

O PAPEL DAS INSTITUIÇÕES NA FORMAÇÃO DOS BLOCOS ECONÔMICOS REGIONAIS: O CASO DO MERCOSUL¹

*Jerusa Zerbielli**
*Paulo D. Waquil***

RESUMO

Este artigo tem por objetivo revisar teoricamente o papel das instituições no processo de formação dos blocos econômicos regionais. Para tanto, o artigo compõe-se de três seções, além da introdução. Na segunda, têm-se as contribuições teóricas de autores como Coase, que procurou entender a abrangência e o limite das firmas; North, que buscou analisar a magnitude dos custos de transação e o estabelecimento dos contratos, e Williamson, que se preocupou em atribuir às transações elementos objetivos e observáveis. De forma complementar ao referencial teórico sobre instituições, apontam-se, ao longo do artigo, autores interessados em compreender a dinâmica da formação dos blocos econômicos a partir das instituições e do ambiente institucional. Na terceira apresenta-se, de forma rápida, a formação dos principais blocos econômicos mundiais, como a UE, o Nafta e o Mercosul. Na quarta, coloca-se o papel das instituições, do ambiente institucional e dos custos de transação em âmbito de Mercosul.

Palavras-chave: instituições; ambiente institucional; Mercosul.

1 INTRODUÇÃO

De forma simplificada, pode-se entender os blocos econômicos regionais como resultado do processo de globalização de instituições financeiras e comerciais, à custa da reorganização da economia dos países afetados pela Segunda Guerra Mundial. Nesse sentido, em 1957 foi assinado na Europa o Tratado de Roma, que deu origem à Comunidade Econômica Européia (CEE), à atual União Européia (UE); o Tratado de Assunção, em 1991, que deu origem ao Mercado Comum do Sul (Mercosul); em 1992, o Acordo Norte-Americano de Livre Comércio (Nafta), formado pelo Canadá,

* Economista e mestre em Agronegócios (Cepan/UFRGS). Professora Assistente da Universidade Estadual do Rio Grande do Sul - Unidade de São Borja. E-mail: jzerbielli@yahoo.com.br

** Professor Adjunto do Departamento de Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da Universidade Federal do Rio Grande do Sul. E-mail: waquil@ufgrs.br

Teor. e Evid. Econ.	Passo Fundo	v. 14	n. 27	p. 61-80	novembro 2006
---------------------	-------------	-------	-------	----------	---------------

Estados Unidos e México, entre outros acordos. De forma mais aprofundada vários estudos têm sido feitos para compreender estes e muitos outros processos de integração regional ou mundial. Para Sabbatini (2001), tanto a corrente do regionalismo como a do multilateralismo oferecem conceitos teóricos que fundamentam decisões de política econômica, defendendo a criação de blocos regionais ou a intensificação das relações de forma multilateral entre os países.

Para a corrente multilateralista é necessário adequar as normas e as regras do comércio mundial ao ideal do livre-comércio e a seus benefícios para o bem-estar econômico, evitando restrições, acordos regionais preferenciais e desvios de comércio. Nesse sentido, o comércio internacional é caminho para uma integração comercial mundial. Porém, num primeiro momento, os benefícios da integração serão regionais e dependerão do grau de integração entre os países membros. Esse grau de integração será resultado de uma série de fatores, como a localização geográfica dos países, os níveis de desenvolvimento econômico e das relações políticas, econômicas e culturais desses países e, também, da harmonia na criação de instituições que interferem no funcionamento do bloco.

Segundo a corrente regionalista, a formação de blocos regionais tem como objetivo não apenas a criação de zonas de livre-comércio, na qual a circulação de bens e serviços é mais ou menos livre entre os países membros do bloco, mas ações profundas, como a criação de uma tarifa externa comum para transações com países de fora do bloco, a coordenação e harmonização de políticas macroeconômicas e setoriais e, num estágio após, a criação de uma moeda comum dentro do bloco. Assim, os autores da corrente regionalista preocupam-se com o fato de que a integração econômica entre dois ou mais países, por meio de acordos ou tratados, gera relacionamentos mais estreitos entre seus participantes do que com o resto do mundo, resultando numa crescente interdependência econômica e política. Daí surge a necessidade de instituições que sejam harmônicas e de um ambiente institucional, em todos os países do bloco, que equilibre o crescimento, estimulando ainda mais o nível de integração.

Observa-se que em ambas as correntes as instituições e o ambiente institucional são entendidos como fato gerador de sucesso no processo de integração. Para tanto, recorre-se aos pressupostos teóricos da Nova Economia Institucional, elaborada por Coase na década de 1930. Segundo Burfisher (2004), ao participar de um bloco econômico, as empresas incorrem em diferentes línguas, preferências dos consumidores e práticas negociais, assim como são obrigadas a atuar de acordo com regulamentos internos dos mercados onde participam. Portanto, as empresas devem empenhar-se nesse mercado “novo” buscando informações, investindo em tecnologia e aumentando a produção, isso sem contar que, em se tratando de mercados globalizados, essas empresas que buscam mercados externos também sofrem concorrência de empresas vindas de outros países.

Assim, este estudo ensaia algumas observações a respeito das instituições e do ambiente institucional, assim como as mudanças institucionais neste ambiente.

Portanto, segue uma revisão da literatura que apresenta a Nova Economia Institucional, corpo teórico que enfatiza as instituições e a mudança institucional, criada na década de 1930. Na segunda seção são apontados os principais colaboradores da NEI, explicando o que são as instituições e como são importantes para a performance econômica dos países. Na terceira são apresentados os principais blocos econômicos regionais e suas instituições, voltando-se principalmente para a formação do Mercosul. Na quarta sessão são definidos ambiente institucional e custos de transação, além de se fazer relação destes com mudança institucional, instituições e desempenho no Mercosul. Por fim, na quinta são apresentadas algumas considerações finais sobre o assunto.

2 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL: PRESSUPOSTOS TEÓRICOS

A Nova Economia Institucional surgiu na década de 1930 com Coase, autor que sofreu influências de outros, como Commons, Knight, Bernard e Hayek. Cada um destes teve um papel importante na elaboração do corpo teórico da NEI como é tida atualmente. A influência de Commons foi de grande relevância para o corpo da Nova Economia Institucional, já que passou a privilegiar a transação, como também a defini-la com base em princípios como conflito, mutualidade e ordem (FARINA et al., 1997). Esse fato sugere que a transação seja tida como unidade central na análise, isso num momento em que a firma era vista como uma unidade indivisível.

