



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE ECONOMIA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

ANDRESSA REIS D'OLIVEIRA

**INTEGRAÇÃO REGIONAL NA AMÉRICA LATINA: EXPERIÊNCIAS E
POSSIBILIDADES**

**SALVADOR
2025**

ANDRESSA REIS D'OLIVEIRA

**INTEGRAÇÃO REGIONAL NA AMÉRICA LATINA: EXPERIÊNCIAS E
POSSIBILIDADES**

Trabalho de Conclusão de curso apresentado ao curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Nuno Jorge Rodrigues Teles Sampaio.

SALVADOR

2025

Ficha catalográfica elaborada por Vânia Cristina Magalhães CRB 5- 960

D'Oliveira, Andressa Reis

D664 Integração regional na América Latina: experiências e possibilidades.
/ Andressa Reis D'Oliveira.- Salvador, 2025.

76 f. Il.; gra.; tab.; fig.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) – Faculdade de
Economia, Universidade Federal da Bahia, 2025.

Orientador: Prof. Dr. Nuno Jorge Rodrigues Teles Sampaio.

1. Integração regional – América Latina. 2. Comércio internacional.
3. Mercosul. I. Sampaio, Nuno Jorge Rodrigues Teles. II. Título. III.
Universidade Federal da Bahia.

CDD – 337



COLEGIADO DO CURSO DE ECONOMIA
COMISSÃO DE COORDENAÇÃO DO TRABALHO MONOGRÁFICO
RELATÓRIO FINAL DE AVALIAÇÃO

2. PARECER DA BANCA EXAMINADORA

ALUNO: ANDRESSA REIS D'OLIVEIRA

A banca examinadora avaliou que o trabalho satisfaz os requisitos da monografia de conclusão de curso, tendo assinalado correções a executar pela estudante no que toca à forma e conteúdo (elaboração de arcabouço teórico e clarificação de conceitos) da monografia.

Assim, consideraram o trabalho aprovado com nota 7,5 (sete e meio).

BANCA EXAMINADORA:

PRESIDENTE: Prof. Dr. Nuno Jorge Rodrigues Teles Sampaio



Documento assinado digitalmente

MUNO JORGE RODRIGUES TELES SAMPAIO

Data: 13/02/2025 09:57:09-0300

Verifique em <https://validar.jf.gov.br>

1º MEMBRO: Prof. Dr. Gilca Garcia de Oliveira



Documento assinado digitalmente

GILCA GARCIA DE OLIVEIRA

Data: 14/02/2025 11:32:05-0300

Verifique em <https://validar.jf.gov.br>

2º MEMBRO: Prof. Dr. Kaisa Correia da Silva Oliveira



Documento assinado digitalmente

KAISA CORREIA DA SILVA OLIVEIRA

Data: 15/02/2025 07:24:15-0300

Verifique em <https://validar.jf.gov.br>

Dedico este trabalho a minha mãe, que fez o possível para que eu o concluísse, e ao meu pai (in memoriam), que sempre torceu por mim.

RESUMO

Este trabalho visa analisar as tentativas de integração na América Latina, o contexto no qual ocorreram, seus motivos e o desenvolvimento, além dos erros e acertos. A metodologia utilizada é descritiva, buscando através da análise de dados e da história e teoria econômica estudar um dos motivos pelo qual os países latino-americanos não conseguem o desenvolvimento econômico e o bem-estar social que almejam. Para isso, também é parte deste trabalho, a análise sobre como esses países se inserem no comércio internacional e os motivos de suas dificuldades de mudança em sua posição global. Pretende-se analisar a tendência global das cadeias globais de valor, a lógica destas, a evolução do comércio internacional e a inserção dos países latino-americanos via cadeias de valor, e o quanto a integração produtiva regional pode trazer benefícios para o desenvolvimento da região. O trabalho busca contribuir com a análise em torno das possibilidades de crescimento dos países subdesenvolvidos latino-americanos, destacando as lições do passado e as possibilidades que ainda permanecem.

Palavras-chave: integração; cadeias de valor; América Latina; comércio internacional; complementação produtiva.

ABSTRACT

This paper aims to analyze integration attempts in Latin America, the context in which they occurred, their motives and the development, as well as the mistakes and successes. The methodology used is descriptive, seeking through data analysis and history and economic theory to study one of the reasons why Latin American countries do not achieve the economic development and social well-being it desires. To this end, part of this work is also the analysis of how these countries participate in international trade and the reasons for their difficulties in changing their global position. The aim is to analyze the global trend of global value chains, their logic, the evolution of international trade and the insertion of Latin American countries via value chains, and how much regional productive integration can bring benefits to the development of the region. The work seeks to contribute to the analysis surrounding the growth possibilities of underdeveloped Latin American countries, highlighting the lessons of the past and the possibilities that remain.

Keywords: integration; value chains; Latin America; international trade; productive complementation.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 01 – Crescimento do PIB da América do Sul entre 1971 e 1989.....	39
Gráfico 02 – Participação nas Importações Argentinas por País, Principais Extrabloco e Mercosul.....	43
Gráfico 03 – Importação Argentina por país, principais e Mercosul.....	43
Gráfico 04 – Importações Vindas do Mercosul de cada país-membro.....	44
Gráfico 05 – Importações do Brasil por país-membro do Mercosul.....	45
Gráfico 06 – Exportações dos países membros para o Mercosul.....	45
Gráfico 07 – Porcentagem do Mercosul no Total das Importações de cada País Membro.....	49
Gráfico 08 – Participação Chinesa nas Importações de cada país-membro do Mercosul.....	50
Figura 01 – A “curva sorridente” de Stan Shih.....	56
Gráfico 09 – Exportação Mundial de Produtos Intermediários, por região, 2019Q1-2022Q4	59
Gráfico 10 – Comércio Internacional em Bens por Estágio de Processamento.....	60
Gráfico 11 – Estrutura do Comércio das Economias em Desenvolvimento por Grupo de Produtos, 2022 (%).....	61
Figura 02 – Forma de Participação em CGVs de cada País.....	61
Gráfico 12 – Exportação intrarregional e com o resto do mundo.....	62
Gráfico 13 – Exportação e Importação por Produtos da ALC, 2019.....	64
Gráfico 14 – Taxa de Participação das Cadeias Globais de Valor <i>Backward</i> e <i>Forward</i> Mundial, 1995-2022.....	67

LISTA DE TABELAS

Tabela 01 - Taxa de crescimento médio anual do PIB e do comércio exterior total e intrarregional dos países da ALADI (antiga ALALC)	31
Tabela 02 - Produto Nacional Bruto dos países da ALALC	32

LISTA DE SIGLAS

ABC	Argentina, Brasil e Chile
ALADI	Associação Latino-Americana de Integração
ALALC	Associação Latino-Americana de Livre-Comércio
ALBA	Aliança Bolivariana para os Povos de Nossa América
ALC	América Latina e Caribe
CAN	Comunidade Andina
CCM	Comissão de Comércio do Mercosul
CEPAL	Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe
CGV	Cadeia Global de Valor
CMC	Conselho do Mercado Comum
COVID-19	Corona Virus Disease 2019
CRV	Cadeia Regional de Valor
DAVAX	Directly Absorbed Value-added in Exports
EUA	Estados Unidos da América
FMI	Fundo Monetário Internacional
FOCEM	Fundo para a Convergência Estrutural do Mercosul
FVA	Foreign Value Added
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GMC	Grupo Mercado Comum
IMF	International Monetary Fund
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
NAFTA	North American Free Trade Agreement
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OEC	Observatory of Economic Complexity
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OMS	Organização Mundial de Saúde
PDC	Pure Double Counting
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PIB	Produto Interno Bruto
PICE	Programa de Integração e Cooperação Econômica
PIP	Programa de Integração Produtiva do Mercosul

PNB	Produto Nacional Bruto
PPC	Paridade do Poder de Compra
REF	Reflection
REX	Reexported
TEC	Tarifa Externa Comum
UE	União Europeia
UNCTAD	Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento
WBG	World Bank Group
WDR	World Development Report
WTO	World Trade Organization

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	EVOLUÇÃO DAS TEORIAS: DO COMÉRCIO A INTEGRAÇÃO	13
2.1	TEORIA TRADICIONAL DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	13
2.2	CORRENTES TEÓRICAS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA E TIPOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA	14
2.3	CRÍTICA E PENSAMENTO CEPALINO	20
3	INTEGRAÇÃO NA AMÉRICA LATINA	27
3.1	PRIMEIRAS TENTATIVAS DE INTEGRAÇÃO.....	27
3.2	INTEGRAÇÕES E BLOCOS CONTEMPORÂNEOS	37
3.2.1	Novo Regionalismo.....	37
3.2.2	Mercosul.....	38
4	COMPLEMENTARIEDADE PRODUTIVA: PERSPECTIVAS E POSSIBILIDADES	53
4.1	A LÓGICA DAS CADEIAS PRODUTIVAS	54
4.2	PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO NAS CGVS	57
4.3	COMPLEMENTARIEDADE NA AMÉRICA LATINA E CGVS.....	63
4.4	CRISES, CADEIA GLOBAIS E POSSIBILIDADES	65
5	CONCLUSÃO	69
	REFERÊNCIAS	72

1 INTRODUÇÃO

O comércio internacional é um fator importante quando se trata de desenvolvimento e crescimento econômico dos países. Nenhum país dentro do mercado capitalista consegue crescer e se desenvolver sem ter relações com outros países. A relação entre países vizinhos sempre teve sua importância no capitalismo, mesmo com a globalização expandindo o comércio, devido a diminuição nos custos de transporte e a evolução rápida das tecnologias e meios de comunicação (Castilho; Souza, 2016). O comércio intrarregional é de suma importância para a maior parte dos países dentro do comércio internacional. Quando os países dentro de uma região conseguem prosperar de maneira relativamente igualitária, o comércio tende a ser mais estável. Isso pode ser observado pelas experiências europeias e asiáticas, com as tentativas, bem particulares, no entanto bem-sucedidas, de integração nessas regiões.

Quando se trata de integração na América Latina, o que logo vem à mente são as várias tentativas e os poucos sucessos que ocorreram nessa via para o crescimento dos países latinos. Desde o Pacto ABC até o Mercosul, foram inúmeras tentativas. Porém, devido a diversos fatores internos e externos, os acordos ocorreram a passos lentos, retrocessos e pausas.

Este trabalho foi desenvolvido com o intuito de analisar o histórico das tentativas de integração na América Latina, analisando as dificuldades e novas possibilidades. Analisou-se principalmente o bloco do Mercosul, o desenvolvimento do bloco e o possível impacto deste no comércio dos países membros, intra e extrabloco. De fato, uma possibilidade pouco explorada na América Latina é a integração produtiva regional. As cadeias globais de valor é algo que está sendo analisado nos últimos anos como uma forte tendência mundial de integração. A análise desse trabalho busca aferir se esse tipo de integração teria efeitos positivos, se aplicado dentro do contexto da América Latina, apesar da região já participar de cadeias globais, em grande parte como exportador de matérias-primas, etapa que agrega pouco valor. As cadeias regionais de valor são pouco exploradas na região. Foram discutidos aqui, quais as dificuldades e quais as possibilidades que podem ocorrer nesse âmbito, e se vale a pena investir mais para uma maior integração regional a partir das cadeias de valor.

Apesar dos efeitos positivos relatados e constatados da aderência às cadeias globais de valor por países em desenvolvimento, mostrados por muitos órgãos conhecidos, é necessária uma análise mais particular da situação dos países latino-americanos (Baumann, 2022). Assim, analisou-se o funcionamento das cadeias de valor, as diferentes etapas dentro delas e como ocorre a distribuição das funções e os diferentes valores agregados e os possíveis benefícios e

prejuízos da participação dentro das CGVs. É importante notar que a participação nas cadeias produtivas não é vista como a solução para todos os problemas econômicos e sociais na América Latina, pois ela não é a única opção que a região tem para seu desenvolvimento. O que o trabalho propõe é em analisar se a participação dentro das cadeias produtivas globais tem benefícios lógicos e se é cabível, na lógica das relações latino-americanas. O tipo de metodologia utilizada foi a descritiva, utilizando da história e teoria econômica e método hipotético-dedutivo. O objetivo deste estudo é avaliar através da revisão de literatura, analisar as tentativas de integração na América Latina e abordar a possibilidade de integração através da complementariedade produtiva. Se é uma opção viável e se é favorável para o crescimento industrial, econômico e do bem-estar da região.

2 EVOLUÇÃO DAS TEORIAS: DO COMÉRCIO A INTEGRAÇÃO

2.1 TEORIA TRADICIONAL DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

A base da teoria do comércio internacional surgiu com o escocês Adam Smith em seu célebre livro *A Riqueza das Nações*, de 1776. Smith afirmava que a divisão do trabalho e a livre concorrência formam os pilares para o desenvolvimento econômico.

Smith explicitava os benefícios de um sistema liberal, criticando fortemente o mercantilismo, que possuía forte regulação e restrições em relação ao comércio entre países, com alta intervenção do Estado. Smith formulou conceitos que fazem parte da tradição econômica até hoje, afirmando que o desenvolvimento da divisão do trabalho aumenta sua especialização e eficiência, criando mais riqueza para a nação. Assim, o autor defendia a especialização e as trocas comerciais entre nações como forma de distribuir a produção e aprofundar a divisão do trabalho (Carmo; Mariano, 2016; Moreira, 2012; Gonçalves *et al.*, 2013).

Uma de suas contribuições mais importantes em relação ao comércio internacional foi a teoria das vantagens absolutas, em que, de acordo com o autor, o comércio entre duas nações somente ocorreria se tivesse vantagem absoluta na produção sobre a outra, tendo assim uma diferença significativa no custo de produção. O custo de produção é, para Smith, basicamente o número de horas ou tempo de trabalho necessário para produzir determinada mercadoria. Então esse tempo de trabalho é o que determina o valor da mercadoria (Carmo; Mariano, 2016).

Existem diversas críticas a teoria das vantagens absolutas, como o fato de que é provável que uma nação tenha um grande leque de produtos em que ela tem vantagem absoluta, sendo assim, o comércio com essa nação seria desvantajoso para outros países, pois não teriam como competir. A visão de Adam Smith, segundo Carmo e Mariano (2016), favorecia os interesses da Inglaterra, porém, é a primeira referência quando se trata de analisar o papel do comércio exterior de uma nação sobre o crescimento de sua economia.

David Ricardo foi outro autor de renome da escola clássica. Sendo um dos principais economistas da geração posterior a Smith, ele apurou o argumento do seu antecessor a favor das trocas comerciais. Porém, diferente da teoria das vantagens absolutas de Adam Smith, David Ricardo não acredita ser necessário uma vantagem absoluta em relação à produção. A nação deveria focar em ter maior vantagem comparativa, ou seja, analisar qual dos seus próprios produtos é produzido com o menor custo de oportunidade. Por exemplo, se um país é eficiente

em produzir dois tipos de bens, mas em um ele tem uma maior vantagem comparativa, ele então pode focar sua produção nesse bem, diminuindo os custos da produção. Assim, a teoria das vantagens comparativas foca nos preços relativos entre mercadorias e na importância da especialização na produção para que haja a troca entre nações. Para David Ricardo, os países desenvolvidos deveriam se especializar na produção de itens que possuem maior vantagem na produção, no caso da Inglaterra, na produção de têxteis, já para os países em desenvolvimento, sua especialidade seria a produção de bens primários. Ricardo afirma ser necessária uma análise interna das condições de produção.

A teoria das vantagens comparativas possuía uma argumentação forte e se estabeleceu por muito tempo como a principal teoria para explicar o comércio internacional. Entretanto, a partir do século XX, surgiram novas teorias com forte embasamento e críticas ao modelo ricardiano. Eles não questionam a essência da teoria, mas alguns criticam o livre-comércio e mostram que comparar os custos de produção entre os países que fazem comércio entre si somente pelo fator trabalho torna a teoria limitada. O ideal seria integrar o fator trabalho aos fatores terra e capital em cada linha de produção. Essa ideia parte dos princípios da teoria neoclássica (Moreira, 2012; Carmo; Mariano, 2016).

Os autores Carmo e Mariano (2016) adicionam que: “A presença de barreiras, tarifas, controle de comércio ou ainda custo de transporte tendem a inviabilizar a validade do conjunto de trocas entre nações”. Ademais, Gonçalves *et al.* (1998) explicita que a teoria pura do comércio internacional não consegue demonstrar que em qualquer circunstância seria a melhor opção de política comercial, porém ela mostra que podem existir ganhos no livre comércio.

Apesar das críticas, a teoria tradicional do comércio internacional de Smith e Ricardo se tornou o início do debate sobre como estabelecer relações comerciais entre países de modo a todos se beneficiarem com essa relação. A partir daí, surgiram as teorias de integração econômica.

2.2 CORRENTES TEÓRICAS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA E TIPOS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

A integração econômica pode ser analisada sob duas vertentes teóricas. A primeira é baseada na teoria tradicional do comércio internacional, seus principais teóricos são Jacob Viner e Bela Balassa. A segunda vertente foca em argumentos da teoria do desenvolvimento, inspirados no economista político do século XIX, Frederich List.

A primeira vertente analisa os ganhos do livre comércio e da união aduaneira utilizando conceitos da teoria pura do comércio internacional, como as vantagens comparativas e a especialização da produção de David Ricardo. Jacob Viner é um dos pensadores dessa vertente e faz críticas à união aduaneira, afirmando em seus trabalhos que as uniões aduaneiras nem sempre eram positivas para os países envolvidos, e não tinham benefícios para o mundo. No seu modelo teórico ele afirma que a união aduaneira é a segunda melhor opção (*second best*) caso não seja possível estabelecer um comércio mundial livre ou com políticas de reduções tarifárias (*first best*). Já Balassa expande os estudos sobre integração regional, analisando os efeitos dela na distribuição dos recursos disponíveis, no crescimento econômico e nas políticas econômicas (Gonçalves *et al.*, 1998; Carmo; Mariano, 2016).

Uma união aduaneira oferece a possibilidade para os países subdesenvolvidos de maximizarem o bem-estar, quando a eliminação total de suas barreiras comerciais é improvável, devido aos desequilíbrios em suas economias e por não terem o necessário para desenvolver e prosperar sem barreiras comerciais que protejam a frágil estrutura comercial doméstica. Assim, sendo o livre-comércio inatingível, a integração econômica é uma alternativa que mostra ter benefícios para os países em desenvolvimento (Baumann, 2013).

Viner fez a importante distinção entre os termos “criação de comércio” e “desvio de comércio”, sendo esses termos de grande importância para avaliar as perdas e ganhos de uma integração. A criação de comércio ocorre quando um país-membro importa bens do outro país-membro a preços inferiores ao que produzia. Ao ter agora recursos ociosos, devido a substituição pela importação do país parceiro, ele pode realocar esses recursos disponíveis para a atividade em que tenha mais vantagem comparativa em relação aos outros membros da integração, sendo assim mais eficiente. Já no desvio de comércio, a importação que antes vinha de um país fora da integração, agora vem de um país parceiro. Porém, se o país parceiro que agora importa o bem é menos eficiente do que o parceiro anterior acaba acarretando um custo maior ao país que importa. Com isso, a união é benéfica quando o efeito de criação de comércio é maior que o efeito de desvio de comércio (Reis *et al.*, 2014).

Cooper e Massel (1965) afirmam que os países que se integram podem ter consequências tanto positivas quanto negativas com o desvio de comércio e a criação de comércio. Suas conclusões são feitas com a suposição que uma tarifa externa ótima é sempre escolhida. Além disso, em um suposto desvio de comércio feito na integração, todos os países na união expandem suas indústrias para ofertar para o mercado expandido, assim, mesmo com uma receita menor, a indústria de todos acaba se expandido. Portanto, as consequências da integração dependem das

regras impostas na formação, "as regras que governam a localização da indústria, o comércio dentro da união e a compensação" (Cooper; Massel, 1965, p. 476, tradução nossa). Segundo os autores, o ganho será maior se houver flexibilidade nas regras. Outro argumento que torna a integração benéfica é o fortalecimento da posição externa dos países quando agem em conjunto, aumentando sua capacidade de negociação e competitividade internacional (Corazza, 2006).

Ainda dentro da primeira vertente, Balassa formulou etapas ou formas de integração, dividindo-as em cinco, a área de livre comércio, união aduaneira, mercado comum, união econômica ou monetária, e, por fim, total integração econômica. O economista também fala da integração entre países vizinhos e como as barreiras entre países adjacentes dificulta a atividade econômica regional (Motta *et al.*, 2013).

Os níveis estabelecidos por Balassa ainda são usados nos dias de hoje, porém pode-se incluir os Acordos de Preferências Comerciais como o nível mais básico. Ele ocorre quando os países estabelecem barreiras menos elevadas entre si, permitindo que os países dentro do acordo tenham um tratamento diferenciado no que se refere a importação de determinados produtos estabelecidos no acordo firmado entre os países signatários. Não há necessidade de ações políticas coordenadas ou proximidade geográfica. Esse tipo de acordo se limita a poucos produtos e a uma diminuição na alíquota do imposto de importação.

A Área de Livre-Comércio ocorre quando alguns países decidem eliminar ou reduzir as barreiras comerciais mutuamente. Essas barreiras podem ser tarifárias ou não tarifárias, e não há necessidade de criação de instituições regionais (Baumann, 2013; Carmo; Mariano, 2016). Uma das dificuldades que ocorrem quando se forma uma área de Livre-Comércio é a identificação de processos de "triangulação". Que ocorre quando um país que não está no acordo se beneficia dele. Isso é evitado, com a chamada "regra de origem". Segundo Baumann (2013), a regra estabelece que os produtos que se beneficiam da Área de Livre-Comércio são os que possuem um grau elevado do seu processo produtivo nos países que participam do acordo, normalmente, acima de 60% do produto deve ser produzido dentro dos países-membros.

Além da "regra de origem", esse tipo de integração requer também a coordenação das políticas cambiais entre os países. Isso, pois, um país signatário pode ter mais vantagens nesse acordo devido a custos mais baixos de produção, se tornando superavitário nas transações com os

outros países-membros (Baumann, 2013). Um exemplo desse tipo de integração é o NAFTA¹ (sigla em inglês para Acordo de Livre-Comércio da América do Norte²), feito pelos Estados Unidos da América (EUA), México e Canadá (Carmo; Mariano, 2016).

A União Aduaneira já foi discutida anteriormente, por ser o tipo de integração mais utilizada pelos estudiosos para mostrar os benefícios e malefícios das uniões. Apesar disso, ela não é a união mais completa, apesar de ser um tipo de integração mais avançado. Nela, os países adotam uma política comercial comum com relação a países terceiros, estabelecendo uma tarifa externa comum (TEC). Ou seja, os países nesse nível de integração decidem que, além da eliminação de barreiras comerciais entre eles, também irão ter a mesma tarifa de importação para outros países fora da união (Carmo; Mariano, 2016). Para a formação da união aduaneira é necessária a adoção de políticas comerciais externas comuns entre os países que dela participam.

