há algum, de uma entidade política estrangeira, ou de uma organização estrangeira de consumidores, na confirmação da validade de uma norma adotada sob a jurisdição com a qual não há acordos? Observa-se aqui, mais uma vez, o efeito desequilibrado de um processo de integração que se insere basicamente nas necessidades e exigências de um parceiro que ocupa uma posição dominante em relação aos outros, fazendo com que a legitimidade da norma, vista sob seu próprio ponto de vista, ocupe um ponto cego nos olhos do país dominante em questão. Essa conclusão inevitável é o resultado direto da difusão ou da extensão de um processo democrático nacional em uma arena internacional sem responsabilidade internacional nos âmbitos político e social.

1.3 Integração através de infra-estrutura

A idéia aqui é chamar atenção para o fato de que o advento do NAFTA tem consolidado uma grande alteração no desenvolvimento da infra-estrutura de transporte dentro da América do Norte, que afeta primeiramente os transportes rodoviários e ferroviários. Enquanto que, historicamente, a integração nacional nos três países baseou-se no de-

⁴⁹ O artigo de David R. Nevius, vice presidente do NERC, e de David N. Cook, conselheiro geral do NERC, afirma : “Em 25 de abril de 2002, o Senado dos Estados Unidos aprovou uma significativa conta de eletricidade (H.R. 4) que contém a proposta de confiabilidade do NERC. A conta garantirá que a nova organização de confiabilidade elétrica norte-americana operará de forma justa e efetiva. A linguagem explicitamente protege o importante papel dos Estados e regiões, ao mesmo tempo em que autoriza a criação de uma organização baseada na indústria e que abrange toda a América do Norte, com a FERC, fornecendo a supervisão dentro dos Estados Unidos, enquanto assegura a manutenção dos interesses canadenses e mexicanos quanto à confiabilidade da rede elétrica interconectada na América do Norte. Os representantes do Executivo e do Senado vêm se encontrando para resolver as diferenças entre as contas elétricas aprovadas para cada uma destas instâncias. Nos esperamos que seja aprovadas uma fatura de energia definitiva que inclua o fornecimento de confiabilidade do NERC antes do final do ano”. Na internet: NAERO.com e <http://www.solcomhouse.com/electricity.htm>

envolvimento de estruturas de transporte, como rodovias, malhas ferroviárias e hidrovias, no eixo leste-oeste, recentes mudanças nos padrões clamam pela implementação de corredores similares no eixo norte-sul.

Em 2002, o número de pessoas que atravessaram a fronteira entre Canadá e Estados Unidos manteve-se em 200 milhões, mais de meio milhão por dia. No mesmo ano, 11 milhões de caminhões passaram pela fronteira, ou 30 mil por dia. Na fronteira México-Estados Unidos, há em torno de 540 milhões de cruzamentos por ano, ou 1,5 milhões por dia.

Um estudo recente desse assunto chega às seguintes conclusões:

O ritmo de crescimento é tal que as forças de mercado, por elas mesmas, não conseguem lidar, efetivamente, com o transporte como um sistema. Parcerias público-privadas estão surgindo, e o governo, em todos os seus níveis possui uma importante contribuição. Exatamente em que essa contribuição deveria consistir permanece incerta, devido aos problemas do crescimento dos transportes serem multifacetados, complexos e não completamente entendidos.⁵⁰

O Fórum de Integração Norte-Americano define a questão nestes termos :

Seguindo a implementação do NAFTA, coalizões de interesse tem sido formadas para promover canais específicos de transporte, para desenvolver a infra-estrutura destes canais e para propor aperfeiçoamentos jurisdicionais para facilitar a travessia nas fronteiras. Essas coalizões incluem negócios, agências governamentais, organizações civis, áreas metropolitanas, comunidades rurais e, inclusive, indivíduos, desejando fortalecer os centros comerciais de suas regiões.⁵¹

A solução que está sendo contemplada, no que diz respeito ao transporte rodoviário,⁵² é a criação de corredores de comércio. Tal corredor, no leste, propõe aproximar os três países:

A região centro-leste possui dois corredores de comércio, um urbano, que passa pelas maiores cidades da América do Norte e pelos vales industriais, e outro, rural, que passa através das Grandes Planícies dos Estados Unidos e das Pradarias Canadenses.