Segundo Farina et al. (1997), Knight contribuiu com a teoria porque procurou distinguir risco de incerteza e por prenciar os *insights* de Coase ao afirmar que o principal motivo para se entenderem as organizações econômicas seria o propósito de redução do desperdício. Em seguida, Hayek e Bernard introduziram a questão da adaptação às mudanças no ambiente econômico, pensamento contrário ao *mainstream*, que se preocupava, no momento, com modelos de estática comparativa. O primeiro autor, da escola austríaca, contribuiu afirmando que “um sistema descentralizado responderia de modo mais rápido e eficiente às mudanças, devido ao uso e fluxo mais intenso das informações transmitidas pelo sistema de preços” (FARINA et al., 1997, p. 34); o segundo, utilizando-se da mesma questão, procurou investigar o processo de adaptação dentro das organizações.

Tanto para Farina et al. (1997) quanto para Zylbersztajn (2005), foi de Coase a maior contribuição para o corpo teórico da Nova Economia Institucional. No momento em que a firma era entendida como uma função de produção, cujas entradas são os vários insumos necessários à produção e as saídas, os produtos produzidos por ela, Coase procurou entender o escopo, abrangência e limites de uma firma, centrando sua análise em duas formas abstratas de coordenação: o mercado e a firma. Estas duas formas concorrem na medida em que coordenam a atividade econômica. Contudo, ao mesmo tempo em que concorrem, estas formas também coexistem, e uma ou outra forma irá ser mais desejável, conforme a magnitude dos custos de se utilizar um ou outro mecanismo de coordenação.

Mais tarde, North aprofundaria a análise afirmando que a magnitude desses custos seria de duas naturezas: os custos de descobrir os preços vigentes no mercado (custos de coleta de informações) e os custos de negociação e estabelecimento de um contrato. Já Williamson partiu das considerações feitas por Commons, nas quais a transação é tida como unidade de análise, e preocupou-se em atribuir dimensões a essas transações, utilizando elementos objetivos e observáveis, via Teoria dos Custos de Transação.

Para North (1990), as instituições podem ser formais – regras escritas nas leis e regulamentos, criadas para resolver problemas específicos de coordenação econômica, social e política – e informais – regras que não estão escritas, que se acumulam ao longo do tempo, originadas dos usos e costumes. As organizações são estruturas criadas com o propósito de atingir determinados objetivos, podendo ser políticas (o Senado, a Assembléia, as agências de regulação etc.), econômicas (firmas, cooperativas, centrais de abastecimento etc.) e educacionais (escolas, universidades etc.). Portanto, as instituições podem ser criadas para resolver conflitos já instalados ou, mesmo, para atingir determinados objetivos.

Para Espino (1999), segundo sua origem, as instituições podem ser sociais e estatais. As primeiras são as convenções que se estabelecem em determinada sociedade e de criação espontânea observadas de forma simultânea pelos indivíduos, ou seja, sem a necessidade de o poder público forçar de forma coercitiva o seu cumprimento; a sanção das instituições de origem social é de responsabilidade de cada indivíduo ou de pequenas comunidades. Já as segundas têm origem na iniciativa de uma terceira parte, sendo, assim, impostas externamente aos indivíduos, e seu cumprimento é forçado coercitivamente pelo Estado. É pertinente dizer que as instituições são reflexos da combinação dessas duas origens e que ambas têm importância no comportamento dos indivíduos, uma vez que as estatais são decisivas por seu caráter obrigatório e compulsivo e as sociais em determinadas situações são tão importantes quanto as estatais. E mais, os indivíduos elegem preferências particulares, ao mesmo tempo que ocorrem necessidades coletivas, as quais entram em conflito dada a dificuldade em conciliar a distribuição de custos e benefícios que ocorrem nas trocas e nas ações coletivas. Para Burfisher (2004), as instituições econômicas são o centro da atividade econômica e são consideradas as regras que dão sustentação aos mercados e aos arranjos organizacionais estabelecidos dentro de um ambiente institucional.

Como resultado, esses choques impedem ou dificultam a coordenação e a cooperação nas trocas. Surge, então, uma ordem institucional responsável por regras que devem ser respeitadas por todos, a qual é conquistada por meio de negociações e acordos sociais que facilitam a distribuição dos custos e benefícios associados ao processo de troca. As instituições, efetivamente criadas por meio do processo de negociação ou imposição, surgem como forma de resolver conflitos e controvérsias entre indivíduos ou grupos, como também, por uma demanda gerada pelos indivíduos. Contudo, o governo é quem fica encarregado por seu desenho e operacionalização, como, por exemplo,

ocorre com os programas de apoio à agricultura, financiamentos e assistência técnica; ou quando o governo impõe instituições contra a vontade de alguns indivíduos, agindo coercitivamente caso não houver cumprimento das regras estabelecidas como ocorre com a utilização de pesticidas, degradação ambiental. Podem surgir também de decisões individuais e voluntárias, cujo cumprimento será resultado de acordos realizados pelos indivíduos, como ocorre com os acordos entre os países do Mercosul.

Dessa forma, observa-se que as instituições podem surgir por variados meios e seu cumprimento se deu pela adesão ou de coerção. Assim, segundo os institucionalistas, as instituições fazem parte dos mercados, assim como a interação entre preços e quantidades. As instituições, neste caso, são complexas e acompanhadas por acordos contratuais sofisticados, com normas e leis que devem facilitar e baixar os custos das trocas. Neste novo modelo de mercado são incorporadas as instituições, informação incompleta e assimétrica aos agentes, tornando o mercado mais real e dinâmico.

Segundo North (1993) são pressupostos da NEI:

- os custos de aquisição de um bem geram conseqüências nas escolhas dos agentes, ao passo de que os agentes têm distintos valores de benefícios, custos e riscos nos processos de troca;
- o processo de troca é custoso e requer mecanismos institucionais de coordenação, como regulamentos, contratos e direitos de propriedade assegurados;
- as escolhas econômicas individuais não são reflexo exclusivamente do sistema de preços, como também dos estímulos provenientes do ambiente institucional, como a informação disponível, possibilidade de firmar contratos e assegurar os direitos de propriedade.

Para Williamson (1985), autor que sistematizou o estudo voltado às trocas, as transações e as escolhas estão relacionadas diretamente com as instituições, pois sem regras definidas os conflitos sociais seriam inevitáveis. Nesse sistema, os custos de transação são as fricções que dificultam as relações de troca entre os indivíduos, as quais são regradas pelas instituições. Os custos de transação podem ser gerados basicamente pela existência de informação imperfeita, especificidade dos ativos transacionados e racionalidade limitada dos agentes. Os mais comuns são os custos de informação acerca da oportunidade de transação, porque a informação não é gratuita nem completa, os custos das negociações, que não podem superar os ganhos esperados para esta operação.

Para Farina et al. (1997), as instituições observadas dessa forma (como regras) podem diferir em níveis analíticos: as macroinstituições e as microinstituições. As primeiras são compostas pelas leis e regulamentos que regem um país e as segundas são as leis e regimentos internos das empresas. E mais, a alteração no ambiente institucional por estes níveis micro e macro podem ser resultado, por exemplo, de as partes envolvidas num contrato demandarem modificações na legislação por a considerarem pouco adequada para servir como regra, ou, mesmo, agindo de forma estratégica por meio de

lobby setorial, alterando as macroinstituições a seu favor. Para a mesma autora, nas sociedades modernas, dadas suas características de complexidade, as transações e os contratos passam a ser assegurados por uma terceira parte, o sistema judiciário.