Não é uma tarefa fácil definir uma alíquota comum para diversos países dentro desse acordo, pois cada um tem interesses e capacidade produtiva diferentes. A tarifa externa comum dentro do acordo, elimina a possibilidade de triangulação do comércio. Com isso, o acordo acaba criando um tratamento diferenciado para bens provenientes dos países dentro da união formada, e os bens que foram importados de fora da união acabam sendo menos favorecidos e, devido a tarifa, muitas vezes os tornam mais caros. As consequências da tarifa comum adotada dependem de como era a relação de cada país e suas tarifas anteriormente à entrada na união. Essa barreira a produtos vindos de fora do acordo cria a possibilidade de expansão das indústrias locais, pois exige a fabricação de quantidades maiores de tais produtos e desestimula a importação pelos países que estão fora do acordo (Baumann, 2013).

Devido ao livre comércio entre os membros dentro da união e a tarifa externa comum adotada, se faz necessário uma coordenação de políticas cambiais entre os membros dentro do acordo, o que também afeta a política comercial externa de cada um. Essa perda de autonomia dos países para aplicar políticas individuais em resposta a choques externos é um grande desafio que a união aduaneira impõe para seus membros. Sendo assim, é necessário em uma união aduaneira que os países associados não tenham grandes diferenças nas características de suas economias, e ainda mais importante, é necessário coordenar as demais políticas econômicas (fiscal e

¹ Em 2020 o acordo do NAFTA foi oficialmente substituído pelo USMCA (Acordo Estados Unidos-México-Canadá).

² *North American Free Trade Agreement*.

monetária) para que as respostas a situações externas sejam simétricas e não ocorra desequilíbrio nas relações externas.

Podem ser citadas algumas formações de uniões aduaneiras que ocorreram na história mundial, como a formada pelos estados germânicos em 1834, chamada de Zollverein, essa união aduaneira facilitou o processo de unificação alemã. Outro exemplo é o Tratado de Roma que originou a Comunidade Econômica Europeia, em 1957, atual União Europeia (UE). Além do Mercado Comum do Sul (Mercosul), que apesar do objetivo de ser um mercado comum, até os dias atuais é considerado uma união aduaneira imperfeita, pois embora tenha implantado uma Tarifa Externa Comum, a quantidade de produtos que não entraram na nomenclatura aduaneira foi enorme (Gonçalves *et al.*, 1998; Baumann, 2013; Feijó; Corrêa, 2019).

O Mercado Comum é um nível mais elevado de integração econômica. Nesse tipo de integração as barreiras são eliminadas e há livre circulação dos recursos produtivos, além da eliminação de taxas diferenciadas entre os países-membros, e assim como na união aduaneira, ocorre o alinhamento das políticas macroeconômicas e a adesão de uma tarifa externa comum. Com a abertura das fronteiras para a circulação de produtos e pessoas, e a igualdade dos direitos e deveres de todas as pessoas residentes no mercado comum, independente do país em que se está. O indivíduo que é de um país e muda para outro, terá os mesmos direitos dos residentes do país para o qual se mudou. Isso vale para empresas, investidores, e demais fatores de produção (Baumann, 2013).

Nesse nível de integração, instituições regionais são essenciais para que faça cumprir os acordos em todos os países. Nesse nível, há uma redução ainda maior do controle e da soberania de um país. No mercado comum, o governo local dos membros perde o controle em relação a imigração e fluxos de capital (Appleyard *et al.*, 2010).

A União Europeia é o mercado comum mais conhecido até os dias de hoje. A Comunidade Econômica Europeia foi criada através do Tratado de Roma em 1957, sendo oficialmente reconhecido em 1993. A União Europeia não parou por aí e, com a criação de uma moeda única, passou a ter uma união monetária.

A União Monetária é basicamente o passo adiante, fazer uma moeda para todos os países dentro de um acordo. A política monetária e fiscal de todos será a mesma (Gonçalves *et al.*, 1998). Com isso, os países possuem um único mercado com uma moeda comum. Ter uma moeda comum facilita diversos aspectos das transações entre países, como os custos dessas transações, além de eliminar o risco cambial que vem da constante conversão de moedas necessária para

haver o comércio entre os países. A eliminação desses problemas simplifica o comércio e proporciona a oportunidade para empresas de pequeno e médio porte expandirem seu comércio para além do mercado doméstico.

Baumann (2013) afirma que alguns argumentos apontam para a força que uma moeda comunitária possui no comércio mundial, sendo essa mais forte do que uma moeda individual. O maior exemplo de união monetária é a União Europeia, pois é o único episódio na história mundial de uma integração entre países onde foi possível a aprovação de todos e a efetiva fabricação de uma moeda física emitida em uma união e utilizada universalmente, porém sem um país de origem específico. As dificuldades de chegar a esse grau de união vem do fato de que os países têm que desistir da autonomia em relação a sua política monetária, perdendo ainda mais sua liberdade e tendo que abdicar da soberania nacional (Appleyard *et al.*, 2010).

Apesar de um tipo de acordo acrescentar ao outro, eles não representam estágios que devem ser seguidos um por um. Os países podem participar de certo acordo sem a necessidade de passar por outro, nem está em um com a pretensão de “evoluir” para outro tipo. Cada um acordo é por si só um tipo, e não necessariamente um estágio que vai levar a outro. Pode ser dito que eles são de diferentes níveis, pois um tipo de união vai acrescentando mais acordos e normas, além de uma certa perda de liberdade em comparação com outros tipos de integrações mais simples. Dito isto, o nível mais avançado de união após a união monetária é a União Política, quando os estados-nações se tornam oficialmente um único país, ou uma confederação. Os exemplos mais recentes são da unificação da Alemanha e, separadamente, a formação da Itália (Gonçalves *et al.* 1998; Baumann, 2013).

A tipologia estabelecida por Balassa foi muito importante para a Teoria da Integração. Porém, independentemente do tipo de integração adotado, a dificuldade de união entre países ainda é notada. Uma integração entre países não afeta apenas a eles, mas ao comércio em escala global, e esses interesses diversos, não só dos países dentro da união, mas os de fora também, torna os acordos muito difíceis de prosperar.

Todavia, a integração pode trazer muitos benefícios para os participantes, principalmente entre países subdesenvolvidos, como a possibilidade de proteção de algumas indústrias nas economias integradas, a um custo menor, o que aumenta as chances de desenvolvimento. Porém, se as metas serão atingidas, depende dos países membros e como eles serão capazes de cooperar entre si. Cooper e Massel (1965) afirmam que ambos os lados podem ganhar, se a

união for combinada com subsídios e políticas, mesmo assim o ganho não é certo, por isso a flexibilidade, acordos e compensações serão necessários.

Kitamura (1966) afirma a necessidade de os países em desenvolvimento serem criteriosos na utilização de suas divisas e usá-las principalmente na importação de bens de produção, justamente pelo "hiato de divisas" que eles possuem. Não só por isso, mas devido aos desequilíbrios monetários e as distorções estruturais, o que faz com que eles sempre tenham mais necessidade de importar, do que meios para tal. Com a união, a relação de trocas irá melhorar, assim como a oferta de divisas, o que possibilita maior importação de bens de produção e insumos. No longo termo, será provável que o comércio em geral, não só entre os membros da união, aumente, mas agora com o comércio dos países da união mais desenvolvido e com uma economia mais forte (Baumann, 2013 *apud* Kitamura, 1966).

2.3 CRÍTICA E PENSAMENTO CEPALINO

A ideias de List fazem parte da segunda vertente da teoria de integração, seus princípios são baseados em ideias protecionistas, no conceito da indústria nascente e na teoria do desenvolvimento. Ele considera a integração econômica nacional uma forte aliada para o desenvolvimento econômico de um país. Aos seus conceitos ainda se aliam propostas de economias de escala crescente, e a preocupação com externalidades, o que gera justificativas para políticas intervencionistas, mas também empurra ideias de integração econômica entre países em desenvolvimento para criar escalas mínimas de produção, fazendo com que o processo de substituição de importação continue avançando (Gonçalves *et al.*, 1998; Carmo; Mariano, 2016).

No pós-Segunda Guerra mundial, as ideias de List foram altamente debatidas, disseminando a ideia de que as vantagens comparativas são dinâmicas e não estáticas. Para criar esse tipo de vantagem, no entanto, os pensadores desta segunda vertente acreditavam que o papel do governo era essencial, construindo políticas governamentais adequadas e criando estratégias de industrialização.

Muitas das críticas ao pensamento que a segunda vertente discute vem dos custos de proteção, é necessário que o Estado tenha recursos disponíveis capazes de solidificar uma intervenção econômica e uma economia mais restritiva, além de um mercado doméstico capaz de absorver uma escala mínima de produção para que o crescimento da industrialização ocorra da forma

esperada. Porém, as dificuldades de um mercado doméstico restrito e um governo com recursos limitados, são características de muitas das economias subdesenvolvidas. A solução então poderia vir da integração econômica entre os países em desenvolvimento. Essa alternativa poderia fornecer a estrutura necessária para viabilizar os projetos de desenvolvimento, que não poderiam ocorrer sozinhos em cada país, devido as suas economias e mercados pequenos (Gonçalves *et al.*, 1998). A influência de List na visão cepalina pode ser observada nas ideias e argumentos bem semelhantes entre ambos, mesmo este não sendo citado muitas vezes nos estudos dos economistas. Porém, ao apoiar o intervencionismo do Estado para acelerar a indústria nas nações periféricas e ao apontar o liberalismo como responsável pela riqueza dos países desenvolvidos e subordinar os demais a dependência deles, a influência de List é claramente notada (Fonseca, 2000).

No período pós Crise de 1929 e da Segunda Guerra Mundial os países latino-americanos vivenciaram um grande crescimento econômico, e estavam em grande processo de industrialização e urbanização. Esse crescimento latino-americano fortaleceu a ideologia liberal, que estava entrando nos países latinos na época. O liberalismo foi criado e formulado com base nos países europeus, sendo assim, desenvolveu-se a partir do ponto de vista histórico de tais países: “... fundamentada, do ponto de vista acadêmico, na teoria da divisão internacional do trabalho baseada nas vantagens comparativas ricardianas ou em vantagens oriundas da dotação relativa de fatores” (Bielschowsky, 2000, p. 24).

A teoria econômica tradicional analisa com robustez o que ocorre quando nações desenvolvidas formam uma união. Porém, durante muito tempo não havia discussões analisando os efeitos de uma união em países menos desenvolvidos. Essas discussões só vieram a acontecer de maneira mais séria após a criação da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal), em 1948, pelo Conselho Econômico e Social das Nações Unidas (Cepal, [S.d.]).

Diferente da teoria liberal, a nova teoria do desenvolvimento de Keynes não tinha uma base teórica completamente formada e sólida, e que pudesse explicar a realidade econômica e social em países subdesenvolvidos, assim, a teoria liberal prevalecia (Bielchowsky, 2000), apesar de não ser focada na realidade dos países latinos. Porém, a visão cepalina iria cumprir o papel de “versão regional da nova teoria do desenvolvimento” (Bielshowsky, 2000, p. 24). Apesar de muito se falar na influência de Keynes, essa versão regional da teoria do desenvolvimento tinha List como sua principal influência.

A criação da Cepal teve como objetivo discutir, analisar e criar ações para fomentar o desenvolvimento econômico da América Latina. A visão cepalina sobre o desenvolvimento latino-americano foi influenciada ao longo do tempo por muitos economistas, como Nurske, H. Singer e Myrdal. Porém, é notório a forte influência das ideias de List na base da Cepal.

A crítica cepalina ao liberalismo afirmava que o modelo é inadequado à região, com países que tem suas economias majoritariamente baseada na monocultura agroexportadora e sendo importadores de produtos industrializados. Os autores cepalinos como Celso Furtado, Raúl Prebisch e Aníbal Pinto, em seus artigos afirmam que a discrepância entre os preços dos produtos industrializados e dos produtos primários foi apenas se elevando com o passar dos anos, mostrando que o modelo neoclássico não funcionava no mundo real, sendo irreal e restritivo, principalmente em países subdesenvolvidos (Carmo; Mariano, 2016; Sunkel, 2000). Esse argumento já era utilizado nos primeiros textos apresentados pela Cepal, ele é a base da tese da tendência à deterioração dos termos de troca, que abertamente confrontava-se com as teorias vigentes que incentivavam um comércio internacional livre (Bielchowsky, 2000):

Ao contrário do que prometia a teoria das vantagens comparativas, durante o século XX a maior lentidão no progresso técnico dos produtos primários em relação aos industriais não estava motivando o encarecimento dos primeiros com relação aos últimos (Biewlshowsky, 2000, p. 28).

Assim, a Cepal afirma que os países, com o passar dos anos, tiveram que produzir e exportar cada vez mais produtos para que pudessem importar a mesma quantidade de produtos industrializados, esse fenômeno é chamado de deterioração dos termos de troca. A teoria da deterioração dos termos de troca de Prebisch, é bem semelhante a tese explicitada por List no trecho abaixo:

Os mais importantes objetos de importações da região de clima temperado consistem nos produtos dos climas tropicais, em açúcar, café, algodão, fumo, chá, corantes, cacau, especiarias e, de modo geral, nos artigos conhecidos sob o nome de produtos coloniais. A maior parte desses produtos é paga com bens manufaturados. É sobretudo nesse intercâmbio que reside a causa do progresso da indústria nos países manufatureiros da zona temperada, e do progresso da civilização e da produção nos países de zona tórrida (Fonseca, 2000, p. 354 *apud* List, 1983, p. 178).

O pensamento cepalino acreditava que o desenvolvimento viria através de políticas de industrialização financiadas e conduzidas pelo Estado. A instituição não era contra a relação entre os países desenvolvidos e os em desenvolvimento, mas acreditava que a relação era desigual e pautada em uma relação centro-periferia que promovia tal desigualdade, onde de um lado havia progresso técnico das economias desenvolvidas e do outro, onde estava a América Latina, focava em bens primários de pouco desenvolvimento tecnológico, o que causava uma

desigualdade e fazia com que os países periféricos continuassem em situação de subdesenvolvimento (Cepal, [S.d.]).

Prebisch afirmava exatamente isso, que o comércio internacional funcionando com relações econômicas de acordo com a teoria neoclássica do livre comércio entre o centro e a periferia não melhora as condições dos subdesenvolvidos, apenas aumenta as condições de subdesenvolvimento, separando ainda mais os países subdesenvolvidos do patamar de desenvolvimento que possuem os países centrais.

A visão estruturalista e teses da comissão apresentam as desvantagens da especialização dos países subdesenvolvidos em produzir bens primários. Focar no produto que utiliza o fator mais abundante não torna os países igualmente competitivos, pois as características e capacidade econômica entre países são diferentes, e a demanda do mercado foca cada vez mais em bens altamente tecnológicos que possuem alto valor agregado, dos quais países subdesenvolvidos possuem dificuldades para desenvolver devido às diversas limitações que os impedem de desenvolver uma forte indústria nacional.

Por tudo isso, a Cepal acreditava nos benefícios do protecionismo, pois não seria possível o completo desenvolvimento industrial se os países desenvolvidos e os conglomerados atuassem fortemente nos mercados subdesenvolvidos. A concorrência com produtos dessas nações seria desigual pois os países periféricos estariam ainda formando sua indústria. Ademais, enquanto o processo de industrialização não fosse concluído continuaria existindo o desequilíbrio estrutural no balanço de pagamentos, mesmo com o processo de substituição de importação, pois a substituição apenas conseguia aliviar as importações, pois o crescimento de renda e a nova estrutura produtiva, acabava criando uma nova demanda por importações, ou seja, apenas alterava a composição das importações, e assim o problema de insuficiência de divisas perdurava nos países subdesenvolvidos (Bielchowsky, 2000).

Diferente do que afirmavam alguns economistas liberais, a visão cepalina não era de uma "autarquia" para as nações latino-americanas. Pois, como foi observado, a substituição de importação apenas altera a composição das importações. A expansão econômica que viria da industrialização da periferia, também aumentaria a demanda por importações, expandindo o comércio internacional, e gerando benefícios aos países desenvolvidos. A Cepal também era a favor da implantação de políticas de estímulo e diversificação das exportações, e focava principalmente no comércio intrarregional e na criação de um mercado comum. Introduziu diversas resoluções para que houvesse um certa integração latino-americana, com a definição

de um sistema de pagamento multilateral e a formulação de políticas para a industrialização em nível regional (Estay, 2018).

A Cepal afirmava que as trocas comerciais entre países na América Latina tendem a favorecê-los. Em 1954, Prebisch escreveu que para o maior desenvolvimento econômico da América Latina, a industrialização será sempre necessária. Segundo Prebisch, a política comercial nos países latino-americanos ainda é influenciada por ideologias ultrapassadas, nos moldes clássicos da troca de produtos primários por manufaturados, na ligação centro-periferia, sem que os países latino-americanos tivessem uma troca comercial entre si (Prebisch, 1954). Por muitos anos esses países se viram como competição um do outro por isso acordos entre eles eram difíceis e tentativas de alianças se desfaziam rapidamente.

A Cepal afirmava que o intercâmbio comercial entre os países latino-americanos, aumenta as possibilidades para uma industrialização bem-sucedida na América Latina. Mas a industrialização se desenvolveu segundo a Cepal "em compartimentos fechados", sendo "escasso o comércio de produtos industriais entre os países latino-americanos". Segundo a Cepal, quando os produtos feitos internamente são fabricados por empresas de pequeno porte e feito apenas para satisfazer o mercado interno, o isolamento dessas nações não tem muitas consequências. Porém, quando surge a necessidade de produzir bens em larga escala para ser economicamente viável, devido as mesmas regras de desenvolvimento, o comércio entre países vizinhos assume grande importância (Prebisch, 1954).

Apesar da desconfiança dos países desenvolvidos em relação às alianças e acordos entre os países latino-americanos, Prebisch afirma que a liberalização do comércio interlatinoamericano não afeta os EUA e a Europa mais do que as medidas protetivas que os países já possuíam. O relacionamento entre esses países cria mais consequências internas.

Prebisch ainda afirma que apenas a liberalização não é suficiente, mas tem que haver um sistema de trocas recíprocas, para que todos os países dentro do arranjo consigam desenvolver alguma indústria com o intuito de se especializar e consiga o estímulo necessário com a expansão do comércio, para que com isso, no longo prazo, os países consigam abrir o comércio para a competição mundial (Prebisch, 1954). Essa liberalização entre os países latino-americanos não pode ter a extensão de uma união aduaneira. Pois, de acordo com Prebisch, a união aduaneira tem um carácter muito absoluto e cria receio para não só os países interessados, mas para o resto do mundo, criando dificuldades para a obtenção de vantagens de uma união mais moderada, mas com vantagens recíprocas. Assim, era recomendado pela Cepal algum tipo

de regime especial com complementariedade produtiva entre as indústrias (Baumann, 2013). Esse tipo de liberalização que a Cepal mostra como solução é uma interessante resposta a desconfiança associada as integrações de caráter mais intenso, com regras e mudanças que poderiam nem sequer passar do papel, principalmente devido as diferenças culturais, o momento em que está cada país e suas particulares políticas monetárias e cambiais (Prebisch, 1954).

Em seu livro *Teoria e Política do Desenvolvimento Econômico*, Furtado (2000) analisa a integração e seu importante papel no desenvolvimento, afirmando que o objetivo da união deve ser o aumento das economias de escala devido ao aumento do comércio, mas sem reduzir as economias de aglomeração ou compensando adequadamente os efeitos negativos. Entretanto, se não for feita de maneira adequada, pode elevar os desequilíbrios regionais e os problemas estruturais básicos já presentes em economias subdesenvolvidas.

Se essa união for feita de maneira cuidadosa e bem pensada pode ser mais um caminho para superar os problemas do subdesenvolvimento. A integração pode ser uma boa opção em épocas de contração da economia, para melhorar o desempenho dos países membros, pois, como Furtado afirma, se as economias que estão se integrando possuem indústrias ociosas que são complementares entre os países ou que competem com outros países fora da integração, a integração trará muitos benefícios a essas indústrias. Porém, se a competição for entre os países dentro da integração e uma das indústrias não for bem desenvolvida, a probabilidade é que o saldo positivo da integração ocorra apenas para um país, sendo o outro lado prejudicado, tendo sua renda reduzida (Furtado, 2000).

Grande parte dos autores destacam que devido a diferenças entre os países um impacto negativo que pode ocorrer na integração são os desequilíbrios nos ganhos. Isso, para Baumann (2013), traz ao debate a possibilidade de implantação ou coordenação de complementariedade produtiva entre os países interessados em criar essa aliança. A complementariedade produtiva pode ser uma forma eficaz de diminuir as diferenças produtivas entre países, de forma a equilibrar melhor a relação. Os países latino-americanos já possuem tentativas nessa direção. Como exemplo, a Comunidade Andina criou políticas industriais e de coordenação dos investidores estrangeiros. Ocorreram também acordos assinados entre o Brasil e a Argentina, com normas para manter um equilíbrio comercial e uma certa integração produtiva.

Os países isoladamente não têm forças para modificar as relações de troca, porém, ao se integrarem, podem acabar criando monopólio ou monopsonio, devido a adoção de tarifas e

impostos em conjunto, para a exportação e importação. Essa união pode prejudicar e criar dificuldades para os países não-membros. Porém, também pode ser benéfico se os integrantes usarem seu poder para diminuir barreiras impostas por outros países, melhorando o nível de bem-estar mundial (Baumann, 2013 *apud* French-Davis, 1979).

Os efeitos a longo prazo desse intercâmbio são a mudança na especialização das empresas, o rendimento das economias de escala, o maior nível de concorrência nos mercados integrados, e a melhora em oportunidades e ganhos de investimentos e no nível de poupança (Baumann, 2013 *apud* Balassa, 1964). No curto prazo, o que mais se destaca é o melhor uso da capacidade de produção. A teoria tradicional afirma que esse desvio não traz muito benefício, devido ao aumento nos preços dos produtos que antes eram importados de outros países com preços menores. Porém, essa consequência já era de se esperar porque se os preços já fossem mais baratos antes da integração, não haveria necessidade para tal em primeiro lugar.

O que se deve analisar então não é o preço de mercado, mas sim o custo social de tal troca. O preço menor dos bens que são importados de outros países gera os custos de equipamentos subutilizados e menos demanda de força de trabalho. Já quando há a substituição regional de importações, há um melhor aproveitamento dos fatores de produção e maior demanda por força produtiva. Assim, é necessário analisar o custo de oportunidade.

Segundo a Cepal, existem diversos benefícios no intercâmbio entre países da América Latina. E quando isso é feito a partir da integração pode facilitar o desenvolvimento industrial e econômico da região. É claro que ocorrem diversos desafios ao tentar criar relações preferenciais entre os países. As dificuldades e as falhas em tentativas de integração diversas podem ser vistas na história da região.

Ainda assim, a integração pode ser uma ferramenta importante e eficaz para o desenvolvimento e crescimento dos países subdesenvolvidos, em formas variadas, ela pode gerar grandes benefícios para os países participantes. É necessário para tanto que os países analisem a forma de gerar benefícios mútuos nessa aliança, e que o custo dessa integração seja maior do que os custos de não estar nela.

3 INTEGRAÇÃO NA AMÉRICA LATINA

3.1 PRIMEIRAS TENTATIVAS DE INTEGRAÇÃO

Apesar da maioria dos países latino-americanos falarem a mesma língua, isso não se traduziu necessariamente em um bom relacionamento entre eles. Como afirma Pennaforte e Martins:

Os pais fundadores da independência da Espanha vislumbraram um continente integrado de organização federativa e economia unificada. Mas suas ideias se perderam frente aos conflitos fratricidas e balcanizantes do pós-independência (Pennaforte; Martins, 2018, p.7).