O corredor urbano do NAFTA transporta metade da população da América do Norte, num único dia de trabalho, pela estrada entre Montreal, no

⁵⁰ John D. Wirth, *Trade Corridors in North America*, Relatório do simpósio de 1º a 3 de outubro de 1999 (northamericaninstitute.org).

⁵¹ Fonte : Fórum de Integração Norte-Americano (NAFI/FINA) (<http://www.fina-nafi.org/eng/integ/corridors.asp?langue=eng&menu=integ#est>)

⁵² Até onde diz respeito ao transporte ferroviário, a mudança em direção a uma integração continental é muito mais avançada.

Canadá e o México. O corredor passa pela fortaleza industrial do Canadá e seu mais amplo mercado. Tal estrada adentra nos Estados Unidos pelo Port Huron e em Windsor, onde cruza com a ponte Ambassador, a mais movimentada ponte da América do Norte, para finalmente se juntar a Detroit, no Michigan, onde estão localizados os gigantes da indústria automobilística. Nos Estados Unidos, o corredor urbano segue o “Corredor 18”, o qual se estende até o vale do baixo Rio Grande no Texas, através de Indianápolis, em Indiana e Memphis, no Tennessee.⁵³

Alguns projetos são ainda mais ambiciosos uma vez que eles implementarão a completa integração de diferentes meios de transportes numa única infra-estrutura.

A rodovia Interestadual 69, por exemplo, é uma estrada nacional de 1600 milhas conectando México, Estados Unidos e Canadá. Oito estados estão envolvidos neste projeto: uma vez completada, a I-69 se estenderá de Port Huron, no Michigan, até a fronteira Texas-México.

No Texas, a I-69 será parte do projeto do Corredor Trans-Texas (TTC) – uma rede de 4000 milhas de pedágios novos e antigos – o qual criará o maior sistema de rodovias privadas na América. A Interestadual 35, também chamada de Oklahoma-México/Costa do Golfo, será desenvolvida como parte do TTC.

Os planos definem o TTC como possuindo 1200 pés de largura com dez pistas: três pistas para automóveis em cada direção, e duas para caminhões, em cada sentido. Além disso, planejam-se mais seis linhas de trem (três em cada direção), dois trilhos para vagões de alta-velocidade, dois trilhos de alta rotatividade e dois para transporte de cargas. O corredor ainda incluirá linhas com 200 pés de largura para a passagem de petróleo, gás, eletricidade e água.⁵⁴

De fato, congestionamentos de tráfego é uma preocupação permanente desde a implementação da produção *just in time* e do modelo de distribuição criado a partir da extensão do comércio intra-firma, tanto na fronteira sul quanto na fronteira norte. Essa questão, em particular, assim como as duas apresentadas acima, buscam explicar o nível de sensibilidade que a economia continental, como um todo, experimentou a partir dos eventos de 11 de setembro de 2001, e o subsequente fechamento das fronteiras dos Estados Unidos. Esse fechamento das fronteiras e a conseqüente formação de longas filas de 30 quilômetros de caminhões em direção ao interior do país têm efeitos traumáticos nos negócios do Canadá e do México, em particular.