Esse raciocínio evolui das considerações feitas por North (1990), para quem as instituições são as regras do jogo da sociedade, ou melhor, são as limitações idealizadas pelo homem que dão forma às interações humanas; sua estrutura política, social ou econômica incentiva as trocas, agindo contra os custos que ocorrem nas transações. Para o mesmo autor, “that the differential performance of economies over time is fundamentally influenced by the way institutions evolve is not controversial” (NORTH, 1990, p. 3). Nesse mesmo sentido, o autor afirma que a performance econômica dos países é influenciada pelas instituições, ou melhor, os custos de transação (que afetam a performance econômica) podem mudar quando surge um acordo de comércio que muda as “regras do jogo” (as instituições). Além disso, as empresas ou agentes (organizações), a partir da visualização de possibilidades de realização de algumas transações por meio de acordos regionais, por exemplo, podem pressionar o governo para alterar o ambiente institucional (via criação de instituições estatais). Assim, os custos de transação que afetam a performance econômica dos países são para os agentes o resultado de informação imperfeita e racionalidade limitada. Como a ocorrência desses custos pode gerar ineficiência econômica, é interesse dos agentes a criação de mecanismos que limitem esses custos. Os mecanismos são as instituições que podem ser *ex ante*, se ocorre desconfiança entre os agentes que transacionam, ou *ex post*, quando a confiança está na resolução por tribunais de justiça.

Evoluindo nas observações de North (1990) para North (1992?), numa visão macro-desenvolvimentista, o principal papel das instituições na sociedade está na redução da incerteza, pelo estabelecimento de uma estrutura estável para a interação humana. A questão é que essas regras, convenções, códigos de conduta sofrem alterações continuamente, tornando-se cada vez mais complexas. Portanto, o ambiente institucional (composto pelas instituições criadas) altera os custos de transação, de modo que, se o ambiente institucional agir no sentido de minorar tais custos, ocorrerá uma alocação mais eficiente de recursos. Este ambiente pode minimizar custos como a incerteza sobre o cumprimento dos contratos, a falta de clareza de regras para um dado investimento, a morosidade ou falha na ação da justiça. Assim, surge a analogia de que a existência de um ambiente institucional favorável (por exemplo, através da ação da justiça de forma rápida e eficiente, que seja responsável por eliminar ações oportunistas) no Mercosul teria como resultado uma diminuição dos custos de transação, ao economizar custos ocasionados por oportunismos *ex post* a uma transação.

Na visão de Espino (1999), a razão para a criação das instituições está relacionada com a redução do risco e da incerteza econômica e social, numa visão mais macroeconômica. Assim, as instituições favorecem a difusão e o barateamento da informação; promovem o cumprimento dos contratos e direitos de propriedade, baixando

os custos de transação, e solucionam controvérsias dos agentes associadas com falhas de mercado, direitos de propriedade e contratos, principalmente. Porém, a maioria das instituições necessita da ação do Estado, no sentido de vigiar e obrigar o cumprimento das instituições, reduzindo os riscos e a incerteza. Portanto, o Estado é responsável por dar segurança às trocas e favorecer a criação de um ambiente econômico que propicie o crescimento. Logo, ocorre uma interação entre o Estado, as instituições e o desempenho econômico, que se dá no sentido de que o ambiente institucional, influenciado pela cultura e história e pelas organizações políticas, determina a estrutura dos incentivos dados à produção, como direitos e contratos, como também os custos de transação, estes diretamente relacionados ao desempenho econômico, pois baixo custo de transação leva a alto nível de desempenho econômico. Neste modelo, a tecnologia existente é endógena e influencia os custos de transação.

Para o mesmo autor, a importância da qualidade e eficiência das instituições está no fato de que países com qualidade e eficiência das instituições têm como resultado altas taxas de crescimento. Portanto, as instituições têm um papel decisivo nas trocas e no desempenho econômico, porque elevam as taxas de retorno dos investimentos, facilitam as relações políticas e econômicas e definem as oportunidades de obter benefícios nas transações institucionalizadas pelos direitos de propriedade e contratos. Da mesma forma ocorre com os blocos econômicos: se atuarem com instituições eficientes, terão como resultado elevadas taxas de crescimento.

Segundo Conceição (2001), ambientes institucionais distintos definem padrões de crescimento diferenciados, o que recoloca a importância da questão de convergência das taxas de crescimento das economias nacionais. Observa-se também que cada economia de mercado é definida pelas regras e instituições específicas, determinando decisões de compra, venda e organização da produção. Tal estrutura é resultado da interação entre mercado de trabalho e de capital e pelo Estado, no papel de criador de regras. Portanto, “não é a origem do ambiente institucional que explica os comportamentos, mas são as economias políticas contemporâneas que definem um conjunto de instituições, cujas origens importam porque influenciam seu tipo de comportamento” (CONCEIÇÃO, 2001, p. 82).

Para North (1990), existe o reconhecimento de que o desempenho e a eficiência de um sistema econômico têm suas limitações e gargalos influenciados pelo conjunto de instituições que regulam o ambiente econômico. Os mercados eficientes são consequência de um conjunto de instituições que fornecem, com baixo custo, as medidas e os meios para que os contratos sejam cumpridos, sendo o contrário também verdadeiro. Portanto, o comportamento das instituições, seu relacionamento e a maneira como estão arrançadas na sociedade é o que caracteriza a eficiência ou não do sistema econômico. As instituições são, então, responsáveis pelo desempenho econômico das sociedades e de sua evolução.

Sabe-se que a liberalização do comércio pode estimular investimentos e crescimento

da produtividade de toda uma região, aumentando a dinâmica regional. Além destas, o funcionamento do comércio de toda uma região está diretamente ligado à redução de barreiras tarifárias. Porém, a decisão de investimento por parte das firmas para competir em mercados regionais está relacionada com as expectativas à segurança nos direitos de propriedade e na sanção dos contratos, porque a firma tem custos de transação encarecidos pela diferença na extensão das instituições dos países com os quais irá transacionar. Este problema pode ser resolvido por meio de pressões para a mudança institucional ou pela criação de instituições regionais, papel este dos governos (as organizações) dos países envolvidos no processo de integração.

