DOI: 10.30612/mones.v14i28.19642

MONÇÕES
Revista de Relações Internacionais da UFGD

Uma análise do processo de integração regional a partir da comparação das relações comerciais do MERCOSUL e da Aliança do Pacífico

Joaquim Carlos Racy
Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP)
São Paulo, São Paulo, Brasil
Email: jcracy@gmail.com
Orcid: https://orcid.org/0000-0003-1790-5722

Pedro Raffy Vartanian
Universidade Presbiteriana Mackenzie (MACKENZIE)
São Paulo, São Paulo, Brasil
Email: pedro.vartanian@mackenzie.br
Orcid: https://orcid.org/0000-0002-1492-7128

Álvaro Alves de Moura Junior
Universidade Presbiteriana Mackenzie (MACKENZIE)
São Paulo, São Paulo, Brasil
Email: alvaro.moura@mackenzie.br
Orcid: https://orcid.org/0000-0003-4272-9089

Resumo: O artigo aborda o debate econômico acerca do tema integração regional, buscando comparar e entender a evolução e os resultados comerciais resultantes com a constituição do MERCOSUL e da Aliança do Pacífico. Nesse sentido, tem o objetivo de compreender como os países que compõem esses blocos têm procurado promover seu desenvolvimento a partir do comércio internacional. A utilização do método comparativo é justificada pela necessidade de se estabelecerem elementos avaliativos para os processos de integração. Dessa maneira, podem ser extraídas indicações sobre tendências futuras dessa realidade frente às flutuações observadas no sistema de relações econômicas internacionais. O aumento do comércio observado nos blocos sob análise é nítido, o que indica um ganho geral para os participantes desses processos, a despeito das instabilidades características da região. Os resultados observados sugerem maior facilidade e aumento mais expressivo do comércio externo no bloco da Aliança do Pacífico. Contudo, as diferentes concepções acerca da integração revelam que essa percepção pode e deve ser relativizada uma vez que os objetivos de integração dos blocos também se diferenciam significativamente.

Palavras-chave: integração regional; MERCOSUL; Aliança do Pacífico; América Latina; comércio internacional; regionalismo.

An analysis of the regional integration process based on the comparison of commercial relations between Mercosur and the Pacific Alliance

Abstract: This article examines the economic debate surrounding regional integration by comparing and analyzing the evolution and commercial outcomes associated with the creation of MERCOSUR and the Pacific Alliance. Its aim is to understand how the member countries of these blocs have sought to promote their development through international trade. The use of the comparative method is justified by the need to establish evaluative parameters for integration processes. In this way, it becomes possible to identify indications of future trends in light of the fluctuations observed in the international economic system. The increase in trade within both blocs is evident, suggesting overall gains for the participants despite the region's characteristic instabilities. The findings indicate greater ease and a more significant expansion of external trade within the Pacific Alliance. Nonetheless, the differing conceptions of integration reveal that this perception should be qualified, as the integration objectives of the two blocs differ substantially.

Keywords: regional integration; MERCOSUR; Pacific Alliance; Latin America; international trade; regionalism.

CC BY NC SA

Un análisis del proceso de integración regional a partir de la comparación de las relaciones comerciales del MERCOSUR y la Alianza del Pacífico

Resumen: El artículo aborda el debate económico en torno a la integración regional, comparando y analizando la evolución y los resultados comerciales derivados de la conformación del MERCOSUR y de la Alianza del Pacífico. Su objetivo es comprender cómo los países que integran estos bloques han buscado promover su desarrollo a partir del comercio internacional. El uso del método comparativo se justifica por la necesidad de establecer criterios evaluativos para los procesos de integración. De esta manera, es posible extraer indicios sobre tendencias futuras ante las fluctuaciones observadas en el sistema de relaciones económicas internacionales. El aumento del comercio en ambos bloques es evidente, lo que indica un beneficio general para los participantes a pesar de las inestabilidades características de la región. Los resultados sugieren una mayor facilidad y un incremento más expresivo del comercio exterior en la Alianza del Pacífico. No obstante, las distintas concepciones de integración muestran que esta percepción debe relativizarse, dado que los objetivos de integración de los bloques difieren de manera significativa.

Palabras clave: integración regional; MERCOSUR; Alianza del Pacífico; Latinoamérica; comercio internacional; regionalismo.

Recebido em: 23/02/2025
Aceito em: 16/06/2025

CC BY NC SA

INTRODUÇÃO

Com a liberalização do comércio internacional, os países inseridos no processo, de uma forma geral, buscaram desenvolver meios vantajosos para a realização de suas relações comerciais, destacando-se, a partir dessa situação, a implementação de projetos de integração, particularmente entre economias de regiões menos desenvolvidas, sendo esse o caso da América Latina (CEPAL, 2021).

Naturalmente, os processos de integração têm seus desenhos definidos em função das diferenças entre os países que os compõem e, fundamentalmente, das visões que assumem relativamente ao comércio internacional e sua importância em suas estratégias nacionais. Compreender esses processos do ponto de vista do comércio internacional a partir de justificativas teóricas e da prática real parece tarefa de maior relevância, principalmente no atual momento, em que uma nova onda de protecionismos se manifesta. As formas e A dinâmica dos processos de integração do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) e da Aliança do Pacífico (AP), assim como os eventuais benefícios por eles gerados, são o objetivo do presente artigo.

As conclusões alcançadas podem servir como guia para discussões e desenvolvimentos futuros dos próprios processos integrativos, como no caso do Acordo Mercosul – União Europeia, e, por essa razão, o artigo é uma tentativa de oferecer uma contribuição ao debate sobre a política econômica e comercial externa brasileira.

O artigo, após esta introdução, em sua segunda seção, aborda aspectos teóricos que envolvem o debate sobre o processo de integração regional. Na terceira seção trata da evolução dos dois blocos e, na seguinte, de suas relações comerciais de forma detalhada. Finalmente, na última seção, são apresentadas as considerações finais do estudo.

O DEBATE ECONÔMICO ACERCA DO PROCESSO DE INTEGRAÇÃO REGIONAL

Um processo de integração regional envolve custos e benefícios para os países que dele participam. Inúmeros autores tentam encontrar e explicar as causas, motivações e consequências do regionalismo. Embora não haja um consenso de que os benefícios de um processo de integração sejam superiores aos custos, alguns determinantes, tanto positivos quanto negativos, devem ser considerados válidos na análise de um processo de integração.

Os ganhos e benefícios decorrentes da integração podem ser divididos em ganhos tradicionais e ganhos não-tradicionais. Os ganhos tradicionais, segundo Balassa (1964), referem-se,

em geral, aos ganhos de eficiência, proporcionados pela redução das tarifas, à criação de comércio e aos ganhos de economia de escala, ou seja, aos ganhos derivados do livre comércio e relacionados à livre movimentação dos fatores de produção. Já os ganhos não-tradicionais são tratados por alguns autores, como Fernández (1997), como aqueles relacionados aos aspectos políticos e econômicos que não estão diretamente relacionados ao comércio em si e à mobilidade de fatores. De acordo com essa classificação, são apresentados, inicialmente, os ganhos e benefícios tradicionais e, posteriormente, os não-tradicionais[1].

Um dos principais aspectos a serem considerados em um processo de integração econômica é a análise entre criação e desvio de comércio, originalmente formulada por Viner (1950) e posteriormente desenvolvida por Balassa (1964). A criação de comércio diz respeito aos ganhos de eficiência na produção e no consumo decorrentes da redução das tarifas. Isso significa que a criação de comércio provoca um aumento do consumo e uma redução na produção interna de bens anteriormente protegidos, ou seja, ganhos no consumo por residentes e ganhos de eficiência na produção de um dos países da união. Já o desvio de comércio relaciona-se ao *quantum* de produção e consumo que poderiam ser obtidos caso a união não adotasse nenhuma restrição ao resto do mundo, isto é, caso o preço interno fosse igual ao preço mundial. De uma forma geral, um processo de integração envolve benefícios para seus participantes que não são expandidos para os demais países. Além disso, em um Acordo de Comércio Regional (ACR) é comum o estabelecimento de uma tarifa externa comum, como no caso do MERCOSUL, que tende a gerar mais desvio de comércio quanto maior for seu valor.

Albertoni e Smitmans (2019) apontam a existência de uma tarifa externa comum como um dos diferenciais importantes entre o MERCOSUL e a Aliança do Pacífico. Os autores tiveram como objetivo analisar as diferenças e semelhanças entre as duas iniciativas plurilaterais tendo como foco específico a análise comparativa de suas políticas comerciais. O estudo identificou que os blocos possuem estruturas legais e políticas comerciais notavelmente diferentes e que, no caso do MERCOSUL, a necessidade de se estabelecer acordos em Bloco ao invés de forma individual constitui um sério entrave ao crescimento do comércio e à realização de novos acordos.

Ainda segundo Albertoni e Smitmans (2019), diante dos padrões divergentes de integração na América Latina, torna-se necessário que a região repense seus modelos de integração comercial, econômica e política a fim de atuar de maneira mais ativa e dinâmica na economia global. Considerando a relevância tanto da Aliança do Pacífico quanto do MERCOSUL, uma aproximação entre essas iniciativas poderia contribuir de forma significativa para esse propósito, por meio de uma potencial convergência entre os dois blocos.

1 Os ganhos e motivações são analisados de acordo com os estudos de Dornbusch (1986), Fernandéz (1997), Krueger (1999), Perroni e Whalley (1994) e Balassa (1964).

Nolte (2017) analisa os avanços do regionalismo latino-americano e afirma que esses foram subestimados e deveriam ser mais capitalizados, uma vez que a força econômica da região de um país condiciona o sucesso das estratégias de integração global. Portanto, a América Latina precisa desenvolver uma política que combine esforços para integrar tanto em nível regional quanto global e a União Europeia deveria apoiar a integração econômica latino-americana e abrir seus mercados para produtos de exportação latino-americanos competitivos. Em seu estudo, o autor reforça que os futuros projetos de regionalismo devem estar alicerçados em uma maior regionalização no âmbito econômico e que os processos de regionalização econômica podem induzir novos projetos regionais e não o contrário.

As tarifas não são mais os principais obstáculos ao aumento do comércio na América Latina. A rede existente de acordos comerciais preferenciais na América Latina oferece uma plataforma para a implementação de uma área regional de livre comércio. Assim, a adoção de medidas técnicas tais como a eliminação de medidas não tarifárias, a harmonização das regras de origem e a redução dos custos de transporte através da melhoria da infraestrutura e da interoperabilidade dos sistemas aduaneiros nacionais podem aumentar o comércio intrarregional.

No entanto, não se pode deixar de considerar que a viabilidade e a eficácia de um o processo de integração dependem não apenas de medidas técnicas, mas, sobretudo, de fatores políticos, como a estabilidade institucional, a convergência de prioridades entre os governos, a coordenação entre blocos sub-regionais (como o Mercosul e a Aliança do Pacífico) e o compromisso com a integração como estratégia de longo prazo. Esse compromisso, porém, tem sido prejudicado pela instabilidade política na região, marcada por mudanças frequentes nas agendas nacionais e por orientações ideológicas que, muitas vezes, contrariam os objetivos da integração regional e enfraquecem os blocos existentes. Um exemplo recente é o governo de Javier Milei, na Argentina, que tem adotado uma postura crítica ao Mercosul e defendido maior abertura unilateral da economia, com foco em acordos bilaterais. De forma semelhante, o governo do Uruguai tem pressionado por maior autonomia para firmar acordos comerciais fora do bloco, especialmente com países como a China, o que tem gerado tensões internas e questionamentos sobre a coesão e o futuro do Mercosul.

