

**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA  
INSTITUTO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS  
DOUTORADO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**AS RELAÇÕES ECONÔMICAS ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E O MERCOSUL E  
A TENTATIVA DE INSTITUCIONALIZAÇÃO DE UM ACORDO DE LIVRE  
COMÉRCIO, 1991 A 2005**

**ROSANA CORRÊA TOMAZINI**

**Brasília – DF  
2009**

**ROSANA CORRÊA TOMAZINI**

**AS RELAÇÕES ECONÔMICAS ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E O MERCOSUL E  
A TENTATIVA DE INSTITUCIONALIZAÇÃO DE UM ACORDO DE LIVRE  
COMÉRCIO, 1991 A 2005**

Tese apresentada ao Instituto de Relações Internacionais, da Universidade de Brasília, como requisito parcial à obtenção do grau de Doutorado em Relações Internacionais.

Orientadora: Doutora Maria Izabel Valladão de Carvalho.

**BRASÍLIA – DF**

**2009**

**ROSANA CORRÊA TOMAZINI**

**AS RELAÇÕES ECONÔMICAS ENTRE A UNIÃO EUROPEIA  
E O MERCOSUL E A TENTATIVA DE  
INSTITUCIONALIZAÇÃO DE UM ACORDO DE LIVRE  
COMÉRCIO, 1991 A 2005**

**COMISSÃO EXAMINADORA**

**Maria Izabel Valladão de Carvalho, Profa. Dra., UnB  
(ORIENTADORA)**

**Eduardo Viola, Prof. Dr., UnB  
(EXAMINADOR INTERNO)**

**Eiiti Sato, Prof. Dr., UnB  
(EXAMINADOR INTERNO)**

**Miriam Gomes Saraiva, Profa. Dra., UERJ  
(EXAMINADOR EXTERNO)**

**Renato Galvão Flôres Junior, Prof. Dr., FGV  
(EXAMINADOR EXTERNO)**

**Antônio Carlos Lessa, Prof. Dr., UnB  
(SUPLENTE)**

Brasília, 29 de junho de 2009

*“Todo êxito encobre uma abdicação”.*  
Simone de Beauvoir

## RESUMO

O objetivo deste estudo é investigar as relações econômicas entre a União Europeia e o Mercosul e a tentativa de institucionalização de um acordo de livre comércio, de 1991 a 2005. O estudo de tais relações é feito a partir de dois eixos de análise: (i) a dinâmica da globalização econômica que tem as Empresas Multinacionais como atores principais, dinamizadoras dos fluxos de investimento direto estrangeiro e, cada vez mais, do comércio internacional, e (ii) o processo de regionalização que está, por sua vez, condicionado pela vontade política dos governos, pelos conflitos de interesse domésticos e pelas desavenças internas dos Estados-membros no interior dos próprios blocos. No que se refere ao primeiro eixo, verificou-se que as políticas de desregulamentação e privatização adotadas pelo Brasil e Argentina tiveram um impacto expressivo no incremento dos fluxos de IDE para o Mercosul. Igualmente, as políticas liberalizantes de comércio adotadas pelo Mercosul, principalmente pelo Brasil, contribuíram para o incremento do comércio do bloco, durante a década de 90. O comércio entre UE e Mercosul esteve sujeito ainda às variações cambiais, às variações nos preços internacionais das *commodities*, à dinâmica da economia global e ao surgimento da China como um novo *player* do mercado internacional. No que se refere ao segundo eixo de análise, as negociações para o estabelecimento de um Acordo de Associação entre a UE e o Mercosul, que prevê o estabelecimento de uma área de livre comércio entre ambos os blocos, sofreram a influência, principalmente, de dois fatores: divergências de interesse entre os dois blocos e conflitos que se desenvolveram no interior de cada bloco. Em relação ao primeiro fator, verificou-se a oposição, por parte do Mercosul, quanto à abertura do próprio mercado agrícola à UE, por um lado, e por outro, a oposição quanto à abertura do mercado de bens industriais e de serviços, ao Mercosul, por parte da UE. Quanto ao segundo fator, o estudo destacou, por exemplo, a presença de diferenças relevantes entre setores econômicos mais protecionistas, na Argentina, e setores mais liberalizantes, no Brasil.

**Palavras chave:** União Europeia, Mercosul, Globalização, Regionalização, Investimento Direto Estrangeiro, Comércio.

## ABSTRACT

The purpose of this study is to investigate the economic relations between the European Union and Mercosul as well as the attempt of institutionalization of a free trade agreement, from 1991 to 2005. The study of such relations is done from two axes of analysis: (i) the dynamic of economic globalization that has the multinational enterprises as main actors that push the flow of foreign direct investment and, more and more, of international trade, and (ii) the process of regionalization, which is conditioned by government's political will, by domestic conflict of interests and by internal disagreements among the Member-States, within the blocks themselves. As for the first axe, it has been verified that the policies of deregulation and privatization adopted in Brazil and Argentina had an expressive impact in the increment of FDI to Mercosul. Equally, the liberalizing trade policies adopted by Mercosul, mainly by Brazil, contributed to the increment of trade within the block, during the 1990 decade. Trade between the EU and Mercosul was subject as well to exchange rate variations, to international commodities' price variation, to the global dynamic and to the arise of China as a new international trade player. As for the second axe of analyses, the negotiations for the establishment of an Association Agreement between the EU and Mercosul, which foresees the establishment of a free trade zone between both of the blocks, were influenced, mainly, by two factors: divergence of interests between the two blocks and conflicts that developed within each block. As for the first factor, it has been verified, on the one hand, the opposition, from Mercosul's side, regarding the opening of its own agricultural market to the EU, and on the other hand, the opposition, from the EU's side, to the opening of industrial goods and services markets to Mercosul. Regarding the second factor, the study highlighted, for example, the presence of relevant differences between more protectionist economic sectors, in Argentina, and more liberalizing sectors, in Brazil.

**Key words:** European Union, Mercosul, Globalization, Regionalization, Foreign Direct Investment, Trade.

## LISTA DE SIGLAS

ACP – Países da África, Caribe e Pacífico  
AIRs – Acordos de Integração Regional  
AL – América Latina  
ALADI – Associação Latino-Americana de Integração Regional  
ALALC – Associação Latino Americana de Livre Comércio  
ALC - América Latina e Caribe  
ALCA – Área de Livre Comércio das Américas  
APEC – Asia-Pacific Economic Cooperation  
ASEAN – Association of South East Asian Nations  
BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento  
BIRD – Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento  
CAN – Comunidade Andina  
CARICOM – Comunidade e Mercado Comum do Caribe  
CC – Criação de Comércio  
CEB – Coalização Empresarial Brasileira  
CECA – Comunidade Económica do Carvão e do Aço  
CE – Comunidade Europeia  
CEE – Comunidade Económica Europeia  
CEEA – Comunidade Europeia de Energia Atômica  
CEPAL – Comissão Económica para a América Latina e o Caribe  
CNA – Confederação da Agricultura e Pesca no Brasil  
CNB – Comitê de Negociações Biregionais  
CNI – Confederação Nacional da Indústria  
CPE – Cooperação Política Europeia  
DC – Desvio de Comércio  
EFTA – Associação Europeia de Livre Comércio  
EMs – Estados-membros da UE  
EMNs – Empresas Multinacionais  
EUA – Estados Unidos da América  
EURATOM – Comunidade Europeia de Energia Atômica  
FIESP – Federação das Indústrias do Estado de São Paulo

FMI – Fundo Monetário Internacional  
GATT – General Agreement on Tariffs and Trade  
I&D – Investigação e Desenvolvimento  
IDE – Investimento Direto Estrangeiro  
JAI – Justiça e Assuntos Internos  
MCCA – Mercado Comum Centro-Americano  
MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio  
MEBF – Mercosur European Business Forum  
MERCOSUL – Mercado Comum do Sul  
MRE – Ministério das Relações Exteriores  
NAFTA – North American Free Trade Agreement  
NTB – Non-tariff-Barriers  
OMC – Organização Mundial do Comércio  
ONG – Organizações Não-Governamentais  
OTAN – Organização do Tratado do Atlântico Norte  
PA – Pacto Andino  
PAC – Política Agrícola Comum  
PCC – Política Comercial Comum  
PESC – Política Externa e de Segurança Comum  
PESD – Política Europeia de Segurança e Defesa  
PIB – Produto Interno Bruto  
SADC – Southern African Development Community  
SCI – Sistema de Comércio Internacional  
SGP – Sistema Geral de Preferências  
TUE – Tratado da União Europeia  
UA – União Aduaneira  
UE – União Europeia  
UEM – União Económica e Monetária  
UEO – União da Europa Ocidental  
UIA – União Industrial Argentina  
UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development  
URSS – União das Repúblicas Socialistas Soviéticas

## **AGRADECIMENTOS**

Há um ditado que diz que “uma grande jornada começa com um simples passo”. Escrever este trabalho representou, para mim, uma grande jornada.

Para dar o primeiro passo, agradeço à Luciana e ao meu primeiro chefe na Delegação da Comissão Europeia no Brasil, José M. Lopez Cejudo.

Para todos os demais, agradeço ao meu companheiro, Thiago, cuja paciência foi infinita para aguentar os meus dias menos bem humorados (atribuídos tanto à TPM, quanto às minhas tarefas acadêmicas, nem sempre de fácil execução); à minha amiga de jornada, Graciela Pagliari, pelas conversas, trocas de emails e apoio; e, sobretudo, agradeço muitíssimo à minha orientadora, Maria Izabel, que, de fato, foi a pessoa mais presente, que muito me ajudou, e a quem muito admiro - pela sua atenção, dedicação, doçura, competência, entre outras tantas qualidades.

Agradeço, igualmente, aos membros da Delegação da Comissão Europeia no Brasil, pelo apoio prestado durante a execução deste trabalho, e aos professores doutores que me ajudaram durante esta jornada.

Aos meus amigos e familiares, por terem compreendido a minha ausência, principalmente no período final do trabalho.

Por fim, não poderia deixar também de agradecer ao contribuinte brasileiro e europeu, o primeiro por custear o meu doutorado (e graduação) e o segundo por pagar o meu salário (e parte do mestrado).

## DEDICATÓRIA

Aos meus pais:  
*Adélia e Warner*

Aos meus irmãos:  
*Alessandra e Eduardo*

À minha orientadora:  
*Prof Dra. Maria Izabel Valladão de Carvalho*

Ao meu companheiro:  
*Thiago*

E aos meus amados sobrinhos:  
*Victória e Pietro*

## LISTA DE FIGURAS

<b>Figura 1.</b> Cotas do IDE mundial – 2002 a 2004.....	45
<b>Figura 2.</b> Número de acordos regionais comunicados ao GATT/OMC, 1948-2002 .....	50
<b>Figura 3.</b> Participação nos acordos comerciais em vigor (março 2002) .....	51
<b>Figura 4.</b> <i>Spaghetti bowl</i> .....	72

## LISTA DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1.</b> Evolução IDE para os países do Mercosul .....	142
<b>Gráfico 2.</b> Evolução IDE global para o Mercosul .....	143
<b>Gráfico 3.</b> IDE – UE para o Mercosul .....	152
<b>Gráfico 4.</b> IDE origem Espanha para o Mercosul e seus países-membros .....	159
<b>Gráfico 5.</b> Estrutura das importações da UE provenientes da China .....	179
<b>Gráfico 6.</b> Estrutura das exportações da UE para a China.....	181
<b>Gráfico 7.</b> Evolução das exportações do Mercosul com parceiros selecionados	182
<b>Gráfico 8.</b> Evolução das importações do Mercosul de parceiros selecionados...	183
<b>Gráfico 9.</b> Estrutura das importações da UE provenientes do Mercosul .....	185
<b>Gráfico 10.</b> Estrutura das exportações da UE para o Mercosul.....	185
<b>Gráfico 11.</b> Exportações Mercosul e países-membros - UE.....	189
<b>Gráfico 12.</b> Importações Mercosul e países-membros - UE .....	190
<b>Gráfico 13.</b> Corrente de comércio Brasil – principais parceiros na UE .....	190
<b>Gráfico 14.</b> Corrente de comércio Brasil – parceiros selecionados .....	191

## LISTA DE TABELAS

<b>Tabela 1.</b> Cotas do mercado mundial .....	45
<b>Tabela 2.</b> Os três pilares da UE .....	77
<b>Tabela 3.</b> Os principais acordos no âmbito UE-Mercosul .....	107
<b>Tabela 4.</b> % IDE em relação ao PIB .....	147
<b>Tabela 5.</b> IDE UE para países emergentes em % .....	150
<b>Tabela 6.</b> Fluxos IDE por economias de origem (de 1990 a 2002) .....	151
<b>Tabela 7.</b> FDI UE para AL e Mercosul – de 2001 a 2005 .....	153
<b>Tabela 8.</b> A banca espanhola: presença e expansão na América Latina .....	158
<b>Tabela 9.</b> Índice de percepção da corrupção (2005).....	163
<b>Tabela 10.</b> Comércio UE-Mercosul .....	169
<b>Tabela 11.</b> Evolução da balança comercial do Brasil.....	172
<b>Tabela 12.</b> Principais parceiros UE - exportações .....	177
<b>Tabela 13.</b> Principais parceiros UE - importações .....	178
<b>Tabela 14.</b> Principais parceiros comerciais do Mercosul na UE .....	184
<b>Tabela 15.</b> Composição das exportações do Mercosul em % (de 2000 a 2006)	186
<b>Tabela 16.</b> Composição das importações do Mercosul em % (de 2000 a 2006)	187
<b>Tabela 17.</b> Composição das exportações dos países-membros do Mercosul ....	188
<b>Tabela 18.</b> Participação de parceiros selecionados nas exportações brasileiras	192
<b>Tabela 19.</b> Participação de parceiros selecionados nas importações brasileiras	192
<b>Tabela 20.</b> Estrutura das exportações brasileiras .....	194
<b>Tabela 21.</b> Comércio de serviços UE/25 - Brasil.....	196
<b>Tabela 22.</b> Ranking dos principais parceiros de comércio em serviços da UE ...	197

# SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>16</b>
<b>1 FENÔMENO DA GLOBALIZAÇÃO: DISCUSSÃO TEÓRICO-CONCEITUAL E IMPACTOS NAS RELAÇÕES ECONÔMICAS INTERNACIONAIS</b> .....	<b>25</b>
<b>1.1 Globalização: algumas definições possíveis</b> .....	<b>26</b>
<b>1.2 A globalização econômica e as empresas multinacionais</b> .....	<b>32</b>
<i>1.2.1 Globalização econômica – possíveis causas e conseqüências</i> .....	<b>35</b>
<b>1.2.1.1 Possíveis causas</b> .....	<b>35</b>
<b>1.2.1.2 E conseqüências</b> .....	<b>37</b>
<b>1.3 Competitividade internacional</b> .....	<b>42</b>
<b>1.4 Parte conclusiva do Capítulo</b> .....	<b>47</b>
<b>2 O FENÔMENO DA REGIONALIZAÇÃO: DISCUSSÃO TEÓRICO-CONCEITUAL E AS SUAS RELAÇÕES COM O PROCESSO DE GLOBALIZAÇÃO</b> .....	<b>48</b>
<b>2.1 Regionalização: considerações iniciais</b> .....	<b>48</b>
<b>2.2 Conceito/caracterização</b> .....	<b>52</b>
<i>2.2.1 Os diferentes níveis dos AIRs</i> .....	<b>55</b>
<i>2.2.2 Diferentes perspectivas dos AIRs</i> .....	<b>57</b>
<b>2.3 As diferentes fases da regionalização, suas caracterizações e causas</b> ...59	
<i>2.3.1 As fases da regionalização</i> .....	<b>59</b>
<i>2.3.2 Possíveis causas e algumas características do Novo Regionalismo</i> .....	<b>61</b>
<i>2.3.3 A UE, o Mercosul e o Novo Regionalismo</i> .....	<b>63</b>
<b>2.4 Globalização x regionalização</b> .....	<b>66</b>
<i>2.4.1 Regionalização como ameaça ao multilateralismo</i> .....	<b>67</b>
<i>2.4.2 Regionalização como “impulso” ao multilateralismo</i> .....	<b>69</b>
<i>2.4.3 Multilateralização do regionalismo: um novo debate</i> .....	<b>71</b>
<b>2.5 Parte conclusiva do Capítulo</b> .....	<b>73</b>

<b>3 A UNIÃO EUROPEIA E AS RELAÇÕES INTER-REGIONAIS E O MERCOSUL</b>	<b>75</b>
<b>3.1 A Estrutura da Política Externa da União Europeia</b>	<b>75</b>
3.1.1 <i>A dimensão econômica da política externa da UE: a política comercial comum e a cooperação para o desenvolvimento</i>	78
3.1.2 <i>A política externa no âmbito do segundo pilar - PESC</i>	83
3.1.3 <i>A política externa da UE e o “negociated order”</i>	86
<b>3.2 O Posicionamento da União Europeia no mundo – que tipo de poder? ..</b>	<b>88</b>
<b>3.3 A aproximação da União Europeia com a América Latina</b>	<b>92</b>
3.3.1 <i>A União Europeia e a América Latina na formação de um diálogo inter-regional</i>	93
<b>3.4 Algumas características do Mercosul em relação à UE</b>	<b>96</b>
<b>3.5 Parte conclusiva do Capítulo</b>	<b>100</b>
<b>4 AS RELAÇÕES ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E O MERCOSUL NO ÂMBITO DOS ACORDOS, EM VIGOR E EM NEGOCIAÇÃO</b>	<b>102</b>
<b>4.1 O início das relações formais entre a União Europeia e o Mercosul</b>	<b>103</b>
4.1.1 <i>Origem e antecedentes</i>	103
4.1.2 <i>A cooperação “sanduíche”</i>	105
<b>4.1.2.1 A parceria estratégica: UE e Brasil</b>	<b>108</b>
4.1.3 <i>O Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação de 1995</i>	109
<b>4.1.3.1 Um Acordo Guarda-Chuva: diálogo político, cooperação e comércio</b>	<b>110</b>
<b>4.2 As negociações para o estabelecimento do futuro Acordo de Associação</b>	<b>112</b>
4.2.1 <i>Fatores que dificultaram o fechamento do Acordo de Associação</i>	115
4.2.2 <i>O empresariado e o Acordo de Associação</i>	120
<b>4.2.2.1 Fórum Empresarial Mercosul - União Europeia (MEBF)</b>	<b>121</b>
<b>4.2.2.2 O empresariado brasileiro e argentino frente às negociações</b>	<b>125</b>
4.2.3 <i>As percepções do empresariado sobre o Acordo de Associação</i>	127
4.2.4 <i>As percepções da diplomacia sobre o Acordo de Associação</i>	130
<b>4.3 Parte conclusiva do Capítulo</b>	<b>134</b>

<b>5 INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO: UE – MERCOSUL – 1991 - 2005 ..</b>	<b>136</b>
<b>5.1 Considerações preliminares sobre a economia da América Latina .....</b>	<b>137</b>
<b>5.2 Evolução e características gerais do IDE global para o Mercosul.....</b>	<b>142</b>
<b>5.3 Evolução e características do IDE da UE para o Mercosul.....</b>	<b>149</b>
<i>5.3.1 Os investimentos Ibéricos no Mercosul.....</i>	<i>154</i>
<b>5.3.1.1 O IDE espanhol no Mercosul – características gerais .....</b>	<b>156</b>
<b>5.4 Sobre os gargalos do Mercosul quanto ao IDE .....</b>	<b>161</b>
<b>5.5 Parte conclusiva do Capítulo .....</b>	<b>165</b>
<b>6 FLUXOS DE COMÉRCIO: UE – MERCOSUL – 1991 – 2005.....</b>	<b>168</b>
<b>6.1 Considerações iniciais sobre o comércio entre a UE e o Mercosul .....</b>	<b>168</b>
<b>6.2 Evoluções do comércio externo do Brasil a partir dos anos 1980 .....</b>	<b>170</b>
<b>6.3 Evolução geral do comércio entre a UE e o Mercosul .....</b>	<b>174</b>
<b>6.4 Características relevantes do comércio entre a UE e o Mercosul .....</b>	<b>176</b>
<i>6.4.1 Principais parceiros de comércio da UE.....</i>	<i>176</i>
<i>6.4.2 Principais parceiros de comércio do Mercosul.....</i>	<i>181</i>
<i>6.4.3 Estrutura do comércio entre a UE e o Mercosul.....</i>	<i>184</i>
<b>6.5 Algumas características do comércio entre o Brasil e a UE .....</b>	<b>189</b>
<b>6.6 Comércio de serviços .....</b>	<b>195</b>
<b>6.7 Parte conclusiva do Capítulo .....</b>	<b>198</b>
<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>201</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>208</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>230</b>

## INTRODUÇÃO

Pode-se dizer que as relações entre a União Europeia (UE) e o Mercosul são relativamente recentes, iniciaram com a criação do próprio Mercosul, no início da década de 1990, tendo sido marcadas pelas estratégias de ambos os blocos.

Por parte da UE, tais relações se deram no contexto da própria estratégia de ser reconhecida como um ator global, face aos desafios da globalização, estabelecendo, assim, relações políticas, econômicas e/ou comerciais com quase todas as regiões do globo, entre as quais com a América Latina (AL). A aproximação com a AL se deu por vários caminhos: entre as duas regiões, em um sentido mais amplo, por meio dos diálogos biregionais; entre a UE e os países da AL, em um âmbito bilateral, por exemplo, por meio dos acordos estabelecidos com o Chile ou o México; ou ainda por meio de negociações e/ou acordos estabelecidos com outros Acordos de Integração Regional (AIRs) na AL, em um âmbito subregional, como, por exemplo, o acordo estabelecido entre a UE e o Mercosul.