Assim, entende-se que as instituições são importantes no sistema econômico quando existem diferentes níveis de informação entre os agentes econômicos, de incerteza no mercado e grande número de concorrentes. Aliados a esses elementos, há os custos de transação, que criam pontos críticos no desempenho econômico. Nesse ambiente turbulento e incerto, é necessário que existam “regras” que balizem e orientem a direção a ser tomada, para que os problemas relacionados às interações entre os agentes sejam resolvidos e os acordos de troca sejam estabelecidos e cumpridos. O conjunto de instituições econômicas e políticas forma o ambiente institucional da sociedade, visto com uma complexidade ainda maior, em se tratando de mercados resultantes da formação de blocos econômicos regionais, tendo em vista as disparidades políticas, econômicas e culturais.

3 A FORMAÇÃO DOS BLOCOS ECONÔMICOS REGIONAIS

Esta seção pretende analisar a origem do processo denominado de “globalização” e, posteriormente, a formação dos blocos econômicos, dentre os principais, a União Européia, o Nafta e o Mercosul. Cabe destacar que se formaram vários outros, mas são estes os blocos com maior representatividade nas transações brasileiras no mercado internacional. Segundo Delgado et al. (1996), o período do pós-guerra foi responsável por um grande crescimento da economia global, graças a uma profunda internacionalização do capital produtivo (e posteriormente financeiro) e a uma prolongada integração dos mercados à escala global. Assim, o crescimento da economia mundial pós-guerra está associado a uma impressionante expansão do comércio internacional.

Nesse sentido, três observações são pertinentes: as altas taxas de crescimento do comércio mundial geraram aumento de renda; o aumento do comércio mundial foi maior nos países industrializados do que nos países em desenvolvimento, com exceção dos países produtores de petróleo, dada a elevação do preço do petróleo pela Organização dos Países Exportadores de Petróleo em 1973, e a partir de 1976 consolidou-se um grupo de países em desenvolvimento com alto grau de abertura e com surpreendente crescimento das importações e exportações². Esses três fatores deram base para a economia globalizada.

Ao contrário da lei protecionista aprovada pelo Congresso americano no início da década de 1930, que desencadeava uma série de retaliações para os demais países e uma verdadeira guerra comercial que agravou a Grande Depressão, a Lei dos Acordos Comerciais Recíprocos promoveu um processo de liberalização comercial do pós-guerra viabilizado pela adoção de um novo sistema monetário internacional, denominado Bretton Woods, em 1944, o qual vigorou até 1971. Da Conferência de Bretton Woods surgiram os princípios de uma ordem econômica internacional liberal, que dá privilégio ao multilateralismo.

Para Delgado et al. (1996), associado ao sistema monetário de Bretton Woods, outras organizações de ordem internacional foram criadas, como o Banco Mundial, responsável por financiar a reconstrução europeia e o desenvolvimento econômico dos países emergentes; o Fundo Monetário Internacional, que regulou a liquidez internacional e os desequilíbrios da balança de pagamentos entre os Estados partes, e o Gatt, responsável pela redução de barreiras tarifárias e não tarifárias em nível mundial. Essas organizações tinham como objetivo a consolidação do comércio multilateral (direitos e obrigações simétricos dos países em relação ao livre-comércio).

Desde a criação do Gatt, no final da década de 1940, a agricultura ficou fora das medidas disciplinares adotadas, isso em razão de três fatores principais: a proteção dada pelos Estados Unidos à produção agrícola; as nações europeias, que por meio de incentivos agrícolas aos seus produtores, visavam à auto-suficiência alimentar, e os países em desenvolvimento, que não tinham peso suficiente nas transações comerciais para influenciar a inclusão da agricultura nas medidas antiprotecionistas do Gatt. Até 1986, na Rodada do Uruguai, ocorreram apenas acordos específicos, geralmente entre os Estados Unidos e a CEE. Nesta rodada foram discutidos três aspectos para a redução do protecionismo: “A redução das barreiras comerciais, a regulamentação dos subsídios e a redução dos efeitos negativos das barreiras, técnicas e administrativas (não-tarifárias) sobre o comércio internacional” (DELGADO et al., 1996, p. 18).

Para países de menor importância econômica dentro do Gatt restou se unirem buscando aumentar sua participação no comércio internacional. Segundo Marconini (2003), a integração latino-americana é vista pelos países latinos como solução ou, pelo menos, como fator atenuante dos problemas do século XX. A partir de 1960, a América passou a promover sucessivas integrações regionais e sub-regionais, porém concentrando-se em negociar exceções para continuar protegendo a produção interna, ao invés de constituir um espaço econômico livre de barreiras. Segundo o mesmo autor, o modelo de “ampliação regional da substituição de importações” fracassou no início de 1970, já que a verdadeira abertura comercial por parte dos países participantes não ocorreu: “[...] em lugar de ceder em benefício do objetivo maior de constituir um espaço econômico livre de barreiras, se concentraram em negociar exceções e continuar protegendo como faziam anteriormente em nível nacional” (MARCONINI, 2003, p. 187).

A partir de 1980, os países latino-americanos passaram a comportar-se de forma diferente, visto que a abertura dos mercados internos significava ganhos de competitividade e, nesse momento, o Estado passou a não mais ter função de proteger, mas, sim, de regular e planejar a atuação dos agentes no mercado. Assim, expandir mercados significa, atualmente, a reestruturação das empresas nacionais buscando se adequar e se inserir no mercado internacional, tanto por meio de importações como de exportações, sinalizando um processo mais regionalizado de abertura econômica. Esse período em diante é caracterizado nos países da América Latina pela ampliação para o contexto regional da política de substituição de importações. A lógica está em, ao substituir importações, países ou regiões lograriam se industrializar, já que sem concorrência externa os mercados nacionais ou regionais proveriam as economias de escala necessárias à industrialização, além de terem alto grau de intervencionismo estatal. Assim, o esforço de integrar-se regionalmente vinha da percepção dos países de que os mercados nacionais não eram suficientes, os quais deveriam ser ampliados (DELGADO et al., 1996).

Portanto, as negociações Brasil-Argentina iniciadas na década de 1980, com a assinatura do Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento Brasil-Argentina, procuravam liberalizar completamente o comércio de bens e serviços entre os dois países em prazo máximo de dez anos, como também das demais questões da agenda de um Mercado Comum. Em 1990 foi assinada, também entre estes dois países, a Ata de Buenos Aires, que antecipava para o final de 1994 o prazo para a formação do Mercado Comum entre os dois países. O Acordo de Complementação Econômica nº 14 entre os dois países instituiu o cronograma para a criação de uma Zona de Livre Comércio de bens até final de 1994 (BRASIL, 2004).

Para Vieira e Carvalho (1997), a incorporação do Paraguai e do Uruguai ao processo de aproximação Brasil-Argentina ocorreu em 1991, levando à criação do Mercosul. O Tratado de Assunção tinha como objetivo central a constituição de um mercado comum com livre-circulação de bens, serviços e fatores de produção e, posteriormente, ganhar competitividade e inserção no mercado mundial. Inicialmente, vigorou a Zona de Livre Comércio de bens, mas com exceção de alguns produtos que seguem em fase de negociação; em 1995, entrou em funcionamento a Tarifa Externa Comum, que marcou o início efetivo da existência da União Aduaneira. Gradualmente, o Mercosul passa a negociar também temas característicos da agenda de um mercado comum, como o Comércio de Serviços em 1997, que prevê a criação de uma “zona de livre comércio” neste setor no prazo máximo de dez anos (BRASIL, 2004).