Considera-se que esse contexto de instabilidades políticas no bloco, manifestadas por posturas críticas e busca por autonomia em acordos externos, levam à perda de coesão e ao enfraquecimento institucional. Isso dificulta decisões consensuais e políticas coordenadas, podendo esvaziar o bloco e reduzir sua relevância. As diferentes visões sobre o comércio internacional e a busca por aberturas unilaterais dificultam a harmonização de políticas previstas, contradizendo o objetivo de um mercado comum e distorcendo o comércio intrarregional. Ademais, a fragmentação de interesses e a priorização de acordos bilaterais enfraquecem o poder de barganha coletivo do MERCOSUL em negociações com outros blocos, como o

CC BY NC SA

Acordo MERCOSUL-União Europeia – prejudicado pela necessidade de consenso. A pressão por acordos externos sem coordenação interna aumenta tensões e questionamentos sobre a sustentabilidade e o futuro do bloco, podendo paralisar avanços em áreas como facilitação comercial e infraestrutura. Essa instabilidade política e as mudanças ideológicas dos governos geram incerteza sobre a direção futura da integração, desestimulando investimentos e o aprofundamento das relações econômicas intrarregionais.

De todo modo, se o regionalismo propiciar mais criação do que desvio de comércio então ele tende a ser benéfico. Por outro lado, caso haja mais desvio de comércio do que criação, então o processo deixa de trazer benefícios aos participantes. A criação e o desvio de comércio dependem das elasticidades da oferta e da demanda dos países da união. Dornbusch (1986) mostra que, quando os países decidem por um ACR, então existe a possibilidade de desvio de comércio quando um determinado bem, menos custoso de um país de fora da união, seja substituído por um bem menos eficiente produzido dentro da união, o que piora o bem-estar da sociedade.

Um estudo produzido por Yeats (1997) indicou, com várias ressalvas, que o MERCOSUL produziu mais desvio do que criação de comércio, o que teoricamente piora o bem-estar dos países membros do bloco. Segundo o autor, as exportações de bens capital-intensivos aumentaram substancialmente após a formação do bloco, embora os países não tenham vantagens comparativas reveladas em tais produtos. Mesmo que se considere a proporção de fatores, o padrão de comércio mostra-se incompatível, o que sugere o desvio de comércio do resto do mundo a favor dos integrantes da união. Por isso, conclui Yeats (1997), centrando-se unicamente na criação e desvio de comércio, o MERCOSUL apresenta um resultado líquido negativo.

Por outro lado, analisando o Tratado Norte-Americano de Livre-Comércio (NAFTA), que se iniciou em 1994 e sobrepôs-se a um acordo bilateral que já havia sido assinado entre Canadá e Estados Unidos, incluindo o México, Krueger (1999) mostra que a união promoveu mais criação do que desvio de comércio. Além da expansão do comércio ocorrida nos três integrantes da união, os dados revelaram, segundo Krueger (1999), que o aumento do comércio foi acompanhado de criação de comércio e mudanças na alocação da produção de acordo com as vantagens comparativas de cada país.

Marquez-Ramos, Florensa e Recalde (2015) analisam os efeitos de diferentes níveis de integração econômica sobre as margens de comércio intensivas (IM) e extensivas (EM). A margem extensiva, explicam os autores, pode ser definida como aquelas exportações que proporcionam novos entrantes no mercado, enquanto a margem intensiva representa o crescimento contínuo das vendas de antigos exportadores para os mesmos destinos.

O estudo se concentra especificamente no caso da América Latina, região na qual as políticas são de particular importância para seu desenvolvimento. Sendo assim, os resultados obtidos têm importantes implicações políticas relacionadas às estratégias de diversificação. Para analisar os efeitos da integração econômica na América Latina sobre as margens de comércio extensivas e intensivas, o estudo seguiu a metodologia apresentada em Baier *et al.* (2011). A análise é realizada para todos os membros da ALADI (Associação Latino-Americana de Integração) e suas exportações bilaterais para um grande grupo de parceiros comerciais no período de 1962 a 2009.

Segundo os autores, alguns resultados identificados na análise têm particular implicações políticas em relação à integração latino-americana, principalmente nas políticas que visam o desenvolvimento econômico. Os resultados do estudo são apresentados a seguir.

Primeiro, os autores afirmam que os efeitos mais significativos sobre os fluxos de comércio ocorrem no longo prazo. Além disso, os acordos de integração econômica mais profundos têm um efeito maior no comércio internacional e tal efeito é sensível ao tempo e ao período. Portanto, é difícil para as economias da região comprometerem-se com grandes metas devido à instabilidade política e econômica.

Os autores destacam a importância em se considerar as mudanças no alinhamento dentro de grupos de países (como exemplo, o caso do alinhamento da Argentina e do Equador com a estratégia bolivariana). Ainda, ressaltam a recente onda de novos acordos na América Latina, o que aumenta a complexidade da integração econômica na região.

Analisando ainda os custos e benefícios do ponto de vista de *ganhos tradicionais* do regionalismo, Fernández (1997) considera, além da criação de comércio, os ganhos nos termos de troca, o aumento da competição, a obtenção de economias de escala e o aumento do nível de investimento como ganhos tradicionais decorrentes da integração.

Os ganhos no termo de troca dependerão do porte da união e dos impactos ocasionados no preço mundial do produto. Se a união for considerada como "país grande", ou seja, como capaz de influenciar o preço mundial do produto, então a tarifa externa resultará em ganhos nos termos de troca, já que a tarifa diminui os preços das exportações estrangeiras, isto é, das importações da união do resto do mundo. Por outro lado, se a união for considerada um "país pequeno", e consequentemente, impuser tarifas sem impactos no preço mundial do produto, então não ocorrem ganhos nos termos de troca.

O aumento da competição e a obtenção de economias de escala são benéficos, principalmente, para os países pequenos em um processo de integração, já que novos mercados podem ser alcançados com a integração. O aumento de produção promove a obtenção de ganhos de escala internos e externos, contribuindo para a redução dos preços dos produtos, ganhos de eficiência na produção e no consumo. Entretanto, se os países da união contiverem

estruturas produtivas próximas ou indústrias semelhantes, a integração deve acarretar, além do aumento da competição, atritos oriundos dos grupos de pressão que eventualmente venham a perder mercados, ainda que tal competição resulte em aumento líquido no bem-estar.

Ainda de acordo com Fernández (1997), o aumento nos investimentos constitui-se como motivação tradicional da integração. Um ACR pode estimular tanto o investimento entre os países da união quanto os investimentos nos países da união, provenientes de países externos à área comum. Isso ocorre em função das reduções das distorções no consumo e produção, ao aumento no tamanho do mercado e, no caso de adoção de uma tarifa externa comum, no estímulo às empresas no sentido de direcionarem sua produção para "dentro" da união, ou seja, em algum país do bloco. Vale ressaltar que os níveis de investimento dependerão, ainda, dos ganhos não tradicionais de comércio, apresentados a seguir.

Os ganhos não tradicionais decorrem de redução do problema da inconsistência dinâmica para política comercial e reformas domésticas, estímulos para a promoção de reformas, sinalização, segurança e redução de incertezas futuras, aumento no poder de barganha dos países e instrumento de coordenação.

O problema da inconsistência dinâmica, abordado em Kydland e Prescott (1977), mostra que os governos podem anunciar uma política e posteriormente surpreender os agentes da economia após o anúncio ou cumprimento parcial das metas. Tal fato pode ocorrer no anúncio de uma política comercial, por exemplo. Em um ACR, é praticamente impossível um país integrado promover uma mudança da política, já que está subordinado às decisões dos demais membros.

Outro ganho não tradicional decorre do estímulo que os países recebem para que promovam reformas microeconômicas e macroeconômicas, que tendem a ocorrer de forma mais ágil, já que há um compromisso assumido perante a união, e que em alguns casos inclui punições por eventuais cláusulas que não foram devidamente cumpridas.

Ainda relacionada à questão da inconsistência dinâmica, a sinalização constitui-se como ganho, na medida em que a participação na ACR indica as futuras políticas do país, independentemente da visão mais liberal ou protecionista do governo. Quando um país ingressa num ACR, a informação assimétrica se reduz de forma significativa. Como o custo de entrada em uma ACR é elevado, em função principalmente das rodadas de negociação e esforços para o entendimento das partes, espera-se que nenhum país altere bruscamente sua política diante dos custos de entrada já desembolsados.

A segurança é apontada como outra fonte não tradicional de ganho pela integração, e segurança aqui deve ser entendida como redução de incertezas. Um país pequeno que tem um país grande como parceiro comercial pode fazer com que o primeiro se sinta mais seguro, diante de uma hipotética guerra comercial mundial. Assim, os países pequenos "pagam"

um prêmio pela segurança, via aumento de concessões ou redução de restrições comerciais superior aos países grandes. Perroni e Whalley (1994) pontuam que um dos determinantes do regionalismo é justamente o ganho de mercado que os países pequenos obtêm junto aos grandes, o que acarreta a chamada concessão assimétrica, ou seja, concessões extras por uma das partes do acordo, geralmente a que tem o menor poder de barganha.

A questão da segurança tende a perder importância em processos de integração que envolvem países em desenvolvimento, conforme Fernandéz (1997), já que os países mais "fortes", de uma forma geral, suscetíveis aos mesmos tipos de restrições e choques externos, serão incapazes de prover auxílio e segurança aos membros que eventualmente necessitarem. Nesse caso não há candidatos ao cargo de "segurança" da ACR.

O aumento no poder de barganha também é considerado outra fonte de ganho, já que os países integrados têm mais importância nas negociações de acordos internacionais. A negociação em andamento do MERCOSUL com a União Europeia é uma mostra da possibilidade de ganho, pois individualmente cada país teria um poder de barganha pouco significativo. A união dos países do Cone Sul, portanto, gera possibilidades de negociação e ganhos do comércio pelo aumento do poder de barganha.

Finalmente, considera-se o instrumento de coordenação como ganho não tradicional de comércio, já que, como a própria Organização Mundial do Comércio (OMC) destaca, muitos dos acordos assinados por seus integrantes derivaram de acordos originários de ACR´s. Resumidamente, pode-se afirmar que os acordos comerciais regionais favorecem o sistema multilateral do comércio. Ao invés de todos os países acordarem, de forma concomitante, sobre alguns temas, o sistema é beneficiado por um acordo inicial, entre alguns países, que depois passa a vigorar sob o âmbito do sistema multilateral de comércio.