Do ponto de vista do Mercosul, a estratégia seguida foi a da diversificação de suas relações e o fortalecimento de sua posição como ator comercial global e independente, no cenário econômico internacional.

De forma a intensificar as relações entre a UE e o Mercosul, foi assinado, em 1995, o Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação, conhecido também como Acordo-Quadro de Madri, somente ratificado por todas as partes em 1999, que tem como um de seus objetivos principais a criação de uma área de livre comércio, de bens e serviços, entre os dois blocos, por meio do estabelecimento de um Acordo de Associação Inter-Regional, em negociação.

Paralelamente às negociações para o Acordo de Associação, que ainda não foram concluídas por diversas razões que serão analisadas ao longo deste estudo, as relações econômicas entre o Mercosul e a UE, notadamente as trocas comerciais e o Investimento Direto Estrangeiro (IDE) entre ambos, têm se desenvolvido e, em alguns aspectos e/ou períodos, se intensificado, sem o respaldo

de acordos. Por exemplo, no que se refere à corrente de comércio entre a UE e o Mercosul, esta teve um incremento de mais de 150%, desde 1991 até 2005 - como será analisado no Capítulo 6.

Sendo assim, o objetivo do estudo é investigar a evolução das relações econômicas entre a UE e o Mercosul, trocas comerciais e IDE, bem como a tentativa de institucionalização de uma área de livre comércio entre os dois blocos, por meio de um Acordo de Associação em negociação, desde 1991 até o ano de 2005, no contexto da globalização e da regionalização.

Dessa forma, pretende-se responder às seguintes perguntas no decorrer do trabalho:

- Quais os fatores que explicam o modo como as relações entre a UE e o Mercosul se desenvolveram nesse período?
- Como se deu o desenvolvimento de tais relações, quer seja no âmbito econômico, quer seja no âmbito dos acordos?
- Por que as negociações para o estabelecimento de um Acordo de Associação não prosperaram, enquanto as relações econômicas seguiram a sua dinâmica?

Para se responder às questões da tese, partiu-se de dois eixos de análise:

1) A dinâmica da globalização econômica, que tem as Empresas Multinacionais (EMNs) como atores principais, dinamizadoras dos fluxos de IDE e, cada vez mais, do comércio internacional. No âmbito desta dinâmica, as EMNs são influenciadas pelas políticas adotadas por governos nacionais e/ou autoridades regionais, pelos desdobramentos da economia global e pelo surgimento de novos atores no cenário internacional, mas buscando sempre novos mercados para seus produtos, no contexto de uma economia cada vez mais competitiva, sem esperar pela conclusão de acordos ou das negociações multilaterais de comércio;

2) O processo de regionalização, que está, por sua vez, condicionado pela vontade política dos governos, pelos conflitos de interesse domésticos e pelas desavenças internas dos Estados-membros, dentro dos próprios AIRs. No contexto dessa dinâmica, os Estados procuram, por meio da regionalização e dos acordos assinados, formas de responder eficazmente aos desafios colocados pela globalização econômica.

Estas duas dinâmicas, embora possam ocorrer simultaneamente e tenham elementos comuns que as impulsionam ou influenciam, possuem velocidades diferentes. Por um lado, por exemplo, encontram-se um dos principais atores da globalização econômica, notadamente as EMNs, que têm o seu ritmo próprio e não esperam pela conclusão das negociações políticas - apesar de estarem, cada vez mais, engajadas em tais negociações, como se verá no caso específico das negociações entre a UE e o Mercosul; por outro lado, encontram-se as negociações de acordos que sofrem pressão dos diferentes setores econômicos, conforme o impacto que o estabelecimento do acordo terá sobre estes, condicionando, assim, o ritmo e o resultado das negociações.

Assim, as respostas às perguntas anteriormente expostas decorrem dos impactos das duas lógicas - da globalização e da regionalização - sobre as relações entre os dois blocos.

No que se refere ao impacto da globalização econômica, as relações entre a UE e o Mercosul foram influenciadas, por exemplo, pelos motores de tal processo, ou seja, pelas políticas de liberalização, desregulamentação e privatização, que ocorreram nos dois blocos, fomentando as relações econômicas entre ambos. Verificar-se-á, por exemplo, que as políticas de privatização adotadas pelos governos dos países-membros do Mercosul atraíram fortemente o IDE europeu para a região. Igualmente, verificar-se-á que as políticas de liberalização comercial adotadas por tais países influenciaram, igualmente, o incremento das importações do Mercosul e, conseqüentemente, da sua corrente de comércio com a UE, para além de outras medidas adotadas pelos países de ambos os blocos, que tiveram impacto nas suas relações econômicas, como se verá ao longo do estudo. Ademais, outros acontecimentos da economia global influenciaram tais relações,

notadamente as variações cambiais, o processo de alargamento da UE, as variações nos preços das *commodities* e a evolução do comércio global, como será visto ao longo da pesquisa, principalmente nos Capítulos 5 e 6.

No que se refere ao processo de regionalização, a tendência de institucionalização de Acordos de Integração Regional - como uma das formas de resposta ao processo de globalização econômica ou de influenciar tal processo - e a evolução de tais acordos, por exemplo, para acordos entre regiões, se refletiram nas relações entre o Mercosul e a UE, exemplificada pela tentativa de estabelecimento de uma área de livre comércio entre ambos os blocos, por meio da institucionalização de um Acordo de Associação entre os mesmos (ainda não concluído). Sob este aspecto, pode-se verificar uma aproximação política entre os dois blocos, desde a criação do Mercosul, com a assinatura do Acordo Quadro Inter-regional de Cooperação, de 1995, e com as negociações para o estabelecimento de um Acordo de Associação, desde 1999.

Nesse contexto, ressalta-se que o estudo também refletirá sobre a relação entre a globalização e a regionalização. Buscar-se-á contextualizar as negociações para o estabelecimento de um Acordo de Associação entre a UE e o Mercosul à luz dos argumentos que consideram a regionalização como um impulso ou como uma ameaça ao multilateralismo comercial. Assim, colocam-se ainda as seguintes questões: As negociações para o estabelecimento de uma área de livre comércio entre a UE e o Mercosul têm desviado a atenção dos *policy makers* em relação às rodadas multilaterais de comércio? As negociações entre os dois blocos representam um meio mais fácil para alcançar a liberalização mundial do comércio?

Ainda que o Acordo de Associação entre os dois blocos não tenha sido concluído, é possível, com base nas negociações ocorridas, tentar responder a tais perguntas, do ponto de vista de alguns argumentos apresentados sobre o tipo de papel que representaria a regionalização frente à globalização, ou mais precisamente, no caso deste estudo, frente à multilateralização do comércio global.

Quanto ao procedimento metodológico, o trabalho utiliza do método de estudo de caso. Segundo Yin (2003) este método é preferível quando se emprega estratégias de pesquisa com perguntas do tipo “como” ou “porque”. Outras

justificativas apontadas por Yin para a escolha do método de estudo de caso dizem respeito ao fato de o investigador ter pouco ou nenhum controle sobre os fatos, e o foco do estudo estar em um fenômeno contemporâneo, em um problema real, concreto e atual. Neste contexto, destaca-se que as relações UE – Mercosul são recentes, até porque, como dito, a criação do próprio Mercosul é relativamente recente. Igualmente, pode ser considerado recente o objetivo de se estabelecer uma área de livre comércio entre ambos os blocos. Outro motivo pelo qual se optou por este método pode ser justificado segundo David Collier (1993), que o destaca como método ideal para o pesquisador com tempo e recursos modestos, uma vez que oferece um arcabouço capaz de resultar em importantes informações sobre um caso particular.

Os dados utilizados foram coletados de fontes primárias e secundárias. Para a análise dos fluxos de comércio e IDE foram utilizados dados disponíveis nos sítios eletrônicos oficiais da UE, Banco Central do Brasil, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior do Brasil (MDIC), Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), Banco Inter-Americano de Desenvolvimento (BID), e Organização Mundial do Comércio (OMC). Igualmente, realizou-se entrevistas com altos funcionários da Comissão Europeia, com diplomata do Mercosul responsável pelas relações com a UE, com empresários da UE e do Mercosul e com representantes de entidades de classe no Brasil (ver Anexo I). Além disso, foram consultados documentos oficiais, declarações políticas, discursos, relatórios e regulamentos referentes à instituição e relacionamento entre os dois blocos regionais.

As entrevistas foram feitas com o objetivo de verificar as percepções de parte de atores participantes ou envolvidos nas negociações. Partiu-se do pressuposto de que estas percepções poderiam trazer novas perspectivas sobre os problemas e os desafios concernentes às relações entre a UE e o Mercosul. Ressalta-se, ainda, que o objetivo foi o de realizar entrevistas com atores que estiveram diretamente envolvidos nos processos de negociação entre ambos os blocos ou que tenham acompanhado de perto tais negociações. Assim, focou-se mais na qualidade do que na quantidade dos atores entrevistados. Mais uma vez, não se tratou de fazer uma pesquisa com base em um número alargado de entrevistados, com amostras pré-definidas entre os vários setores envolvidos nas

negociações, mas de colher depoimentos de alguns atores relevantes engajados em tais negociações. Ademais, no que se refere à percepção dos atores envolvidos nas negociações para o estabelecimento de um Acordo de Associação, abordada no Capítulo 4, tais percepções foram construídas não só tendo como referência as entrevistas realizadas, mas igualmente por meio da participação desta autora em fóruns de discussão entre empresários e diplomatas sobre o Acordo de Associação e da leitura de documentos oficiais e bibliografia secundária.

O período analisado, entre os anos de 1991 a 2005, contempla o início das relações entre a União Europeia e o Mercosul - até pela própria criação do Mercosul, em 1991, com a ratificação do Tratado de Assunção <sup>1</sup>, bem como as negociações para o estabelecimento do Acordo de Associação entre ambos, que tiveram o seu período próspero entre os anos de 2001 e 2004. Para a União Europeia, o período é também de desafios, entre eles, a entrada em vigor do Tratado de Maastricht, em 1992, a adoção de uma moeda única, o euro <sup>2</sup>, em 1999, e o alargamento para 25 Estados-membros <sup>3</sup>, em maio de 2004. Da mesma forma, para o Mercosul, o período abarca, praticamente, a sua existência, desde sua criação, e sucessivas crises internas.

Referência deve ser feita à atual crise econômica mundial, cuja origem se deu nos mercados financeiros dos Estados Unidos da América (EUA), no segundo semestre de 2008, se alastrando pelo mundo todo, precisamente devido à interconectividade de tais mercados, como se verá no Capítulo 1, e com impactos sobre outros setores econômicos, tais como, o produtivo e de comércio. A crise de 2008 trouxe à tona uma discussão que parecia já estar ultrapassada, dada a predominância das economias de mercado, desde a queda do Muro de Berlim, e que diz respeito ao papel do Estado em tal economia. Ainda sobre os efeitos da crise econômica global, teme-se o aumento do protecionismo entre os Estados, colocando em risco, por exemplo, as negociações no âmbito das rodadas

---

<sup>1</sup> Assinado entre Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.

<sup>2</sup> Onze dos então quinze Estados-membros aderiram ao Euro, sendo exceções: Suécia, Dinamarca, Reino Unido e Grécia. Atualmente compõem a Zona Euro 16 Estados-membros: Alemanha, Áustria, Bélgica, Chipre, Eslováquia (aderiu em 1 de janeiro de 2009), Eslovênia, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Malta, Países Baixos e Portugal.

<sup>3</sup> Em 2007, a UE alargou-se para 27 Estados-membros: Alemanha, França, Reino Unido, Itália, Espanha, Países Baixos, Grécia, Bélgica, Portugal, Suécia, Áustria, Dinamarca, Finlândia, Irlanda, Luxemburgo, Polónia, República Checa, Hungria, Eslováquia, Lituânia, Letônia, Eslovênia, Estónia, Chipre, Malta, Bulgária e Romênia.

multilaterais de comércio, a favor da liberalização do comércio global. Contudo, embora tal crise coloque sobre a mesa questionamentos em relação ao grau de intervenção do Estado nas atividades econômicas, tal problemática foge ao escopo do estudo.

No intuito de alcançar os objetivos propostos, o trabalho divide-se em seis Capítulos. O primeiro tem como foco principal o aspecto econômico da globalização. Serão apresentadas as características gerais desse fenômeno, bem como algumas de suas possíveis definições, causas e consequências. Atenção especial será dada ao aspecto da competitividade internacional, que passou a ser tema relevante na agenda externa de diversos Estados e/ou blocos regionais, no contexto da globalização econômica. Por exemplo, como se verá, as EMNs são consideradas como um dos principais atores da globalização econômica e buscam novos mercados onde suas atividades serão melhor executadas.

O segundo Capítulo ressalta a proliferação do número de AIRs comunicados ao *General Agreement on Tariff and Trade* - GATT/OMC, bem como do incremento de AIRs entre AIRs, como possível resposta ao fenômeno da globalização. Será também discutido que a regionalização é um aspecto, principalmente econômico, de um fenômeno mais amplo, o do regionalismo. Serão feitas ainda algumas considerações gerais sobre o tema, bem como a exposição de alguns de seus conceitos, e características de suas distintas fases. Dar-se-á destaque para a segunda fase do fenômeno, referida por diversos autores (PORTO E FLÔRES, 2006; GIORDANO, 2003; WYATT-WALTER, 2003; FAWCETT, 2003; DEVLIN, ESTEVADEORDAL, 2001; LIMA, 1995) como Novo Regionalismo, no contexto da qual foi criado o Mercosul e, igualmente, se desenvolveram as relações entre este bloco e a UE. Parte do capítulo é dedicada à relação entre a globalização e a regionalização.

O Capítulo 3 aborda a política externa da UE, bem como o tipo de poder que este bloco representa ou pretende representar no cenário internacional. Destaca-se, igualmente, que a UE foi precursora dos diálogos inter-regionais. Nesse sentido, a assinatura do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação entre a UE e o Mercosul - em 1995, foi o primeiro acordo assinado entre duas uniões aduaneiras não-vizinhas, ainda que o Mercosul represente uma união aduaneira imperfeita - ,

como também será discutido nesse Capítulo, quando forem analisadas algumas características do Mercosul em relação à UE.

O quarto Capítulo trata das relações entre os dois blocos à luz do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação, assinado em Madri, em 15.12.1995 - somente ratificado por todas as partes em 1999 -, e à luz das negociações para o estabelecimento de um Acordo de Associação. Como referido, o Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação foi o primeiro desse tipo assinado pela União Europeia com outra união aduaneira e abarcava três elementos principais: diálogo político, cooperação e assuntos relativos ao comércio. Igualmente, o objetivo principal deste acordo é: “Fortalecer as relações entre as Partes e criar condições para a criação de uma associação inter-regional [...]”<sup>4</sup>, de forma a alcançar o estabelecimento de uma área de livre comércio entre ambos os blocos, em conformidade com as regras da Organização Mundial do Comércio. Sendo assim, serão exploradas as negociações ocorridas desde a assinatura do Acordo-Quadro até as negociações para o estabelecimento de um Acordo de Associação, e as percepções do empresariado e da diplomacia, da UE e do Mercosul, sobre estas.

O quinto Capítulo analisa os fluxos de IDE da UE para o Mercosul, no contexto dos quais algumas características da globalização econômica, apresentadas no Capítulo 1, serão especialmente importantes. O quinto Capítulo faz algumas considerações sobre a economia da AL, a partir da década de 1980, de forma a contextualizar as relações entre a UE e o Mercosul e, a seguir, traça o perfil do IDE recebido pelo Mercosul, de uma maneira geral, com destaque para o Brasil e a Argentina. Posteriormente, serão analisados os fluxos de IDE da UE para o Mercosul, com destaque para a Espanha, enquanto origem de tais fluxos, dado ter sido este país o maior investidor no Mercosul, no período analisado. Por fim, serão discutidos aqueles que são considerados como os principais gargalos do Mercosul, principalmente do ponto de vista econômico, tendo tais gargalos influenciado o perfil dos fluxos de IDE para o bloco.

---

<sup>4</sup> EUROPEAN COMMISSION. External Relations. **Mercosur – (common market of the south)**. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/mercosur](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur) >. Acesso em: 27.5.2007.

O sexto e último Capítulo analisa os dados recolhidos sobre as trocas comerciais entre UE e Mercosul. A análise das relações de comércio entre os dois blocos permitirá, para além de traçar um perfil de tais relações, entender um pouco melhor as dificuldades enfrentadas nas negociações para o estabelecimento de um Acordo de Associação, entre a UE e o Mercosul, no que se refere ao aspecto comercial do Acordo, de fato, o aspecto mais complexo a ser concluído.

A conclusão apresentará de forma sintética os principais resultados da investigação.

# **1 O FENÔMENO DA GLOBALIZAÇÃO: DISCUSSÃO TEÓRICO-CONCEITUAL E IMPACTOS NAS RELAÇÕES ECONÔMICAS INTERNACIONAIS**

É no contexto da globalização que evoluíram importantes fenômenos tratados ao longo desta pesquisa, notadamente a regionalização (Capítulo 2) e as relações inter-regionais (Capítulo 3). Igualmente, as relações entre a União Europeia (UE) e o Mercado Comum do Sul (Mercosul) sofreram influência direta dos principais elementos impulsionadores da globalização econômica, ou seja, das políticas nacionais de privatização, liberalização e desregulamentação dos mercados, adotadas por diversos países nos anos 90.

Assim, são apresentadas algumas características da globalização, principalmente quanto ao seu aspecto econômico, de forma a melhor analisar e contextualizar as relações entre a União Europeia e o Mercosul, bem como algumas das diferentes perspectivas sobre o tipo de impacto que a globalização pode ter sobre o papel do Estado. Para tal, o capítulo inicia-se com algumas definições possíveis sobre a globalização e, a seguir, são destacadas algumas de suas principais causas e consequências - sempre com o foco no seu aspecto econômico, que é o foco principal deste estudo.

Igualmente, é feita referência ao tema da competitividade internacional, uma vez que se entende que as relações entre a UE e o Mercosul, no contexto da globalização econômica, são igualmente fomentadas pelo desejo de ambos os blocos incrementarem sua competitividade e, conseqüentemente, suas participações no mercado global, por meio, por exemplo, do incremento de suas relações econômicas externas.

## 1.1 Globalização: Algumas Definições Possíveis

De uma forma geral, globalização é frequentemente definida como redes de interdependência que se estendem a distâncias intercontinentais (KAHLER e LAKE, 2003), envolvendo diversos aspectos das relações internacionais, tais como: econômicos, financeiros, políticos, ambientais, culturais, sociais, militares, entre outros. Em complemento à tal definição, segundo Held *et al.* (2003), a globalização representa um aumento substancial ou a intensificação dos fluxos - de comércio, pessoas, financeiro, entre outros, sendo estes, segundo os autores, aspectos tangíveis da globalização -, de tal forma que os Estados se tornam crescentemente envolvidos em sistemas e redes mundiais. Como consequência, acontecimentos distantes podem ter significativo impacto doméstico e, ao contrário, acontecimentos domésticos podem ter expressivos impactos globais. Dito de outra forma, a globalização representa uma mudança significativa quanto ao alcance das relações sociais, econômicas, políticas, entre outros aspectos, que passam a ter uma dimensão inter-regional ou transcontinental - não significando, contudo, que o global substitui aspectos locais, nacionais ou regionais.

Dessa forma, os autores destacam que o fenômeno da globalização trouxe significativas transformações na organização espacial da produção, do poder, na mudança da natureza das telecomunicações, na difusão e aceleração de mudanças técnicas, na difusão do desenvolvimento do capitalismo econômico, no domínio político, ambiental, entre outras - embora o impacto da globalização sobre as regiões e países dependerá das condições e características destes, ou seja, a globalização, observam os autores, não tem um impacto homogêneo sobre seus destinatários ou, ainda, não atingiu todos os países ou regiões.<sup>5</sup>

Held *et al.* (2003) caracterizam, ainda, a globalização por quatro tipos de mudanças:

- Envolve a ampliação/extensão (*stretching*) das atividades sociais, políticas e econômicas, por meio das fronteiras políticas, regiões e continentes;

<sup>5</sup> Este aspecto será novamente referido na seção 1.2.1.2, ao se destacar a “triadização” da economia mundial.

- É marcada pela intensidade ou crescente magnitude da interconectividade e dos fluxos de comércio, investimento, financeiros, migratórios, culturais;
- Pode ser ligada à aceleração (*speeding up*) das interações e processos globais, uma vez que a evolução dos sistemas mundial de transporte e comunicações aumenta a velocidade da difusão de idéias, mercadorias, informações, capital e pessoas;
- A extensão, intensidade e aceleração das interações globais pode ser associado com o aprofundamento de seu impacto, de forma que os acontecimentos locais podem ter consequências globais ou, dito de outra forma, as fronteiras entre os problemas globais e domésticos se tornam cada vez mais tênues.

Para Held *et al.* (2003), uma definição completa da globalização deve abarcar estes 4 aspectos: extensão, intensidade, velocidade e o crescente impacto da interconectividade global. Nesse sentido, os autores apresentam a seguinte definição da globalização:

A process (or set of processes) which embodies a transformation in the spatial organization of social relations and transactions – assessed in terms of their extensity, intensity, velocity and impact – generating transcontinental or interregional flows and networks of activities, interaction and the exercise of power (HELD *et al.*, 2003, p. 68).

