

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

DANILLO MARTINEZ DE FREITAS

**PERSPECTIVAS DE VANTAGENS E DESVANTAGENS NA IMPLANTAÇÃO DO
ACORDO DE LIVRE-COMÉRCIO ENTRE O MERCOSUL E A UNIÃO EUROPÉIA**

**FLORIANÓPOLIS
2009**

DANILLO MARTINEZ DE FREITAS

**PERSPECTIVAS DE VANTAGENS E DESVANTAGENS NA IMPLANTAÇÃO DO
ACORDO DE LIVRE-COMÉRCIO ENTRE O MERCOSUL E A UNIÃO EUROPÉIA**

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas da
Universidade Federal de Santa Catarina, como requisito obrigatório
para a obtenção do grau de Bacharelado.

Orientador: Fernando Seabra

Área de Pesquisa: Economia Internacional

Palavras-chave:

1. Mercosul
2. União Européia
3. Livre-Comércio
4. Regionalismo
5. Multilateralismo

**FLORIANÓPOLIS
2009**

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO-ECONÔMICO
DEPARTAMENTO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

A Banca Examinadora resolveu atribuir nota 9,5 ao aluno Danillo Martinez de Freitas na disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

Professor Fernando Seabra
Orientador

Professora Maria de Lourdes Pereira Dias

Professora Patrícia Fonseca Ferreira Arienti

*Dedico esta monografia a minha mãe Josefa,
ao meu pai José
e a minha irmã Danielly.*

AGRADECIMENTOS

Aos meus pais e a minha irmã, pelo carinho e compreensão durante a caminhada acadêmica e por toda a minha vida;

A toda a minha família e amigos, que sempre me apoiaram e incentivaram;

Aos meus amigos Jader A. Cardoso, Mauricio Zambonetti, Moisés Spillere, Ricardo J. Magro e Samuel T. Melo pelo apoio na execução deste trabalho;

Ao Prof. Dr. Fernando Seabra pela orientação;

Aos mestres do Departamento de Economia da UFSC, pela mediação no conhecimento.

“Aprender é a única coisa de que a mente nunca se cansa, nunca tem medo e nunca se arrepende” (Leonardo da Vinci)

RESUMO

O presente trabalho de conclusão de curso discorre sobre o comércio entre o Mercosul e a União Européia, com ênfase na possibilidade de que a concretização de um acordo de livre-comércio inédito entre dois blocos regionais, possa aumentar o fluxo comercial entre as partes signatárias. Os entraves para a concretização do acordo, como os subsídios agrícolas europeus através da Política Agrícola Comum (PAC), bem como os benefícios que o acordo geraria através da eliminação de tarifas são discutidos neste trabalho. Os resultados do estudo foram obtidos através de dois índices, Índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR) e Índice de Orientação Regional (IOR), no qual o primeiro medindo a vantagem comparativa revelada dos principais produtos exportados pelos países do Mercosul, e o segundo a orientação destes para o bloco europeu, demonstram que os países do Mercosul possuem vantagem comparativa revelada na produção e comercialização de produtos de baixo valor agregado, que são exportados principalmente para a União Européia, principal parceiro comercial do Mercosul em termos de blocos regionais. Outros estudos sobre o assunto foram citados, e ambos apontam que os benefícios do Mercosul seriam maiores do que da União Européia, se os blocos chegassem a um acordo, fato que pode tornar-se possível, devido ao fracasso das negociações multilaterais da Rodada de Doha da OMC.

Palavras-Chave: Mercosul; União Européia; Regionalismo; Livre Comércio; Multilateralismo.

ABSTRACT

This paper discusses the current trade between Mercosur and the European Union, with emphasis on the possibility of the implementation of an agreement on free trade between the regional blocs, which can increase the flow of trade between the signatories. The barriers to achieve the agreement, such as agricultural subsidies through the Common Agricultural Policy (CAP), and the benefits that the agreement create through the elimination of tariffs are discussed in this work. The results were obtained using the Revealed Comparative Advantage Index (RCA) and Regional Orientation Index (IOR), in which the first measuring the revealed comparative advantage of the main products exported by Mercosur countries, and the second measuring the orientation of these countries to the European bloc. The findings show that the Mercosur countries have revealed comparative advantage in production and marketing of products with low added value, which are mainly exported to the European Union – Mercosur's main trading partner in terms of regional blocs. Other studies on this subject were cited, and they suggest that the benefits of Mercosur would be higher than the EU if the blocs came to an agreement which may become possible due to the failure of multilateral negotiations from WTO Doha Round.

Key-words: Mercosur, European Union, Free-Trade, Regionalism, Multilateralism

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1. Quantidade de RTAs(AIRs) ratificados na OMC	33
Figura 2. Comércio da UE-27 com o mundo (em milhões de euros).....	50
Figura 3. Comércio do Mercosul com o mundo (em milhões de euros)	50
Figura 4. Destino das exportações do Mercosul por país em 2007	71
Figura 5. Origem das importações do Mercosul por país em 2007.....	71
Figura 6. Destino das exportações do Mercosul por bloco em 2007.....	84
Figura 7. Origem das importações do Mercosul por bloco em 2007	84
Figura 8. Comércio Mercosul e UE-15	85
Figura 9. Jogo de comércio internacional entre Nafta, Mercosul e União Européia.....	89

LISTA DE QUADROS

Quadro 1. Análise Comparativa entre o Velho e o Novo Regionalismo.....	38
Quadro 2. Tipologia de Integração Regional	39
Quadro 3. Quadro Comparativo entre União Européia e Mercosul.	43

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Origem das exportações mundiais pós-Segunda Guerra Mundial.....	31
Tabela 2. Destino das importações mundiais pós-Segunda Guerra Mundial	31
Tabela 3. Importação do Mercosul proveniente da UE-27.....	51
Tabela 4. Exportação do Mercosul para a UE-27.....	51
Tabela 5. Calendário de Reduções Tarifárias Proposto pela União Européia, por Categoria de Produtos (%).	61
Tabela 6. Calendário de Reduções Tarifárias Proposto pelo Mercosul, por Categoria de Produtos (%).	64
Tabela 7. IVCR dos cinco principais produtos exportados pela Argentina em 2000.....	73
Tabela 8. IVCR dos cinco principais produtos exportados pela Argentina em 2000, para o ano de 2007.....	73
Tabela 9. IVCR dos cinco principais produtos exportados pelo Brasil em 2000.....	76
Tabela 10. IVCR dos cinco principais produtos exportados pelo Brasil em 2000, para o ano de 2007.	76
Tabela 11. IVCR dos cinco principais produtos exportados pelo Paraguai em 2000	79
Tabela 12. IVCR dos cinco principais produtos exportados pelo Paraguai em 2000, para o ano de 2007.....	79
Tabela 13. IVCR dos cinco principais produtos exportados pelo Uruguai em 2000.	82
Tabela 14. IVCR dos cinco principais produtos exportados pelo Uruguai em 2000., para o ano de 2007.....	82
Tabela 15. Principais produtos de exportação Mercosul p/ UE-15 em 2000.	86
Tabela 16. Principais produtos de exportação do Mercosul para a UE-15 em 2007.....	87
Tabela 17. IOR em relação a UE-15, dos cinco principais produtos exportados pela Argentina para o mundo em 2000.	91
Tabela 18. IOR em relação a UE-15, dos cinco principais produtos exportados pela Argentina para o mundo em 2000, para o ano de 2007.....	91
Tabela 19. IOR em relação a EU-15, dos cinco principais produtos exportados pelo Brasil para o mundo em 2000.	93
Tabela 20. IOR em relação a UE-15, dos cinco principais produtos exportados pelo Brasil para o mundo em 2000, para o ano de 2007.....	93
Tabela 21. IOR em relação a UE-15, dos cinco principais produtos exportados pelo Paraguai para o mundo em 2000.	96
Tabela 22. IOR em relação a UE-15, dos cinco principais produtos exportados pelo Paraguai para o mundo em 2000, para o ano de 2007.....	96
Tabela 23. IOR em relação a EU-15, dos cinco principais produtos exportados do Uruguai para o mundo em 2000.	99
Tabela 24. IOR em relação a UE-15, dos cinco principais produtos exportados pelo Uruguai para o mundo em 2000, para o ano de 2007.....	99
Tabela 25. Produtos que os países do Mercosul possuíram vantagem comparativa revelada nos anos de 2000 e 2007.....	101
Tabela 26. Produtos que sofreram aumento do IOR para a UE-15 entre 2000 e 2007	102
Tabela 27. Principais produtos de exportação da UE-15 para o Mercosul no ano 2000....	103
Tabela 28. Principais produtos de exportação da UE-15 para o Mercosul no ano 2007....	104

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AIR – Acordo de Integração Regional
ALCA - Área de Livre-Comércio das Américas
AMIC- Acordo Marco de Cooperação Inter-regional
APEC - Cooperação Econômica da Ásia e do Pacífico
ASEAN- Associação de Nações do Sudeste Asiático
BIRD- Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento
CEE- Comunidade Econômica Européia
FMI – Fundo Monetário Internacional
GATT- Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
Mercosul – Mercado Comum do Sul
NAFTA – North American Free Trade Agreement
OCDE- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OIT – Organização Internacional do Comércio
OMC – Organização Mundial do Comércio
PAC – Política Agrícola Comum
PIB – Produto interno Bruto
PNB – Produto Nacional Bruto
SACU - Southern African Customs Union
SMC – Sistema Multilateral de Comércio
UE – União Européia
UE-15 – União Européia dos 15 Estados-Membros
UEM – União Econômica Monetária
IVCR – Índice de Vantagens Comparativa Revelada
IOR – Índice de Orientação Regional

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	15
1.1 Tema e problema	15
1.2 Objetivos.....	16
1.2.1 Objetivo Geral.....	16
1.2.2 Objetivos Específicos.....	16
1.2.3 Justificativa	17
1.3 Metodologia.....	17
2 REGIONALISMO E COMÉRCIO BILATERAL.....	19
2.1 Multilateralismo e benefícios do livre-comércio	19
2.1.1 A teoria das vantagens comparativas	19
2.1.2 Comércio e Desenvolvimento	22
2.1.3 O papel do Multilateralismo (GATT/OMC).....	24
2.1.4 Multilateralismo x Regionalismo.....	28
2.2 Regionalismo	36
2.2.1 Velho Regionalismo x Novo Regionalismo.....	36
2.2.2 Acordos regionais: definições e os casos de Mercosul e UE.....	38
2.2.2.1 Mercosul.....	40
2.2.2.2 União Européia.....	41
2.2.3 Acordo inter-blocos: Mercosul-Sacu	44
3. HISTÓRICO DAS RELAÇÕES ENTRE MERCOSUL E UNIÃO EUROPÉIA	46
3.1 As bases das relações entre Mercosul e União Européia.....	46
3.1.1 Diálogo político.....	46
3.1.2 Cooperação.....	47
3.1.3 Comércio	49
3.2 As negociações sobre o Acordo MERCOSUL - União Européia	51
3.2.1 O Acordo Marco de Cooperação Inter-regional (AMIC) entre Mercosul e UE ...	51
3.2.2 I Cimeira Birregional entre a União Européia, America Latina e o Caribe.....	55
3.2.3. As Rodadas de Negociações	56
3.2.3.1 A Primeira Rodada	57
3.2.3.2 A segunda rodada	58
3.2.3.3 A terceira rodada	59
3.2.3.4 A quarta rodada	60
3.2.3.5 A quinta rodada	60
3.2.3.6 A sexta rodada	63
3.2.3.7 A sétima rodada.....	64
3.2.3.8 A oitava rodada	65
3.2.3.9 O fim das rodadas de negociações	65
3.3 As últimas notícias sobre o acordo	66
4. O COMÉRCIO BILATERAL ENTRE O MERCOSUL E A UNIÃO EUROPÉIA (UE-15): EVIDÊNCIAS E PERSPECTIVAS.....	68
4.1 Metodologia da análise	68
4.2 Fonte de dados	70
4.3 Aspectos comerciais dos países do MERCOSUL	70
4.3.1 Argentina.....	73
4.3.2 Brasil	76
4.3.3 Paraguai.....	79
4.3.4 Uruguai.....	82

4.4 Aspectos do comércio entre Mercosul e União Européia (UE-15)	84
4.4.1 Argentina.....	91
4.4.2 Brasil	93
4.4.3 Paraguai.....	96
4.4.4 Uruguai.....	99
4.5 Evidências e perspectivas sobre os resultados obtidos	101
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS	107
REFERÊNCIAS	110

1 INTRODUÇÃO

1.1 Tema e problema

A relação entre os países do cone Sul e os países europeus remonta do tempo das grandes navegações, em que aqueles eram colônias de países como Portugal e Espanha, bem como mantinham relações comerciais com outras potências europeias, por intermédio das suas metrópoles, em que estas forneciam produtos manufaturados e as colônias matérias-primas. Desde meados da década de 1990, com a formação do Mercosul, um acordo de livre-comércio entre Mercosul e a atual União Européia já era cogitado, sendo que as bases do acordo seriam: comercial, através da formação de uma área de livre-comércio, de cooperação econômica e de discussão política.

A proposta do acordo feita pela União Européia, atualmente em discussão tem as seguintes condições, de acordo com Kume:

Cobertura mínima de 90% de bens. Divididos em cinco grupos com cronogramas de liberalização linear de zero, 4, 7, 10 anos, alinhamento imediato com iniciativas zero por zero, para um grupo de produtos- de informática. farmacêuticos. entre outros e para o setor químico, além de reciprocidade estrita em têxteis, vestuário e calçados. (KUME ET AL, 2004, P.2)

Já a proposta feita pelo Mercosul procura estabelecer cinco categorias com diferentes prazos para liberalização, assim como estabelecer um grupo de produtos com uma margem de 20% e outro grupo sem previsão de liberalização. O ponto de discórdia entre os blocos econômicos deve-se a questão agrícola, pois os países do Mercosul são grandes produtores de matérias-primas, e muitos países da União Européia subsidiam seus produtores agrícolas, o que torna o livre-comércio prejudicial para estes produtores em particular. Segundo Castro (2003) os subsídios agrícolas beneficiam alguns produtores rurais nos países ricos, enquanto prejudica outros, principalmente em países subdesenvolvidos, que precisam de insumos ou que atuam em setores não protegidos.

O problema para a concretização do acordo Mercosul-União Européia passa pelos resultados obtidos na Rodada de Doha da Organização Mundial do Comércio, que para o Brasil, país que detém 75% do comércio com a União Européia, mantinha como objetivos de acordo com ABREU (2002) dois temas: o protecionismo agrícola, em particular o desmantelamento de subsídios à exportação, e a legislação antidumping. Os resultados da última Rodada de Doha quanto a estas questões não foram resolvidos, o que aumenta as chances de um acordo entre os dois blocos econômicos volte a ser renegociado.

Outro problema neste acordo bilateral passa pela heterogeneidade de países que os dois blocos representam, tornando a ação conjunta prejudicada, pois durante as negociações do acordo, segundo Castro:

O posicionamento europeu refletia as próprias dificuldades no interior do bloco para a reformulação da Política Agrícola - a França ostenta os mais altos subsídios agrícolas e a Alemanha os menores - e também as diferenças de interesses no Mercosul - Espanha, Portugal, Holanda e Alemanha defendia a aceleração das negociações devido aos seus investimentos na região. (CASTRO, 2003, P.16)

Os países que formam o bloco do Mercosul também estão longe de ter um pensamento único quanto ao acordo, pois este permitiria uma abertura comercial para a entrada de produtos industriais europeus, pois para Abreu (2002), nas negociações do acordo Mercosul-União Européia, o Brasil tem muito mais peso que outros países que formam o Mercosul, e que certamente haverá resistência quanto a abertura da economia a entrada de produtos industriais europeus. Assim, a assinatura do acordo Mercosul-União Européia traria benefícios à economia dos dois blocos, na forma de uma maior inserção comercial dos produtores dos países, bem como aumento da renda gerada nestes blocos ou pioraria os termos de troca entre eles? Este problema será discutido no presente trabalho.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo Geral

Examinar/Avaliar as vantagens e desvantagens que um acordo de livre-comércio entre Mercosul-União Européia traria para ambos os blocos.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Identificar fatores econômicos e políticos que possam restringir a realização do acordo de livre-comércio entre o Mercosul e a União Européia.
- Analisar o comércio entre Mercosul e a União Européia nos anos de 2000 e 2007, do ponto de vista da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai;
- Apurar vantagens comparativas e orientação geográfica do comércio existente entre o Mercosul e a União Européia.

1.2.3 Justificativa

A formação de blocos econômicos é uma tendência mundial, que permeia desde a criação do Benelux (1960) que foi o embrião da formação da União Européia atual, assim como a criação de outros blocos como o Nafta, Asean, contudo uma integração entre dois blocos econômicos é algo inédito na economia internacional.

Os problemas enfrentados ultimamente quanto às negociações do comércio em âmbito mundial na OMC, principalmente após o fracasso da Rodada de Doha, levam ao estreitamento das negociações internacionais. A dificuldade de se chegar a um consenso num mundo em que os países apresentam diferentes graus de desenvolvimento, a busca por negociações bilaterais, como no caso Mercosul-União Européia toma-se uma saída para os países aumentarem suas participações no comércio mundial, visando obter ganhos de competitividade, maior grau de penetração dos seus produtos no mercado externo, bem como a importação de produtos que não são produzidos internamente.

A não concretização do Acordo de Livre Comércio das Américas (ALCA) tendo como principais causas a discordância do Mercosul, principalmente com os EUA, em certos pontos como: os subsídios agrícolas, legislação *antidumping* e propriedade intelectual, servem de exemplo para que as negociações entre União Européia e Mercosul visem atender o benefício de ambos, não servindo como instrumento de obtenção de vantagens unilaterais. Assim, por se tratar de uma negociação inédita e de um tema novo, o presente trabalho toma-se relevante para a busca do entendimento e de soluções quanto ao acordo de livre-comércio Mercosul-União Européia.

1.3 Metodologia

A metodologia deste estudo é descritiva/explicativa, estruturada na realização de pesquisa bibliográfica e análise de dados qualitativos e quantitativos. É na metodologia que se procura explicitar as técnicas e processos para atingir os objetivos específicos antes explicitados. De acordo com Mattar:

No item metodologia, deve ser descrito todo o projeto e execução metodológica da pesquisa, tais como o método de amostragem, a determinação do número de elementos da amostra, o método de coleta de dados, os procedimentos para análise. Os objetivos de apresentar a metodologia no corpo do relatório compreendem:

sumarizar os aspectos metodológicos do projeto de pesquisa de forma a torná-los compreensivos para os leitores não técnicos e despertar confiança na qualidade dos procedimentos adotados e, conseqüentemente, nos resultados da pesquisa. (MATTAR, 1998, P. 182, apud NITA, 2008, P.15)

Assim, a metodologia de pesquisa do presente trabalho fora baseada no levantamento de dados estatísticos sobre os blocos comerciais, Mercosul e União Européia, para que houvesse a possibilidade de realizar hipóteses quanto a um possível acordo de livre-comércio entre ambos, como a utilização de índices, como o índice de Vantagem Comparativa Revelada (IVCR), assim como o índice de Orientação Regional (IOR).

Além desses dados foram feitas pesquisas de fontes secundárias, como pesquisa documental, bibliográfica, bem como sites da internet, de instituições oficiais diretamente envolvidas com os órgãos que realizam as discussões quanto à implantação ou não do acordo, mas também de institutos de pesquisa extra-oficiais que realizam pesquisas com o intuito acadêmico.

A busca de dados históricos que mostrem a evolução das negociações sobre o acordo fora de vital importância para a compreensão do motivo pelo qual o acordo ainda não fora implantado, pois possíveis ganhos econômicos são suplantados por questões políticas, de cada membro dos blocos, que interferem no avanço para a concretização do acordo de livre-comércio Mercosul - União Européia.

2 REGIONALISMO E COMÉRCIO BILATERAL

Neste capítulo serão abordados os seguintes temas base do referencial teórico de todo o presente trabalho: livre-comércio, multilateralismo, regionalismo e os acordos de integração regional (AIRs). O capítulo subdivide-se em duas partes basicamente: a primeira parte refere-se ao multilateralismo e aos benefícios do livre comércio, livre-comércio baseado na teoria das vantagens comparativas de David Ricardo, primeiramente mostrando a busca de um comércio livre através das discussões multilaterais entre os países, a princípio através do GATT e mais recentemente pela OMC, as diferenças entre o multilateralismo e regionalismo, identificando pontos que este seria benéfico ou maléfico ao livre-comércio. Já a segunda parte aborda as diferenças entre o velho e o novo regionalismo, bem como apresenta os dois blocos que são objeto de estudo deste trabalho: MERCOSUL e a União Européia.

2.1 Multilateralismo e benefícios do livre-comércio

2.1.1 A teoria das vantagens comparativas

O modelo das vantagens comparativas ou modelo ricardiano é considerado como o fundador da teoria do comércio internacional. Anteriormente ao modelo ricardiano, alguns economistas debatiam em torno da participação do comércio internacional no crescimento dos países. Dentre estes, Adam Smith defendia que o livre-comércio geraria benefícios para os países através de ganhos de escala e especialização, dado o exemplo da famosa fábrica de alfinetes. Diferentemente de David Ricardo (1982), Smith (2001) defendia que os países obteriam ganhos através da vantagem absoluta na produção de algum produto, ou seja, dois países deveriam se especializar na produção de um bem que tivessem vantagem absoluta, e que por meio do comércio entre eles, pudessem adquirir um maior número de bens, pelo mesmo tempo de trabalho.

Ricardo demonstrou que não havia a necessidade de um país ter uma vantagem absoluta num bem para se beneficiar do livre-comércio, mas apenas uma vantagem comparativa. A teoria do valor trabalho é uma das bases que sustentam o modelo ricardiano, pois tal teoria parte do pressuposto que o preço de uma mercadoria em uma economia fechada é determinado pelo número de horas empregadas na produção deste bem, ou seja, no seu custo

de produção. O trabalho é considerado o único fator de produção, ou seja, a diferença entre a produtividade da mão-de-obra para distintos bens define a vantagem comparativa.

Assim, o excesso da produção que não fosse vendido no mercado doméstico de um país, deveria ser exportado, para que outros bens pudessem ser adquiridos no mercado internacional a um preço menor, do que seria se fosse produzido internamente.

Num sistema comercial perfeitamente livre, cada país naturalmente dedica seu capital e seu trabalho à atividade que lhe seja mais benéfica. Essa busca de vantagem individual está admiravelmente associada ao bem universal do conjunto dos países. Estimulando a dedicação ao trabalho, recompensando a engenhosidade e propiciando o uso mais eficaz das potencialidades proporcionadas pela natureza, distribui-se o trabalho de modo mais eficiente e mais econômico, enquanto, pelo aumento geral do volume de produtos difunde-se o benefício de modo geral e une-se a sociedade universal de todas as nações do mundo civilizado por laços comuns de interesse e de intercâmbio. (RICARDO, 1982, p.104).

No modelo ricardiano são considerados dois produtos (tecido e vinho) e dois países (Portugal e Inglaterra). Supõe-se que ambos apresentem quantidades de trabalho diferentes na produção de ambos os bens, e que numa economia fechada, o preço relativo seria equivalente a relação entre as quantidades de trabalho na produção de vinho e tecido, dado o exemplo.

$$\frac{PT}{PV} = \frac{a_{LT}}{a_{LV}}$$

Isso leva a dizer que em equilíbrio e sem comércio entre ambos, os preços relativos entre tecido e vinho são diferentes entre Portugal e Inglaterra, e seguindo o modelo proposto por Ricardo, Portugal tem a vantagem absoluta na produção de ambos os produtos.

$$\begin{aligned} a_{PT} &= 90 \\ a_{PV} &= 80 \\ a_{iLT} &= 100 \\ a_{iLV} &= 120 \end{aligned}$$

Contudo o que torna vantajoso para Portugal realizar o comércio com a Inglaterra é a sua vantagem comparativa na produção de vinho.

$$\frac{a_{PV}}{a_{PT}} < \frac{a_{iLV}}{a_{iLT}}$$

Portugal será incentivado a exportar vinho para a Inglaterra, pois o preço relativo deste produto é mais barato no país luso em relação a Inglaterra, o mesmo vale para a Inglaterra em relação aos tecidos. Com o comércio, a tendência é de que os preços relativos se igualem. Para se ter uma noção da vantagem que o livre-comércio proporciona a ambos os países, verificaremos a situação dos dois países, antes e depois do comércio, de acordo com a teoria das vantagens comparativas de Ricardo (1982):

Esta troca poderia mesmo acontecer, apesar da commodity importada por Portugal poder ser produzida lá com menos trabalho do que na Inglaterra. Apesar dele poder fazer roupa com o trabalho de 90 homens, ele poderia importá-la de um país onde são requeridos o trabalho de 100 homens para produzi-la, porque seria vantajoso para ele ao invés de empregar seu capital na produção de vinho, pelo qual ele poderia obter mais roupa da Inglaterra, do que ele poderia produzir por deslocar a porção de seu capital da produção de vinhos para a manufatura de roupa.

Antes do comércio, Portugal produziria em 1 hora de trabalho, $1/apLV$ vinho = $1/80$ vinho e $1/apLT$ tecido = $1/90$ tecido. Com o comércio com a Inglaterra, Portugal se especializaria na produção de vinho e importaria roupa, pois produziria os mesmos $1/80$ vinho, que poderiam ser trocados por PV/PT roupa. Diferentemente de uma economia fechada, agora com o comércio, temos que:

$$\frac{apLV}{apLT} < \frac{PV}{PT} \text{ ou seja, } \frac{80}{90} < \frac{PV}{PT}, \text{ que é equivalente a: } \frac{1}{90} < \frac{1}{80} \times \frac{PV}{PT}$$

Assim, fica demonstrado que a hora para se produzir indiretamente em Portugal $\frac{1}{80} \times \frac{PV}{PT}$ tecido é maior do que a hora despendida para a produção doméstica de tecido.

O exemplo dado utiliza apenas dois bens, contudo ele pode ser ampliado para o comércio de mais bens. O resultado do modelo das vantagens comparativas é significativo, pois estabelece que os países se beneficiariam com o livre-comércio, ao invés de permanecerem fechados ao comércio internacional. Entretanto, Krugman & Obstfeld (2001) têm algumas críticas quanto ao modelo ricardiano:

- A suposição de um grau extremo de especialização que não se observa no mundo real;
- Os efeitos indiretos do comércio internacional sobre a distribuição de renda dentro dos países e, portanto, prevê que os países como um todo sempre ganharão por meio do comércio, e;

- O fato de o mesmo ignorar o papel das economias de escala como uma causa do comércio, o que torna impossível explicar os grandes fluxos comerciais entre nações aparentemente similares.

Apesar destas falhas, o modelo ricardiano ou teoria das vantagens comparativas até os dias de hoje é utilizado, pois sua conclusão básica de que os países tenderiam a exportar produtos em que a produtividade é relativamente alta e importar produtos cuja produtividade é relativamente baixa, é comprovada por vários estudos empíricos.