Os determinantes da integração também são analisados por Whalley (1998), que assinala a estabilidade política como um dos determinantes e, ao mesmo tempo, um benefício obtido pela integração. Citando como exemplo a Europa, conclui-se que a integração pode resultar em manutenção da paz e impossibilidade, ou redução significativa de possibilidade de guerra e conflitos da região. Cumpre ressaltar ainda a cláusula democrática do MERCOSUL, por meio do esforço conjunto de Brasil e Argentina no sentido de manutenção do regime democrático no Paraguai, após uma tentativa de golpe de estado em 2000, conforme afirma Mendel (2002).

Há, ainda, outros custos e benefícios decorrentes de um processo de integração regional, que derivam, especificamente, da integração monetária. A teoria da Área Monetária Ótima (AMO) constitui-se como importante pilar de um processo de integração regional com respeito à necessidade de utilização de uma moeda única ou, simplificadamente, de regimes de câmbio fixo entre os países de uma região integrada. O surgimento da teoria da AMO, nos anos de 1960, pode ser verificado no curto artigo de Mundell (1961), complementado com outro estudo desenvolvido por Mckinnon (1963).

Os estudos posteriores retomaram pontos da teoria e buscaram apresentar as vantagens e desvantagens de uma área monetária ótima. Bean (1992) ressalta dois custos importantes oriundos da integração monetária: a perda de senhoriagem e a perda da utilização da taxa de câmbio como instrumento de política econômica. A senhoriagem, que é a receita do governo decorrente da emissão de moeda, correspondia a menos de 0,5% do PIB para a maior parte dos países da Europa, embora tenha representado entre 1% e 2% do PIB para países como Grécia, Itália, Portugal e Espanha. De uma forma geral, os países que apresentam inflação mais elevada é que enfrentam a maior perda em termos de senhoriagem.

No que se refere à perda da utilização da taxa de câmbio como instrumento de política econômica, deve-se salientar que os países perdem a soberania monetária quando decidem ingressar na união, o que impede os gestores de política econômica de práticas de políticas expansionistas com o objetivo de restabelecimento do nível de emprego e produção, em um contexto econômico de preços rígidos.

Como benefícios proporcionados pela área monetária ótima, que acarretam ganhos de eficiência em uma economia, Bean (1992) aponta os seguintes: redução da volatilidade cambial e de incerteza. Apesar de o câmbio refletir variações decorrentes de políticas econômicas ou alterações na alocação dos recursos de uma economia, parcela significativa da variação cambial dos países decorre de especulações no mercado cambial, que provocam desvios acentuados na taxa de câmbio real, com possíveis impactos negativos.

Ao ser eliminada a variabilidade cambial, verifica-se que os custos de transação decorrentes das trocas de moeda são eliminados. Ainda de acordo com Bean (1992), uma rodada de uma determinada soma por dez países da União Europeia implicava perda de 50% do montante inicial, devido aos gastos com comissões oriundas de trocas de moedas. Estimativas do início da década de 1990 sinalizavam que os custos de transação com moedas representavam aproximadamente 0,5% do PNB, ou seja, 1 em cada 200 indivíduos da Comunidade dedicava-se exclusivamente a transações com câmbio.

Outro benefício propiciado pelo câmbio é a redução da incerteza cambial. Uma moeda única tende a garantir a estabilidade e a credibilidade na política econômica, auxiliando eventuais países com pouca credibilidade em políticas antinflacionárias. Ao ingressar em uma união monetária, o país de baixa credibilidade tende a "importar" a credibilidade dos países da união, desde que a fixação da taxa de câmbio seja uma decisão irrevogável.

Alesina e Barro (2000) reiteram os benefícios proporcionados pela moeda única, destacando os ganhos de credibilidade e estabilidade, em detrimento da perda de autonomia da política monetária. No entanto, os autores mostram que os benefícios dependem de uma série de variáveis, como o tamanho do país, os níveis de custos de transação, a correlação entre choques nos distintos países, um histórico de inflação alta e o arranjo institucional que determinará a forma de transferência da senhoriagem entre os integrantes da união.

Outra análise da eficácia da AMO pode ser observada em De Grauwe (1997), apresentada anteriormente. O autor recomenda o funcionamento de um sistema fiscal que seja organizado de forma a evitar pressões políticas na redistribuição dos recursos arrecadados. De Grauwe (1997) enuncia ainda, quatro questões que podem tornar os custos de uma união monetária superiores aos benefícios: diferenças nas preferências de inflação e desemprego entre os países, diferenças no sistema regulatório trabalhista, taxas de crescimento não convergentes, além da questão da senhoriagem relacionada aos sistemas fiscais distintos de cada país. O autor destaca também a questão de assimetria de choques entre os países. A assimetria dos choques representa a possibilidade de um fato externo ou interno afetar de forma relativamente distinta os países de uma região integrada, pois nesse caso, há o risco de o mecanismo de ajustamento automático dado pela mobilidade do trabalho não funcionar da forma como visualizado por Mundell (1961).

Os choques podem ser de oferta, como um choque do petróleo, ou um choque de demanda em que se observa um caso real com a experiência da reunificação alemã, em 1990, ocasião em que a Alemanha Ocidental e a Alemanha Oriental uniram-se em termos políticos e monetários. Na ocasião, um choque de demanda decorrente de excesso de gastos da Alemanha Ocidental com a reconstrução e modernização da Alemanha Oriental provocou elevação da inflação. A resposta imediata do Bundesbank, o Banco Central Alemão, foi elevar a taxa de juros, que apesar de ter se mantido constante em termos reais, obrigou os demais países da Comunidade Europeia que operavam o mecanismo de taxa de câmbio a elevarem suas respectivas taxas de juros.

Como os demais países não enfrentaram um choque de gastos, a elevação da taxa de juros nominal com inflação baixa fez com que as taxas de juros reais dos demais países se situassem num patamar muito elevado, o que constituiu um dos principais determinantes da recessão econômica que atingiu a Europa na década de 1990.

Há, ainda, visões mais recentes dos impactos efetivos sobre o comércio de eventual integração entre os países. Comerford, Mora e Javorcik (2019), por exemplo, defendem a visão de que as afinidades naturais entre determinadas regiões são, em geral, mais impactantes no seu nível de comércio do que eventuais junções políticas. Nesse sentido, os autores tentam demonstrar que há uma tendência em se superestimar os benefícios de eventuais arranjos de economias ou países. Independentemente desse efeito, os autores demonstraram, com o uso de um modelo gravitacional, que o estabelecimento de fronteiras regionais tende a sofrer menos resistência ao estabelecimento do comércio do que com a criação de fronteiras internacionais. E tendem também a proporcionar uma melhor evolução no nível de bem-estar dos envolvidos. Isso significa que a proximidade geográfica, por si só, estimula o comércio entre os países independentemente da existência de um acordo regional. O acordo regional, entretanto, amplifica o comércio dado pela proximidade regional.

Em outra abordagem, Baier, Bergstrand e Clance (2018) mostram que os efeitos de acordos comerciais são heterogêneos e dados de acordo com o padrão de desenvolvimento de cada país. Nesse contexto, países com PIB per capita menores tendem a apresentar um efeito maior sobre o comércio após a realização do acordo, ou seja, o efeito do ACR sobre o comércio tende a ser maior quanto menor for o PIB per capita do país.

Especialmente quanto a América Latina, Nolte (2017) destaca que a maioria das economias latino-americanas é caracterizada por uma baixa abertura comercial (exportações e importações como porcentagem do PIB). Como resultado, a contribuição da América Latina para as cadeias globais de valor é muito limitada. A ideia por trás dos projetos de regionalismo aberto da década de 1990 era criar economias de escala e melhorar a competitividade dos países latino-americanos na economia mundial. Contudo, com exceção do México (como parte do NAFTA), o nível de participação das diferentes nações latino-americanas por meio de esquemas de integração em cadeias globais de valor e mercados globais de bens manufaturados não aumentou de fato. Além disso, apenas os acordos comerciais preferenciais Norte-Sul (como o Acordo de Livre Comércio República Dominicana-América Central [CAFTA-DR] com os EUA e o NAFTA) tiveram um efeito positivo nas exportações extrabloco.

Segundo o autor, no final da segunda década do século XXI não se deve esperar novos projetos regionais na América Latina. Nesse cenário, estratégias baseadas no progresso pragmático parecem mais promissoras do que uma nova onda de idealismo regional. Além disso, há uma base material sólida para avanços pragmáticos. Nessa perspectiva, a rede existente de acordos preferenciais de comércio oferece uma plataforma muito útil para a expansão e implementação de uma área regional de livre comércio. A harmonização regional das regras de origem pode ser enquadrada como um problema técnico, que pode ajudar a reduzir a resistência política. E no futuro, o aumento da regionalização econômica pode estimular novos projetos regionalistas. Sendo assim, o fortalecimento das relações comerciais com a Europa também pode permitir à América Latina contrabalançar sua crescente dependência comercial da China e da Ásia (Nolte, 2017).

Finalmente, Malamud (2019) destaca que, na América Latina, o regionalismo evoluiu por meio de proliferação segmentada em vez de ampliação, e por meio de transformação de metas em vez de atingimento de metas. As razões para estes desenvolvimentos inesperados são apresentadas a seguir.

Em primeiro, o autor afirma que os fatos econômicos superam a vontade política. As economias nacionais são não complementares e orientadas para o exterior, o que impõe um teto baixo aos ganhos potenciais da integração e nenhum arranjo institucional poderia compensar essa deficiência. Ainda, para alguns grupos e observadores, as organizações regionais – especialmente o MERCOSUL – tornaram-se um fim existencial per se ao invés de um

CC BY NC SA

meio para um fim. Nesse contexto, os interesses particularistas estão por trás da defesa do regionalismo ao invés de questões identitárias ou vantagens advindas do desmantelamento das fronteiras estatais.

No âmbito da integração regional, os interesses particularistas dos países-membros do MERCOSUL emergem como um fator preponderante, frequentemente superando a própria vontade política de aprofundar o bloco. As economias nacionais, caracterizadas por serem não complementares e voltadas para o exterior, impõem um limite aos ganhos potenciais da integração, e nenhum arranjo institucional compensaria essa deficiência. Nesse cenário, a defesa do regionalismo, em muitos casos, tem sido motivada por interesses particularistas, e não por questões identitárias ou vantagens advindas do desmantelamento das fronteiras estatais.

Embora a discussão aprofundada sobre esses interesses particularistas dos países-membros do MERCOSUL não seja o foco central deste artigo, é crucial ressaltar que eles são bastante específicos a cada nação e frequentemente variam conforme a orientação política e econômica dos governos em exercício, remetendo a um amplo debate teórico e ideológico. Essas prioridades nacionais têm influenciado diretamente as decisões de integração, levando à priorização de agendas domésticas em detrimento da coesão do bloco e gerando desafios à sua evolução. Por exemplo, no caso do Brasil, a busca por liderança regional e o fortalecimento de sua influência, aliados à defesa de setores estratégicos como a indústria automobilística, de máquinas e equipamentos e o agronegócio, moldaram suas posições e, possivelmente, favoreceram a manutenção de proteções que limitaram uma liberalização mais ampla. A Argentina, por sua vez, motivada por preocupações com o equilíbrio de sua balança comercial com o Brasil e a estabilidade econômica interna, pode ter adotado medidas protecionistas para sua indústria. Já para o Uruguai e o Paraguai, a manifestação desses interesses se traduziu na busca por maior autonomia para firmar acordos bilaterais fora do MERCOSUL, com foco na China, gerando tensões e questionamentos sobre a regra de negociação conjunta do bloco. No caso paraguaio, a ênfase na integração energética, especialmente com a usina de Itaipu, também reflete uma prioridade nacional que influenciou suas decisões no processo de integração. Em suma, ao priorizarem a agenda doméstica, esses interesses particularistas têm dificultado uma visão mais unificada e aprofundada da integração regional.