⁵³ Ver o site do NAFI/FINA, *ibidem*

⁵⁴ *Internationalization of U.S. Roads Has Begun*, de Phyllis Spivey, News With Views, 10 de junho de 2005. Na internet: http://www.cuttingedge.org/news_updates/nz1896.htm

Integração e segurança

Desde o 11 de setembro as preocupações com segurança têm ganhado mais urgência e tendem a impregnar ou ultrapassar qualquer outra questão. Essa nova abordagem foi claramente explicitada pela Estratégia de Segurança Nacional dos Estados Unidos da América, em setembro de 2002, e tem sido repetidamente levantada desde então; inclusive, o diplomata canadense John J. Noble advertiu o Comitê Permanente de Assuntos Exteriores e Comércio Internacional:

O embaixador dos Estados Unidos no Canadá afirmou recentemente que a preocupação norte-americana com segurança sobrepõe-se às preocupações econômicas. O desafio dos políticos canadenses é encontrar um jeito de combinar estes dois objetivos de maneira que sejam aceitáveis para ambos os lados.⁵⁵

O Canadá aceitou rapidamente o desafio e comprometeu-se em manter uma infra-estrutura segura como descrita pelo *Smart Border Declaration and Action Plan*, assinado em 12 de dezembro de 2001. No ano seguinte, Thomas d'Aquino, presidente do Conselho Canadense de Chefes do Executivo (*Canadian Council of Chief Executives* – CCCE) lançou a Iniciativa Norte-Americana de Segurança e Prosperidade. Segue-se a isso o estabelecimento de uma força-tarefa trilateral⁵⁶, que mais tarde emitiu um pronunciamento clamando pelo “estabelecimento de um Conselho Consultivo Norte-Americano (*North American Advisory Council* – NAAC) que prepararia e monitoraria movimentos para maior integração regional nos próximos cinco anos”. O pronunciamento ainda afirma: “as fronteiras da comunidade deveriam ser definidas por uma tarifa externa comum e por um perímetro externo de segurança. Dentro desta área, o movimento de pessoas e bens seria legal, ordenado e seguro”.⁵⁷ Entretanto, isso não implica o livre movimento de pessoas através das fronteiras, uma vez que os Estados Unidos exigirão vistos obrigatórios para cidadãos canadenses e mexicanos a partir de 2008.

⁵⁵ Pronunciamento de John J. Noble, diplomata canadense aposentado e diretor de Pesquisa e Comunicação no Centro de Política Comercial e Direito, ao Comitê Permanente de Assuntos Exteriores e Comércio Internacional sobre os objetivos da política externa canadense. Universidade de Carleton, 27 de março de 2003.

Na Internet: www.carleton.ca/ctpl/pdf/papers/scfaitnoble.pdf

⁵⁶ A força-tarefa foi co-presidida pelo antigo Primeiro-ministro canadense e Ministro das Finanças John P. Maanley, pelo antigo Ministro das Finanças mexicano Pedro Aspe, e pelo antigo governador de Massachusetts William Weld.

⁵⁷ Na internet: www.cfr.org/.../trinalational_call_for_a_north_american_economic_and_security_community_by_2_2010.php-31k-7Aug2005

Finalmente, em 23 de março de 2005, o presidente Bush convocou a Cúpula norte americana na sua fazenda em Waco, no Texas, onde ele encontrou-se com o presidente Fox e com o primeiro-ministro Martin. Os três, então, assinaram a Parceria de Segurança e Prosperidade da América do Norte, a qual contém os seguintes objetivos:

- (i) implantar estratégias de segurança e bioproteção nas fronteiras comuns;
- (ii) intensificar a proteção da infra-estrutura e implementar um enfoque comum nas reações de emergência;
- (iii) implementar melhoramentos na segurança aérea e marítima, combater as ameaças transnacionais e aumentar a cooperação em inteligência;
- (iv) implementar uma estratégia de auxílio às fronteiras, para melhorar a capacidade e aumentar o fluxo legal de pessoas e cargas nas fronteiras comuns;
- (v) melhorar a produtividade através de cooperação regulatória para gerar crescimento, mantendo altos padrões de saúde e segurança;
- (vi) promover colaboração setorial em energia, transporte, finanças, serviços, tecnologia, e outras áreas para facilitar os negócios, e investir no nosso povo;
- (vii) reduzir os custos do comércio através de um movimento eficiente de mercadorias e pessoas;
- (viii) aprimorar o gerenciamento do meio-ambiente, criando um fornecimento de alimentos mais seguro e confiável, facilitando o comércio agrícola e protegendo a população de doenças.⁵⁸