2.1.2 Comércio e Desenvolvimento

A relação entre comércio internacional e desenvolvimento econômico é um tema que norteia a ciência econômica há muito tempo. Há três movimentos intelectuais, que tentam dar uma resposta quanto à relação entre o comércio e o desenvolvimento que são: a primeira, os *free traders*, que se baseiam em David Ricardo (1821), no qual para eles a relação comércio e desenvolvimento é positiva; a segunda de que a expansão do comércio é apenas uma forma de agravar a dominação dos países em desenvolvimento, pelos países desenvolvidos, através da deterioração dos termos de troca, baseado em Prebisch (1964) ; e a terceira que o comércio não é o exclusivo responsável pela pobreza da maioria dos países do mundo, nem a única forma de se atingir o desenvolvimento:

Os acordos comerciais internacionais devem ter entre seus objetivos a redução da pobreza, através da reformulação das estratégias de inserção dos países em desenvolvimento à economia global. Num contexto de completo desequilíbrio de poderes, o comércio não pode estar desvinculado do compromisso com a redistribuição de recursos no plano internacional. É necessário revisar os conceitos e modelos de desenvolvimento e as regras comerciais internacionais, na perspectiva da dimensão humana e social do processo de globalização, de modo a contribuir para a redução das desigualdades entre as nações e no seu interior. (RODRIGUEZ,2007,p.24)

A construção de uma teoria geral sobre a relação entre o comércio internacional e o desenvolvimento econômico fica condicionada a duas questões segundo Barral (2006): o grande número de variáveis que necessitariam ser consideradas, para a construção de um modelo analítico e a segunda o conceito de desenvolvimento que é levado em consideração. Dentre as variáveis que seriam obrigatórias para a construção de um modelo analítico sobre esta relação, o mesmo autor sugere as seguintes:

- O momento histórico do país analisado e do cenário internacional;
- A localização geográfica;
- A dimensão do país em questão e sua capacidade de produção autônoma de recursos necessários ao desenvolvimento econômico;
- A dimensão e o equilíbrio do mercado consumidor;
- A infra-estrutura e sua adaptabilidade ao comércio internacional;
- A estrutura institucional;
- Os interesses políticos relacionados ao comércio

A segunda questão leva-se em consideração o conceito adotado sobre desenvolvimento, que geralmente está ligada a idéia de crescimento econômico, em que o modelo das vantagens comparativas é o modelo tradicional, que de acordo com Srinivasan e Bhagwati(1999) , é a teoria que melhor fornece o entendimento sobre a relação entre comércio e desenvolvimento, pois a abertura comercial e o livre movimento de fatores contribuem potencialmente para o crescimento, devido a capacidade dos países em explorar suas vantagens comparativas, melhorando a eficiência da alocação de seus recursos domésticos. Esta visão sobre o desenvolvimento fora reforçada com o Consenso de Washington, porém nos últimos anos, aspectos sociais e humanos também estão em pauta quando o assunto é desenvolvimento, encaixando-se no terceiro movimento anteriormente citado.

Dentro desta concepção, Sen (2000) traz outras categorias além da renda de um país ou sua renda per capita, para medir o grau de desenvolvimento de um país:

- As liberdades políticas
- As disponibilidades econômicas
- As oportunidades sociais
- As garantias da transparência
- A proteção da segurança.

O presente trabalho adota a concepção do modelo ricardiano de desenvolvimento através do crescimento econômico proporcionado pela exploração das vantagens comparativas por partes dos países, bem como o comércio entre eles. Como sugestão de leitura, destaca-se o modelo de comércio e crescimento econômico de Grossman e Helpman (1990), que gera uma

taxa endógena de crescimento de longo prazo, relacionando comércio e crescimento através da difusão tecnológica e do conhecimento. Outro modelo muito citado é o de Sachs e Warner (1995), que através de um indicador de abertura comercial, os autores aplicam um modelo para determinar se a liberalização comercial e a aplicação de reformas visando à abertura econômica do país possam resultar em crescimento econômico.

2.1.3 O papel do Multilateralismo (GATT/OMC)

Os anos da década de 1930 foram marcados pela crise de 1929, e o protecionismo norte-americano quanto a entrada de produtos estrangeiros nos EUA, através do aumento das tarifas aduaneiras de 38% para 52% (Smoot-Hawley Act), o que determinou que seus parceiros comerciais também utilizassem da mesma medida, ou impondo retaliações comerciais ou desvalorizando suas moedas. O resultado das medidas protecionistas norte-americanas foi a redução do seu comércio externo, o que ajudou a agravar os efeitos da grande depressão.

Na pós-segunda guerra mundial, os EUA adotaram uma postura distinta da que vinha adotando quanto ao seu comércio externo, pois não queriam a repetição da guerra comercial dos anos 30, bem como necessitavam de mercados para seus produtos manufaturados, assim passaram a liderar um movimento de liberalização multilateral do comércio, pois perceberam que não seriam alcançados os objetivos de cooperação comercial em nível mundial, se fossem realizadas apenas negociações bilaterais entre os países.

Sob a tutela da Organização das Nações Unidas foi apresentado um documento intitulado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), que só foi assinado na rodada de Genebra em 1947, por 23 países, inclusive o Brasil, no qual o principal objetivo seria a diminuição das barreiras comerciais e a garantia de acesso mais igualitário por parte dos seus signatários, e não a promoção do livre-comércio. O acordo seria provisório, e a sua vigência seria até a criação da Organização Internacional do Comércio (OIT), porém acabou não saindo do papel, o que diminuiu a força do acordo, pois não se baseava numa instituição assim como o FMI e o Banco Mundial, criados através da conferência de Bretton Woods.

Além da Rodada de Genebra foram realizadas mais sete rodadas sob a coordenação do GATT: Rodada Annecy (1949), Rodada Torquay (1950/51), segunda Rodada Genebra (1955/56), Rodada Dillon (1960/61), Rodada Kennedy (1963/67), Rodada Tóquio (1973/79) e Rodada Uruguai (1986/93). As primeiras rodadas abordavam a questão da promoção das

reduções tarifárias, mas a partir da Rodada Kennedy foram discutidos temas como: as barreiras comerciais não-tarifárias e os problemas quanto ao comércio de produtos agrícolas.

As décadas de 1970 e 1980 foram marcadas pela recessão econômica tanto em países desenvolvidos, quanto em desenvolvimento, assim o temor de que uma nova onda protecionista se alastrasse pelo mundo, levou os países a rodada de negociações comerciais mais ambiciosa do pós-segunda guerra, a Rodada do Uruguai. A Rodada do Uruguai demorou quatro anos para ser preparada e mais sete anos para ser concluída, três anos a mais do que o previsto. As negociações envolveram países em diversos tipos de desenvolvimento, o que acarretou discussões de interesse divergentes entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, como a questão do direito de propriedade intelectual de interesse dos países desenvolvidos, bem como a questão do protecionismo agrícola, que tanto infringe os países pobres.

A rodada do Uruguai terminou somente em 15 de dezembro de 1993 em Genebra, porque os países desenvolvidos deixaram em aberto questões controversas, como a abertura do sistema financeiro. Os principais resultados obtidos foram de acordo com (RÊGO, 1996, p.7):

- a) Corte médio de 37% das tarifas de importação internacionais. Em relação aos produtos industrializados, os países desenvolvidos assumiram o compromisso de reduzir suas tarifas em 49% - ou seja, de uma média de 6,3% para 3,8% - e de aumentar o valor das importações isentas de tarifa de importação - de 20% para 44%. Após o período de transição de cinco anos para os diversos países (prazo estabelecido para que pratiquem as tarifas que registraram junto à OMC), apenas 5% dos produtos por eles importados terão tarifas superiores a 15% [OMC (1995, p. 6)].
- b) Reincorporação dos produtos agropecuários ao sistema multilateral de comércio. Originariamente, o comércio de produtos agrícolas estava coberto pelas regras do Gatt, mas com o tempo a Comunidade Européia (sobretudo) e os Estados Unidos foram conseguindo uma série de isenções quanto à utilização de medidas não-tarifárias e de subsídios à sua produção e exportação.
- c) Incorporação dos produtos têxteis ao sistema multilateral de comércio. O comércio de produtos têxteis estava sujeito a regras especiais estabelecidas pelos países desenvolvidos desde a década de 60. Em 1974, entrou em vigor o Acordo Multifibras, através do qual esses países passaram a fixar, negociada ou unilateralmente, cotas para a importação de têxteis e confecções provenientes de países em desenvolvimento. O Acordo Multifibras deve ser eliminado em 10 anos contados a partir de janeiro de 1995, obedecendo a um cronograma previamente estabelecido.
- d) Aumento percentual das linhas de produtos consolidadas (registradas na OMC) de 78% para 99% do total das linhas alfandegárias no caso dos países desenvolvidos, de 21% para 73% com relação àqueles em desenvolvimento e de 73% para 98% para as economias em transição.
- e) Inclusão do setor serviços no sistema multilateral de comércio. Foram negociados um código de conduta para o setor - Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (Gats) - e compromissos em termos de acesso a mercados, os quais fazem parte das listas nacionais vinculantes e devem ser ampliados em negociações em curso ou futuras. Pode-se dizer que os entendimentos (ou desentendimentos) sobre

o setor apenas começaram, e entre as negociações mais difíceis estão aquelas referentes a assuntos financeiros.

f) Garantia de proteção aos direitos de propriedade intelectual relacionados com o comércio - Acordo sobre os Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio (Trips).

g) Aperfeiçoamento dos instrumentos de defesa comercial, com a negociação de um acordo sobre salvaguardas e o aperfeiçoamento dos códigos sobre subsídios e medidas antidumping.

h) Criação de um novo sistema de solução de disputas comerciais.

A rodada do Uruguai permitiu a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), que entrou em funcionamento em 1 de janeiro de 1995, em substituição ao GATT. Atualmente a OMC conta com 153 membros, sendo o membro mais recente, Cabo Verde, incorporado em 23 de julho de 2008. A sede da OMC localiza-se em Genebra, na Suíça, e as suas principais funções são¹:

- Administrar os acordos comerciais
- Agir como um fórum para negociações comerciais
- Resolver disputas comerciais
- Rever políticas comerciais nacionais
- Ajudar os países em desenvolvimento a resolver questões da política comercial, através de assistência técnica e programas de formação
- Cooperar com outras organizações internacionais

A OMC diferentemente do GATT é uma organização permanente, com personalidade jurídica própria, tendo o mesmo status que outras organizações criadas pela conferência de Bretton Woods, como o Banco Mundial e o FMI. O papel da OMC de solucionador de controvérsias comerciais entre os países membros é mais forte do que acontecia com o GATT, no qual muitos países abusavam de medidas protecionistas, dado a suscetibilidade dos mecanismos de solução de controvérsias entre os signatários. As regras da OMC abrangem não só o comércio entre os países membros, mas também o de serviços e de propriedade intelectual. Estas regras seguem os seguintes princípios básicos:

i) proteção da produção nacional somente por meio de tarifas, na medida em que outros tipos de proteção, como quotas de importação, são pouco transparentes e dificultam as negociações para liberalização; (ii) redução e consolidação das tarifas, em que, nas sucessivas rodadas de negociação, os países devem esforçar-se para reduzir as suas tarifas até um patamar negociado, não podendo elevá-las sem justificativa; (iii) nação mais favorecida (*MFN – Most Favored Nation*), em que o

¹ OMC.Disponível em:www.wto.org

que cada país concede a outro deve ser estendido aos demais; e (iv) tratamento nacional, que determina que um produto importado não possa ser tratado de forma diferente de um nacional (por meio de impostos a mais, por exemplo). (TEMPORIN, 2007, p.45)

O objetivo da OMC com tais princípios é atingir um comércio mundial em que não haja discriminações, ou seja, mais livre, que promova o desenvolvimento e a reforma econômica de forma leal entre os membros. A última rodada de negociações, e a primeira desde a criação da OMC, é a Rodada de Doha.

A Rodada de Doha foi inaugurada na IV Conferência Ministerial da OMC realizada na cidade de Doha, no Emirado do Catar, em novembro de 2001. Esta rodada de negociações foi aberta principalmente pela insistência dos países industrializados como os EUA, Japão, Canadá e União Européia, conhecidos como Quadriláteros, que estavam interessados em acordos quanto à liberalização de tarifas industriais, serviços, investimentos e compras governamentais. Estes países receberam o apoio de países como Brasil, Argentina e Austrália que pretendiam incluir o tema do comércio agrícola na pauta de negociações, pois pouco se alterou quanto ao protecionismo agrícola dos países desenvolvidos com o fim da rodada anterior, a Rodada do Uruguai.

O Conselho da OMC sob a coordenação do Comitê de Negociações Comerciais (CNC) foi encarregado de organizar os grupos técnicos de trabalho sobre 19 temas agrupados em seis áreas de atuação, destacando-se os seguintes temas:

Agricultura, serviços, acesso a mercados não-agrícolas (NAMA, na sigla em inglês), os chamados “Temas de Cingapura” (investimentos, políticas de concorrência, compras governamentais e facilitação de comércio), avaliação sobre implementação dos acordos TRIPS (propriedade intelectual) e TRIMS (investimentos), criação de grupos de trabalho sobre transferência de tecnologia, dívida e finanças e alguns temas novos como o comércio eletrônico. (JAKOBSEN, 2008, p.8)

Em setembro de 2003 foi realizada a V conferência ministerial em Cancun de acordo com o cronograma anteriormente previsto, contudo acabou sendo um fracasso, pois os países industrializados não cederam quanto ao comércio agrícola, enquanto os países em desenvolvimento se mostraram contrários em discutir os “temas de Cingapura”. Em reunião realizada em 2004 entre os países do “Quadrilátero”, mais Brasil, Índia (representantes do G-20) e Austrália (Grupo de Cairns) surgiu a proposta de diminuir a agenda de negociações para apenas cinco temas, que foram ratificadas em agosto do mesmo ano: serviços, agricultura, NAMA, TRIPS e facilitação do comércio.

Basicamente a discussão reside em torno da agricultura, de interesse dos países em desenvolvimento e NAMA, de interesse dos países desenvolvidos. As negociações entre os dois grupos apresenta um *trade off* entre estas duas questões, pois os países desenvolvidos querem que os países em desenvolvimento diminuam suas tarifas externas a bens não agrícolas (3% contra 14% destes), para em torno de 4%, o que levaria países em desenvolvimento, contudo com uma certa capacidade industrial como o Brasil e a Argentina seria prejudicial a indústria nacional. O desinteresse dos países industrializados em eliminar os subsídios aos produtores agrícolas se deve pela grande vantagem competitiva que os países em desenvolvimento possuem em relação aos países desenvolvidos, o que demonstra que a liberalização comercial para estes é bem quista quanto a indústria, no qual eles podem competir entre si, com igualdade de condições. Dado estas discordâncias, as discussões da Rodada de Doha estão momentaneamente paradas, o que leva a busca de alternativas a discussão multilateral do comércio, por exemplo, a busca de acordos comerciais bilaterais.

2.1.4 Multilateralismo x Regionalismo

Após a Segunda Guerra Mundial, a comunidade dos Estados Nacionais de diferentes níveis de desenvolvimento do mundo, pôs-se em acordo quanto ao estabelecimento de normas jurídico-institucionais, com o objetivo de regulamentar as relações econômicas entre si, sob a tutela da então superpotência, os Estados Unidos, o que Yarbrough & Yarbrough (1992) definem como Multilateralismo o processo pelo quais os países solucionam seus problemas de uma maneira interativa e cooperativa. A intenção do acordo mútuo era de evitar que as rivalidades existentes entre os países levassem a uma nova guerra, bem como a situação econômica causada pela Grande Depressão (1930-45) na economia mundial, através de normas formalmente igualitárias, mostraram-se favoráveis aos Estados Unidos e a seus aliados. Os elementos essenciais do multilateralismo são:

1) Toda construcción multilateral parte de un pacto social; 2) Este pacto multilateral es igualitário, confiere a las partes involucradas los mismos derechos e obligaciones; 3) Este pacto democrático deve considerar tanto los litigios entre las partes involucradas como la eventualidad de sus violaciones. De ahí los mecanismos para regular las discrepancias o para restablecer la ordem; 4) Finalmente el multilateralismo exige que todo pólo de poder (y por ende, los Estados) este bajo control.² (DEFARGES,2004, p.4)

² Tradução do autor: 1) Qualquer construção de um pacto social multilateral; 2) Este acordo multilateral é igualitário, apresenta as partes os mesmos direitos e obrigações; 3) Esta aliança democrática deve considerar

Com base nestes elementos essenciais foram criados dois organismos multilaterais durante a famosa conferência de Bretton Woods (1944), que tinham como objetivo fiscalizar a conduta dos Estados na área financeira: o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), e o Fundo Monetário Internacional (FMI). O BIRD foi responsável pela implantação do Plano Marshall de reconstrução da economia dos países europeus, que haviam sofrido com a guerra, já o FMI é uma organização internacional que visa assegurar o bom funcionamento do sistema financeiro mundial através do monitoramento das taxas de câmbio, assim como da balança de pagamentos, desde que os países que recorressem ao Fundo seguissem as condições por ele impostas.

Quanto à questão do comércio internacional fora criado o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (1947), popularmente conhecido pela sigla em inglês (GATT), no qual o intuito era a liberalização do comércio, através da eliminação das barreiras não-tarifárias, a gradual redução das tarifas aduaneiras, para que as praticas protecionistas vividas no período entre guerras não voltassem a deturpar as relações comerciais internacionais.

Os EUA até a primeira metade do século XX detinham o poder de estabelecer um sistema liberal e multilateral de comércio internacional, pois sua hegemonia econômica na época era incontestável, dado o PIB norte-americano ser um terço do PIB mundial, além do dólar ser a moeda base do sistema financeiro mundial, devido ao padrão ouro-dólar. A partir da segunda metade do mesmo século, há uma propagação maior do poder econômico mundial, principalmente entre os países devastados pela guerra, como o Japão e a Alemanha, graças a política externa norte-americana de recuperação destas economias, como uma forma de conter a União Soviética, além do surgimento dos países em desenvolvimento, asiáticos e alguns latino-americanos, como o Brasil, que passaram a competir em alguns setores com países de economia industrializada tradicional.

A entrada de novos competidores internacionais tornou difícil para as velhas potências industrializadas de se manterem adeptas ao liberalismo econômico defendido pelos EUA, e tido como norma internacional. Assim, havia a necessidade de se encontrar uma forma de manter uma liberalização econômica favorável as grandes potências, protegendo setores tidos como vulneráveis a concorrência de países pobres. Uma das tentativas foi praticamente eliminar a questão do comércio agrícola das normas do GATT, que vinha se afastando do

ambos os litígios entre as partes envolvidas como o caso de violações. Assim, os mecanismos para regulamentar a discrepância ou para restabelecer a ordem; 4) Por último, o multilateralismo exige que qualquer pólo de poder (e, conseqüentemente, os Estados), sob baixo controle.

ideal de livre-comércio igualitário entre os signatários. Os países em desenvolvimento perceberam que o sistema estabelecido pelos países industrializados, aumentaria a disparidade entre os países desenvolvidos e não desenvolvidos, contudo estes não tinham poder político e econômico para reverter esta situação, mas o medo de que o terceiro mundo pudesse sofrer a influência da superpotência socialista fez com que os países industrializados cedessem aos países em desenvolvimento através de um tratamento diferenciado a estes, até mesmo criando o Sistema Geral de Preferências.

O acordo de Bretton Woods estabeleceu que o padrão ouro-dólar, em que a livre conversibilidade do dólar norte-americano em ouro e a paridade fixa entre os países que o integram seriam as bases do sistema financeiro mundial. O líder do bloco capitalista, os EUA passavam por crescentes déficits em contas correntes, dados os volumosos gastos econômicos e militares por exercer este papel, além da necessidade de meios de pagamento numa economia mundial em expansão. Para continuar a exercer este papel de líder do bloco capitalista, as autoridades monetárias estadunidense deveriam tomar medidas que seriam contrárias a posição de líder político-militar dos EUA no mundo, bem como levaria a economia mundial a uma recessão, e o *status quo* era de fundamental importância tanto para os EUA, quanto para os seus aliados que poderiam destinar seus gastos em outras áreas que não fossem a bélica, como fez o Japão. Estes países aliados passaram a financiar os déficits correntes dos EUA, o que criou um paradoxo, pois a expansão econômica do Ocidente ficou refém da conta corrente dos EUA, o que causou a fragilização da moeda base do sistema, o dólar:

A reconstrução das economias devastadas pelo conflito levou a uma relativa diluição do poder econômico, antes avassaladoramente concentrado nos Estados Unidos. Tal evolução não chegava, entretanto, a comprometer a capacidade de liderança dos Estados Unidos, em razão não só do peso da sua economia, ainda de longe a maior do planeta, mas, sobretudo, da sua posição de baluarte da segurança político-militar do Ocidente. Paralelamente, o Japão e, em menor grau, alguns países em desenvolvimento mais avançados tornaram-se, do ponto de vista dos Estados Unidos e dos países da Europa Ocidental, perigosamente competitivos em alguns setores, pondo em risco indústrias consideradas sensíveis nas duas regiões. No começo da década de 1980, tornou-se patente, como assinalou William Cline, a pressão sobre um sistema internacional de comércio que já não satisfazia inteiramente as aspirações de nenhuma categoria de países. Em última análise, os países ricos mostravam sua pouca disposição de respeitar as normas que eles mesmos tinham estabelecido, enquanto os pobres insistiam em que, antes de serem alteradas, elas fossem cumpridas naquilo que interessava às economias menos avançadas. (MAIOR, 2004, p.171)

Apesar dos problemas enfrentados entre países desenvolvidos e não desenvolvidos, o comércio mundial não parou de crescer, contudo percebe-se que os países em desenvolvimento apresentam ainda uma pequena participação no comércio mundial como pode ser visto nas tabelas 1 e 2 a seguir:

Tabela 1. Origem das exportações mundiais pós-Segunda Guerra Mundial

Ano	Exportações							
	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2005
Mundo (US\$ Bilhões)	59	84	157	579	1838	3675	7369	10159
Mundo (%)	100	100	100	100	100	100	100	100
GATT/OMC Membros (%)	63.4	68.7	72.8	81.8	76.5	89.5	94.3	94.4
Países em desenvolvimento (%)	31.4	28.3	22.6	20.2	26.8	25.2	30.3	34.1
Países desenvolvidos (%)	66.4	68.2	72.9	76.3	68.2	73.3	67.1	62.6

Fonte: OMC (elaboração própria)

De 1948 a 2005, a participação dos países em desenvolvimento nas exportações mundiais saltou de 31,4% para 34,1%, ou seja, houve um aumento, mas que não possa ser considerado significativo, dado a ainda grande participação dos países desenvolvidos em 2005, de 62,6%.

Tabela 2. Destino das importações mundiais pós-Segunda Guerra Mundial

Ano	Importações							
	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2005
Mundo (US\$ bilhões)	62	85	164	594	1882	3769	7647	10511
Mundo (%)	100	100	100	100	100	100	100	100
GATT/OMC Membros (%)	58.6	66.0	74.2	89.1	83.9	88.7	96.1	96.1
Países em desenvolvimento (%)	31.3	28.3	22.0	18.7	25.6	26.5	26.3	28.9
Países desenvolvidos (%)	66.7	68.4	73.8	78.0	70.1	72.3	71.9	69.1

Fonte: OMC (elaboração própria)

No caso das importações, ocorre um fenômeno inverso das exportações, pois de 1948 a 2005, os países desenvolvidos aumentaram a sua participação nas importações mundiais, chegando-se ao ápice em 1973 (73,8%), devido a elevada renda per capita deste países e ao grande poder de compra de seus mercados consumidores. Já os países em desenvolvimento, diminuiram sua participação, que era de 31,3% em 1948 para 28,9% em 2005.

No começo da década de 1980 surgem duas questões sobre as quais o impacto sobre o sistema multilateral econômico vigente ainda não está bem claro, que primeiro são os três novos temas da agenda de negociação entre os países: “direitos de propriedade intelectual relacionados com o comércio” (mais freqüentemente conhecidos pela sigla inglesa Trips), “medidas de investimento relacionadas com o comércio” (ou Trims) e o comércio internacional de serviços, de profundo interesse por parte dos países desenvolvidos; e o segundo o regionalismo, que para FISHLOW & HAGGARD (apud SENHORAS & VITTE,p.10) pode definir dois diferentes fenômenos, que podem ser complementares:

O primeiro seria um processo econômico no qual os fluxos de comércio e de investimento dentro de uma dada região (intra-região) crescem mais rapidamente do que em relação aos fluxos da região com o resto do mundo. O segundo fenômeno seria a formação de grupos ou blocos políticos que objetivam a redução de barreiras intra-regionais para incentivar os fluxos de comércio e de investimento (cooperação política), via de regra, pouco significativos.

O regionalismo é visto por alguns autores como um obstáculo ao Multilateralismo, pois poderia gerar desvio de comércio, já para outros o regionalismo seria uma consequência ou resposta ao progressivo processo de liberalização multilateral, coexistindo simultaneamente os dois processos. Segundo HILAIRE & YANG (apud SENHORAS, 2006, p.62), praticamente todos os países do globo faziam parte de pelo menos um acordo regional, e muitos pertencendo a mais de um acordo, sendo que quase dois terços do comércio mundial se dá através destes “mercados comuns”. O número de acordos de integração regional (AIRs) podem ser vistos no gráfico a seguir:

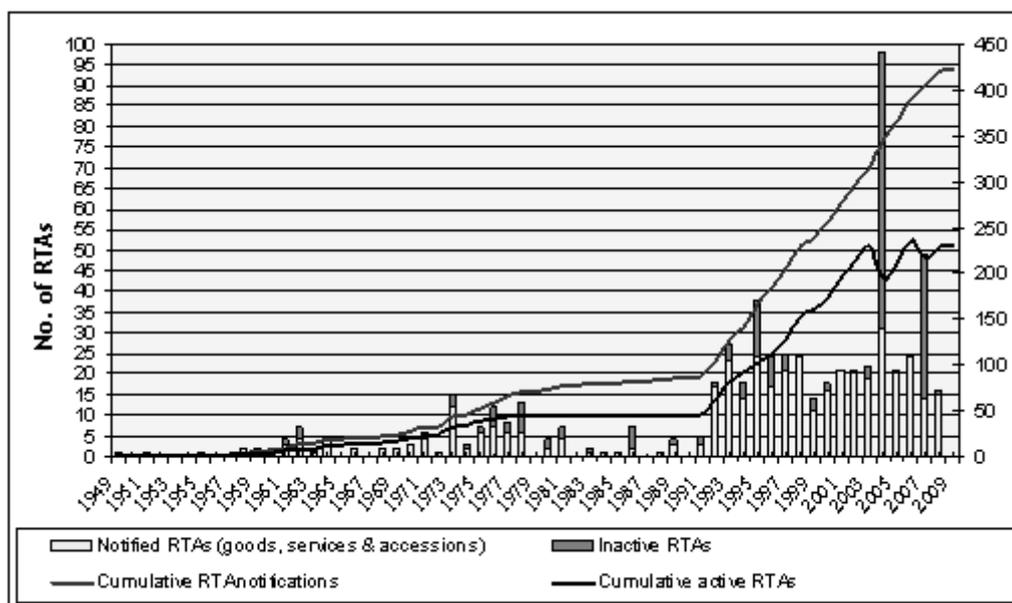


Figura 1. Quantidade de RTAs(AIRs) ratificados na OMC

Fonte: OMC

Conforme pode ser visto no gráfico, o número de AIRs aumentou principalmente no fim da década de 1980, a começo da década de 1990, o que levou o debate em torno de que se o regionalismo favorece o desenvolvimento do sistema multilateral ou o obstrui gera controvérsias, pois para muitos autores a União Européia é a única AIR que pode ser levada em consideração para a análise, porque é a única que teria tamanho suficiente para afetar o sistema multilateral de comércio, e neste caso, ela não levaria ao colapso o SMC, contudo esta conclusão não pode ser considerada quanto a outras AIRs. A seguir serão listados alguns dos argumentos a favor do regionalismo segundo o Boletim do comércio exterior da Argentina (KOHON & ARCE, 2006, tradução nossa):

- Os AIRs são predominantemente criadores de comércio e, portanto, não são uma ameaça ao multilateralismo. De acordo com o Banco Interamericano de Desenvolvimento (2002), o desvio dos fluxos comerciais gerados pelos AIRs implementados desde a década de noventa não eram muito importantes porque alguns fatores que ajudam a conter a proliferação de AIRs ocorreu em paralelo com a expansão e aprofundamento dos acordos existentes, a liberalização unilateral empreendida pelos países em desenvolvimento, e a diminuição das tarifas globalmente geradas por negociações multilaterais, predominantemente comerciais e, portanto, não são uma ameaça ao multilateralismo.

- Os AIRs podem ser benéficos para os países não membros desde o estabelecimento do comércio, o lucro e não-tradicionais dinâmicas possam gerar um forte crescimento econômico dos países membros e, portanto, um aumento das importações provenientes da não-membros.
- É mais simples firmar um AIR entre poucos países que terminar uma rodada multilateral de negociações, pois se torna difícil para os membros da OMC com interesses e pontos de vistas diversos, chegar a um acordo entre si, especialmente no que aumenta o número de países membros. Na verdade, parece que o número de anos de liderança final de cada uma das rodadas foi crescendo na medida em que amplia o número de países participantes na negociação.
- Os AIRs incorporam uma variedade de tópicos que seria muito difícil de se tratar com a agenda multilateral e, muitas vezes, incluem o conjunto mais amplo da OMC (OMC-plus). Neste sentido, a OMC (2006) indica que muitas vezes podem fornecer aos AIRs verdadeiro apoio ao sistema multilateral de comércio da OMC. Estes acordos permitiram que grupos de países para negociar regras e compromissos que fomos além do que era possível multilateralmente em seguida. Por sua vez, algumas dessas regras terem preparado o caminho para os acordos da OMC. Serviços, propriedade intelectual, as normas ambientais, e políticas de investimento e de concorrência são todas as questões que foram levantadas em negociações regionais e acordos e, em seguida, se tornou temas para discussão na OMC.
- Em muitos casos os AIRs são executados por motivos políticos, a possibilidade de que as reformas internas e para garantir o acesso ao mercado, em vez de liberalização por si só, não é necessariamente competir com o multilaterais (Banco Mundial, 2005) discutidos no âmbito da OMC.
- Os AIRs tendem a aumentar a capacidade dos seus membros a participarem em negociações com outros países e de integração regional, de modo que, especialmente os pequenos e os pobres membros ganham importantes benefícios adicionais.
- OS AIRs podem servir a produtores e empresas para aprenderem a competir com empresas estrangeiras de poucos países, sem ter de enfrentar uma concorrência mundial precoce.