Quanto à dimensão econômica da globalização, Bhagwati (2004) aponta que esta, igualmente, abarca variados aspectos, entre eles comércio e investimento direto estrangeiro - aspectos das relações econômicas entre a UE e o Mercosul que serão analisados com mais detalhes nos Capítulos 5 e 6 desta pesquisa. Com efeito, o autor define a globalização econômica como a integração das economias nacionais na economia internacional por meio do comércio, do IDE, fluxos de capital de curto prazo, fluxos internacionais de trabalhadores e de indivíduos em geral e fluxos de tecnologia.

Viola e Leis (2007) referem ainda que a dimensão econômica da globalização pode ser subdividida em três subdimensões: comercial, produtiva e financeira.

Segundo os autores, a dimensão comercial se desenvolveu a partir do final da Segunda Guerra Mundial, com a liderança dos Estados Unidos (EUA) e do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), tendo um novo impulso a partir da queda do comunismo, no fim da década de 1980, com a incorporação de novas áreas geoeconômicas ao comércio mundial e pela predominância das ideias pró-mercados. Interessante destacar que os autores apontam o crescimento do comércio mundial, nos últimos 10 anos, apesar do insucesso das rodadas de liberalização do comércio, no âmbito da OMC, desde 1999, com a Rodada Seattle. Por exemplo, no que se refere às relações entre a UE e o Mercosul, a corrente de comércio entre ambos os blocos tem crescido nos últimos anos, como se verá no Capítulo 6, apesar do insucesso de tais rodadas - até o momento de conclusão deste estudo, por exemplo, a Rodada Doha não havia sido concluída -, e sem que se tenha concluído o Acordo de Associação entre ambos (Capítulo 4). Segundo os autores, isso “mostra que o aprofundamento da globalização comercial depende pouco da dinâmica institucional” (VIOLA e LEIS, 2007, p. 36).

A segunda subdimensão da globalização econômica, de acordo com Viola e Leis (2007), é a produtiva, e desenvolveu-se com as empresas multinacionais (EMNs) - aspecto que será melhor abordado no subitem 1.2 do trabalho. Os autores observam igualmente que, quanto ao aspecto produtivo da globalização econômica, este tem impulsionado a globalização comercial, dado o incremento do comércio entre as filiais da mesma empresa multinacional - conhecido por comércio intrafirma, com se verá novamente no subitem 1.2.

Por fim, quanto à terceira subdimensão da globalização econômica, a financeira, embora este trabalho não analise os fluxos financeiros entre o Mercosul e a UE, importa aqui destacar que este é um dos aspectos mais avançados da globalização econômica. Segundo Viola e Leis (2007), a circulação financeira internacional cresceu de forma considerável a partir do primeiro choque do petróleo, em 1973, tornando-se tal crescimento ainda mais acentuado nos países desenvolvidos, a partir das medidas de desregulamentação nos governos Thatcher e

Reagen.<sup>6</sup> E aqui, o exemplo mais recente sobre o avanço da globalização financeira pode ser dado pela crise financeira iniciada nos EUA, em 2008, com repercussão global e com impacto em vários aspectos da economia, entre os quais, produção, comércio, investimento e emprego, cujos efeitos (e duração) ainda não são totalmente conhecidos.

No que se refere ainda às definições da globalização, importa aqui mencionar que, por vezes, esta é referida como internacionalização ou multinacionalização. Contudo, trata-se de um fenômeno mais abrangente. A internacionalização, por exemplo, refere-se aos fluxos comerciais, de serviços, financeiros, ideias e pessoas entre dois ou mais Estados-Nação (GRUPO DE LISBOA, 1994). Já multinacionalização, refere-se à transferência e deslocação de recursos - capital e/ou de mão de obra -, entre as diversas economias, de diferentes países. Uma das formas típicas da multinacionalização refere-se à criação de estruturas de produção das empresas fora do país de origem, dando origem às EMNs, que se internacionalizam sob diferentes formas.<sup>7</sup>

Sendo assim, enquanto a internacionalização envolve apenas trocas de diferentes fatores entre os países, a multinacionalização envolve a deslocação e transferência destes fatores para os diversos países – ambas são consideradas aspectos da globalização econômica, como visto anteriormente, mas não suficientes para defini-la.

Quanto ao início do processo de globalização, não há igualmente consenso entre seus teóricos. Por exemplo, Murteira (2003) entende a globalização como um fenômeno recente, enquanto Modelski (2003), Friedman (2005) e Held *et al.* (1999) a consideram como um fenômeno antigo. Nesse sentido, é relevante aqui

---

<sup>6</sup> Para o aprofundamento dos movimentos dos fluxos financeiros internacionais, consultar Viola e Leis, 2007, p.36.

<sup>7</sup> Operações comerciais sem investimento direto estrangeiro: exportação de produtos, exportação de serviços, exportação de *know-how*, contratos de gestão, venda de tecnologia; Operações produtivas sem investimento direto estrangeiro: licença, franquia, contrato de fabricação; Operações comerciais com investimento direto estrangeiro: filiais de promoção de vendas, unidades de estocagem, unidades de serviço, filiais de vendas; Operações produtivas com investimento direto estrangeiro: unidade de montagem e unidade de fabricação (em propriedade total, conjunta, participações minoritárias, subcontratação internacional). CARVALHO JÚNIOR, Luiz Carlos de. **As Estratégias de Crescimento das Empresas Líderes e o Padrão de Concorrência das Indústrias Avícola e Suinícola Brasileiras**. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação Em Engenharia da Produção. Tese de Doutorado. Florianópolis, Agosto de 1997. Disponível em: < <http://www.eps.ufsc.br/teses97/carvalho/index.html> >. Acesso em: 20.2.2007. Modalidades de internacionalização das empresas.

destacar a divisão que Friedman (2005) apresentou sobre a globalização, segundo o qual o fenômeno atravessou três grandes eras, definidas por ele como globalização 1.0, 2.0 e 3.0, a saber:

1) Globalização 1.0: estende-se de 1492 - quando acontece a descoberta do Novo Mundo e, portanto, inicia-se o comércio entre o Velho e o Novo Mundo - até por volta de 1800. Neste período, o principal agente de mudança foi à potência “muscular”, o que o autor explica como a quantidade de força física - por exemplo, de cavalos-vapor, de vento -, que o país possuía e a criatividade com que empregava tais forças;

2) Globalização 2.0: estende-se, aproximadamente, por volta de 1800 até 2000 e o principal agente de mudança foram as empresas multinacionais, que se expandiram em busca de novos mercados e mão de obra. O autor ressalta que foi nesse período que se assiste ao nascimento de uma economia global, uma vez que houve movimentação de bens e informações entre os diversos países em volume suficiente para a constituição de um mercado de fato global, com a comercialização de produtos e mão de obra em escala mundial. Nessa etapa, as forças dinâmicas que impulsionaram a globalização, segundo o autor, foram, em um primeiro momento, as inovações dos barcos a vapor e ferrovias e, já no fim desta fase, os telefones e os computadores de grande porte;

3) Globalização 3.0: acontece após o ano 2000 e sua força dinâmica se dá pela capacidade dos indivíduos de colaborarem e concorrerem no âmbito global, em virtude dos desenvolvimentos tecnológicos. Por exemplo, por meio dos programas informáticos de diversos gêneros, em conjunto com o desenvolvimento da tecnologia de fibra ótica, que passam a ter fundamental importância nessa fase, pois contribuem para o encurtamento das distâncias globais e, portanto, para o aplainamento do mundo - e é neste ponto que reside à tese fundamental de seu livro, quanto ao achatamento do mundo. Importante ainda destacar nesta fase que,

como os indivíduos que têm a possibilidade de agirem em um âmbito global, as empresas - de grande, médio ou pequeno porte -, igualmente vislumbram novas possibilidades nesta era.

Quanto às diferentes fases anteriormente expostas, o presente estudo abarcará, quando forem tratados os fluxos de IDE no Capítulo 6, os aspectos da Globalização 2.0, na qual as empresas multinacionais são caracterizadas como o principal agente de mudança, expandindo-se em busca de novos mercados e mão de obra e, igualmente, fomentando o comércio internacional, e aspectos da Globalização 3.0, em que as empresas - assim como os indivíduos -, têm a possibilidade de agirem em um âmbito global.

Por fim, ainda no que se refere às fases da globalização, Viola e Leis (2007) ressaltam que, na globalização recente - os autores consideram que a globalização contemporânea compreende o período de 1939 a 1980, e a globalização recente se dá a partir de 1980 -,<sup>8</sup> os Estados nacionais são, ao mesmo tempo, atores unitários e plurais. E no que se refere a este aspecto, de particular interesse para este estudo, os autores destacam os múltiplos atores setoriais e subnacionais que procuram maximizar seus interesses dentro do país, “estabelecendo redes e alianças com forças similares de outros países, construindo, desse modo, dinâmicas transnacionais” (VIOLA e LEIS, 2007, p. 42).<sup>9</sup> Quanto às relações entre a UE e o Mercosul, tal aspecto - que será igualmente discutido no ponto 1.2.1.2 deste Capítulo -, pode ser exemplificado, com a criação do Fórum Empresarial Mercosul União Europeia, em 1998, por iniciativa de empresários europeus e brasileiros interessados no acompanhamento das negociações para o estabelecimento de uma área de livre comércio entre a UE e o Mercosul - melhor analisado no Capítulo 4, na Seção 4.2.2.1.

---

<sup>8</sup> Segundo os autores, durante as décadas de 1980 e 1990, avançou-se, de forma considerável, na transição da sociedade industrial para a sociedade do conhecimento, intensiva em informação, conhecimento e sistemas produtivos de alta e altíssima tecnologia. Conforme ainda os autores, “a transição da sociedade industrial para a sociedade do conhecimento é o mais importante vetor das transformações mundiais nas últimas décadas”.

<sup>9</sup> De acordo com Viola e Leis (2007, p. 42), o aspecto unitário se dá “no sentido de que há sempre uma resultante” dos alinhamentos e coalizões políticas internas, mesmo que tal resultante seja provisória.

## 1.2 A Globalização Econômica e as Empresas Multinacionais

Para o debate da globalização econômica, focado no papel das EMNs, Dunning (1997) apresenta uma importante contribuição para o tema ao introduzir o que ele denomina de “o advento do capitalismo de alianças”. Nesse sentido, há uma tendência, quase que universal, tanto das empresas como dos países, de expandir a organização de suas atividades econômicas além fronteira. De acordo com o autor, o papel do comércio, do IDE e das alianças estratégicas além fronteira, tornaram-se determinantes críticos do progresso econômico. E ainda, foi após os anos 1980 que a atividade das EMNs se tornou uma significativa forma da atividade econômica internacional.<sup>10</sup> Esse argumento é também explorado por Bhalla e Bhalla:

Quanto ao nível microeconômico, a globalização é definida em termos de estratégias corporativas das EMNs, alianças estratégicas entre empresas, assim como a competição entre empresas e a evolução global das empresas e indústrias (BHALLA e BHALLA, 1997, p. 23).<sup>11</sup>

Para Held *et al.* (1999), as operações das EMNs têm integrado economias locais e nacionais a economias regionais e globais, e, sob tais circunstâncias, as economias nacionais não funcionam mais como um sistema autônomo de criação de riqueza, uma vez que as fronteiras nacionais não representam mais importantes barreiras na condução da atividade econômica.

De fato, segundo o *Chief Executive Officer* - CEO -, da IBM, Sam Palmisano, as EMNs procuram estabelecer suas atividades onde serão melhores executadas, não prestando atenção às fronteiras geográficas.<sup>12</sup> Sendo assim, as EMNs são consideradas como centrais para essa nova organização do capitalismo

<sup>10</sup> Embora o surgimento das EMNs tenha sua origem anteriormente a esta época, segundo artigo da revista *The Economist* “*Globalization’s offspring*”, publicado na Internet em 4.4.2007, alguns historiadores acreditam que as EMNs tenham surgido na época dos Cavaleiros Templários, em 1135. Segundo ainda o próprio artigo, as EMNs surgiram no século 19, quando algumas firmas estabeleceram escritórios de venda em outros países para seus produtos embarcados de fábricas do próprio país. Disponível em: < [www.economist.com](http://www.economist.com) >. Acesso em: 4.4. 2007.

<sup>11</sup> Os autores referem-se ao aumento das fusões e aquisições como um fenômeno que tem contribuído para criar uma vantagem competitiva global, alcançar grandes economias de escala em pesquisa tecnológica e desenvolvimento e reduzir riscos e incertezas sobre a divisão do mercado.

<sup>12</sup> Segundo o presidente da IBM, sua empresa está expandindo (inclusive para países em desenvolvimento, como a Índia) porque a globalização está florescendo. Artigo publicado na revista *The Economist* “*Globalization’s offspring*”, em 4.4.2007. Disponível em: < [www.economist.com](http://www.economist.com) >. Acesso em: 4.4. 2007.

global. Nesse contexto, a globalização é dirigida por estratégias e comportamentos dessas empresas, onde a mudança na dinâmica da competição global e a competitividade internacional entre as empresas, países e regiões representam o foco da discussão.

Ademais, as EMNs têm representado um papel fundamental, não somente quanto ao aspecto produtivo da globalização, mas, cada vez mais, quanto ao seu aspecto comercial. Alguns dados complementares ilustram a importância das EMNs no sistema de comércio global. Segundo Held *et al.* (1999), em 1999, havia mais de 60.000 EMNs com mais de 500.000 subsidiárias espalhadas por todo o mundo, vendendo USD 9,5 trilhões em mercadorias e serviços. Uma década após, as EMNs se tornaram o principal meio para a venda exterior de bens e serviços, contando com pelo menos 20% do total da produção mundial e 70% do comércio mundial.<sup>13</sup> Ainda de acordo com os autores, é o capital corporativo global, mais do que os Estados, que exercem influência sobre a organização, a localização e a distribuição do poder econômico e dos recursos na economia global.

Para exemplificar a importância que as EMNs têm assumido, não só quanto ao IDE, mas como fomentadoras do comércio exterior, faz-se referência aos dois Censos do Capital Estrangeiro no Brasil, realizados pelo Banco Central do Brasil, em 1995 e 2000,<sup>14</sup> segundo os quais as exportações e importações das empresas estrangeiras pesquisadas cresceram mais do que as exportações das empresas nacionais.<sup>15</sup> De acordo com Gustavo Franco (ex-presidente do Banco Central do Brasil), os resultados dos dois censos confirmam que as empresas estrangeiras têm maior propensão a exportar e importar que as empresas nacionais de mesmas características.<sup>16</sup>

<sup>13</sup> HELD, David e MCGREW, Anthony. *Globalization*. 1999. Disponível em:

< <http://www.polity.co.uk/global/globalization-oxford.asp> >. Acesso em: 3.2.2009.

<sup>14</sup> BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Censo de Capitais Estrangeiros no País**. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/?CENSOCE> >. Acesso em: 3.2.2009.

<sup>15</sup> Em 1995, as exportações das empresas pesquisadas representaram 46,8% do total das exportações do Brasil e em 2000 essa porcentagem sobe para 60,4%. No que se refere às importações, em 1995 as importações das empresas pesquisadas representaram 38,8% do total das importações brasileiras e em 2000 essa porcentagem sobe para 56,6%. FRANCO, Gustavo. **O Segundo Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil**. 7.7.2002. Disponível em: < <http://www.econ.puc-rio.br/gfranco/A145.htm> >. Acesso em: 9.1.2008.

<sup>16</sup> FRANCO, 2002. Op. cit.

Dado este que deve ser analisado no contexto de outra informação de grande interesse levantada pelos censos, que se refere ao expressivo crescimento do comércio intrafirma, ou seja, do comércio entre empresas onde a contraparte no exterior é controladora ou coligada - como já referido neste Capítulo. Segundo os resultados apresentados, houve um acréscimo tanto das importações quanto das exportações intrafirma, no que se refere às empresas pesquisadas, durante o período de 1995 a 2000. Inclusive, no que se refere ao crescimento das exportações das empresas do censo, tal crescimento é explicado pelo incremento das exportações intrafirma. As importações intrafirma cresceram de US\$ 8,5 bilhões para US\$ 18,2 bilhões, passando de 44% para 57,8% das importações das empresas do censo, enquanto que as exportações intrafirma cresceram de US\$ 9 bilhões para US\$ 21 bilhões, passando de 41,7% para 63,3% das exportações de tais empresas.<sup>17</sup>

Com efeito, como será visto no Capítulo 5, a criação do Mercosul representou para os demais países da cena internacional, entre eles para os Estados-membros (EMs) da UE, uma expressiva plataforma de exportação, dado que, a partir do Mercosul, as EMNs aqui instaladas poderiam exportar, igualmente, para os seus países-membros e demais países da região. Neste contexto, o estabelecimento de um acordo entre a UE e o Mercosul representaria um grande atrativo para as EMNs, de ambos os blocos, dado, entre outros motivos, as possibilidades de ampliação dos respectivos mercados e plataformas de exportação que representariam, como se verá ao longo da pesquisa.

---

<sup>17</sup> Ibidem.

## 1.2.1 Globalização econômica – possíveis causas e consequências

### 1.2.1.1 Possíveis causas

Para Sideri (1996), as causas imediatas da globalização econômica são: (i) reorganização espacial da produção; (ii) comércio internacional e (iii) integração do mercado financeiro.<sup>18</sup>

Em relação à reorganização espacial da produção e reforçando a opinião daquele autor, Oman (1994) apresenta um contributo importante para a caracterização do fenômeno, apresentando o que ele denomina de “produção flexível”. Para este autor, enquanto a desregulamentação governamental, o advento e difusão das novas tecnologias de informação e a globalização dos mercados financeiros tiveram um papel fundamental no processo de globalização desde os anos 1970, a força impulsionadora da globalização, na década de 1990, refere-se à difusão do que ele denomina “produção flexível”. Segundo o autor, este novo tipo de produção (*post-fordist*) envolve mudanças em toda a cadeia de valor, desde a concepção do produto, passando pela engenharia, *marketing* e distribuição, assim como na reorganização interna das firmas e suas relações com os fornecedores. Segundo Oman, essa “nova forma” de produção contribui para o “redesenhar” da cadeia de valor das empresas, no mundo globalizado, na medida em que estas procuram estar próximas dos seus fornecedores.

Igualmente para Sideri (1996) a segmentação do processo de produção em múltiplas e parciais operações, combinada com o desenvolvimento das redes de transporte e comunicações, tem possibilitado o aumento da divisão da produção em separados estágios em diferentes localidades, criando um mercado de trabalho e produção mundiais.

Outras causas são igualmente apresentadas por outros autores. Para Dunning (1997), as causas do fenômeno são fundamentalmente duas. A primeira diz respeito à pressão nas empresas para que estejam continuamente a inovar os seus

---

<sup>18</sup> Embora a divisão entre causas e consequências da globalização seja, muitas vezes, apenas didática, uma vez que ela pode ser, simultaneamente, causa e consequência do fenômeno.

produtos e incrementar a qualidade destes e dos seus serviços. Neste aspecto, os expressivos custos na área de Investigação e Desenvolvimento (I&D), juntamente com o reduzido ciclo de vida dos produtos, têm feito com que as empresas tanto reduzam a dimensão das suas atividades de valor agregado como procurem mercados mais alargados. Há igualmente uma crescente tendência para que as empresas combinem suas competências estratégicas com as de outras empresas, o que possibilita a otimização destas competências.

A segunda causa da globalização apresentada por Dunning (1997) tem a ver com o ressurgimento de políticas orientadas pelo mercado, adotadas pelos governos nacionais e autoridades regionais. A privatização das empresas, a liberalização e desregulamentação do mercado, especialmente dos serviços, contribuíram para estimular a integração além fronteira das EMNs.

No que se refere à privatização, pelo fato de se acreditar que as forças privadas do mercado possibilitariam melhor aplicação dos recursos disponíveis, vários setores da economia nos mais diversos países foram total ou parcialmente privatizados. Isso implicou que, com o apoio da desregulamentação dos mercados, grupos estrangeiros adquirissem empresas nacionais, total ou parcialmente.

Em relação à liberalização dos mercados, a redução e mesmo a eliminação das barreiras, tarifárias ou não, ao comércio internacional passou a ser entendida como “a receita-chave de política econômica sobre a qual poderá ser construído um mundo saudável e próspero, de acordo com a teoria liberal de mercado” (GRUPO DE LISBOA, 1994, p. 61). A própria criação, pós-Segunda Guerra Mundial, de um acordo como o GATT demonstra a preocupação da comunidade internacional na liberalização do comércio internacional.

Com efeito, como se terá a oportunidade de constatar nos Capítulos 5 e 6, quando forem analisados os fluxos de IDE e comércio entre a UE e o Mercosul, tais políticas, adotadas, por exemplo, pelos países-membros do Mercosul - e igualmente por alguns países da UE, como a Espanha -, tiveram impacto fundamental nos fluxos de IDE e comércio entre ambos os blocos, e conseqüentemente, para o incremento das relações econômicas entre estes.

Por fim, destaca-se novamente a importância do aspecto financeiro para a globalização econômica - embora esta pesquisa, como referido anteriormente, não trate dos fluxos financeiros entre a UE e o Mercosul. Segundo Sideri (1996), a globalização dos fluxos de capital representa o “centro nevrálgico” da globalização da economia. A queda do sistema de *Bretton Woods*<sup>19</sup> (GILPIN, 2000) foi o acontecimento central que levou à aceleração e ao fortalecimento da globalização dos mercados financeiros, contribuindo para a construção do que é denominado “capitalismo global”. Este igualmente impulsionado pelo desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação que permite com que o capital “voe” de uma ponta a outra do globo, em poucos minutos - ou mesmo em “tempo real” -, fazendo da globalização do capital um dos aspectos mais avançados do fenômeno nos dias de hoje.