Para Jank e Nassar (2000), o longo processo de criação dos blocos econômicos mundiais, mais especificamente no caso do Mercosul e da Área de Livre-Comércio das Américas (Alca), e a dificuldade de avançar num amplo acordo multilateral de liberalização do comércio agroalimentar no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC), são fatos que mostram a importância de se construírem aparatos institucionais

novos, que determinem as bases de competição dos agentes produtivos, agora organizados em cadeias produtivas que perpassam os limites geográficos e institucionais das nações. Essa expansão da influência internacional sobre as economias nacionais pode resultar em alguns tipos de arranjos, como área de preferência comercial, zona de livre-comércio, união aduaneira, mercado comum e comunidade econômica (Quadro 2). O primeiro, caracteriza-se pela adoção de tarifas preferenciais e pela manutenção de algumas tarifas comuns para transações com terceiros países; o segundo, pela adoção de uma tarifa nula entre os Estados partes; o terceiro é resultado da adoção de uma tarifa zero intrabloco, de uma tarifa externa comum extrabloco e eliminação de barreiras não tarifárias. O mercado comum tem as características de união aduaneira somadas às características da zona de livre-comércio, além da movimentação de mercadorias, capital, trabalho, outros recursos produtivos da harmonização de políticas socioeconômicas; por fim, a comunidade econômica tem como características, além das do mercado comum, a coordenação das políticas socioeconômicas.

Características	Preferência comercial	Zona de livre comércio	União aduaneira	Mercado comum	Comunidade econômica
Tarifas preferenciais	X				
Mantêm-se tarifas para terceiros países	X	X			
Tarifa zero (intrabloco)		X	X	X	X
Tarifa externa comum (extrabloco)			X	X	X
Eliminação de barreiras não-tarifárias			X	X	X
Livre-circulação de bens, serviços, trabalho e capitais				X	X
Harmonização das políticas socioeconômicas				X	X
Coordenação conjunta das políticas socioeconômicas					X
Exemplos	Aladi Países Asiáticos Acordos UE-ACP	Nafta Alca	Mercosul	CEE	União Européia

Fonte: Jank e Nassar (2000, p. 152).

Quadro 1 – Formas de integração de países (estágios sucessivos))

No sentido de se pensar a evolução do Mercosul para um mercado comum, alguns autores, como Peña (2003), passaram a analisar a credibilidade entre os países pertencentes ao bloco, alimentado principalmente pela coerência de suas regras. Afirma-se que, sem regras claras, criam-se imprevisões quanto ao rumo do bloco, o que se reflete em incerteza para os agentes investidores. Assim, o centro da questão está na coerência ou na harmonização das políticas tomadas, que promovam crescimento para setores específicos dos países membros. Algumas dessas políticas, que são vistas

como as instituições, podem ser identificadas com a análise de alguns dados gerais e da estrutura interna do bloco, o que será apresentado no próximo item, para, assim, compreender como são criadas as instituições que propiciam o ambiente institucional e a redução dos custos de transação.

Portanto, a globalização dos mercados foi responsável pela alteração do ambiente institucional brasileiro, numa seqüência de mudanças causadas pela interação entre instituições e organizações, competindo por recursos escassos numa inércia das quatro categorias de instituição (tipos de contratos, direitos de propriedade, convenções e garantias de autoridade); pelo investimento das organizações em conhecimento, entre eles, no sentido de os agentes aceitarem os contratos (sem custos de transação para renegociação), e a complexidade das instituições, que irá determinar maior ou menor competitividade das organizações.

Para Vershoore Filho (2000), com o processo de integração internacional e a criação do Mercado Comum do Sul em 1990, o estado do Rio Grande do Sul deixou a colocação periférica na economia do país, passaram para um centro geoeconômico do bloco, oferecendo vantagens em termos de logística para grupos empresariais interessados no Mercosul. As reformas no setor público, portanto, viabilizaram as transformações na economia do estado, uma vez que passaram a oferecer condições para a instalação de algumas indústrias (RÜCKERT, 2004). Cabe salientar também que em virtude de o processo de integração ser realizado com países com as mesmas características climáticas que as existentes no Rio Grande do Sul, o Estado mostra maior sensibilidade à criação do Mercosul, porque alguns produtos agrícolas gaúchos também são produzidos na Argentina, Uruguai e Paraguai. No momento em que o governo brasileiro observa tal sensibilidade, procura proteger alguns produtos, via uma lista de desgravação, defendido nos vários acordos com os demais países do Mercosul. Da mesma forma fazem Argentina, Uruguai e Paraguai, defendendo alguns setores internos, por meio de uma redução gradativa de imposto, até 2007.

4 INSTITUIÇÕES E AMBIENTE INSTITUCIONAL NO MERCOSUL

Segundo Vizontini (2001), o Mercosul, criado pelo Tratado de Assunção, foi dotado de personalidade jurídica internacional em dezembro de 1994, pelo Protocolo de Ouro Preto e, desde 1995, é visto como a única união aduaneira em desenvolvimento no mundo. Tem como órgão máximo o Conselho Mercado Comum (CMC), onde são assinados os acordos com outros países ou pólos de integração (pode-se dizer que se trate de um órgão supranacional). O CMC é composto pelos ministros das Relações Exteriores e pelos ministros da Economia ou Fazenda dos quatro países e que se reúnem semestralmente. Embora os presidentes dos países membros sejam a instância máxima do processo, as decisões são oficializadas pelo CMC, definindo as linhas gerais do processo e a articulação necessária para o desenvolvimento do bloco. O Mercosul

conta ainda com outros órgãos, como o Grupo Mercado Comum (GMC), a Comissão Comum do Mercosul (CCM), a Comissão Parlamentar Conjunta do Mercosul (CPCM), a Secretaria Administrativa do Mercosul (SAM), o Foro Consultivo Econômico-Social (FCES) e o Tribunal Permanente de Revisão.

O Grupo Mercado Comum assessora as ações do CMC, zelando pelo cumprimento do Tratado de Assunção, de seus protocolos e acordos firmados; propõe projetos de decisão ao conselho; toma medidas necessárias para o cumprimento das decisões adotadas pelo conselho; fixa programas de trabalho; cria, modifica e extingue órgãos ou subgrupos de trabalho; manifesta-se sobre propostas ou recomendações dos demais órgãos do Mercosul; negocia, por delegação do CMC, acordos com terceiros países, grupos de países e organismos internacionais; aprova o orçamento e a prestação de contas anual da Secretaria do Mercosul; adota resoluções em matéria financeira e orçamentária; submete ao CMC seu regimento interno; organiza reuniões do conselho e prepara relatórios e homologa os regimentos internos da Comissão de Comércio e do Foro Consultivo Econômico-Social (SEMINÁRIO..., 2005).