A parceria estabelece grupos de trabalho ministeriais que “responderão pelas prioridades de nossa população e de nossos negócios, e estabelecerão objetivos específicos, mensuráveis e atingíveis. Eles identificarão passos concretos para que os nossos governos possam alcançar essas metas, e definirão datas de implementação que permitirão um balanço dos resultados alcançados”.⁵⁹

Nesse ponto, a fim de estabelecer as diferenças entre o escopo e a profundidade dos processos de integração na América do Norte, por um lado, e as áreas de livre comércio recentemente negociadas pelos Estados Unidos com outros parceiros no Hemisfério, por outro, passaremos agora para a segunda parte de nossa análise.

⁵⁸ Canadá, Escritório do Primeiro-Ministro. Na internet : <http://pm.gc.ca/eng/news.asp?id=443>

⁵⁹ *Idem.*

2- A ESTRATÉGIA DOS ESTADOS UNIDOS E OUTRAS ÁREAS DE LIVRE COMÉRCIO NA AMÉRICA

Após ter exposto, de forma geral, o processo de integração profunda corrente na América do Norte, o que podemos compreender a respeito das recentes iniciativas dos EUA sobre as negociações dos ALCs? Analisando os ganhos das negociações da ALCA, José Antonio Rivas-Campos e Rafael Tiago Juk Benke concluíram seus estudos com três possíveis cenários, classificando-os “do minimalista ao de máxima liberalização”, e acrescentam:

Se o projeto da ALCA será bem sucedido ou não, ainda é incerto. Contudo, parece claro que a ALCA deveria estar gerando parte do regionalismo que está ocorrendo no hemisfério ocidental, por exemplo, inúmeras áreas de livre comércio tem sido negociadas e criadas a despeito dos resultados do projeto mais amplo. Essa situação remonta ao debate do regionalismo versus multilateralismo, no qual um argumento particular pode ser salientado: a criação de áreas de livre comércio nas Américas irá, em muitos aspectos, superar o instável sistema de comércio preferencial, trazendo mais estabilidade e certeza aos fluxos comerciais, aos negócios e aos investimentos na região, para não mencionar as implicações políticas, sociais, ambientais e de segurança.⁶⁰

Este comentário aponta para o fato de que há, provavelmente, menos contradições entre as negociações da ALCA e as múltiplas negociações paralelas de áreas de livre comércio do que possa parecer. De fato, mesmo antes dos Estados Unidos e do Brasil, os co-presidentes da última fase de negociações da ALCA, ingressarem no fracassado compromisso negociado durante uma pequena conferência ministerial reunida em Landsdowne, em novembro de 2003, algumas semanas antes do VIII Encontro Ministerial ocorrido em Miami no mesmo mês,⁶¹ já estava claro por algum tempo que a ALCA não iria nem poderia ser um único empreendimento. De qualquer forma, mais de dez anos depois que isso entrou em vigor, nem mesmo o NAFTA é um empreendimento único, e não o será em um futuro previsível, como as análises da seção anterior evidenciam.

⁶⁰ José Antonio Rivas-Campos and Rafael Tiago Juk Benke, “FTAA Negotiations : Short Overview”, *Journal of International Economic Law*, 2003, vol. 6(3), p.661-694 (682).

⁶¹ O compromisso em questão era sobre a implementação da chamada nova dualidade, de acordo com a qual as negociações da ALCA era baseadas em dois caminhos, um definido por questões básicas e menos demandadas e acordadas por todos, e o outro sendo negociado em nível bilateral ou sub-regional. Ver a declaração ministerial como publicada pelo Serviço Comercial dos Estados Unidos em Columbia: www.buyusa.gov/columbia.