### 1.2.1.2 E consequências

Algumas consequências da globalização econômica serão especialmente interessantes para esta pesquisa, notadamente no que diz respeito à relação da globalização e o papel do Estado.

---

<sup>19</sup> Após a Segunda Grande Guerra, vários países uniram esforços, com papel de destaque para os EUA e a Inglaterra, de forma a estabelecer os princípios que deveriam orientar a economia internacional a partir de então. Sendo assim, em 1944 foi realizada a Conferência de *Bretton Woods*, na qual se estabeleceram as diretrizes que seriam levadas a cabo pelas instituições criadas, notadamente o Fundo Monetário Internacional (FMI) e o Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (Bird), hoje conhecido como Banco Mundial, que formaram parte do conhecido Sistema de *Bretton Woods* - fez parte ainda desse sistema o Acordo Geral de Tarifas e Comércio – GATT, hoje Organização Mundial de Comércio – OMC. Entre os princípios fundamentais nos quais se baseavam as regras que deveriam ser impostas ao comércio e outras atividades econômicas se destacavam: (1) compromisso com a liberalização do comércio por meio das negociações multilaterais contemplando o princípio da não-discriminação; (2) acordo no sentido de que as transações em conta corrente deveriam estar isentas de controles, sendo, no entanto, permitidos controles da liberdade de movimentação de capitais; (3) acordo no sentido de que as taxas de câmbio deviam ser fixas ou vinculadas e de que, embora um país pudesse alterar sua taxa de câmbio, deveria consultar o FMI antes de adotar mudanças expressivas. Nesse sentido, foi estabelecida uma paridade fixa entre as diversas moedas internacionais e o dólar americano e, igualmente, estabeleceu-se o compromisso do governo dos EUA em converter este em ouro. Assim, todos os países participantes fixaram o valor de suas moedas em relação ao ouro, criando uma paridade internacional que se pretendia fixa. Tais medidas permitiram uma estabilidade monetária que durou cerca de 25 anos, até o seu colapso, em 1971 (GILPIN, 2000).

Este aspecto é abordado por autores, como Held *et al.* (1999), Hirst; Thompson (1998), Sideri (1996) e Ohmae (1995), que apontam transformações do poder do Estado diante das novas forças globais. Para Hirst; Thompson (1998), Sideri (1996) e Ohmae (1995), o Estado tem perdido poder frente à globalização; mas para Held *et al.* (1999), por exemplo, esse poder tem sido transformado.

Para Ohmae (1995), os Estados perderam o controle das transações com o exterior e das suas moedas. Segundo o autor, são as regiões, e não os países, os motores da economia global e as geradoras de riqueza, bem-estar e prosperidade. Este desaparecimento progressivo do poder do Estado em prol das regiões concretiza-se, de alguma forma, na passagem da era industrial para a era da informação. Durante a primeira, que prevaleceu nos últimos dois séculos, os governos dos Estados tiveram a prerrogativa das decisões. O controle das empresas foi organizado e liderado por forças centralizadas. O Estado era soberano, e não os seus cidadãos como será o caso na era da informação.

Em um segundo momento, ainda segundo Ohmae (1995), os interesses econômicos passam a estar intimamente ligados ao capital e à informação, e a sociedade organiza-se em torno de redes de empresas interdependentes, privadas e regionais. Em outras palavras, o poder do Estado é transferido para as regiões, o que vem a alterar o papel dos governos nacionais e a estratégia de grandes empresas. Segundo o ponto de vista do autor, caminha-se para uma nova era, baseada no capital e na informação, e para um mundo sem fronteiras.

Held *et al.* (1999), contudo, têm uma abordagem diferente em relação ao impacto da globalização sobre o Estado. Os autores não acreditam que o poder do Estado esteja em declínio em consequência da globalização. Ao contrário, a globalização está transformando as condições sob as quais seu poder é exercido. Segundo eles, em outros domínios, como o do meio ambiente, o Estado tem adotado uma postura mais ativa. Ademais, no domínio político, o Estado tem representado um papel fundamental para o expressivo crescimento de uma governança global e regional, na qual novos atores despontam – tais como organizações supranacionais, internacionais, Organizações Não-Governamentais (ONGs), entre outros – para influenciar o processo político.

Held *et al.* (1999), de fato, apresentam três perspectivas, com diferentes abordagens, sobre as transformações que a globalização tem provocado: os hiperglobalistas (*hyperglobalist*), os céticos (*sceptics*) e os transformacionistas (*transformationalist*).<sup>20</sup>

Segundo os autores, os hiperglobalistas defendem que as principais economias regionais estão sendo incorporadas em uma única economia global. Nesse caso, é o capital financeiro e corporativo global, mais do que os Estados, que exercem influência sobre a organização, localização e distribuição do poder econômico e da riqueza. Para essa corrente, as forças globais de mercado prevalecem em um mundo sem fronteiras econômicas e as instituições multilaterais de comércio, tais como, OMC, Banco Mundial e Fundo Monetário Internacional (FMI) que atuam no sentido de criar uma nascente “civilização” do mercado global. Ainda na opinião dos hiperglobalistas, a autonomia e soberania do Estado têm sido obscurecidas pela globalização econômica.

No que se refere à segunda perspectiva, dos céticos, segundo os autores estes têm uma posição mais cautelosa em relação ao caráter revolucionário da globalização. De acordo com esta abordagem, a sociedade não está diante de uma economia global unificada, mas sim de uma organização crescente da atividade econômica mundial, dentro de três regiões, notadamente, da Europa, Ásia-Pacífico e das Américas, conhecida como “triadização” da economia mundial. De acordo com esta perspectiva, este processo é reforçado pela crescente regionalização da atividade econômica, desde os blocos econômicos formais, tais como o *North American Free Trade Area* (NAFTA), *Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC) e UE, até as estratégias de produção regional das EMNs e empresas nacionais. Isto significa, nesta perspectiva, que o mundo não presencia uma economia global, mas uma multiplicidade de áreas econômicas regionais. Na opinião dos céticos, há a continuidade da primazia do poder e da soberania do Estado.

Quanto aos transformacionistas - posição na qual Held *et al.* (1999) se incluem -, segundo esta perspectiva, a globalização envolve uma reorganização e rearticulação do poder econômico, político, militar e cultural. Isso não quer dizer que o Estado tenha perdido poder, mas que este tem sofrido uma transformação,

---

<sup>20</sup> HELD e McGREW. Op. cit.

influenciada pela atuação de diversos atores, de âmbito nacional, regional ou internacional, tais como as EMNs, os blocos regionais, as instituições multilaterais - como a OMC -, as Organizações Não Governamentais (nacionais ou internacionais), as câmaras de comércio, entre outros. Com efeito, na perspectiva dos transformacionistas, a globalização tem contribuído para a politização da vida social, refletida no crescimento e institucionalização de novos atores, como os anteriormente referidos.

No que se refere à contextualização das relações UE e Mercosul em uma das três correntes acima descritas, estas são enquadradas aqui no âmbito da terceira corrente, pois, além de se tratar de relações entre blocos regionais - o que, segundo os transformacionistas, já ilustra a atuação de novos atores na globalização, para além do Estado -, igualmente despontaram nas negociações entre ambos os blocos outros atores, notadamente o Fórum Empresarial Mercosul União Europeia, de forma a influenciar e participar em tais negociações - como anteriormente referido e será discutido no Capítulo 4. Ademais, no momento presente de crise na economia global, iniciada com a crise financeira nos EUA, em 2008, a relação entre Estado e mercado tem sido discutida/questionada, abrindo portas para uma nova discussão sobre a globalização e suas transformações no papel do Estado - contudo, como referido na introdução desse trabalho, tal debate foge ao escopo do estudo.

Além do impacto da globalização sobre o Estado, outra consequência igualmente relevante, refere-se à “fragilidade” da economia global. Se por um lado, a interdependência da economia global permite ganhos na produtividade e melhoras no padrão de vida dos consumidores, por outro ela faz com que as economias nacionais estejam mais ligadas entre si, aumentando sua vulnerabilidade aos distúrbios financeiros externos e outros tipos de distúrbios (DUNNING, 1997). Ainda segundo este autor, os choques econômicos originados em qualquer das maiores economias são instantaneamente transmitidos por todo o globo, com conseqüências devastadoras sobre outros países ou regiões que possivelmente nada terão a ver com as causas do choque. “A economia mundial está mais intrinsecamente frágil e

vulnerável do que há 30, 40 ou 50 anos atrás [...] se os Estados Unidos espirram, o mundo pega um resfriado” (DUNNING,1997, p. 33).<sup>21</sup>

Apesar da grande conectividade entre as economias dos diversos países, segundo Gilpin (2000, p. 391), a economia mundial, além de muito desigual, restringe-se a setores econômicos específicos e seu impacto (econômico) tem-se limitado à conhecida Tríade - como já referido, formada pelos Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão -, e aos mercados emergentes do Leste Asiático, estando o Mercosul, do ponto de vista de Gilpin (2000), excluído da Tríade.

Como se poderá observar na Seção 1.3, o Mercosul, em 2003, possuía somente 2,2% do mercado mundial, refletindo uma baixa representatividade em termos mundiais - em relação à UE, por exemplo, com 21,3%. De acordo com Viola e Leis (2007), uma economia altamente globalizada tem um elevado coeficiente de comércio exterior, participa fortemente de cadeias produtivas transnacionais e ativamente na circulação de capital financeiro internacional. Sendo assim, do ponto de vista comercial, o Mercosul é, de fato, pouco globalizado. Do ponto de vista da globalização produtiva, este bloco é também pouco globalizado (Ver Gráfico 1). Contudo, do ponto de vista financeiro, os autores destacam que o Brasil, principal membro do Mercosul, é altamente globalizado. Sendo assim, o Mercosul, apesar de estar excluído da Tríade, sofre os impactos da globalização, haja vista os impactos que as crises mundiais tiveram e continuam a ter nos seus países-membros, com importantes repercussões sobre as economias locais - como se verá nos Capítulos 5 e 6.

Outra consideração relevante feita por Gilpin (2000), em relação à globalização, refere-se ao fato de que esta não é irreversível. Segundo o autor, “a globalização escora-se em fundamentos políticos que podem desintegrar-se se as grandes potências não fortalecerem seus vínculos econômicos e políticos” (GILPIN 2000, p. 390). Nesse sentido, as políticas nacionais responsáveis pelo processo de globalização podem ser abolidas de forma a reverter tal processo.

---

<sup>21</sup> O exemplo mais recente dessa citação pode ser dado com a crise de 2008, quando o “espirro” dos EUA (sua crise financeira) causou muito mais do que um “resfriado” na economia global.

Sobre a reversibilidade da globalização, se assim pode-se dizer, Bhagwati (2004) compartilha da opinião de Gilpin (2000) argumentando que ela é possível, dado a capacidade de intervenção do Estado na redução das barreiras aos fluxos de comércio e investimento. Aliás, segundo Bhagwati (2004), esta é uma das principais características do atual estágio da globalização. Conforme o autor, hoje a globalização deve ser escrita com duas tintas: uma “colorida” pelas mudanças tecnológicas, e outra pela ação do Estado. Gilpin afirma ainda, que o Estado tanto pode acelerar quanto reverter à globalização, levantando ou diminuindo as barreiras aos fluxos de comércio e investimento, como referido anteriormente, e esse aspecto, segundo Bhagwati (2004), não deve ser menosprezado.

Exemplo desta situação, no contexto das relações entre a UE e o Mercosul, é a maior ou menor abertura recíproca de seus mercados de bens e serviços, respectivamente, nas negociações multilaterais e bilaterais de comércio - como será melhor discutido no Capítulo 4. Apesar de os referidos blocos buscarem o estabelecimento de uma área de livre comércio entre ambos - que poderia funcionar como um impulso à globalização - ver Seção 2.4.3, Capítulo 2 -, o maior empecilho é precisamente as barreiras estabelecidas, tarifárias ou não, em determinados setores, principalmente no que se refere aos produtos “sensíveis” do comércio entre ambos - discutido no capítulo 4 -, o que representaria, do ponto de vista de Gilpin (2000), uma reversão no movimento da globalização econômica.

Irreversível ou não, a globalização econômica se traduz na necessidade de os países ou blocos econômicos se tornarem mais competitivos de forma a conquistarem um mercado cada vez mais global, assunto a ser tratado a seguir, com o foco, principalmente, sobre a UE e o Mercosul.

### **1.3 Competitividade Internacional**

A competitividade internacional passou a ser um tema de elevada importância para os diversos países e blocos regionais, entre os quais o Mercosul e

a UE, no contexto da globalização econômica, podendo, segundo Weder di Mauro (2006), ser definida sob três aspectos:

- 1) Competitividade internacional: definida como a habilidade dos países em vender nos mercados globais. Aqui, o foco é nos preços relativos e nas cotas de mercado do comércio internacional;
- 2) Competitividade da tecnologia ou do crescimento: ou seja, competitividade é sinônimo de crescimento. Provavelmente, este é o conceito mais comumente usado para o termo, quando aplicado aos diferentes países. A partir da compreensão de que a competitividade é sinônimo de crescimento, então é possível medir a competitividade por meio do crescimento dos países, sendo o foco principal o crescimento de importantes fatores, como tecnologia, produtividade, capital físico e humano;
- 3) Competitividade como habilidade para atrair fatores móveis de produção: aqui a competitividade é medida por diferentes prioridades dos fatores relevantes. Por exemplo, a decisão de uma empresa sobre em que local instalar sua sede dependerá do dinamismo de um país, porém é mais passível de ser influenciada por razões imediatas, como o nível de impostos e regras.

Outra definição possível foi apresentada no relatório de 2005-2006 sobre competitividade global do Fórum Econômico Mundial, segundo o qual a competitividade pode ser melhor entendida quando analisado um conjunto de fatores, entre eles as políticas e instituições que afetam o nível de produtividade de um país e, portanto, determinam o nível de prosperidade que pode ser alcançado por uma economia. Tal índice é construído tendo como base três pilares: (i) a qualidade do ambiente macroeconômico dos diferentes países, (ii) o estado ou a condição de suas instituições (iii) o nível de tecnologia dos diferentes países. De acordo com o Fórum Global Mundial, a situação/adequação dos diferentes países

frente a cada um dos três pilares é o que determina se um país é mais ou menos competitivo.<sup>22</sup>

Contudo, entende-se, para fins desta pesquisa, competitividade internacional consoante o primeiro aspecto apresentado por Weder di Mauro (2006), que atribui relevada importância às cotas de mercado dos países - ou blocos regionais -, no comércio internacional, de forma a se obter um parâmetro simples para ilustrar a diferente competitividade da UE e do Mercosul - e para melhor se entender as dificuldades nas negociações entre ambos, como será analisado ao longo dos Capítulos posteriores.

Sendo assim, do ponto de vista da representatividade do comércio da UE no comércio global, pode-se entender este bloco como altamente competitivo, conforme Weder di Mauro (2006).<sup>23</sup> O mesmo, contudo, não ocorre com o Mercosul (ver Tabela 1). Por meio da análise da Tabela 1, pode-se apreender a grande desigualdade entre a UE e o Mercosul em termos de suas representatividades no comércio global. O comércio da UE dos 25<sup>24</sup> representava, em 2003, 21,3 % do mercado global, enquanto o comércio do Mercosul representava apenas 2,2 %. Relevante observar ainda que entre 1995 a 2003, dentre os países e blocos referenciados, apenas a UE, o Mercosul e os EUA tiveram uma variação negativa, em contraponto com um grande crescimento da representatividade da China no comércio global - que tem introduzido importantes alterações na economia mundial e, igualmente, influenciado as relações entre a UE e o Mercosul, como será discutido nos Capítulos 5 e 6.

---

<sup>22</sup> LOPEZ-CLAROS, Augusto; BLANKE, Jennifer; DRZENIEK, Margareta; MIA, Irene; ZAHIDI, Saadia. *Policies and Institutions underpinning economic growth: results from the competitiveness indexes*. In: *The World Economic Forum Global Competitiveness Report 2005 – 2006*. London: Palgrave-Macmillan, 2006.

<sup>23</sup> Segundo o relatório do Fórum Econômico Mundial (ver nota anterior), a UE está competindo com sucesso nos mercados internacionais, o que pode ser verificado a partir das suas cotas de mercado no mercado internacional - como demonstrado na Tabela 1 -, mas está, em termos de *performance* tecnológica, atrás dos EUA.

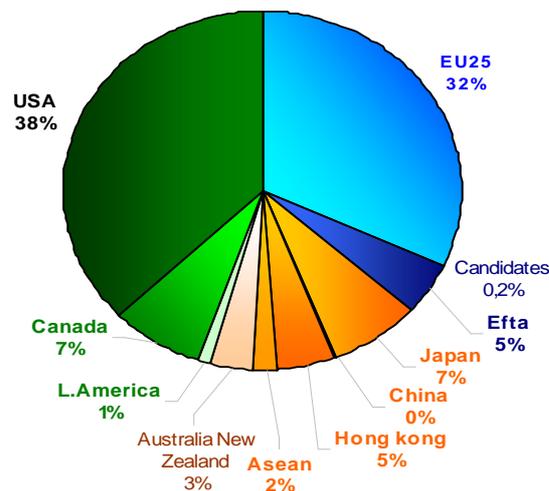
<sup>24</sup> Alemanha, Bélgica, França, Itália, Luxemburgo, Países Baixos, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Grécia, Portugal, Espanha, Finlândia, Áustria, Suécia, República Tcheca, Chipre, Eslováquia, Eslovênia, Estônia, Hungria, Letônia, Lituânia, Malta e Polônia.

**Tabela 1. Cotas do Mercado Mundial**

	Cotas do Mercado Mundial 2003	Varição nas Cotas de Mercado 1995 a 2003
UE	21.3	-1.1
Mercosul	2.2	-0.1
Brasil	1.6	0
EUA	13.8	-2.7
Japão	10.5	-4
Rússia	1.4	0.3
Índia	1.2	0.2
China	1.2	5.1
ASEAN	8.3	0.2
Coreia	4.4	0.3

Fonte: EC. Europa.<sup>25</sup>

Para ilustrar o peso da UE na economia global, pode-se observar por meio da Figura 1, a expressiva representatividade da UE no que se refere ao Investimento Direto Estrangeiro - frente à quase inexistente cota da América Latina, com 1% do total do IDE mundial, significando que o Mercosul possui menos de 1% dessa cota.

**Figura 1. Cotas do IDE mundial - 2002 a 2004**

Fonte: EC. Europa.

<sup>25</sup> EC. Europa. Disponível em: < <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/130376.htm> > Acesso em: 28.8.2009.

Os dados referenciados demonstram a assimetria na economia global entre a UE e o Mercosul, em termos de representatividade. De fato, do ponto de vista da UE, a abertura do mercado internacional é considerada como uma das estratégias possíveis para incrementar a própria competitividade.<sup>26</sup> Do ponto de vista do Mercosul, no contexto do Novo Regionalismo (Capítulo 2), a abertura do bloco ao comércio externo é igualmente uma das estratégias adotadas para promover a diversificação das próprias relações e o incremento de sua competitividade na economia global. O Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação firmado entre a UE e o Mercosul - com vistas a preparar ambos os blocos para o estabelecimento de uma área de livre comércio entre estes, por meio do estabelecimento de um futuro Acordo de Associação (Capítulos 3 e 4) - pretende, entre outros objetivos, ampliar o mercado entre ambos, como forma, igualmente, de se alcançar maior competitividade na economia internacional.

De fato, a preocupação em aumentar o próprio nível de competitividade internacional levou à UE a estabelecer a Agenda de Lisboa, em 2000, cujo objetivo principal era o de fazer da União Europeia a economia do conhecimento mais competitiva e dinâmica, até o ano 2010. Estão incluídos nesta agenda todos os campos principais da política econômica, entre eles: inovação e espírito empresarial, reforma da segurança social, inclusão social, emprego e capacitação, igualdade de gênero, liberalização do mercado de bens e trabalho e desenvolvimento sustentável. Contudo, dado o não-cumprimento dos objetivos desta agenda, a mesma foi relançada em 2005.

---

<sup>26</sup> Segundo informações no sítio eletrônico da Comissão Europeia: “*An open and fair international trading system is a major contribution to Europe’s competitiveness. When tariff or non-tariff barriers block the flow of primary goods into Europe or the access of European companies to markets outside Europe, Europe’s competitiveness suffer. When anti-competitive practices distort or undermine resulting trade, Europe’s competitiveness still suffers. Competitive means open to the world, and the world open to us*”. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/sectoral/competitiveness/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/comm/trade/issues/sectoral/competitiveness/index_en.htm) >. Acesso em: 19.5.2007.

## 1.4 Parte Conclusiva do Capítulo

O aspecto da globalização de maior interesse para este estudo é o econômico, principalmente produtivo e comercial, onde as EMNs têm um papel de destaque, pois são as grandes dinamizadoras do IDE e, cada vez mais, do comércio externo.

Como visto ao longo do Capítulo, a globalização foi estimulada por algumas políticas nacionais orientadas pelo mercado, entre as quais, a privatização de empresas, a liberalização e a desregulamentação dos mercados, que contribuíram para estimular o IDE e o comércio internacional. Neste contexto, é importante reter a influência que tais políticas tiveram sobre o processo de globalização, pois estas, como se verá nos Capítulos 5 e 6, tiveram expressivo impacto nos fluxos de comércio e IDE entre o Mercosul e a UE.