O MERCOSUL E A ALIANÇA DO PACÍFICO: ASPECTOS DA CONSTITUIÇÃO E DESENVOLVIMENTO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS

O fim dos governos militares e a redemocratização na América Latina na década de 1980 fizeram com que os países da região iniciassem uma série de acordos e parcerias no sentido

de promover desenvolvimento econômico da região, com ganhos e benefícios para todos. A tentativa inicial de integração não logrou êxito, principalmente em decorrência dos problemas derivados da condução das políticas econômicas de seus membros que, justificadas pela necessidade de substituição de importações, preconizavam fortemente o exercício do protecionismo. Nesse contexto, foi criada a ALADI, com objetivos de integração e redução de barreiras tarifárias entre seus membros, extinguindo a cláusula da nação mais favorecida regional, que impedia que dois ou mais países não estendessem vantagens negociadas aos demais integrantes do bloco.

Brasil e Argentina iniciaram várias parcerias firmadas por meio de acordos que resultaram no Mercosul, consolidado com o Tratado de Assunção, incluindo Paraguai e Uruguai, podendo ser este considerado o mais importante acordo em termos de constituição e regulamentação desse mercado. No escopo do Tratado se desenvolveriam originalmente negociações sobre comércio com a União Europeia (Acordo-Quadro Mercosul-UE) que, objetivando estimular e incrementar o comércio entre esses mercados, teria suas decisões definidas a partir de consenso entre os países participantes em seus respectivos blocos. No entanto, isto tem impedido a efetivação desse um importante acordo de comércio até o presente momento.

Por outro lado, o Chile, particularmente ao fim da ditadura, em 1990, dadas as suas condições políticas e econômicas, já experimentava uma prática de abertura econômica que viria a se intensificar com o desenvolvimento de um grande número de acordos para incremento do comércio com países mercadológica e geograficamente importantes, particularmente da Ásia. Ao longo do tempo, por razões variadas, mas acima de tudo por convergências geográficas, políticas e econômicas, a experiência chilena motivou o desenvolvimento de negociações entre países latino-americanos com o objetivo de se constituir a Aliança do Pacífico que teve sua fundação em 2011, contando com a participação de Chile, México, Peru e Colômbia.

No início de seu funcionamento, o Mercosul promoveu a ampliação do comércio entre os países membros, mas alguns anos depois, a necessidade de negociação conjunta com outros países e blocos econômicos, transformou-se em uma amarra ao processo de avanço dos acordos comerciais, intra e extrabloco, em maior medida como decorrência de inúmeras divergências entre os países membros, com destaque para as diferenças macroeconômicas e objetivos de política econômica de cada um deles.

Ao contrário dessa situação, o aumento nas relações de comércio com uma ampliação do número e do escopo dos acordos comerciais pelo grupo de países a Aliança do Pacífico é notável, muito embora, as diferenças entre esses países sejam expressivas. Ao que tudo indica, essa situação tem uma forte relação com a característica do tratado que fundamenta o bloco, diferenciando-se sobremaneira do Mercosul, principalmente pelo estímulo e liberdade negocial na implementação de acordos que confere aos seus participantes, destacando-se então o

problema relativo ao real significado de regionalismo aberto e a necessidade de flexibilização das cláusulas de negociação de acordos comerciais.

Cabe ressaltar, no entanto, que os acordos firmados no âmbito do Mercosul não se restringem à área comercial. O bloco também abrange uma ampla gama de temas, com destaque para acordos e protocolos relacionados a questões ambientais, migração, educação, cultura, cooperação econômica, financeira e técnica, entre outros. Esses instrumentos podem ser consultados na seção Tratados, Protocolos e Acordos Depositados no Paraguai disponível no site oficial do Mercosul[2].

Para efeito de uma análise da situação desses blocos o uso da do método comparativo parece essencial e, nesse sentido, de forma resumida, é fundamental lembrar que Marc Bloch (1998), usando o Dicionário de *Litré*, define comparar como: "aproximar duas coisas para determinar os seus pontos de semelhança e dissemelhança" (Bloch, 1998, p. 111).

Para esse eminente historiador, depois da linguística, da filosofia e da literatura, é no campo da história que a comparação assume maior proeminência. Ao aprofundar o estudo comparativo, aquele autor exara um significado para o método que transcende o campo histórico, tornando-o uma útil ferramenta para a compreensão de fenômenos em outros campos da realidade. Nessa perspectiva, Bloch assevera que a busca das semelhanças e diferenças é feita a partir de realidades "de natureza análoga, tiradas de meios sociais diferentes." (Bloch, 1998, p. 114), sendo que os sistemas sociais "deixam-se facilmente classificar em grupos mais vastos no interior dos quais reina uma certa unidade." (Bloch, 1998, p. 114)

Para Bloch, deve-se perguntar se a delimitação de cada um dos diversos sistemas sociais para efeito de comparação facilitaria esse processo e ao observar que os historiadores ao se apegarem a sistemas definidos exclusivamente pela política, incorriam num certo anacronismo. Como conclusão, Bloch propõe para a boa prática da história que se deva "variar o agrupamento das diversas séries consideradas de maneira a se constituir com elas conjuntos sempre dotados, graças a sinais tirados dos próprios fatos, de uma verdadeira unidade interna" (Bloch, 1998, p. 115). Cabe acrescentar que a unidade, nem sempre alcançada, pode indicar uma possível refutação de hipóteses ou, mesmo, o reforço de hipóteses num sentido contrário às estabelecidas num processo de análise da realidade.

Dessa maneira, no caso em questão, a apreciação dos processos de negociação e realização de comércio pelo Mercosul e Aliança do Pacífico, a comparação leva à definição inicial de uma semelhança baseada na constatação de que ambos os blocos foram estimulados a responder à constituição de uma nova ordem econômica internacional resultante do fenômeno da globalização.

2 Para maiores detalhes, ver: https://www.mre.gov.py/tratados/public_web/ConsultaMercosur.aspx.

Assim, vale lembrar que desde sua elaboração pela Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), na década de 1990, o conceito de regionalismo aberto tem se estabelecido no debate sobre o processo de integração econômica e realização de comércio na América Latina, votando à tona invariavelmente, na medida em que se inverte a lógica restritiva de inserção das economias da região na economia internacional predominante na América Latina, justificada pela necessidade de uma defesa do comércio desigual levado a efeito pela região mais desenvolvida do sistema mundial. Permeando direta ou indiretamente a discussão sobre o processo de integração e de comércio dos blocos do Mercosul e da Aliança do Pacífico, a ideia de regionalismo aberto acaba por manifestar as diferenças em sua implementação.

No MERCOSUL, a ideia de regionalismo aberto, que prevaleceu na década de 1990, foi substituída por um modelo mais protecionista e focado em negociações comerciais conjuntas. Essa transição deveu-se à diversidade das crises financeiras que afetaram interna e externamente os países signatários do tratado. As diferenças de interesses políticos e econômicos entre os países constituintes do bloco, já em sua origem, contribuíram para a formação de um processo de integração com ênfase em negociações conjuntas. Conforme Malacalza e Tokatlian (2022), a partir de 2011, o comércio intrabloco do MERCOSUL alcançou seu auge, mas posteriormente entrou em declínio, sem recuperar os níveis anteriores. Essa dinâmica reflete um processo mais amplo de "primarização" do perfil de inserção externa da América do Sul, impulsionado pela crescente demanda chinesa por produtos primários. Em vez de fomentar novas cadeias de valor ou projetos colaborativos, observou-se o surgimento de dinâmicas unilaterais e "crenças dogmáticas" que desestimularam os laços produtivos, abrindo espaço para negociações bilaterais com grandes potências como Estados Unidos e China.

A Aliança do Pacífico, estabelecida duas décadas após o MERCOSUL, emergiu em um cenário pós-crise internacional, impulsionada por convergências geográficas e culturais favoráveis. Este bloco se fundamenta amplamente na ideia de regionalismo aberto, permitindo aos países signatários estabelecerem relações comerciais conjuntas ou individualizadas. Conforme Valencia (2019), a AP diferencia-se de outros modelos de integração latino-americanos, como o MERCOSUL, por evitar a criação de instituições supranacionais em larga escala, adotando uma abordagem "pragmática, flexível, orientada para objetivos e impulsionada pelos membros". Sua estrutura legal baseia-se em acordos bilaterais pré-existentes, que coexistem com o Acordo Marco de 2012 e o Protocolo Adicional de 2014, assegurando flexibilidade nas relações externas dos membros. A AP também evidencia seu caráter aberto pela atração de 52 países observadores, incluindo grandes economias globais, e pelo engajamento em negociações de acordos comerciais preferenciais com parceiros como Austrália, Canadá, Nova Zelândia e Cingapura, demonstrando sua projeção para a região Ásia-Pacífico e para o cenário global.

Nessa perspectiva, as diferenças na comparação entre esses blocos se expressam na própria natureza e estrutura dos acordos de suas fundações. Enquanto a proposta de constitui-

CC BY NC SA

ção do Mercosul prevê a construção de um mercado comum, como indica sua denominação, a Aliança do Pacífico se propõe a ser uma área de cooperação e de livre-comércio, visando a integração regional. Se na Aliança do Pacífico as necessidades, internas e externas, individuais dos países constituintes se encontram consideradas na formulação do seu acordo de fundação, no Mercosul, essas necessidades não se destacam no acordo, uma vez que nele se impõe a exigência de realização de comércio conjunto, o que o transforma num obstáculo ao desenvolvimento e a ampliação de acordos comerciais e relações de comércio individual pelos países signatários.

Naturalmente, essas diferenças também são produto de outras diferenças facilmente observáveis na complexidade de aspectos da realidade que cercam a vida dos países envolvidos, implicando uma grande diversidade de interesses. Assim, por exemplo, no caso do Mercosul, o destacado papel econômico, político e social de Brasil e Argentina na região fizeram desses países os motores do processo integração, situação manifesta mesmo na cronologia de sua constituição. Pode-se supor, que isso se deu pela identidade de interesses desses países que, uma vez motivados pelas situações internas e externas que então viviam (processo de redemocratização política, a renegociação da dívida externa e o avanço do processo de globalização), se mobilizaram para o objetivo convergente de integração.

Mas isso não significa que essa convergência de interesses devesse levar necessariamente à proposta de fundação de um processo de integração nos moldes realizados. É importante lembrar que o Mercosul nasceria de acordos de cooperação firmados entre Brasil e Argentina em meados da década de 1980, que rapidamente evoluiriam para o Mercosul em boa medida por iniciativa brasileira, amparada pelo exemplo da União Europeia. Vale destacar que o Brasil se encontrava então marginalizado no sistema internacional, particularmente em sua esfera financeira e econômica (Racy, 2007). Não é descabido pensar que, tendo perdido um tanto de sua relevante influência e prestígio no campo diplomático, caberia a novos governos darem início a uma remodelação da ação externa brasileira, buscando retomar e ampliar um importante protagonismo do país com a constituição do Mercosul que, inclusive, viria a suscitar o desenvolvimento de um acordo-quadro com a União Europeia, atualmente ainda em estado de suspensão. Talvez não fosse esse um objetivo comum a Argentina.