- Os AIRs podem causar uma redução das tarifas sobre as importações provenientes de países terceiros. Isto pode ocorrer quando o TLC é uma disparidade entre os parceiros nas tarifas cobradas sobre insumos e produtos intermédios. Os produtores do país com a maior área não-tarifária podem exercer pressão sobre seu governo para reduzir as tarifas sobre as importações de insumos utilizados no seu processo de produção para competir no mercado alargado com o resto dos países membros. Segundo o Banco Mundial (2005), após a assinatura do tratado do NAFTA, o Canadá, reduziu as tarifas de importação em 1500 linhas tarifárias para insumos e bens intermédios para ajudar sua indústria a competir com os Estados Unidos, com os mais baixos níveis tarifários.
- Às vezes os AIRs podem acelerar a conclusão das negociações comerciais multilaterais. É frequentemente citado como um exemplo no caso da Rodada Uruguai, argumentando que a União Européia foi induzida a tentar concluir as negociações por parte da iniciativa dos EUA de formar a Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (APEC) e da Área de Livre Comércio das Américas (Alca).

Há também um grande número de argumentos para considerar que o regionalismo não favoreça o livre-comércio, segundo este mesmo boletim (KOHON & ARCE, 2006, tradução nossa):

- Os AIRs causam um desvio dos fluxos comerciais líquido, especialmente quando são elevadas as tarifas MFN.
- Os limitados recursos humanos e financeiros disponíveis para os países para negociarem com outros países podem ser absorvidos por negociações regionais em detrimento dos multilaterais.
- Em muitos casos, o mercado regional que decorre da assinatura de um acordo é pequeno e não permite a exploração de economias de escala e de aglomeração.
- A criação de quadros jurídicos e os mecanismos para a resolução de diferenças em AIRS, podem enfraquecer as regras e disciplinas da SMC.
- Sempre que, após a assinatura de vários AIRs, um quadro é moldado de integração centro-raios, são reduzidos ganhos de eficiência e distorcidos padrões de investimento direto estrangeiro (em comparação aos

tradicionais BIA), como empresas ter incentivo para resolver no país que é um centro para a alimentação dos raios usando as preferências dadas pela AIRS.

A dificuldade para saber ao certo se o regionalismo gera benefícios ou malefícios ao livre-comércio se deve a falhas de mercado, efeitos dinâmicos ou a não distribuição imediata dos seus benefícios. Para Senhoras (2006), o efeito líquido sobre o comércio pode ser positivo ou negativo, dependendo se a criação de comércio, que é a troca da produção nacional de um produto pela importação do mesmo de outro país do bloco for maior que o desvio de comércio, que é a troca da importação de um produto de país não membro do bloco, porém mais eficiente do que o membro do bloco, o efeito líquido é positivo, caso ocorra o contrário, o efeito é negativo. O aumento do comércio entre os anos de 1983 a 2005 observados nas tabelas 1 e 2, juntamente com o gráfico 1 permite-se afirmar que o aumento do número de AIRs, ou seja, o regionalismo não freou o ímpeto das transações comerciais mundiais, mas sim tornou-se uma estratégia complementar e não substituta ao sistema multilateral de comércio.

2.2 Regionalismo

2.2.1 Velho Regionalismo x Novo Regionalismo

O velho regionalismo, também conhecido como regionalismo fechado compreende o período entre o pós - segunda guerra mundial, principalmente na década de 60 até o fim da década de 1980. Esta primeira onda de regionalismo é caracterizada pelo protecionismo, assim como pelo pequeno número de acordos regionais, que somente acontecia entre países vizinhos, não se discutindo a questão da liberalização multilateral.

A partir da década de 1970 percebeu-se um aumento do número de acordos regionais, mantendo-se a importância geográfica entre os parceiros comerciais, contudo a questão da conciliação entre o regionalismo e a liberalização mundial fora considerada, o que dava um grau diferente de abertura entre os diversos blocos econômicos formados na época.

Somente a partir da década de 1980, surge a nova onda regionalista conhecida como novo regionalismo ou regionalismo aberto. De acordo com Ethier (ETHIER,1998, apud SOUZA,2003,p.24) , o novo regionalismo caracteriza-se por:

- As áreas de livre comércio são formadas por um ou mais países economicamente menores ligados a um país maior;
- Os países menores passaram ou estão passando por reformas unilaterais significativas;
- O grau de liberalização é tipicamente modesto em países em que o livre comércio não é característico;
- A liberalização comercial acontece, principalmente, nos países menores, não nos maiores;
- Acordos regionais geralmente envolvem uma integração mais profunda do que a simples redução de barreiras tarifárias, incluindo uniões aduaneiras, a harmonização e o ajuste de políticas econômicas;
- As áreas de livre comércio são formadas geralmente entre países vizinhos.

Já Senhoras (2003) observa outras características além destas identificadas por Ethier, como a opção direta pelo desenvolvimento, pois os acordos regionais deixaram de ser apenas uma política de suporte ao desenvolvimento, permitindo uma maior competitividade interna entre os países signatários, além de uma maior inserção dos mesmos na economia internacional, a flexibilidade do grau de integração dos acordos, a multiparticipação dos países em diferentes acordos regionais; o surgimento de negociações Norte-Sul, entre países desenvolvidos e não desenvolvidos, como o caso do Nafta; negociações *block-to-block*, por exemplo a negociação do Mercoeuropa, entre Mercosul e União Européia; a formação de acordos transgeográficos, o que tornou a proximidade geográfica um fator não mais determinante para a viabilidade do acordo regional; e por fim a criação de instituições de Direito Internacional, principalmente por parte dos países em desenvolvimento que visam a condução conjunta das negociações internacionais.

As diferenças entre a primeira onda de regionalismo (regionalismo fechado) e a segunda onda (regionalismo aberto) estão explicitadas no quadro 1 abaixo:

Quadro 1. Análise Comparativa entre o Velho e o Novo Regionalismo

<i>Regionalismo Fechado</i>	<i>Regionalismo Aberto</i>
Funcionou sob a estratégia de substituição de importações para a ampliação de mercados protegidos	Funciona sob a estratégia de inserção na economia global - terceira via em direção à liberalização da economia global
Acordos entre países de graus de desenvolvimento similar	Acordos entre países desenvolvidos e menos avançados (Norte-Sul/Norte-Norte/Sul-Sul)
Integração superficial: Bens industriais e tarifas	Integração Profunda: Todos os produtos, serviços e investimentos
Restrições aos Investimentos Externos Diretos	Atração de IEDs
Âmbito econômico	Âmbito econômico social e político
Iniciativa governamental	Participação de governos e empresas privadas

Fonte: Jiménez (2003).

A estratégia de substituição de importações ficou muito caracterizada em países da América Latina durante o período do regionalismo fechado, por exemplo, no Brasil, como incentivo a indústria nacional nascente. Já na fase do regionalismo aberto, estes mesmos países se viam influenciados pelas idéias neoliberalizantes, e queriam estar inseridos no comércio mundial intimamente globalizado. Acordo entre países com mesmo grau pode-se citar a CEE, atual União Européia, entre países desenvolvidos, bem como a ALALC E CARICOM na fase do regionalismo fechado, já na fase do regionalismo aberto as negociações entre Mercosul e União Européia são um bom exemplo da busca de acordos entre Norte-Sul. No período do regionalismo fechado, a integração não contemplava todos os produtos, serviços e investimentos, apenas em bens industriais e tarifas a serem estabelecidas quanto a entrada destes bens, o investimento direto externo era controlado, diferentemente da fase aberta que as economias se abriram a entrada do capital estrangeiro, como o caso das privatizações na América Latina, os acordos desta fase englobavam questões como a cooperação política entre os signatários, além do aspecto social, como a ajuda em questões como educação e saúde. A participação das empresas transnacionais ganhou um papel relevante a partir da fase aberta, dado a maior participação destas empresas em âmbito globalizado e também ao seu grande capital.

2.2.2 Acordos regionais: definições e os casos de Mercosul e UE

O número de acordos regionais ou bilaterais de comércio tem aumentado desde a conclusão da Rodada do Uruguai do GATT em 1994. Dados da OMC revelam que até março

de 2007 foram notificados 194 AIRs em vigor com 129 notificados no âmbito do GATT artigo XXIV, 21 ao abrigo da cláusula de habilitação e 44 ao abrigo do artigo V do GATS. Durante a vigência do GATT (1948-1994), foram notificados 120 acordos regionais, contra 130 notificações nos últimos sete anos e a perspectiva é de que haja um aumento do número de acordos, dado as estimativas de que haverá mais de 300 acordos regionais em vigor num espaço curto de tempo (Mello, 2003). (Vide figura 1). Um acordo regional pode ter diferentes formas, como pode ser visto na tabela a seguir:

Quadro 2. Tipologia de Integração Regional

<i>Acordo de livre-comércio</i>	Ausência de barreiras tarifárias e não-tarifárias entre os países. Nesse tipo de acordo os países participantes podem concordar em abolir totalmente todas as barreiras internas ao comércio entre eles.
<i>União aduaneira ou alfandegária</i>	É um passo adiante em relação à área de livre-comércio, pois estabelece tarifas externas comuns para produtos importados de terceiros países.
<i>MercadoComum</i>	É um passo além da união aduaneira, uma vez que estabelece a livre circulação de trabalhadores, serviços e capitais e implica maior coordenação das políticas macroeconômicas, além da harmonização das legislações nacionais (trabalhista, previdenciária, tributária, etc.)
<i>União econômica</i>	Prevê uma moeda e um Banco Central único para os países do bloco. Para o seu funcionamento efetivo, os países devem possuir níveis compatíveis de inflação, déficit público e taxa de juros; as taxas de câmbio se tornam fixas entre esses países.
<i>Integração Física</i>	Prevê a construção de infra-estrutura transnacional a partir de redes integradas de base logística e energética compartilhadas entre diversos países de uma região.
<i>União política ou confederação</i>	É o grau máximo de integração, onde os poderes legislativo, executivo e judiciário dos Estados-membros são vinculados ao abrir mão de suas soberanias individuais para dar lugar a uma nova nação soberana que é o somatório das nacionalidades.

Fonte: Senhoras & Vitte (2001)

2.2.2.1 Mercosul

O Mercado comum do Sul (Mercosul) é uma união aduaneira formada originalmente pelos quatro países: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. A Venezuela depende da aprovação dos respectivos congressos nacionais dos países membros para a sua plena aceitação no bloco. Existe a possibilidade de que outros países da América do Sul possam fazer parte como membros do bloco, contudo atualmente são apenas membros associados como Chile, Bolívia, Peru, Colômbia e Equador.

O tratado de Assunção assinado em 26 de março de 1991 é o marco da associação entre os países que formam o mercado comum do sul. O tratado estabelecia uma zona de livre-comércio entre os membros, bem como a livre circulação de pessoas, força de trabalho e capitais. Como complemento a este tratado, fora assinado o protocolo de Ouro Preto que estabeleceu que o Tratado de Assunção fosse reconhecido jurídica e internacionalmente como uma organização. A partir de janeiro de 1995, esta zona de livre-comércio passou a ter característica de uma união aduaneira, pois seus membros passaram a adotar uma tarifa externa comum (TEC) para a importação de bens de países de fora do Mercosul.

Os principais objetivos do Mercosul segundo (NASI, 1999, p.1):

- a) Eliminação dos direitos aduaneiros e restrições não-tarifárias à circulação de bens, serviços e fatores produtivos;
- b) Estabelecimento de uma pauta externa comum, com adoção de uma política comercial com relação a terceiros e a coordenação de posições em foros comerciais, regionais e internacionais;
- c) Coordenação entre os países de políticas macroeconômicas e setoriais (comércio exterior, industrial, fiscal, comunicações, serviços, aduana, transporte, política monetária e cambial) com o objetivo de assegurar a concorrência leal entre os países membros;
- d) Compromisso entre os países para harmonizar suas legislações e propiciar integração.

O Mercosul representa um mercado potencial de 200 milhões de habitantes, com um PIB acumulado de um trilhão de dólares, o que coloca na quarta maior economia do mundo, atrás do NAFTA, União Européia e o Japão.

2.2.2.2 União Européia

A União Européia nasceu em primeiro de novembro de 1993 com a entrada em vigor do tratado de Maastricht, contudo é um resultado de décadas de evolução da integração entre os países europeus. O berço da União Européia é a Comunidade do Carvão e do Aço (CECA) de 1951 formada pela França, Alemanha Federal, Itália e os países do Benelux. O tratado de Roma de 1957 criou a comunidade econômica européia (CEE) que reunia estes mesmos países, mas que com o passar dos anos foi se ampliando até chegar a “Europa dos quinze”, em 1995, com a entrada de países como a Inglaterra, Portugal e Espanha. A entrada em vigor do Ato único europeu em 1987 estabeleceu as bases para a criação do Mercado Único Europeu em 1992, que no ano seguinte permitiu que houvesse a livre circulação de mão-de-obra, mercadorias, serviços e capitais.

Os principais objetivos do tratado de Maastricht segundo a Comissão Européia são³:

- Reforçar a legitimidade democrática das instituições.
- Melhorar a eficácia das instituições.
- Instaurar uma União Econômica e Monetária.
- Desenvolver a vertente social da Comunidade.
- Instituir uma política externa e de segurança comum.

Uma terceira fase da UE foi iniciada com a implantação da União Monetária Européia (UEM) a partir de janeiro de 1999, em que o euro tornou-se moeda única, com exceção do Reino Unido, Suécia e Dinamarca. A partir de 1998 a UE passou por um processo de ampliação do número de membros, através de uma avaliação criteriosa com base na legislação comunitária. Em 2004, foram aceitos os seguintes países: República Checa, Chipre, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Malta e Polónia. Já em 2007 tornaram-se membros a Roménia e a Bulgária.

A União Européia é o maior bloco comercial do mundo, tendo o maior PIB mundial no valor de US\$ 14.712.369,00 no ano de 2007, seguida pelos EUA, segundo o Fundo Monetário Mundial (FMI). O processo de integração européia se baseia em três pilares segundo Tostes (TOSTES, 2001, p.17):

³ http://europa.eu/scadplus/treaties/maastricht_pt.htm#OBJECTIVES

- O primeiro pilar é a sustentação da União. Ele determina que a construção da unificação política interna da União Européia deve abranger políticas comunitárias do mercado comum, ou seja, deve tratar desde política agrícola comum, política de meio ambiente, transporte, energia, até política financeira e monetária (que se consolidaria com a criação do euro).
- O segundo pilar se refere às medidas de política externa e de segurança comum.
- O terceiro pilar se refere à cooperação policial e judiciária. Neste pilar se realizam atos de cooperação interna judiciária e penal, no sentido de dar eficácia às normas comunitárias no âmbito interno.

O primeiro pilar é administrado pelas instituições comunitárias (Comissão, Conselho, Parlamento Europeu, e Corte de Justiça). Os outros pilares têm um caráter intergovernamental, de responsabilidade dos Estados membros da UE.

Assim como o Mercosul, a União Européia também tem uma tarifa externa comum (TEC) para a importação de bens de países não pertencentes ao bloco. Posteriormente, fora criada a Tarifa Integrada das Comunidades Européias (TARIC), que indica não apenas as tarifas autônomas e convencionais, mas também todas as medidas aduaneiras que podem ser aplicadas a qualquer produto importado pela CEE.

A mais importante política da União Européia é a Política Agrícola Comum, instituída em 1962, tem por finalidade segundo o artigo 33 do tratado que institui a União Européia assegurar preços razoáveis aos consumidores europeus e uma remuneração equitativa para os agricultores, contemplando em seu âmbito as chamadas Organizações Comuns de Mercado (OCM), e respeitando os princípios designados pela Conferência de Stressa de julho de 1958: unicidade de mercado, solidariedade financeira e preferência comunitária.

Moussis (2000) afirma que a unicidade de mercado permite uma uniformidade dos preços agrícolas em todo o território da UE, não ficando a mercê da oferta e da demanda. Quanto à solidariedade financeira, os estados membros tornam-se responsáveis pelo financiamento da política de preços e de mercado. Finalmente, a preferência comunitária implica que os produtos de origem comunitária são preferidos aos produtos oriundos de países não membros. Esta política de subsídios agrícolas é duramente criticada principalmente por países em desenvolvimento, em que a economia é baseada na produção agrícola, fato de grande discussão tanto em âmbito multilateral (OMC), quanto nas negociações bilaterais.

Após a apresentação dos dois blocos pode-se fazer uma comparação entre eles. Quanto a questão do regionalismo, Senhoras (2008) analisa o Mercosul do ponto de vista histórico e político se aproximando ao da União Européia que tem uma tendência comunitária (de agendas políticas e econômicas), do que o Nafta, exclusivamente livre cambista. Já no aspecto institucional, o Mercosul se aproxima mais do Nafta, pois os dois blocos possuem fóruns intergovernamentais de negociação, ao contrário da União Européia cuja instituição é supranacional e com burocracia permanente. O quadro abaixo mostra mais algumas semelhanças e diferenças entre os dois blocos comerciais.

Quadro 3. Quadro Comparativo entre União Européia e Mercosul.

Blocos	UNIÃO EUROPEIA	MERCOSUL
Temas cobertos pela OMC		
Regras relativas a antidumping, subsídios e direitos compensatórios no âmbito regional.	Não	Sem regras específicas.
Serviços: liberalização, Nação Mais Favorecida e Tratamento Nacional	Sim	Não coberto, exceto transporte.
Medidas relacionadas aos investimentos: Tratamento Nacional	Sim	Sim, muitas exceções.
Medidas relacionadas à propriedade intelectual	Sim	Não coberto
Temas cobertos por acordos plurilaterais na OMC e assemelhados:		
Energia	Sim	Não
Setor automotivo	Sim	Sim
Agricultura	Sim	Não, exceto açúcar e trigo.
Tecidos e vestuário	Sim	Não
Compras públicas	Sim	Não coberto
Mobilidade de mão de obra e outros temas fora da OMC:		
Mobilidade da mão de obra	Sim	Não
Normas trabalhistas	Sim	Não
Meio ambiente	Sim	Não

Política de concorrência	Sim	Não
Solução e controvérsias no âmbito regional	Sim	Sim
Temas macroeconômicos:		
Coordenação macroeconômica	Sim	Não
Salvaguardas do balanço de pagamentos	Sim	Não
Harmonização fiscal	Sim	Não

Fonte: adaptado de Abreu, 1997, p.6.

Percebe-se através do quadro 3 algumas diferenças fundamentais entre a União Européia e o Mercosul, dado ao grau mais intenso de integração regional do primeiro, que trata-se de uma União Econômica, já o segundo apesar do nome Mercado Comum do Sul (Mercosul), trata-se de uma união aduaneira, porque: Não apresenta coordenação macroeconômica entre os países membros, assim como harmonização fiscal e mobilidade de mão-de-obra, ao contrário da UE que vai além, pois possui uma moeda própria e um banco central único(salvo algumas exceções), além dos países membros possuírem taxas de juros e inflação compatíveis.

2.2.3 Acordo inter-blocos: Mercosul-Sacu

Brasil e África do Sul iniciaram no ano de 2000 negociações comerciais, que em 2003 foram ampliadas para os países componentes da União Aduaneira da África Austral (SACU), que compreende Botswana, Lesoto, Namíbia, Suazilândia, além da África do Sul. Em 16 de dezembro de 2004 foi assinado em Belo Horizonte, durante a reunião XXVII do Mercosul, o acordo de Comércio Preferencial Mercosul-SACU.

Este acordo representa uma integração regional do tipo Sul-Sul, no qual o acordo trata de preferências tarifárias fixas, porém com o intuito de que as negociações atinjam o livre comércio subsequente entre as partes envolvidas. O acordo é composto por um texto base, em que os direitos e deveres entre as partes estão explicitados. Os dispositivos de instrumento podem-se citar, Regras de origem, Valoração Aduaneira, Medidas de Salvaguarda, Medidas antidumping, barreiras técnicas ao comércio e medidas sanitárias e fitossanitárias.

No anexo I do acordo contem os produtos ofertados pelo Mercosul com preferências tarifárias ao SACU, e no anexo II do SACU ao Mercosul. Em ambos, as margens de preferência variam entre 10, 25,50 e 100%. Além da parte de comércio, os blocos estabeleceram no acordo, através do artigo 20, a cooperação entre as partes, nas áreas de regulamentos técnicos e padrões, avaliação da conformidade e metrologia, para aumentar o entendimento mútuo entre os sistemas, ao adotar as seguintes iniciativas⁴:

- Promover a aplicação do Acordo TBT da OMC;
- Fortalecer os órgãos responsáveis pelos processos de normatização, regulamentação técnica, avaliação de conformidade e metrologia, assim como seus sistemas de informação e de notificação;
- Fortalecer a confiabilidade técnica dos órgãos responsáveis pelos processos de padronização, regulamentação técnica, avaliação de conformidade e metrologia;
- Aumentar a participação e buscar coordenar posições comuns nas organizações internacionais responsáveis pelos temas relacionados a este capítulo;
- Apoiar o desenvolvimento e a aplicação de padrões internacionais;
- Intercambiar informações relativas aos diversos mecanismos para facilitar o reconhecimento dos resultados decorrentes da avaliação de conformidade;
- Fortalecer a confiança técnica mútua entre os órgãos competentes, visando a celebração de negociações de instrumentos de reconhecimento mútuo sobre padrões e regulamentos técnicos, avaliação de conformidade e metrologia, em conformidade com os critérios estabelecidos pelas organizações relevantes ou pelo Acordo TBT da OMC.

O acordo Mercosul-SACU trata-se de um acordo entre blocos regionais de preferências tarifárias, entre as partes signatárias, mas com o intuito de se chegar a um acordo de livre comércio, assim como o acordo entre Mercosul- União Européia, objeto de estudo deste trabalho.

⁴ MRE. Disponível em: http://www.mre.gov.br/index.php?option=com_content&task=view&id=1178

3. HISTÓRICO DAS RELAÇÕES ENTRE MERCOSUL E UNIÃO EUROPÉIA

Neste capítulo será abordado o processo histórico das negociações entre o MERCOSUL e a União Européia visando a concretização de um acordo de livre comércio entre as partes. Primeiramente são expostos as bases da relação entre os dois blocos, que são o diálogo político, a cooperação e o comércio. A seguir serão apresentados o Acordo Marco de Cooperação Inter-regional (AMIC), acordo base para as discussões posteriores entre os blocos, e a I Cimeira Birregional entre Mercosul, América Latina e o Caribe, que foi responsável pela criação do Comitê de Negociações Birregionais (CNB), principal órgão responsável pelas negociações do acordo. Cada rodada de negociação é comentada, identificando os principais pontos abordados, as propostas de cada bloco, bem como os entraves para o avanço das negociações.

3.1 As bases das relações entre Mercosul e União Européia

3.1.1 Diálogo político

As relações político-diplomáticas entre o Mercosul e a União Européia tornaram-se oficiais em 27 de abril de 1991, aproveitando-se a reunião entre o Grupo do Rio em Bruxelas, para discutir os efeitos da nova sonda internacional e a possibilidade de celebrar um acordo de cooperação entre os blocos, porém o diálogo político somente fora oficializado com o acordo marco inter-regional de cooperação realizado em dezembro de 1995.

Existem várias formas da realização deste diálogo político entre as partes segundo (MATEO,2006,tradução nossa) contatos com diplomatas dos embaixadores dos Estados-Membros do Mercosul acreditados em Bruxelas, e altos funcionários das instituições comunitárias; visitas e reuniões de seus chefes de Estado e de Governo ao presidente da Comissão Européia, aos ministros Estrangeiros europeus comissários ou outros altos cargos; encontros conjunto dos membros do Parlamento Europeu e da Comissão Parlamentar conjuntas e / ou as legislaturas dos estados do Mercosul; e de encontros bilaterais e conversações no âmbito das instituições.

Apesar de existirem essas formas de contato entre os membros dos dois blocos, não há uma representação permanente do Mercosul na União Européia, nem o inverso, devido ao caráter

fortemente intergovernamental regido pelo sistema institucional do Mercosul. As únicas formas de representação oficiais do Mercosul na União Europeia se dão através das embaixadas dos países membros do bloco, nos países pertencentes ao bloco europeu. Já a União Europeia possui além das embaixadas, delegações da Comissão Europeia em Brasília, Montevideu e Buenos Aires.

Os assuntos tratados nestes diálogos políticos são distintos, contudo com frequência trata-se de questões atuais de interesse comum, possíveis formas de aumentar a cooperação entre os blocos, e a possibilidade da realização de ações e posicionamento semelhantes quanto a questões internacionais. Já os objetivos são: fomentar a democracia e o respeito aos direitos humanos, a cooperação entre os blocos, o comércio, a paz e a segurança.

3.1.2 Cooperação

Os programas de cooperação por parte da União Europeia com o Mercosul se dão através de programas horizontais plurianuais com a América Latina como um todo, na forma de cooperação econômica, ajuda humanitária e ao desenvolvimento regional, bem como a cooperação cultural. O Mercosul não é a principal região do mundo a receber ajuda da União Europeia, como é o caso da associação dos países da África, Caribe e Pacífico (ACP), contudo a quantia recebida não pode ser desprezada, graças também ao papel desempenhado pela UE como a principal fonte de cooperação e ajuda ao desenvolvimento do mundo. Segundo dados do Comitê de ajuda ao desenvolvimento da OCDE, em 2004 a ajuda oficial por parte da UE chegou a 8916 milhões de dólares, enquanto seus estados membros a 33970 milhões de dólares. Contudo, a partir de 2005 tem havido uma falta de progresso quanto à verdadeira ajuda, segundo a CONCORD, que é uma confederação de ONG de Ajuda e Desenvolvimento. De acordo com a OCDE, a ajuda europeia decresceu em 1,7 mil milhões de euros em 2007, o que mostra que os compromissos assumidos pela UE não foram cumpridos, pois segundo a CONCORD (2008):

Em 2002, a União Europeia a 15 comprometeu-se a doar como Ajuda, no mínimo, 0,33% do PNB até 2006 (com uma média 0,39%) e 0,7% até 2015. Em 2005, comprometeram-se a doar 0,51%, no máximo até 2010 (com uma média de 0,56%). Os 12 novos Estados membros comprometeram-se a doar 0,17% do PNB como Ajuda até 2010 e 0,33% até 2015” ,porém na realidade ,“os valores de 2007 avançados pela OCDE mostram que a Ajuda europeia diminuiu de 0,41% do PNB para 0,38% do PNB em 2007.

A análise dos números da OCDE permite-se dizer que a diminuição da ajuda da UE se deve a uma redução de dívida, por exemplo, França (- 15,9%), Itália (-3,6%) e Reino Unido (-29,1%), em geral, todos reduziram a Assistência ao Desenvolvimento Ultramarino em 2007. Com a crise financeira mundial sentida no fim de 2007, a expectativa de que houvesse uma retração na ajuda ao desenvolvimento dos países pobres e emergentes, preocupando principalmente no combate a fome, porém a ministra alemã do Desenvolvimento Heidemare Wieczorek-Zeul vai de confronto a esta tendência, defendendo que não haja cortes no orçamento para a ajuda a estes países, propondo até mesmo que 0,7% do PIB de cada país integrante da UE, seja destinados a cooperação. A idéia de não realizar cortes é apoiada pelo comissário da União Europeia para ajuda ao desenvolvimento, Louis Michel, contudo este sabe que sofrerá resistência por parte dos países do sul e leste do bloco.