A Comissão de Comércio do Mercosul é responsável pelos instrumentos de política comercial comum acordado intra-Mercosul e com terceiros países e outros blocos. A Comissão adota diretrizes que têm força de norma regional, tais como as que devem ser obrigatoriamente acatadas pelos países integrantes do pacto. Cabe a esta comissão velar pela aplicação dos instrumentos comuns de política comercial intra-Mercosul e com terceiros países; organismos internacionais e acordos de comércio; pronunciar-se sobre as solicitações dos países membros com relação à aplicação da Tarifa Externa Comum (TEC) e demais instrumentos de política comercial e propor a revisão de alíquotas tarifárias de itens específicos da tarifa externa comum (SEMINÁRIO..., 2005).

Compete à Comissão Parlamentar Conjunta acompanhar o processo de integração e manter os Congressos nacionais informados; tomar as medidas necessárias para a instalação do Parlamento do Mercosul; constituir subcomissões para analisar os temas relacionados ao processo de integração; emitir recomendações ao CMC e ao GMC sobre a condução do processo de integração e realizar os estudos necessários à harmonização das legislações dos países membros. O Foro Consultivo foi criado em dezembro de 1994 pelo Protocolo de Ouro Preto, do qual são integrantes os representantes de entidades empresariais, organizações de trabalhadores do terceiro setor e por sociedades acadêmicas, científicas, organizações não governamentais e outras, com igual número de representantes por país. O Foro Consultivo encarrega-se de acompanhar, analisar e avaliar o impacto econômico e social das políticas de integração nas diversas fases da implementação em âmbitos setoriais, nacional e regional; propor normas e políticas econômicas e sociais em matéria de integração e contribuir para uma maior participação da sociedade no processo de integração do Mercosul, difundindo sua dimensão econômica e social.

A Secretaria Técnica é responsável por prestar assessoramento e oferecer apoio

técnico aos órgãos do Mercosul; avaliar o desenvolvimento do processo de integração, desenvolver estudos sobre temas de interesse para o processo de integração e realizar o controle da consistência jurídica dos atos e normas emanados; ser arquivo oficial da documentação do Mercosul; realizar a publicação e a difusão das decisões adotadas no âmbito do Mercosul; organizar os aspectos logísticos das reuniões do conselho, do GMC e da Comissão do Mercosul. Ao Tribunal Permanente, criado em fevereiro de 2002 pelo Protocolo de Olivos, compete assegurar que as normas do Mercosul sejam interpretadas e aplicadas de maneira uniforme no território dos Estados partes, garantindo igualmente o acesso dos particulares à justiça e a credibilidade às instituições criadas no bloco (SEMINÁRIO..., 2005).

Ao analisar o Mercosul, pode-se observar que ao longo de 14 anos criaram-se três órgãos com poder decisório, o CMC, o GMC e a CCM, 14 subgrupos de trabalho, oito grupos *ad hoc*, dez comitês técnicos subordinados à CCM, cinco reuniões especializadas, dois fóruns consultivos, um Comitê Permanente, uma Comissão Parlamentar Conjunta e a Secretaria do Mercosul. Nestes 14 anos de bloco foram criadas 1.494 normas (instituições), sendo 331 decisões do conselho, 1.023 resoluções do grupo e 140 diretrizes da comissão; deste total, 560 estão em vigor. Cabe ressaltar que a criação dessas normas envolve grande quantidade de atores e uma enorme diversidade de informação.

A União Aduaneira do Mercosul teve acordos de livre-comércio assinados com o Chile e a Bolívia e mantém o objetivo de chegar a acordos com a Comunidade Andina. Da mesma forma, os países do Mercosul têm conduzido em conjunto as negociações visando a acordos de comércio no hemisfério (Alca) e com a União Européia. Assim, extrabloco, as exportações do Mercosul, que em 1995 eram cerca de US\$ 55.809 milhões, aumentaram para US\$ 78.210 milhões em 2002, significando um acréscimo de 40%. Observou-se também que o Mercosul tem exportado em maiores quantidades para o Nafta e para a União Européia, 24% e 22%, em 2002, respectivamente. Cabe, portanto, observar que a quantidade exportada de frutas no total exportado é muito pequena (BRASIL, 2004).

Entre 1991 e 1997, a participação do Mercosul como destino das exportações brasileiras passou de 7,3% para 17% do total; em 1998, essa participação manteve-se estável em cerca de 17%. Individualmente, a Argentina tornou-se o segundo mercado para as vendas brasileiras, superada apenas pelos Estados Unidos. O agrupamento já é o principal mercado para as exportações brasileiras de manufaturados (28% do total em 1997 e pouco mais de 27% em 1998, enquanto os Estados Unidos, o segundo mercado, absorveram, respectivamente, 21% e 23,5%). Por outro lado, o Brasil compra hoje cerca de um terço das exportações argentinas. Ao longo da década de 1990 – beneficiada por acordos bilaterais com o Brasil – a Argentina quadruplicou sua produção de automóveis, mais da metade da qual se dirige no presente ao nosso mercado (BRASIL, 2004).

O Mercosul, desde a sua criação, em 1991, vem tendo alguns avanços, porém estão previstos a livre-circulação de bens e serviços, o estabelecimento de tarifas comuns e

a coordenação de políticas macroeconômicas e setoriais, isso dentro dos objetivos do bloco de ampliar o mercado, estimular o aumento da eficiência e competitividade, além de aumentar a inserção dos países no mercado internacional. Segundo Jank e Nassar (2000), a formação aduaneira do Mercosul ainda está incompleta, pois não cumpriu as metas estabelecidas. A zona de livre-comércio e a tarifa externa comum não cobrem a totalidade do universo de produtos, e pouco se avançou na coordenação das políticas setoriais, uma vez que os ajuntes internos de cada país se sobrepõem à efetiva aplicação de políticas comuns.

Segundo Vieira e Carvalho (1997), tanto os processos de coordenação quanto a posterior harmonização das políticas públicas no âmbito do Mercosul são fundamentais para a sua consolidação. Estas políticas podem ser planejadas numa perspectiva de longo prazo sem, no entanto, abandonar os problemas internos de curto prazo. Nesse sentido, segundo os pressupostos da NEI, as instituições são as regras que sustentam os mercados e os arranjos organizacionais dentro de um ambiente institucional e surgem dos conflitos existentes entre as preferências particulares e coletivas. Na integração regional, as instituições estão encarregadas de dar sinais de confiança e reputação aos agentes que transacionam neste mercado, garantindo direitos de propriedade e dos contratos.