Nessa medida, é importante refletir sobre a forma como se desenvolveu o processo de integração e o caráter do sistema de comércio originado nos tratados do Mercosul e da Aliança do Pacífico. Isto é o que justifica a eventual discussão sobre a flexibilização das cláusulas comerciais do Mercosul. Para entender e avaliar o comércio realizado por eles é importante destacar os acordos comerciais estabelecidos, ou em outras palavras, as políticas de comércio exterior levadas a efeito por ambos.

Para se ter uma ideia das diferenças entre esses blocos, sob tal aspecto, é interessante registrar, considerando a distância temporal entre suas constituições, que, segundo a Organização Mundial do Comércio, a Aliança do Pacífico conta com 71 acordos comerciais em vigor,

enquanto o Mercosul conta com 15. Ademais, segundo o Banco Mundial (WDI), a importância do comércio na economia dos dois blocos, expressa pela participação do comércio no PIB regional, revela uma nítida e elevada vantagem da Aliança do Pacífico na medida em que essa participação cresceu de 60% para 66% no período de 2011 (ano do início de vigência da Aliança) a 2019 (ano anterior ao da pandemia), enquanto no Mercosul, nesse mesmo período, essa participação cresceu de 27% para 30%.

É importante destacar também que o PIB da Aliança do Pacífico em 2019, ainda que em termos nominais, cresceu 8,28% relativamente ao ano de 2011, enquanto no Mercosul, nesse mesmo período, o que se observou foi uma queda de 24,96% (Banco Mundial/WDI).

Essa diferença nas relações de comércio e consequente crescimento econômico, ao que parece, se deve, em boa medida, às cláusulas fundamentais para o desenvolvimento de acordos internacionais levadas a efeito pelos blocos de tal sorte que, no caso do Mercosul, tais acordos não podem ser firmados individualmente pelos países que o compõem, como se pretende observar adiante.

Vale lembrar que o MERCOSUL é um processo de integração regional estabelecido a partir do Tratado de Assunção, que foi assinado em 31 de dezembro de 1994, e conformado inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, ao qual recentemente incorporaram-se a Venezuela, que atualmente se encontra suspensa, e a Bolívia que se encontra em processo de adesão. O MERCOSUL também conta com os Estados Associados, que são países-membros da ALADI, e que celebraram acordos de alcance parcial com o MERCOSUL. Cabe destacar então que, para efeito de análise das relações comerciais do MERCOSUL, somente serão considerados os quatro membros efetivos do bloco.

A Aliança do Pacífico é uma iniciativa de integração regional composta por Chile, Colômbia, México e Peru, constituída oficialmente em 28 de abril de 201[3]. Seus principais objetivos se constituem na construção de uma política conjunta dos países membros que seja participativa e consensual no sentido de ampliar e fortalecer a integração, com vistas a alcançar progressivamente a livre mobilidade de bens, serviços, recursos e pessoas.

Nesse sentido, os princípios básicos que norteiam a Aliança do Pacífico, segundo suas diretrizes formais, são a de tornar o bloco uma plataforma de articulação política, integração econômica e comercial com projeção para o mundo, mas enfatizando as relações com os países da região Ásia-Pacífico.

Além dos países membros do bloco (Chile, a Colômbia, o México e o Peru), a Aliança do Pacífico conta com 61 países observadores dos cinco continentes, incluindo as maiores economias do mundo, destacando-se os Estados Unidos, China, Japão, Alemanha e Índia, sendo que esses países têm esse status por compartilhar dos mesmos princípios e objetivos estabelecidos

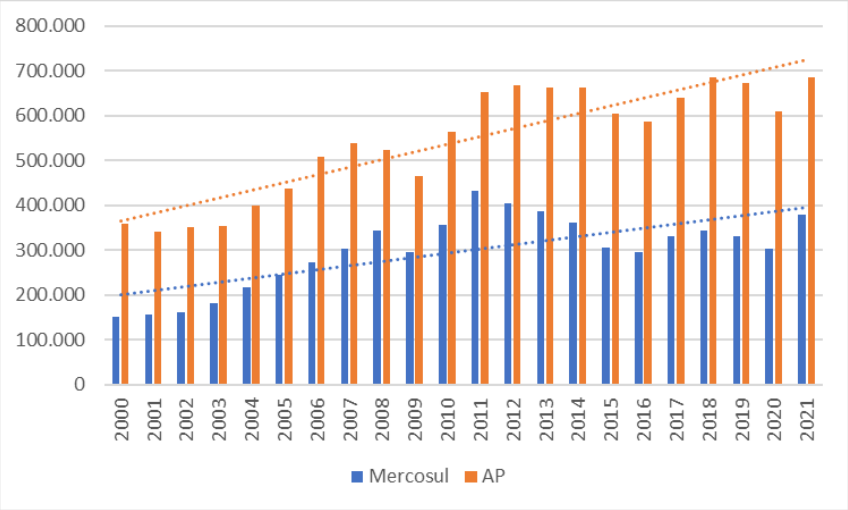
3 Para maiores detalhes ver: https://alianzapacifico.net/en/.

pelo Acordo-Quadro da Aliança do Pacífico. De uma forma geral, considera-se que as diferenças entre os dois blocos residem na evidência de que a Aliança do Pacífico tem promovido um intenso processo de liberalização comercial, ao passo que o MERCOSUL tem se caracterizado por perfil mais protecionista. As distintas formas de desenvolvimento do processo de integração dos dois blocos, além das diferentes condições históricas em que foram instituídos são apontadas como razão para tanto, como será mostrado a seguir.

O DESENVOLVIMENTO DAS RELAÇÕES COMERCIAIS DO MERCOSUL E DA ALIANÇA DO PACÍFICO

As exportações dos Países da Aliança Pacífico são recorrentemente superiores ao total transacionado pelos países do MERCOSUL, fato inclusive verificado antes mesmo da formalização da Aliança Pacífico, em 2006. Essa diferença, que aponta o volume exportado pelos países da Aliança Pacífico foi, em média ao longo do período analisado, 70% superior ao MERCOSUL. Tal diferença se explica pela superioridade numérica transacionada pelo México, que além de concentrar a maior parte das exportações do bloco, tem como característica destinar cerca de 75% de suas exportações para os Estados Unidos, transações que estão no bojo do NAFTA, em vigor em 1 de janeiro de 1994. Para maiores detalhes, ver a figura a seguir.

Gráfico 1: Exportações totais – MERCOSUL (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) e Aliança Pacífico (Chile, Colômbia, México e Peru) - em US$ milhões - valores de 2021*



Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados do Comtrade/ONU e do U.S. Bureau of Labor.* Valores deflacionados pelo Producer Price Index (PPI) dos Estados Unidos da América.

Quando analisados os dados das exportações de forma separada, ou seja, pelos países dos blocos, verifica-se que, em termos de crescimento médio das exportações, os resultados são os mesmos, sendo que, para efeito de avaliação, para a Aliança Pacífico foi considerado o período 2006/2021 (data da efetivação do bloco), enquanto que para o MERCOSUL o período analisado foi o de 2000/2021.

Individualmente, chama atenção o maior crescimento médio anual das menores economias em ambos os blocos, ou seja do Paraguai, que apresentou uma taxa média de crescimento das suas exportações de 6,1% ao ano, e o Peru, com um cresimento médio anual de 9,1% ao ano. Quanto às maiores economias de cada bloco, o crescimento anual médio foi 2,2% para o Brasil, e 1,6% para o México.

Comparando os resultados das exportações com a variação da atividade econômica de cada grupo/país, chama atenção, mais uma vez, que as menores economias, que registraram o maior crescimento das exportações, também obtiveram os melhores resultados em termos de variação real do seus respectivos PIBs. O Paraguai cresceu, no período analisado, 3,2% ao ano, enquanto que, na média, o MERCOSUL cresceu 2,1% ao ano; e o Peru apresentou uma variação real do seu PIB no período analisado de 4,6% ao ano, equanto que a AP cresceu, em média, 2,4% no mesmo período.

Obviamente , seria necessário um maior detalhamento das peculiaridades de cada uma dessas economias para avaliar os fatores que levaram ao seu crescimento, mas parece evidente a importância das relações econômicas externas dos países dos dois blocos sobre as suas atividades econômicas, principalmente quando analisados esses países menores, fato que se confirmará mais a frente, quando relacionadas as correntes de comércio com o PIB. Para maiores detalhes, ver a tabela abaixo.

Tabela 1: Taxa média de Crescimento real das exportações e do PIB (em %) – Países do MERCOSUL e da Aliança Pacífico*

Países/Bloco	Crescimento do PIB	Crescimento das Exportações
Argentina	1,8%	2,5%
Brasil	2,2%	3,8%
Paraguai	3,2%	6,1%
Uruguai	2,2%	4,6%
MERCOSUL	2,1%	3,5%
Chile	3,3%	6,3%
Colômbia	3,7%	4,2%
Mexico	1,6%	2,8%

continua

Países/Bloco	Crescimento do PIB	Crescimento das Exportações
Peru	4,6%	9,1%
Aliança Pacífico	2,4%	3,5%

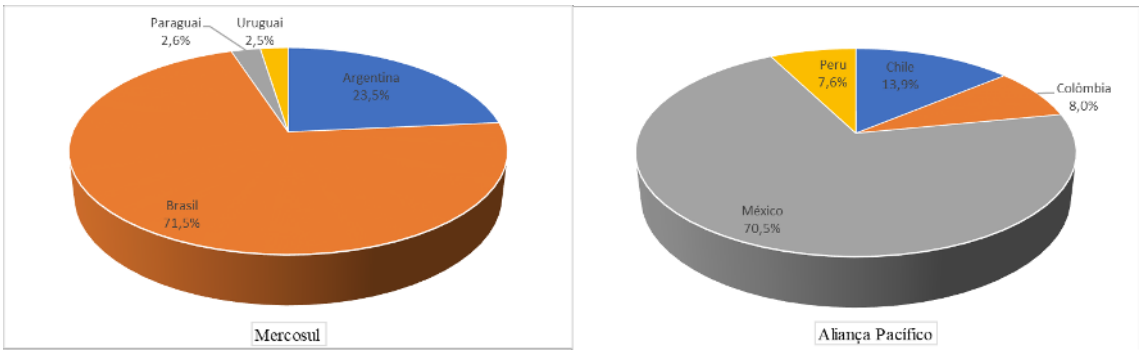
Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados da Comtrade/ONU, do U.S. Bureau of Labor e do WDI/Banco Mundial. * Para a Aliança Pacífico foi calculada a média a partir de 2006, ano de formalização do bloco.

Reproduzindo a própria estrutura econômica dos países que compõem os dois blocos, tem-se que a participação das exportações das principais economias também estão concentradas no Brasil, no caso do MERCOSUL, e no México, no caso da AP.