São exemplos de programas de cooperação da União Europeia com a América Latina, sendo o Mercosul beneficiário: ALBAN (escolares), ALURE (recursos energéticos), AL-INVEST (Inversões) e o ALFA (formação acadêmica). Já como relação bilateral entre UE e Mercosul, dado o *Regional Strategy Paper* entre ambos, para o período entre 2002 a 2006, alcançou-se um montante de 48 milhões de euros, tendo como áreas prioritárias do apoio econômico e assistência técnica europeia a complementação do mercado comum interno do Mercosul, a reforma da estrutura institucional e a sociedade civil. Os principais projetos financiados foram:

1) El apoyo institucional a órganos del Mercosur (900.000 euros a la Secretaría; 917.175 euros AL Comité Parlamentario Conjunto; 310.000 euros al Tribunal Permanente de Arreglo de Controversias, etcétera); 2) la armonización aduanera(5.300.000 euros); 3) las reglas sanitarias y fitosanitarias (3.950.000 euros);4) la armonización estadística (4.135.000 euros); y, finalmente, 5) la armonización macroeconómica (7.100.000 euros). (MATEO, 2006, p.32)⁵

O segundo *Regional Strategy Paper* para o Mercosul feito pela Comissão Europeia para o período de 2007 a 2013 tem como prioridades: 1) Apoio a Institucionalização do Mercosul; 2) Apoio ao aprofundamento do Mercosul e a aplicação do futuro acordo de associação UE-Mercosul;3) Reforço da participação da sociedade civil, conhecimento do processo de integração regional, compreensão e visibilidade mútuas.

⁵ **Tradução do autor:** 1) O apoio institucional aos órgãos do MERCOSUL (900.000 € para o Secretariado; 917.175 € PARA PJC; 310.000 € para o Tribunal Permanente para a Resolução de Litígios, etc), 2) harmonização aduaneira (5.300.000 €), 3) regras sanitárias e fitossanitárias (3.950.000 €), 4) harmonização estatística (4.135.000 euros) e, finalmente, 5) harmonização macroeconômica (7.100.000 €).

O apoio a Institucionalização do Mercosul dar-se-ia através da experiência da UE nos diferentes âmbitos da integração, melhorando o a eficácia e eficiência das instituições do Mercosul, pois apenas 48% das normas do Mercosul estão em vigor, demonstrando um grave problema institucional. O apoio por parte da UE ao aprofundamento do Mercosul seria quanto ao domínio comercial e econômico, pois nestes domínios o nível de integração do Mercosul ainda é muito desigual. A aplicação do acordo entre ambos os blocos espera-se que haja um incentivo a prossecução do processo de integração do Mercosul, sendo que a cooperação europeia irá contribuir para se atingir este objetivo, além dos objetivos propostos no acordo bi-regional. O reforço da participação da sociedade civil serviria como uma forma de legitimar o Mercosul, pois estes estão pouco sensibilizados para o projeto do Mercosul, assim pretende-se que a integração regional seja além da esfera econômica e comercial, mas também aumente a participação da sociedade civil na integração regional.

3.1.3 Comércio

O comércio desde os primórdios das relações europeias com os países da América Latina sempre foi o principal elo entre estas duas regiões do mundo. A União europeia é o principal mercado internacional de exportação de mercadorias do Mercosul, bem como principal destino das exportações europeias na América Latina, com destaque para o Brasil, décimo maior parceiro comercial da UE.

As exportações quanto às importações da UE, quanto do Mercosul em relação ao mundo sofreram sucessivos aumentos durante os últimos anos, como pode ser visto nos gráficos abaixo:

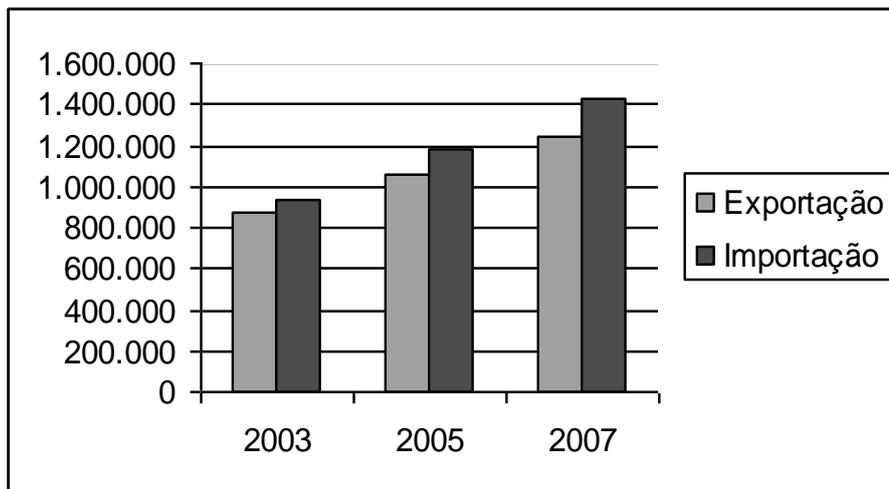


Figura 2. Comércio da UE-27 com o mundo (em milhões de euros)

Fonte: Eurostat

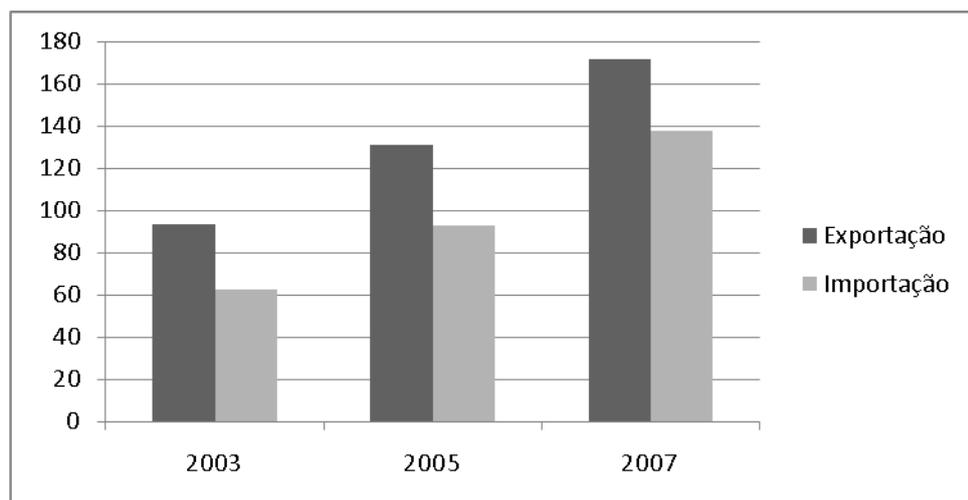


Figura 3. Comércio do Mercosul com o mundo (em milhões de euros)

Fonte: Eurostat

O comércio entre os dois blocos não seguiu uma tendência diferente, com sucessivos crescimentos entre os anos de 2003 a 2007, como pode ser visto nas tabelas 3 e 4 abaixo:

Tabela 3. Importação do Mercosul proveniente da UE-27.

Importação da UE-27 (em bilhões de euros)			
	2003	2005	2007
Argentina	2,7	4,1	6
Brasil	12,4	16,1	21,3
Paraguai	0,1	0,2	0,2
Uruguai	0,4	0,5	0,7
Mercosul	15,6	20,9	28,2

Fonte: Adaptado da Eurostat

A importação do Mercosul proveniente da UE-27 aumentou 80% de 2003 para 2007, graças ao aumento das importações do Brasil de 71% no mesmo período, e da Argentina de 122%.

Tabela 4. Exportação do Mercosul para a UE-27.

Exportação para UE-27 (em bilhões de euros)			
	2003	2005	2007
Argentina	6,3	6,5	8,5
Brasil	19,1	24,1	32,7
Paraguai	0,3	0,3	0,4
Uruguai	0,6	0,6	0,8
Mercosul	26,3	31,5	42,4

Fonte: Adaptado da Eurostat

Analisando as tabelas 3 e 4, podemos constatar que o Brasil representa em torno de 75% do comércio do Mercosul com a União Européia, exportando principalmente materiais cru não comestíveis, com exceção dos combustíveis representando 28,3% da pauta de exportações, alimentos e animais vivos 26,3%, e importando maquinas e equipamentos de transporte 39,4% e produtos químico e outros produtos relacionados 18,6%, segundo dados da Eurostat para o ano de 2007.

3.2 As negociações sobre o Acordo MERCOSUL - União Européia

3.2.1 O Acordo Marco de Cooperação Inter-regional (AMIC) entre Mercosul e UE

No dia 15 de dezembro de 1995 foi firmado em Madri o AMIC, entre a Comunidade Européia e seus Estados Membros e o Mercosul, e os seus Estados Partes, com o intuito de

darem um impulso às relações que ambos os blocos mantinham entre si, para futuramente constituírem uma associação birregional. O propósito desta associação seria a formação de uma zona de livre-comércio, com um PIB de 11 bilhões de euros, que na época a tornaria o segundo maior bloco comercial do mundo, perdendo apenas para o NAFTA, com uma população estimada em 700 milhões de habitantes, contando a UE de 25 Estados e a Venezuela inclusa no Mercosul, correspondendo a 10% da população mundial. O acordo traduz a sintonia que havia entre os dois blocos, sendo que a UE fora a primeira a reconhecer o Mercosul em seu primeiro ano de funcionamento (1995). A distinção entre Estados membros e Estados partes se deve ao diferente grau de integração dos blocos, pois a EU trata-se de uma comunidade supranacional, supra-estatal que está acima dos Estados membros, ao contrário do Mercosul, que é uma associação intergovernamental.

O acordo firmado entre o Mercosul e a União Européia revela uma nova forma de instrumento de contrato internacional, chamados como acordos marco ou tratados marco, que tem como características:

Las relaciones internacionales contemporáneas han determinado el surgimiento de una nueva clase de tratados, denominada tratados-marco, especialmente aplicable en el campo de las relaciones económicas internacionales y de los organismos de cooperación económica internacional. Los tratados-marco fijan objetivos comunes a ser concretados en forma evolutiva y mediante programas conjuntos; tienen escasas normas básicas obligatorias; y sus textos contienen sobre todo enunciaciones programáticas, principios genéricos, no desarrollados en detalles y orientaciones sobre políticas a seguir. Son esos tratados-marcos los utilizados para poner en marcha empresas colectivas como es el caso de los procesos de integración económica⁶. (COPPELO, 1991, p.95)

Assim, o AMIC insere-se num acordo deste tipo, pois não apresenta caráter obrigatório, mas sim disposições pelas quais tanto o Mercosul quanto a UE se mostram dispostas a adotar, para atingir um propósito final que é a associação birregional, que deverá surgir como conseqüência do desenvolvimento das negociações a partir do AMIC. No preâmbulo do acordo surgem as justificativas para que haja o acordo entre as partes, como os vínculos que as une, histórico, culturais, político e econômico, principalmente pela relação histórica dos quatro países fundadores do Mercosul com a Espanha e Portugal. Contudo, no

⁶ **Tradução do autor:** As relações internacionais contemporâneas identificaram o surgimento de um novo tipo de tratado, os chamados tratados-marco, especialmente aplicáveis no domínio das relações econômicas internacionais e das organizações internacionais de cooperação econômica. O tratado-marco de objetivos comuns para ser especificado em um caminho evolucionário e através de programas, normas obrigatórias são baixas, e seus escritos contêm afirmações sobre programático, os princípios gerais, não detalhes, e desenvolveu orientações para as políticas a seguir. Estes tratados-quadros são utilizados para lançar empreendimentos conjuntos, como o processo de integração econômica.

âmbito dos valores político e jurídico que inspiraram o AMIC, dando prioridade ao princípio do Estado de Direito, exaltando a proteção ao direito dos indivíduos e a democracia, que para Dromi & Del Pozo (1996) estes valores jurídicos e políticos comuns entre os blocos seriam a base da razão da integração.

Além disso, a intenção de ambas as partes de manter e fortalecer o comércio internacional livre, de acordo com as regras do multilateralismo e do regionalismo aberto, inspiradas nos princípios que regem a Organização Mundial do Comércio (OMC) é determinante para o AMIC. O Interesse da União Européia no Mercosul se deve ao fato deste ser uma zona econômica emergente, com um grande potencial, sendo a quarta potência econômica mundial, com os seguintes atrativos do bloco sul-americano:

Con un producto interno bruto de un billón de US\$, con la mitad de la población latinoamericana y un tercio de las inversiones en América Latina, es una región política, económica y culturalmente atractiva y potente. El producto interno bruto de Argentina, por ejemplo, ha aumentado durante este período en un 50%, la importación de bienes de capital en el MERCOSUR ascendió en los años 70 (80) a un 20 (35) % del total de las importaciones, subiendo en 1997 a un 44%, y el comercio exterior entre Brasil y Argentina en 1997 fue 5 veces más alto que en 1991.⁷ (BENECKE,1999,p.11)

A presença da União Européia no Mercosul se deve além do caráter econômico, mas também pelo caráter político, pois o bloco europeu quer aumentar a sua influência na região, bem como de ambos os blocos promoverem seu fortalecimento em âmbito internacional, principalmente em relação aos EUA, que tem grande influência na América Latina, mesmo que contestada por muitos países. A UE é o principal importador dos produtos produzidos no Mercosul, bem como principal exportador de produtos para os países do bloco sul-americano, assim como principal inversor, dado o grande número de empresas européias localizadas no Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai.

Para o Mercosul o AMIC serviu tanto para diversificar os mercados de abrangência dos seus produtos, principalmente agrícolas, mesmo sofrendo com a Política Agrícola Comum (PAC) da UE, bem como fortalecer a sua posição de liderança na América Latina

⁷ **Tradução do autor:** Com um produto interno bruto de um bilhão de dólares, com metade da população da América Latina e um terço dos investimentos na América Latina, é uma região politicamente, economicamente e culturalmente atraente e poderosa. O produto interno bruto da Argentina, por exemplo, aumentou durante este período em 50%, as importações de bens de capital no Mercosul ascendeu nos anos 70 (80) a uns 20 (35)% do total das importações, instituído em 1997 para 44%, e comércio exterior entre Brasil e Argentina em 1997 foi de 5 vezes superior que em 1991.

para as futuras negociações que adviriam da Área de livre-comércio das Américas (ALCA), que tem os EUA como líder.

Os objetivos do AMIC são divididos em duas categorias segundo Dromi & Del Pozo (1996): imediatos, que seriam a curto prazo; e os mediatos, que seriam a médio prazo. O primeiro objetivo imediato é o fortalecimento das relações entre o Mercosul e a União Européia, já o segundo seria o fortalecimento da integração, baseada na cooperação entre os dois blocos. O objetivo a médio prazo seria a criação de uma associação inter-regional entre a União Européia e o Mercosul.

O AMIC está estruturado em um preâmbulo e nove títulos, sendo que estes estão divididos em quatro categorias: preliminares, institucionais, materiais e finais. O preâmbulo trata da vontade de ambos os blocos de promoverem uma associação inter-regional de caráter político e econômico, com uma liberação progressiva do comércio, a promoção da inversão e o aprofundamento da cooperação. O título I trata das disposições preliminares que são: consolidar as economias dos dois blocos, favorecerem a competitividade internacional, propiciar o desenvolvimento científico e tecnológico, garantir a democracia, a paz e a segurança internacional.

As cláusulas institucionais se referem a criação de uma organização própria, de funcionamento não permanente, integrada pelo Conselho de Cooperação, a Comissão Mista de Cooperação e a Subcomissão Comercial. O Conselho de Cooperação é o órgão supremo de cooperação política, tendo a função de supervisionar e gerir o funcionamento do acordo marco, através da análise dos principais problemas enfrentados pelo acordo marco, bem como questões bilaterais ou mundiais de interesses comuns, assim oferecendo recomendações da política a ser adotada. O Conselho de Cooperação é auxiliado pela Comissão Mista de Cooperação, composta por membros do Conselho da UE e da Comissão Européia, mas também por representantes do Mercosul. Trata-se de um órgão técnico, que supervisiona o cumprimento do acordo, pois é encarregado de impulsionar as relações comerciais, levar ao Conselho, propostas de comum acordo que visem à liberação comercial e a cooperação, para que se possa chegar ao objetivo de concluir a associação inter-regional. A Subcomissão Mista é encarregada de controlar a execução dos compromissos comerciais, certificando de que sejam cumpridos, mas também de preparar trabalhos de maior liberalização comercial.

As cláusulas materiais ocupam a maior parte do acordo, especificando os objetivos dos blocos quanto à cooperação comercial, econômico-financeira, desenvolvimento interinstitucional e político. A cooperação comercial trata de questões como a adoção de

normas industriais e agroalimentares, a cooperação aduaneira e estatística, assim como a salvaguarda dos direitos de propriedade industrial. A cooperação econômica visa atender o crescimento econômico de ambos os blocos, estreitar os vínculos econômicos inter-regionais para o desenvolvimento científico e tecnológico, meio ambiente e energia, transporte e investimentos. Para se alcançar os fins desejados, a cooperação interinstitucional é de suma importância, pois ambas as instituições manteriam um intercâmbio de informações, transferência de experiências e assistência.

As cláusulas finais tratam de questões quanto a entrada em vigor do acordo, o âmbito territorial pelo qual está inserido, o período de duração, as línguas que atestam este acordo, que são várias dado a multiplicidade de países inseridos neste acordo, dentre outras questões.

3.2.2 I Cimeira Birregional entre a União Européia, América Latina e o Caribe

O encontro realizado no Rio de Janeiro nos dias 28 e 29 de junho de 1999, com a participação dos chefes de Estado e de governo da União Européia, América Latina e o Caribe foram de suma importância, porque foi a primeira vez que as mais importantes autoridades das respectivas regiões se reunirão, para discutir sobre o sistema global, bem como a relação entre si e destes com a comunidade internacional, evento que já era previsto de acontecer desde o acordo do AMIC.

Os principais objetivos da Cimeira no Rio de Janeiro foram:

- 1 - Fortalecimiento de la cooperación política a todos los niveles.
- 2 - Intensificación de la expansión y la diversificación del comercio entre las dos regiones.
- 3 - Establecimiento de las bases de una cooperación dinámica entre ambas regiones principalmente en lo que atañe a cultura, educación y desarrollo humano⁸. (LUQUINI, 2006 p.214)

Contudo as negociações estavam ameaçadas pela restrição de alguns países europeus quanto a entrada de produtos agrícolas do Mercosul, liderados pela França e Irlanda, que recebem incentivos da Política Agrícola Comum (PAC) da UE, pois a maior oferta do Mercosul de produtos agrícolas poderia comprometer gravemente os produtores agrícolas

⁸**Tradução do autor:** 1 - Reforçar a cooperação política em todos os níveis; 2 - Reforço da expansão e diversificação do comércio entre as duas regiões; 3 - Lançar as bases para uma cooperação dinâmica entre as duas regiões, principalmente em termos de cultura, educação e desenvolvimento humano.

européus, entretanto há um outro grupo de países europeus representado pela Alemanha que defende uma revisão da PAC, para que as negociações entre os blocos avancem.

A Cimeira no Rio confirmou o interesse da União Européia quanto da América Latina de fazer uma efetiva associação econômica e política entre as regiões, conforme fora proposto durante a AMIC em 1995. No final do encontro foram aprovados os seguintes documentos: a declaração do Rio, o Plano de Ação Conjunta e o Comunicado Conjunto da Reunião de Chefes de Estado e de Governo do Mercosul, Chile e União Européia.

A declaração do Rio composta de 70 pontos apresenta três partes prioritárias: a política, a economia e a cultura. A primeira parte trata de questões como o respeito aos direitos humanos, a igualdade entre os sexos, a luta contra a pobreza e a desigualdade social. A segunda parte versa sobre o cumprimento das obrigações assumidas na OMC, o incentivo a investimentos, a integração regional e etc. A terceira parte trata das questões culturais e educativas como primordiais para o progresso da humanidade, como a preservação dos patrimônios culturais, a inovação e o intercâmbio tecnológico, como um instrumento de um mundo globalizado.

O Plano de Ação Conjunta é composta por 55 pontos baseando-se no compromisso com a democracia, com o estado de direito, o desenvolvimento social e a integração harmônica da economia mundial. Contudo, o resultado mais concreto foi o lançamento das negociações entre o Mercosul, Chile e União Européia chegando-se a inclusão na declaração final de todos os produtos e serviços, mesmo que no documento não se citava zona de livre-comércio, foram estabelecidas que em novembro de 1999 representantes das partes se reuniram em Bruxelas para tratar das estruturas, metodologia e calendário das negociações, porem questões tarifárias só seriam abordadas a partir de julho de 2001.

3.2.3. As Rodadas de Negociações

Conforme acordado na I Cimeira América Latina, Caribe e União Européia, a primeira reunião entre o Conselho de Cooperação União Européia e Mercosul ocorreu no dia 24 de novembro de 1999, na cidade de Bruxelas, Bélgica. A importância desta reunião se deve ao fato da criação do Comitê de Negociações Birregionais (CNB), que se tornou o órgão responsável pelas negociações, visando à conclusão do acordo de associação inter-regional.

3.2.3.1 A Primeira Rodada

A primeira rodada das negociações aconteceu em Buenos Aires nos dias 6 e 7 de abril de 2000, tendo como principal meta a definição das bases do processo de negociação, como a definição de posições comuns quanto ao diálogo político, a cooperação, questões comerciais, e conformidade com princípios gerais, como as regras da OMC e livre-comércio, que diferentemente da I Cimeira entre os blocos, esta palavra já passa a ser usada nesta rodada.

A questão do diálogo político se traduz pelo interesse mútuo das partes quanto a questões internacionais, principalmente a paz, segurança, prevenção de conflitos, ação contra o tráfico de drogas e armas e etc. Quanto a cooperação inter-regional é de interesse mútuo fortalecer as relações já existentes, criadas a partir do AMIC de 1995, principalmente através do apoio da assistência técnica da União Européia para que o Mercosul atinja os requisitos do acordo. A questão comercial ficou decidida que as negociações deverão ser ampliadas, com resultados equilibrados para ambas as partes, ou seja, nenhum setor deve ser excluído das negociações, porém deve-se respeitar a sensibilidade de determinados produtos e setores de serviços, conforme as regras estipuladas pela OMC.

A questão comercial é considerada a de principal interesse entre os países, dado o interesse de haver uma liberalização comercial entre as partes quanto a mercadorias e serviços, mas há outros objetivos:

La mejoría del acceso a mercados públicos para bienes, servicios y obras; la promoción de un clima de inversiones abierto, sin carácter discriminatorio; garantizar la protección eficiente de los derechos de la propiedad intelectual, teniendo en cuenta el progreso tecnológico creciente y las convenciones internacionales relacionadas al tema; garantizar la implementación de políticas de competencia adecuadas y eficientes y la introducción de un mecanismo de cooperación para dicho campo; garantizar la introducción de disciplinas adecuadas y eficaces en el área de los instrumentos de defensa comercial; y, finalmente, establecer un sistema de solución de controversias eficiente y vinculante.⁹ (LUQUINI, 2006, p.217)

Vale mencionar que foram criados três subgrupos de cooperação: Subgrupo de cooperação econômica; Subgrupo de Cooperação Cultural e Social; e o Subgrupo de

⁹ **Tradução do autor:** A melhoria do acesso aos mercados para bens, obras e serviços, promovendo um clima aberto de investimento, não-discriminatória, a fim de assegurar a proteção eficaz dos direitos de propriedade intelectual, tendo em conta o progresso tecnológico e aumentando as convenções internacionais relacionadas com a questão, para assegurar a implementação de políticas adequadas e eficazes à concorrência e à introdução de um mecanismo de cooperação para o campo, garantir a introdução da disciplina adequada e eficaz na área dos instrumentos de defesa comercial, e, em última instância, estabelecer um sistema de resolução de litígios e eficiente obrigatório.

Cooperação Financeira e Técnica. Estes subgrupos ficaram responsáveis, por apresentarem detalhes de suas atividades para o Subcomitê de Cooperação, órgão do CBN que trata das questões de cooperação. Além disso, foram criados três grupos técnicos, com o intuito de tornar concretas as negociações comerciais: o grupo técnico 1, responsável principalmente pelo comércio de bens; grupo técnico 2, responsável pelo comércio de serviços; já o grupo técnico 3 pelos mercados públicos, concorrência e a solução de litígios.

3.2.3.2 A segunda rodada

A segunda rodada de negociações para o estabelecimento de uma associação inter-regional entre o Mercosul e a União Européia ocorreu na cidade de Bruxelas, entre os dias 13 e 16 de junho de 2000, dado o princípio de que estas reuniões se dariam de formas alternadas entre uma cidade pertencente a União Européia e outra do Mercosul. As negociações quanto ao âmbito comercial estiveram centradas em três temas: a identificação de barreiras não tarifárias, a definição de objetivos específicos para cada área de negociação, assim como estabelecer a troca de informações. A importância do intercâmbio de informações pode ser vista na reunião da CNB, pois tanto a UE quanto o Mercosul apresentaram empenho e confiança no processo de negociação:

Nas sessões plenárias da CNB, os negociadores europeus mostraram o panorama do setor agrícola e do processo de expansão do bloco, enquanto o Mercosul apresentou informações acerca da situação atual de seu processo de integração. Nos três grupos técnicos comerciais, houve a apresentação de dados sobre temas de interesse para as partes, a identificação de obstáculos não tarifários e a definição de objetivos específicos para cada área de negociação. (PEREIRA, 2006, p.37)

Quanto aos três grupos técnicos, ambos os blocos apresentaram respostas aos pedidos de informação previamente elaborados, como a apresentação de uma lista de barreiras não tarifárias por parte da UE, enquanto o Mercosul se compromissou a entregar uma mesma lista com estas informações em julho daquele ano.

Como havia previamente acordado, a cada rodada de negociações um Subgrupo diferente se reuniria para buscar uma definição para o Acordo de Associação Mercosul e União Européia. O Subgrupo escolhido para esta rodada foi o terceiro, responsável pela cooperação financeira e técnica, que compreenderá a modernização da administração pública,

a cooperação institucional e a cooperação regional. A modernização da administração pública se deve a nova realidade que ambas as partes irão enfrentar devido ao futuro acordo, principalmente levando-se em conta a experiência da UE quanto à eficiência organizacional, que seria útil ao Mercosul. O objetivo da cooperação institucional é manter vínculos entre as instituições do Mercosul e da União Européia, pois além de manter a cooperação com a Secretaria Administrativa do Mercosul e o Foro Econômico e Social do mesmo, a UE ampliaria a cooperação com assistência técnica, transferência de Know-how, bem como a formação de recursos humanos. Já a cooperação regional teria como prioridades: a promoção do comércio e de investimentos no Mercosul; desenvolvimento da cooperação regional em relação a proteção ambiental; infra-estruturas de comunicações; e desenvolvimento e uso regional da terra.

3.2.3.3 A terceira rodada

A terceira rodada de negociações ocorreu em Brasília, entre os dias 7 a 10 de novembro de 2000, onde se reunirão o CNB, os grupos técnicos e o Subgrupo de Cooperação Econômica. A reunião do CNB entre os blocos permitiu que ambos trocassem textos de negociação, para que chegassem a uma convergência das propostas, através de um texto preliminar conjunto, quanto a aspectos legais do diálogo político e a introdução de um preâmbulo. Já na reunião entre os diferentes grupos técnicos foram abordados os seguintes temas¹⁰:

- Grupo Técnico 1: tarifas, estatísticas comerciais e medidas não- tarifárias, assuntos industriais, a agricultura e as medidas sanitárias e fitossanitárias, normas de qualidade, regulamentos técnicos e medidas de controlo da qualidade, procedimentos aduaneiros, regras de origem e às medidas de defesa comercial.
- Grupo Técnico 2: serviços, os mercados de capitais e de investimento, direitos de propriedade intelectual.
- Grupo Técnico 3: mercados públicos, concorrência e resolução de litígios.

¹⁰ COMISSÃO EUROPEIA. “Third Meeting of the EU-MERCOSUR biregional negotiations committee”, *The EU's relations with MERCOSUR*, n.º 4. Disponível em <http://www.europa.eu.int>.

Quanto à questão de cooperação econômica, ambas as partes reafirmaram os objetivos gerais alcançados, bem como os objetivos específicos e modalidades de execução acordadas durante a primeira reunião da CNB.

3.2.3.4 A quarta rodada

A quarta rodada de negociações para a preparação do acordo de associação inter-regional Mercosul e União Européia ocorreu em Buenos Aires, entre os dias 19 a 22 de março de 2001, estando reunidos o CNB, o Subcomitê de Cooperação, o Subgrupo de Cooperação Cultural e Social e o Subgrupo de Cooperação Econômica.