Existiam obstáculos difíceis de serem ultrapassados, divisas geográficas e econômicas. Apesar disso, tentativas de integração e alianças fizeram parte da história da região. No século XIX, a crença dos países latino-americanos era que, criar alianças com países mais avançados era essencial para conseguirem crescer suas economias, exportar para esses países era necessário para desenvolver-se. Celso Furtado, em diversos dos seus livros e artigos, assinala que esse era um pensamento um tanto arbitrário, mas essa era a lógica da época, que de certo modo perdura até hoje, e isso tornava a integração com os países vizinhos difícil (Calixtre; Barros, 2011).

Ainda no século XIX, expansão territorial significava aumento do poder e da riqueza, principalmente para os países latino-americanos. Sendo assim, durante esse século ocorreram diversas guerras e conflitos entre esses países. Esses conflitos criaram a formação geopolítica de hoje e definiu a dinâmica do continente. Entre rivalidades regionais e alianças com países centrais, dificilmente surgiria algum tipo de acordo. Esse momento de delicadas relações permaneceu por muito tempo, marcando a história e a dinâmica das relações que se perpetua até hoje (Pennaforte; Martins, 2018).

Um outro obstáculo que existia, e pode se dizer que até hoje perdura, é a intervenção dos Estados Unidos na América Latina. A intervenção do país no processo de integração latino-americano e seu papel no subdesenvolvimento desses países é destaque nas obras de Celso Furtado. Em seu livro de 1978, *A Hegemonia dos Estados Unidos e o Subdesenvolvimento da América Latina*, Furtado explica que diferente de outras nações que constituíram o chamado Terceiro Mundo, os países da América Latina possuíam uma situação peculiar devido as suas relações com os Estados Unidos e a forte influência exercida na região por essa potência. Enquanto os países subdesenvolvidos africanos e asiáticos ganharam sua independência e, devido a isso, criaram um espírito de otimismo e força para conseguir, com suas capacidades, superar o subdesenvolvimento. No caso da América Latina, o que ocorreu foi um pensamento

generalizado de dificuldades eternas e isso ocorreu devido a penetração dos Estados Unidos nesses países e sua interferência nas decisões internas de cada país com justificativa na “segurança” dos Estados Unidos. Esse sistema de segurança passou a ser chamado de Doutrina Monroe (Furtado, 1978).

Sendo assim, o processo de integração foi fortemente afetado pelos EUA, e quando os países latino-americanos começaram a perceber a forte implicação imperialista da Doutrina Monroe e seu “América para os americanos”, as tensões surgiram, principalmente depois das guerras provocadas pelos Estados Unidos com a intenção de anexar partes do México em seu território e o controle da América Central (Oliveira; Pierri, 2022).

A diferença de poder dos Estados Unidos em comparação com a América Latina começou a ser fortemente notada por esses. A partir daí os países latinos começaram a tentar organizar-se entre eles, para diminuir os conflitos e contrapor a influência dos Estados Unidos. A primeira tentativa veio dos Estados do Cone-Sul, em 1915, com o Pacto ABC, sendo a sigla as letras iniciais dos países na aliança, Argentina, Brasil e Chile. O Pacto caiu pouco tempo depois, em 1916, mas foi o ponto de partida para que mais tarde ocorressem novas tentativas mais bem-sucedidas (Pennaforte; Martins, 2018).

Uma segunda “onda” de tentativas de integração dos países latino-americanos iniciou-se no período de 1914 a 1945. Com duas grandes guerras e a crise econômica que assolou principalmente os países mais ricos, o comércio mundial ficou desestabilizado. Os principais mercados de exportação dos produtos latino-americanos e importação dos produtos industrializados estavam focados em guerras ou em sua recuperação, então o intercâmbio se tornou precário. Isso criou uma desarticulação das economias agrário-exportadoras, os países latino-americanos então, se voltaram para dentro e os que tinham algum nível de indústria tentaram desenvolvê-la em algum nível para substituir a escassez de produtos industriais que antes eram importados e eram bens necessários para o consumo. A partir disso, começou um processo de industrialização de produção interna com foco na substituição de importações (Souza, 2012).

No período a partir de 1930, os países latino-americanos passaram por uma onda de governos chamados “populistas”, com ideologias nacional-desenvolvimentistas. Nessa época, as ideias de integração regional começaram a ganhar força, principalmente com a instabilidade do comércio internacional entre esses países e os países desenvolvidos. O presidente argentino Juan Domingo Péron foi quem propôs a retomada do Pacto ABC, em 1953, com o intuito de

criar uma terceira via para a América Latina, a de não se envolver na Guerra Fria que tinha se iniciado entre os EUA e a União Soviética no período. A proposta incluía também algumas intenções de integração comercial, mas era em grande parte voltada para criar um espaço para o diálogo entre o Brasil, a Argentina e o Chile, e criar uma autonomia que os tirasse da necessidade de assumir alguma posição na guerra entre os países capitalistas e soviéticos. A proposta foi abandonada novamente um tempo depois, antes mesmo do suicídio de Vargas e o exílio de Perón, devido à forte pressão interna e a oposição que os presidentes destes países sofriam. No entanto, as dificuldades estruturais, como a escassez de divisas e a necessidade de obter mais mercados para os seus produtos, criaram conversas sobre a necessidade de uma zona de livre comércio latino-americana.

Assim, foi observada a necessidade de uma integração comercial mais forte na região, e essa pauta passou a ser mais fortemente discutida com a criação da Cepal. A opção de integração regional como um recurso necessário para o desenvolvimento latino-americano teve clara mudança ao longo de tempo, desde o ponto de vista da região sobre os seus benefícios, até mudanças em qual o melhor nível de integração ou acordos, e em argumentos para sua aplicação (Oliveira; Pierri, 2022).

Ainda nos anos 50 e 60, havia a possibilidade de desequilíbrios na balança de pagamentos, devido à dificuldade de adquirir bens de capital dos países desenvolvidos no pós-guerra para as indústrias nascentes da época. Com as mudanças no cenário econômico mundial, o interesse pela criação de blocos de integração regional voltou a surgir na região. As preferências comerciais passaram a acontecer com cuidado e de forma gradual (Baumann, 2013 *apud* Cepal, 1952, 1959). A partir dessas premissas, foi criada em 1960, a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), porém, mesmo com as análises e coordenadas da Cepal, a ALALC ignorou as muitas peculiaridades e situações particulares de cada país. O bloco tinha a ambição de estabelecer uma abertura comercial total, algo de difícil implantação (Calixtre e Barros, 2011). O Tratado de Montevideo, que criava a ALALC, foi assinado por Brasil, Argentina, México, Paraguai, Peru e Uruguai, aderindo mais tarde a ele, Bolívia, Colômbia, Equador e Venezuela (Oliveira; Pierri, 2022).

O objetivo estabelecido para a ALALC era o desenvolvimento econômico dos países membros a partir da integração, feita de forma gradual, até se chegar em um mercado comum latino-americano. O bloco pretendia alcançar esse objetivo através do aumento do comércio entre os países da região, fortalecendo a indústria, aumentando e diversificando a produção e substituindo as importações que vinham dos países desenvolvidos. Os avanços na liberalização

seriam feitos gradualmente, e negociações para a diminuição de tarifas de importação, seriam feitas produto por produto. Foi conferida à Cepal a função de assessora técnica da ALALC, e percebe-se a influência do órgão nos objetivos e procedimentos, um deles sendo alinhar as políticas de industrialização dos países, para que todos consigam benefícios com os acordos que forem estabelecidos (Teixeira; Desiderá Neto, 2012).

Com o padrão do regionalismo fechado na região, a proposta da ALALC era inicialmente diminuir o comércio com países desenvolvidos, para conseguir desenvolver a indústria dos Estados membros, para posteriormente iniciar uma abertura, com a indústria latino-americana forte, e assim, conseguir ser competitiva internacionalmente (Oliveira; Pierri, 2022).

Nos primeiros anos, a associação teve bons resultados. Segundo Teixeira e Desiderá Neto, com dados da ALADI³ (Teixeira; Desiderá Neto, 2012, p. 18 *apud* Aladi, 1983), a participação das exportações intrarregionais nas exportações totais da região dobrou de 7% para 14% entre 1961 e 1980. Além disso, foram concluídos aproximadamente 20 acordos industriais. Porém esses avanços ocorreram em grande parte nos primeiros anos, 75% das liberalizações alfandegárias ocorreram nos três primeiros anos, posteriormente as taxas foram decrescendo (Teixeira; Desiderá Neto, 2012; Oliveira; Pierri, 2022). Mesmo assim, é perceptível que a ALALC conseguiu aumentar, mesmo que de forma singela, o comércio entre países da América Latina, aumentando assim a colaboração na região.

As dificuldades para avançar foram aparecendo aos poucos. Oliveira e Pierri (2022) argumentam que os países latino-americanos sempre foram fortemente dependentes dos países desenvolvidos, que já possuíam indústrias fortes e transporte eficiente, o que a região carecia muito. A infraestrutura da região era ineficiente para os objetivos ousados da ALALC, que tinha metas claras, porém esquecia das dificuldades da região, das diferenças econômicas e políticas, da falta de complementariedade e a concorrência que já existia entre os produtos que moviam as economias latino-americanas (Oliveira; Pierri, 2022).

Um dos maiores problemas na formação do bloco foram os diferentes estágios de desenvolvimento onde os países se encontravam. Mesmo essa diferença sendo apontada no Tratado de Montevideu, nada efetivo foi feito para proteger os países nos estágios baixos de desenvolvimento. Os países em estágio de industrialização um pouco mais avançado (Brasil, Argentina e México) não queriam modificar suas políticas econômicas para acatar ou deixar os acordos e negociações dentro da ALALC mais igualitários. Assim, as negociações para as

³ A ALALC foi substituída pela ALADI com o Tratado de Montevideu em 1980.

reduções tarifárias prejudicaram a evolução das indústrias em países intermediários (Chile, Venezuela, Peru e Colômbia) e criou um desvio de comércio nesses e, principalmente, nos países de desenvolvimento mais baixo (Doellinger, 1979).

Assim, mesmo com a intenção da integração, ocorreu no acordo um entendimento político, porém não econômico, sem apoio ou participação do setor privado dos países. Além dos conflitos que esse tipo de acordo trouxe com organismos externos, como o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) (Oliveira; Pierri, 2022).

Assim, os obstáculos para a integração eram inúmeros, além da própria política nacional-desenvolvimentista da época não perceber que a substituição de importações tinha seus limites. Com a fragilidade do acordo entre os membros, o bloco perdeu sua força quando ocorreu uma onda de golpes militares a partir de 1964, e quando muitos países saíram do bloco para criar o Pacto Andino.

O comércio intrarregional no período da ALALC foi bem menor do que o esperado e os objetivos do bloco não foram concretizados. Porém, a ALALC conseguiu criar mudanças significativas no comércio da região, inclusive no comércio de produtos manufaturados, que cresceu, pois o acordo possibilitou que empresas conseguissem fabricar o mínimo necessário com a ampliação do mercado interno (Castilho, 2012).

Na Tabela 01 abaixo, Castilho mostra que, mesmo a ALALC não tendo o sucesso que se esperava, o comércio intrarregional teve crescimento na década de 1960, principalmente devido as tentativas de integração feitas com o bloco e o Pacto Andino.

Tabela 01 - Taxa de crescimento médio anual do PIB e do comércio exterior total e intrarregional dos países da ALADI (antiga ALALC) (Em % a.a.)

	PIB PPC1	PIB correntes (US\$)	Exportações		Importações	
			Total	ALADI	Total	ALADI
1960-1970²	5,5	8,6	5,6	11,1	5,5	11,0
1970-1980	6,0	16,3	20,2	24,0	21,6	22,7
1980-1990	1,4	4,0	3,5	1,1	0,0	1,8
1990-2000	3,2	3,6	11,1	13,3	14,5	13,7
2000-2009	2,9	7,4	7,5	9,0	6,6	9,4

Fonte: Castilho (2012, p. 14)

Nota: ¹ Paridade do poder de compra.

² Os dados de comércio começam em 1962

O processo de integração feito pela ALALC aumentou os desequilíbrios internos e a diferença econômica entre os países que integravam os blocos. Os programas criados beneficiaram em

maior parte os três países mais avançados, porém ocorreu crescimento em termos absolutos para todos os países do bloco. Isso pode ser visto na tabela a seguir que mostra o Produto Nacional Bruto (PNB) total dos países dentro do bloco e quantos por cento do total de bens e serviços produzidos pelos países da ALALC tem cada país.

Tabela 02 - Produto Nacional Bruto dos países da ALALC
(milhões de dólares, preços de 1975)

Países	1958	(%)		1975	(%)	
Brasil	13.206	27,0	68,8	93.729	35,5	76,9
Argentina	10.582	21,7		40.757	15,4	
México	9.832	20,1		68.414	25,9	
Venezuela	5.301	10,9	26,3	22.622	8,6	19,5
Colômbia	3.202	6,6		10.623	4,0	
Chile	2.672	5,5		7.702	2,9	
Peru	1.665	3,4		10.476	4,0	
Uruguai	1.139	2,3	4,9	2.563	1,0	3,6
Equador	701	1,4		3.614	1,4	
Bolívia	324	0,7		2.115	0,8	
Paraguai	217	0,4		1.281	0,5	
Total	48.841	100,0		263.896	100,0	

Fonte: Doellinger (1979, p. 499)

O Brasil, a Argentina e o México aumentaram suas porcentagens no PNB total de 68,8% em 1958, antes da criação da ALALC, para 76,9% em 1975, após os acordos feitos com os países do bloco. Em contrapartida, a participação dos outros países do bloco diminuiu, indicando a tendência dentro do bloco à concentração econômica, o que acabou prejudicando os objetivos de integração da ALALC.

Dentro da ALALC existiram acordos e negociações de complementação industrial, que serviria para auxiliar o processo de integração. Esses acordos não foram prioridades no âmbito da ALALC, a maioria não saiu do papel. O objetivo do bloco com esses acordos era criar uma cadeia produtiva regional, onde cada parte de um setor industrial seria dividido por alguns países. Assim, cada país seria o produtor exclusivo de um produto dentro do bloco e se beneficiaria com economias de escala. Os poucos acordos que foram executados foram feitos, em sua maioria, por multinacionais estrangeiras, ou seja, sem benefícios que trouxessem mudanças profundas para os países. Apesar da falha nesses acordos, um deles foi para frente, o Acordo de Complementação Industrial Petroquímica. Esse acordo de complementação industrial foi assinado por Bolívia, Colômbia, Chile e Peru em 1968, e foi a primeira vez que a

ALALC criou uma norma para investimentos no setor. No mesmo período, os países desse acordo, junto com outros países andinos, criaram a Corporação de Promoção Andina, que foi criada para financiar projetos da região, este passou também a financiar a integração do Grupo Andino (Doellinger, 1979).

O Grupo Andino, ou Pacto Andino, surgiu da frustração dos países andinos dentro da ALALC. Os resultados dentro da ALALC não os beneficiaram, e com o fracasso da sua proposta, o grupo de países andinos resolveram formar um subgrupo chamado Grupo Andino na esperança de uma integração mais condizente com seus objetivos. Assim, em 1969, como resultado do Acordo de Cartagena, o Pacto Andino foi firmado (Castilho, 2012; Teixeira; Desiderá Neto, 2012).

O Pacto Andino pretendia utilizar a substituição de importações, em escala regional, para desenvolver a indústria em todos os países participantes, coordenando as políticas externas dos membros, focando em um regionalismo fechado. Para isso, o Grupo Andino criou órgãos de coordenação e acompanhamento, tendo assim um planejamento e organização mais efetivo que o da ALALC. O objetivo do grupo era conseguir chegar ao patamar de mercado comum. Assim, formularam acordos de tarifas comuns, facilidades de comércio dentro do grupo, proteção não-tarifária com produtos vindos de fora do bloco e criando metas para diminuir importações não vindas dos países membros para até 20% ao ano, em 15 ou 20 anos (Desiderá Neto, 2011; Doellinger, 1979).

O grupo teve um início com boas expectativas e uma possível futura independência da ALALC. Porém, alguns anos após a sua criação, o grupo já apresentava problemas de liberalização entre os países e as mesmas dificuldades com os diferentes níveis e políticas dos países que a ALALC enfrentava. No caso andino, ainda ocorreram diversos agravantes externos, como o primeiro choque do petróleo em 1973, afetando a evolução nas negociações dentro do grupo. No mesmo ano, ocorreu o golpe de Pinochet no Chile, acarretando sua retirada do bloco em 1976, devido a nova política liberal do país, orientada por economistas norte-americanos. Assim, o país se retirou alegando incompatibilidade das suas reformas econômicas liberais com sua participação no bloco.

Com o segundo choque do petróleo e a crise da dívida externa, a possibilidade de avanços na cooperação entre os países se tornou pouco provável. As políticas econômicas dos países focadas na substituição de importações de maneira individual e protecionista deixava essa

cooperação ainda mais difícil. Assim, a integração não evoluiu nas décadas de 70 e 80 (Desiderá Neto, 2011; Teixeira; Desiderá Neto, 2012).

Ao final dos anos 80 e início da década de 90, muitos países latinos estavam passando por processos de redemocratização. Com isso, o bloco teve uma nova oportunidade de progredir em seu objetivo de integrar os países andinos. Assim, em 1996 o grupo alterou o nome para Comunidade Andina de Nações (CAN), com a assinatura do Protocolo de Trujillo. O objetivo a partir daí, era criar uma união aduaneira. O neoliberalismo que atingia muitos países da região fez com que o grupo tivesse que mudar e ser reformulado. (Oliveira; Pierri, 2022; Desiderá Neto, 2011).

Mesmo com a reformulação, o grupo não avançou. Muitas das dificuldades anteriores persistiram, principalmente as diferenças políticas dos membros. Além disso, a globalização que ocorreu durante a década de 90 e início dos anos 2000, enfraqueceu as tentativas de integração. Conciliar os objetivos de integração com as medidas neoliberalizantes do Consenso de Washington era uma tarefa impossível.

A CAN continuou enfraquecida nos anos 2000, principalmente porque seus membros focavam em outras propostas mais interessantes para seus objetivos particulares. A deterioração das economias dos países, fez com que eles tentassem outros caminhos, aparentemente mais benéficos. Alguns se aproximaram da Aliança Bolivariana para os Povos da Nossa América (ALBA), criada em 2004, depois do Mercosul. Chile, Peru e Colômbia criaram com o México, a Aliança do Pacífico (estabelecida em 2011). Também a Colômbia, o Equador e o Peru que possuíam uma política neoliberal forte, continuavam a ter fortes relações com os EUA, e possuíam negociações para tratados de livre comércio. Essa relação dos países com os EUA, resultou na saída da Venezuela da CAN, em 2006. Hugo Chávez declarou que a posição desses países destruiu o bloco. O grupo andino continua a existir, porém, não há progressos significativos que mostre alguma possibilidade de integração no futuro (Desiderá Neto, 2011; Oliveira; Pierri, 2022).

Voltando um pouco aos anos 80 e ao contexto latino-americano mais geral, a ALADI surgiu para substituir a ALALC. Devido ao novo momento por qual passavam os países latino-americanos, com o enfraquecimento do desenvolvimentismo, o fracasso do modelo de substituição de importações e a expansão do neoliberalismo, as propostas da ALALC já não condiziam com os interesses atuais. Além disso, o pouco avanço da ALALC nos seus objetivos, descredibilizou a instituição. O novo momento político-econômico mundial, exigiu dos países

latino-americanos uma resposta diferente. Assim, em 1980, surgiu a Associação Latino-Americana (ALADI), no Tratado de Montevideu, ainda com o objetivo de aumentar o comércio regional entre os países latino-americanos, porém com uma política mais aberta às políticas neoliberais que estavam sendo implantadas pelos governos da época (Castilho, 2012).

Durante a criação da ALADI, os países latino-americanos estavam em uma crise da dívida externa e com altas taxas de inflação, o que causou déficit na balança de pagamentos. Por isso, os países buscaram aumentar seus saldos comerciais por meio de políticas neoliberais, como privatizações, abertura comercial e aumento das importações como política fiscal. Por isso, a ALADI resumiu seu papel a uma rede de acordos preferenciais entre seus membros, deixando de lado os objetivos ambiciosos da ALALC de integração ou união aduaneira. Ela não impunha preferências e até mesmo incentivava negociações extrarregionais (Oliveira; Pierri, 2022).

A liberalização comercial aumentou exponencialmente no mundo ocidental durante a década de 1980. Não foi diferente para os países latino-americanos, que, nos anos 90, com a apreciação das moedas locais, passaram a focar mais na importação para dinamizar seus comércios. As iniciativas de integração, então, começaram a ganhar força novamente na década de 90. Todo esse dinamismo também encontrava apoio e base na nova visão cepalina de integração, focada no regionalismo aberto, onde a liberalização regional ocorria juntamente com a multilateral. Com isso, os países latino-americanos, com exceção da Venezuela, acabaram com grandes déficits em suas balanças comerciais ao fim da década (Castilho, 2012).

Segundo Castilho (2012), a abertura comercial dos países dentro da ALADI, nos anos 90, é claramente refletida no aumento da proporção do comércio no PIB desses países, que saltou de 18,8% em 1990 para 31,5% em 1999. E dessa porcentagem o aumento maior foi das exportações, que dobraram no período. Nesse mesmo período, a própria ALADI também aumentou seu grau de participação no comércio intrarregional, sendo responsável por 16% do comércio total dos países integrantes do bloco, percentual que não era visto desde a década de 60. Pode ser visto na tabela 01 mostrada anteriormente que durante a década de 90, tanto as importações quanto as exportações cresceram. Porém, a taxa de crescimento das importações totais foi a que mais se elevou, com 14,5%, e até no comércio intrarregional, entre países dentro da ALADI, a taxa de crescimento das importações foram maiores (13,7%) que as exportações (13,3%), mas não é um grande percentual diferença.

Assim, o aumento do comércio intrarregional no período, além da conjuntura internacional, foi intensificado pela maior proatividade e confiança nos acordos de integração sub-regionais da

época, os principais sendo a ALADI, o Mercosul e a CAN. Que a partir dos resultados, mesmo que singelos, criaram uma abertura para a acordos entre blocos, fomentando um comércio mais forte dentro da América Latina, e ainda renovando blocos já enfraquecidos criados décadas antes.

A ALADI conseguiu ganhar popularidade ao longo do tempo, apesar do desafio inicial advindo do cenário macroeconômico do momento. Essa popularidade ocorreu devido ao seu caráter mais aberto de coexistência com outros acordos sub-regionais e multilaterais, como a CAN ou o Mercosul. Por isso, a importância da associação para cada país e setor variava. Mesmo assim, a relevância em certos setores era forte. Segundo Castilho (2012), 75% das exportações de produtos eletrônicos e automóveis fabricados no Brasil eram exportados para países da ALADI. Em 2009, o comércio intrarregional constituía 16% do total da região, o que representa um leve aumento na proporção desde a criação da ALADI (Castilho, 2012).

Desde 1960, devido a força das propostas de integrações no momento, surgiu a discussão sobre qual é o melhor caminho para o desenvolvimento, o protecionismo (que ajudaria no fortalecimento e criação das indústrias nos países) ou o liberalismo (para o avanço do comércio), sendo essa visão chamada por alguns teóricos de comercialista. Por esse foco, a ALADI está voltada para a via comercialista, pois seus acordos tangem à abertura comercial e pouco se fala sobre políticas industriais. Isso acaba fazendo com que a ALADI perpetue desigualdades entre os países, dificultando o processo de integração pois poucos se beneficiam com ele (Castilho, 2012).