Nesse sentido, áreas de livre comércio bilaterais ou plurilaterais não devem ser interpretadas como uma alternativa à ALCA, nem mesmo como passos para um acordo mais amplo, mas sim como a expansão de uma complexa rede de firmas e negócios que podem usar esses acordos como uma alavanca para as suas necessidades de expansão e maior integração das suas cadeias produtivas. O Escritório de Representação Comercial dos Estados Unidos reconhece que tais acordos bilaterais “aprofundam as estratégias e os interesses econômicos norte-americanos na Ásia, Oriente Médio e América Latina”.⁶² Contudo, considerando os dois mais recentes acordos de livre comércio - aquele da América Central e o Andino, sob negociações entre três dos cinco países andinos,⁶³ não se pode esquecer que estes, se vistos sob uma perspectiva norte-americana, não carregam o peso nem da NAFTA nem do acordo de livre comércio com o Chile de 2003. De fato, de acordo com extenso estudo realizado pela Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos, “é claro que o maior acordo multilateral (as Rodadas de Tóquio e do Uruguai) tem efeitos mais importantes na economia do que os acordos preferenciais (Estados Unidos-Israel, Estados Unidos-Canadá, e NAFTA),⁶⁴ os quais, por sua vez, como foi visto na seção anterior, tem impactos mais profundos na economia norte-americana, do que um acordo com a América Central ou com os países andinos jamais terá.

Mas isso não implica que acordos de livre comércio com a América Central não são questões importantes. Pelo contrário, uma vez que a região, com 38 milhões de habitantes, ocupa o 16º lugar no ranking de parceiros comerciais dos Estados Unidos, antes da Itália. As tabelas 2 e 3 abaixo mostram a importância das exportações e importações do Mercado Comum da América Central comparado a outras sub-regiões na América Latina. Na medida em que as exportações são consideradas, os países do Mercado Comum da América Central estão em segundo lugar, depois do Mercosul e, quanto às importações, estão em terceiro lugar, basicamente devido à importância das importações do petróleo venezuelano pelos Estados Unidos.

⁶² Escritório de Representação Comercial dos Estados Unidos. Os Estados Unidos têm acordos de livre comércio com os países andinos (Bolívia, Colômbia, Equador e Peru), Austrália, Bahrein, Chile, América Central, Israel, Jordânia, Marrocos, Panamá, Cingapura, União Alfandegária Sul-africana, enquanto que a União Européia tem acordos de comércio bilateral com 35 países e está negociando com mais 15.

⁶³ Colômbia, Peru e Equador fazem parte destas negociações, a Bolívia atua como observadora enquanto que a Venezuela não está envolvida. Por outro lado, negociações de acordos de livre comércio com o Panamá tem vigido desde abril de 2004.

⁶⁴ Ver Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos, *The Impact of Trade Agreements: Effect of the Tokyo Round, U.S.-Israel FTA, U.S.-Canada FTA, NAFTA, and the Uruguay Round on the U.S. Economy*. Publicação 3621, Washington DC, agosto de 2003, p. iii. Na internet : www.usitc.gov

Tabela 2
EXPORTAÇÕES DOS ESTADOS UNIDOS PARA A AMÉRICA LATINA,
EXCLUINDO O MÉXICO (EM BILHÕES DE DÓLARES)

	CARICOM	Mercado Comum da América Central	Comunidade Andina	MERCOSUL	Chile	Panamá	República Dominicana	Total América Latina (exceto México)
1984	2 164	1 604	6 276	3 666	805	736	642	15 893
1985	1 856	1 560	5 803	4 005	681	667	741	15 314
1986	1 934	1 644	5 831	5 062	823	704	918	16 917
1987	1 994	1 825	6 509	5 360	796	742	1 140	18 366
1988	2 233	2 199	7 922	5 595	1 065	633	1 360	21 008
1989	2 843	2 577	6 412	6 129	1 411	729	1 636	21 736
1990	2 664	2 935	6 739	6 693	1 672	867	1 643	23 214
1991	2 646	3 285	8 587	8 783	1 839	978	1 724	27 842
1992	2 391	4 292	10 943	9 602	2 455	1 098	2 096	32 877
1993	2 693	4 773	10 209	10 580	2 605	1 191	2 325	34 375
1994	2 610	5 351	10 890	13 682	2 776	1 276	2 795	39 380
1995	3 599	6 026	12 787	17 014	3 613	1 391	3 016	47 446
1996	3 645	6 353	12 735	18 596	4 132	1 377	3 183	50 022
1997	4 106	7 452	15 540	23 181	4 375	1 538	3 928	60 119
1998	4 189	8 415	15 340	22 418	3 985	1 752	3 977	60 076
1999	3 866	8 452	11 734	19 192	3 079	1 741	4 076	52 140
2000	4 320	9 036	12 107	21 027	3 455	1 609	4 435	55 990
2001	4 172	9 009	12 419	20 645	3 130	1 333	4 419	55 127
2002	4 055	9 814	11 322	14 636	2 612	1 407	4 241	48 086
2003	4 440	10 830	9 891	14 464	2 719	1 848	4 182	48 374