Esta quarta rodada marcou a também quarta reunião do CNB, em que a estrutura institucional do acordo estava na pauta das discussões, levando-se em conta as propostas preliminares apresentadas anteriormente por ambos os blocos, o que permitiu que houvesse um avanço, pois houve um consenso quanto grande parte dos parágrafos do texto preliminar.

Os três grupos técnicos responsáveis pelas questões comerciais, de ambas as partes tornaram de conhecimento suas posições quanto a esta questão, mas também tentaram identificar posições comuns em áreas divergentes, e isto se daria através de uma facilitação da negociação, pois é mutua a intenção de começar a discutir sobre questões tarifárias e de serviços.¹¹

3.2.3.5 A quinta rodada

A quinta rodada de negociações de preparação para o acordo de associação inter-regional Mercosul e União Européia ocorreu em Montevideu, entre os dias 2 a 6 de julho de 2001, tendo como principais características o início das negociações tarifárias e a proposta tarifária por parte da União Européia.

Esta rodada representou uma nova fase das negociações e um novo programa de trabalho, em que além do seguimento das negociações sobre a estrutura institucional e o diálogo político entre as partes, a Comissão Européia apresentou propostas sobre questões não-tarifárias e facilitação de negócios.

¹¹ Comissão Européia. "Fourth Meeting of the EU-MERCOSUR biregional negotiations committee", *The EU's relations with MERCOSUR*. Disponível em <http://www.europa.eu.int>.

Na Reunião da CNB, a União Européia apresentou sua oferta tarifária, que tinha como objetivo a liberalização recíproca e progressiva de todo o comércio num prazo de dez anos, o que foi bem vista pelo Mercosul, principalmente do ponto de vista político, pois o bloco sul-americano passava por uma crise, principalmente a Argentina.

Tabela 5. Calendário de Reduções Tarifárias Proposto pela União Européia, por Categoria de Produtos (%).

Categoria/Ano	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	100										
B	20	40	60	80	100						
C	12,5	25	37,5	50	62,5	75	87,5	100			
D	9	18	27	36	45	54	63	72	81	90	100
E	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Preferência fixa	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Preferência fixa	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50

Fonte: Comissão Européia

Além disso, foram apresentados textos de negociação para o comércio de bens, serviços e mercados públicos para o MERCOSUL:

A iniciativa européia surpreendeu e, embora não satisfaça plenamente às expectativas de empresários e negociadores brasileiros, notadamente na questão dos subsídios oferecidos pela UE a seus agricultores, tem sido interpretada como um importante gesto político, uma prova de real interesse em estabelecer um acordo de liberalização comercial com o Mercosul. Ao mesmo tempo, denota a preocupação da Comissão Européia em manter tais negociações emparelhadas, ou até mesmo à frente, ao processo de criação de uma Área de Livre Comércio das Américas (Alca), com data de lançamento marcada para o dia 1º de janeiro de 2006. (SAVINI, 2001, p.109)

A proposta tarifária européia sobre o comércio de bens está condicionada ao acordo sobre as cláusulas de *standstill* (não aumento) e de *royalback* (progressiva redução) dos níveis tarifárias aplicados por ambas as partes, além das medidas tarifárias, o acordo deve compreender as medidas não-tarifárias, prevista para ser eliminada assim que o Acordo de Associação Inter-regional Mercosul - União Européia entrar em vigor.

A proposta da União Européia compreende os produtos industriais, que a mesma sofre com o protecionismo do Mercosul quanto à indústria local, produtos pesqueros, matérias primas agrícolas e produtos agrícolas processados, no qual o Mercosul reivindica uma maior abertura da UE para a entrada de seus produtos, dado a Política Agrícola Comum européia, de proteger seus produtores, com altos subsídios.

Quanto a questão dos produtos agrícolas, a União Europeia propõe uma redução fiscal sobre os produtos agrícolas do MERCOSUL, o que representaria 90% do comércio dos produtos agrícolas, o que corresponde a soma de 8 bilhões de euros, que estão divididas em seis categorias ¹²:

- 1.ª Categoria: a liberalização total e imediata dos direitos. Os produtos são: frutas frescas, alguns óleos e gorduras, em um total de 270 milhões de euros.
- 2.ª Categoria: a eliminação de tarifas em quatro fases, ao longo de um período de quatro anos. Os produtos são: legumes, alguns óleos, flores, bolbos, etc, em um total de 600 milhões de euros.
- 3.ª Categoria: a eliminação de tarifas em sete anos, em sete etapas, fruta e legumes, sumos de fruta, processados de frango, etc., Em um total de 330 milhões de euros.
- 4.ª Categoria: a eliminação de tarifas em dez anos, em dez etapas, para a carne de porco, presunto, mel, conservas de carne, fruta e legumes, etc., Num total de um bilhão de euros.
- 5.ª Categoria: eliminação progressiva das tarifas sobre o vinho e bebidas alcoólicas em paralelo com a negociação de acordos específicos para este setor. Valor comercial: 60 milhões de euros.
- 6.ª Categoria: liberalização progressiva de produtos sensíveis específicos cereais, azeite, produtos lácteos, carnes, rapé, açúcar e algumas frutas e legumes. A UE tenciona negociar uma maior liberalização através da concessão de contingentes pautais preferenciais.

Apesar da avaliação positiva do Mercosul da proposta tarifária da União Europeia, ela não satisfaz o bloco sul-americano nos seguintes pontos relacionados aos produtos agrícolas, de acordo com (LUQUINI, 2006, tradução nossa): 1 - A exclusão da proposta europeia, para os produtos agrícolas e produtos agrícolas transformados, importante para as exportações do MERCOSUL; 2 - A distinção entre o tratamento dado e os direitos *ad valorem* e direitos específicos. A redução tarifária é restrita à primeira, que são menos importantes do que a última, como um mecanismo de salvaguarda para a produção agrícolas e agroindustriais da

¹² COMISSÃO EUROPEIA. “Fifth Meeting of the EU-MERCOSUR biregional negotiations committee”, *The EU's relations with MERCOSUR*. Disponível em <http://www.europa.eu.int>.

Europa; 3 - A introdução de uma categoria de produto para fins fiscais (produtos agrícolas transformados e produtos da pesca), que propõe cortes tarifários sem determinar as regras para eles; 4 - A manutenção do mecanismo de preço de entrada, mesmo quando os produtos terão uma redução de direitos aduaneiros *ad valorem*.

Já em relação aos produtos industriais, a oferta europeia cobre 100% dos produtos, com a eliminação das tarifas também em um período de dez anos, com a liberalização ocorrendo em quatro etapas por categoria de produto, com a eliminação imediata das funções por um valor de 780 milhões de euros. As tarifas na União Europeia são muito pequenas para os produtos industrializados, sendo que cerca de 1700 produtos tem tarifa zero, ou seja, a eliminação de tarifas sobre estes produtos não representaria algo expressivo, que afetasse o comércio do bloco europeu.

3.2.3.6 A sexta rodada

A sexta rodada de negociações entre o Mercosul e a União Europeia aconteceu nos dias 29 a 31 de outubro de 2001, na cidade de Bruxelas na Bélgica, que marcou pela apresentação da proposta do Mercosul quanto à questão tarifária.

O Mercosul apresentou uma proposta para o comércio birregional de bens, no qual o bloco sul-americano oferece aos europeus a desgravação dos 9140 produtos tarifários que compõem a Nomenclatura Comercial do Mercosul (NMC), sem excluir qualquer produto. O bloco prevê a liberalização de aproximadamente 40% dos produtos tarifários, distribuídos em cinco listas de negociação, num prazo máximo de dez anos. De acordo com (TACCONE, NOGUEIRA, 2003, tradução nossa), o conteúdo das listas: 1) A lista A se referia a desoneração total e imediata e representava uma importação média anual proveniente da União Europeia de US\$1,9 bilhões (8,5% do total da importação de origem da União Europeia); 2) As listas C, D e E se referiam a desoneração total em dez anos, cada um com ritmo diferente de redução tarifária (essas listas abrangiam em torno de 19% do total da importação do Mercosul com origem na UE).

Tabela 6. Calendário de Reduções Tarifárias Proposto pelo Mercosul, por Categoria de Produtos (%).

Categoria/Ano	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
A	100										
B	50	50	100								
C	11	22	33	44	55	66	77	88	100		
D	0	10	15	25	30	40	50	60	70	85	100
E	0	0	10	15	25	35	45	55	70	85	100
Preferência fixa	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20

Fonte: Departamento de Negociações Internacionais, Ministério das Relações Exteriores.

O calendário de reduções tarifárias proposto pelo Mercosul se difere daquele proposto pela UE, no tempo de redução tarifária que varia de categoria de produto, sendo que os produtos mais sensíveis ao comércio do Mercosul, no caso os produtos industrializados possuem um tempo maior para a total eliminação das tarifas e os produtos que o Mercosul apresenta vantagem competitiva em relação a UE, no caso commodities agrícolas, um tempo menor.

3.2.3.7 A sétima rodada

A sétima rodada de negociações entre Mercosul e União Européia para uma associação inter-regional entre ambos aconteceu em Buenos Aires, na Argentina entre os dias 8 a 11 de abril de 2002. Os temas centrais discutidos foram: diálogo político, cooperação, medidas de facilitação de negócios e discussão preliminar sobre a Cimeira de Madri, que aconteceria em maio do mesmo ano.

As medidas de facilitação de negociação entre os blocos incluíram temas como regulamentos técnicos, padrões de qualidade, setor aduaneiro, medidas fitossanitárias e comércio eletrônico, que tinham como objetivos serem aprovados na Cimeira de Madri. Quanto à questão do diálogo político, ambos os blocos analisaram um texto preliminar, no qual abordava objetivos, natureza e alcance da associação inter-regional e também examinarão a incorporação do princípio da “boa governabilidade”.

Luquini (2003) destaca alguns textos que foram aprovados quanto a cooperação econômica inter-regional: agricultura, serviços, pesca, meio ambiente, proteção aos consumidores, turismo, mercados públicos, comércio eletrônico, proteção de dados e propriedade intelectual.

3.2.3.8 A oitava rodada

Durante os dias 11 a 14 de novembro de 2002, os grupos técnicos e o CNB se reuniram em Brasília, para analisar as propostas do Mercosul e da União Européia para concretização de um acordo de associação inter-regional.

A reunião entre os chefes de Estado do Mercosul e da União Européia centrou-se na discussão da propriedade intelectual, direitos tarifários e solução de conflitos, bem como foi observado um avanço na discussão sobre métodos e modalidades de acesso a mercado de bens e serviços.

Como consequência desta rodada, uma segunda oferta de liberalização de tarifas sobre bens foi trocada entre os blocos em cinco de março de 2003. Segundo Pereira (2006), a proposta da União Européia cobria 91% dos produtos importados do Mercosul, já a proposta deste cobria cerca de 83,5% dos bens provenientes da UE, valores acima de 80%, o que é o mínimo considerado pela OMC, para que haja uma área de livre comércio.

3.2.3.9 O fim das rodadas de negociações

O fim das rodadas de negociações vai de encontro a perspectiva criada em torno da Rodada de Doha de que os entraves discutidos durante as oito rodadas de negociações anteriores fossem resolvidos em âmbito multilateral, através da OMC. A Rodada de Doha começou em 2001, e tinha como principais objetivos negociar a abertura dos mercados agrícolas e industriais, com a intenção de tornar as regras de comércio mais livres principalmente para os países em desenvolvimento.

Após a oitava rodada de negociações houve mais cinco rodadas em que o Mercosul e a União Européia discutiram sobre a possibilidade de chegarem a um acordo de livre comércio entre si, porém sem muito avanço nas negociações. A partir de maio de 2004, com o fim da décima terceira rodada, os blocos apenas fizeram encontros informais, no qual discutiam sobre esta possibilidade, muito em função também do andamento das negociações da rodada de Doha, da OMC.

A nona rodada mostrou o esforço dos grupos técnicos em esclarecer os métodos e análises sobre investimentos e de compras governamentais. A décima rodada não mostrou avanços quanto à questão da negociação de bens, devido a coincidência temporal entre as

propostas apresentadas pelo Mercosul para a abertura do mercado agrícola, com as negociações entre os ministros europeus da agricultura sobre a PAC¹³.

Na décima primeira rodada, a preocupação em acelerar o processo de negociação para se chegar a um acordo era evidente, chegando-se a avanços em temas como: acesso a mercado de bens, direitos de propriedade intelectual, compras governamentais e bebidas destiladas. A discussão sobre o alargamento da UE e o mercado agrícola também foram temas. A décima segunda rodada, os artigos sobre cooperação e diálogo político foram revistos. Quanto à questão comercial, os blocos discutiram sobre pontos divergentes como: produtos de pesca, uso de *drawback* e regras de origem. Já sobre serviços, as partes chegaram a um consenso em quase todos os artigos sobre o assunto.

A última rodada, a décima terceira ocorrida em maio de 2004 as partes continuaram na discussão e elaboração de textos sobre diálogo político, cooperação e comércio.

3.3 As últimas notícias sobre o acordo

A rodada de Doha da OMC para a imprensa brasileira e internacional é o marco para o andamento das negociações entre o Mercosul e a União Européia. Veremos o que a imprensa analisa sobre o acordo entre o MERCOSUL e a união européia, antes e pós o fracasso desta rodada realizada na cidade de Genebra, em julho de 2008.

A Folha on line, pertencente ao jornal Folha de São Paulo publicou um artigo intitulado acordo MERCOSUL União Européia depende de um desfecho de Doha, em 14 de setembro de 2007, e autoria de Oliveira (2007), no qual Mário Marconini, presidente do Conselho de Relações Internacionais da Fecomercio afirma que o ideal seria que as negociações entre o Mercosul e a União Européia avançassem independente da Rodada de Doha, contudo para os europeus esta rodada é importante para saber o quanto teriam que se comprometer com o acordo multilateral. Já para o embaixador da UE no Brasil, João Pacheco, em entrevista para Fiori (2007) da Agência Brasil de Comunicação, respondeu como a estagnação da Rodada de Doha poderia tornar o acordo entre os blocos uma prioridade:

¹³COMISSÃO EUROPEIA. “Ninth Meeting of the EU-MERCOSUR biregional negotiations committee”, *The EU's relations with MERCOSUR*. Disponível em: <http://www.europa.eu.int>.

O assunto vai ser discutido na Cúpula. Vai ser feita a avaliação das negociações da Rodada Doha e a repercussão que isso tem nas negociações com o Mercosul. Sempre dissemos que precisamos de clareza na Rodada. Agora temos que verificar qual a situação da Rodada e retirar as conclusões em relação ao que podemos fazer com o Mercosul. Estou esperançado que ainda seja possível fazer mais um esforço para fechar a Rodada Doha, mas é difícil. Temos que reconhecer que depois do fracasso da reunião de Potsdam, se tornou mais difícil. Mas a Rodada Doha é muito importante, pois é uma rodada multilateral em que se pode tratar uma série de assuntos que não podemos tratar a nível bilateral. Um exemplo são os subsídios agrícolas. Podem ser reduzidos e disciplinados na Rodada, mas não em uma negociação entre dois blocos.

A rodada de Doha também era vista como uma prioridade para a diplomacia brasileira, porém com o seu fracasso, dado a discordância entre países desenvolvidos e em desenvolvimento, principalmente quanto aos subsídios agrícolas dado aos produtores daqueles, o Brasil através do Mercosul buscará alternativa como os acordos regionais, como a retomada das negociações com a UE, como afirma o chanceler brasileiro Celso Amorim, em matéria a agência de notícias internacional France Presse, publicada em 29 de julho de 2008 pelo jornal O Povo on line, afirma que a OMC era a absoluta prioridade da diplomacia brasileira nas negociações comerciais, pois haveria questões comerciais que só poderiam ser resolvidas em âmbito multilateral, mas com o fracasso das negociações, a orientação das negociações poderia ser voltada para a UE.

A mesma questão que emperra as negociações multilaterais na rodada de Doha da OMC, é entrave das negociações bilaterais entre o MERCOSUL e a União Européia, os subsídios agrícolas, por isso a comissária européia de Agricultura, Mariann Fischer Boel, em matéria de Bizzoto (2008) vê com pessimismo o fechamento do acordo, pois para a comissária os problemas enfrentados na negociação multilateral seriam os mesmos enfrentados na negociação bilateral entre os blocos.

4. O COMÉRCIO BILATERAL ENTRE O MERCOSUL E A UNIÃO EUROPÉIA (UE-15): EVIDÊNCIAS E PERSPECTIVAS.

Neste capítulo serão analisados o comércio entre o MERCOSUL e a União Européia, através dos índices de vantagem comparativa revelada (IVCR), que tem como base a teoria das vantagens comparativas de David Ricardo (1982), apresentada no capítulo 2, mas também o índice de orientação regional (IOR), que mede no caso a tendência a exportar dos países do Mercosul para a União Européia, já que no capítulo 3 foram expostas as propostas de ambos os blocos para se chegar a um acordo de livre-comércio. Os resultados obtidos serão analisados e comparados com outros estudos anteriormente realizados por outros autores sobre o assunto.

4.1 Metodologia da análise

O presente trabalho utiliza-se dos Índices de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) e de Orientação Regional (IOR), para analisar a relevância do comércio entre os blocos Mercosul e União Européia, com o intuito de demonstrar se os dados obtidos levam a afirmar que a possibilidade de concretização do acordo entre as partes, seja um movimento natural das relações comerciais bilaterais.

A pesquisa teve como base a perspectiva comercial do Mercosul em relação a UE-15, ou seja, foram adotados como base os cinco principais produtos exportados pelos quatro países criadores do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) no ano de 2000, para que fossem comparados o IVCR e o IOR em relação ao ano de 2007. Como no ano de 2000 a União Européia era composta apenas por 15 países membros (Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido e Suécia) resolveu-se adotar para fins de comparação no cálculo do IOR, a mesma para o ano de 2007.

O índice de Vantagens comparativas foi proposto por Balassa em 1965 tendo como suporte teórico a lei das vantagens comparativas, criada por David Ricardo, em 1817. De acordo com Maia (2002), o Índice de Vantagens Comparativas Reveladas (IVCR) é um indicador da estrutura relativa das exportações de um país ou região, no caso dos países formadores do Mercosul.

O Índice de Vantagens Comparativas é dado pela equação a seguir:

$$IVCR = (X_p / X_{wp}) / (X_t / X_{tW})$$

Em que:

X_p = Valor das exportações de um determinado produto por um determinado país integrante do MERCOSUL.

X_{wp} = Valor das exportações mundiais de um determinado produto.

X_t = valor total das exportações de um determinado país integrante do Mercosul.

X_{tW} = Valor total das exportações mundiais.

De acordo com Maia (2002):

$IVCR > 1$ indica que o país possui vantagem comparativa revelada na exportação daquele produto.

$IVCR < 1$ indica que o país possui desvantagem comparativa revelada na exportação daquele produto.

O Índice de Orientação Regional foi proposto por Yeats (1997). O IOR é dado pela equação a seguir:

$$IOR = (X_i / X_{it}) / (X_e / X_{et}),$$

Em que:

X_i = Valor exportações de um determinado produto, de um determinado país do Mercosul para a UE-15.

X_{it} = Total das exportações de um determinado país do Mercosul para a UE-15

X_e = valor das exportações de um determinado produto, de um determinado país do Mercosul para fora da UE-15.

X_{et} = Valor total das exportações de um determinado país do Mercosul para fora da UE-15.

Segundo Yeats (1997), o índice situa-se num intervalo entre zero a infinito, em que a unidade indica uma mesma tendência para exportar o produto a membros e a não membros, enquanto valores crescentes observados ao longo do tempo indicam uma tendência para exportar mais para dentro do bloco, no caso Mercosul e União europeia formando “um só bloco”, dado a possibilidade de um acordo de livre comércio entre as partes.

4.2 Fonte de dados

Os dados para calcular os índices foram obtidos através da United Nations Commodity Trade Statistics Database (COMTRADE), no qual se obteve as exportações e importações de produtos específicos, bem como o total delas, em dólares, por parte dos países do Mercosul em relação à União Europeia (UE-15), mas também em relação ao mundo.

4.3 Aspectos comerciais dos países do MERCOSUL

Os países do Mercosul (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai) representam apenas uma pequena parcela do total das exportações mundiais, tendo uma pequena evolução de 2000, representando 1,37% para 1,93% em 2007, contudo seus países, principalmente Brasil e Argentina são vistos como mercados promissores para a realização de comércio, dado o mercado consumidor destes países.

No ano de 2007 o Mercosul obteve um superávit comercial de US\$ 46.947.970.184,00 graças a exportações que vão além das trocas comerciais intra-bloco, exportando principalmente para países como EUA, China, Holanda, Alemanha, chegando-se a um total¹⁴ de US\$ 223.709.209.657,00. Como pode ser visto na figura 4 abaixo:

¹⁴ COMTRADE. Disponível em: www.comtrade.un.org

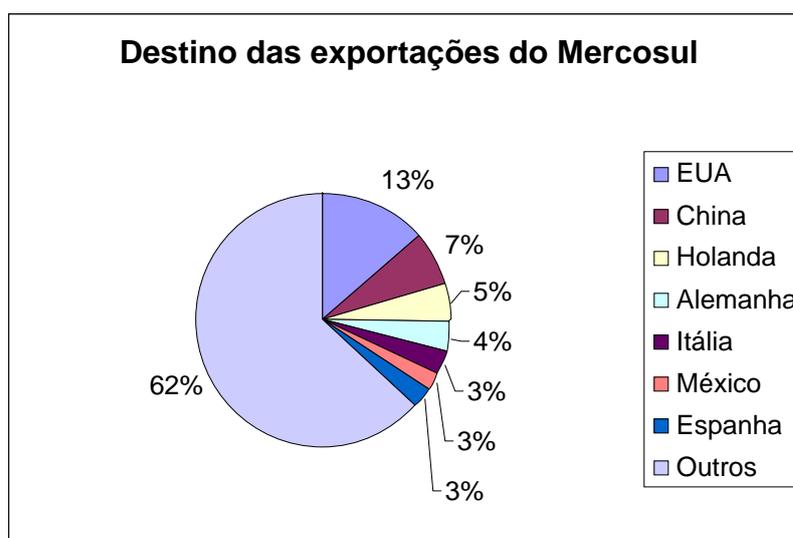


Figura 4. Destino das exportações do Mercosul por país em 2007

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Já em relação às importações, o Mercosul importou no ano de 2007 a quantia total de US\$ 176.761.239.473,00, sendo que os principais países fornecedores foram os EUA, China e Holanda¹⁵, como podem ser vistos na figura 5 abaixo:

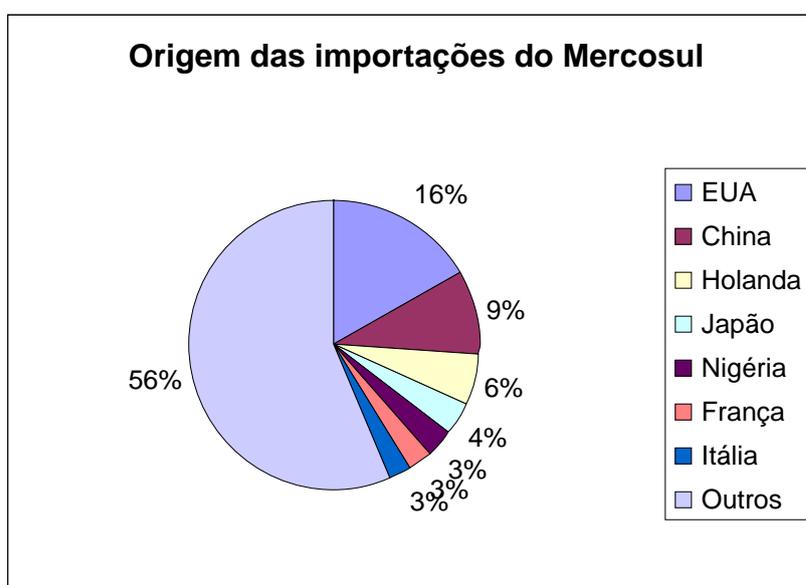


Figura 5. Origem das importações do Mercosul por país em 2007

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

¹⁵ COMTRADE. Disponível em: www.comtrade.un.org

Analisando os gráficos, percebe-se que tanto os EUA, quanto a China são grandes parceiros comerciais brasileiros, pois além de serem grandes importadores dos produtos brasileiros, também são grandes fornecedores de produtos para o Brasil. Os países europeus também são grandes parceiros comerciais do Mercosul, como o caso da Holanda, que além de ser um importador de produtos do Mercosul, tem destaque também na pauta de importações do Mercosul, assim como a Itália, além da Alemanha e Espanha que são um dos principais destinos das exportações do Mercosul, bem como a França, uma das principais origens das importações do Mercosul.

4.3.1 Argentina

A tabela abaixo mostra os cinco principais produtos na pauta de exportações da Argentina no ano de 2000:

Tabela 7. IVCR dos cinco principais produtos exportados pela Argentina em 2000.

Argentina Ano 2000					
Produto	X p	Xwp	XtA	XtW	IVCR
27.Mineral combustíveis, óleos, destilação	4.643.195.553,00	581.757.103.685,00	26.341.029.193,00	6.157.248.756.963,00	1,865646
23.Resíduos, resíduos da indústria de alimentos	2.431.027.061,00	19.070.973.686,00	26.341.029.193,00	6.157.248.756.963,00	29,796886
10.Cereais	2.419.129.951,00	32.751.866.892,00	26.341.029.193,00	6.157.248.756.963,00	17,265418
87.Veículos exceto ferroviários	1.952.046.540,00	558.339.951.543,00	26.341.029.193,00	6.157.248.756.963,00	0,8172321
15.Animal, gorduras e óleos vegetais, clivagem.	1.678.072.761,00	19.310.839.622,00	26.341.029.193,00	6.157.248.756.963,00	20,31251

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE

Como base de comparação, manteve-se os cinco principais produtos do ano de 2000, para serem analisados no ano de 2007:

Tabela 8. IVCR dos cinco principais produtos exportados pela Argentina em 2000, para o ano de 2007.

Argentina Ano 2007					
Produto	X p	Xwp	XtA	XtW	IVCR
27.Mineral combustíveis, óleos, produtos de destilação, etc	6.096.013.323,00	1.523.935.956.527,00	55.779.579.836,00	11.558.446.980.698,00	0,8289
23.Resíduos, resíduos da indústria de alimentos, forragens	6.196.116.466,00	39.578.612.188,00	55.779.579.836,00	11.558.446.980.698,00	32,4402
10.Cereais	4.660.159.971,00	71.732.755.528,00	55.779.579.836,00	11.558.446.980.698,00	13,4619
87.Veículos exceto ferroviários	5.304.707.169,00	1.173.962.387.961,00	55.779.579.836,00	11.558.446.980.698,00	0,93634
15.Animal, gorduras e óleos vegetais, produtos clivagem, etc	5.493.293.216,00	60.369.065.373,00	55.779.579.836,00	11.558.446.980.698,00	18,8557

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE

A principal categoria de produto de exportação argentino no ano de 2000, considerando em dois dígitos foi o de nº27, Mineral combustíveis, óleos, produtos de destilação, tendo obtido em 2000 um IVCR neste produto de aproximadamente (1,86), o que representa uma vantagem comparativa neste produto. Já em 2007, este índice teve uma baixa para (0,82), ou seja, deixou de ser um produto em que a Argentina possuía vantagem comparativa revelada, caindo para o segundo lugar na pauta de exportações, representando 10,9% da pauta de exportações, além de passar a figurar na 4ª colocação na pauta de importações, fato que não ocorreu no ano 2000. Este resultado obtido se deve ao aumento da participação das exportações argentinas em relação às exportações mundiais (salto de 0,42% para 0,48%) e a diminuição da participação da Argentina na produção deste produto (queda de 0,8% para 0,4%).

No segundo lugar da pauta de exportação argentina encontra-se a categoria de número 23, Resíduos, resíduos da indústria de alimentos. Neste produto, a Argentina apresenta uma elevada vantagem comparativa revelada, pois o IVCR deste produto em 2000 era de (29,80), aumentando para 32,4 em 2007, graças ao grande aumento da participação da argentina no ano de 2007 (saltando de 12,7% para 15,6%), exportando principalmente para países como a Espanha, Holanda e Itália¹⁶, o que fez deste produto ser o principal produto exportado neste ano.

O terceiro produto representa uma tradicional categoria de commodities exportada pelo país, que são os cereais, principalmente o trigo. No ano de 2000, este produto possuía um IVCR de (17,26), mas que no ano de 2007, baixou para (13,46), apesar de o valor total exportado ter aumentado em (92,6%), a representatividade nas exportações mundiais deste produto diminuiu (12%), não acompanhando a evolução das exportações de outras commodities argentinas, o que acarretou que este produto não estivesse entre os cinco principais produtos, mais ainda apresenta um elevado ivcr.