Igualmente importante reter, no que se refere ao processo de globalização, é o papel que novos atores, não estatais, têm assumido de forma a influenciar tal processo, ilustrando a perspectiva dos transformacionistas adotada por este estudo e apresentada neste Capítulo, quando se discutiu o impacto da globalização sobre o papel do Estado. Essa perspectiva será melhor exemplificada no Capítulo 4, quando será abordado o papel do empresariado, notadamente do Fórum Empresarial Mercosul – União Europeia (MEBF), nas negociações para o estabelecimento de uma área de livre comércio entre a UE e o Mercosul.

Por fim, destaca-se ainda para este estudo a resposta que determinados Estados, ou regiões, deram ao processo de globalização econômica, com o objetivo, igualmente, de buscar maior competitividade internacional, em um contexto de crescente concorrência interna e externa, na forma de integração entre Estados - fenômeno da Regionalização, discutido no Capítulo 2 -, ou, ainda, na forma de integração entre regiões - por meio de acordos inter-regionais, discutido nos Capítulos 2, 3 e 4.

## **2 O FENÔMENO DA REGIONALIZAÇÃO: DISCUSSÃO TEÓRICO-CONCEITUAL E AS SUAS RELAÇÕES COM O PROCESSO DE GLOBALIZAÇÃO**

O fenômeno da globalização está intrinsecamente relacionado a outro igualmente importante, o da regionalização. A análise deste fenômeno é imprescindível para o presente estudo, uma vez que proporciona contextualizar o desenvolvimento da UE, do Mercosul e da relação entre ambos, principalmente no âmbito da segunda fase da regionalização, como será abordado ao longo do Capítulo.

O Capítulo é iniciado com algumas considerações sobre a regionalização, seguidas de possíveis definições para o fenômeno, e a explanação sobre as suas distintas fases. A seguir, procura-se posicionar a UE, o Mercosul e a relação entre ambos no contexto da segunda fase, conhecida como Novo Regionalismo.

Por fim, é discutida a relação entre a globalização e a regionalização, posicionando as relações entre a União Europeia e o Mercosul à luz de alguns argumentos apresentados, sobre o tipo de papel que exerce o fenômeno da regionalização em relação à globalização econômica, ou seja, se os Acordos de Integração Regional se constituem em ameaça ou impulso ao processo de multilateralização do comércio.

### **2.1 Regionalização: Considerações Iniciais**

A velocidade com que tem proliferado o fenômeno da regionalização faz deste, sem dúvida, um dos mais relevantes e atuais desenvolvimentos do

sistema global de comércio.<sup>27</sup> Os analistas das relações internacionais tiveram seu interesse despertado para este fenômeno - que teve seu início no fim da década de 1950 -, após alguns acontecimentos decisivos da econômica global, entre os quais o fim da Guerra Fria e o esfacelamento da antiga União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS).

De um ponto de vista mais geral, pode-se explicar o renovado interesse pelos Acordos de Integração Regional (AIRs) devido à necessidade dos países de se adaptarem à evolução da economia mundial, no contexto da globalização econômica, como visto no Capítulo 1. Igualmente, a visão crescente, por parte dos diversos países, de que a abertura ao comércio e a atração do investimento direto estrangeiro representam um papel vital no desenvolvimento dos países contribuiu para a reorientação das recentes iniciativas regionais (SAMPSON, 2003).

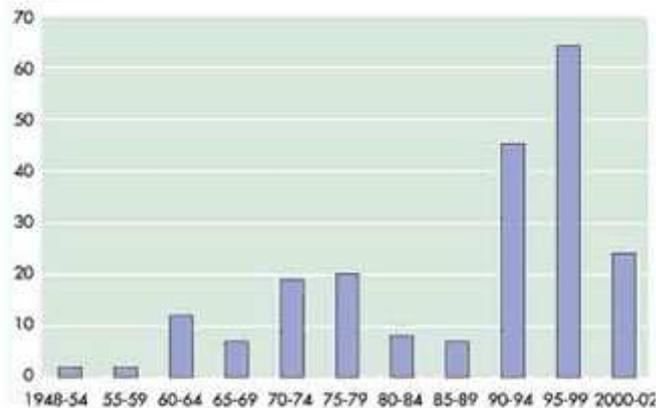
De fato, a partir da década de 1990, foi intensificado o processo de integração regional, exemplificado pelo número de AIRs comunicados ao *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT)/Organização Mundial do Comércio (OMC) (ver Figura 2). Até 2005, apenas um membro da OMC: a Mongólia, não era signatário de algum acordo comercial regional.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> Segundo informações da própria Organização Mundial do Comércio, até dezembro de 2008, aproximadamente, 421 Acordos de Integração Regional foram notificados ao GATT/OMC, dos quais 230 estão em vigor.

WTO. ORG. Disponível em: < [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm) >. Acesso em: 6.2.2009.

<sup>28</sup> WTO. ORG. Disponível em: < [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/bey1\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/bey1_e.htm) >. Acesso em: 4.4.2007.



**Figura 2. Número de acordos regionais comunicados ao GATT/OMC, 1948- 2002**  
 Fonte: IDB, 2002.<sup>29</sup>

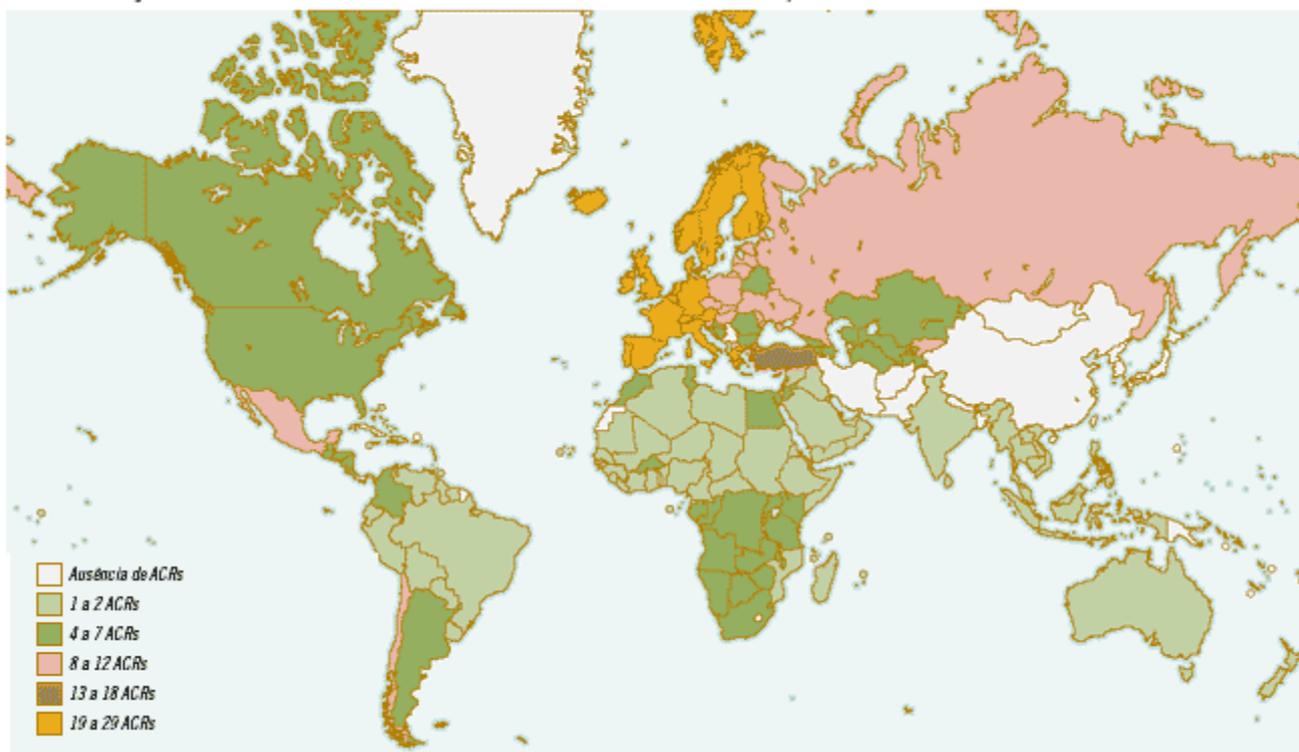
Contudo, é preciso referir que os AIRs diferem entre si em vários aspectos, tais como: grau de liberalização - medidas tarifárias e/ou não tarifárias -, implícito em cada acordo, abrangência, grau de institucionalização, impacto sobre os fluxos de investimento direto estrangeiro, impacto sobre o comércio mundial, entre outros (LIMA, 1995, 2003).

A proliferação dos AIRs por (quase) todo o globo reflete a importância que o fenômeno da regionalização assumiu a partir da década de 1990, o que pode ser verificado por meio da Figura 3. Como se pode observar, há sobreposição de AIRs, variando de regiões com 19 a 29 AIRs - caso dos países que compõem a UE, por exemplo -, e regiões com 1 a 2 AIRs.<sup>30</sup>

<sup>29</sup> IDB, 2002. Disponível em: < <http://www.iadb.org/exr/PRENSA/2002/ipes-p1.htm> > Acesso em: 4.4.2007.

<sup>30</sup> A nomenclatura da OMC em inglês para tais acordos é: Regional Trade Agreements (RTA). No presente trabalho, opta-se por utilizar a sua tradução: Acordos de Integração Regional (AIRs) e não a tradução da Figura 3 (Acordos Comerciais Regionais). Contudo, ambos referem-se ao mesmo fenômeno.

**PARTICIPAÇÃO NOS ACORDOS COMERCIAIS REGIONAIS EM VIGOR (Março 2002)**



Nota: Zonas de comércio livre e Limites Antárcticas  
 Fonte: WTD 2002

**Figura 3. Participação nos acordos comerciais em vigor (março 2002)**

Fonte: Janus On line, 2003.<sup>31</sup>

No que diz respeito à composição dos AIRs, estes variam entre acordos bilaterais (entre duas partes) e plurilaterais (entre três ou mais partes). Os acordos bilaterais representavam (em 2003) 98 dos 172 AIRs em vigor, e metade de todos os AIRs em negociação. Os AIRs plurilaterais representavam 16% dos AIRs em vigor, mas apenas 10% dos AIRs em negociação. Há, ainda, acordos em que uma de suas partes (ou mais) é constituída, igualmente, por um (ou mais) AIR. Estes acordos representam 30% dos acordos em vigor e/ou em negociação. Trata-se de uma inovação nos tipos de AIRs, cuja tendência, segundo a própria OMC, deve ser intensificada nos próximos anos (SAMPSON, 2003).

<sup>31</sup> JANUS ON LINE, 2003. Disponível em: < [http://www.janusonline.pt/2003/2003\\_1\\_3\\_2.html#1](http://www.janusonline.pt/2003/2003_1_3_2.html#1) > Acesso em: 13.3.2007.

De fato, segundo Mateo (2006) os acordos inter-regionais são considerados como uma nova manifestação resultante da interação entre globalização e regionalização, dando origem ao que ele define como regionalismo global. Ainda segundo o autor, esta expressão pretende caracterizar a atual tendência dos processos de integração regional de se tornar cada vez mais extensos geograficamente, chegando a ter uma dimensão continental e, inclusive, inter-regional ou transoceânica. Neste sentido, há também o que se conhece por super-regionalismo, que agrega uma dimensão hemisférica aos acordos de integração regional - no contexto da segunda fase da regionalização, que será visto ainda neste Capítulo -, e, igualmente, há o que se denomina por relações inter-regionais, que representam as associações de livre comércio entre blocos de integração de continentes diferentes.

Nesse contexto, encontram-se as relações entre a UE e o Mercosul, oficializadas a partir da assinatura do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação (Capítulo 4), cujo objetivo último é o estabelecimento de uma área de livre comércio entre ambos os AIRs, frequentemente referida como o caso pioneiro do inter-regionalismo. Contudo, apesar das relações entre a UE e o Mercosul serem citadas como o primeiro caso das relações inter-regionais, não é o único. Mateo (2006) cita ainda como exemplos as relações entre a União Europeia e os blocos latino-americanos, como a Comunidade Andina, por exemplo, e os acordos europeus com os países mediterrâneos. Outro exemplo é a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), que voltará a ser referida ao longo desta pesquisa, e o acordo de livre comércio assinado entre o Mercosul e a Comunidade Andina, em 2004, entre outros.

## **2.2 Conceito/Caracterização**

Como no caso do fenômeno da globalização, definir a regionalização não é igualmente tarefa fácil. Contudo, a importância de conceituar o termo está relacionada, entre outros motivos intrínsecos a este trabalho, ao fato de que este é comumente usado para referir diferentes - e, por vezes, os mesmos -, processos. Sendo assim, nesta Seção, são apresentadas algumas definições possíveis para o

termo regionalização, iniciada com a definição de Hurrel (2003), que o entende como uma das subdivisões possíveis de um fenômeno mais amplo, o do regionalismo. Segundo o autor, o regionalismo pode ser dividido em cinco categorias diferentes:

- (i) Regionalização: relacionada ao aspecto econômico do regionalismo, ou seja, as relações econômicas circunscritas a uma mesma região geográfica são tão intensas que acabam por conduzir tal região a uma interdependência econômica. Os atores principais de tal processo são provenientes do mercado, do comércio privado, dos fluxos de investimento e das políticas e decisões das empresas, porém, a política estatal pouco interfere;
- (ii) Consciência regional (*regional awareness*) e identidade regional: são conceitos difíceis de serem definidos, mas imprescindíveis para a análise do regionalismo contemporâneo. Dado ser esse um aspecto que não será abordado nesta pesquisa, será suficiente referir que está relacionado com o sentimento de se pertencer a uma comunidade específica, definidos em termos de uma cultura comum, história e tradições religiosas;
- (iii) Cooperação regional entre Estados: segundo Hurrel, uma grande quantidade de atividades regionalistas envolve a negociação e construção de acordos entre Estados, governos ou regimes. Para o autor, tais negociações não implicam, necessariamente, em acordos institucionalizados. Podem acontecer no âmbito de encontros regulares, sem uma estrutura formal, e possuírem diferentes propósitos. Por um lado, podem funcionar como resposta a desafios externos e como uma coordenação regional de posições em fóruns de negociação ou instituições internacionais. Por outro lado, podem ser desenvolvidos para assegurar ganhos de bem-estar, para promover valores comuns ou solucionar problemas comuns, especialmente problemas causados por uma crescente interdependência regional;

- (iv) *State-promoted regional integration*: uma importante subcategoria da cooperação regional se refere à integração econômica regional, envolvendo decisões políticas específicas dos governos, com o objetivo de reduzir ou remover barreiras às trocas de serviços, bens, capitais e pessoas. O autor menciona que, com frequência, o regionalismo é entendido apenas como integração econômica regional - responsável por grande parte da literatura sobre o assunto -, principalmente devido ao processo de integração europeu. Aqui, também se enquadra o Mercosul;
- (v) *Coesão Regional*: esse aspecto do regionalismo seria uma combinação de todos os aspectos anteriores, possibilitando a emergência de uma unidade regional coesa e consolidada. Segundo o autor, tal coesão representa um dos aspectos de particular interesse para o estudo das relações internacionais. A coesão pode ser entendida sob dois sentidos: Primeiro, quando a região exerce um papel definido nas relações entre os Estados dessa região e o resto do mundo; e, segundo, quando a região possui políticas comuns sobre variados assuntos. Por fim, o autor chama a atenção para o fato de que há diferentes caminhos para se chegar à coesão regional e o “modelo europeu” não é o único caminho, mas apenas um deles.

Não esgotando as possibilidades de definição, há ainda a definição mais simples apresentada por Oman (1994) que refere a regionalização como sendo um fenômeno *de jure e/ou de fato*. No primeiro caso, a regionalização é igualada à integração econômica regional, podendo assumir diferentes formas e níveis de integração - como será visto a seguir -, mas, em qualquer dos casos, amparada por alguma forma institucional que a tornou “visível” e a transformou em um fenômeno político. Podem ser constatados vários exemplos destes tipos de acordos nos anos 1980 e 1990, não somente na Europa (UE e EFTA - *European Free Trade Agreement*); mas também na América (NAFTA, ALADI - Associação Latino Americana de Integração); África (SADC - *Southern African Development Community*) e Ásia-Pacífico (ASEAN - *Association of South East Asian Nations*).

No segundo caso, a regionalização *de fato* é conduzida por forças “naturais”, microeconômicas, que contribuem para a intensificação do comércio, investimento e fluxos migratórios na região, sem que haja qualquer acordo formal. Porém, o aprofundamento deste processo só será possível com a assinatura de algum acordo formal - o exemplo típico deste caso refere-se à região Ásia/Pacífico.

Ilustrando as diferentes abordagens conceituais para a regionalização, destaca-se a de Wyatt-Walter (2003), que chama a atenção para a necessidade de se fazer uma distinção entre o que ele define como regionalismo econômico e regionalização econômica. Para o autor, o primeiro seria produto de uma vontade/consciência política dos Estados em coordenarem suas atividades e arranjos no âmbito de uma região maior, e a segunda seria o resultado de forças naturais econômicas. Aqui, também, se poderia fazer um paralelo com a definição de regionalização utilizada por Oman (1994): o que Wyatt-Walter (2003) chama de regionalismo econômico e regionalização econômica, Oman (1994) refere como regionalização *de jure* e *de fato*, respectivamente.

Essa diversidade de definições ilustra a complexidade da definição dos termos regionalização, regionalismo ou integração econômica, que, muitas vezes, se sobrepõem em significado, fazendo, por vezes, referência ao mesmo processo ou a processos distintos. Assim sendo, de forma a simplificar o uso dos termos anteriormente citados, opta-se aqui por utilizar o termo regionalização para referir os acordos de integração regional - principalmente o Mercosul e a UE -, entendendo que este aspecto está inserido no âmbito de um processo mais amplo, o do regionalismo.

### 2.2.1 Os diferentes níveis dos AIRs

Os diferentes níveis dos acordos de integração regional normalmente seguem a divisão clássica proposta por Balassa (1961). Contudo, se fará aqui referência aos autores Porto e Flôres (2006), que igualmente têm como base a

divisão proposta por este, mas acrescentam a esta o nível do Mercado Único - ou interno -, vistos a seguir.

O primeiro nível de integração se refere a uma Área de Livre Comércio. Neste nível inicial, os países-membros têm liberdade de circulação dos produtos em geral, mas cada um apresenta a possibilidade de ter uma política comercial própria - com proteções aduaneiras diferentes -, em relação a países terceiros - aqui se enquadram, por exemplo, o NAFTA e a EFTA.

O segundo nível é o de uma União Aduaneira (UA) quando, além da liberdade de circulação dos produtos entre seus países-membros, há uma política comercial comum, que implica em uma pauta aduaneira comum em relação a países terceiros e na negociação conjunta de qualquer outro acordo com outros países. Aqui se encontra o Mercosul, caracterizado como uma UA, porém imperfeita, pois não possui uma tarifa externa totalmente harmonizada entre seus países-membros.

Nos dois próximos estágios: Mercado Único (ou Interno) e Mercado Comum é que reside a diferença com a nomenclatura de Balassa. Segundo Porto e Flôres (2006), o Mercado Único (ou interno) se caracteriza pelo levantamento tanto de barreiras tarifárias ao comércio, como de barreiras não-tarifárias ou “barreiras não-visíveis - *invisible* ou *non-tariff-barriers* - NTB -, o que não está referido na nomenclatura clássica de Balassa de Mercado Comum. De acordo com os autores, a nomenclatura de Mercado Único melhor caracteriza, por exemplo, o mercado único europeu de 1993, que previa, por exemplo, o levantamento das barreiras técnicas e fiscais para além das barreiras físicas, entre os seus Estados-Membros.

No caso do Mercado Comum, está previsto a livre mobilidade dos fatores - trabalho e capital -, entre os países-membros, contudo não há referência ao levantamento de NTBs. Porto e Flôres (2006) argumentam ser incorreto confundir o afastamento das NTBs com a livre circulação de fatores e, portanto, não é correto se referir a um Mercado Comum pressupondo que este abarca as duas situações.

Os autores destacam ainda que um acordo de integração poderá se caracterizar por um Mercado Único, mas não necessariamente representará um Mercado Comum, pois poderá não ter a livre circulação dos fatores - que pode ou não estar prevista em um Mercado Único. Eles dão como exemplo a Comunidade

Europeia, que visa tanto ser uma UA e um Mercado Único, como um Mercado Comum - sendo este também o objetivo do Mercosul. Contudo, ainda não pode ser totalmente caracterizada por um Mercado Comum, pois, segundo os autores, ainda faltam alguns passos para que se verifique a liberdade total de circulação dos trabalhadores.

Por fim, segundo Porto e Flôres (2006), em uma fase de maior integração, pode-se ter a harmonização (maior ou menor) das políticas a serem seguidas, envolvendo alguma transferência de poderes para um âmbito supranacional, como é o caso (em grande parte) da UE - assunto que será abordado no Capítulo 3. De referir que na nomenclatura clássica dos AIRs, proposta por Balassa (1961), essa fase se divide em duas: União Econômica - com uma política econômica comum, voltada para a construção de um espaço com maior coesão econômica e política, e a Integração Econômica Completa - reunindo todas as características dos modelos anteriores, mas com a harmonização das políticas econômica e fiscal, sujeitas a um poder político único.

### 2.2.2 Diferentes perspectivas dos AIRs

Ainda no que diz respeito aos acordos de integração regional, há outra forma de abordá-los, segundo três perspectivas básicas: econômica, política e jurídica. Tais perspectivas serão aqui apresentadas segundo Mateo (2006) e são especialmente relevantes para este estudo, na medida em que permite mais facilmente entender e caracterizar os processos de integração da UE e do Mercosul.