Como se pode ver na figura abaixo, do total das exportações realizadas entre 2000 e 2021, o Brasil respondeu por 71,5% do total comercializado pelo MERCOSUL, enquanto que o México foi responsável por 70,5% das exportações da Aliança Pacífico.

Todavia, vale destacar que a concentração geral das vendas para o exterior é maior no MERCOSUL, uma vez que a Argentina representou 23,5% do volume exportado no período em questão, de tal modo que as vendas oriundas do Paraguai e do Uruguai foram bastantes modestas, assim como suas respectivas atividades econômicas dentro do bloco. Já no caso da Aliança Pacífico, observa-se uma distribuição menos concentrada entre os demais países do bloco, à excessão do México. Para maiores detalhes ver a figura a seguir.

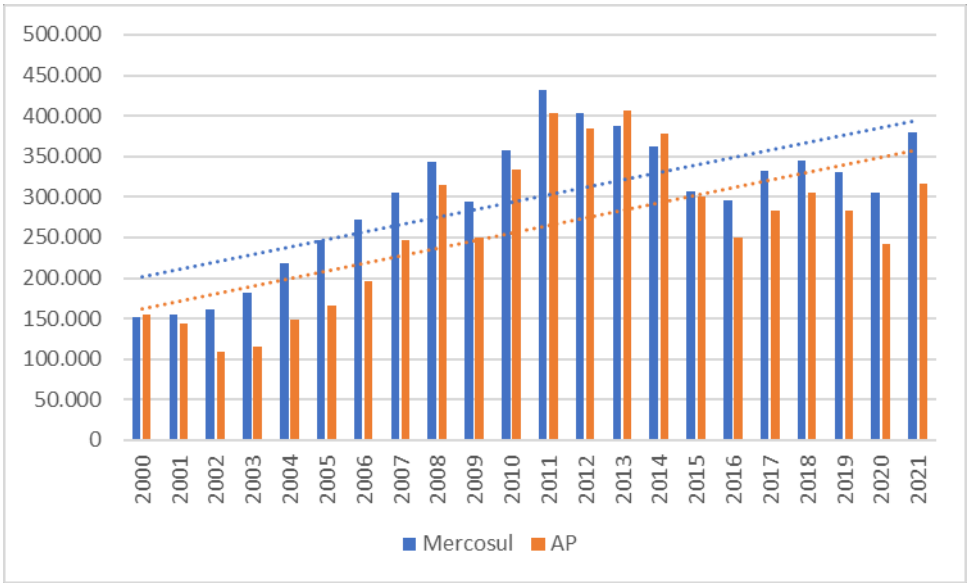
Gráfico 2: Exportações totais dos Países do MERCOSUL - 2000/2021 - em %



Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados da Comtrade/ONU e WDI/Banco Mundial.

Diferentemente do que ocorre com as exportações, as importações no Mercosul superaram as importações totais da Aliança Pacífico em quase toda a série analisada, com exceção dos anos de 2013 e 2014, quando se observou uma situação inversa, conforme mostra a figura a seguir.

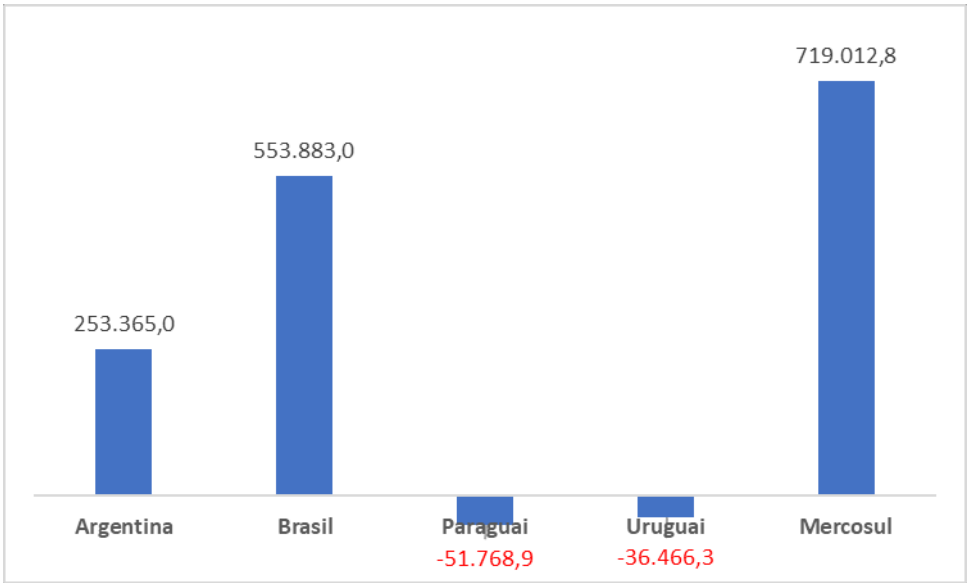
Gráfico 3: Importações totais – MERCOSUL (total Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) e Aliança Pacífico (Chile, Colômbia, México e Peru) - em US$ milhões - valores de 2021



Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados do Comtrade/ONU e do U.S. Bureau of Labor. * Valores deflacionados pelo Producer Price Index (PI) dos Estados Unidos da América.

Em termos de resultado da balança comercial, identifica-se que o MERCOSUL obteve ao longo do período analisado um superávit acumulado de cerca de US$719 bilhões (valores constantes de 2021), resultado que decorre dos saldos superavitários do Brasil e da Argentina, que não apenas concentram o maior volume de transações, mas que tiveram resultados opostos àqueles registrados pelo Paraguai e pelo Uruguai, cujos saldos acumulados foram deficitários para ambos, conforme mostra a figura a seguir.

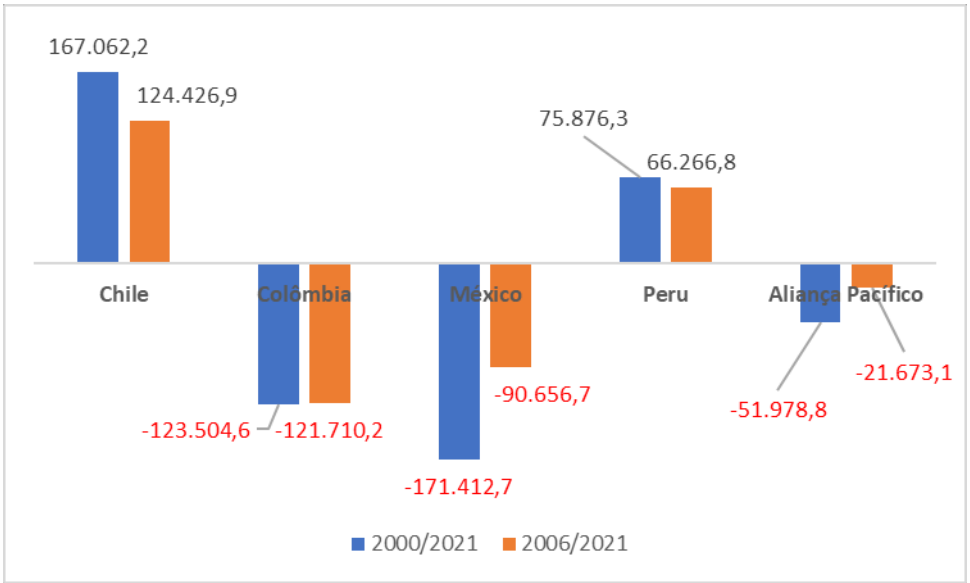
Gráfico 4: Saldo Comercial acumulado Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai e MERCOSUL - 2000/2021 – valores em US$ milhões de 2021



Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados do Comtrade/ONU e do U.S. Bureau of Labor.* Valores deflacionados pelo Producer Price Index (PPI) dos Estados Unidos da América.

Já o saldo acumulado da balança comercial para a Aliança Pacífico foi deficitário tanto quando considerado o período anterior à formalização do bloco (2000/2021) quanto no cenário a partir de 2006, ano de formalização do bloco. Analisando individualmente os países membros, verifica-se que os resultados individuais não se alteraram quando analisados os dois períodos, visto que o Chile e o Peru mantiveram seus superávits nos dois cenários, e o mesmo ocorre com o México e a Colômbia que mantiveram seus déficits comerciais acumulados nos mesmos cenários. Para maiores detalhes, ver a figura a seguir.

Gráfico 5: Saldo Comercial acumulado Chile, Colômbia, México, Peru e Aliança Pacífico - 2000/2021 – valores em US$ milhões de 2021



Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados do Comtrade/ONU e do U.S. Bureau of Labor. * Valores deflacionados pelo Producer Price Index (PPI) dos Estados Unidos da América.

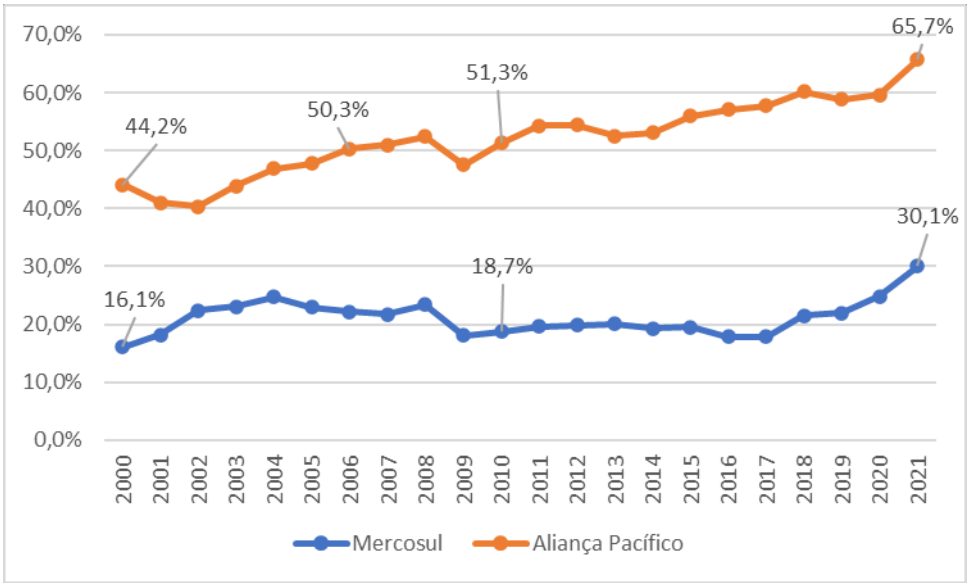
Ao avaliar a corrente de comércio[4] do MERCOSUL em relação ao PIB, verifica-se um movimento errático ao longo do período analisado, porém com uma evidente tendência de crescimento a partir do ano de 2017. Dado o curto período de tempo para a análise a partir de então não permite inferir se essa tendência deve se sustentar. De todo modo, comparando o indicador de corrente de comércio de 2000 em relação a 2021, o mesmo quase dobrou, passando de 16,1% em 2000, para 30,1% em 2021.

Quando analisada a corrente de comércio da Aliança Pacífico, verifica-se que as relações comerciais externas dos países membros são significativamente superiores às do MERCOSUL, tendo apresentado uma tendência de crescimento constante, seja para o período 2000/2021, seja a partir de 2006.