Com as crises do final dos anos 90 (principalmente a argentina e a brasileira), no novo milênio a ALADI enfraqueceu e o comércio intrarregional perdeu espaço no comércio dos países dentro do bloco. A partir de 2005 sua proporção volta a crescer aos 16%.

Assim, como já foi dito anteriormente, os ganhos da integração regional na América Latina são dos países de maior porte e mais avançados. Em 2009, apenas Brasil, Argentina, México e Bolívia (sendo este último o único de menor porte) tiveram superávit comercial dentro da região. Os mecanismos de compensação e as políticas regionais adotadas não conseguiram mudar a distribuição desigual dos ganhos na integração entre os países maiores e menores. Por isso, se faz necessário que os países menores produzam manufaturados que tenham uma demanda nos países de maior porte. Se essa demanda fosse criada e os países menores conseguissem produzir insumos, partes e componentes de produtos, todos, consequentemente, ganhariam com o crescimento das economias de grande porte (Castilho, 2012).

O bloco não teve resultados significativos quando se trata de integração regional latino-americana. No ano de sua criação, em 1980, as trocas comerciais entre membros do bloco representavam 13% do comércio da região, já em 2010, esse número chegou apenas a 15%. Apesar do aumento, os números não são expressivos e o comércio extrarregional continua sendo maior, pois, como informado anteriormente, muitos países não veem vantagens em acordos intrarregionais, pois acabam perdendo mais nessas relações do que com países mais avançados, onde podem continuar protegendo seu comércio e sua economia. Isso poderia melhorar com incentivos maiores a criação de cadeias regionais de indústrias para crescimento de toda a região.

3.2 INTEGRAÇÕES E BLOCOS CONTEMPORÂNEOS

3.2.1 Novo Regionalismo

Focando mais na América do Sul, um novo movimento de negociações de acordos e blocos intrarregionais iniciou-se na década de 1990. As características do novo regionalismo não eram as mesmas do velho regionalismo, de 1960. O anterior focava em uma liberalização fechada e preferencial, focada no modelo de industrialização por substituição de importações. O novo processo de integração, visa expandir as exportações dos países associados e de seus investimentos, de maneira conjunta. Com a crise que se estabeleceu na América Latina, o antigo contexto político econômico dos países não conseguia mais se manter. Assim, o modelo de industrialização protecionista foi substituído por um de âmbito mais liberal, com políticas que visavam abrir as economias latinas em nível mundial, focadas em negociações bilaterais e sub-regionais. Sendo o foco do lado sub-regional desse regionalismo aberto, a formação de uniões aduaneira e mercados comuns (Oliveira, 2014; Veiga; Rios, 2007).

Segundo Baumann (2013), o regionalismo aberto (termo cunhado pela CEPAL em 1994) da América do Sul, tem sentido pela sua compatibilidade com os movimentos de abertura comercial multilateral da época, entretanto, sua compatibilidade também tem que vir com as características do movimento, que não surgiu apenas para criar vínculos econômicos e comerciais com os países vizinhos, mas também para impulsionar o comércio agregado para uma maior liberalização.

Havia nos países da América do Sul nos anos 80 e 90, o desejo de criar novos rumos e novas propostas, para reduzir os problemas estruturais dos países que persistiam, e causavam, naquele momento, a realimentação do processo inflacionário. Como solução, os países passaram a focar

na necessidade de uma produção mais eficiente e no aumento da concorrência nos mercados internos de cada país. Com isso, nos novos acordos firmados, eles passaram a utilizar e pensar em assuntos, não tão discutidos anteriormente, como frisa Baumann (2013):

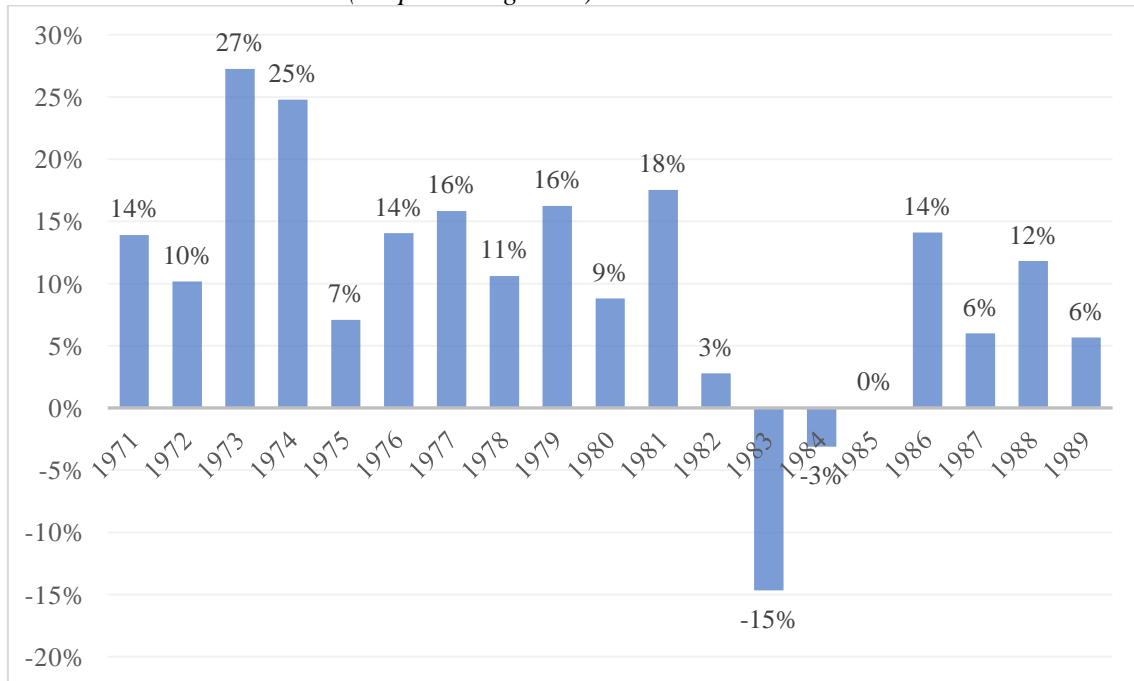
Os acordos centrados “apenas” em concessões comerciais e redução de barreiras são “acordos de primeira geração”, à diferença de outros, com graus de abrangência mais ambiciosos. Os acordos mais “modernos” são chamados de “acordos de nova geração”, por contemplarem disciplinas em outras dimensões de política. Nesses acordos são encontrados compromissos em relação, por exemplo, a políticas de compras governamentais, disciplina dos direitos do consumidor, regulação da concorrência, temas ambientais e trabalhistas, entre diversos outros (Baumann, 2013, p. 11).

Como exemplo do novo regionalismo, no Cone Sul, o Brasil e a Argentina iniciaram negociações para uma nova cooperação, com a assinatura do Programa de Integração e Cooperação Econômica (PICE), em 1986, seguidos por um novo tratado em 1988, e o Acordo de Complementação Econômica Nº 14, em 1990. Inicialmente esses acordos tinham motivação política, pois os governos de Sarney e Alfonsín eram governos de países que estavam em processo de transição democrática. Assim, o objetivo com o aumento das relações internacionais, era aumentar sua força no âmbito internacional e o prestígio como países aliados. Utilizando de planos de estabilização, estreitando os laços comerciais dos países e assim, tendo ganhos de escala, eles procuravam reverter o processo de inflação. Porém, o fracasso desses governos mudou a orientação política nos países. Mesmo assim, a onda liberal e o movimento de integração regional persistiam. O Mercosul surgiu a partir desse movimento, sendo um acordo bem mais amplo de integração entre os países da América do Sul (Gonçalves *et al.*, 1998).

3.2.2 Mercosul

Ocorreram grandes mudanças na América do Sul a partir da década de 1980. A crise política e econômica, e o processo de redemocratização pelo qual muitos países passavam, criou um senso de instabilidade. O que trouxe um certo caráter de urgência na solução de problemas e objetivos a serem cumpridos (Rodrigues, 2020). Segundo dados do Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), o PIB total dos países sul-americanos estava crescendo numa média de 15% ao ano na década de 70, com picos de 27%, teve uma queda brusca nos anos 80, chegando a -15% em 1983, em relação ao ano anterior.

Gráfico 01 – Crescimento do PIB da América do Sul entre 1971 e 1989
(em porcentagem %)



Fonte: Elaboração própria (2025) com dados da United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). UNCTAD STAT (2023) [base de dados online]

O novo cenário político internacional da época, com a expansão do neoliberalismo e a globalização das economias mundiais, fomentou nos países latinos o desejo de mudança para se inserir no momento global, focando na liberalização de suas economias e aumento do fluxo comercial. Devido a isso, algumas mudanças que deveriam ser prioridades para o desenvolvimento de longo prazo da América Latina foram deixadas de lado, e os países passaram a focar em ampliar seus mercados, por meio da importação e da privatização.

O interesse na liberalização econômica e comercial, trouxe de volta a temática de integração na América Latina como possibilidade de expansão das economias. O objetivo das integrações era aumentar o comércio, liberando os fluxos econômicos de maneira multilateral, para que gradativamente, com a ampliação do comércio via integração, os países tivessem estrutura o suficiente para a abertura de suas economias (Rodrigues, 2020 *apud* Wanderley, 2013). Conseqüentemente emergiu um novo interesse em retomar antigas alianças e criar novos acordos entre os países latino-americanos entre o fim da década de 80 e o início de 1990.

A reaproximação entre o Brasil e a Argentina foi o passo inicial para a criação de uma integração nos novos moldes e com novos objetivos. Com a redemocratização de ambos, criou-se espaço para o retorno das relações bilaterais. Em 1985 os presidentes das duas nações, José Sarney e Raul Alfonsín, assinaram a Declaração do Iguazu, que criou a Comissão Mista de Alto Nível para a Cooperação e Integração Econômica Bilateral, cuja função, como o próprio nome diz, é fortalecer a integração entre o Brasil e a Argentina. Ela posteriormente serviria de apoio para a criação do Mercado Comum do Sul (Mercosul) (Oliveira; Pierri, 2022).

Já no cenário mundial, a globalização e o liberalismo moldavam um novo estilo de comércio internacional. Nessa conjuntura, os organismos de integração regional voltaram a se popularizar, e oriundo das relações bilaterais que o Brasil e a Argentina já possuíam há alguns anos, foi criado o Mercosul, pelo Tratado de Assunção, em 1991. O Mercosul tinha o intuito de ser uma aliança comercial regional entre os países membros, que contava inicialmente com Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai (Rodrigues, 2020).

Assim, o Mercado Comum do Sul foi criado, e atualmente é considerado um processo de integração regional. Seu objetivo principal consiste em integrar as economias participantes e com isso, facilitar acordos comerciais e investimento, dentro e fora do bloco (Mercosul, [S.d]). Se tornou assim, um dos blocos mais reconhecidos da América Latina e definitivamente colaborou com a legitimação e as mudanças no regionalismo latino-americano. O bloco econômico foi criado dentro do regionalismo aberto, forte na época, e por isso teve como função inicial aumentar o comércio entre países do Cone Sul, para que esses conseguissem, após fortalecer o comércio o suficiente, abrir seus mercados, alinhando assim suas políticas econômicas e comerciais com as regras do Consenso de Washington, para entrarem na economia globalizada com capacidade para competir com as demais economias mundiais (Feijó; Corrêa, 2019). A redução das tarifas alfandegárias era vista como uma das políticas do Mercosul com maior necessidade de serem implantadas, para diminuir a dependência nos incentivos e auxílios do Estado pelas empresas nacionais, gerando uma maior eficiência do comércio, segundo a teoria liberal (Oliveira; Pierri, 2022).

Dito isso, em 1994, ao assinar em Ouro Preto, o Protocolo Adicional ao Tratado de Assunção, o bloco estabeleceu o objetivo de criar uma Tarifa Externa Comum (TEC) a qual todos os países teriam que adotar e utilizar nos produtos importados de fora da região. Essa tarifa comum transformaria o bloco em uma união aduaneira, objetivo que existia desde sua criação. Também foi criado no Protocolo de Ouro Preto os órgãos permanentes do Mercosul, que são: o Conselho

do Mercado Comum (CMC), o Grupo Mercado Comum (GMC) e a Comissão de Comércio do Mercosul (CCM). O Conselho do Mercado Comum é o órgão superior do Mercosul, que conduz o processo de integração politicamente, a tomada de decisões para alcançar os objetivos criados no Tratado de Assunção. O CMC conta com órgãos e foros dependentes para auxiliar em suas funções, como a Comissão de Representantes Permanentes do Mercosul, as Reuniões de Ministros e Grupos de Alto Nível, entre outros.

O Grupo de Mercado Comum é o órgão executivo do Mercosul, sendo responsável pelo funcionamento cotidiano do bloco.

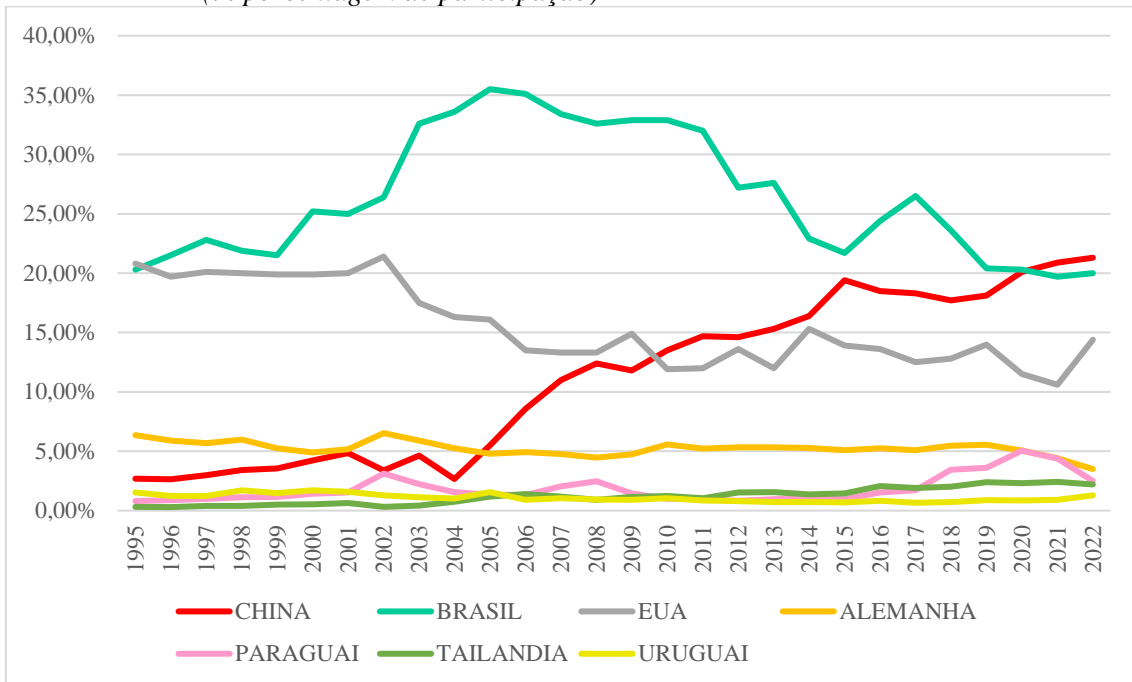
A Comissão do Comércio do Mercosul tem a função de auxiliar o Grupo Mercado Comum e analisar se está sendo aplicado corretamente os mecanismos de política comercial, que foram determinados pelos Estados membros para o bom funcionamento da união. Além de acompanhar qualquer novidade relevante a política comercial intra e extrabloco (Mercosul, [S.d.]).

As decisões são tomadas a partir desses órgãos decisórios. Quando uma norma dentro do bloco é negociada e aprovada, ela é obrigatória para todos os países membros, e partir daí elas são incorporadas pelos países de acordo com a legislação de cada um. Porém, para que isso ocorra simultaneamente, foi criado um método de incorporação de normativas do Mercosul, que entrou no ordenamento jurídico dos Estados Parte, estabelecido no Art. 40 do Protocolo de Ouro Preto.

Essa nova fase do Mercosul criou grandes expectativas, com a nova organização do bloco e ao rápido avanço na execução das metas estabelecidas. Uma das metas mais importantes, a criação da TEC, ao ser concretizada, traria um enorme avanço na integração do bloco, pois os membros passariam a ter uma mesma política comercial. Porém, a taxa nunca foi implementada completamente, devido ao número de produtos dentro da nomenclatura que era extremamente baixo. Muitos setores chegaram até a influenciar seus governos para que a TEC fosse menor para os insumos de que necessitavam e maior para os produtos que fabricavam. Devido as muitas variações e exceções que acabaram ocorrendo, a TEC não foi executada corretamente e isso conferiu ao bloco o título de união aduaneira imperfeita (Oliveira; Pierri, 2022). Apesar do enorme número de produtos fora da TEC e de ser imperfeita, existiam categorias ainda insatisfeitas com a evolução rápida de outras metas do Mercosul, principalmente a liberalização do comércio e os relaxamentos das barreiras tarifárias. Mesmo assim, os resultados positivos que o Mercosul apresentou deu-lhe renome como uma integração regional de sucesso.

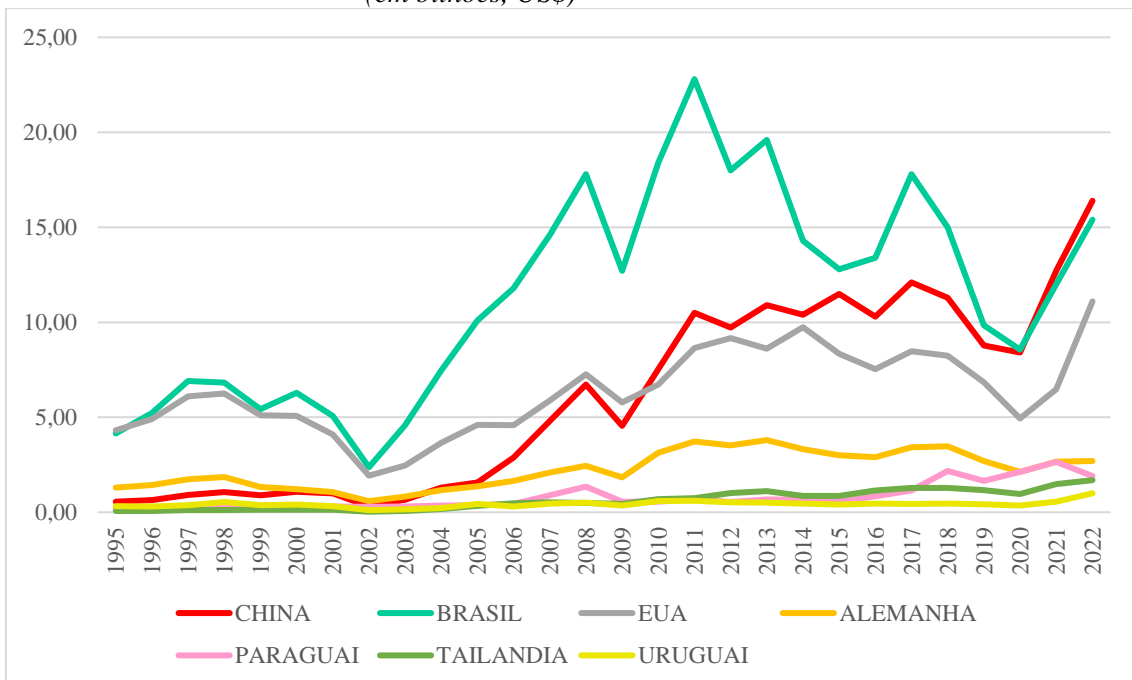
Um ponto positivo do Mercosul foi o aumento do comércio entre os países dentro do bloco. Segundo Oliveira e Pieri (2022), durante a década de 1990, o comércio entre os países dentro do bloco aumentou em mais de seis vezes no decorrer dos anos, ademais, no início dos anos 2000, a principal relação comercial da Argentina era com o Brasil. Como pode ser visto no Gráfico 02 abaixo, a porcentagem do Brasil nas importações argentinas aumentou na primeira década do novo milênio. Porém, isso não significou que os valores aumentaram. Isso porque, a Argentina entrou em uma grave crise econômica no fim dos anos 1990 e início dos anos 2000. Apesar do aumento na participação, a importação brasileira para a Argentina foi de US\$ 6,28 bilhões no ano 2000, caindo para US\$ 5,08 bilhões em 2001 e US\$ 2,37 bilhões em 2002. A participação do Brasil nas importações nesses anos foi de 25,1%, em 2000 e 2001 e aumentou para 26,4% em 2002, o que demonstra que as importações vindas de outros países decaíram nesse período. Pode ser visto também o aumento da participação da China nas importações, que de 2,69% em 1995, chegou a 21,30% em 2022, ultrapassando o Brasil como a principal economia de importação na Argentina, tanto por participação (Gráfico 02), quanto por valor (Gráfico 03). Ocorre nesse período também, a queda das importações com origem nos Estados Unidos da América (EUA), tanto em valor como em participação, como pode ser observado no gráfico 03. Os EUA chegaram a aumentar a importação em 2021 e 2022, mas não tanto quanto o Brasil e a China.

Gráfico 02 – Participação nas Importações Argentinas por País, Principais Extrabloco e Mercosul
(% porcentagem de participação)



Fonte: Elaboração própria (2025) com dados do The Observatory of Economic Complexity (OEC). OEC (2023) [base de dados online]

Gráfico 03 – Importação Argentina por país, principais e Mercosul
(em bilhões, US\$)



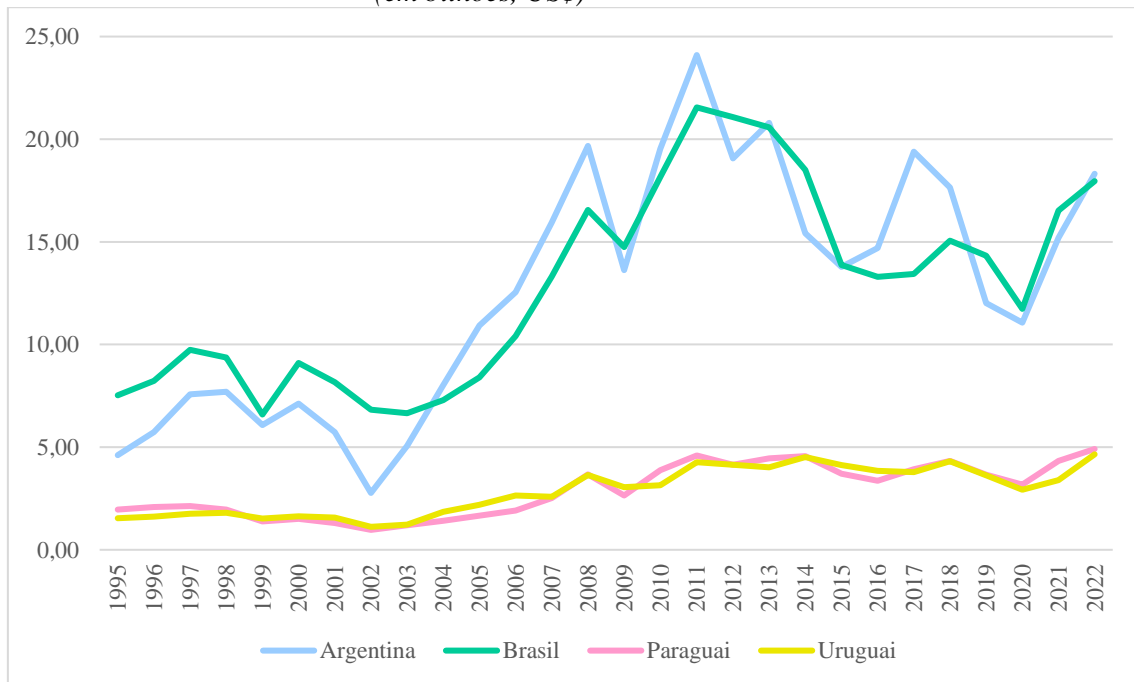
Fonte: Elaboração própria (2025) com dados do The Observatory of Economic Complexity (OEC). OEC (2023) [base de dados online]

Outros países do Mercosul, no entanto, não possuíram tanto crescimento assim, como o Uruguai representando em todo o período mostrado nos gráficos, menos de 2% das importações

argentinas em 2010, e o Paraguai com leves picos, como em 2020, chegando a 5,05%, mas em média também não ultrapassando os 2% na maior parte do período. As posições dos restantes dos países do Mercosul não diferem muito das de 1995.