Para abordar a perspectiva econômica da integração regional, Mateo (2006) igualmente utiliza a definição de Balassa<sup>32</sup>, segundo o qual a integração representa o processo por meio do qual os diferentes Estados decidem formar um grupo regional, com a finalidade de eliminar as várias formas de discriminação entre

---

<sup>32</sup> BALASSA, B. *Teoría de la integración económica*. México: Unión Tipográfica Hispano-Americana (Utema), 1964. pp. 1-3. Apud: Mateo (2006).

si. Neste contexto, o autor destaca ainda que Balassa faz distinção entre cooperação e integração, sendo a cooperação caracterizada por ações que visam a diminuição da discriminação entre os Estados, como é o caso, por exemplo, dos acordos preferenciais de comércio; e a integração caracterizada por medidas que levam à supressão de algumas formas de discriminação, como a eliminação das barreiras ao comércio ou das barreiras à circulação dos fatores produtivos. Neste caso, o grau do processo de integração se estabelece segundo o nível de abolição da discriminação: área de livre comércio, união aduaneira, mercado comum, união econômica ou integração econômica completa.

Para apresentar a perspectiva política, o autor cita Pérez-Vera<sup>33</sup>, para o qual as características básicas de todo o processo de integração representam a transformação da soberania estatal e a busca de relações institucionais superiores. Nesta perspectiva, está igualmente presente o elemento econômico, contudo subordinado aos objetivos políticos, ou seja, é a vontade política o elemento desencadeador da evolução do processo de integração. Aqui, também se verificará o aspecto jurídico sempre que haja concessão de competências - por vontade política -, a uma instituição supranacional.

No que tange o aspecto jurídico, Mateo (2006) referencia Reuter e Sobrinho Heredia<sup>34</sup> para os quais a integração e a cooperação se diferenciam entre si, segundo a divisão de competências dentro do processo de integração.<sup>35</sup> Ou seja, nos processos de integração regional em que seus Estados-membros não tenham cedido parte de sua soberania a uma instituição supranacional, prevalece a cooperação entre estes e a coordenação de suas atividades para o alcance de um objetivo comum. Nestes casos é comum a existência de uma administração interna, composta por representantes dos Estados-membros, e as decisões costumam ser tomadas por unanimidade - questão da intergovernabilidade. Porém, há outros processos de integração regional em que ocorre uma transferência de competências a uma instituição superior, cujas decisões, em muitos casos, podem ter efeito

<sup>33</sup> PEREZ-VERA, E. **Reflexões sobre os processos de integração regional**. *R.I.E.*, 1977-4. pp.671-674. Apud: Mateo (2006).

<sup>34</sup> P. Reuter. *Organizaciones europeas*. Barcelona: Bosch, 1968. pp29-30; SOBRINHO HEREDIA, J.M.. *Las Organizaciones internacionales. Generalidades*. In: M. Díez de Velasco. *Las Organizaciones internacionales*. 14.ed. Madrid: Tecnos, 2006. pp.51-53. Apud: Mateo (2006).

<sup>35</sup> Para referir o que aqui se denomina por processo de integração, Mateo (2006) utiliza o termo “organizações internacionais”. Contudo, optamos por continuar utilizando o termo integração regional, de forma a evitar a introdução de mais um conceito para o que se entende ser o mesmo objeto.

imediatamente e diretamente sobre os ordenamentos jurídicos nacionais. Nesses casos, os Estados-membros se submetem a uma autoridade exterior a eles mesmos - questão da supranacionalidade.

No contexto das classificações anteriormente apresentadas, é possível já introduzir algumas diferenças básicas entre os processos de integração da UE e do Mercosul. Do ponto de vista econômico, e segundo a nomenclatura de Balassa (1961), o Mercosul é classificado como uma União Aduaneira, ainda que imperfeita, sendo que a UE encontra-se na fase final da união econômica e monetária - último estágio da nomenclatura de Balassa.

Do ponto de vista jurídico, o Mercosul é de natureza intergovernamental, sendo as decisões tomadas por consenso entre seus países-membros. No caso da UE, sua estrutura é muito mais complexa, como será visto no Capítulo 3, apresentando elementos de supranacionalidade - no que se refere ao conhecido Pilar Comunitário - ver Seção 3.1 -, e intergovernabilidade - no que se refere, por exemplo, à sua Política Externa e de Segurança Comum, a PESC, que será igualmente discutida no Capítulo 3.

Contudo, tais diferenças serão novamente discutidas ao longo do Capítulo 3, quando será apresentada a estrutura da UE, e mais especificamente as características de sua política externa, e quando será destacado, com mais detalhes, as diferenças entre os processos de integração da UE e do Mercosul.

## **2.3 As diferentes fases da regionalização, suas caracterizações e causas**

### *2.3.1 As fases da regionalização*

É possível distinguir duas fases do fenômeno da regionalização, apresentadas a seguir: A primeira se dá com a criação da Comunidade Econômica Europeia (CEE) e da Comunidade Europeia de Energia Atômica (Euratom), em 1957, e da EFTA, em 1960. Segundo Lima (1995, p.141, apud: TSOUKALIS, 1997)

trata-se de um “regionalismo europeu” cujas bases foram lançadas nos anos 1950 e o seu desenvolvimento se deu a partir dos anos 1960.

A segunda fase - também referida por vários autores: Porto e Flôres (2006), Giordano (2003), Wyatt-Walter (2003), Fawcett (2003), Devlin e Estevadeordal (2001) e Lima (1995), como Novo Regionalismo -, acontece a partir do fim dos anos 80 e é caracterizada pela proliferação de vários acordos: NAFTA, na América do Norte; Mercosul, na América Latina; vários acordos de livre comércio na Europa, entre a CEE e diferentes países da Europa Central e do Leste e a APEC; e pela reativação de outros acordos - tais como: o Mercado Comum Centro Americano (MCCA), na América Latina, reativado em 1990, e Associação Latino-Americana de Integração Regional (ALADI), criada em 1980 para substituir a Associação Latino Americana de Livre Comércio (ALALC) (LIMA, 1995).

No tocante aos AIRs na América Latina, enquanto a primeira fase estava relacionada com a estratégia da política de substituição de importações - e de fato acreditava-se que a regionalização promoveria economias de escala que, em conjunto com a política de substituição de importações, promoveria a industrialização;<sup>36</sup> a segunda foi dirigida pelo desejo em facilitar a participação na economia mundial, impulsionada pela ideia de que tais acordos promoveriam a liberalização, exportação e o investimento direto estrangeiro - como é o caso do Mercosul. Ou seja, enquanto na primeira fase da regionalização, os AIRs se caracterizavam como sendo *inward-looking* (voltados para dentro), adotando a estratégia de substituição de importações - que viam nas tarifas protecionistas uma ferramenta eficaz para promover o crescimento -, no Novo Regionalismo, a caracterização é oposta, ou seja, *outward-looking* (voltados para fora) e o comércio, tanto intra como inter-regional, é visto como um motor para o crescimento.

---

<sup>36</sup> Exemplos de tais acordos são: o Pacto Andino (PA), a ALALC, 1960, e o MCCA, de 1960 cf. Seção 5.1, do Capítulo 5.

### *2.3.2 Possíveis causas e algumas características do Novo Regionalismo*

No que se refere às possíveis causas do Novo Regionalismo, apresenta-se inicialmente a argumentação de Baldwin (1997). Segundo este, Bhagwati (1993), Krugman (1993) e Panagariya (1996) apresentam duas explicações convencionais para determinar suas causas. A primeira diz respeito ao fato de considerar a regionalização como o meio mais fácil para as negociações no Sistema de Comércio Internacional (SCI), principalmente no que diz respeito às modernas barreiras ao comércio, ou seja, as barreiras não-tarifárias. A segunda refere-se à mudança de posição dos EUA de devotos do multilateralismo para defensores da regionalização.

Baldwin (1997, p.877) alega que ambas as considerações não são corretas e os motivos apresentados são: (i) em relação à primeira, as negociações no âmbito do GATT sempre foram morosas e; (ii) em relação à mudança de posição dos EUA, estes há muito foram abertos às negociações regionais, envolvidos em negociações bilaterais com o Canadá desde 1948, tendo igualmente um papel decisivo no estabelecimento do NAFTA.

Contrapondo todas estas proposições, o autor explica a nova fase da regionalização com a Teoria do Dominó.<sup>37</sup> Segundo esta teoria, a regionalização é causada por efeitos idiossincráticos que se multiplicam, provocando o efeito dominó. O autor cita como exemplo, o Mercado Único Europeu, que ao criar incentivos econômicos motiva outros países a fazerem parte do mesmo, ou ainda, a Área de Livre Comércio, anunciada entre EUA e México, que acabou por levar à conclusão do NAFTA e, posteriormente, a solicitação de outros países para se juntar a este. Como efeito dominó, por exemplo, poder-se-ia também citar, como será novamente discutido no Capítulo 4, o início das negociações para o estabelecimento de um acordo de associação entre a UE e o Mercosul - e mesmo o Acordo de Associação estabelecido entre a UE e o Chile, e entre a UE e o México -, como uma resposta da UE (i) em relação à entrada em vigor do NAFTA, em 1994, (ii) e ao lançamento da

---

<sup>37</sup> Para o aprofundamento da teoria, ver Baldwin 1997, p. 877.

Iniciativa para as Américas, também em 1994, cujo objetivo era o de criar uma área de livre comércio entre os Estados Unidos e a América Latina (ALCA).

Com efeito, Baldwin (2008) argumenta ainda que a proliferação de AIRs pode ser associada a uma combinação de desenvolvimentos geopolíticos, desde o fim da década de 1980 e início de 1990, sobretudo às dinâmicas multilaterais e regionais, assim como às escolhas políticas individuais dos países. Segundo o autor, a longa duração da Rodada Uruguai (1986 a 1984) levou os países a procurar acordos preferenciais como um “seguro” contra possíveis fracassos nas rodadas multilaterais de comércio. O autor cita ainda o desmantelamento da URSS como fator que favoreceu o alargamento da UE, por exemplo, e o caso bem-sucedido da UE em termos de AIR, que acabou por atrair e influenciar outros países menos “entusiasmados” com estes tipos de acordo.

Nesse sentido, Sampson (2003) reforça o argumento de Baldwin (1997, 2008) e igualmente refere como possível causa para explicar o renovado interesse pelos AIRs os interesses geopolíticos, ou estratégicos, dos diversos países que procuram estabelecer acordos - ou fazerem parte deles -, igualmente, em resposta ou reação a outros acordos previamente estabelecidos, ou em negociação.

Fawcett (2003) destaca que o Novo Regionalismo deve ser visto sob uma perspectiva global. Segundo a autora, o fato de vários esquemas de regionalização terem surgido em diferentes partes do mundo pode sugerir que há forças comuns impulsionando tais esquemas. A autora sugere que, apesar das dinâmicas intraregionais permanecerem importantes para entender o reavivar do fenômeno, este está relacionado às mudanças acontecidas no sistema global: um sistema internacional previamente dominado pela luta entre os superpoderes; um sistema económico no qual as políticas dos Estados estão cada vez mais moldadas pela globalização da economia mundial, e um mundo em que as fronteiras domésticas e internacionais estão cada vez mais imprecisas.

Do ponto de vista de Wyatt-Walter (2003), as forças comuns que impulsionariam o Novo Regionalismo - o autor fez sua análise baseada nos processos de integração das Américas, Europa e Ásia -, estão relacionadas: (i) ao fim da Guerra Fria; (ii) à mudança na balança do poder económico mundial; (iii) à

reforma econômica nos países em desenvolvimento; (iv) e à crescente importância das barreiras não-tarifárias ao comércio.<sup>38</sup>

De fato, no Novo Regionalismo, a divisão entre economia e política está cada vez mais difícil de ser estabelecida, caracterizando-se esta fase por um caráter multidimensional, outrora inédito. Nesse sentido, a relação entre os assuntos de política, economia e segurança está cada vez mais interconectada e é de fundamental importância para se entender e caracterizar o Novo Regionalismo (HURREL, 2003).

Reforçando o caráter multidimensional desta nova fase da regionalização, que avança para além dos aspectos econômicos, os autores Gavin e Langenhove, (2003) e Sampson (2003) referem-se ao que eles denominam de integração profunda (*deep integration*), argumentando que nesta nova fase os acordos vão além da liberalização comercial de bens, envolvendo igualmente os serviços e os investimentos. Esse tipo de integração é também caracterizado pela harmonização das políticas reguladoras - ou seja, legislação interna sobre diferentes áreas, como, por exemplo, financeira, impostos, sistema bancário, propriedade intelectual, proteção ao consumidor, legislação trabalhista, transporte, concorrência, entre outras -, sem as quais a liberalização do comércio é dificultada entre as partes do acordo.

### 2.3.3 A UE, o Mercosul e o Novo Regionalismo

Enquanto a UE é o paradigma da primeira fase da regionalização, o Novo Regionalismo, segundo Giordano (2003), é parte integrante das reformas econômicas levadas a cabo pelos países da AL, entre os quais os países do Mercosul - mais detalhes nos Capítulos 5 e 6 -, de forma a promoverem economias mais abertas, baseadas nas forças do mercado, mais democráticas e mais

---

<sup>38</sup> Para uma análise mais detalhada ver Wyatt-Walter (2003), p. 92.

internacionalmente competitivas no contexto da globalização econômica (IRELA, 1997).<sup>39</sup>

Giordano (2003) argumenta que o estabelecimento de acordos de integração e cooperação entre os países industrializados, do Norte, e países menos desenvolvidos, do Sul, se revelou como uma das características mais relevantes dessa nova fase da regionalização - denominados como acordos “Norte – Sul”. Segundo o autor, a integração regional entre o Sul e o Norte rompeu com a divisão tradicional, sob esta perspectiva, entre o mundo industrializado, de um lado, e o mundo em desenvolvimento, do outro. A APEC - *Ásia Pacific Economic Cooperation* - (1989), a “Iniciativa para as Américas” (1990), proposta pelo então presidente George Bush e o NAFTA (1992) são três exemplos desse tipo de integração.

De acordo com Devlin (2003), do ponto de vista da UE, e no que se refere aos novos acordos negociados/estabelecidos por esta com os países em desenvolvimento (acordos “Norte-Sul”) estes podem ser caracterizados pela abordagem “dos três pilares”,<sup>40</sup> ou seja, incorporam aspectos políticos, econômicos e de cooperação sob um mesmo “guarda-chuva”, não sendo possível a implementação de tais acordos por partes, ou seja, há que assumi-lo como um todo (*single undertaking approachment*). Na perspectiva do autor, este tipo de abordagem por parte da UE é quase única - e uma “invenção” da própria UE -, dado que vincula aspectos do comércio com da cooperação, o que o autor denomina por “*Trade and Cooperation Nexus*” (T + C). Neste contexto, se enquadra o Acordo de Associação em negociação entre a UE e o Mercosul - e o Acordo-Quadro vigente -, que, como será visto no Capítulo 4, abarca os três aspectos - político, econômico e de cooperação -, e somente poderá ser assinado quando se chegar a um consenso sobre todos os aspectos, como será novamente discutido.

<sup>39</sup> Com efeito, no que se refere ao Mercosul, este bloco é frequentemente referenciado como um caso de “Regionalismo Aberto”, no sentido de que não se trata de um bloco “fechado” a terceiros países, ou de uma “fortaleza”. Dito por outras palavras, não foi criado como um processo fechado, mas como um instrumento para acrescer a capacidade dos seus países-membros em participar nos mercados internacionais. Segundo Machado e Markwald (1997), ao contrário do que vários autores postulam em relação à formação dos acordos de integração, conforme os quais tais acordos representariam um obstáculo indesejável ao processo de multilateralização do comércio (ver Seção 2.4.1), a criação do Mercosul não parece ser um exemplo de tal situação, pois o crescimento do comércio intraregional não foi feito à custa do comércio com o resto do mundo, mas em conjunto com este, aspecto considerado fundamental para referenciar o Mercosul como um caso de “Regionalismo Aberto”.

<sup>40</sup> Note que esta abordagem é diferente da abordagem dos “três pilares” igualmente utilizada para referir a estrutura da UE, após a ratificação do Tratado da União Europeia (Tratado de Maastricht) de 1993 – ver Capítulo 3.

Esse tipo de abordagem, acrescenta ainda Devlin (2003), foi favorecida pela mudança na conjuntura internacional, marcada pela liberalização do comércio, intra e extraregional, incorporando novos temas, para além de bens, como serviços e propriedade intelectual, paralela a redução nas tarifas externas.

Ademais, no que se refere à América Latina, a liberalização do comércio no contexto regional aumentou a interdependência desta região, criando novas demandas para a cooperação em diferentes áreas - para além do comércio -, tais como: proteção da democracia, políticas macroeconômicas, infraestrutura e meio ambiente. Contudo, segundo o autor, o que mais favoreceu este tipo de abordagem por parte da UE em relação à AL foi a mudança de foco desta região, que era tradicionalmente voltada para a integração da região, para um crescente interesse em ampliar suas relações inter-regionais.

Para Devlin (2003), essa abordagem é tanto interessante para os países industrializados quanto para os países em desenvolvimento. Do ponto de vista dos países da AL, estabelecer acordos inter-regionais com países industrializados envolve mais do que o acesso a mercados estáveis, representando, igualmente, uma forma de apoio às reformas políticas, a atração do investimento direto estrangeiro, uma vez que este tipo de acordo representa maior credibilidade para a região - podendo, assim, atrair ainda mais investimentos -, e induz a reformas de modernização por meio do incremento da competição e do processo *learning by doing*, entre outros.

Do ponto de vista dos países industrializados, para além do interesse de acesso a novos mercados, outros motivos são importantes, entre os quais, promover a estabilidade política na região, o desenvolvimento nos países menos desenvolvidos, influenciar indiretamente as negociações no âmbito da OMC e se posicionar estrategicamente no mercado no contexto da globalização econômica.

## 2.4 Globalização X Regionalização

A proliferação dos AIRs, no contexto da nova fase da regionalização trouxe à tona um dos mais polêmicos debates nas relações econômicas internacionais: a relação entre a globalização e a regionalização. Serão fenômenos excludentes ou complementares? Ou dito de outra forma, a regionalização compromete a liberalização global do comércio ou é um passo para alcançá-la?

Esta questão levou também a uma divisão de opiniões entre seus analistas. De um lado, estão os economistas (BALDWIN, 2007; BERGSTEN, 1997; SUMMERS, 1994; DE MELO e PANAGARIYA, 1992; LAWRENCE, 1991) que consideram os blocos regionais como *Building Blocks*, ou seja, como colaboradores para a conclusão com sucesso das negociações que visam liberdade comercial mundial, ou como o meio mais rápido e eficiente para se caminhar em direção à tal liberdade, enfim, são considerados como complementares com o Sistema de Comércio Internacional. De outro lado encontram-se os economistas (BHAGWATI e PANAGARIYA, 1996; BHAGWATI, 1993; LLOYD, 1992) que consideram os blocos regionais como *Stumbling Blocks*, ou seja, como catastróficos para o multilateralismo; como fragmentadores da economia global e como concorrentes com o SCI.

Sobre esse debate, Baldwin (2007) denomina duas escolas de pensamento: a de *Bhagwati* e a de *Larry Summers*. De acordo com a argumentação do autor, a primeira escola, ao olhar para a liberalização discriminatória dos AIRs enxerga discriminação, a segunda, ao olhar para a liberalização discriminatória, enxerga liberalização. Assim, faz-se necessário tecer aqui algumas considerações a respeito de tal debate, pois é no contexto da interação entre os fenômenos da regionalização e globalização que se desenvolvem as relações entre a UE e o Mercosul.

### 2.4.1 Regionalização como ameaça ao multilateralismo

No contexto da economia internacional, há a perspectiva de que a regionalização pode ser uma ameaça ao sistema global de comércio, especialmente se os blocos regionais criarem barreiras tarifárias em relação a terceiros países que não fazem parte do bloco regional, funcionando, assim, como *Stumbling Blocs* para a multilateralização do comércio.

De fato, a análise econômica identifica tradicionalmente dois tipos de efeitos da integração econômica: a Criação de Comércio (CC) e o Desvio de Comércio (DC).<sup>41</sup> A eliminação das barreiras tarifárias e das cotas no seio da área de integração estimula a CC entre países-membros, podendo ser acompanhada de DC na medida em que resulta da reorientação de fluxo comercial que antes existia com países não-membros do acordo - estes últimos, porém, continuam a ser submetidos a barreiras tarifárias.

Na medida em que os AIRs reordenam seus fluxos comerciais, dando preferência ao comércio intra-regional, a regionalização é vista como uma reação defensiva às novas tendências econômicas e políticas e, igualmente, como uma possível alternativa ao multilateralismo (BHALA e BHALLA, 1997).

Segundo Baldwin (2007), a escola de *Bhagwati* (crítica da regionalização) aponta dois riscos principais para este fenômeno:

- 1) A liberalização regional é substituída da liberalização multilateral, por dois motivos:

---

<sup>41</sup> Segundo definição em El Agra (1994), Criação de Comércio (CC) consiste na substituição de produção nacional pela importação mais barata de produtos provenientes de um país parceiro ( i.e. membro do acordo de integração) e, simultaneamente, a substituição de produtores nacionais ineficientes por outros mais eficientes. Igualmente, o Desvio de Comércio (DC) consiste na substituição de importações inicialmente mais baratas, provenientes de países terceiros (i.e não membros do acordo) por importações mais caras provenientes de um parceiro regional. Neste caso, há ainda a substituição de produtores eficientes por outros menos eficientes. Estes conceitos foram introduzidos por Viner (1950) que considerava a CC como potencialmente benéfica, uma vez que não afetava o resto do mundo, ou seja, o efeito estava restrito aos fluxos comerciais dentro da área. Já o DC era considerado pelo mesmo autor como sendo prejudicial, uma vez que afetava os fluxos comerciais com países terceiros - e não só.