Fonte : Nações Unidas (2005), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

Tabela 3
IMPORTAÇÕES PROVENIENTES DA AMÉRICA LATINA
PARA OS E.U.A., EXCETO MÉXICO (BILHÕES DE DÓLARES)

	CARICOM	Mercado Comum da América Central	Comunidade Andina	MERCOSUL	Chile	Panamá	República Dominicana	Total América Latina (exceto México)
1984	2 767	1 948	11 299	9 484	779	347	921	27 545
1985	2 466	1 913	11 414	9 450	780	462	917	27 402
1986	1 912	2 256	9 943	8 377	852	410	1 033	24 782
1987	2 006	2 149	10 515	9 846	990	399	1 098	27 004
1988	1 986	2 152	10 060	11 758	1 216	291	1 384	28 847
1989	2 090	2 519	12 548	10 809	1 406	292	1 649	31 314
1990	2 305	2 811	15 812	10 509	1 481	248	1 756	34 922
1991	2 137	3 251	14 086	8 750	1 409	286	2 030	31 949
1992	2 012	4 050	14 055	9 487	1 542	268	2 431	33 845
1993	2 147	4 605	14 460	9 550	1 637	301	2 733	35 434
1994	2 362	5 141	15 415	11 328	1 975	348	3 166	39 734
1995	2 454	6 255	17 747	11 377	2 074	329	3 480	43 716
1996	2 557	7 271	21 688	11 765	2 468	379	3 642	49 770
1997	2 647	8 856	23 566	12 420	2 555	400	4 416	54 860
1998	2 604	9 712	18 865	13 009	2 767	328	4 524	51 808
1999	2 998	11 491	22 477	14 628	3 219	393	4 348	59 555
2000	3 944	12 312	31 522	17 870	3 592	324	4 461	74 025
2001	3 939	11 582	26 561	18 541	4 020	304	4 262	69 210
2002	3 844	12 359	26 115	20 234	4 300	312	4 235	71 400
2003	6 098	12 971	29 820	22 578	4 251	308	4 486	80 512

Fonte : Nações Unidas (2005), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

O Acordo de Livre Comércio da América Central e República Dominicana põe fim à maioria das tarifas de mais de 33 bilhões de dólares em bens comercializados entre Estados Unidos e Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua e República Dominicana. Mais direto ao ponto, a América Central é uma das raras regiões do mundo com a qual os Estados Unidos possuem uma balança comercial favorável, por um lado, e, como é mostrado abaixo, o único mercado na América Latina que manteve um desenvolvimento sustentado nos últimos anos, por outro.