4 A corrente de comércio corresponde (Exportações+Importações)/PIB. A comparação das correntes de comércio entre o MERCOSUL e a Aliança do Pacífico realizada nesta análise permite avaliar o grau de inserção internacional de cada bloco, a efetividade de seus acordos de integração e o impacto de suas políticas comerciais, além de revelar os diferentes níveis de abertura econômica. Também possibilita compreender o papel das tarifas de importação e dos acordos de livre comércio celebrados no fortalecimento da corrente de comércio e no dinamismo econômico dos blocos.

Nesse sentido, observa-se um comportamento distinto do MERCOSUL. Conforme pode-se observar na figura abaixo, a corrente de comércio em relação ao PIB da Aliança Pacífico passou de 44,2% em 2000 para 65,7% em 2021, o que representa uma taxa de variação menor do que a registrada para o MERCOSUL, porém evidenciando um movimento não errático e que aponta para uma tendência de crescimento constante, além de ser mais do que o dobro do bloco do Cone Sul. Para maiores detalhes, ver a figura a seguir.

Gráfico 6: Corrente de Comércio/PIB - MERCOSUL e Aliança Pacífico - em %



Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados do Comtrade e WDI/Banco Mundial.
A média dos blocos foi ponderada pelo PIB de cada país membro.

Desagregando os dados dos dois blocos, tanto por países quanto por exportações, importações e corrente de comércio, observa-se que a importância das exportações e importações no PIB do Paraguai e do Uruguai é relativamente superior aos mesmos indicadores dos demais países do bloco.

A Argentina tem apresentado um movimento errático, mas que evidencia uma expressiva queda da relação comercial com sua atividade econômica a partir de 2008, não obstante se observe uma leve recuperação a partir de 2018, sendo que em alguns anos puxada pelas importações enquanto em outros pelas exportações.

Já o Brasil vem apresentando uma tendência de crescimento em sua corrente de comércio a partir de 2010, praticamente dobrando as relações comerciais externas em relação ao PIB se comparados os anos de 2000 e 2021. Para maiores detalhes, ver a figura 7, mais abaixo.

Quanto aos países analisados da Aliança Pacífico, observa-se que o Chile, o México e Peru apresentam uma relação corrente de comércio/PIB bastante superior àquela identificada pelos países do MERCOSUL, fato que se explica tanto pelo lado das exportações quanto das importações.

Avaliando individualmente esses países, verifica-se que o México vem apresentando uma tendência de crescimento do indicador, de tal modo que em 2021 alcançou uma relação corrente de comércio/PIB de 78,7%.

Na sequência o Chile é o segundo país do bloco com a maior proporção em questão, chamando a atenção para uma tendência de crescimento que foi interrompida em 2008, ano da crise financeira internacional, fato que pode ser explicado pela queda nos preços das *commodities*, considerando a enorme dependência do país das exportações de cobre. No entanto, tem-se que, ao passar dos anos, o Chile está retomando o crescimento desse indicador.

Um movimento semelhante ao do Chile ocorre com o Peru, embora em proporções menores, enquanto a Colômbia apresenta resultados semelhantes à média do MERCOSUL. Para maiores detalhes, ver a tabela 2 a seguir.

A corrente de comércio dos países do Mercosul apresenta um comportamento historicamente mais modesto ao longo do período de 2000 a 2021. A média do bloco variou entre cerca de 26% e 38%, com pico em 2008 (38,9%) e outro aumento em 2021 (35,8%), após uma década de queda ou estagnação. O Paraguai é o país com maior grau de abertura comercial dentro do grupo, mantendo-se consistentemente acima de 50% durante todo o período, enquanto Brasil e Argentina se mantêm em patamares baixos, raramente ultrapassando 30%. O Uruguai apresenta certa oscilação, mas também fica abaixo do desempenho médio da Aliança do Pacífico. O bloco, como um todo, mostra pouca integração com o comércio internacional, refletindo políticas econômicas mais voltadas ao mercado interno e menor inserção nas cadeias globais de valor.

No caso da Aliança do Pacífico, observa-se um padrão muito mais dinâmico e crescente na corrente de comércio em relação ao PIB. A média do bloco cresce quase continuamente entre 2000 (36%) e 2021 (70,3%). O México é o principal destaque, com forte e crescente inserção comercial, atingindo 141,4% em 2021, o que reflete seu alto grau de dependência do comércio exterior, principalmente com os Estados Unidos. O Chile também apresenta índices elevados e estáveis, sempre acima de 44%. Colômbia e Peru possuem desempenhos mais moderados, mas ainda assim superiores aos de Brasil e Argentina, o que demonstra um padrão regional de maior abertura. Os dados sugerem uma postura mais favorável ao comércio internacional, com acordos amplos e maior integração nas cadeias produtivas globais**.**

Tabela 2: Corrente de comércio - por países - Aliança Pacífico e Mercosul

Ano	Mercosul				Aliança Pacífico			
	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Chile	Colômbia	México	Peru
2000	18,1%	17,4%	50,4%	19,6%	44,5%	24,9%	48,1%	26,5%
2001	17,4%	20,8%	53,4%	18,7%	48,8%	25,6%	46,2%	27,2%
2002	35,4%	21,6%	55,6%	18,9%	46,7%	25,1%	46,5%	27,7%
2003	34,0%	22,2%	62,6%	23,8%	53,5%	28,5%	47,4%	29,7%
2004	34,6%	24,4%	62,0%	28,3%	58,3%	28,9%	54,4%	34,2%
2005	34,7%	22,0%	64,0%	26,9%	61,3%	29,1%	61,6%	38,9%
2006	34,7%	21,2%	61,2%	29,4%	64,0%	31,3%	71,5%	44,1%
2007	34,9%	20,6%	59,3%	29,4%	67,4%	30,5%	78,2%	47,4%
2008	35,3%	22,4%	62,7%	35,2%	70,9%	31,9%	84,7%	50,8%
2009	28,4%	17,2%	53,8%	26,7%	57,4%	28,3%	65,6%	40,2%
2010	29,5%	17,8%	60,7%	26,8%	60,0%	28,1%	84,7%	44,6%
2011	29,9%	18,8%	59,6%	27,4%	62,3%	33,3%	98,9%	49,1%
2012	27,1%	19,3%	56,6%	27,3%	59,2%	31,9%	104,7%	46,0%
2013	27,2%	19,6%	56,1%	24,3%	56,4%	30,9%	107,5%	42,7%
2014	25,5%	18,8%	54,0%	23,9%	57,1%	31,2%	112,6%	40,3%
2015	19,7%	20,4%	51,5%	20,9%	51,3%	30,6%	109,6%	37,8%
2016	20,4%	18,1%	50,6%	17,4%	48,2%	26,8%	107,5%	37,8%
2017	19,5%	18,5%	52,7%	16,1%	48,5%	26,9%	117,2%	39,8%
2018	24,2%	22,2%	55,6%	16,4%	50,6%	27,8%	129,3%	41,0%
2019	25,5%	22,1%	54,1%	16,0%	49,8%	28,5%	129,4%	38,8%
2020	25,2%	25,9%	52,9%	16,9%	52,7%	27,6%	113,0%	37,1%
2021	29,0%	32,0%	61,0%	21,3%	58,9%	32,6%	141,4%	48,1%

Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados do Comtrade/ONU e WDI/Banco Mundial.

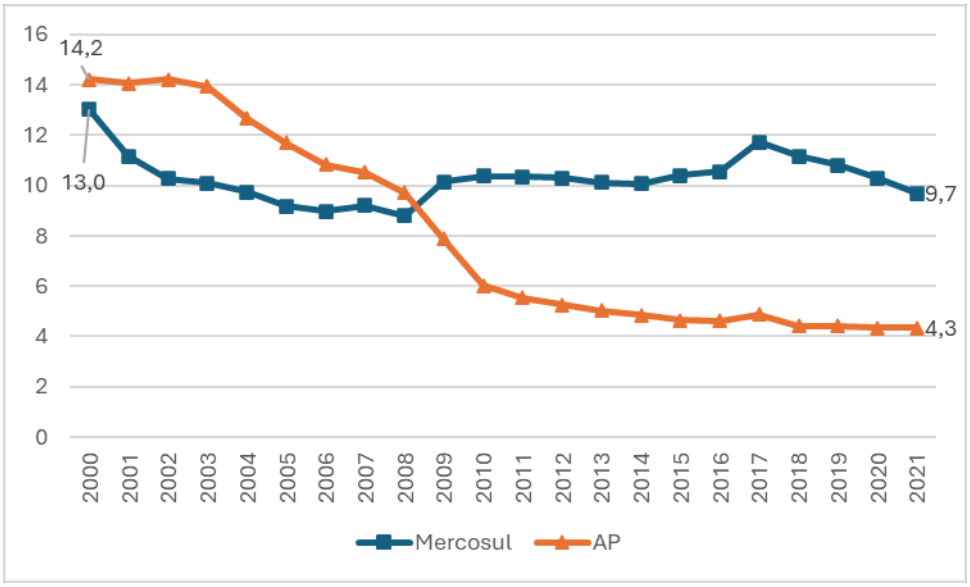
Comparando os dois blocos, fica evidente uma diferença estrutural significativa em relação à abertura comercial. Enquanto os países da Aliança do Pacífico caminham para uma crescente inserção no mercado global, o Mercosul se mostra mais fechado, com um perfil menos dinâmico e pouca evolução ao longo do tempo. Essa disparidade se amplia especialmente a partir de 2010, quando a corrente de comércio dos países da AP começa a crescer de forma mais acentuada, em contraste com a estagnação ou queda da média do Mercosul. A diferença não se restringe apenas à média dos blocos, mas também ao comportamento individual dos países, com o México e o Chile se destacando em um extremo, e Brasil e Argentina permanecendo entre os mais fechados da América Latina.

A trajetória das tarifas médias de importação ao longo do tempo revela abordagens distintas de política comercial entre os dois blocos. O Mercosul inicia o período com uma tarifa

média de 13% em 2000, reduzindo-a gradualmente até 2008, quando atinge 8,8%. A partir daí, há uma reversão ou estagnação desse processo, com tarifas oscilando entre 10% e 11% na década seguinte, encerrando 2021 em 9,7%. Já na Aliança do Pacífico, a tarifa média de 14,2% registrada no início da série sofre uma queda constante e mais acentuada, alcançando 4,3% em 2021. Essa redução é particularmente expressiva entre 2004 e 2011, período em que o índice cai de 12,7% para 5,5%, conforme evidencia a figura a seguir.

Há evidências de que essa diferença de comportamento tarifário se reflete também na corrente de comércio. Enquanto o Mercosul apresenta percentuais mais baixos e estáveis ao longo das duas décadas, com médias que raramente ultrapassam 35%, a Aliança do Pacífico mostra uma trajetória crescente, encerrando 2021 com uma corrente de comércio média de 70,3%. Parte significativa desse resultado está relacionada ao peso do México dentro do grupo, país que, além de reduzir fortemente suas tarifas, mantém relações comerciais intensas com os Estados Unidos por meio do NAFTA, e posteriormente o USMCA (acordo comercial entre os Estados Unidos, Mexico e Canada, que passou a vigorar no lugar do NAFTA a partir de julho de 2020). O elevado grau de integração do México com a economia norte-americana contribui diretamente para os índices elevados de corrente de comércio observados no bloco, evidenciando como a abertura tarifária, combinada com acordos estratégicos, pode impulsionar a inserção no comércio internacional.