Assim, exceto por Brasil e Argentina, não ocorreram aumentos consideráveis no comércio com outros países do Mercosul. No entanto, a participação da Argentina e do Brasil no comércio desses países sempre foi maior do que os outros, mostrando que a aliança a partir do Mercosul, se ocasionou algum efeito, foi em grande parte para as maiores economias. Pode ser observado nos Gráficos 04 e 05 que a participação do Mercosul nas importações e exportações dos países membros, adveio principalmente do Brasil e da Argentina, sendo em escala bem menor a participação dos outros países.

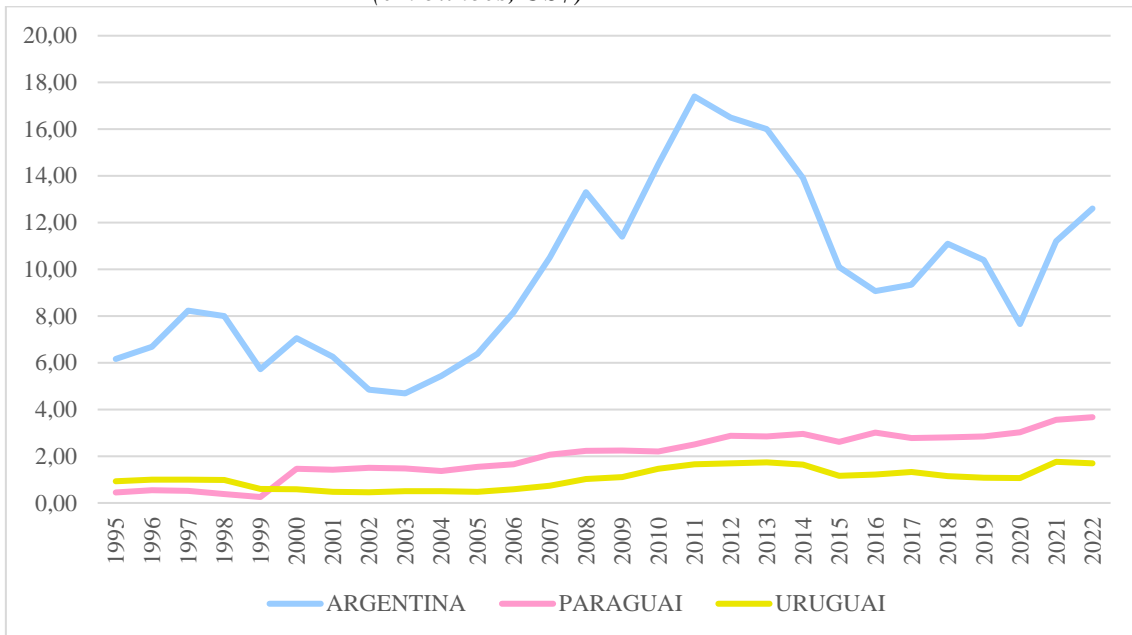
Gráfico 04 – Importações Vindas do Mercosul de cada país-membro
(em bilhões, US\$)



Fonte: Elaboração própria (2025) com dados do The Observatory of Economic Complexity (OEC). OEC (2023) [base de dados online]

O Gráfico 04 mostra as importações de cada país com origem no Mercosul. Pode ser observado que a crise argentina afetou as importações do país, com diminuição considerável das importações entre 1998 e 2003. O Brasil também teve uma queda nesse período com as importações vindas dos países membros, isso porque dessas importações, grande parte derivava da Argentina, como pode ser observado no Gráfico 05 das importações brasileiras com origem no Mercosul.

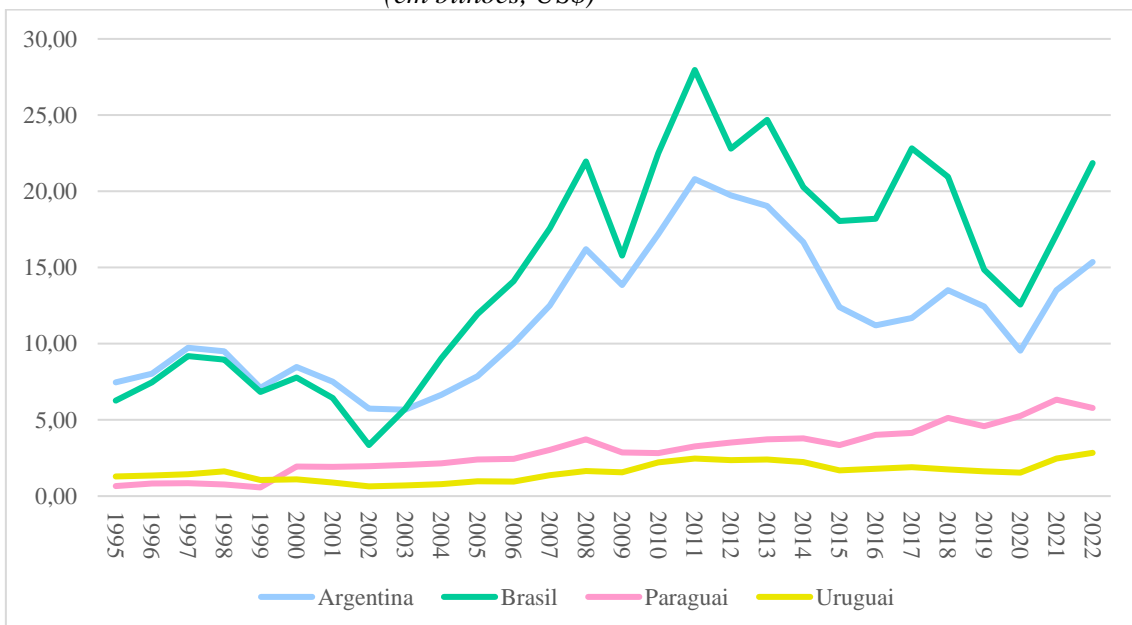
Gráfico 05 – Importações do Brasil por país-membro do Mercosul
(em bilhões, US\$)



Fonte: Elaboração própria (2025) com dados do The Observatory of Economic Complexity (OEC). OEC (2023) [base de dados online]

Tanto o Gráfico 04, quanto o 06 abaixo, de exportação dos países membros com destino ao Mercosul, mostra o Brasil como principal país no comércio do Mercosul, sendo a Argentina o segundo lugar. É importante notar que o Paraguai e o Uruguai chegaram a crescer no comércio intrabloco, mas de forma modesta.

Gráfico 06 – Exportações dos países membros para o Mercosul
(em bilhões, US\$)



Fonte: Elaboração própria (2025) com dados do The Observatory of Economic Complexity (OEC). OEC (2023) [base de dados online]

As políticas que foram adotadas pelo Mercosul pareciam certamente positivas na década de 1990. Porém, não se contava com o fato de que, no regionalismo aberto, as economias se tornam altamente vulneráveis às mudanças e crises do sistema econômico internacional, tornando os países interdependentes financeiramente (Feijó; Corrêa, 2019). As crises internacionais, que ocorreram no final da década dos anos 90, afetaram rapidamente os países da América Latina que faziam parte do Mercosul. A queda no comércio entre os países pode ser vista nos gráficos anteriores, as importações e exportações caíram no período entre o fim da década de 1990 e o início dos anos 2000. Com as crises na Ásia em 1997 (Crise dos Tigres Asiáticos) e a crise Russa em 1998, investidores estrangeiros temiam que o mesmo ocorresse na América Latina, e com isso passaram a buscar mercados mais seguros, ocorrendo assim uma fuga de capitais dos mercados emergentes. Essa situação mostrou como esses mercados são realmente frágeis, pois sem o investimento estrangeiro, não conseguiam manter o fluxo de importações e pagar suas dívidas externas.

O governo brasileiro foi o primeiro a reagir, com a desvalorização do real. A Argentina passou a violar a TEC na tentativa de estimular a economia. Os demais membros do Mercosul ressentiram as medidas adotadas, mas logo passaram a adotar políticas semelhantes. Com isso, o comércio intrarregional diminuiu e as relações políticas entre os países do bloco também se tornaram fracas e escassas (Feijó; Corrêa, 2019).

A crise econômica nos países emergentes se prolongou até o início dos anos 2000, o que inibia qualquer tentativa de melhora do comércio intrarregional, e questionava a volta do Mercosul. Porém, com as novas presidências de Néstor Kirchner e de Luiz Inácio Lula da Silva, no comando da Argentina e do Brasil, em 2003, iniciaram-se conversas para a retomada do Mercosul (Oliveira; Pierri, 2022).

Assim, no chamado Consenso de Buenos Aires, em 2003, foi firmada uma aliança na qual ambos os líderes garantiam se empenhar para promover e aumentar a cooperação política, não só do Mercosul, mas da região como um todo. Além disso, no mesmo ano, foi criado o Programa para a Consolidação da União Aduaneira e o Lançamento do Mercado Comum, para consolidar na agenda a proposta de construção de um mercado comum futuramente (Ruiz, 2007).

A partir desse momento, o bloco passou a fazer tentativas para aumentar a complementariedade econômica entre seus membros, mas até hoje a complementariedade só conseguiu ser alcançada em poucos setores, de maneira compartimentalizada, como na indústria automotriz (Oliveira; Pierri, 2022). Isso se deve principalmente ao fato de que a lista dos produtos mais exportados

por esses países serem semelhantes, visto que todos eles são grandes exportadores de manufaturas e produtos agrícolas. Segundo dados da Observatory of Economic Complexity (OEC), produtos vegetais, animais e minerais estavam sempre entre os três tipos de produtos mais exportados dos países membros do Mercosul, entre os anos da base de dados coletadas do site, que vai de 1995 a 2022. O que pode dificultar o comércio entre os países, se os principais produtos são os mesmos. Por exemplo, a soja é um dos produtos mais exportados em todos os países-membros. Em 2021, 27,8% das exportações paraguaias foram de grãos de soja, 7,12% de produtos à base de soja e 6,52% de óleo de soja. No mesmo ano, 12,6% das exportações argentinas foram de produtos à base de soja e 8,99% de óleo de soja. Sendo o Brasil o maior exportador mundial de soja, em 2021, sendo 49,7% das exportações de grãos de soja mundialmente vindas do país. Não só na soja, mas em outros produtos como a carne por exemplo, os países membros disputam o mercado mundial. Assim, sempre foi necessário criar uma complementariedade no comércio entre os países do Mercosul.

Com o foco em aumentar a complementariedade, foi criada em 2004, o Fundo para a Convergência Estrutural do Mercosul (FOCEM), com o objetivo de minimizar o desequilíbrio entre os países e aumentar a união. Foi criado em 2006, o Parlamento do Mercosul, que também teve sua primeira sessão em 2006. Ele foi feito para representar cada país e facilitar decisões conjuntas, porém, não foi tão efetivo, pois as decisões feitas no âmbito do Mercosul ainda eram revistas e analisadas dentro de cada país, sendo só então aprovada internamente ou não (Oliveira; Pierri, 2022). Sendo assim, as decisões dentro do Mercosul não eram concretas e acabavam perdendo valor.

O novo milênio trouxe mais uma nova forma de regionalismo para a América Latina, não só por influência externa, mas também pelas mudanças internas que ocorreram nos países nas décadas anteriores. Assim, o regionalismo aberto, baseado no modelo liberal e com foco principal nas políticas econômicas enfraqueceu, e em seu lugar surgiu o regionalismo pós-hegemônico, com um modelo mais híbrido e com foco não só nos temas econômicos, mas também sociais. Esse novo regionalismo influenciou também uma nova fase no Mercosul (Feijó; Corrêa, 2019).

O novo foco ocorreu, tanto devido à crise do antigo modelo perante o novo cenário político-econômico mundial, quanto devido aos novos governos que se estabeleceram nos países do Mercosul. Com governos de viés de esquerda no comando desses países, as políticas liberais foram substituídas por projetos neodesenvolvimentistas, que tinham uma maior ênfase em causas sociais, maior controle da abertura econômica, e uma maior atuação do Estado sobre a

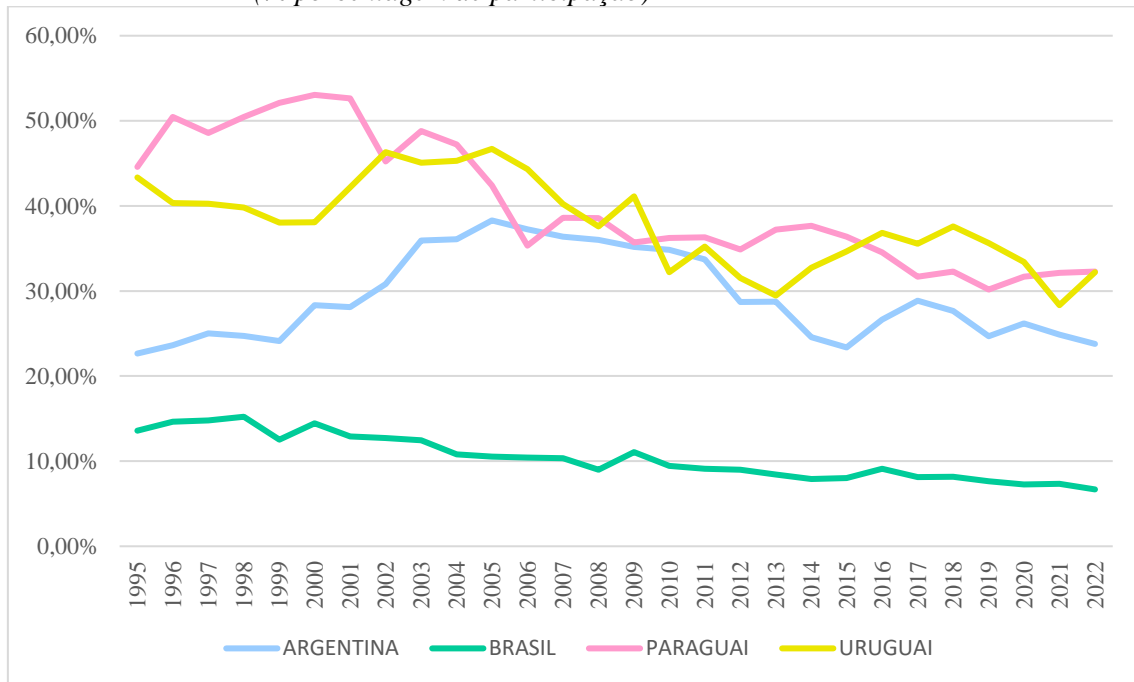
economia do país (Desiderá Neto, 2011 *apud* Coutinho, 2006). Com isso, nos anos seguintes, o Mercosul teve como principais metas a integração política e social entre seus membros, passando então a criar o Focem para diminuir a heterogeneidade estrutural entre as economias de seus países. Com o fundo, eles procuravam melhorar o nível de competitividade das economias mais frágeis, sendo o Paraguai e o Uruguai os países mais auxiliados pelo fundo (Desiderá Neto, 2011).

Entre os anos de 2002 e 2011 ocorreu uma grande expansão do comércio entre os países do Mercosul, como visto nos gráficos anteriores. Porém, o interesse dos países membros pela integração e objetivos dentro do Mercosul passaram a diminuir a partir de 2011. O impeachment do presidente paraguaio Fernando Lugo e o então afastamento do país do bloco, iniciou a nova crise do Mercosul, que se intensificou após a entrada da Venezuela no bloco, em 2012. Os Gráficos 04 e 06 mostram que a partir de 2011, ocorre uma queda nas exportações e importações em grande parte dos países, principalmente no Brasil e na Argentina.

Inicialmente positiva, a entrada da Venezuela significou a primeira expansão do bloco, desde sua criação. Com essa adição, o PIB do Mercosul passou a representar 80% do PIB de toda a América do Sul. Com suas reservas de petróleo e uma localização estratégica por estar mais próxima aos fluxos comerciais do Hemisfério Norte, a Venezuela era a 4ª maior economia da região. Por tudo isso, sua entrada no bloco foi vista como algo positivo (Rodrigues, 2020). Porém, o país foi retirado do bloco por não ter seguido e se adequado às medidas que o bloco impunha para ser um membro do Mercosul. Apesar dos muitos motivos que o bloco apresentou, a real explicação está no momento político em que se encontrava a América do Sul. Os países voltavam a ser comandados por partidos conservadores e de direita. No Paraguai, o partido colorado retomou o poder; na Argentina, em 2015, Maurício Macri ganhou as eleições pela coligação de direita Mudemos; e, no Brasil, ocorreu o impeachment da presidente Dilma Rousseff, que foi substituída por Michel Temer, o vice-presidente na época (Oliveira; Pierri, 2022).

O Gráfico 07 mostra que, mesmo que tenha ocorrido aumento nos valores do comércio entre os países do Mercosul, a proporção no total das importações de cada país vindas de outros países do Mercosul diminuiu com o passar do tempo.

Gráfico 07 – Porcentagem do Mercosul no Total das Importações de cada País Membro
(% porcentagem de participação)

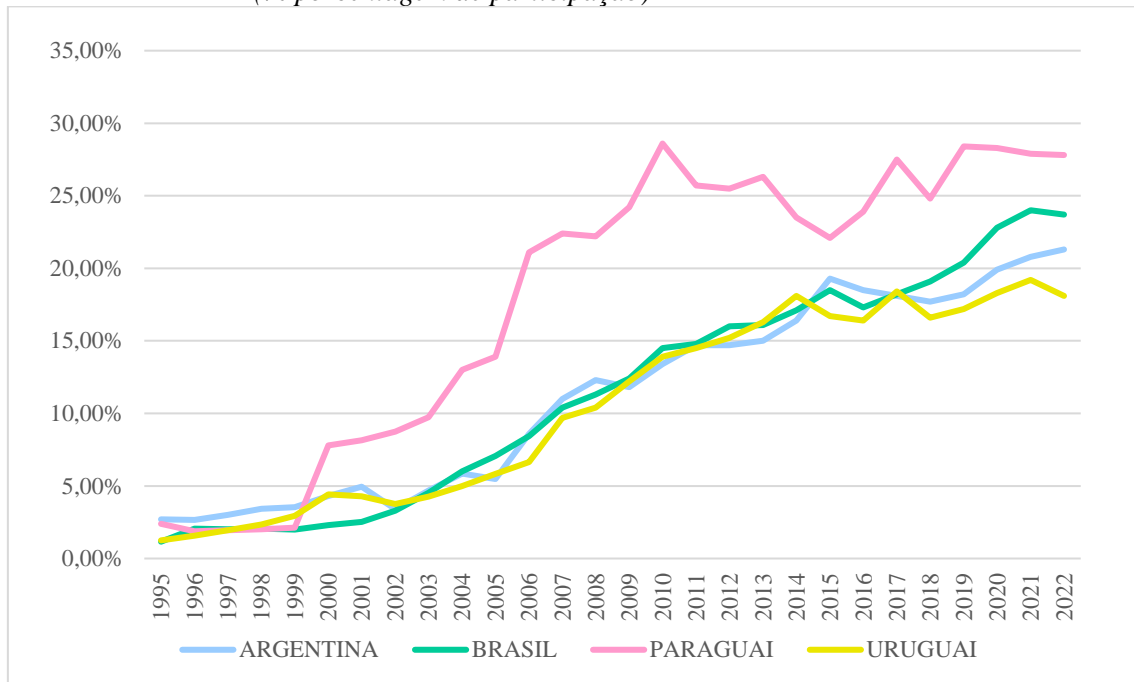


Fonte: Elaboração própria (2025) com dados do The Observatory of Economic Complexity (OEC). OEC (2024) [base de dados online]

É possível observar no gráfico, que o Brasil é o país com a menor porcentagem de importação vinda dos países do Mercosul, apesar de ser o maior beneficiário do comércio dentro do bloco, como observado nos gráficos anteriores. Grande parte da importação brasileira se concentra nos EUA e na China, que somados, formam 42% das importações brasileiras em 2022, segundo dados da OEC.

As dificuldades do Mercosul em avançar em suas metas são vistas pela crítica desde seu início. Os retrocessos possuem fatores internos e externos. Além dos que já foram discutidos, tem-se a influência dos Estados Unidos e as relações com outros países, que aumentaram suas presenças no comércio latino-americano, principalmente a Índia e a China. Pode ser observado no gráfico 08 abaixo, que o comércio entre os países do Mercosul e entre a China, cresceu exponencialmente ao longo dos anos.

Gráfico 08 – Participação Chinesa nas Importações de cada país-membro do Mercosul
(% porcentagem de participação)



Fonte: Elaboração própria (2025) com dados do The Observatory of Economic Complexity (OEC). OEC (2023) [base de dados online]

O Gráfico 08 mostra a elevação no percentual de participação da China no valor total das importações de cada país. Pode ser observado que no Paraguai foi onde a China teve a participação mais elevada. Importante ressaltar que em 2022, segundo dados do OEC, todos os países membros, exceto o Uruguai, tiveram a China como a principal origem de suas importações. No Uruguai, a China chegou a ultrapassar o Brasil em 2013 e em 2021, como a principal origem das importações, porém voltou ao segundo lugar em 2014 e 2022.

Essa elevação do comércio entre a China e os países do Mercosul deve-se muito à competitividade dos produtos chineses e à enorme demanda que surgiu da China por recursos naturais no início dos anos 2000, que sempre foi o produto central do comércio internacional latino-americano. Nos anos 2000, houve uma elevação no preço dos commodities devido a elevação da demanda internacional. Com isso, os países da América do Sul aproveitaram o bom cenário para destravar suas balanças de pagamentos, aumentar a taxa de crescimento e expandir o mercado interno. Com a forte demanda chinesa pelas commodities da região e os bens industriais chineses com preços menores que outros mercados, o comércio entre a América do Sul e a China aumentou exponencialmente. A crise mundial que ocorreu em 2008 e a queda no comércio com os países europeus devido a recessão, fortaleceu ainda mais a participação da China nos países latino-americanos (Medeiros; Cintra, 2015). Mas a China também se tornou um grande rival para as economias da região, principalmente o Brasil que, como visto nos

gráficos anteriores, era o principal mercado de origem das importações de outros países do Mercosul, antes da entrada da China.