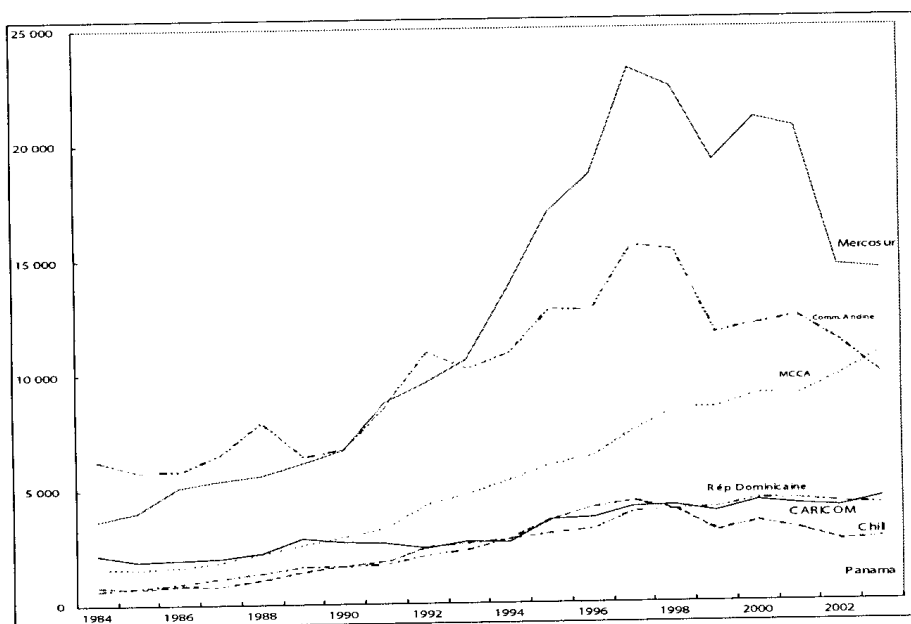


Gráfico 3. Exportações dos Estados Unidos para a América Latina, exceto México (Em milhões de dólares)

Fonte : Nações Unidas (2005), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

Contudo, a estreita margem (217 “sim” contra 215 “não”) pela qual a votação sobre o Acordo de Livre Comércio da América Central e República Dominicana foi assegurada na Casa dos Representantes, levou o antigo representante comercial dos Estados Unidos, Clayton Yeutter, a prever que: “a administração não continuará a expandir sua energia e seu capital nesses acordos menores e haverá um maior acordo no qual será dada maior atenção à OMC”, e que, “logo após o voto, o atual representante comercial dos Estados Unidos, John Portman, deve viajar à Genebra para se encontrar com embaixadores comerciais e oficiais para tratar a respeito das agitadas negociações da OMC”.⁶⁵

Finalmente, à medida que o Acordo Andino de Livre Comércio é considerado, os dois gráficos abaixo mostram a extensão da dependência dos três países em relação ao NAFTA, mas especialmente em relação aos comércios dos Estados Unidos.

⁶⁵ Global Unions Forum on Trade and International Labour Standards, 28 de julho de 2005. Na internet: GURN@lists.solicomm.net

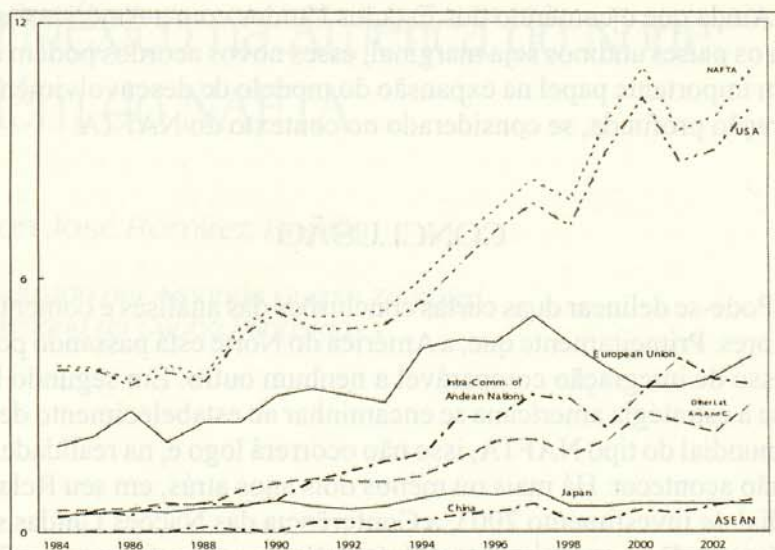


Gráfico 4. Exportações dos três parceiros do Acordo Andino de Livre Comércio (Bilhões de dólares)