- Diminui o entusiasmo dos países para uma progressiva liberalização multilateral;
  - Minimiza a atenção dos *policy makers* em relação às rodadas da OMC.
- 2) A regionalização altera o poder em direção a áreas preocupantes:
- Promove o domínio de poderes hegemônicos sobre pequenas nações;
  - Aumenta a chance de uma guerra comercial entre os blocos.

De uma forma geral, os críticos da regionalização veem um número de consequências desastrosas desta para a liberalização global do comércio. Argumentam que a preocupação, por parte dos países, com os problemas regionais, pode deixar as questões multilaterais em segundo plano, como visto, e ainda, que os acordos regionais geram alguns interesses opostos à liberalização, ou seja, podem ir contra um comércio diversificado, favorecendo ainda o desvio de comércio (HINE, 1992).

No que se refere ao Acordo de Associação entre a UE e o Mercosul, as negociações para o estabelecimento deste acordo não deixaram as questões multilaterais em segundo plano, pelo contrário, as negociações no âmbito da Rodada Doha, por tratarem igualmente da liberalização dos produtos agrícolas, uma das questões mais sensíveis do comércio mundial – e das negociações entre os referidos blocos -, foram o foco da atenção dos negociadores internacionais, ficando o fechamento do Acordo de Associação em segundo plano, à espera dos resultados das negociações multilaterais. Portanto, pode-se dizer que, sobre este aspecto, o acordo em negociação entre a UE e o Mercosul não representou, até o momento, um empecilho para a liberalização multilateral do comércio.

### 2.4.2 Regionalização como “impulso” ao multilateralismo

Entre as diferentes perspectivas positivas em relação à regionalização, que a caracterizam como um *Building Bloc* para a multilateralização do comércio destacam-se Bhala e Bhala (1997), segundo os quais, a introdução gradual do livre-comércio, a uma escala regional, pode ser considerada como o primeiro passo em direção à liberalização global. Este processo de liberalização pode ser inicialmente mais fácil quando está envolvido um número menor de países.<sup>42</sup>

Sobre a posição anteriormente descrita, pode-se estabelecer aqui uma diferença entre a liberalização intrabloco e a liberalização no contexto de dois AIRs, como é o caso do acordo entre a UE e o Mercosul, pois estes, além de necessitarem de consenso dos seus respectivos Estados-membros para se consolidarem e/ou aprofundarem, necessitam igualmente de consenso entre si - o que no caso do acordo em questão, passado uma década, ainda não foi possível. Sendo assim, a liberalização à escala inter-regional não necessariamente poderá representar um meio “mais fácil” em direção à liberalização global do comércio, dadas às dificuldades inerentes ao seu estabelecimento - e aqui a referência é, de fato, o Acordo de Associação entre a UE e o Mercosul.

Ainda sobre os diálogos inter-regionais, Sachwald (1998) analisou os diversos blocos regionais e os países a eles ligados, entre os quais: os EUA, que pertencem simultaneamente ao NAFTA e à APEC; o Chile, que se tornou membro da APEC, concluiu em 1996 acordo de livre comércio com o Mercosul e, em seguida, com o Canadá, tendo recentemente (em 2002) assinado um Acordo de Associação com a UE; a UE que procura o diálogo com os países da ASEAN, com o

---

<sup>42</sup> Segundo estes autores, uma aproximação pragmática consiste em definir sob quais condições e circunstâncias os blocos regionais podem se constituir em “*Building Blocks*” para o multilateralismo. Estas condições são: (i) A CC, nos blocos regionais, deve ser maior do que o DC, de forma a promover o bem estar social tanto para os países-membros quanto para os não-membros. Dito por outras palavras, se tanto o comércio intra como o inter-regional expandirem, a existência de blocos regionais não agirão como “*Stumbling Blocks*” no crescimento global do comércio; (ii) A integração regional precisa induzir, para além da CC, o crescimento econômico. Contribuindo para este os blocos regionais irão gerar demanda para exportações e importações extra-regionais do resto do mundo; (iii) A formação de blocos regionais deve tornar possíveis negociações mais efetivas para se alcançar os resultados positivos do comércio multilateral. A liberalização do comércio em nível global é mais fácil quando as negociações podem ser feitas, com mais eficiência, entre um pequeno número de blocos regionais, ao contrário do que acontece quando está envolvido um grande número de países individuais.

Mercosul, com o Chile e com o México - tendo igualmente assinado um Acordo de Associação com este último em 2000 -, entre outros; e, sobre sua análise, concluiu que a regionalização poderia se constituir mais em uma contribuição do que em uma ameaça ao processo de liberalização multilateral. Isto porque, segundo o autor, os países pertencem, cada vez mais, a diversos agrupamentos, que, por sua vez, têm uma tendência para se multiplicarem e, por vezes, se “interpenetrarem”. Da mesma forma, o receio diante da constituição de blocos regionais estimulou novos blocos de integração e a criação de fóruns inter-regionais que, segundo o autor, podem representar mais uma contribuição do que uma ameaça ao processo de liberalização multilateral.

Para a própria OMC, os AIRs podem complementar o sistema multilateral de comércio, ajudando a construí-lo e fortificá-lo, embora seus efeitos sobre a liberalização global do comércio ainda não sejam claros. Segundo a OMC, os impactos dos AIRs dependerão da sua arquitetura e de suas escolhas internas - em particular do aprofundamento da liberalização do comércio e da sua cobertura setorial. Chama igualmente a atenção para o fato de que tais acordos, somados aos acordos bilaterais de comércio, resultam em uma sobreposição de acordos - como igualmente observou Sachwald, 1998. Estes, por sua vez, podem dificultar os fluxos de comércio, meramente pelos custos envolvidos em se fazer parte de diversos acordos e, portanto, tendo que seguir diferentes regras. Contudo, apesar de tais dificuldades, a OMC se enquadra na perspectiva que considera os AIRs como *Building Blocs* para a multilateralização do comércio.<sup>43</sup>

Lawrence (1996) também assume uma posição positiva em relação ao regionalismo, concluindo que a maioria dos acordos regionais parece representar mais um “impulso” a uma economia mundial integrada, do que um “bloqueio” desta. Sobre este debate, Baldwin (2007) refere que, onde as rodadas do GATT falharam, a regionalização também falhou. O autor chama a atenção para o fato de que, historicamente, os países desenvolvidos resistem à liberalização do comércio de produtos agrícolas, tanto multilateralmente quanto regionalmente e os países em desenvolvimento resistem ao corte das tarifas nos produtos manufaturados, tanto na escala multilateral quanto regional, o que reflete precisamente a situação das

---

<sup>43</sup> WTO. ORG. Disponível em: < [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/scope\\_rta\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/scope_rta_e.htm) >. Acesso em: 27.4.2007.

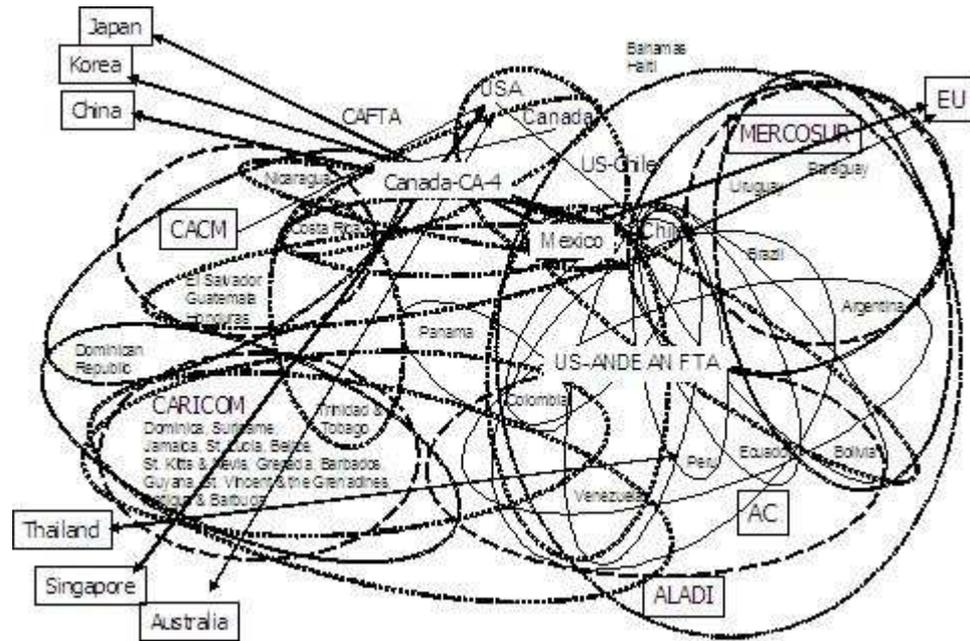
negociações entre a UE e o Mercosul: uma resistência de ambos, tanto no âmbito do acordo em negociação, quanto no âmbito multilateral, de abrirem seus mercados agrícola e industrial, respectivamente.

### 2.4.3 Multilateralização do Regionalismo: um novo debate

Nas duas seções anteriores, foi apresentado o debate clássico sobre a relação entre regionalização e globalização, ou mais especificamente, qual o papel da regionalização frente à liberalização do comércio - ou seja, os AIRs seriam considerados como *Building Blocks* ou *Stumbling Blocks* para se alcançar a multilateralização do comércio?

Contudo, diante da proliferação “desorganizada”, se assim pode-se dizer, dos AIRs no cenário internacional e das dificuldades inerentes a essa complicada “teia”, entre as quais se destacam: (i) a ineficiência econômica - dado, por exemplo, aos custos que representam para as empresas, com suas cadeias de produção, cada vez mais dividida em diversos países, em se adaptar aos diferentes acordos dos quais o(s) país(es) em que estão estabelecidas faz parte; e, (ii) a discriminação que pode surgir no estabelecimento de tais acordos, face a países terceiros, surgiu um novo debate, sobre o papel que a OMC deveria desempenhar frente a regionalização e a multilateralização do comércio. O debate foi lançado por ocasião de uma Conferência Internacional que teve lugar na própria OMC, em Genebra, entre 10 e 12 de setembro de 2007.

Baldwin (2008), por exemplo, critica a inércia da OMC diante de tal quadro, argumentando que esta deveria melhor se posicionar frente à proliferação de acordos. Para o autor, a regionalização não é um fenômeno que irá retroceder, pelo contrário, veio para ficar, e um dos argumentos apresentados sobre o seu caráter irreversível está na complexa teia estabelecida entre os AIRs, no comércio mundial, o que o autor denomina por “*Spaghetti Bowl*” (ver Figura 4).



**Figura 4. Spaghetti Bowl**

Fonte: Voxeu Org.<sup>44</sup>

A Figura 4 ilustra uma rede bastante complexa de AIRs, por vezes (muito) difícil de ser decifrada. Neste contexto, Baldwin (2008) argumenta que será igualmente difícil organizar o comércio global. Diante desse quadro, o autor defende que será melhor trabalhar “com” o regionalização do que “contra” ela, o que, segundo sua perspectiva, levaria à necessidade de se multilateralizar o regionalismo (*multilateralizing regionalism*), cujo papel fundamental seria representado pela OMC, no sentido de torná-la o mais “*multilateral-friendly*” possível.

Sem debater as soluções propostas pelo autor para o problema, o objetivo de fazer referência a tal debate é sinalizar o número crescente de AIRs e sua sobreposição, o que poderá representar não mais um atrativo para empresas que queiram se estabelecer nos diversos países (signatário de vários acordos), mas um motivo de preocupação, dado a necessidade de se entender as normas e características específicas de cada acordo, o que poderá gerar dificuldades adicionais para o comércio mundial e IDE, por exemplo. Tal situação, do ponto de vista do autor, é mais preocupante para os países menos desenvolvidos, com menos recursos para “decifrar” tal teia de acordos.

<sup>44</sup> VOXEU. ORG. Disponível em: < <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/959> > Acesso em: 7.4.2009.

Baldwin (2008) esclarece ainda que não se trata de acabar com as rodadas multilaterais de comércio, mas tentar adaptar estas rodadas à essa nova configuração de AIRs, uma vez que os países (signatários da OMC) não ficarão à espera, por exemplo, da finalização das rodadas multilaterais (como a de *Doha*) e seguirão adiante firmando acordos bilaterais (ou inter-regionais), tendência esta que, segundo o autor, permanece.

## **2.5 Parte Conclusiva do Capítulo**

A globalização econômica, por exigir dos países maior competitividade internacional, os forçou, se assim pode-se dizer, igualmente a novas formas de organização no sistema internacional de comércio, notadamente, por meio de AIRs. Como referido neste Capítulo, quase todos os países da economia global são signatários de algum acordo de integração regional e, como visto na Seção 2.1, até dezembro de 2008, aproximadamente 421 AIRs foram notificados ao GATT/OMC, dos quais 230 estão em vigor.

Neste contexto, foram identificadas duas fases da regionalização: a primeira, caracterizada, principalmente, por um “regionalismo europeu”, na qual foram criadas a CEE, o Euratom e a EFTA, e a segunda, também conhecida como Novo Regionalismo, no contexto do qual proliferaram vários acordos de integração, entre os quais, o Mercosul e o NAFTA.

No que se refere à segunda fase, esta foi dirigida pelo objetivo dos diversos países em lograr maior participação na economia mundial, por meio, igualmente, de AIRs, impulsionados pela ideia de que tais acordos promoveriam a liberalização dos mercados, exportação e investimento direto estrangeiro e, portanto, representaria uma resposta mais eficaz à globalização econômica.

Para a caracterização da segunda fase da regionalização se mostraram ainda fundamentais as reformas econômicas levadas a cabo por diversos países da América Latina, entre os quais os países-membros do Mercosul, de forma a promoverem economias mais abertas, baseadas na força de mercado, mais

democráticas e mais internacionalmente competitivas, adotando assim uma postura *outward looking* - em contraste com a postura de fechamento ao exterior (*inward looking*), por ocasião da política de substituição de importações adotadas na região, conforme será discutido no Capítulo 5, Seção 5.1.

Ademais, a necessidade dos países mais industrializados de expandir seus mercados, aumentando sua competitividade internacional, levou ao incremento e à aproximação das relações com os países do Sul, traduzidas, igualmente, por meio dos acordos “Norte – Sul”, no contexto do qual se incluem o Acordo-Quadro, em vigor, e o em negociação, entre a UE e o Mercosul (ver Capítulo 4). É preciso referir ainda que embora tenha havido uma aproximação entre as duas regiões (Norte e Sul), tais relações permanecem ainda marcadas por relevantes assimetrias, como, por exemplo, no que se refere às relações entre a UE e o Mercosul, pelas diferentes participações nas quotas do comércio mundial, implicando em diferentes níveis de competitividade internacional, como visto no Capítulo 1.

Por fim, analisou-se a relação entre a globalização e a regionalização, pautada pela ameaça que os AIRs representam à multilateralização do comércio, uma vez que os AIRs permitem a liberalização das trocas entre seus Estados-membros, estando excluídos de tal liberalização os não-membros. Nesse contexto, o Acordo de Associação em negociação, entre a UE e o Mercosul, que prevê a liberalização das trocas entre ambos poderia, igualmente, representar uma ameaça à multilateralização do comércio internacional (ou não). Ainda que o acordo não tenha sido concluído, como se verá ao longo da pesquisa, sua negociação pode ser igualmente discutida à luz das argumentações sobre o tipo de papel que representa os AIRs à multilateralização do comércio, ou seja, um impulso (*Bulding Blocs*) ou uma ameaça (*Stumbling Blocs*) à globalização econômica.

### **3 A UNIÃO EUROPEIA E AS RELAÇÕES INTER-REGIONAIS E O MERCOSUL**

Como visto no Capítulo 2, os acordos inter-regionais são considerados como uma nova manifestação resultante da interação entre a globalização e a regionalização, no contexto do qual se desenvolveram as relações entre a UE e o Mercosul. Pode-se dizer que o tema é recente, dado que tomou forma após a queda do muro de Berlim, e foi impulsionado, principalmente, pelas ações externas da UE.

Este Capítulo analisa a estrutura da política externa da UE, dado o pioneirismo desta na construção das relações biregionais atuais e, igualmente, por que foi por iniciativa da UE que as relações com o Mercosul se institucionalizaram - por meio da assinatura do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação, como se verá no Capítulo 4. Do ponto de vista do Mercosul, é dado, igualmente, destaque para algumas diferenças entre este processo de integração regional e o da UE, de forma a melhor contextualizar e compreender as relações entre ambos.

O Capítulo inicia com uma explanação sobre a estrutura da política externa da União Europeia e com algumas considerações sobre o seu posicionamento no mundo, por meio do tipo de poder que esta representaria no sistema mundial. Apresenta-se, também, um breve histórico das relações estabelecidas com a América Latina, rumo à construção de um diálogo biregional, no qual se construíram as bases para o estabelecimento de um acordo formal entre a UE e o Mercosul. Por fim, são apresentadas algumas diferenças entre o processo de integração da UE e do Mercosul, com especial ênfase sobre este último.

#### **3.1 A Estrutura da Política Externa da União Europeia**

Ao se referir à política externa da União Europeia, dever-se-ia utilizar não o singular, mas o plural, ou seja, “as políticas externas da União Européia”. Isso porque, não se trata de “uma” política externa, mas de um “conjunto” de políticas

externas, a serem aplicadas conforme o objetivo proposto, envolvendo diferentes atores, instituições e processos decisórios. De forma a ilustrar a complexidade dessa situação, cita-se o ex-presidente da Comissão Europeia, Jacques Delors, que uma vez se referiu às instituições da UE como “um objeto político não-identificado” (OPNI, fazendo um trocadilho com os OVNIs) (D’ARCY, 2002). A política externa da União Europeia não foge à regra e segue a mesma complexidade de sua estrutura, como se poderia esperar.

Oportuno aqui se faz, para melhor compreensão das políticas externas da UE, demonstrar a conhecida “estrutura dos três pilares”, instituída a partir do Tratado da União Europeia<sup>45</sup> (TUE) - ou Tratado de Maastricht -, ratificado em 1993, que definiu a UE, tal como hoje é conhecida (COSTA, 2004):

- O Pilar Central: é o que se denominou por primeiro Pilar ou Pilar Comunitário. Este pilar deriva diretamente dos tratados comunitários, englobando as instituições, com competências supranacionais (como a Comissão Europeia, por exemplo). Neste pilar, estão representados a União Aduaneira e o Mercado Interno, a União Econômica e Monetária (UEM), as políticas estruturais e a Política Agrícola Comum (PAC);
- Os Pilares Laterais: o Segundo Pilar (PESC - Política Externa e de Segurança Comum) e o Terceiro Pilar (JAI – Justiça e os Assuntos Internos) são baseados na cooperação entre os governos, estando afastada a supranacionalidade (COSTA, 2004).

---

<sup>45</sup> O Tratado da União Europeia (TUE), mais conhecido como Tratado de Maastricht, ultrapassa pela primeira vez o objetivo econômico inicial da Comunidade Europeia (constituir um mercado comum), lançando as bases para a União Política entre os Estados-membros. Entrou em vigor em 1993, depois da ratificação nos 12 Estados-membros da UE. Para tal, o TUE assenta-se em dois eixos principais: a União Política (perseguida por meio da cooperação) e a União Econômica Monetária (perseguida por meio da integração), sendo tais eixos tratados de forma diferenciada – o primeiro eixo é tratado de forma vaga e o segundo, pormenorizadamente.

Tabela 2. Os três pilares da UE

<b>Primeiro Pilar (Pilar Central) Comunidades Europeias</b>	<b>Segundo Pilar PESC</b>	<b>Terceiro Pilar JAI</b>
União Aduaneira e Mercado Interno	<b>Política Externa</b>	Cooperação judicial civil e penal
UEM	Cooperação, posições e ações comuns	Cooperação policial
PAC	Manutenção da Paz	Combate ao racismo e xenofobia
Políticas Estruturais	Direitos Humanos e Democracia	Combate às drogas e ao tráfico de armas
Política Comercial	Ajuda a Países Terceiros	Combate ao crime organizado
Cidadania da União	<b>Política de Segurança</b>	Combate ao terrorismo
Educação e Cultura	No âmbito da UEO	Combate ao crime contra crianças e tráfico de seres humanos
I&D	Aspectos econômicos do armamento	
Ambiente	Quadro de segurança europeu (longo prazo)	
Política Social		
Política de Asilo		
Política de Imigração		
CEEA		
CECA		

Fonte: Costa (2004)

A principal diferença entre o Primeiro Pilar e os demais se dá, principalmente, por meio do processo de tomada de decisão e pelas competências das instituições comunitárias. Nos segundo e terceiro pilares - conhecido como Pilares Laterais -, as decisões deverão ser tomadas por consenso e as competências da Comissão Europeia, Parlamento Europeu e Tribunal de Justiça são limitadas. No Primeiro Pilar, ou Comunitário - conhecido como Pilar Central -, as decisões são tomadas, cada vez mais, por maioria qualificada e o papel das instituições é fundamental (COSTA, 2004).

Quanto à Política Externa da UE, esta possui uma dimensão econômica, desenvolvida no âmbito de sua Política Comercial Comum (PCC) e da Cooperação para o Desenvolvimento, e uma dimensão política, desenvolvida no âmbito da Política Externa e de Segurança Comum (PESC). A PCC foi definida no Tratado de Roma e é exercida no âmbito do primeiro pilar, ou seja, por meio de

ampla transferência de poderes dos Estados-membros à Comunidade Europeia. A Política de Cooperação para o Desenvolvimento, destinada aos países em desenvolvimento, foi introduzida no Tratado da União Europeia no contexto da qual a Comunidade Europeia tem apenas um papel complementar em relação às políticas dos Estados-membros. Já a PESC desenvolveu-se com a necessidade de aprofundar a dimensão política do processo de integração europeu. Representa o segundo pilar da UE, exercida por meio da cooperação política entre os Estados-membros, não havendo delegação de poderes para uma instituição supranacional. Para compor a totalidade da política externa da UE, some-se à dimensão econômica e à PESC, as políticas externas nacionais dos seus Estados-membros e o resultado é uma configuração (única) de política externa.