Segundo Oliveira e Bacha (2003), a grande mudança institucional formal que ocorreu no Brasil foi a Constituição de 1988, a qual contribuiu positivamente para a defesa da livre-concorrência, tratamento diferenciado ao pequeno empreendedor e o combate às desigualdades sociais. O Estado passa, então, a regular, não mais a interferir, os mercados, porém nesta norma ainda faltam clareza e consenso com relação à atividade do Estado e no sentido de proporcionar melhorias do ambiente institucional interno. À luz do artigo 237 da Constituição de 1988, decretou-se a criação da Câmara de Comércio Exterior (Camex), com a função de “adotar, implementar e coordenar as políticas relativas ao comércio exterior de bens e serviços” (OLIVEIRA; BACHA, 2003, p. 10). Esta câmara é responsável pela adoção de instituições voltadas ao comércio exterior.

Para Belik e Paulillo (2001), nas décadas de 1960 e 1970 o crédito agrícola foi o vetor (a instituição) de modernização no Brasil, quando taxas de juros subsidiadas e recursos fartos articularam toda uma cadeia de atividades, respondendo aos determinantes da política macroeconômica do país. Juntamente com a oferta de crédito, ocorrem também fomento, por parte do governo, a atividades de assistência técnica, pesquisa agropecuária, seguro, armazenagem e todo um conjunto de ações ligadas à agroindustrialização das matérias-primas de origem agrícola. Esta fase foi caracterizada pela participação do poder público como disciplinador de praticamente todos os aspectos da política agrícola.

Do final de 1970 até meados de 1980 ocorreu uma redução do volume de recursos disponíveis para o financiamento, decorrente do modo como estava organizado o

sistema de captação dos recursos. Como consequência, os setores que haviam se estruturado conseguiram se consolidar; os demais, não. A partir da metade da década de 1980 a agricultura deixou de ter uma política geral de apoio, e o governo deixou de intervir também na constituição de políticas setoriais. Prova disso está na atuação do câmbio frente à agricultura, que na década de 1970, com o câmbio desvalorizado, agiu favoravelmente com o setor, bloqueando a entrada de produtos concorrentes e facilitando as exportações agrícolas; já em 1980 o câmbio deixou de exercer este papel. Neste período a instabilidade e a hiperinflação acabaram com os ganhos em decorrência do câmbio.

Segundo os mesmos autores, nesse período restaram apenas ações compensatórias e pontuais para segmentos específicos dentro do agronegócio, deixando outros de lado. Para esses agronegócios, a situação agravou-se na década seguinte, quando o Estado passou a não mais intervir nos mercados e somente a regulá-los (visualizada na Constituição de 1988), permitindo uma abertura econômica rápida, complicando a situação de alguns agronegócios despreparados para competir em mercados globalizados.

Para Magalhães (2002), a partir de 1990 o Brasil passou por problemas macroeconômicos derivados de uma inflação galopante acumulada desde a década anterior. No período entre 1990 e 1993, a dinâmica inflacionária pôs um freio ao crescimento econômico. Para o autor, “a conjuntura de incerteza gerada pela hiperinflação não permitiu uma ação mais consistente dos agentes produtivos e comerciais, no intuito de traçar estratégias inovadoras de produção e comercialização e investir nelas” (MAGALHÃES, 2002, p. 13). A dinâmica inflacionária foi contida a partir de junho de 1994, com um forte programa de ajuste e estabilização macroeconômica, o Plano Real. Em 1991, foi assinado o Tratado de Assunção, que representou uma grande mudança institucional, impactando diretamente no comércio exterior dos países-membros. Portanto, desde a intenção de criação do Mercosul em 1991, até seu efetivo estabelecimento em 1995, tivemos um corte tarifário amplo e redução da intervenção governamental na economia.

A partir de 1994, tarifas baixas e valorização cambial, associadas a uma demanda reprimida há décadas, impulsionaram as importações e inibiram o crescimento das exportações. Ainda assim, as exportações contribuíram, junto com a drástica queda da inflação e os investimentos diretos estrangeiros, para dar alento à economia brasileira. A partir de 2001, o Estado viu-se obrigado a tomar algumas medidas para dinamizar o comércio exterior, entre as quais se destacam: a ampliação de recursos destinados ao Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para o fomento às exportações; facilidade ao processo de exportação, com informações fornecidas pela internet, por exemplo, baixando os custos de transação; redução do IPI de bens de informática, visando incentivar a adoção tecnológica, como também a realização de diversos fóruns sobre competitividade, direcionados aos agentes das cadeias produtivas.

Não se pode precisar a contribuição dessas medidas com relação ao aumento das exportações, que passaram de US\$ 53 bilhões em 1997 para US\$ 60 bilhões em 2002. Em grande parte, essas medidas foram forçadas pela criação do Mercado Comum.

Portanto, associados às mudanças institucionais internas, os diferentes setores produtivos brasileiros vêm sofrendo os efeitos do processo de integração regional, os quais causam conseqüências significativas sobre o desenvolvimento dos países que formam o Mercosul, que tanto podem ser positivos (redutores de custos de transação), como negativos (causadores de aumentos nos custos de transação) às empresas que atuam no bloco.

5 CONCLUSÕES

O referencial bibliográfico apresentado deixa clara a importância das instituições e do ambiente institucional para a performance dos países. Em termos de bloco, esses fatores se repetem, porém complexificados pela interação entre Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, cada um com seu ambiente interno. As instituições, então, surgem para amenizar incertezas e imperfeições que se formam nos mercados entre os países. Com certeza, relacionado ao comércio, tem-se redução nos custos de transação na medida em que se reduzem a necessidade de contratos e a necessidade de negociações *ex post*.

Entende-se ser necessário um estudo mais aprofundado sobre o papel das instituições desde a criação do bloco em 1991, levando em conta a evolução do comércio entre os países e a necessidade de salvaguardas nas relações comerciais, indicando segurança nas transações. Tem-se a percepção de que o comércio é instável entre os países do bloco, o que poderá indicar a necessidade de instituições claras, gerando confiança entre os agentes e impulsionando a realização de um comércio mais intenso dentro do bloco. Isso ocasiona divisas, troca de informações e, conseqüentemente, desenvolvimento regional.

Entretanto, há questões que ainda não podem ser respondidas e que incentivam a uma nova pesquisa. São questões que inquietam os autores: numa legislação harmônica terá como conseqüência uma redução nos custos das transações? Se sim, alguns setores específicos seriam mais beneficiados do que outros? Em que medida esses custos seriam diminuídos? Todos os países teriam ganhos idênticos ou algum dos países do bloco teriam ganhos maiores? Essas questões podem ser respondidas a partir da inserção de novas teorias, além do corpo teórico da NEI, que abrange o crescimento e o desenvolvimento regionais, objetivo este buscado pelos autores em cursos de desenvolvimento econômico.