O quarto produto de exportação de dígito 87, Veículos exceto ferroviários, a Argentina não apresentou uma vantagem comparativa revelada, pois tanto os índices de 2000 quanto de 2007 estão abaixo de um, contudo houve uma evolução entre os anos. O Brasil é o seu maior mercado consumidor deste produto, que passou a ser o segundo principal produto de exportação¹⁷ em 2007.

¹⁶ COMTRADE. Disponível em: www.comtrade.un.org

¹⁷ Idem

O quinto produto é o de dígito 15, animal, gorduras e óleos vegetais, clivagem, cuja vantagem comparativa revelada, que em 2000 era de 20,31, passou a ser de 18,55 em 2007. Este baixa se deve a um aumento maior da relação entre as exportações argentinas em relação ao total das exportações mundiais, de 2000 para 2007, em torno de 12,8%, maior do que o aumento proporcionado pelo valor exportado deste bem, em torno de 4,7%.

4.3.2 Brasil

A tabela abaixo mostra os cinco principais produtos da pauta de exportação brasileira no ano de 2000:

Tabela 9. IVCR dos cinco principais produtos exportados pelo Brasil em 2000.

Produto	Brasil ano 2000				
	X p	Xwp	XtB	XtW	IVCR
87.Veículos exceto ferroviários	4.440.507.175,00	558.339.951.543,00	55.118.913.952,00	6.157.248.756.963,00	0,8884233
84.Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	4.288.565.470,00	926.252.602.564,00	55.118.913.952,00	6.157.248.756.963,00	0,5172121
88.Aeronaves ou espaciais, e suas partes	3.574.615.894,00	110.175.312.184,00	55.118.913.952,00	6.157.248.756.963,00	3,6243584
72.Ferro e aço	3.435.403.850,00	119.453.513.825,00	55.118.913.952,00	6.157.248.756.963,00	3,2126611
26. Minérios, escórias e cinzas	3.255.052.726,00	23.533.287.826,00	55.118.913.952,00	6.157.248.756.963,00	15,451173

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Como base de comparação, manteve-se os cinco principais produtos do ano de 2000, para serem analisados no ano de 2007:

Tabela 10. IVCR dos cinco principais produtos exportados pelo Brasil em 2000, para o ano de 2007.

Produto	Brasil ano 2007				
	X p	Xwp	XtB	XtW	IVCR
87.Veículos exceto ferroviários	13.354.405.543,00	1.173.962.387.961,00	160.648.869.728,00	11.558.446.980.698,00	0,8184501
84.Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	11.528.703.176,00	1.799.337.651.390,00	160.648.869.728,00	11.558.446.980.698,00	0,460988
88.Aeronaves ou espaciais, e suas partes	1.918.311.019,00	182.420.648.698,00	160.648.869.728,00	11.558.446.980.698,00	0,7566009
72.Ferro e aço	1.814.455.802,00	416.371.597.421,00	160.648.869.728,00	11.558.446.980.698,00	0,3135358
26. Minérios, escórias e cinzas	12.026.267.974,00	114.224.091.224,00	160.648.869.728,00	11.558.446.980.698,00	7,5752152

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

O principal produto de exportação brasileiro em valor, considerando produtos de dois dígitos é o produto de número 87, veículos exceto ferroviários. Este produto destina-se principalmente para Argentina, México e Chile¹⁸, contudo não apresenta vantagem comparativa revelada, pois tanto o IVCR de 2000, quanto de 2007 estão abaixo de um, até mesmo decaiu entre estes anos (passou de 0,88 para 0,81). Isto se deve não a uma queda da participação brasileira na pauta das exportações mundiais deste produto, que aumentou em 43% em relação ao ano 2000, mas sim ao fato de que houve um aumento na participação brasileira no total das exportações mundiais, no percentual de 55,2% em relação ao ano anteriormente analisado.

O segundo maior produto de exportação em valor do Brasil é a categoria 84, em que estão incluídos reatores nucleares, caldeiras, máquinas, entre outros, em que novamente o país possui um baixo ivcr quanto a este produto, diminuindo de 0,51 para 0,46 entre os anos de 2000 a 2007. A justificativa para a diminuição do ivcr deste produto é parecida com a do produto 87, pois apesar do aumento de 38,3% da participação brasileira nas exportações mundiais do produto 84, de 2007 em relação ao ano 2000, o aumento foi menor do que o aumento da participação brasileira nas exportações mundiais totais.

O terceiro maior produto de exportação da pauta brasileira é o de número 88, que inclui aeronaves ou espaciais, e suas partes, em que no ano 2000 o Brasil possuiu um considerável índice de vantagem comparativa revelada, em torno de (3,6), contudo no ano de 2007 decaiu para 2. O principal importador deste produto brasileiro são os EUA, seguidos pela França e Reino Unido¹⁹. No ano de 2007, este produto não figura entre os cinco principais produtos da pauta da exportação brasileira.

O quarto maior produto de exportação brasileiro no ano 2000 foi o de número 72, ferro e aço. O Brasil apresenta uma vantagem comparativa revelada na produção deste produto, contudo ela decaiu do ano de 2000 (3,21) para 2007 (1,64). Isto se deve ao fato de que apesar do valor bruto exportado ter sido maior em 2007 (US\$ 9.534.400.813,00), a participação brasileira nas exportações mundiais decaiu para 2,3%. Esta queda se deve ao fato de que em 2000, a China era apenas o 11º exportador mundial, chegando em 2007, ao primeiro lugar. Os principais importadores deste produto brasileiro foram: EUA, Bélgica e Argentina²⁰.

¹⁸ COMTRADE. Disponível em: www.comtrade.un.org

¹⁹ Idem

²⁰ Idem

O quinto maior produto de exportação brasileiro é o de número 26, que inclui minérios, escórias e cinzas. O Brasil possui uma grande vantagem comparativa revelada na produção deste produto, contudo como aconteceu com os outros produtos citados, também sofreu uma diminuição do seu ivcr, devido à diminuição da participação das exportações brasileiras no total das exportações mundiais deste produto. Os principais países importadores deste produto brasileiro em 2000 foram: Japão, Alemanha e China. O Brasil passou do segundo lugar em 2000, para o terceiro lugar em 2007, sendo superado pelo Chile, perdendo uma fatia da sua participação no mercado mundial deste produto²¹.

²¹ COMTRADE. Disponível em: www.comtrade.un.org

4.3.3 Paraguai

A tabela abaixo mostra os cinco principais produtos da pauta de exportação paraguaia no ano de 2000:

Tabela 11. IVCR dos cinco principais produtos exportados pelo Paraguai em 2000

Paraguai ano 2000					
Produto	X p	Xwp	XtP	XtW	IVCR
12.Óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, sementes, frutos etc...	292.558.848,00	19.151.621.294,00	870.940.224,00	6.157.248.756.963,00	107,9956
52.Algodão	91.996.680,00	31.888.252.888,00	870.940.224,00	6.157.248.756.963,00	20,395755
23.Resíduos, resíduos da indústria de alimentos, forragens	81.819.928,00	19.070.973.686,00	870.940.224,00	6.157.248.756.963,00	30,33085
44.Madeira e artigos de madeira, carvão vegetal	73.508.640,00	66.409.444.570,00	870.940.224,00	6.157.248.756.963,00	7,8254062
02.Carnes e miudezas comestíveis	72.708.128,00	39.204.781.142,00	870.940.224,00	6.157.248.756.963,00	13,111195

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Como base de comparação, manteve-se os cinco principais produtos do ano de 2000, para serem analisados no ano de 2007:

Tabela 12. IVCR dos cinco principais produtos exportados pelo Paraguai em 2000, para o ano de 2007.

Paraguai ano 2007					
Produto	X p	Xwp	XtP	XtW	IVCR
12.Óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, etc.	960.184.028,00	42.739.466.262,00	2.784.722.556,00	11.558.446.980.698,00	93,248732
52.Algodão	60.710.797,00	48.080.714.503,00	2.784.722.556,00	11.558.446.980.698,00	5,2409809
23.Resíduos, resíduos da indústria de alimentos, forragens	222.272.516,00	39.578.612.188,00	2.784.722.556,00	11.558.446.980.698,00	23,310026
44.Madeira e artigos de madeira, carvão vegetal	114.486.151,00	119.288.723.534,00	2.784.722.556,00	11.558.446.980.698,00	3,9835577
02.Carnes e miudezas comestíveis	367.991.511,00	78.448.443.198,00	2.784.722.556,00	11.558.446.980.698,00	19,470227

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Dado as tabelas 11 e 12 acima, percebe-se que o principal produto de exportação paraguaio no ano de 2000, em valor bruto foi o de número 12, que inclui óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, sementes, entre outros. Este produto apresenta um elevadíssimo índice de vantagem comparativa revelada 108, o maior entre os quatro países analisados do Mercosul.

Este índice elevado deve-se a grande participação do Paraguai nas exportações mundiais do produto 12, no qual representa 15% das exportações mundiais deste produto, além deste produto representar aproximadamente 33% da pauta de exportação paraguaia. Os principais destinos são os outros países do Mercosul, bem como a Holanda²². No ano de 2007, o ivcr deste produto diminuiu (93,24), contudo permaneceu elevadíssimo, sendo a queda justificada pelo aumento da participação do Paraguai nas exportações mundiais, aumento de 70% de 2007 em relação ao ano 2000, maior do que o aumento da participação do mesmo nas exportações mundiais deste produto, de 47% em relação ao ano anteriormente analisado.

O segundo produto da pauta de exportação paraguaia é o algodão, que no ano 2000 apresentou um elevado ivcr de (20,39), pois este produto apresentou uma elevada participação na pauta de exportações paraguaias de 10,5%. No ano de 2007, há uma queda do índice, passando para 5,24, o que ainda representa uma vantagem comparativa revelada, mas isto ocorreu devido à queda no valor bruto exportado, dado a intempéries que o produto sofre. O Brasil seu principal importador, que no ano 2000 representava 76% das exportações paraguaias deste produto, em 2007 passou a 59% devido ao aumento da participação de outros países como EUA e China na exportação de algodão para o Brasil, pois se no ano 2000 o Paraguai representava 21,9% das importações brasileiras de algodão, já no ano de 2007, apenas 13,4%²³.

O terceiro principal produto de exportação paraguaio no ano 2000 foi o de número 23, representado pelos resíduos, resíduos da indústria de alimentos e forragens. Este produto apresenta um elevado ivcr, que no ano 2000 era de (30,33), mas que declinou para 23,31 em 2007, devido ao aumento da participação paraguaia nas exportações mundiais deste produto no ano de 2007 em relação ao ano de 2000 (30,89%) terem sido menores que o aumento da participação do país nas exportações mundiais no período (70,32%).

O quarto produto de exportação paraguaia é o de número 44, representado pelas madeiras e seus artigos, bem como pelo carvão vegetal. Este produto apresentou vantagem

²² COMTRADE. Disponível em: www.comtrade.un.org

²³ Idem

comparativa revelada tanto nos anos de 2000 (7,82) quanto de 2007(3,98). A queda deveu-se a diminuição da participação do país nas exportações mundiais deste produto, que em 2000 era de 0,1%, passando para 0,09% em 2007.

O quinto produto é o de número 02, representado pelas carnes e miudezas comestíveis, que aumentou o ivcr entre os anos de 2000 (13,11) para 2007 (19,47). Este aumento deveu-se ao aumento da participação paraguaia nas exportações mundiais deste produto, exportando principalmente para países como Rússia, que em 2000 não estava entre os cinco maiores destino das exportações paraguaias deste produto, mas que em 2007 passou a ser o primeiro com 38%, e o Chile antes responsável por absorver 54,9% das exportações, em 2007 passou ao segundo lugar com 36%, contudo o valor bruto exportado foi três vezes maior do que no ano²⁴ 2000.

Percebe-se que o Paraguai diferentemente de Brasil e Argentina, apresenta o índice de vantagem comparativa revelada (ivcr) acima de um, em todos os seus principais produtos de exportação em valor bruto, e isto muito se deve a que estes produtos exportados se encaixam na categoria de produtos primários, ao contrário da Argentina, e do Brasil principalmente, que exportam produtos com maior valor agregado, apesar de que o destino da maioria destes produtos seja para os outros países do Mercosul.

²⁴ COMTRADE. Disponível em: www.comtrade.un.org

4.3.4 Uruguai

Tabela 13. IVCR dos cinco principais produtos exportados pelo Uruguai em 2000.

Uruguai ano 2000					
Produto	X p	Xwp	XtU	XtW	IVCR
02. Carnes e miudezas comestíveis	425.404.864,00	38.996.465.634,00	2.299.454.976,00	6.157.248.756.963,00	29,2105
41. Couros crus e peles (exceto peles com pêlo) e couro	217.364.160,00	20.789.339.995,00	2.299.454.976,00	6.157.248.756.963,00	27,996841
51. Lã, pêlos, crinas fios e tecidos.	174.762.304,00	11.963.165.530,00	2.299.454.976,00	6.157.248.756.963,00	39,116811
10. Cereais	167.148.960,00	32.751.866.892,00	2.299.454.976,00	6.157.248.756.963,00	13,665622
87. Veículos exceto ferroviários	155.379.984,00	558.653.824.229,00	2.299.454.976,00	6.157.248.756.963,00	0,7447561

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Como base de comparação, manteve-se os cinco principais produtos do ano de 2000, para serem analisados no ano de 2007:

Tabela 14. IVCR dos cinco principais produtos exportados pelo Uruguai em 2000., para o ano de 2007.

Uruguai ano 2007					
Produto	X p	Xwp	XtU	XtW	IVCR
02. Carnes e miudezas comestíveis	885.389.892,00	78.344.964.603,00	4.496.037.537,00	11.558.446.980.698,00	29,053137
41. Couros crus e peles (exceto peles com pêlo) e couro	305.718.688,00	30.346.965.448,00	4.496.037.537,00	11.558.446.980.698,00	25,898599
51. Lã, pêlos, crinas fios e tecidos.	233.476.169,00	14.736.931.891,00	4.496.037.537,00	11.558.446.980.698,00	40,729121
10. Cereais	342.873.726,00	71.732.755.528,00	4.496.037.537,00	11.558.446.980.698,00	12,288143
87. Veículos exceto ferroviários	116.009.226,00	1.177.107.013.418,00	4.496.037.537,00	11.558.446.980.698,00	0,2533647

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

O principal produto de exportação uruguaio é a carne, representando em torno de 19% do total das exportações uruguaias em 2000, que coincidentemente manteve o seu ivcr praticamente intacto nos anos de 2000 e 2007, em torno de 29, o que demonstra que o país tem uma vantagem comparativa revelada na produção deste produto. No ano de 2000, os principais importadores eram Israel, Brasil e os EUA. Já no ano de 2007, os EUA passaram ao primeiro lugar, absorvendo 33%, seguidos da Rússia, grande importadora de carnes dos países do Mercosul, e do Reino Unido²⁵.

O segundo produto de exportação é o de número 41, couros e peles, que apresentou um elevado ivcr nos anos de 2000 27,99 e 2007 25,89, decaindo um pouco no ultimo ano, mas mesmo assim muito relevante quanto à vantagem comparativa na sua produção. No ano de 2000, este produto representava 9,5% das exportações uruguaias, e seus principais destinos de exportação eram: EUA, Malásia e Hong Kong. Já em 2007, Alemanha, Tailândia e EUA²⁶.

O terceiro produto de exportação uruguaio é o de número 51, que engloba lã, pêlos, crinas fios e tecidos. Este produto é o que apresenta o maior ivcr entre os cinco produtos analisados no Uruguai, devido ao fato de que apresenta a maior participação de um produto uruguaio entre as exportações mundiais de um produto, em torno de 1,4%.

O quarto produto de número 10 representa os cereais. O Uruguai apresenta ivcr elevado para esse produto tanto em 2000 (13,6), quanto em 2007. O valor bruto exportado aumentou entre estes anos, contudo a participação nas exportações mundiais por parte do Uruguai neste produto permaneceu praticamente a mesma. Seus principais importadores nestes anos foram o Brasil e o Peru²⁷.

O quinto produto, veículos exceto ferroviários é o único produto que não seja considerado um bem primário, que figura entre os cinco principais produtos exportados pelo Uruguai em termos de valores absolutos. Percebe-se que assim como a Argentina e o Brasil, exportadores deste produto, o Uruguai apresentou um ivcr abaixo de um, ou seja, este país não possui vantagem comparativa revelada na produção deste produto. Além disso, as exportações deste produto dirigem-se principalmente para a Argentina (76%), em seguida o Brasil com 23,2%, no ano²⁸ de 2000.

²⁵ COMTRADE. Disponível em: www.comtrade.un.org

²⁶ Idem.

²⁷ Idem.

²⁸ Idem.

4.4 Aspectos do comércio entre Mercosul e União Européia (UE-15)

A União Européia é o maior parceiro comercial do Mercosul, se levar em conta como parceiros comerciais outros blocos regionais do mundo, como pode ser visto nas figuras 6 e 7 abaixo, que mostram as exportações e importações do Mercosul, quanto aos principais blocos regionais no ano de 2007:

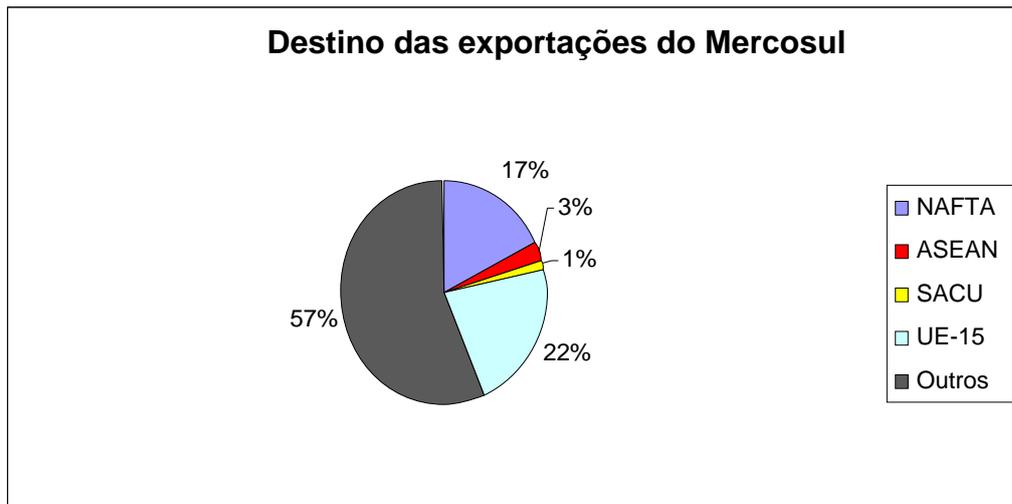


Figura 6. Destino das exportações do Mercosul por bloco em 2007

Fonte: COMTRADE (2007)

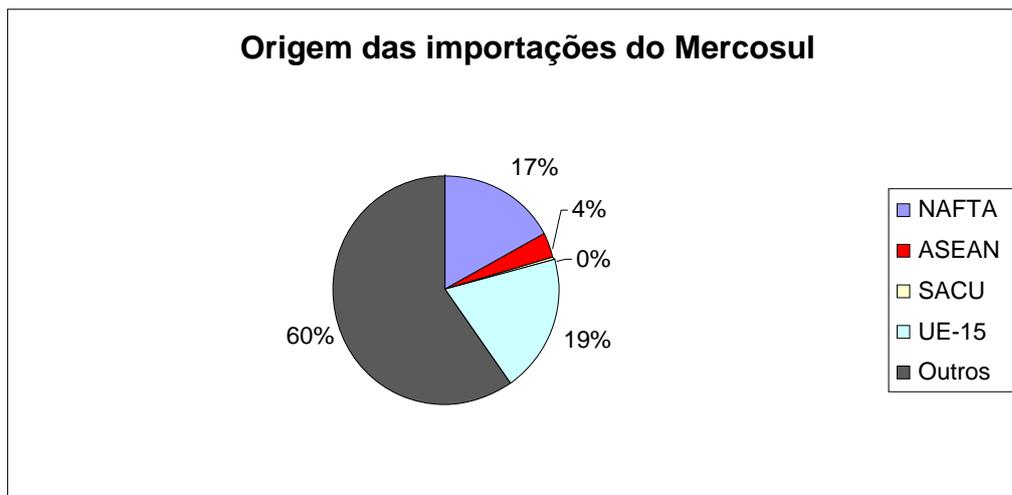


Figura 7. Origem das importações do Mercosul por bloco em 2007

Fonte: COMTRADE (2007)

As figuras 6 e 7 mostram que a União Européia é o maior destino das exportações do Mercosul, bem como a maior origem das importações do bloco sul-americano, isso se levando

em conta apenas a União Européia dos 15 países integrantes até o ano de 2004, se for levado em conta os 27 países atualmente integrantes, este número será ainda maior. O NAFTA é o segundo maior parceiro comercial do Mercosul, com destaque para os EUA que representam individualmente 13% desses 17% das exportações do Mercosul para o Nafta, bem como 16% dos 17% da origem das importações do Mercosul.(vide figuras 4 e 5).

O comércio entre o Mercosul e a União européia tem aumentado nos últimos anos, principalmente entre os anos de 2001 e 2003, em que há uma tendência de crescimento, tanto das exportações, quanto das importações do Mercosul em relação a UE-15, como pode ser visto na figura 8 abaixo:

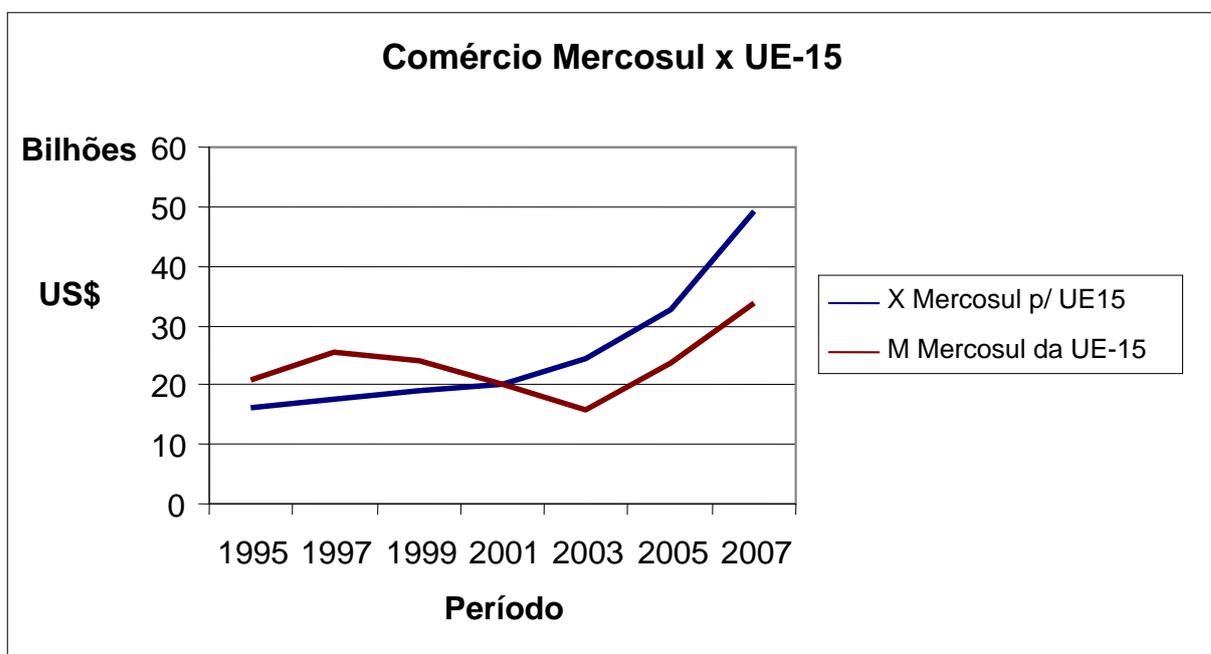


Figura 8. Comércio Mercosul e UE-15

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Desde a sua criação no ano de 1995, as exportações do Mercosul para a União Européia foram crescentes, porém entre 1999 e 2001, o déficit comercial de outrora, dado o real valorizado em relação ao dólar, moeda esta que é padrão nas relações comerciais, passou para um superávit comercial entre os países, devido à desvalorização do real em relação ao dólar, o que se seguiu até o ano de 2007, como pode ser visto no gráfico.

Para fins de análise quanto à evolução do comércio entre o Mercosul e a União Européia, adotou-se o Índice de Orientação Regional (IOR), tendo como base, assim como foi adotado no cálculo do IVCR, os cinco principais produtos exportados pelos países do MERCOSUL em relação ao mundo no ano de 2000, que acaba se confundindo com os

principais produtos exportados pelos países do Mercosul para a UE-15, dado que esses países representam 22% (2007) do destino das exportações do bloco sul-americano. Os cinco principais produtos exportados pelos países do Mercosul para a União Européia, nos anos de 2000 e 2007 são:

Tabela 15. Principais produtos de exportação Mercosul p/ UE-15 em 2000.

Principais produtos de exportação Mercosul p/ UE-15		
País	Ano 2000	Valor (US\$)
Argentina		
	23. Resíduos, os resíduos da indústria de alimentos, forragens	1.479.454.438,00
	03. Peixes, crustáceos, moluscos, invertebrados aquáticos	388.617.980,00
	02. Carnes e miudezas comestíveis	326.682.070,00
	08. Comestíveis de frutas, cascas de cítricos, melões	246.463.624,00
	12. Óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, sementes, frutos, etc	206.228.305,00
Brasil		
	12. Óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, sementes, frutos, etc.	1.402.220.960,00
	23. Resíduos, os resíduos da indústria de alimentos, forragens	1.338.948.232,00
	26. Minérios, escórias e cinzas	1.222.034.603,00
	88. Aeronaves, veículos espaciais, e suas partes	944.682.273,00
	09. Café, chá, mate e especiarias	916.333.271,00
Paraguai		
	12. Óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, sementes, frutos, etc	51.342.125,00
	41. Couros e peles em bruto (exceto peles com pêlo) e couro	24.163.206,00
	44. Madeira e artigos de madeira, carvão vegetal	7.761.639,00
	02. Carnes e miudezas comestíveis	7.347.624,00
	33. Óleos essenciais, perfumes, cosméticos, toaleteries	4.121.423,00
Uruguai		
	02. Carnes e miudezas comestíveis	103.938.281,00
	51. Lã, pêlos, crinas fios e tecidos	56.861.904,00
	03. Peixes, crustáceos, moluscos, invertebrados aquáticos	30.843.738,00
	44. Madeira e artigos de madeira, carvão vegetal	29.366.805,00
	08. Comestíveis de frutas, cascas de citrinos, melões	27.618.475,00

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE

Os produtos base da análise, que são os cinco principais produtos exportados pelos países do Mercosul em 2000 para o mundo, também podem ser vistos também na pauta de exportações destes países para a UE-15 para o mesmo ano: Argentina, representado pelo produto de dígito 23, Resíduos, os resíduos da indústria de alimentos, forragens; Brasil, pelos produtos de dígito, 26 e 88, Minérios, escórias e cinzas e Aeronaves, veículos espaciais, e suas partes, respectivamente; Paraguai, que apresentou a maioria os produtos, como os de dígito 12,44 e 02, óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, sementes, frutos, etc, madeira e artigos de

madeira, carvão vegetal, carnes e miudezas comestíveis, respectivamente; Uruguai, representado pelos produtos de dígito 02 e 51, carnes e miudezas comestíveis e Lã, pêlos, crinas fios e tecidos, respectivamente.

Tabela 16. Principais produtos de exportação do Mercosul para a UE-15 em 2007.