Gráfico 7: Tarifa média - Mercosul e Aliança Pacífico - 2000/2021



Fonte: Elaborado pelos autores a partir dos dados WDI/Banco Mundial.
Observação: Média ponderada pelo montante de importações dos países.

Por fim, deve-se destacar que fica corroborado o maior grau de abertura econômica dos países da Aliança Pacífico se comparado com o MERCOSUL, lembrando que tal situação já era uma realidade antes mesmo da formalização do bloco em 2006.

De uma forma geral observa-se que no Mercosul a relação corrente de comércio/PIB cresceu 87% entre 2000 e 2021, enquanto na Aliança Pacífico a variação do mesmo indicador foi de 49% entre 2000/2021 e 31% entre 2006/2021.

Individualmente o MERCOSUL tem a relação média corrente de comércio/PIB de Argentina 24,3%, 20,0% no Brasil, 41,4% no Paraguai e 30,4% no Uruguai. Na Aliança Pacífico tais médias foram de 55,8% no Chile, 29,1% na Colômbia, 58,8% no México e 39,5% no Peru.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

De acordo com a revisão da literatura acerca da integração regional, as implicações políticas do processo de integração latino-americana têm como ponto de convergência o desenvolvimento econômico. De uma forma geral, pode-se enfatizar que a integração tem possibilitado a criação de comércio, os ganhos nos termos de troca, o aumento da competição, a obtenção de economias de escala e o aumento do nível de investimento, resultados considerados ganhos tradicionais. Quanto aos ganhos não tradicionais, também observáveis, derivam da diminuição dos problemas associados à inconsistência dinâmica para a política comercial resultantes das respostas internas dos países com reformas microeconômicas e macroeconômicas, bem como do aumento no poder de barganha dos países membros.

Na questão do aumento do poder de barganha, cabe destacar as negociações em andamento entre o MERCOSUL e a União Europeia, que podem resultar numa importante possibilidade de ganho, sobretudo se se comparar à situação em que individualmente cada país se encontra em termos de poder de barganha.

Por outro lado, algumas interpretações mais recentes destacam que as afinidades naturais entre determinadas regiões podem gerar maiores acréscimos no nível de comércio do que eventuais junções políticas. Nesse sentido, os autores que defendem essa tese tentam demonstrar que há uma tendência em se superestimar os benefícios de eventuais arranjos de economias ou países, uma vez que a mera proximidade geográfica tende a estimular o comércio entre os países independentemente da existência de um acordo regional. Apesar dessa perspectiva, considera-se que os acordos regionais podem amplificar o comércio dado pela proximidade regional.

CC BY NC SA

Outra importante consideração é de que os efeitos de acordos comerciais são heterogêneos e estão relacionados ao padrão de desenvolvimento de cada país. Nesse sentido, países com menor PIB per capita tendem a ter um efeito maior a partir do comércio num processo de integração.

A partir de uma análise das relações de comércio internacional dos países do MERCOSUL (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) e da Aliança Pacífico (Chile, Colômbia, México e Peru), constata-se que as principais economias de cada bloco, Brasil e México, concentram a maior parte da corrente de comércio, mas não são os países que apresentaram as maiores taxas de crescimento do seu comércio internacional.

De modo geral, tem-se que os dois blocos registram uma tendência de crescimento das suas relações comerciais, resultado corroborado por todos os indicadores aqui analisados. Para sintetizar esses resultados, verifica-se que a corrente de comércio em relação ao PIB no MERCOSUL passou de 16,1% em 2000 para 30,1% em 2021, enquanto na Aliança Pacífico o mesmo indicador cresceu de 31% em 2006 (ano da formalização do bloco) para 65,7% em 2021, cabendo lembrar que neste bloco tal proporção já era superior à do MERCOSUL antes de 2006.

Por fim, é fundamental destacar a importância da análise da corrente de comércio realizada para a compreensão da realidade econômica dos dois blocos. Tal análise, conforme afirmação no início deste artigo, evidencia diferenças na comparação entre os processos de integração, de maneira que a Aliança do Pacífico apresenta uma corrente de comércio já estabelecida e significativamente maior em comparação ao MERCOSUL, refletindo uma maior inserção internacional de seus países membros e, possivelmente, uma maior efetividade de suas estratégias de integração regional. Além disso, observou-se uma diferença relevante nas tarifas de importação praticadas pelos blocos: as tarifas médias do MERCOSUL foram mais do que o dobro daquelas praticadas pela Aliança do Pacífico. Esse dado, no entanto, reflete em boa medida a participação do México no segundo grupo, país que à época mantinha acordos de livre comércio com os Estados Unidos e o Canadá, o que reduzia significativamente suas barreiras tarifárias e favorecia a abertura comercial do bloco como um todo.

Por fim, vale destacar que em ambos os blocos se verifica, para a maioria dos países analisados, uma tendência de elevação do comércio intrabloco, resultado condizente com as proposições favoráveis ao processo de integração regional que considera esse resultado um grande benefício que a formação de um bloco pode proporcionar. De uma ou de outra maneira o artigo fica justificado na medida em que, inclusive, revela a importância do desenvolvimento de novos estudos sobre essa realidade.

CC BY NC SA

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALBERTONI, Nicolas; SMITMANS, Andrés Rebolledo. Trade, Economic and Political Integration in Latin America: The Cases of the Southern Common Market (Mercosur) and the Pacific Alliance. In: SAUVÉ, Pierre; LAZO, Rodrigo Polanco; ZÁRATE, José Manuel Álvarez (eds.). *The Pacific Alliance in a World of Preferential Trade Agreements.* Cham: Springer, 2019.

ALESINA, Alberto Francesco; BARRO, Robert Joseph. Currency Unions. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series***,** n. 7.927, 2000.

ALIANZA DEL PACÍFICO. Página oficial da Alianza del Pacífico. 2025. Disponível em: https://alianzapacifico.net/en/. Acesso em: 25 abr. 2025.

AVERBUG, Marcos. MERCOSUL: expectativas e realidade. *Revista do BNDES*, v. 9, n. 17, p. 75-98, jun. 2002.

BAIER, Scott, BERGSTRAND, Jeffrey; CLANCE, Michael. Heterogeneous effects of economic integration agreements. *Journal of Development Economics*, v. 135, p. 587-608, 2018.

BALASSA, Béla. *Teoria da Integração Econômica*. Lisboa: Livraria Clássica, 1964.

BEAN, Charles Richard. Economic and Monetary Union in Europe. *Journal of Economic Perspectives*, v. 6, n. 4, p. 31-52, 1992.

BLOCH, Marc. *História e Historiadores*. Lisboa: Editorial Teorema, 1998.

COMERFORD, David; MORA, Joseph; JAVORCIK, Beata Smarzynska. The gains from economic integration. *Economic Policy*, v. 34, n. 98, p. 201-266, 2019.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL), *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago: CEPAL, 2021.

COMTRADE DATABASE. *United Nations - Department of Economic and Social Affairs – Trade Statistics*. 2025. Disponível em: https://comtrade.un.org/data. Acessado em: 17 de abril de 2025.

DE GRAUWE, Paul. *The Economics of Monetary Integration*. New York: Oxford University Press, 1997.

DORNBUSCH, Rüdiger. Los Custos y Beneficios de la Integración Económica Regional. *Revista Integración Latinoamericana,* n. 113, p. 13-26, 1986.

FERNÁNDEZ, Raquel. Returns to regionalism: an Evaluation of Non-Traditional Gains from RTAs. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, n. 5.970, 1997.

World Trade Organization (WTO). *The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947).* Disponível em: http://www.wto.org. Acessado em 22 de abril de 2025.

KRUEGER, Anne Osborn. Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, n. 7.429, 1999.

KYDLAND, Finn; PRESCOTT, Edward. Rules Rather Than Discretion: The inconsistency of Optimal Plans. *Journal of Political Economy*, n. 85, p. 473-492, 1977.

MALAMUD, Andrés. Overlapping regionalism, no integration: conceptual issues and the Latin American experiences**.** *Política Internacional*, p. 46-59, 2019.

MALACALZA, Bernabé; TOKATLIAN, Juan Gabriel. Argentina y Brasil: ¿entre la desintegración y el desacoplamiento? *CEBRI-Revista*, n. 3, p. 138-167, 2022.

MÁRQUEZ-RAMOS, Laura; FLORENSA, Luis Marcelo; RECALDE, Maria Luisa. Economic integration effects on trade margins: Sectoral evidence from Latin America. *Journal of Economic Integration*, p. 269-299, 2015.

MENDEL, William. Paraguai Ciudad del Este e os Novos Centros de Gravidade. *Military Review*, 2. trim, p. 44-51, 2002.

MCKINNON, Ronald. Optimum Currency Areas. *American Economic Review*, v. 53, n.4, p. 717-725, 1963.

MUNDELL, Robert Alexander. A theory of Optimum Currency Areas. *American Economic Review*, v. 53, n.1, p. 657-665, 1961.

NOLTE, Detlef. Trade: the undervalued driver of regional integration in Latin America. *Giga Focus – Latin America*, n. 5, s.p., 2017.

PARAGUAI. Ministerio de Relaciones Exteriores. Consulta de tratados – MERCOSUR. Disponível em: https://www.mre.gov.py/tratados/public_web/ConsultaMercosur.aspx. Acesso em: 24 abr. 2025.

PERRONI, Carlos; WHALLEY, John. The New Regionalism: Trade Liberalization or Insurance? *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, n. 4.626, 1994.

RACY, Joaquim. Carlos. *Política Externa Brasileira: Cooperação e Desenvolvimento na primeira metade da década de 1990*. Tese de Doutorado em História, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2007.

SCHELLER, Hanspeter. *The European Central Bank: History, Role and Functions*. Frankfurt: European Central Bank. 2004.

U.S. BUREAU OF LABOR STATISTICS. *Series Repor*t. Disponível em: https://www.bls.gov/developers/home.htm. Acessado em 17 de fevereiro de 2023.

VALENCIA, Ana María Palacio. The Pacific Alliance: Building a Pathway to the High-Hanging Fruits of Deep Integration. In: SAUVÉ, Pierre; LAZO, Rodrigo Polanco; ZÁRATE, José Manuel Álvarez (eds.). *The Pacific Alliance in a World of Preferential Trade Agreements*. Cham: Springer, 2019.

VINER, Jacob. *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

WORLD BANK. *World Development Indicators (WDI)*. Disponível em: https://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/. Acessado em 17 de abril de 2025.

WHALLEY, John. Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements? In: FRANKEL, Jeffrey Alexander. *The Regionalization of the World Economy*. Chicago: The University of Chicago Press, 1998.

WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO). *Sítio Institucional da Organização Mundial do Comércio*. 2025. Disponível em: http://www.wto.org. Acessado em: 25 abr. 2025.

YEATS, Alexander. Does Mercosur´s Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements? *World Bank Policy Research Working Paper*, n. 1729, p. 1-43, 1997.