A falta de uma coordenação competente da gestão macroeconômica do bloco e a não utilização do sistema de solução de controvérsias são fatores apontados como motivos para o constante retrocesso do Mercosul (Rodrigues, 2020 *apud* Abreu, 2013). Outros projetos que ficaram pendentes ou não saíram do papel dentro do Mercosul que foram apontados por Bernal-Meza (2013) foram:

Definir a Tarifa Externa Comum e negociar os setores sensíveis a apoiar; terminar de especificar os regimes de salvaguardas; adaptar e fortalecer a estrutura institucional; especificar uma ordem jurídica regional e a aplicabilidade dos regulamentos; [...] valorização do Fórum Consultivo Econômico e Social [...]; fortalecimento do papel da Comissão Parlamentária Conjunta através da sua participação em negociações e uma articulação com os outros órgãos de decisão com o objetivo final de formar um parlamento regional por meio de eleições diretas; promover uma maior visibilidade cultural entre os Estados para um maior conhecimento da cultura do Mercosul; promover a cooperação entre institutos de pesquisa social para criar indicadores sociais harmonizados que sirvam de base para o desenvolvimento de metas de políticas social nos países; concretizar acordos em diferentes áreas (migração, tramites, cooperação judicial), que facilitem os procedimentos para o cidadão regional (Rodrigues, 2020, p. 95 *apud* Bernal-Meza, 2013, p. 615).

Diversos projetos e órgãos foram criados dentro do bloco para que fossem capazes de resolver diversos problemas constatados e fazer com que o bloco avançasse em seus objetivos. Porém, a ineficiência e o desuso dos instrumentos criados acabaram prejudicando a sua evolução.

Mesmo com as muitas tentativas de integração, a grande maioria não teve o sucesso e os resultados que esperavam. A dificuldade vem em grande parte, da forte influência governamental nos países latino-americanos, o que faz com que projetos de integração flutuem muito, estagnem e tenham dificuldades em progredir devido ao interesse dos diferentes governantes. A influência estatal é vista por muitos estudos, economistas e organizações latino-americanas como essencial para muitos setores, incluindo a economia dos países. Porém, muitos embargos, impostos e taxas, que são colocados para proteger o comércio e indústria local, podem também travar o comércio desses países e impedir o crescimento. Outro ponto que influencia fortemente os países, é a dependência dos países latino-americanos com outros países fora da região, como a China e os EUA, o que cria obstáculos para o avanço das negociações entre os países latino-americanos.

No ano de 2019, ocorreu a assinatura de um acordo do Mercosul com a União Europeia para criar uma área de livre comércio entre os blocos. Apesar de gerar impactos positivos para a

economia da região, como aponta o estudo realizado Pontes *et al.* (2018), como o aumento do PIB. Esse acordo também fortalece a ainda alta dependência dos países do bloco na agricultura, podendo impedi-los de desenvolver indústrias mais complexas, com maior valor agregado e possibilidades de diversificar suas pautas exportadoras. É necessário assim pensar em novas soluções que permitam o crescimento da indústria latino-americana, puxando o desenvolvimento dos países e o bem-estar da população. Uma possibilidade que já ocorre há muito tempo, porém somente nas últimas décadas ganhou tração como uma opção mais prática para os países em desenvolvimento é a partir de cadeias de produção.

4 COMPLEMENTARIEDADE PRODUTIVA: PERSPECTIVAS E POSSIBILIDADES

Nos capítulos anteriores, foi assinalada a dificuldade que existe em criar e avançar em acordos para uma maior integração dos países da América Latina, o interesse dos países flutua de acordo com o momento histórico e econômico, mas até os dias de hoje, as dificuldades persistem. As economias nos países desse conjunto são, também, altamente baseadas em produtos primários, sendo difícil construir alianças com países que tem um leque de exportação semelhante. Ademais, falta uma infraestrutura que facilite o intercâmbio intrarregional, além de não existir complementariedade comercial.

Complementariedade produtiva regional é quando os bens fabricados em um país se alinham ao de outro país da mesma região, sendo complementares, mas não idênticos. Por exemplo, se um fabrica motores para carros e o outro monta o carro. Assim, a divisão do processo produtivo a nível regional, cria diversos benefícios para o país, aumentando a competitividade, e até criando uma maior homogeneidade entre os países da região. Além de ser algo extremamente importante para o crescimento de um país. Um comércio intrarregional forte também estimula o desenvolvimento industrial dos países e o desenvolvimento da região, melhorando a posição desses países no comércio internacional.

A complementariedade produtiva é uma interação diferente das que foram vistas anteriormente. Ela está relacionada a novos processos produtivos que ocorrem dentro de uma região aumentando o comércio regional, porém sem as perdas vistas na união aduaneira, por exemplo.

É claro que, para que haja uma complementariedade produtiva eficiente, se faz necessário o crescimento e criação da indústria nos países participantes, e a melhoria da infraestrutura em toda a região, principalmente quando se trata da América Latina. Devido a possibilidade de crescimento facilitada pela participação nessas cadeias de produção a nível global, o interesse em se inserir nesse tipo de produção está crescendo em diversos setores, aumentando a competitividade dos países que participam dele.

A complementariedade produtiva a nível mundial, hoje, recebe o nome de Cadeias Globais de Valor (CGV), assunto bastante discutido nos últimos anos e uma, relativamente mais fácil, porta de entrada ao comércio internacional.

Baumann questiona em seu artigo “Complementariedade Produtiva na América do Sul”, de 2015, se há alguma maneira de constituir na América do Sul a lógica de produção em cadeias de valor, em que cada país utiliza ou agrega seus insumos, em uma cadeia de produção regional.

Isso possibilitaria o acesso a insumos com preços mais baixos e, também, um estímulo a integração regional. Porém, a América do Sul possui diversos obstáculos vistos nos capítulos anteriores, além de que segundo o autor: “ainda predomina tendência à busca de saldos comerciais bilaterais, em lugar de promoção da complementaridade”.

Fatiar o processo de produção é algo antigo, recuando a quando Henry Ford começou a utilizar a linha de produção em suas fábricas. Já na década de 1970, as empresas japonesas adotaram uma produção fatiada e passaram a estocar produtos, assim criando uma resposta mais eficiente à demanda (Baumann, 2015). Nas últimas décadas, esse fatiamento evoluiu, ao ter seus processos divididos em países diferentes. A evolução tecnológica e a redução dos custos de transporte e comunicação trouxeram a possibilidade de dividir o processo produtivo, combinando assim o que cada país pode ter de melhor e reduzindo os custos de produção (Castilho; Souza, 2016). Dessa mudança na produção global, com nova divisão internacional do trabalho, nasceram as Cadeias Globais de Valor (CGV).

Se por um lado, a divisão da produção pode reduzir custos, devido ao acesso as matérias primas locais e outros benefícios, como mão de obra barata, do outro lado, a participação nesse processo pode trazer benefícios aos países com economias de pequeno porte, ao serem incluídos no processo de criação de manufaturados, onde em outro momento, ele não estaria, por não possuir claras vantagens comparativas, mas no qual ele pode ter alguma outra vantagem que facilite o processo e a implementação de uma etapa da produção nesses países (Baumann, 2015 *apud* Baldwin, 2011). Assim, os países em desenvolvimento perceberam nas CGVs a possibilidade de se integrarem ao mercado mundial e um novo meio de melhorar seu desenvolvimento econômico, melhorar sua participação e inserção no comércio internacional (Zhang; Schimanski, 2014).

4.1 A LÓGICA DAS CADEIAS PRODUTIVAS

A Cadeia Global de Valor é uma cadeia de suprimentos, possuindo processos que há muito tempo já fazem parte do sistema de divisão internacional do trabalho, como a fragmentação da produção e a integração produtiva. Assim como as CGVs, na divisão de trabalho tradicional, a produção já era dividida em setores, firmas e afins. Até nos dias de hoje, mesmo quando não se fala em CGVs, quando se analisa a indústria de manufaturados, pode ser observado a existência

de diversas cadeias de suprimentos (*supply chain*). Assim, é necessário analisar o que diferencia uma CGV de outras cadeias de suprimento (Nonnenberg, 2014).

Pelo viés histórico, é possível observar onde ocorre a diferenciação das CGVs. Durante muito tempo, no comércio internacional, transitavam produtos nos quais cada país possuía mais especialidade, ou vantagem comparativa, os demais produtos nos quais eles não possuíam tal vantagem, eram importados. A partir de 1980, os países começaram a adotar um comércio intraindustrial, ou seja, eles começaram a importar e exportar produtos similares, firmados em um modelo de concorrência monopolística (produtos similares, porém, que diferem em qualidade, aparência etc.). E esse novo modelo, com diferentes regras, passou a reger o comércio internacional.

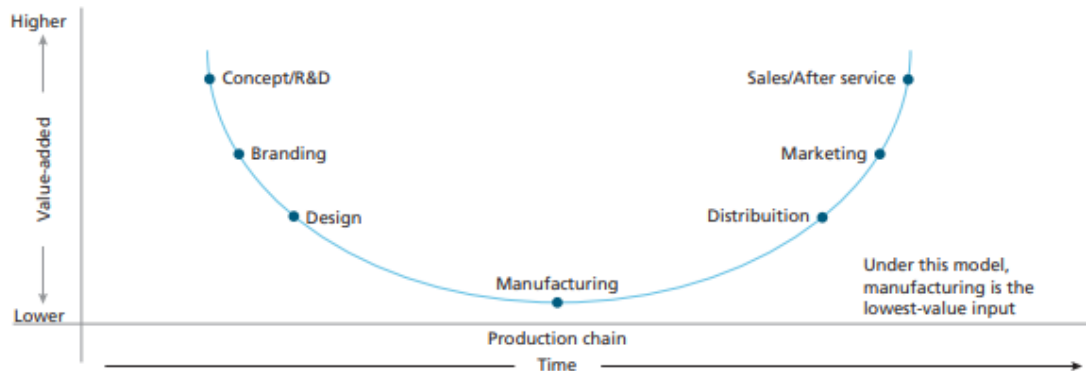
Melhorias na administração das cadeias de suprimentos, desenvolvimento de tecnologias inovadoras, redução de custos de transporte, barreiras tarifárias, custos de comunicação (com o advento da internet), levaram diversas empresas a separarem seus blocos únicos de produção em diversos blocos, com o intuito de reduzir custos, produzindo insumos em países diferentes, reduzindo os custos de produção, criando cadeias produtivas internacionais (Zhang; Schimanski, 2014; Nonnenberg, 2014).

Com a produção agora sendo partilhada, ela começou a se tornar um processo multinacional, formando uma cadeia global de valor. Assim, cada tarefa é feita por quem tem mais vantagens comparativas, não na produção como um todo, mas em apenas uma parte dela. Com isso as etapas como planejamento, desenvolvimento, criação, distribuição, entre outras, são feitas por diferentes empresas em diferentes países (Nonnenberg, 2014; Castilho; Souza, 2016).

As cadeias globais de valor são um passo adiante da fragmentação produtiva, não só por cada passo ser feito de maneira separada a nível global, mas também porque ela não é formada apenas pela produção, mas engloba desde a extração dos insumos e materiais, até os serviços pós-venda (Castilho; Souza, 2016) e cada etapa agrega valor ao produto, umas mais que as outras.

Essa diferenciação nos valores agregados por cada etapa pode ser vista na "curva sorridente" de Stah Shig, demonstrado na figura 01 abaixo. Nela, pode ser observado que as atividades de pesquisa e desenvolvimento (P&D) e os serviços de venda e pós-venda, são os que agregam mais valor, sendo a produção em si, a que agrega menos valor (Zhang; Schimanski, 2014).

Figura 01 – A “curva sorridente” de Stan Shih



Fonte: Zhang e Schimanski (2014, p. 74) adaptado de Shih ([S.d.], p. 92)

Segundo Baumann, um país pode se inserir em uma cadeia de valor sendo três tipos diferentes: A, B ou C. Um país é um tipo A, o mais básico, quando ele é o fornecedor de matérias-primas. O tipo B é quando ele é o produtor ou exportador de bens finais, é nele que acontece a etapa de montagem. O tipo C é o país que desenvolve a concepção do produto a ser fabricado. Nas atividades de P&D (país C) é onde é gerado o maior valor agregado, e é ele que possui a governança da cadeia. Países em desenvolvimento ou subdesenvolvimento, em grande parte, não estão nas cadeias como um país C, por participarem mais na etapa de prover matérias-primas, ou seja, adicionando pouco valor ao produto, e assim, com poucos ganhos.

Para ser um fornecedor de matérias-primas não precisa de muito, por isso, eles provavelmente não possuem ganhos adicionais por participarem em uma cadeia de valor, apenas possuem os benefícios de ter uma atividade exportadora, algo que, provavelmente, conseguiriam de qualquer forma.

Para ser um país do tipo B na cadeia produtiva, demanda um planejamento político e iniciativa. É necessário, para ser um país B, se adequar as condições básicas, como uma infraestrutura de qualidade, mão de obra qualificada, facilidade de acesso, entre outras características. Porém, quando comparado com o país C, o país B tem uma renda gerada, ou ganho líquido menor, feito pela atividade exportadora e que fica retido no país.

Se tornar um país C é muito difícil e essa tarefa é normalmente feita por empresas de grande porte, transnacionais, detentoras de muitas patentes e com processos produtivos alocados em diversas unidades, localizadas em países distintos (Baumann, 2015).

Os países que estão no tipo C nas cadeias produtivas são os que possuem domínio sobre a cadeia de valor. São, em sua maioria, países que possuem empresas centenárias e economias avançadas. Porém, desde a década de 1990, as tentativas asiáticas de alavancar suas economias, utilizando a fragmentação produtiva a nível internacional, se tornou exemplo de sucesso. Com a integração regional conseguiram alavancar o comércio internacional da região, criando um alinhamento entre as cadeias regionais de valor e as cadeias globais de valor, e mais recentemente, chegando nas etapas das cadeias globais que eram destinadas somente aos países da Europa e os EUA (Bacelette, 2012).

Os países do Sudeste e Leste da Ásia tiveram rápido crescimento econômico e aumento da industrialização e modernização nas últimas décadas. Muito se diz que esses resultados se devem a forte inserção dos países às cadeias globais (Carneiro, 2015).

4.2 PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO NAS CGVS

As CGVs facilitam a integração de diversos países, sendo assim, uma ótima oportunidade para países em desenvolvimento, pois possibilita que suas empresas e produtos entrem em outros mercados sem precisar criar toda uma cadeia de produção, do início ao fim (Zhang; Schimanski, 2014). Os países asiáticos fizeram exatamente isso. Deixando de lado planos voltados a industrialização com base da substituição de importação, eles se voltaram à exportação, usando a popularização, nas multinacionais, da utilização da terceirização em suas produções (*outsourcing*) e distribuindo a produção por outros países da região (*offshoring*) na tentativa de diminuir os custos e aumentar competitividade.

Com as suas participações em CGVs, diversos países asiáticos conseguiram adquirir conhecimentos sobre as múltiplas indústrias nas quais estavam inseridas, o que ajudou a evoluir suas próprias tecnologias, melhorando a capacidade produtiva e permitindo que as empresas desses países conseguissem aumentar suas participações nas CGVs e chegar em áreas que antes só eram executadas por países desenvolvidos (Carneiro, 2015 *apud* Motta Veiga; Rios, 2014).

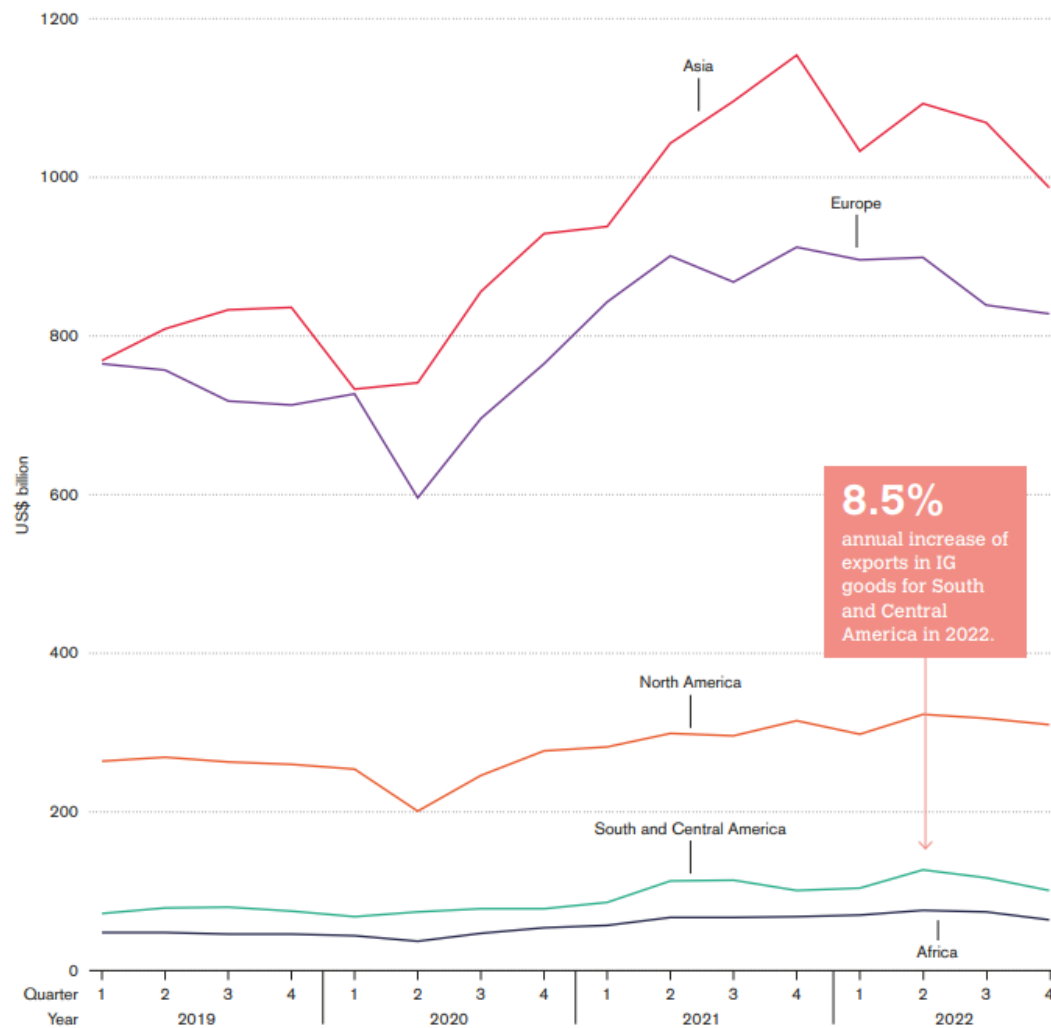
Isso mostra como a participação nas CGVs pode ser benéfica ao desenvolvimento econômico. É mais fácil e menos custoso participar de uma cadeia já existente, executando uma das tarefas dentro da cadeia, do que criar toda uma rede de indústrias, disputando com multinacionais mais experientes, com tecnologias mais avançadas e com anos de experiência no mercado.

Assim, a integração às cadeias pode ser uma maneira eficiente de acelerar o desenvolvimento econômico, as vantagens são muitas: cria-se uma rede de contatos dentro da CGV, com diversas empresas estrangeiras, permitindo assim a entrada em mercados de difícil acesso e mercados globais de capital. Esse intercâmbio com empresas mais desenvolvidas e que possuem tecnologias avançadas, permite o acesso a essas tecnologias, o que ajuda consequentemente a obter novos conhecimentos e melhorar as próprias tecnologias e a capacitação da mão de obra. É possível perceber também, dentro das CGVs, o aumento dos empregos em setores que possuem alta especialização, criando uma demanda nos setores mais intensos em tecnologia. Com isso, essas empresas têm a possibilidade de desenvolver vantagens comparativas específicas, sem precisar criar toda uma cadeia para isso (Carneiro, 2015 *apud* OECD, 2013^a; Zhang; Schimanski, 2014).

Segundo Zhang e Schimanski (2014), os países em desenvolvimento vêm aumentando a porcentagem de participação nas cadeias de valores, quando comparado aos países desenvolvidos. Esse crescimento vem, principalmente, do Leste Asiático (China, Coreia, Japão, Taiwan e Mongólia) e, em parte, também dos países do BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul) sendo que esse também inclui a China. Outros países de regiões em desenvolvimento da Ásia, América e África, ainda tem suas exportações fortemente baseadas em produtos primários. E nos países menos desenvolvidos, 50% de sua exportação em 2022 foi de produtos primários.

No Gráfico 09 abaixo, é possível observar a discrepância no valor exportado de produtos intermediários vindo da Ásia e outras regiões que possuem grande número de países em desenvolvimentos e menos desenvolvidos, como a África e América do Sul e Central. A Ásia ultrapassou também a Europa e a América do Norte, como a região que mais exportou produtos intermediários entre 2019 e 2022.

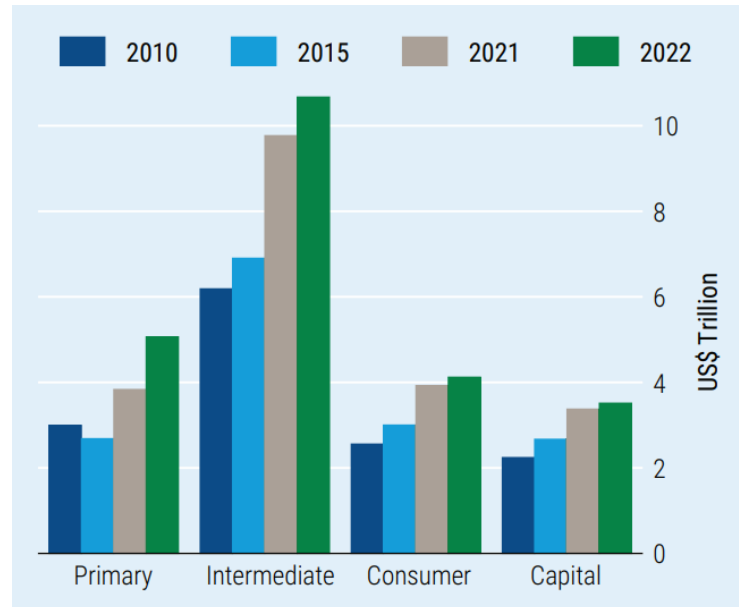
Gráfico 09 – Exportação Mundial de Produtos Intermediários, por região, 2019Q1-2022Q4
(bilhões de dólares US\$)



Fonte: WTO (2023, p. 17)

A parte do comércio internacional que abrange os produtos intermediários, chegou a mais de 40% em 2022, excedendo US\$ 10 trilhões de dólares. Os produtos intermediários são bens manufaturados, fabricados para a produção de outros bens. A maior exportação e importação desse tipo de produto, significa uma maior fragmentação na produção, e assim, o aumento das cadeias globais de valor. No gráfico 10 abaixo, elaborado pela UNCTAD (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento), é possível observar o crescimento do comércio de produtos intermediários, desde 2010. É possível perceber a grande discrepância entre o crescimento do comércio de produtos intermediários e de produtos em outros estágios.