Fonte: Nações Unidas (2005), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

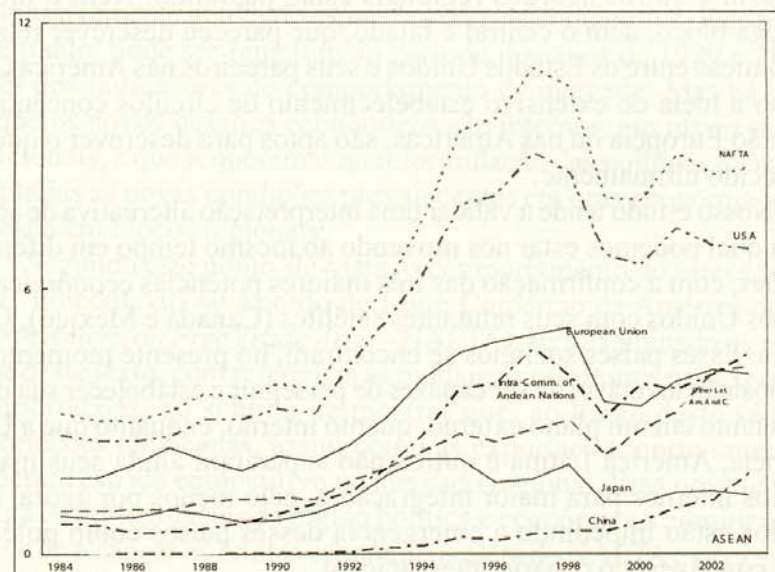


Gráfico 5. Importações dos três parceiros do Acordo Andino de Livre Comércio (Bilhões de dólares)

Fonte: Nações Unidas (2005), « Comtrade », *UN Commodity Trade Statistics Database*, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>

Ainda que o comércio dos Estados Unidos com a América Central e com os países andinos seja marginal, esses novos acordos podem exercer um importante papel na expansão do modelo de desenvolvimento de integração profunda, se considerado no contexto do NAFTA.

CONCLUSÃO

Pode-se delinear duas curtas conclusões das análises e comentários anteriores. Primeiramente que, a América do Norte está passando por um processo de integração comparável a nenhum outro. Em segundo lugar que, se a estratégia americana se encaminhar ao estabelecimento de uma rede mundial do tipo NAFTA, isso não ocorrerá logo e, na realidade, tende a não acontecer. Há mais ou menos dois anos atrás, em seu Relatório Mundial de Investimento 2003, a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (*United Nations Conference on Trade and Development* – UNCTAD) terminou suas análises questionando se a economia mundial estava se encaminhando para o surgimento de mega-blocos ou não. Essa questão parece ser estranha no presente contexto, especialmente após o voto “NÃO” para a Constituição Européia na França e na Holanda, em maio de 2005, e as barreiras pelas quais o Mercosul e outros acordos regionais estão passando. Nem o modelo do mega bloco, nem o central e falado, que pareceu descrever relações econômicas entre os Estados Unidos e seus parceiros nas Américas, nem mesmo a idéia do extensivo estabelecimento de círculos concêntricos, na União Européia ou nas Américas, são aptos para descrever o que tem acontecido ultimamente.

Nosso estudo tende a validar uma interpretação alternativa de acordo com a qual podemos estar nos movendo ao mesmo tempo em diferentes direções, com a confirmação das três maiores potências econômicas: os Estados Unidos com seus relutantes satélites (Canadá e México), China e Índia. Esses países sozinhos se encontram, no presente momento, em uma posição invejável de ser capazes de perseguir e estabelecer sua dominação tanto em um plano externo, quanto interno, enquanto que a União Européia, América Latina e outros não superaram ainda seus maiores desafios internos para maior integração e, pelo menos por agora, esses desafios estão impedindo a emergência desses países como potências rivais confiáveis no cenário internacional.