Principais produtos de exportação Mercosul p/ EU-15		
País	Ano 2007	Valor (US\$)
Argentina		
	23. Resíduos, os resíduos da indústria de alimentos, forragens	3.203.242.911,00
	02. Carnes e miudezas comestíveis	700.746.242,00
	03. Peixes, crustáceos, moluscos, invertebrados aquáticos	572.390.335,00
	26. Minérios, escórias e cinzas	525.664.148,00
	10. Cereais	464.656.441,00
Brasil		
	26. Minérios, escórias e cinzas	3.392.705.508,00
	12. Óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, sementes, frutos, etc	2.779.243.108,00
	84. Máquinas e aparelhos mecânicos, suas partes	2.104.549.404,00
	02. Carnes e miudezas comestíveis	2.092.155.694,00
	72. Ferro e aço	2.091.172.169,00
Paraguai		
	12. Óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, sementes, frutos, etc	119.839.742,00
	44. Madeira e artigos de madeira, carvão vegetal	28.635.011,00
	10. Cereais	19.214.753,00
	41. Couros e peles em bruto (exceto peles com pêlo) e couro	13.322.850,00
	15. Animal, gorduras e óleos vegetais, produtos clivagem, etc	9.834.663,00
Uruguai		
	02. Carnes e miudezas comestíveis	240.758.969,00
	44. Madeira e artigos de madeira, carvão vegetal	100.427.701,00
	41. Couros e peles em bruto (exceto peles com pêlo) e couro	85.262.520,00
	51. Lã, pêlos, crinas fios e tecidos	69.456.520,00
	08. Comestíveis de frutas, cascas de citrinos, melões	69.225.712,00

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE

Percebe-se que dentre os cinco produtos adotados de 2000, o de número 23, está entre os principais produtos exportados pela Argentina, tanto no ano 2000, quanto em 2007. No caso brasileiro, dois produtos estão na lista dos mais exportados para a UE-15, o de número 84, bem como o de número 26, também nos dois anos analisados. O Paraguai possui apenas um produto dos produtos base da análise, na lista de principais produtos exportados para a União européia, representado pelo número 44. Já o Uruguai é o país com o maior número de produtos que estão inseridos tanto na lista de principais produtos exportados para o mundo,

quanto para a União europeia, caso dos produtos 02 e 51, nos dois anos analisados e do produto 41, no ano de 2007.

O acordo de livre-comércio entre o Mercosul e a União Europeia vem sendo estudado por uma série de institutos e pesquisadores que por meio das suas pesquisas tentam chegar a uma conclusão se é vantajoso ou não, a implantação do acordo, para ambas as partes interessadas.

Uma grande parcela das pesquisas realizadas sobre o assunto utiliza-se dos modelos de equilíbrio geral ou parcial, principalmente do modelo de equilíbrio geral computável (CGE), que segundo (GEORGE & KIRKPATRICK, 2004; EC, 2006) esta modelagem fornece um quadro quantitativo para a identificação de equilíbrio estático e impactos econômicos, ligando-as à análise dos impactos ambientais e sociais.

Este modelo foi usado pela Universidade de Manchester, que foi uma entre várias universidades da Europa e da América do Sul que ficaram responsáveis pela elaboração de um estudo quanto ao impacto do acordo entre os dois blocos, a pedido da Comissão Europeia. A avaliação do impacto de sustentabilidade, da sigla em inglês (SIA), levava-se em conta os seguintes elementos, de acordo com George, Iwanow e Kirkpatrick(2007) :

- A remoção de todas as tarifas e barreiras não-tarifárias na agricultura e produtos não-agrícolas.
- Uma significativa redução de barreiras no GATS modo 1 (comércio transfronteiriço), modo 2 (consumo no exterior), modo 3 (presença comercial) e modo 4 (circulação de pessoas). A liberalização assumidos para Modo 4 é limitado a temporária contratação de profissionais. Liberalização em modo 3 inclui o direito de estabelecimento para o investimento direto estrangeiro (IDE) na prestação de serviços.
- Uma representação de medidas de facilitação do comércio em termos de acordo para implementar um grau de simplificação e de uma maior transparência no procedimento do comércio.

Os resultados obtidos pelos mesmos autores, pesquisadores da Universidade de Manchester foram: a estimativa de benefício para o Mercosul seria em torno de 9 bilhões de dólares, o que significa um ganho na ordem de 0,5% no PIB da Argentina, 1,5% no do Brasil, 2,1% no Uruguai e chegando até a 10% no Paraguai. Estes ganhos seriam provenientes de elevadas barreiras iniciais, e em parte porque a exportação para setores que se beneficiam de

tarifas mais baixas da UE incluem uma proporção muito maior da economia do que os setores em declínio, através de um aumento das importações da União Européia. Já a União Européia também se beneficiaria, contudo num valor de 4 bilhões de dólares, abaixo do que seria obtido pelo Mercosul, porém este ganho seria principalmente pela facilitação do comércio.

Outra pesquisa que se utiliza do modelo de equilíbrio geral, porém vai além ao se utilizar da teoria dos jogos, é o trabalho conjunto realizado pelos professores Luciano e Yoni Sampaio. Neste trabalho foram simulados quatro cenários que correspondem as possibilidades de negociação de acordo de livre-comércio do Mercosul:

A formação da ALCA, caso o Mercosul firme acordo com os países do Nafta; a formação do Mercoeuropa, caso de acordo entre Mercosul e União Européia; um acordo mundial entre todos os blocos, caso as negociações da OMC avancem e por último, apenas o aprofundamento do Mercosul e de negociações bilaterais com o resto do mundo, caso não aconteçam avanços da ALCA e do Mercoeuropa. (SAMPAIO & SAMPAIO, 2007.p.6)

Para se medir as vantagens e desvantagens de cada cenário foram utilizadas as variações do Produto Interno Bruto, obtida com a simulação dos cenários através do modelo de equilíbrio geral. Os resultados destas variações foram usadas como *payoffs* (resultado dos jogos), como pode ser visto na figura a seguir:

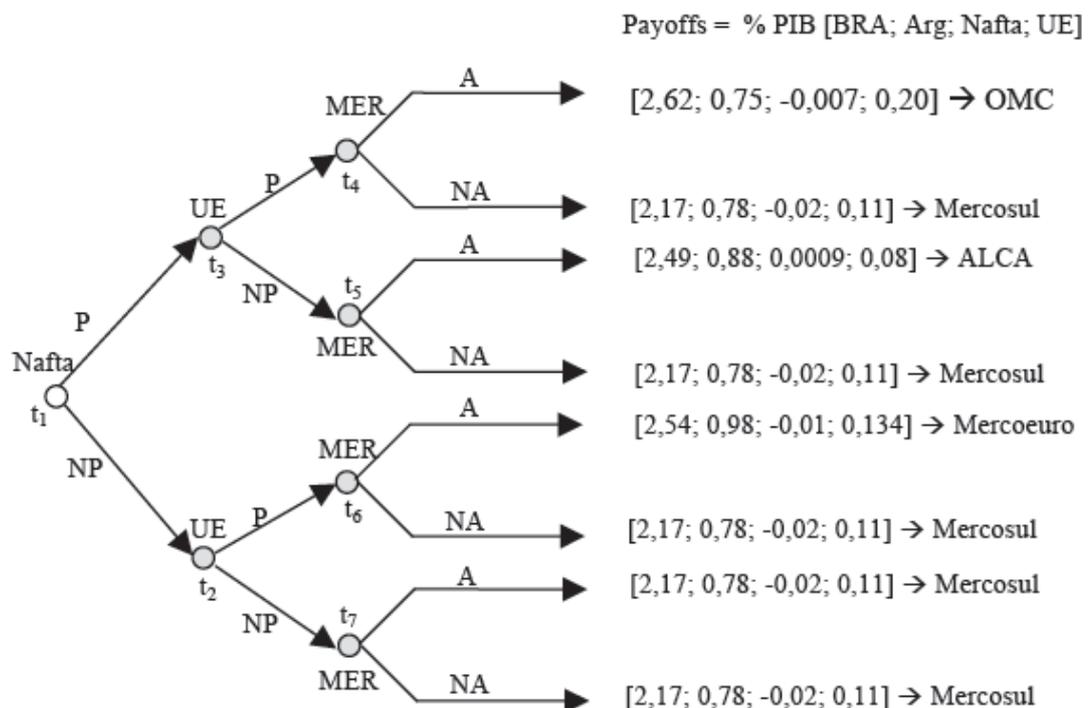


Figura 9. Jogo de comércio internacional entre Nafta, Mercosul e União Européia

Fonte: Sampaio & Sampaio (2007)

Na estrutura das negociações supõe-se que o Nafta e a União Européia seriam os principais agentes do comércio internacional, admitindo que o primeiro seja mais incisivo na realização de acordos, por isto este bloco tomaria a iniciativa primeiro. Estes blocos podem propor (P) ou não propor (NP) um acordo comercial. O Mercosul caso aceite (A) os dois acordos propostos, seria como uma liberalização comercial generalizada, nos moldes da OMC. A recusa (NA) de algum dos acordos, seria como se o bloco estivesse privilegiando um acordo bilateral.

Analisando os resultados, seria benéfico para o Mercosul, representado por Brasil e Argentina, aceitar a proposta da União Européia de um acordo, tanto quando o Nafta propõe a Alca conjuntamente, representando uma variação do PIB do Mercosul de (3,37), mas principalmente quando há a proposta somente da União européia, em que a variação sobe para (3,52). Caso o Mercosul não aceite a proposta da União européia, nos dois casos, aceitando ou não a proposta do Nafta, o ganho seria de (2,95), ou seja, abaixo da proposta européia.

Percebe-se que em ambos os trabalhos, o Mercosul se beneficiaria de um acordo de livre-comércio com a União Européia, e esta também, apesar de menos do que o bloco sul-americano.

Com o intuito de analisar se há uma tendência das exportações dos países do MERCOSUL para a União Européia, foi adotado o Índice de Orientação Regional (IOR), que compara entre os anos, o direcionamento das exportações de um determinado país ou região para outro, ou seja, um acordo de integração regional (AIR) entre MERCOSUL e União Européia representaria um “único” bloco comercial, tratando as exportações entre os blocos como intra-bloco, e para fora dele, de extra-bloco. Como base de análise foi adotado os cinco principais produtos de exportação dos países do MERCOSUL no ano de 2000 para o mundo, como anteriormente no cálculo do IVCR, e o ano de 2007 como ano de comparação. Nas seções a seguir serão expostos os resultados e a análise dos índices obtidos.

4.4.1 Argentina

Tabela 17. IOR em relação a UE-15, dos cinco principais produtos exportados pela Argentina para o mundo em 2000.

Argentina UE-15 ano 2000					
Produto	Xi	Xit	Xe	Xet	IOR
27.Mineral combustíveis, óleos, produtos de destilação, etc	30.473.419,00	4.659.514.627,00	4.612.722.134,00	21.681.514.566,00	0,03074
23.Resíduos, resíduos da indústria de alimentos, forragens	1.479.454.438,00	4.659.514.627,00	951.572.623,00	21.681.514.566,00	7,2345
10.Cereais	202.686.763,00	4.659.514.627,00	2.216.443.188,00	21.681.514.566,00	0,42552
87.Veículos exceto ferroviários	170.680.486,00	4.659.514.627,00	1.781.366.054,00	21.681.514.566,00	0,44584
15.Animal, gorduras e óleos vegetais, produtos clivagem, etc	85.870.019,00	4.659.514.627,00	1.592.202.742,00	21.681.514.566,00	0,25095

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Como base de comparação, manteve-se os cinco principais produtos do ano de 2000, para serem analisados no ano de 2007:

Tabela 18. IOR em relação a UE-15, dos cinco principais produtos exportados pela Argentina para o mundo em 2000, para o ano de 2007.

Argentina UE-15 ano 2007					
Produto	Xi	Xit	Xe	Xet	IOR
27.Mineral combustíveis, óleos, produtos de destilação, etc	28.293.765,00	8.652.404.240,00	6.067.719.558,00	47.127.175.596,00	0,0254
23.Resíduos, resíduos da indústria de alimentos, forragens	3.203.242.911,00	8.652.404.240,00	2.992.873.555,00	47.127.175.596,00	5,82956
10.Cereais	464.656.441,00	8.652.404.240,00	4.195.503.530,00	47.127.175.596,00	0,60323
87.Veículos exceto ferroviários	356.749.894,00	8.652.404.240,00	5.304.707.169,00	47.127.175.596,00	0,3663
15.Animal, gorduras e óleos vegetais, produtos clivagem, etc	400.183.144,00	8.652.404.240,00	5.304.707.169,00	47.127.175.596,00	0,4109

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

A Argentina apresentou uma evolução do índice de orientação regional (IOR) em dois produtos, do ano 2000, em relação ao ano de 2007, e estes produtos foram: o de nº10, cereais e o de nº15 animal, gorduras e óleos vegetais, produtos de clivagem e entre outros. No caso dos cereais, a participação do produto nas exportações totais da Argentina para o bloco europeu aumentou de 4,3% para 5,3%, além do fato de diminuir a relação entre o total exportado deste produto extra-bloco, pelo total das exportações do Mercosul extra-bloco, passando de 10,2% em 2000, para 8,9% em 2007.

No produto de número 15, houve um aumento da participação tanto nas exportações intra-bloco do produto no total exportado intra-bloco, quanto extra-bloco no total exportado extra-bloco, contudo o aumento do ior de 0,25 para 0,41 em 2007, deu-se pelo aumento maior de 250% na primeira relação do que de 153% da segunda.

A Argentina apresentou três produtos que não evoluíram quanto ao ior entre os anos de 2000 e 2007, que foram: combustíveis minerais, óleos, produtos de destilação (nº27); resíduos, resíduos da indústria de alimentos (nº23); e veículos, exceto ferroviários (nº87). No caso do produto de número 27, a relação entre a exportação do produto intra-bloco, com o total exportado intra-bloco, bem como a relação entre o total exportado do produto extra-bloco com o total exportado extra bloco, apresentaram uma diminuição, de 50% para o comércio intra-bloco, e de 40% no comércio extra-bloco do produto, respectivamente, explicando a queda do ior do produto.

No caso dos produtos de nº. 23 e 87, ocorreu um aumento da participação do produto tanto intra-bloco, quanto extra-bloco, contudo a participação extra-bloco em 2007 do produto 23, aumentou 44,6%, enquanto a intra-bloco, 16,5%, em relação ao ano 2000, o que explica a queda do ior. Vale destacar o elevado índice de orientação regional do produto de nº23, que figura em primeiro lugar nas exportações para a UE-15, tanto nos anos de 2000 (7,23), quanto em 2007(5,82). No produto de nº 87, o aumento na participação extra-bloco foi de 37%, enquanto na de intra-bloco, de 12,5%.

4.4.2 Brasil

Tabela 19. IOR em relação a EU-15, dos cinco principais produtos exportados pelo Brasil para o mundo em 2000.

Brasil UE-15 ano 2000					
Produto	Xi	Xit	Xe	Xet	IOR
87. Veículos exceto ferroviários	610.825.181,00	14.847.703.671,00	3.829.681.994,00	40.271.210.281,00	0,4326031
84. Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	821.615.654,00	14.847.703.671,00	3.466.949.816,00	40.271.210.281,00	0,6427714
88. Aeronaves ou espaciais, e suas partes	911.357.673,00	14.847.703.671,00	2.663.258.221,00	40.271.210.281,00	0,9281346
72. Ferro e aço	698.803.166,00	14.847.703.671,00	2.736.600.684,00	40.271.210.281,00	0,6925942
26. Minérios, escórias e cinzas.	1.113.611.731,00	14.847.703.671,00	2.141.440.995,00	40.271.210.281,00	1,4104675

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Como base de comparação, manteve-se os cinco principais produtos do ano de 2000, para serem analisados no ano de 2007:

Tabela 20. IOR em relação a UE-15, dos cinco principais produtos exportados pelo Brasil para o mundo em 2000, para o ano de 2007.

Brasil UE-15 ano 2007					
Produto	Xi	Xit	Xe	Xet	IOR
87. Veículos exceto ferroviários	1.325.793.281,00	38.922.201.609,00	12.028.612.262,00	121.726.668.119,00	0,3447058
84. Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc	2.104.549.404,00	38.922.201.609,00	9.424.153.772,00	121.726.668.119,00	0,6984014
88. Aeronaves ou espaciais, e suas partes	1.022.648.480,00	38.922.201.609,00	4.044.928.226,00	121.726.668.119,00	0,7906857
72. Ferro e aço	2.091.172.169,00	38.922.201.609,00	7.443.228.644,00	121.726.668.119,00	0,8786517
26. Minérios, escórias e cinzas	2.769.734.732,52	38.922.201.609,00	9.256.533.241,48	121.726.668.119,00	0,9357895

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Os produtos 84 e 72 apresentaram uma elevação do índice de orientação regional (ior) entre os anos de 2000 e 2007, chegando a figurar entre os principais produtos de exportação do Brasil para a UE-15, na terceira e quinta posição respectivamente. O produto 84 sofreu uma diminuição da participação das exportações intra-bloco de 2,3% entre os anos analisados, contudo houve uma queda mais acentuada na relação extra-bloco, na faixa de 10%, o que explica o aumento do ior de 0,64 em 2000, para 0,69 em 2007. O caso do produto 72, reflete uma alta de 14% na relação intra-bloco do produto quanto ao total exportado, nos anos analisados. Esse aumento se deve a maior participação tanto da Alemanha (7,6%), quanto da Holanda (4,7%), como destino das exportações brasileiras deste produto, pois em 2000 não estavam nem entre os 10 principais destinos²⁹.

Os outros produtos, de número 87, 88 e 26, o ior apresentou queda de 2007, em relação ao ano 2000. O produto 87 apresentou uma baixa na participação do mesmo no total das exportações intra-bloco entre os anos analisados, dado que apesar do aumento das exportações brasileiras deste produto para a Alemanha, no ano de 2007, sendo este o seu quarto maior importador, com 6,8%, a Itália passou a não figurar entre os principais importadores, como em 2000, quando era o quarto maior, com 8,6% das importações deste produto brasileiro. As exportações extra-bloco aumentaram, graças ao crescimento das exportações para a Argentina e Venezuela, que saltou de 27,3% para 31,3%, e 3,2% para 10,6%, respectivamente³⁰.

O produto 88 é o caso de um produto que no ano 2000, figurava como quarto maior produto de exportação brasileiro para a UE-15, contudo no ano de 2007, passou a não estar presente na seleta lista de cinco principais produtos de exportação para o bloco europeu. Em valor bruto, houve um aumento tanto intra-bloco, quanto extra-bloco na exportação do produto, contudo uma queda acentuada tanto na participação deste produto nas exportações intra-bloco de 58%, bem como de 50% extra-bloco, entre os anos analisados, fato que fez com que o ior de 2000 (0,92) caísse para (0,79) em 2007.

O produto 26 é o produto de maior ior dentre os cinco produtos analisados, chegando ao ano 2000, com um índice de 1,41, mas caindo para 0,93 em 2007. Esta queda se deve ao fato de que houve uma diminuição da participação da exportação do produto intra-bloco entre os anos analisados, de 6%, principalmente da Alemanha, que diminuiu exportações extra-

²⁹ COMTRADE. Disponível em: www.comtrade.un.org

³⁰ Idem.

bloco, na faixa de 43%, principalmente para a China, que saltou de 8,4%, para 31,7%, atingindo o primeiro lugar³¹.

³¹ COMTRADE. Disponível em: www.comtrade.un.org

4.4.3 Paraguai

Tabela 21. IOR em relação a UE-15, dos cinco principais produtos exportados pelo Paraguai para o mundo em 2000.

Paraguai UE-15 ano 2000					
Produto	Xi	Xit	Xe	Xet	IOR
12. Óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, sementes, frutos, etc	51.342.125,00	118.255.396,00	241.216.723,00	752.684.828,00	1,3547483
52. Algodão	3.421.922,00	118.255.396,00	88.574.758,00	752.684.828,00	0,2458965
23. Resíduos, resíduos da indústria de alimentos, forragens	3.115.035,00	118.255.396,00	78.704.893,00	752.684.828,00	0,2519146
44. Madeira e artigos de madeira, carvão vegetal	7.761.639,00	118.255.396,00	65.747.001,00	752.684.828,00	0,7513974
02. Carnes e miudezas comestíveis	6.965.760,00	118.255.396,00	65.742.368,00	752.684.828,00	0,6743966

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Como base de comparação, manteve-se os cinco principais produtos do ano de 2000, para serem analisados no ano de 2007:

Tabela 22. IOR em relação a UE-15, dos cinco principais produtos exportados pelo Paraguai para o mundo em 2000, para o ano de 2007.

Paraguai UE-15 ano 2007					
Produto	Xi	Xit	Xe	Xet	IOR
12. Óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, sementes, frutos, etc	119.839.742,00	229.979.485,00	840.344.286,00	2.554.743.071,00	1,5841699
52. Algodão	1.907.867,00	229.979.485,00	58.802.930,00	2.554.743.071,00	0,3604187
23. Resíduos, resíduos da indústria de alimentos, forragens.	6.031.692,00	229.979.485,00	216.240.824,00	2.554.743.071,00	0,3098558
44. Madeira e artigos de madeira, carvão vegetal.	27.832.013,00	229.979.485,00	86.654.138,00	2.554.743.071,00	3,5679063
02. Carnes e miudezas comestíveis	87.449,00	229.979.485,00	367.904.062,00	2.554.743.071,00	0,0026405

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

O Paraguai apresentou uma evolução do ior dos seus quatro principais produtos de exportação no ano de 2000 para o ano de 2007. O produto de nº12, além de ser o principal produto de exportação paraguaio para o mundo, é também para a União europeia, nos dois anos analisados. No caso deste produto houve um aumento da participação paraguaia na exportação tanto intra-bloco no total das exportações, quanto extra-bloco, em relação ao ano 2000, ou seja, o ior aumentou de 1,35 em para 1,58 em 2007, devido ao aumento maior das exportações extra-bloco do produto, na faixa de 20%, enquanto as exportações extra-bloco aumentaram apenas 2,6% entre os anos. No ano 2000, a Holanda era o segundo maior destino das exportações deste produto paraguaio para o mundo, já em 2007 caiu para o décimo lugar, contudo outros países da União europeia passaram a figurar entre os principais destinos, como a Itália (6ºlugar), Portugal (8ºlugar) e Alemanha (9ºlugar)³².

O produto de nº52, o algodão apresentou uma elevação do seu índice de orientação regional (ior) entre os anos de 2000 (0,24) e 2007 (0,36). Tanto as exportações intra-bloco, quanto extra-bloco declinaram entre os anos analisados, em relação as exportações totais, contudo a queda das exportações extra-bloco foi mais acentuada, de 81% contra 72% da extra-bloco.

O produto de nº 23 também teve uma pequena evolução do seu ior, passando de 0,25 em 2000, para 0,30 em 2007. Este aumento se deve a uma queda mais acentuada das exportações extra-bloco quanto ao total exportado, entre os anos analisados, de 20%, do que a queda das exportações intra-bloco.

O produto de nº44 teve o maior destaque entre os produtos paraguaios analisados, pois teve um elevado aumento de seu ior, passando de 0,75 em 2000, para 3,56 em 2007, passando a ser o segundo maior produto de exportação paraguaio para a UE-15, neste ano. Isto se deve a um aumento da participação das exportações deste produto, quanto ao total exportado para a UE-15 entre os anos analisados, de 84%, graças ao aumento das exportações para a Espanha, que em 2000, era destino de apenas 1% das exportações paraguaias deste produto, passando ao segundo lugar em 2007, com 9,9%³³.

O único produto que sofreu uma queda do seu ior foi o de número 02. No ano 2000, além de ser o quinto principal produto de exportação paraguaio, era o quarto principal produto de exportação deste país para a UE-15 analisando o ano de 2007 em relação ao de 2000, percebe-se que as exportações intra-bloco deste produto sobre o total exportado, caiu

³² COMTRADE. Disponível em: www.comtrade.un.org

³³ Idem.

vertiginosamente em 99%, ao contrário do que aconteceu com as exportações extra-bloco, que cresceram 64,8%.

4.4.4 Uruguai

Tabela 23. IOR em relação a EU-15, dos cinco principais produtos exportados do Uruguai para o mundo em 2000.

Uruguai UE-15 ano 2000					
Produto	Xi	Xit	Xe	Xet	IOR
02.Carnes e miudezas comestíveis	103.938.281,00	371.951.484,00	321.466.583,00	1.927.503.492,00	1,675516
41.Couros crus e peles (exceto peles com pêlo) e couro	27.540.034,00	371.951.484,00	189.824.126,00	1.927.503.492,00	0,751834
51.Lã, pêlos, crinas fios e tecidos	56.861.904,00	371.951.484,00	117.900.400,00	1.927.503.492,00	2,4992805
10.Cereais	5.021.291,00	371.951.484,00	162.127.669,00	1.927.503.492,00	0,1604971
87.Veículos exceto ferroviários	286.344,00	371.951.484,00	155.093.640,00	1.927.503.492,00	0,0095676

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Como base de comparação, manteve-se os cinco principais produtos do ano de 2000, para serem analisados no ano de 2007:

Tabela 24. IOR em relação a UE-15, dos cinco principais produtos exportados pelo Uruguai para o mundo em 2000, para o ano de 2007.

Uruguai UE-15 ano 2007					
Produto	Xi	Xit	Xe	Xet	IOR
02.Carnes e miudezas comestíveis	240.758.969,00	810.874.670,00	644.630.923,00	3.685.162.867,00	1,6973613
41. Couros crus e peles (exceto peles com pêlo) e couro	85.262.520,00	810.874.670,00	220.456.168,00	3.685.162.867,00	1,7576762
51.Lã, pêlos, crinas fios e tecidos	69.456.520,00	810.874.670,00	164.019.649,00	3.685.162.867,00	1,9245097
10.Cereais	57.624.298,00	810.874.670,00	285.249.428,00	3.685.162.867,00	0,918087
87. Veículos exceto ferroviários	1.599.683,00	810.874.670,00	114.409.543,00	3.685.162.867,00	0,063544

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Dos cinco principais produtos exportados pelo Uruguai para o mundo em 2000, quatro tiveram um aumento do ior das exportações deste produtos para a UE-15, entre os anos de 2000 e 2007. O primeiro produto, também o mais exportado para a UE-15 foi o de número 02, carnes, que diferentemente do Paraguai, não obteve um decréscimo nas exportações para a União Européia. Este pequeno aumento do ior de 2000(1,67) para 2007 (1,69) deveu-se a um aumento maior das exportações extra-bloco do produto em relação ao total exportado para o bloco europeu entre os anos analisados, de 6,25%, maior do que o extra-bloco de 4,88%.

O aumento do ior do produto de nº41 foi considerável entre os anos de 2000 (0,75) e 2007 (1,75), passando ao 3º lugar como produto mais exportado pelo Uruguai em 2007, para a UE-15. A participação deste produto nas exportações intra-bloco, levando-se em conta o total exportado intra-bloco entre os anos, aumentou em 42%, graças ao aumento das exportações para a Alemanha, que em 2000 estava em terceiro lugar , como destino das exportações deste produto, com 6,2%, mas que em 2007, passou para o primeiro, com 24,6% das exportações³⁴.

O Uruguai também teve um aumento do ior para a União Européia com o produto de nº10, cereais. Este aumento deveu-se a maior participação deste produto nas exportações intra-bloco, 7% em 2007, contra 1,3% no ano 2000, aumento expressivo de 526%, dado o aumento das exportações em 2007 para a Alemanha, Reino Unido e principalmente a Espanha, maior importadora deste ano, representando 7,7 dos destino das exportações uruguaias de cereais³⁵.

Outro produto que apesar do ior ser baixo, mas que teve um significativo aumento de 2000 (0,009) para 0,06 em 2007 foi o produto de nº87, correspondendo um aumento de 664% do ior, graças principalmente ao aumento da participação deste produto na pauta de exportações para a União Européia, que em 2007 em relação a 2000, houve um aumento de 256%.

O único produto uruguaio que sofreu uma redução do seu ior para a União Européia foi o de número 51. A diminuição do ior deste produto justifica a queda do segundo para o quarto lugar na lista de produtos mais exportados por este país para o bloco europeu, contudo o seu ior é o mais elevado de todos os produtos listados.

³⁴ COMTRADE. Disponível em: www.comtrade.un.org

³⁵ Idem

4.5 Evidências e perspectivas sobre os resultados obtidos

Os resultados obtidos com o ivcr dos cinco principais produtos exportados pelos países que compõem o Mercosul, permitem destacar os seguintes pontos: primeiro que dos 20 produtos da lista dos principais produtos exportados por estes países, 13 produtos obtiveram um índice de vantagem comparativa revelada (IVCR) maior do que um nos dois anos analisados, ou seja, percebeu-se que há uma vantagem comparativa revelada na produção destes produtos. Segundo, que dentre estes 13 produtos, todos podem ser considerados produtos de baixo valor agregado, o que permite afirmar que estes países se especializam na produção de commodities, para serem exportadas para o mundo, como pode ser visto na tabela 25 abaixo:

Tabela 25. Produtos que os países do Mercosul possuíram vantagem comparativa revelada nos anos de 2000 e 2007.