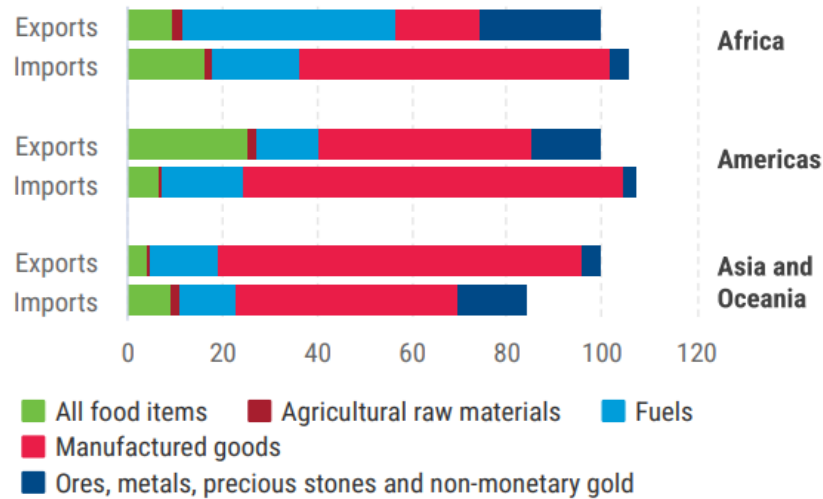
Gráfico 10 – Comércio Internacional em Bens por Estágio de Processamento



Fonte: UNCTAD (2024, p. 12)

Com isso, é nítido que o comércio de produtos intermediários é importante para o crescimento das economias, principalmente dos países em desenvolvimento. Porém, como dito anteriormente, o crescimento dos últimos anos ocorreu, em grande parte, na Ásia, devido ao aumento do comércio de produtos intermediários na região. A diferença entre a Ásia e outras regiões em desenvolvimento, também pode ser vista quando é analisado a estrutura do comércio internacional dessas regiões e como se divide. O Gráfico 11 abaixo, demonstra essas diferenças, com grande parte das exportações das economias em desenvolvimento da Ásia e Oceania, sendo de produtos manufaturados. Segundo o relatório da UNCTAD de 2023, nas economias em desenvolvimento da África, a maior parte da exportação é de combustível, sendo 42%; os produtos primários, somaram 79% das exportações; e nas Américas, 54%. Nas economias em desenvolvimento da África e da América, a proporção da importação de manufaturas é maior do que a exportação, o que não é o caso nas economias em desenvolvimento da Ásia (UNCTAD, 2023).

Gráfico 11 – Estrutura do Comércio das Economias em Desenvolvimento por Grupo de Produtos, 2022 (%)

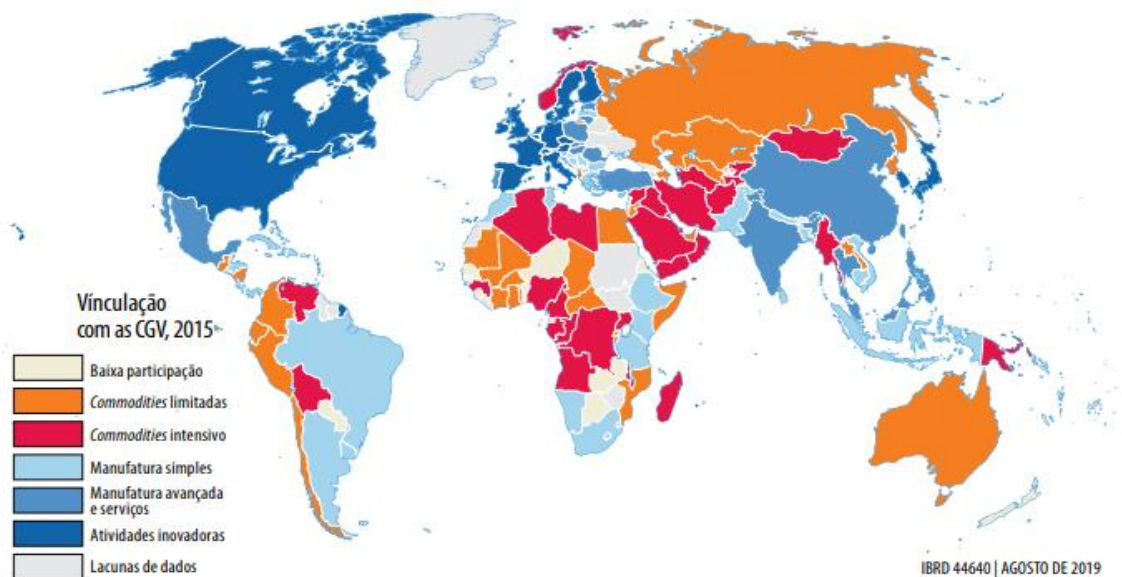


Note: Non-allocated products are not considered.

Fonte: UNCTAD (2023, p. 21)

Todos os países participam de CGVs, porém, a etapa da cadeia em que cada um está inserido é importante, pois isso mostra não só sua relevância, mas como a participação em cadeias contribui para o crescimento e desenvolvimento dessas economias. A Figura 02 abaixo, demonstra o nível de participação de cada país dentro das CGVs. A diferença entre o tipo de atividade que os países desenvolvidos executam dentro das CGVs e os demais, é claramente destacável na figura.

Figura 02 – Forma de Participação em CGVs de cada País

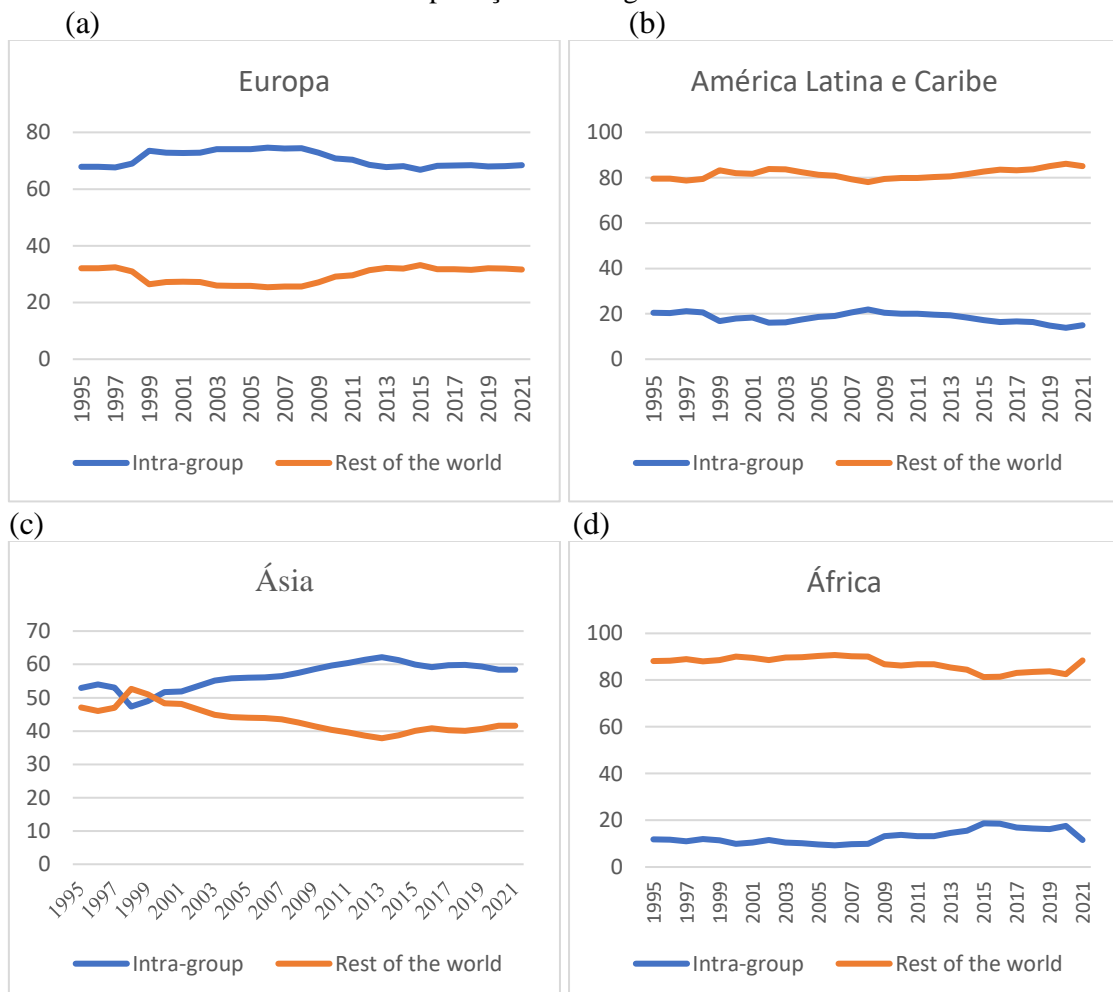


Fonte: WBG (2020, p. 2)

Todas as etapas nas CGVs são importantes, porém, para que essa participação tenha um impacto positivo maior na economia e desenvolvimento de um país, é ideal que ele consiga melhorar sua posição na cadeia. Segundo o Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial de 2020: O Comércio Para o Desenvolvimento na Era das Cadeias Globais de Valor (WBG, 2020), o maior crescimento ocorre, quando um país consegue passar de exportar *commodities*, para a exportação de manufatura simples. Porém, as elevadas taxas de crescimento que ocorrem dessa mudança, não perduram por muito tempo. Com isso, a intenção deve ser evoluir o tipo de produto exportado cada vez mais, mudando sua função na cadeia de valor para produtos cada vez mais complexos e que agregam mais valor. Entretanto, para cada mudança de etapa é necessário um nível cada vez maior de tecnologia, qualificação, conectividade e instituições reguladoras.

O comércio intrarregional é importante para o desenvolvimento econômico de uma região, nos gráficos abaixo, percebe-se a diferença das exportações em diferentes regiões no mundo.

Gráfico 12 – Exportação intrarregional e com o resto do mundo



Fonte: Elaboração própria (2025) baseado em dados da UNCTAD (2023) [base de dados online]

Nos Gráficos 12 a, b, c e d acima, é nítido a diferença entre a Europa (a) e a Ásia (c), que possuem um comércio maior inter-regional, e as regiões da América Latina e Caribe (b) e a África (d), que tem como destino de suas exportações, países fora da região. A Ásia possui um maior equilíbrio, sendo a diferença de exportações dentro e fora da região menor que nas outras regiões.

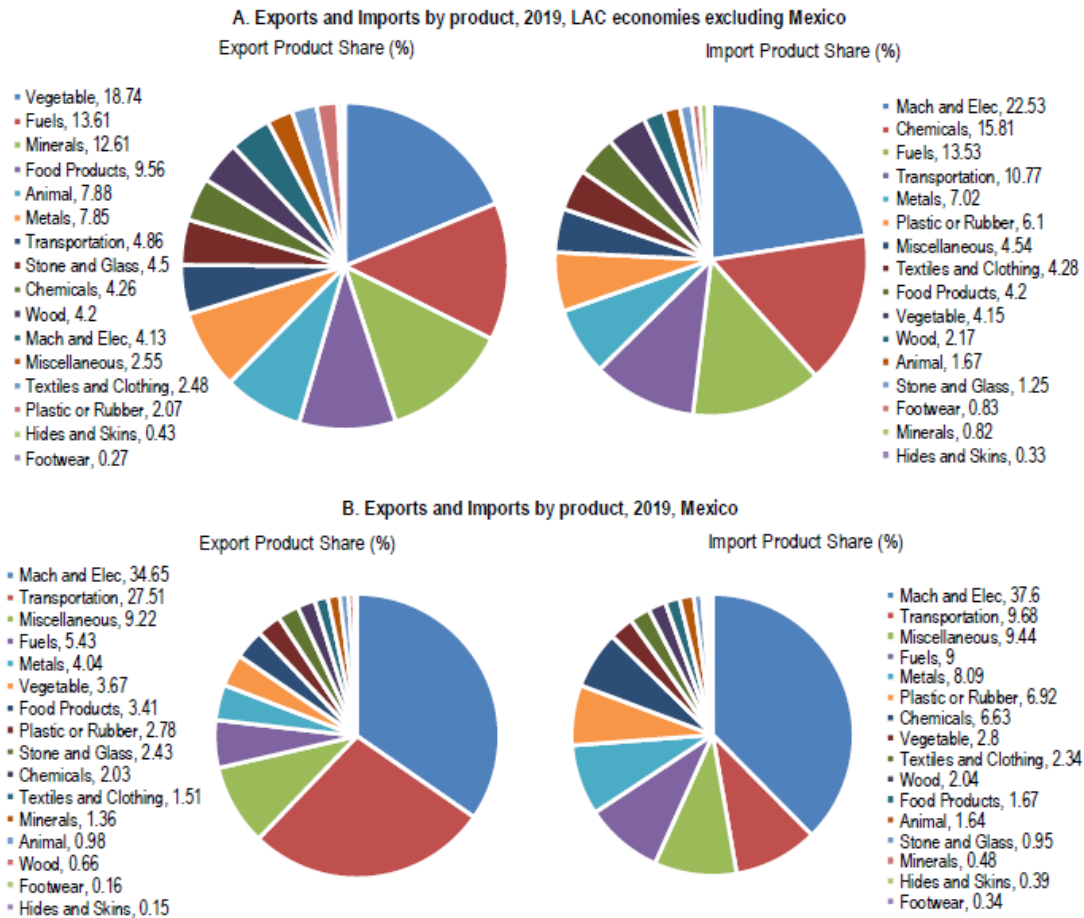
O caso da Ásia pode ser um exemplo para a América Latina, porém não é necessário seguir o mesmo caminho, principalmente porque as duas regiões são bem distintas, culturalmente e no que tange os fatores de produção mais abundantes. Enquanto a América Latina possui abundância em recursos naturais, a Ásia possui vantagem na quantidade de mão de obra disponível. Porém, a participação em CGVs e a criação de cadeias de valor podem ser aparatos importantes para o desenvolvimento e crescimento da economia latino-americana.

4.3 COMPLEMENTARIEDADE NA AMÉRICA LATINA E CGVS

Já se analisa há muito tempo os impactos do comércio internacional na economia e desenvolvimento de um país, e mesmo com as possíveis desvantagens, a maior participação no comércio internacional impulsiona o crescimento, reduz a pobreza, diminui a desigualdade entre rendas e melhora o bem-estar da população (IMF, 2023). A América Latina é uma região com comércio internacional moderado. Com histórico de alto protecionismo do mercado interno, com políticas como a de substituição de importação. O comércio internacional, apesar de desejado, sempre foi dificultado (Arnold, 2023).

As dificuldades, para a evolução do comércio internacional na América Latina, incluem principalmente a falta de integração entre os países. Nos gráficos 12 (a, b, c e d) é perceptível o quão fraco é comércio intrarregional latino-americano. Isso ocorre, como falado anteriormente, devido aos produtos semelhantes que são exportados desses países, a pauta exportadora é, em grande parte, de produtos primários. Nos Gráficos 13.a e 13.b, criado por Arnold (*et al.*, 2023) e publicado pela OCDE, mostra a exportação e importação na América Latina e Caribe.

Gráfico 13 – Exportação e Importação por Produtos da ALC, 2019



Note: Data are for 2019.
Source: WITS.

Fonte: Arnold (2023, p. 7)

Como pode ser observado nos Gráficos 13.a e 13.b acima, mesmo com as tentativas de mudar, diversificar e industrializar sua pauta exportadora, os países da região continuam tendo um comércio internacional altamente dependente das exportações de produtos primários e de recursos naturais, com exceção do México, que especializou sua exportação em maquinários e motores de veículos (Arnold, 2023).

Aqui pode ser usado a experiência asiática como exemplo de como contornar essa concorrência. Ao criar uma fragmentação produtiva regional, poderia facilitar a entrada desses países em ramos do comércio internacional que antes não poderiam conseguir. E acoplado essa fragmentação produtiva regional às cadeias globais de valor, seria ainda mais benéfico aos países latino-americanos.

Porém, nesta etapa, e para garantir que os países consigam crescer e fortalecer suas economias e para conseguirem competir no mercado internacional, é necessário que eles consigam avançar

para as etapas que agregam maior valor nas cadeias das quais participam, que consigam ter acesso as tecnologias mais modernas e que, dentro das CGVs, consigam gerar, com a participação, externalidades positivas para suas economias (Souza; Castilho, 2016).

Assim como existem benefícios, existem as possíveis desvantagens de entrar em cadeias de valor e uma maior participação no comércio internacional. De um modo mais geral, as economias se tornam mais conectadas, isso significa que um aumento da inflação em uma economia pode se espalhar para seus parceiros comerciais, devido a uma possível maior ligação na formação de preços dessas economias. O choque em uma economia também pode ser maior para outras que estão atreladas a ela (WBG, 2020). Além disso, como já foi dito, os ganhos dentro das CGVs não são igualitários, os participantes de cada etapa têm ganhos muito discrepantes devido à natureza da função, por isso a necessidade de elevar sua função dentro das CGVs, mas isso pode ser difícil (por isso é importante também a criação de CRVs, para uma maior facilidade em elevar sua etapa de participação ou acordos em que os países participem em diferentes etapas em diferentes cadeias de produção, para que todos ganhem igualmente).

Existem ganhos e perdas ao entrar em cadeias produtivas, apesar de não ser o suficiente para uma mudança radical das economias em desenvolvimento, a entrada nas cadeias de valor é fonte de dinamismo e facilita a diversificação das pautas exportadoras e a inserção em ramos do comércio que antes eram impossíveis de serem penetrados, é aí que está um dos maiores benefícios das cadeias de valor para os países em desenvolvimento, principalmente os latino-americanos. A partir daí cabe aos próprios países aproveitarem os benefícios e desenvolver planos para crescer e fortalecer suas economias para que os benefícios sejam duradouros e gerem externalidades positivas para seu país, e com a integração regional, para a região.

4.4 CRISES, CADEIA GLOBAIS E POSSIBILIDADES

Nos últimos anos, ocorreram diversas crises em âmbito global, e com isso, há argumentos sobre a dificuldade em executar o funcionamento de cadeias globais diante de crises e guerras. Houve um aumento no protecionismo, principalmente devido a tensões geopolíticas no Oriente Médio e Europa (WTO, 2024). No entanto, antes mesmo da pandemia, já ocorria uma queda na globalização (Mariasingham *et al*, 2023). Essa desglobalização começou a partir da Crise

Financeira de 2008. A crise de 2008, criou um enorme desconfiança e descrença na globalização. Essa descrença piorou ainda mais devido ao aumento das tensões comerciais entre EUA e China, que começou em 2018 e escalou em 2019. Os EUA, preocupados com o déficit comercial que tinha com a China, decidiu impor tarifas e barreiras comerciais em alguns produtos da China, e este retaliou com tarifas em produtos dos EUA. O leque de produtos com barreiras para importação em ambos os países foi aumentando exponencialmente, chegando ao ponto de prejudicar o comércio de ambos. Sendo os dois grandes atores e participantes em diversas CGVs, os mercados e cadeias em todo o mundo foram prejudicados pelas tensões (Mariasingham *et al.*, 2023).

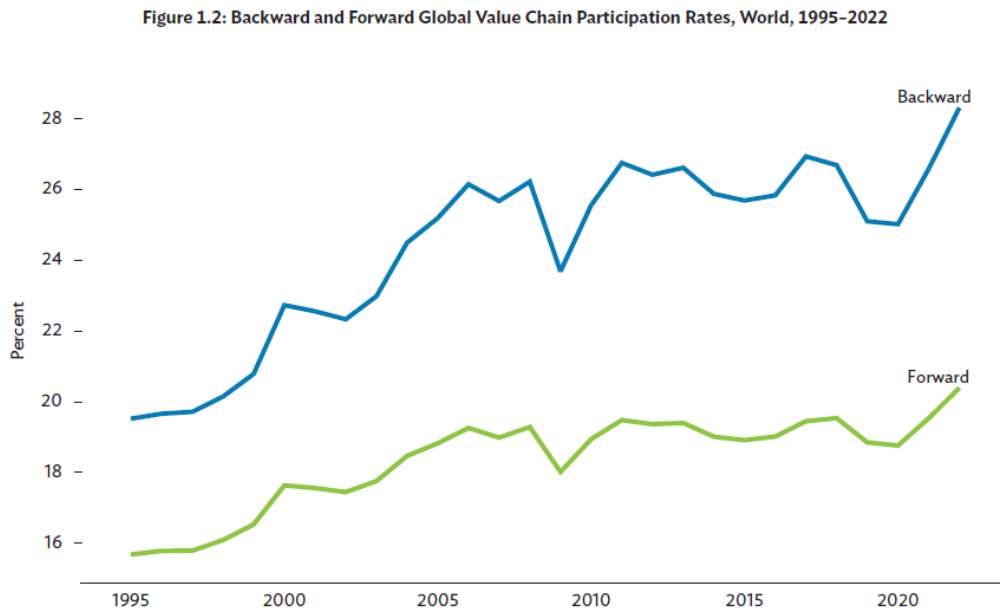
Em 11 de março de 2020 foi declarada pela Organização Mundial de Saúde (OMS) uma pandemia em nível global, devido a um vírus denominado coronavírus (COVID-19). O vírus se espalhou rapidamente pelo mundo e, devido ao seu impacto, os governos tiveram que agir rapidamente para mitigar os danos, criando urgentemente protocolos para fechamento de comércios não-essenciais, quarentenas e isolamento. Em relação ao comércio e economia, ocorreram modificações severas e rápidas, mas as restrições impactaram mais o setor de serviços, as indústrias não tiveram proibições tão fortes, mas, obviamente sofreram o impacto da pandemia (Mariasingham *et al.*, 2023).

As dificuldades de estar em CGVs foram novamente discutidas devido as políticas da pandemia. Porém, as CGVs tiveram uma rápida recuperação, principalmente devido a adoção de tecnologias, que permitiu que empresas mantivessem suas operações e até aumentou o consumo de eletrônicos, o que elevou a demanda por esses produtos. Quando o mundo começou a voltar ao normal, uma nova crise se instaurou com a invasão da Ucrânia pela Rússia em 2022, tendo início uma guerra, e com isso o aumento nos preços dos commodities (Mariasingham *et al.*, 2023). Assim, o protecionismo aumentou nos últimos anos e o ceticismo em torno das cadeias globais de valor e como elas se sustentam em tempos de crise.

Os autores do 1º capítulo do relatório de 2023 sobre cadeias globais, Mariasingham, Lumba e Jagabat, utilizaram a estrutura de decomposição de Borin e Mancini (2019) no gráfico 14 abaixo, que demonstra as taxas de participação em CGVs *backward* (retroativa) e *forward* (avante). A taxa de participação retroativa (*backward*) mostra o total de valor agregado estrangeiro (FVA) e contagem dupla (PDC) nas exportações totais, o que mostra o quanto um país usa de valor agregado no exterior na produção de bens e serviços para exportação. Já a taxa de participação avante (*forward*) mostra como uma economia exporta o que foi produzido

domesticamente para outros países, para que esses continuem as outras etapas da produção (Mariasingham *et al.*, 2023).

Gráfico 14 – Taxa de Participação das Cadeias Globais de Valor *Backward* e *Forward* Mundial, 1995-2022



Fonte: Mariasingham *et al.* (2023, p. 5).