6 REFERÊNCIAS

BELIK, W.; PAULILLO, L. F. O financiamento da produção agrícola brasileira na década de 90: ajustamento e seletividade. In: LEITE, S. (Org.). *Políticas públicas e agricultura no Brasil*. Porto Alegre: Ed. UFRGS, 2001. p. 95-120.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. [Site do MRE]. Brasília, [2004]. Disponível em: <www.mre.gov.br>. Acesso em: 23 dez. 2004.

BURFISHER, M. E. The Institutional Environment for Agricultural Trade in the FTAA. [2004]. Disponível em: <www.farmfoundation.org/maroon.burfisher.pdf>. Acesso em: 21 nov. 2004.

CONCEIÇÃO, O. A. *Instituições, crescimento e mudança na ótica institucionalista*. 2002. (Teses FEE, n. 1). Tese (Doutorado em Economia): Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2001.

DELGADO, N. et al. *Estratégias agroindustriais e grupos sociais rurais: o caso do Mercosul*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1996.

ENCONTRO COM O MERCOSUL – Secretaria Geral da Presidência da República, Foro Consultivo Econômico-Social do Mercosul. Disponível em: <www.encontromercosul.com.br>. Acesso em: mai. 2005.

ESPINO, J. A. *Instituciones y economia: una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México: Fondo de Cultura Económica, 1999.

FARINA, E. M. M. Q. et al. *Competitividade: Estado, mercado e organizações*. São Paulo: Pensa, 1997.

JANK, M. S.; NASSAR, A. M. Competitividade e globalização. In: *Economia e gestão dos negócios agroalimentares*. São Paulo: Pioneira, 2000. p. 137-163.

MAGALHÃES, L. J. D. *Comércio internacional, Brasil e agronegócio*. Brasília: Embrapa Informação Tecnológica, 2002.

MARCONINI, M. A integração latino-americana: uma nova síntese? In: *Brasil na arquitetura comercial global*. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer, 2003. p. 183-196.

NORTH, D. C. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

_____. The new institutional economics and development. St. Louis, [1992?]. Disponível em: <<http://www.econ.iastate.edu/tesfatsi/NewInstE.North.pdf>>. Acesso em: 8 jan. 2005.

_____ Institutional change: a framework of analysis. In: SJOSTRAND, S. *Institutional change: theory and empirical findings*. Armonk, New York: M. E. Sharpe, 1993.

OLIVEIRA, S. J. de; BACHA, C. J. C. Aspectos institucionais e o desempenho do comércio exterior brasileiro. In: INTERNATIONAL CONFERENCE ON AGRI-FOOD CHAIN/NETWORKS ECONOMICS AND MANAGEMENT, 4, 2003. Ribeirão Preto, *Anais...* Ribeirão Preto, 2003. 1 CD - ROM.

PEÑA, F. O. Mercosul e a agenda externa de seus membros. In: *Brasil na arquitetura comercial global*. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer, 2003. p. 219-226.

RÜCKERT, A. A. O Rio Grande do Sul como um território de internacionalização segmentado do espaço nacional. In: VERDUM, R.; BASSO, L. A.; SUERTEGARAY, D. M. A. (Org.). *Rio Grande do Sul: paisagens e territórios em transformações*. Porto Alegre: Editora da UFRGS, 2004. p. 277-291.

SABBATINI R. Multilateralismo, regionalismo e o Mercosul. In: *10 Anos do Mercosul*. Porto Alegre: FEE, 2001. p. 30-55.

VERSCHOORE FILHO, J. R. de S. *Metade Sul: uma análise das políticas públicas para o desenvolvimento regional no Rio Grande do Sul*. 2000. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2000.

VIEIRA, W.; CARVALHO, F. Comércio internacional e integração econômica. In: VIEIRA, W.; CARVALHO, F. *Mercosul: agronegócios e desenvolvimento econômico*. Minas Gerais: Viçosa, 1997. p. 5-62.

VIZENTINI, P. G. F. Dez anos do Mercosul: a crise da integração e o desafio da Alca. In: *10 Anos do Mercosul*. Porto Alegre: FEE, 2001. p. 9-29.

WILLIAMSON, O. E. *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press, 1985.

ZYLBERSZTAJN, D.; SZTAJN, R. *Direito e economia*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

7 Notas

¹ Este artigo é resultado dos estudos realizados na dissertação de mestrado da primeira autora, orientada pelo segundo autor, somado à revisão teórica específica para este artigo.

² O grupo é denominado pelo FMI de exportadores de manufaturas e composto por China, Hong Kong, Hungria, Índia, Israel, Coreia, Polônia, Romênia, Cingapura, Taiwan, Turquia e Iugoslávia.

SYNOPSIS

THE ROLE OF INSTITUTIONS IN THE FORMATION OF
REGIONAL ECONOMIC BLOCKS: THE CASE OF MERCOSUL

This article has for objective of revising theoretically the role of institutions in the process of formation of regional economic blocks. For thus, the paper comprehends three parts, besides the introduction. In the second part, there are the theoretical contributions of some authors as Coase, who searched to understand the extension and the limit of the firms; North, who analyzed the magnitude of the transaction costs and the establishment of contracts; and Williamson, who worried about the attribution of objective and observable elements to the transactions. In order to complete the theoretical references about institutions there are pointed out, along the article, other authors interested in understanding the dynamics of formation of economic blocks from institutions and the institutional environment. In the third part, the formation of the main worldwide economic blocks is briefly presented, as the UE, the NAFTA and the MERCOSUL. In the fourth, the role of institutions is discussed, as well as the institutional environment and the transaction costs in the context of MERCOSUL.

Key-words: institutions; institutional environment; Mercosul.

SINOPSIS

EL PAPEL DE LAS INSTITUCIONES EN LA FORMACIÓN DE
LOS BLOQUES ECONÓMICOS REGIONALES: EL CASO DEL MERCOSUR

Este artículo tiene por objetivo revisar teóricamente el papel de las instituciones en el proceso de formación de los bloques económicos regionales. Por tanto, el artículo se compone de tres secciones, aparte de la introducción. Em la segunda, se tiene contribuciones teóricas de los autores como Coase, que buscó entender el alcance y limite de las empresas; North, que buscó analizar la magnitud de los costos de transacción y le establecimiento de los contratos; y Williamson, que se preocupó en atribuir a las transacciones elementos objetivos e observables. De forma a complementar el referencial teórico sobre instituciones se dirigen a lo largo del artículo, autores interesados en comprender la dinamica de la formación de los bloques económicos a partir de las instituciones y del ambiente institucional. Em la tercera se presenta de forma rápida, la formación de los principales bloques económicos mundiales, como la EU, el NAFTA y el MERCOSUR. Em la cuarta se coloca el papel de las instituciones, del ambiente institucional y de los costos de transacción em el ámbito del MERCOSUR.

Palabras llaves: instituciones; ambiente institucional; Mercosul.