País	Produto	IVCR(2000)	IVCR(2007)
Argentina	23.Resíduos, resíduos da indústria de alimentos	29,79	32,44
	10.Cereais	17,26	13,46
	15.Animal, gorduras e óleos vegetais, clivagem.	20,31	18,86
Brasil	26. Minérios, escórias e cinzas	15,45	7,58
Paraguai	12.Óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, sementes, frutos	108	93,25
	52.Algodão	20,4	5,24
	23.Resíduos, resíduos da indústria de alimentos, forragens	30,33	23,31
	44.Madeira e artigos de madeira, carvão vegetal	7,83	3,98
	02.Carnes e miudezas comestíveis	13,11	19,47
Uruguai	02.Carnes e miudezas comestíveis	29,21	29,05
	41. Couros crus e peles	28	25,9

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

A idéia de especialização destes países na produção de produtos de baixo valor agregado, e o comércio com outros países, de maior desenvolvimento, fica evidenciada quando analisamos o valor dos cinco principais produtos de exportação destes países para o mundo no ano 2000, agora com relação ao que é exportado para o bloco europeu. Como ficou evidenciada na figura 6, a UE-15 é o maior parceiro comercial do Mercosul em termos de bloco comercial, assim estes principais produtos exportados acabam sendo também os principais produtos exportados para a UE-15, como pode ser visto nas tabelas 18 e 19. Dentre os 20 produtos, seis produtos estiveram na lista dos principais produtos exportados para a União Européia nos dois anos analisados: Argentina (nº23), Brasil (nº26), Paraguai (nº12 e 44) e Uruguai (nº02 e 51). Além destes, mais cinco figuraram entre os cinco principais

produtos de exportação para a UE-15 em algum dos anos analisados: Argentina (nº10), Brasil (nº 84,88 e 26) e Uruguai (nº41).

Do total destes 11 produtos, oito podem ser considerados de baixo valor agregado, ou seja, demonstra que há uma especialização por parte destes países na produção e exportação destes produtos, tanto para o mundo, quanto para a UE-15. Os outros três produtos são produtos de alto valor agregado (nº84, 88 e 72), exportados pelo Brasil. A análise do IOR de 2007 em relação ao ano 2000 destes três produtos, mostra que houve uma queda em todos, além de que nos anos de 2000 e 2007, dos cinco principais produtos brasileiros exportados para o bloco europeu, quatro eram de baixo valor agregado em 2000 e três em 2007, tratando-se apenas de uma exceção ao que se vem observando sobre o comércio brasileiro, em relação a países desenvolvidos, como o caso da União Européia.

Tabela 26. Produtos que sofreram aumento do IOR para a UE-15 entre 2000 e 2007

País	Produto	IOR(2000)	IOR(2007)
Argentina	15. Animal, gorduras e óleos vegetais, produtos clivagem, etc	0,25	0,41
	10. Cereais	0,42	0,60
Brasil	72. Ferro e aço	0,69	0,88
	84. Reatores nucleares, caldeiras, máquinas, etc.	0,64	0,69
Paraguai	12. Óleo de sementes, frutas oleaginosas, grãos, sementes, frutos	1,35	1,58
	52. Algodão	0,25	0,36
	23. Resíduos, resíduos da indústria de alimentos, forragens	0,25	0,31
	44. Madeira e artigos de madeira, carvão vegetal	0,75	3,57
Uruguai	02. Carnes e miudezas comestíveis	1,68	1,70
	41. Couros crus e peles (exceto peles com pêlo) e couro	0,75	1,76
	10. Cereais	0,16	0,92
	87. Veículos exceto ferroviários	0,01	0,06

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Do total de 20 produtos analisados, 12 apresentaram uma elevação do índice de orientação regional (IOR) para com a União Européia(vide tabela), dentre estes, oito são produtos de baixo valor agregado: Argentina (nº10 e 15), Paraguai (nº12, 52,23 e 44) e Uruguai (nº02, 41 e 10).

Diferentemente das exportações para a UE-15 por parte do Mercosul, as importações provenientes do bloco europeu consistem basicamente de produtos de alto valor agregado, como pode ser visto nas tabelas a seguir:

Tabela 27. Principais produtos de exportação da UE-15 para o Mercosul no ano 2000.

Principais produtos de exportação da EU-15 para o MERCOSUL		
País	Ano (2000)	Valor (US\$)
Argentina		
	84.Máquinas e aparelhos mecânicos, suas partes	1.149.453.296,00
	87.Veículos exceto ferroviários	789.456.630,00
	85.Elétrico, equipamento eletrônico	720.586.877,00
	30. Produtos farmacêuticos	262.947.539,00
	29.Produtos químicos	258.953.229,00
Brasil		
	84.Máquinas e aparelhos mecânicos, suas partes	3.425.518.017,00
	85.Elétrico, equipamento eletrônico	1.996.408.467,00
	87.Veículos exceto ferroviários	1.410.105.394,00
	88.Aeronaves, veículos espaciais, e suas partes	922.125.625,00
	29.Produtos químicos	795.657.718,00
Paraguai		
	22.Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	37.032.124,00
	85.Elétrico, equipamento eletrônico	35.549.665,00
	71.Pérolas, pedras preciosas, metais, moedas, etc.	33.158.722,00
	84.Máquinas e aparelhos mecânicos,etc.	28.438.462,00
	29.Produtos químicos	25.163.177,00
Uruguai		
	84.Máquinas e aparelhos mecânicos, suas partes	131.940.707,00
	85.Elétrico, equipamento eletrônico	83.723.544,00
	87.Veículos exceto ferroviários	70.616.386,00
	30. Produtos farmacêuticos	56.803.260,00
	22.Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	40.561.143,00

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Percebe-se através da tabela, que os principais produtos de exportação da UE-15 para os países do Mercosul são produtos de alto valor agregado, destacando-se os seguintes produtos: 85. Elétrico, equipamento eletrônico, que aparece como produto da pauta de importações da UE-15, por parte e todos os países do Mercosul, assim como o produto de número 84, Máquinas e aparelhos mecânicos, e suas partes, valendo destacar também os produtos de número 87, Veículos exceto ferroviários, que só não aparece na pauta dos cinco principais de importação do Paraguai e os produtos químicos que só não aparece na pauta de importações do Uruguai. Estes produtos continuaram a figurar entre os principais produtos importados da UE-15 pelos países do Mercosul em 2007, como pode ser visto na tabela abaixo:

Tabela 28. Principais produtos de exportação da UE-15 para o Mercosul no ano 2007.

Principais produtos de exportação da UE-15 para o MERCOSUL		
País	Ano 2007	Valor (US\$)
Argentina		
	84.Máquinas e aparelhos mecânicos, suas partes	1.793.339.433,00
	87.Veículos exceto ferroviários	1.172.950.315,00
	85.Elétrico, equipamento eletrônico	723.988.117,00
	30. Produtos farmacêuticos	428.198.183,00
	27.Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação; matérias betuminosas; ceras minerais	414.331.391,00
Brasil		
	84.Máquinas e aparelhos mecânicos, suas partes	7.034.285.448,00
	87.Veículos exceto ferroviários	2.977.852.028,00
	85.Elétrico, equipamento eletrônico	2.354.745.035,00
	88.Aeronaves, veículos espaciais, e suas partes	2.082.032.510,00
	29.Produutos químicos	1.543.297.498,00
Paraguai		
	84.Máquinas e aparelhos mecânicos, suas partes	53.114.504,00
	87.Veículos exceto ferroviários	47.118.446,00
	85.Elétrico, equipamento eletrônico	31.039.632,00
	33.Óleos essenciais e resinóides; perfumaria e cosméticos	22.831.967,00
	39.Plástico e seus artigos.	20.024.713,00
Uruguai		
	84.Máquinas e aparelhos mecânicos, suas partes	209.172.481,00
	85.Elétrico, equipamento eletrônico	92.272.839,00
	85.Elétrico, equipamento eletrônico	70.990.231,00
	33.Óleos essenciais e resinóides; perfumaria e cosméticos	67.059.717,00
	90.Ópticos, fotográficos, cinematográficos, de medição, verificação e precisão, médicos ou aparelhos e instrumentos cirúrgicos; suas partes e acessórios	43.540.949,00

Fonte: elaborado pelo autor com base no COMTRADE.

Nos dois anos analisados, os quatro países do Mercosul importaram da União Européia produtos de alto valor agregado, o que mostra que a teoria das vantagens comparativas de Ricardo (1982) faz sentido para o caso do comércio entre o Mercosul e a União Européia, porque há uma nítida vantagem comparativa dos países do Mercosul na produção de commodities, bem como a da União Européia na produção de produtos de alto valor agregado, que mesmo sem o acordo de livre-comércio entre os dois blocos não ter sido concretizado, além do alto subsídio da União Européia para com os seus produtores agrícolas, o comércio entre os blocos vem crescendo nos últimos anos, como pode ser visto no crescimento do índice de orientação regional (IOR) dos produtos provenientes dos países do Mercosul para a União Européia, principalmente das commodities, cujos índices poderiam ser

mais elevados, se através do acordo entre as partes, chega-se a um consenso sobre a diminuição ou eliminação de tais subsídios.

Ao se afirmar que os países do Mercosul devam se especializar na produção e comercialização de commodities para com a União Européia, não quer dizer que estes países devam abandonar o desenvolvimento da indústria nacional, a produção de produtos de alto valor agregado, como fazem a Argentina e principalmente o Brasil, que possuem um grau de industrialização que não se assemelha aos principais países do bloco europeu, contudo tem na sua pauta de exportações produtos como aviões, máquinas e veículos, que são exportados principalmente para países de igual ou menor grau de desenvolvimento que o seu. Com isso, a celebração de um acordo que extrapola a esfera comercial, e passa para a cooperação entre as partes, como questões de propriedade intelectual e transferência de tecnologia tornam-se essenciais para o desenvolvimento conjunto entre as partes signatárias do acordo.

Os outros estudos previamente citados sobre o acordo de livre-comércio entre MERCOSUL e União Européia, utilizaram de outros métodos para estimar os benefícios ou malefícios que o acordo poderia gerar como o estudo de George, Iwanow e Kirkpatrick (2007) que chegaram à conclusão através de um modelo de equilíbrio geral, de que se houvesse a remoção de tarifas e barreiras não tarifárias para os produtos agrícolas e não agrícolas, tanto o MERCOSUL quanto a União Européia se beneficiariam do livre-comércio entre os blocos. Outro estudo realizado por Sampaio e Sampaio (2007), que usam além do modelo de equilíbrio geral, a teoria dos jogos para estimar variações no PIB, tanto para o MERCOSUL quanto para a União Européia a concretização do acordo proporcionaria uma variação positiva no PIB dos dois blocos, mesmo que outros acordos fossem firmados, como no caso da ALCA, revelando que o regionalismo através dos acordos de integração regional (AIRs) são um instrumento complementar, e não substituto do multilateralismo, proporcionando um aumento da abertura comercial em todo o comércio mundial, através da criação de comércio Kohon e Arce (2006).

Neste sentido, os resultados obtidos através do índice de orientação regional dos produtos analisados no presente trabalho não fogem a regra dos estudos anteriormente citados, pois há claramente um direcionamento das exportações do MERCOSUL para a União Européia, principalmente de commodities, que poderiam ser ampliados, caso houvesse a concretização do acordo de livre-comércio entre o MERCOSUL e a União européia, pois traria benefícios para os países do MERCOSUL, já que estes poderiam exportar mais para a União Européia através da diminuição das barreiras tarifárias e não tarifárias, principalmente

os produtos agrícolas do bloco sul-americano, possibilitando que uma quantidade maior de produtos da Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai adentrassem no mercado europeu.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A abertura das negociações entre o Mercosul e a União Européia, visando uma área de livre-comércio entre os blocos, faz parte de um movimento natural e mais amplo de criação de Acordos de Integração Regional (AIRs) que vem acontecendo em diversas partes do mundo. A partir do começo dos anos 1990, houve uma aceleração deste processo e criação de AIRs, uma vez que o regionalismo para muitos autores é visto como uma estratégia complementar e não substituta ao multilateralismo.

O diferencial do Mercoeuro é o caráter inédito de um acordo entre dois grandes blocos regionais que, apesar da distância física que os separam, possuem relações culturais, políticas e principalmente econômicas bastante próximas e presentes no intercâmbio entre os dois blocos. O acordo visa principalmente o aspecto comercial, mas não se trata da sua única base, tendo a cooperação e o diálogo político caráter fundamental, quanto aos princípios que o norteiam. Quanto ao comércio bilateral entre os blocos, percebe-se que há um movimento natural, de aumento do comércio entre as partes, a partir do começo do século XXI, em parte, reflexo das tratativas do acordo entre as partes a partir do ano de 1999, o que faz da União Européia o principal destino das exportações do Mercosul como bloco econômico, o que individualmente os EUA e a China ainda ocupam as primeiras posições, seguida por países europeus como a Holanda, Alemanha, Itália e a Espanha.

As partes ainda não chegaram a um acordo devido principalmente a divergências quanto a questão dos produtos agrícolas, em que os países do Mercosul possuem vantagens comparativas e poderiam ter significativos benefícios no caso de um acesso mais livre ao mercado Europeu. A expectativa dos países em desenvolvimento era de que este problema fosse resolvido em âmbito multilateral através da Rodada de Doha da OMC, contudo esta rodada foi considerada um fracasso, pois os países em desenvolvimento não viram suas reivindicações de maior abertura comercial em relação aos produtos agrícolas atendidas pelos países desenvolvidos. Esta incerteza com relação à negociação multilateral estimula o interesse do Mercosul e da União Européia em encontrar uma estratégia de retomar as negociações do acordo, que estão estagnadas desde 2004.

Ao analisar o comércio entre Mercosul e a União Européia, resolveu-se adotar como base os cinco principais produtos de dois dígitos exportados pelos países que compõem o Mercosul para o mundo, no ano de 2000, e com estes produtos analisar o índice de vantagens comparativas reveladas (IVCR) e o índice de orientação regional (IOR) para com a União Européia dos 15 países que a compunham no ano de 2000. Os resultados demonstraram que

os países do Mercosul apresentam uma vantagem comparativa revelada na produção e conseqüente comercialização de produtos de baixo valor agregado. O Brasil se difere em parte dos outros países do MERCOSUL, pois dos cinco principais produtos exportados em 2000, quatro são produtos de alto valor agregado, contudo apresentaram um ivcr abaixo de um, ou seja, o Brasil não possui vantagem comparativa revelada na exportação destes produtos. O único produto dentro os selecionados, que o Brasil possui vantagem comparativa revelada se trata de uma commodity, o que o torna igual neste aspecto aos outros países do Mercosul.

Já a União Européia este bloco exporta basicamente produtos de alto valor agregado para o Mercosul, o que nos remete a teoria das vantagens comparativas de David Ricardo (1982), pois se os países do Mercosul possuem uma vantagem comparativa revelada na produção e comercialização de produtos de baixo valor agregado com o mundo, e possivelmente, já que os índices foram analisados sobre a ótica do Mercosul, União Européia também possua uma vantagem comparativa revelada em produtos de alto valor agregado, estes dois blocos deveriam se especializar na produção daqueles produtos na qual possuem vantagem comparativa, e realizar trocas comerciais entre si, justamente o que está ocorrendo.

A especialização de um país ou região na produção de um determinado produto, não significa abandonar a produção dos demais, pois se o acordo entre as partes para a criação de uma zona de livre-comércio for concluído, haverá uma maior abertura comercial entre os blocos, o que significa que um maior fluxo de produtos industrializados chegará ao mercado do Mercosul via União Européia, bem como haverá um maior fluxo de produtos agrícolas provenientes do Mercosul no mercado europeu. Além do acordo comercial, o acordo entre as partes visa a cooperação entre elas, ou seja, a entrada de produtos industrializados nos países do Mercosul seria benéfica se junto com estes produtos viessem o *know-how* sobre a produção, a transferência de tecnologia por parte dos países europeus, bem como a importação de máquinas de ponta, que proporcionassem uma maior produtividade da indústria nacional dos países do Mercosul, que exportam produtos industrializados, principalmente Brasil e Argentina, para países de igual ou menor desenvolvimento, mas não com a mesma tecnologia empregada pelos europeus, assim o comércio entre os dois blocos deve ser especializado na produção de produtos em que tenham vantagem comparativa, mas não o comércio em geral, pois estes blocos possuem outros parceiros comerciais.

Os resultados obtidos mostram que o comércio entre os blocos tem uma tendência de crescimento, fato que pode ser visto tanto pelo aumento do comércio em valor bruto entre as partes, quanto pelo aumento do índice de orientação regional de nove produtos, dos 20 selecionados, entre os anos de 2000 e 2007. Vale ressaltar que estes produtos não são os

principais exportados para a UE, apesar de alguns figurarem na lista dos principais produtos importados pela EU provenientes do Mercosul. Com a concretização do acordo de livre-comércio entre os blocos, o índice de orientação regional destes produtos, na maioria commodities, poderia ser mais expressivo, pois os produtores agrícolas dos países do Mercosul não sofreriam tanto com a concorrência dos produtores europeus, que recebem subsídios da Política Agrícola Comum (PAC), bem como a redução das tarifas alfandegárias.

A discussão quanto aos subsídios agrícolas por parte da União Européia é um dos entraves que não permitiu que este bloco e o bloco sul-americano não chegassem a concluir o acordo. Desde 2004 as negociações estão estagnadas, em parte devido às negociações multilaterais através da Rodada de Doha da OMC, em que os países em desenvolvimento reivindicavam a diminuição dos subsídios agrícolas por parte dos países desenvolvidos, para que pudessem abrir seus mercados aos produtos industrializados dos países desenvolvidos. O fracasso das negociações em 2008, mas que foram iniciadas em 2001, levantou novamente a possibilidade de retomar as negociações entre o Mercosul e a União Européia por parte das autoridades dos dois blocos, devido a uma maior facilidade de se alcançar os objetivos propostos através de um acordo inter-regional, do que através de uma negociação multilateral, pois o impacto de um acordo de liberalização comercial na economia dos países envolvidos é significativo, seja através de variações na taxa de desemprego e do PIB ou mudanças na estrutura produtiva.

REFERÊNCIAS

- ABREU, Marcelo de Paiva. **Política comercial brasileira: limites e oportunidades.** Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/conhecimento/livro_desafio/Relatorio-02.pdf>. Acesso em: 14/09/2008.
- SMITH, Adam. **Uma investigação sobre a natureza e causas da Riqueza das nações.** Curitiba: HEMUS, 2001.
- Após OMC, Brasil se volta para negociações UE-Mercosul. **O Povo on line.** 29 Jul 2008. Disponível em: <<http://www.opovo.com.br/negocios/807743.html>>. Acesso em: 15/05/2009
- Banco Interamericano de Desenvolvimento (BIRD). Disponível em: <<http://www.iadb.org>>. Acesso em: 29/03/2009.
- Banco Mundial. Disponível em: <<http://www.worldbank.org/>>. Acesso em: 29/03/2009.
- BENECKE, Dieter W. **Relación entre la Unión Europea y el MERCOSUR**, em *Contribuciones*, n.º 1, Buenos Aires, 1999.
- BIZZOTO, Márcia. Após fracasso de Doha, Brasil se concentrará em "resultados", diz Amorim. **Folha on line.** 30 jul 2008. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/bbc/ult272u427779>>.shtml. Acesso em: 15/05/2009.
- CASTRO, Maria Silvia Portella de. **Mercosul e União Européia:** relações econômicas e comerciais e as negociações do Acordo de Cooperação Inter-Regional. Disponível em: <http://www.alop.or.cr/trabajo/nuestro_proyectos/union_europa/cono_sur/alop_brasil.pdf> Acesso em: 14/09/2008.
- COMISSÃO EUROPÉIA. **“Third Meeting of the EU-MERCOSUR biregional negotiations committee”**, *The EU’s relations with MERCOSUR*, n.º 4.
- _____. **“Fourth Meeting of the EU-MERCOSUR biregional negotiations committee”**, *The EU’s relations with MERCOSUR*
- _____. **“Fifth Meeting of the EU-MERCOSUR biregional negotiations committee”**, *The EU’s relations with MERCOSUR*.
- _____. **“Ninth Meeting of the EU-MERCOSUR biregional negotiations committee”**, *The EU’s relations with MERCOSUR*. Disponível em: <<http://www.europa.eu.int>>. Acesso em: 17/03/2009.
- COMTRADE. Disponível em: comtrade.un.org. Acesso em: 10/05/2009.
- COPELLO, Belter . **El Tratado de Asunción y el Mercado Común del Sur**, Montevideo, Editorial Universidad, 1991.
- DEFARGES, Philippe Moreau. **El multilateralismo y el fin de la Historia.** Disponível em: <<http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/0104-Moreau-espAVB.pdf>>. Acesso em: 05/05/2009.

DROMI, R. e MOLINA DEL POZO, C. **Acuerdo Mercosur – Unión Europea**. Buenos Aires: Cidade Argentina, 1996.

ETHIER, Wilfred J. The new regionalism. **Journal of Political Economy**, v. 106, n. 6, p.1214-1245, Jul.1998.

EUROSTAT. Disponível em: ec.europa.eu/eurostat. Acesso em: 12/04/2009.

FIORI, Mylena. Acordo entre Mercosul e União Européia depende da Rodada Doha, diz embaixador. **Agência Brasil de Comunicação**, Brasília, 3 jul 2007. Disponível em: <http://www.agenciabrasil.gov.br/noticias/2007/07/03/materia.2007-07-03.0919174455/view>>. Acesso em: 15/05/2009.

GEORGE, Clive; IWANOW, Tomasz e KIRKPATRICK, Colin. **EU trade strategy and regionalism: assessing the impact on europe´s developing country partners**. Disponível em: http://www.sed.manchester.ac.uk/research/iarc/pdfs/iarc_wp_21_eu_regionalism.pdf>. Acesso: 15/04/2009.

Grosman, G. e Helpman, E. Comparative advantage and long-run growth. **American Economic Review**. 1990.

JAKOBSEN, Kjeld. **O divisor de águas na Rodada Doha**. Artigo do **Jornal dos Economistas**. Disponível em: http://www.corecon-rj.org.br/pdf/je_mai_2008.pdf>. Acesso: 20/04/2009.

JIMÉNEZ, E. M. (2003). Geografía Económica de la Comunidad Andina. **Regionas: Nuevos actores de la integración**. Secretaria General de la Comunidad Andina. Disponível em: <http://www.comunidadandina.org>>. Acesso em: 20/03/2009.

KOHON, Florência; ARCE, Horacio. **Regionalismo y multilateralismo: ¿Caminos complementarios o alternativos hacia el libre comercio**. Disponível em: http://www.mecon.gov.ar/cnce/pub/bol/boletines/boletin_59.pdf>. Acesso: 15/04/2009.

KRUGMAN, P. R. & OBSTEFELD, M. **Economia Internacional: Teoria e Política**. 5a edição. São Paulo: Makron Books, 2001.

KUME, Honório et al. **Acordo de Livre comércio Mercosul-União Européia: uma estimativa dos impactos no comércio brasileiro**. Disponível em: <http://www.anpec.org.br/encontro2004/artigos/A04A082.pdf>>. Acesso em: 15/09/2008.

LUQUINI, Ricardo de Almeida. **La asociación inter-regional entre El Mercosur y La Unión Europea: balance y perspectivas**. Tese (Doutorado em Direito). Universidade de Valência. 2003. Disponível em: http://www.tdr.cesca.es/TESIS_UV/AVAILABLE/TDX-0713104-100341//almeida.pdf>. Acesso: 29/03/2009.

MAIA, Sinézio Fernandes. **Impactos da Abertura Econômica sobre as exportações agrícolas brasileiras: análise comparativa.** Anais do XL Congresso da Sociedade Brasileira de Economia e Sociologia Rural – Equidade e Eficiência na Agricultura Brasileira. 2002. Passo Fundo, RS. CD Rom.

MAIOR, Luiz A. P. Souto. **A crise do multilateralismo econômico e o Brasil.** Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rbpi/v47n2/v47n2a06.pdf>>. Acesso em: 07/05/2009.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. Disponível em: <<http://www.mre.gov.br/>>. Acesso em: 05/04/2009.

NASI, Antonio Carlos. **O desenvolvimento econômico na área do Mercosul.** Disponível em: <<http://www.cilea.info/public/File/03%20Seminario%20Bologna/Nasi.pdf>>. Acesso em: 04/04/2009.

NITA, Kleber de Freitas. **O ciclo de investimentos do capital de risco no Brasil e as modalidades de private equity e venture capital.** Monografia (Graduação em Economia). Universidade Federal de Santa Catarina. 2007. Disponível em: <<http://www.cse.ufsc.br/%7Egecon/>>. Acesso em: 10/11/2008.

OLIVEIRA, Deise de. Acordo Mercosul-União Européia depende de desfecho de Doha. **Folha On Line**, São Paulo, 14 junho 2007. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u328605.shtml>>. Acesso em: 15/05/2009.

ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO (OMC). Disponível em: <<http://www.wto.org>>. Acesso em: 15/05/2009.

PEREIRA, Suzana Tavares. **Integração MERCOSUL-UNIÃO EUROPÉIA: aspectos da negociação comercial-uma análise a partir da fonte de imprensa brasileira, 1999-2004.** Dissertação (Mestrado em Direito). Universidade de Brasília. 2006. Disponível em: <www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2007/00038.pdf>. Acesso: 05/04/2009.

RÊGO, Elba Cristina Lima. **Do Gatt à OMC: O que Mudou, como Funciona e para onde Caminha o Sistema Multilateral de Comércio.** Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br/conhecimento/revista/gatt.pdf>>. Acesso em: 15/02/2009

RICARDO, David. **Princípios de economia política e tributação.** São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SACHS, J. e WARNER, A. 1995. **Economic reform and the process of global integration.** Brooking Papers on Economic Activity. 1995

SAMPAIO, Luciano M. B; SAMPAIO, Yoni. **Prioridade brasileira entre acordos de livre comércio: aplicação de equilíbrio geral aliado à teoria dos jogos.** Disponível em: <<http://www.anpec.org.br/encontro2007/artigos/A07A077.pdf>>. Acesso em: 17/05/2009.

SAVINI, Marcos. **As negociações comerciais entre Mercosul e União Européia.** Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rbpi/v44n2/a06v44n2.pdf>>. Acesso: 14/04/2009.

SEN, Amartya Kumar. **Desenvolvimento como liberdade**. São Paulo: Companhia das Letras, 2000.

SENHORAS, Elói Martins; VITTE, Claudete de Castro Silva. **A escala do regionalismo transacional sob construção**. Disponível em:

<<http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1041&context=eloi>>. Acesso em: 30/03/2009.

SOUZA, Adriana Martins de. **Criação e desvio de comércio no MERCOSUL - período de 1991 a 2000**. Dissertação (Mestrado em Economia). Universidade Federal de Santa Catarina. 2003. Disponível em: <<http://www.cse.ufsc.br/%7Egecon/>>. Acesso em: 07/04/2009.

TACCONI, Juan Jose; NOGUEIRA, Uziel (Org). **Informe Mercosur n.8**. Buenos Aires: BID- INTAL, 2003.

TEMPORIN, Ana Paula Alexandre. **O papel da OMC no comércio exterior brasileiro**. Disponível em: <http://www.univem.edu.br/cursos/tc_direito/ana_paula.pdf>. Acesso em: 21/03/2009.

TOSTES, Ana Paula. **O processo de constituição da União Européia: condições e conseqüências da autonomia do direito comunitário europeu**. Disponível em: <http://www.cebri.org.br/pdf/272_PDF.pdf>. Acesso em: 02/04/2009

Yarbrough, B. V. e Yarbrough, R. M. (1992), **Cooperation and Governance in International Trade: The Strategic Organizational Approach**, Princeton University Press, Princeton, N.J. Disponível em: <<http://ideas.repec.org/a/eee/inecon/v35y1993i3-4p392-394.html>>. Acesso em: 22/03/2009.

YEATS, Alexander. **Does Mercosur's Trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements?** Policy, Planning and Research Working Paper n. 1729, Washington: World Bank, fev. 1997.

ZORATTO, Laura de Castro. **Mecanismos de Solução de Controvérsias no Nafta e no Mercosul: Lógicas determinantes e seus reflexos sobre as relações entre Estado e empresa**. Disponível em:

<http://www2.dbd.pucRio.br/pergamum/tesesabertas/0210268_04_pretextual.pdf>. Acesso em: 30/03/2009.