O Gráfico 14 acima, mostra mais claramente a evolução das CGVs, e o impacto das crises na globalização. É possível notar o aumento das cadeias de produção globais entre 1995 até 2008, quando ocorreu a Crise Financeira. As CGVs *backwards* cresceram de 19,52% para 26,22% de participação em exportações mundiais. Já as CGVs *forward*, foram de 15,68% para 19,28% no período (Mariasingham *et al.*, 2023). A partir de 2008, houve uma queda significativa e, após a crise, os números se recuperaram para as taxas anteriores à crise, mas ocorreu uma estagnação no crescimento das CGVs nos anos posteriores, ficando aproximadamente com a mesma taxa de participação nas exportações mundiais.

De 2017 a 2019 ocorreu novamente uma leve queda nas participações, *backward* de 1,83% e *forward* de 0,6%. De 2019 a 2020, período da pandemia do COVID-19, houve uma queda, porém ainda menor que no período anterior, de 0,1%. A recuperação foi rápida, sendo que de 2021 a 2022, o crescimento da participação de CGVs *backwards* cresceu 1,73% e *forward*, 0,86% (Mariasingham *et al.*, 2023). Voltando a ter um crescimento em sua participação.

Assim, é possível notar que, mesmo com as crises, a participação das cadeias globais voltou a crescer, mostrando que cadeias globais de produção ainda são importantes no comércio mundial. Existe aí então uma possibilidade para que países latino-americanos possam criar uma

cadeia regional de valor. O Mercosul já realizou algumas tentativas de integração produtiva, mas com poucos avanços. Em 2008, chegou a criar o Programa de Integração Produtiva do Mercosul (PIP), que buscava principalmente fortalecer a integração produtiva entre pequenas e médias empresas. Chegou a ter um certo sucesso no setor de brinquedos, quando conseguiram criar uma integração produtiva no setor e chegando a ter assim uma maior participação no mercado regional. Isso gerou empregos e diminuiu os preços de produtos do setor (Mercosul, 2022). Isso demonstra que há possibilidade para avançar muito mais em integrações produtivas de sucesso entre os estados latino-americanos e com isso aumentar o desenvolvimento da região e o bem-estar da população.

5 CONCLUSÃO

Os países latino-americanos, na busca de se desenvolverem, davam preferências a países avançados, acreditando que esse era o único jeito de suas economias prosperarem. Ainda assim, o relacionamento entre esses países demorou a ser amistoso. Não só pela briga pelos mercados internacionais, devido aos produtos semelhantes que exportavam, mas também devido a brigas por divisas geográficas. Porém, com os anos, e com governos mais progressistas, foram-se construindo alianças e tentativas de integração, em busca de fortalecimento dos países da América Latina no comércio internacional. Foram criados então, acordos e blocos como o Pacto ABC, Alba, e o mais conhecido, o Mercosul.

O Mercosul engloba dois dos países mais importantes da região, Brasil e Argentina, que, durante muito tempo, tiveram uma certa animosidade. Contudo, a união dos países dentro do Mercosul, criou um interesse em torno do que o Mercosul se tornaria, criando um receio em algumas nações, principalmente os EUA, desse novo bloco tirar o poder de influência deste na América Latina. O Mercosul não foi completamente bem-sucedido em suas metas, porém, conseguiu se manter relevante e atingir alguns objetivos, se tornando um canal de comunicação e de integração dos países membros, e com isso sendo bem-sucedido e relevante até os dias de hoje.

A influência de outros países dentro da América Latina e a dependência em relação a estes é uma dificuldade encontrada na região. Inicialmente, os EUA possuíam uma enorme influência nos países latino-americanos, criando uma ideia de insegurança e dificuldade que vinha da interferência dos EUA nas decisões e políticas dos países. Os EUA financiaram guerras e ditaduras militares dentro da América Latina, tudo a preceito do jargão “América para os americanos”, dentro do que chamava de Doutrina Monroe. Os próprios países latino-americanos se esforçaram para diminuir os conflitos e diminuir a influência dos norte-americanos, principalmente a partir de acordos de integração e blocos econômicos.

A partir dos anos 2000, a China cresceu e tomou o mercado regional, se transformando, em muitos deles, no país que mais importa e exporta. Foi observado que a principal dificuldade dos países da região em criar alianças entre eles é devido a sua pauta exportadora bem similar. Os países ainda dependem muito de produtos primários para a exportação. Esse tipo de produto tem muito pouco valor agregado. Com isso, é necessário que os países latino-americanos consigam se industrializar para que suas economias cresçam e se desenvolvam. Porém, dentro

do comércio internacional, a concorrência em qualquer setor com alta tecnologia e assim alto valor agregado é muito alta.

Nesse sentido, uma opção interessante seria construir um espaço em que conseguissem crescer suas indústrias, sem necessariamente competir com o mercado internacional. A integração intrarregional seria o ideal, mais especificamente com integração produtiva. Mas seria necessário criar complementariedade produtiva. Assim, os países seriam capazes de desenvolver indústrias competentes, para, mais tarde, adentrar o comércio internacional. Claro que, isso não seria fácil, porém existem exemplos de sucesso de cadeias regionais de valor, principalmente na Ásia.

As cadeias regionais de valor usam da complementariedade produtiva no âmbito regional, já a cadeia global de valor faz o mesmo, a nível global. A participação em cadeias de valor é uma alternativa para produzir que diminui riscos e gastos para os produtores. No trabalho foram discutidos os benefícios da integração produtiva e sua facilidade em ser implementada, e os possíveis benefícios até para os países em desenvolvimento, incluindo os da América Latina.

Atualmente, os países latino-americanos, participam em grande parte, de cadeias globais de valor como fornecedores de matérias primas ou commodities, o que não agrega tanto valor aos produtos. Para a criação de valor, é necessário que o país participe de etapas como o conceito e o desenvolvimento do produto, onde existe o maior valor agregado, e também é normalmente o país que possui a governança da cadeia. Mas os países latino-americanos, em grande parte, não estão nessa posição.

O Mercosul é um bloco que tenta, há muito tempo, criar e fortalecer a complementariedade produtiva, mas encontra muita hesitação por parte dos países membros. No entanto, conseguiu avançar em uma pauta específica, conseguindo desenvolver uma integração produtiva no setor de brinquedos. Porém, devido ao momento político e econômico dos países latino-americanos na última década, o Mercosul enfraqueceu seu poder e tentativas de integração diminuíram.

A complementariedade produtiva dentro da América Latina não só poderia ajudar a desenvolver a indústria e tecnologia da região, que possui um grande atraso em relação às outras regiões do mundo, mas também criaria empregos.

Alguns estudiosos também notaram que as cadeias, mesmo sendo globais, tendem a focar grande parte das etapas, muitas vezes em níveis regionais, como são os casos de muitas cadeias no Leste Asiático, América do Norte e Europa (Souza; Castilho, 2016; Carneiro, 2015). Ou

seja, mesmo com a redução de custo de deslocamento nos últimos anos, a rapidez na informação e o desenvolvimento de tecnologias, a preferência pelo comércio com países vizinhos ainda é alta, e o fator distância ainda pesa muito na escolha dos parceiros para cada etapa das cadeias produtivas, tendo assim uma concentração regional das cadeias. Essa preferência também pode ocorrer justamente porque, é mais fácil continuar a produção se os países dentro da cadeia estiverem mais próximos.

Por isso tudo, a possibilidade de uma integração produtiva regional latino-americanos deve ser analisada com seriedade. Existem muitos benefícios, como o aumento do bem-estar social, criação de empregos, melhores salários, desenvolvimento da indústria e tecnologias dos países participantes, e aumento da competitividade no comércio internacional. Tudo isso, se, ao criar as cadeias de valor regional todos os países possam participar em todas as etapas para que haja equilíbrio dos ganhos nessa integração.

A criação dessa integração produtiva é algo mais complexo, que esse trabalho não busca explorar, mas que pode ser tema para futuros trabalhos que desejem analisar a possibilidade. Este trabalho teve como finalidade analisar o contexto da integração regional latino-americana, a partir da análise da história das integrações nos países, a posição deles no cenário global, incluindo nas cadeias globais. Com isso, buscou-se analisar as tentativas de integração, os sucessos e os fracassos e se ocorreram mudanças na região. A partir daí, seguiu-se uma análise de como a região se integra mundialmente a partir das cadeias de valor global, como estas reagem a crises e como as cadeias produtivas podem ser uma possibilidade de crescimento para a América Latina.

Com isso, ficou claro que a integração produtiva regional a partir de cadeias regionais de valor podem ser uma possibilidade plausível para a região. Porém, as dificuldades estão nas políticas econômicas das regiões e a ausência de interesse em tal abordagem atualmente.

REFERÊNCIAS

- APPLEYARD, D. R. *et al.* **Economia internacional**. 6. ed. Porto Alegre: AMGH, 2010. p. 385-418.
- ARNOLD, J. *et al.* **Post-COVID-19 trade scenarios and priorities for Latin America**. Paris: OECD Publishing., 2023. (OECD trade policy papers, n. 266). Disponível em: https://www.oecd-ilibrary.org/trade/post-covid-19-trade-scenarios-and-priorities-for-latinamerica_ea76ade5-en. Acesso em: 27 abr. 2024.
- BACELETTE, R. Regionalismo na Ásia: da integração produtiva à institucionalização. **Boletim de Economia e Política Internacional**, Brasília, n. 11, 2012. p. 21-32. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/3350>. Acesso em: 10 maio 2024.
- BALASSA, B. A. **The theory of economic integration**. [S.l.]: Richard D. Irwin, Inc. Illinois, 1961.
- BAUMANN, R. **Integração regional: teoria e experiência Latino-Americana**. Rio de Janeiro: LTC, 2013. 268 p.
- BAUMANN, R. Complementariedade produtiva na América do Sul. *In*: SOUZA, A. M.; MIRANDA, P. (ed.). **Brasil em desenvolvimento 2015: Estado, planejamento e políticas públicas**. Brasília: IPEA, 2015. p. 65-84. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/5887>. Acesso em: 11 fev. 2021.
- BAUMANN, R. **O percurso incompleto: a política econômica externa do Brasil**. Rio de Janeiro: IPEA, 2023. p. 279-297. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/1.2389>. Acesso em: 29 maio 2024.
- BIELSCHOWSKY, R. Cinquenta anos de pensamento na Cepal – uma resenha. *In*: BIELSCHOWSKY, R. **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. Rio de Janeiro: Record, 2000. v. 1, p. 13-68. Disponível em: <https://www.cepal.org/pt-br/publicaciones/1607cinquenta-anos-pensamento-cepal>. Acesso em: 27 abr. 2022.
- BORIN, A.; MANCINI, M. **Measuring what matters in global value chains and value-added trade**. Washington, DC: World Bank Group: 2019. 67 p. (Policy research paper, n. 8804). Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/347627555_Measuring_What_Matters_in_global_Value_Chains_and_Value-Added_trade. Acesso em: 07 jan. 2025.
- CALIXTRE, A. B.; BARROS, P. S. Além da circunstância: caminho da integração sul-americana – do Mercosul à Unasul. *In*: VIANA, A. R.; BARROS, P. S.; CALIXTRE, A. B. (org.). **Governança global e integração da América do Sul**. Brasília: IPEA, 2011. cap. 5, p. 177-196. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/3004>. Acesso em: 9 nov. 2022.
- CARMO, E. C.; MARIANO, J. **Economia internacional**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2016. 240 p.
- CARNEIRO, F. L. **Fragmentação internacional da produção e cadeias globais de valor**. Brasília: IPEA, 2015. 52 p. (Texto para discussão, n. 2097). Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/4376>. Acesso em: 27 mar. 2024.

CASTILHO, M. **Comércio internacional e integração produtiva: uma análise dos fluxos comerciais dos países da ALADI**. Brasília: Ipea, 2012. 68 p. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/1263>. Acesso em: 02 maio 2023.

CASTILHO, M.; FERREIRA, K.; BRAGA, J. **Reflexões acerca dos impactos do acordo Mercosul – União Europeia**. Rio de Janeiro: Grupo de Indústria e Competitividade, Instituto de Economia, UFRJ, 2024. 6 p. Disponível em: https://www.ie.ufrj.br/images/IE/grupos/GIC/publica%C3%A7%C3%B5es/2024/Nota%20UE-MS%20VF_RESUMO.pdf. Acesso em: 17 jun. 2024.

CECHIN, A.; MONTOYA, M. A. Origem, causas e impactos da crise financeira de 2008. **Revista Teoria e Evidência Econômica**, v. 23, n. 48, 2017. p. 150-171. Disponível em: <https://seer.upf.br/index.php/rtee/article/view/7363>. Acesso em: 06 jan. 2025.

COMISSÃO ECONÔMICA PARA A AMÉRICA LATINA E O CARIBE. **Seção sobre a Cepal**. Santiago, Chile: CEPAL, [S.d.]. Disponível em: <https://www.cepal.org/pt-br/sobre>. Acesso em: 12 maio 2022.

COOPER, C. A.; MASSELL, B. F. Toward a general theory of customs unions for developing countries. **Journal of Political Economy**, v. 73, n. 5, p. 461-476, 1965. Disponível em: <https://typeset.io/pdf/toward-a-general-theory-of-customs-unions-for-developing-zpq3npbh49.pdf>. Acesso em: 10 out. 2022.

CORAZZA, G. O “regionalismo aberto” da Cepal e a inserção da América Latina na globalização. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v. 27, n. 1, 2006. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/277187006_O_regionalismo_aberto_da_CEPAL_e_a_insercao_d_a_America_Latina_na_globalizacao. Acesso em: 26 abr. 2022.

DESIDERÁ NETO, W. A. D. Integração sul-americana: oportunidades e desafios para uma maior participação do continente na governança global. *In*: VIANA, A. R.; BARROS, P. S.; CALIXTRE, A. B. (orgs.). **Governança global e integração da América do Sul**. Brasília: IPEA, 2011. cap. 2, p. 65-94. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/3004>. Acesso em: 9 nov. 2022.

DOELLINGER, C. V. Um comentário sobre as limitações à cooperação econômica entre países em desenvolvimento: lições da experiência latino-americana. **Pesquisa e Planejamento Econômico: PPE**, Brasília, v. 9, n. 2, 1979. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/6951>. Acesso em: 7 maio 2023.

ESTAY, J. Past and present of latin american regionalisms, in the face of economic reprimarization. *In*: VIVARES, E. (ed.). **Regionalism, development and the post-commodities boom in South America**. New York: Palgrave Macmillan, 2018. p. 47-76.

FEIJÓ, R. L. C.; CORRÊA, I. F. Trajetória do Mercosul: do regionalismo aberto ao regionalismo pós-hegemônico. **A Economia em Revista**, v. 27, n. 1, 2019. Disponível em: <https://periodicos.uem.br/ojs/index.php/EconRev/article/view/56776>. Acesso em: 07 jun. 2022.

FONSECA, P. C. D. As Origens e as vertentes formadoras do pensamento Cepalino. **Revista Brasileira Econômica: 2000**, n. 54, v. 3. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S003471402000000300004>. Acesso em: 15 jul. 2024.

FURTADO, C. **Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina**. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1968. 127 p. (Coleção nossa América, v. 2).

FURTADO, C. **A hegemonia dos Estados Unidos e o subdesenvolvimento da América Latina**. 3. ed. Rio De Janeiro: Civilização Brasileira, 1978. 192 p. (Coleção perspectivas do homem, v. 97).

FURTADO, C. **Teoria e política do desenvolvimento econômico**. 10. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2000. 355 p.

GONÇALVES, R. *et al.* **A Nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. 4. ed. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 392 p.

GONÇALVES, R. R. *et al.* **Economia internacional**. Rio de Janeiro: FGV, 2013. 156 p.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (IMF). **Trade integration and implications of global fragmentation for Latin America and the Caribbean**. Washington, D.C.: Regional Economic Outlook., 2023. 27 p. (Background paper, n. 2). Disponível em: <https://www.imf.org/en/Publications/REO/WH/Issues/2023/10/13/regional-economic-outlook-westernhemisphere-october-2023-Supplemental-materials>. Acesso em: 15 maio 2024.

MARIASINGHAM, M. J.; LUMBA, A. J.; JABAGAT, C. R. Examining global value chains in times of international shocks. *In: World Trade Organization (WTO) et al. Global value chain development report 2023: resilient and sustainable GVCs in turbulent times*. [S.l.]: WTO, 2023. p. 1-48. Disponível em: <https://doi.org/10.30875/9789287075673>. Acesso em: 16 maio 2024.

MEDEIROS, C. A.; CINTRA, M. R. V. P. Impacto da ascensão chinesa sobre os países latino-americanos. **Revista de Economia Política**, v. 35, n 1, 2015. p. 28-42. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/0101-31572015v35n01a02>. Acesso em: 19 jan. 2024.

MERCOSUL. **Conquista 19: complementação produtiva: casos**. . [S.l.]: Mercosul, 2022. Disponível em: <https://www.mercosur.int/pt-br/conquista-19-complementacao-produtiva/#>. Acesso em: 08 jan. 2025.

MERCOSUL. **Mercado comum do sul**. 1991 – 2024. Disponível em: <https://www.mercosur.int/pt-br/>. Acesso em: 28 out. 2024.

MOREIRA, U. Teorias do comércio internacional: um debate sobre a relação entre crescimento econômico e inserção externa. **Revista de Economia Política**, v. 32, n. 2, p. 213–228, abr.-jun. 2012. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0101-31572012000200004>. Acesso em: 12 mar. 2022.

MOTTA, M. *et al.* A evolução da integração na América do Sul e a crise do Mercosul. **Conjuntura Global**, Curitiba, v. 2, n. 3, 2013. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.5380/cg.v2i3.34626>. Acesso em: 10 jul. 2024.

NONNENMBERG, M. J. B. Participação em cadeias globais de valor e desenvolvimento econômico. **Boletim de Economia e Política Internacional**, v.17, p. 23-37, 2014. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/3449>. Acesso em: 04 mar. 2024.

OLIVEIRA, A. C. **Do velho ao novo regionalismo: evolução das políticas conjuntas para o desenvolvimento planejado da América Latina.** Santiago, Chile: Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), 2014. 30 p. Disponível em: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/36664>. Acesso em: 2 out. 2022.

OLIVEIRA, F.; PIERI, V. S. G. **O ABC da integração latino-americana: das origens aos desafios contemporâneos.** Pelotas, Rio Grande do Sul: UFPel, 2022. (Coleção dinâmicas contemporâneas, v. 2). Disponível em: <https://guaiaca.ufpel.edu.br/handle/prefix/8216>. Acesso em: 22 nov. 2022.

PENNAFORTE, C.; MARTINS, M. A. F. **Dimensões da integração regional: uma perspectiva panorâmica.** Pelotas, RS: UFPel, 2018. p. 6-9. Disponível em: <https://guaiaca.ufpel.edu.br/handle/prefix/4192>. Acesso em: 9 nov. 2022.

PONTES, R. P. *et al.* **Acordo de livre comércio entre Mercosul e União Europeia: uma análise de equilíbrio geral Computável.** In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO E SOCIOLOGIA RURAL, 56, 2018, Campinas. **Anais [...].** Campinas: UNICAMP, 2018. 20 p. Disponível em: <https://sober.org.br/site/wp-content/uploads/2020/01/8635.pdf>. Acesso em: 14 jun. 2024.

PREBISCH, R. **La cooperacion internacional en la politica de desarrollo latinoamericana.** Santiago, Chile: CEPAL, 1954. 168 p. (Serie conmemorativa del XXV aniversario de la Cepal). Disponível em: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3013>. Acesso em: 28 out. 2022.

REIS, M.; AZEVEDO, A.; LÉLIS, M. Os efeitos do novo regionalismo sobre o comércio. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 44, n. 2, p. 351-381, abr.-jun. 2014. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/S0101-41612014000200005>. Acesso em: 13 abr. 2023.

RODRIGUES; B. S. Integração Contemporânea na América do Sul: hemisférica, regional e multilateralista. **Revista Sul-Americana de Ciência Política**, v. 6, n. 1, p. 87-113, 2020. Disponível em: <https://periodicos.ufpel.edu.br/index.php/rsulacp/article/view/18700>. Acesso em: 7 jun. 2023.

RUIZ, J. B. O Mercosul: reflexões sobre a crise de seu modelo de integração e seu relançamento. **Cadernos PROLAM/USP**, São Paulo, v. 6, n. 1, p. 187 – 209, 2007. Disponível em: https://www.researchgate.net/publication/251330756_O_MERCOSUL_Reflexoes_sobre_a_Crise_de_seu_Modelo_de_Integracao_e_seu_Relancamento. Acesso em: 27 nov. 2022.

SOUZA, K. S. G.; CASTILHO, M. R. Integração produtiva regional: a importância dos acordos preferenciais para a fragmentação produtiva. **Estudos Internacionais: Revista de Relações Internacionais da PUC Minas**, v. 4, n. 1, p. 45-70, 10 nov. 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.5752/P.2317-773X.2016v4n1p45>. Acesso em: 22 jan. 2024.

SOUZA, N. A. América Latina: as ondas da integração. **Revista OIKOS**, Rio de Janeiro, v. 11, n. 1, 2012. p. 87-126. Disponível em: <https://revistas.ufrj.br/index.php/oikos/article/view/51872>. Acesso em: 9 nov. 2022.

SUNKEL, O. Desenvolvimento, subdesenvolvimento, dependência, marginalização e desigualdades espaciais: por um enfoque totalizante. *In*: CEPAL. **Cinquenta anos de pensamento na Cepal**. Rio de Janeiro: Record, 2000. v. 2, cap. 14. p. 521-566. Disponível em: <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/38d5684b-8d31-4d52-84f1-bd7197970f12>. Acesso em: 11 maio 2022.

TEIXEIRA, R. A.; DESIDERÁ NETO, W. A. D. **A Recuperação do desenvolvimentismo no regionalismo latino-americano**. Brasília: Ipea, 2012. 46 p. (Texto para discussão, n. 1790). Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/1002>. Acesso em: 26 abr. 2023.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. **Key statistics and trends in international trade 2023**. Geneva: United Nations, 2024. 35 p. Disponível em: <https://unctad.org/publication/key-statistics-and-trends-international-trade-2023>. Acesso em: 3 abr. 2024.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. **Handbook of Statistics 2023**. Geneva: United Nations, 2023. 96 p. Disponível em: <https://unctad.org/publication/handbook-statistics-2023>. Acesso em: 3 abr. 2024.

VEIGA, P. M.; RIOS, S. P. **O regionalismo pós-liberal, na América do Sul: origens, iniciativas e dilemas**. Santiago do Chile: CEPAL, 2007. p. 9-14. (Série comércio internacional, n. 82). Disponível em: <https://repositorio.cepal.org/entities/publication/02a5841d-234b-413a-b85a-0791d373501a>. Acesso em: 27 jul. 2022.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. **Annual report 2024**. Geneva: WTO, 2024. 210 p. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/anrep24_e.htm. Acesso em: 2 jan. 2025.

WORLD TRADE ORGANIZATION - WTO. **World trade statistical review 2023**. Geneva: WTO, 2023. p. 17. Disponível em: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtsr_2023_e.htm. Acesso em: 23 abr. 2024.

WORLD BANK GROUP - WBG. **World development report 2020: trading for development in the age of global value chains**. Washington, DC: The World Bank, 2020. p. 1-10. Disponível em: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>. Acesso em: 7 maio 2024.

ZHANG, L.; SCHIMANSKI, S. Cadeias globais de valor e os países em desenvolvimento. **Boletim de Economia e Política Internacional**, Brasília, n. 18, p. 73 – 92, 2014. Disponível em: <https://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/4035>. Acesso em: 19 jan. 2024.