Contudo, como será ainda discutido na Seção 3.1.3, é cada vez mais crescente a interação entre os três pilares, por meio de uma “ordem negociada”, de forma a se tentar uma posição comum quanto às questões de política externa da UE, possibilitando a esta maior coesão. Igualmente, quanto à dimensão econômica de suas relações externas - quer seja por meio dos acordos assinados, quer seja no âmbito das negociações multilaterais de comércio - a UE utiliza todos os instrumentos disponíveis, tanto da PCC, como da Cooperação para o Desenvolvimento, consoante interesses não apenas econômicos, mas também políticos, de acordo com uma visão geopolítica.

### *3.1.1 A dimensão econômica da política externa da UE: a política comercial comum e a cooperação para o desenvolvimento*

A primeira política externa da UE (a Política Comercial Comum) nasceu por ocasião da criação da Comunidade Econômica Europeia (CEE) - denominada por Comunidade Europeia (CE) a partir de 1992 -, cujas competências, instrumentos e procedimentos foram definidos no Tratado que a criou, o Tratado de Roma (1957). Com o intuito de estabelecer uma união aduaneira e futuramente um mercado

interno, os seis Estados-membros fundadores da CEE <sup>46</sup> acordaram delegar parte de sua soberania a esta, que teria competências para negociar assuntos relativos, principalmente, às trocas comerciais.

A transferência de competências à CE sob tal domínio foi instituída no artigo 133 e estava relacionada somente aos assuntos de comércio de mercadorias, sobre os quais a CE teria competência exclusiva para negociar. Contudo, ficavam excluídos outros aspectos econômicos, como os serviços, investimentos e propriedade intelectual. Dado a relevância que estes setores assumiram nas negociações, principalmente no âmbito multilateral, a UE, na revisão dos seus tratados (Amsterdã e Nice), alargou o rol de competências da Comunidade. Dessa forma, o Tratado de Nice confere competências à CE para negociar acordos sobre serviços e direito de propriedade intelectual, na regra de aprovação por maioria qualificada, permanecendo sem competências para negociar acordos que abarquem o tema dos investimentos, comércio de serviços culturais e audiovisuais, de educação, bem como de serviços sociais e de saúde, que continuam sob a competência partilhada entre a CE e os Estados-membros, tendo estes poder de veto sobre acordos que incluam tais temas (D'ARCY, 2002).

Apesar do primeiro instrumento da PCC ter sido a tarifa externa comum, e da existência de outros instrumentos de política comercial que se destinam à defesa comercial, o instrumento principal da política comercial da CE/UE<sup>47</sup> passou a ser constituído pelos acordos por ela celebrados, tanto acordos multilaterais, no âmbito da OMC, quanto acordos preferenciais com Estados ou blocos regionais, podendo ser tais acordos divididos em três tipos (SMITH, 2003b): (i) Comércio: normalmente estabelecem um cronograma segundo o qual as barreiras comerciais às importações são gradualmente removidas dentro da CE. Contudo, atualmente esses acordos são considerados limitados e praticamente não são mais concluídos; (ii) Cooperação: incluem medidas para cooperação em assuntos econômicos e comerciais, assim como podem incluir medidas para liberalização do comércio. Proporcionam, igualmente, condições para o diálogo com terceiros países, nos quais ministros, oficiais e parlamentares se encontram regularmente; (iii)

---

<sup>46</sup> França, Alemanha, Itália, Bélgica, Países Baixos e Luxemburgo.

<sup>47</sup> Ressalta-se que se utilizará UE ou CE, conforme o melhor enquadramento, lembrando que a estrutura da UE, baseada nos três pilares foi instituída a partir de 1993, com o Tratado da União Europeia (ver Seção 3.1.).

Associação: estabelece uma relação mais próxima e institucionalizada. Em conjunto com medidas de comércio, prevê cooperação em diversos setores, e normalmente inclui protocolos que especificam um pacote de ajuda por parte da CE. Tais acordos podem, igualmente, ampliar a união aduaneira ou o mercado interno - daí os vários acordos de associação estabelecidos com os países da Europa de Leste antes de sua adesão à CE/UE. Aqui, também se proporcionam condições para encontros entre ministros, oficiais e parlamentares. Importante referir que esses tipos de acordos sinalizam uma parceria privilegiada - é neste tipo de acordo que estão inseridos o acordo em vigor e em negociação entre a UE e o Mercosul.

Reforça-se que apenas a Comunidade Europeia possui personalidade jurídica para negociar e concluir acordos, tanto multilaterais, no âmbito da OMC, como preferenciais, concluídos com Estados ou blocos regionais. Tal competência lhe foi delegada pelo artigo 300 do Tratado da CE, que define os procedimentos a serem seguidos na negociação e conclusão desses acordos. É igualmente tal artigo que incumbe a Comissão Europeia de preparar a posição da CE nas negociações, consoante a determinação do Conselho. As negociações são levadas a cabo pela Comissão, mas ela deve prestar contas regularmente a um comitê de altos funcionários dos Estados-membros, denominado Comitê do artigo 133, até a fase de conclusão do acordo pelo Conselho. O envolvimento do Parlamento é indireto, sendo este apenas informado e consultado. Em termos práticos, o mandato negociador delegado à Comissão Europeia lhe proporciona pouca margem de negociação em áreas sensíveis, mesmo sendo áreas em que a Comissão tenha competência exclusiva para negociar em nome da CE - como é o caso do setor agrícola que, como se verá nos Capítulos 4 e 6, constitui-se em um dos setores mais críticos das negociações entre o Mercosul e a UE.

Os acordos celebrados pela CE variam quanto ao seu conteúdo e profundidade, conforme o parceiro em questão. Normalmente, a decisão sobre qual tipo de acordo estabelecer com países terceiros e, igualmente, qual o seu conteúdo e alcance, está baseada em uma decisão política (SMITH, 2003a).<sup>48</sup> Ademais, tais acordos, quer sejam de cooperação ou de associação, tiveram várias evoluções,

---

<sup>48</sup> Segundo a autora, tal decisão política não necessariamente deriva da Política Externa e de Segurança Comum. Embora esta lide mais com as questões políticas, as próprias ações da CE/UE podem ser politizadas, sem influência direta da PESC.

refletindo os resultados e desenvolvimento da própria política comunitária, sendo denominados de primeira, segunda, terceira ou quarta gerações. Os acordos de primeira geração firmados pela CE, típicos dos anos 1970, versavam somente sobre temas comerciais; os de segunda geração, típicos dos anos 1980, versavam sobre temas comerciais e de cooperação e os de terceira geração, típico do início dos anos 1990, se caracterizam por um amplo leque de atividades conjuntas em matérias de cooperação e desenvolvimento, mas não contemplam nenhuma modalidade de liberalização comercial recíproca entre a UE e os países terceiros (GRISANTI, 2004).<sup>49</sup>

Com a dinâmica dos fluxos comerciais e de investimento entre a UE e a América Latina, os acordos de III geração sofrem um *upgrade* e evoluem para o que é conhecido como Acordos de Associação, de IV geração. Esse novo formato de acordo incrementa o diálogo político, reforça a cooperação para o desenvolvimento e prevê o estabelecimento de áreas de livre comércio. Segundo Grisanti (2004), os acordos de IV geração são a expressão mais recente, em termos de política externa, face aos países em desenvolvimento, estando sua negociação relacionada com as prioridades estratégicas, econômicas e políticas da UE em relação a outros países em desenvolvimento ou regiões.

O Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação entre a UE e o Mercosul, em vigor, pode ser considerado como o primeiro Acordo de Associação de IV Geração estabelecido entre duas uniões aduaneiras, embora não haja consenso na literatura sobre a classificação de tal acordo, se de terceira ou de quarta geração. Hoffmann (2004), por exemplo, refere o Acordo-Quadro como um acordo tipicamente vazio, de terceira geração, que seria “preenchido” ao longo das negociações para o estabelecimento do Acordo de Associação. Ainda que não haja consenso sobre o tipo de acordo que representa o Acordo-Quadro, se de quarta ou terceira geração, o importante reter é que se trata de um acordo amplo, abarcando três aspectos: político, de cooperação e comercial - a ser discutido no Capítulo 4.

Os acordos estabelecidos pela CE se classificam ainda como acordos exclusivos ou mistos. Os acordos exclusivos são celebrados apenas pela CE, no

---

<sup>49</sup> Para o aprofundamento dos acordos de primeira, segunda e terceira gerações ver Ventura (2004) pp.321–341.

âmbito da supranacionalidade, e os acordos mistos são celebrados pela CE, em conjunto com Estados-membros, no contexto dos quais a CE obedece ao instituído no artigo 300 do Tratado da CE, e os Estados-membros se pautam pelos seus procedimentos internos. Esse tipo de acordo deve ser ratificado por todas as partes, o que pode implicar em um longo tempo até a sua data de entrada em vigor. Destaca-se, mais uma vez, que o Acordo-Quadro assinado entre a UE e o Mercosul, bem como o Acordo de Associação entre ambos é de natureza mista, necessitando do acordo da CE e dos Estados-membros, em base conjunta, para determinados domínios da negociação, entre os quais o do investimento, áreas do comércio de serviços e bens culturais.

Destaca-se ainda que, a partir do início da década de 1990, no contexto do Novo Regionalismo, quando as relações Norte-Sul têm novo foco, a União Europeia expande o seu “rol de relacionamentos” e os países em desenvolvimento ganham nova atenção com a introdução do título “Cooperação para o Desenvolvimento” no Tratado da União Europeia. A política da CE destinada aos países em desenvolvimento é apenas complementar às políticas dos Estados-membros e as ajudas comunitárias a tais países, por parte da CE, usualmente são definidas no âmbito dos acordos de cooperação ou de associação - com países terceiros ou blocos regionais (D'ARCY, 2002).

O Tratado da União Europeia determina igualmente que a política de cooperação deverá “contribuir para o objetivo geral de desenvolvimento e de consolidação da democracia e do Estado de direito, bem como pelo respeito dos Direitos do Homem e das liberdades fundamentais” (D'ARCY, 2002, p. 200). Assim, a partir de 1990, são introduzidas modificações inéditas nos acordos assinados pela Comunidade, como cláusulas que referem o respeito à Democracia e aos Direitos Humanos, ou a luta contra a corrupção, podendo a UE suspender a cooperação caso o respeito a tais cláusulas não seja cumprido. Note-se, por exemplo, no que se refere ao Acordo-Quadro entre a UE e o Mercosul, que o seu primeiro artigo enuncia o respeito aos princípios democráticos e aos direitos humanos, podendo o acordo ser suspenso, caso tais princípios não sejam observados. Na prática, não há um mecanismo rigoroso de observância quanto ao cumprimento de tais direitos, tendo o artigo uma conotação mais política.

### 3.1.2 A política externa no âmbito do segundo pilar – PESC

Ressalta-se aqui que, ainda que não faça parte desse estudo realizar uma análise exaustiva da PESC, será relevante abordar este aspecto da política externa da UE, pois o mesmo demonstra o desejo do bloco no aprofundamento da própria integração política. Ademais, desenvolver um pouco melhor tal dimensão, contribui para o melhor entendimento da complexa estrutura da UE, bem como o tipo de poder que este bloco pretende exercer no cenário internacional (tema da Seção 3.2) o que, por sua vez, tem impacto nas suas relações com a América Latina e com o Mercosul.

Apesar do aspecto econômico da integração europeia ter se desenvolvido a passos mais largos do que a integração política, a cooperação neste domínio entre os Estados-membros foi uma preocupação constante, o que pode ser observado pela existência, a partir de 1970, de uma Cooperação Política Europeia (CPE). Como visto, a Política Comercial Comum e a “Cooperação para o Desenvolvimento” abarcam, principalmente, aspectos econômicos, ficando excluídos importantes aspectos das relações externas, como uma política comum de defesa ou de segurança. De acordo com White (2001, apud: BAINBRIDGE, 1998, p. 244-245), pode-se referir a CPE como um conjunto de “procedimentos utilizados, a partir de 1970, para permitir aos Estados-membros da CE discutir e coordenar suas posições em assuntos internacionais e, quando apropriado, agir em conjunto”. Esses procedimentos se limitavam, principalmente, à troca de informações e consultas e a trabalhos que tinham como objetivo a harmonização e coordenação das diferentes opiniões e posições entre os Estados-membros (WHITE, 2001). Foi o começo de uma tentativa para dar à UE uma voz única no cenário internacional. Contudo, a CPE ficou fora do sistema comunitário, durante muitos anos e somente foi “institucionalizada”, por ocasião de sua introdução no Tratado da União Europeia sob o nome de Política Externa e de Segurança Comum.

De fato, o TUE marca uma preocupação crescente dos Estados-membros em desenvolverem a integração política do bloco em conjunto com a integração econômica, de forma a propiciar à União Europeia uma única voz no âmbito internacional. Pretendia-se, assim, a ampliação da participação externa da

UE, repensando o seu papel no mundo, por meio de uma Política Externa e de Segurança Comum (SARAIVA, 2004). Para tal, a PESC envolve duas vertentes: (i) da política externa comum, que permite à UE estabelecer posições e ações comuns sobre conflitos armados, sobre as questões de direitos humanos e democracia, ou outras questões relevantes (ver Figura 5); (ii) da política de segurança, cuja dimensão militar somente foi introduzida com a Política Europeia de Segurança e Defesa (PESD).

A introdução da PESC no TUE está fortemente relacionada ao momento histórico de sua criação. Lembra-se que o TUE foi ratificado em 1993 e que, poucos anos antes, em 1989 o mundo via cair o muro de Berlim simbolizando o fim da Guerra Fria, e, portanto, uma quebra de paradigmas, igualmente, em relação às questões de segurança e defesa. Até então, os Estados-membros da UE dependiam da segurança e defesa proporcionadas, principalmente, pelos Estados Unidos, no âmbito da Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN) - em função do temor da ameaça comunista. Com o fim da Guerra Fria, uma nova ordem internacional se estabelece e a preocupação com os próprios meios de segurança e defesa toma a agenda do dia dos Estados-membros da UE. Ademais, a UE sentiu-se responsável por levar a paz e a estabilidade aos países da Europa de Leste (SMITH, 2003a), entendendo que estes não mais representavam uma ameaça, mas potenciais aliados para a ampliação de suas relações - como de fato aconteceu com o alargamento à 10 Estados ex-comunistas, em 2004<sup>50</sup>, e mais dois em 2007<sup>51</sup>.

A UE, no âmbito da PESC, não conseguiu dar uma resposta à altura do que pode ser considerado o seu primeiro desafio, a guerra na ex-Iugoslávia, desencadeada no início da década de 1990. Entendendo que este era um conflito europeu, a UE não aceitou, inicialmente, a intervenção da OTAN. Entretanto, diante da falta de uma força militar própria e incapaz de negociar uma solução política para tal guerra, acabou por intervir no conflito por meio do quadro das forças da ONU e da OTAN. Este episódio, somado a outros - como, por exemplo, a guerra da Bósnia, em 1995, ou do Kosovo, em 1999 -, para os quais a UE foi igualmente incapaz de impor uma cessação dos conflitos, para além de provocar o seu constrangimento diante da comunidade internacional - cuja expectativa em relação ao tipo de atitude

---

<sup>50</sup> Chipre, República Checa, Estônia, Hungria, Letônia, Lituânia, Malta, Polônia, Eslováquia e Eslovênia.

<sup>51</sup> Bulgária e Romênia.

que seria tomado, por parte da UE, era elevada, pois era como um “teste” sobre suas capacidades militares -, levou a que fosse incorporada à PESC uma nova política: Política Europeia de Segurança e Defesa.

Deve-se ressaltar que a PESC somente foi possível quando França e Inglaterra - principais potências militares da UE -, decidiram incorporar uma dimensão militar à PESC, assinando, em 1998, a declaração de Saint Malo (ver Seção 3.2).<sup>52</sup> Contudo, trata-se mais de uma política de gestão de crises do que propriamente de defesa. Esta nova política permite enviar forças militares ou de polícia para áreas em crise a fim de levar a cabo as missões humanitárias e de evacuação, de manutenção da paz, de gestão de crises e até mesmo de restabelecimento da paz - estas missões são conhecidas como “missões de Petersberg”. Tais ações militares são conduzidas por uma força de reação rápida da UE, distinta da OTAN, mas a coordenação com esta continuou sendo necessária, pois as ações militares no âmbito da PESC ainda são dependentes dos meios logísticos da OTAN.<sup>53</sup>

Contudo, como será visto na Seção 3.2, a PESC (apesar de sua evolução) permanece insuficiente para responder às demandas de segurança e militar da UE, tampouco para caracterizá-la com uma potência militar.

---

<sup>52</sup> Os princípios orientadores da PESC foram definidos na reunião do Conselho Europeu, em Colónia, 1999, tendo como base a declaração de Saint Malo. E ainda, em 1999, o Conselho Europeu, reunido em Helsínquia, decidiu sobre a constituição de meios militares e de polícia comum no âmbito da PESC, definindo o que ficou conhecido como “*Helsinki Headline Goal*” (HHG), que previa que, até 2003, a UE seria capaz de se posicionar rapidamente, perante os conflitos internacionais, enviando e mantendo forças capazes de desempenhar todas as “missões de *Petesberb*”, em operações que envolvessem até 50.000 a 60.000 pessoas. COSTA, João Ricardo de Sousa Barbosa Dias da. **Política Europeia de Segurança e Defesa – Pós Constituição Européia**. 12.12.2005. Disponível em: < <http://www.revistamilitar.pt/modules/articles/article.php?id=11> >. Acesso em: 15.1.2009.

<sup>53</sup> COMISSÃO EUROPEIA. **A Europa em movimento**. Direção-Geral da Imprensa e da Comunicação. Julho de 2004. Disponível em:< <http://ec.europa.eu/publications/booklets/move/47/pt.doc> >. Acesso em: 10.1.2007.

### 3.1.3 A política externa da UE e o “negociated order”

Apesar da divisão didática em três pilares, cada vez mais, a política externa da UE requer o relacionamento entre estes. Nesse sentido, Smith (2003b) refere um terceiro aspecto quanto aos modos de execução da política externa da UE, o *negociated order*. Dado as complexas relações institucionais e processos de trocas entre a UE, os Estados-membros e outros atores no âmbito da política externa do bloco, poder-se-ia argumentar que a UE, nas suas relações externas, aplica, cada vez mais, uma “ordem negociada”. Querendo isso dizer, principalmente, que as várias instituições da UE, bem como os próprios Estados-membros, cada vez mais, negociam entre si e tentam entrar em acordo para uma posição comum, no âmbito da política externa do bloco. Smith (2003b) dá o exemplo do corpo da Comissão Europeia que tomou posse em 1999 - e do que tomou posse em 2004 -, e que possuía pelo menos seis Comissários com substanciais responsabilidades em política internacional, sendo o processo de alocação dessas responsabilidades fonte de consideráveis negociações.

Aspecto que reforça essa “ordem negociada” no seio da UE pode ser atribuído ao fato de que a economia e a política, no contexto da globalização, estão cada vez mais interconectadas - como já discutido nos dois primeiros Capítulos desta pesquisa. Por exemplo, é comum utilizar-se embargos econômicos para resolver questões políticas. Nesse caso, no que diz respeito à UE, as sanções econômicas são pelo bloco aplicadas, mas no seguimento de uma decisão política dos Estados-membros.

Para além da crescente interação entre os três pilares que constituem a UE, à medida que o processo de integração europeu foi se alargando e aprofundando, novos atores - tais como entidades de classe, empresas privadas, EMNs, Organizações Não-Governamentais, entre outros -, passaram igualmente a demandar maior influência nas formulações das políticas do bloco, dando origem - no âmbito das análises sobre os processos decisórios e na formulação de tais políticas - ao termo conhecido por “Multi level Governance”. Este modelo enfatiza tanto a complexa relação entre os governos e instituições da UE, quanto o papel

crescente que vêm assumindo os atores não-estatais no que tange à formulação de suas políticas públicas. Com efeito, segundo Wallace (2000), os governos nacionais centrais (dos EMs da UE) não podem mais monopolizar os contatos entre seus respectivos países e os níveis de formulação de políticas na UE, abrindo espaço para novos atores nesse processo (tanto públicos como privados). No que se refere, por exemplo, às negociações para o estabelecimento de uma área de livre comércio entre a UE e o Mercosul, atores privados, entre os quais empresários mobilizados por meio do Fórum Empresarial Mercosul União Europeia (MEBF), tiveram um papel significativo em tais negociações (como será discutido no Capítulo 4).

Analisar a estrutura da política externa da UE faz-se importante na medida em que permite melhor contextualizar e entender as relações entre este bloco e o Mercosul. Por exemplo, como será visto no Capítulo 4, a UE possui um acordo assinado com o Mercosul, mas seus Estados-membros também possuem seus próprios acordos com o Mercosul e/ou com os seus países-membros, baseados nas suas políticas externas nacionais, e essa divisão ou sobreposição de acordos, a que chamamos na Seção 4.1.2 do Capítulo 4 de “cooperação sanduíche”, se explica pela própria estrutura da política externa da UE, pautada, neste caso, nas decisões da UE (com suas instituições supranacionais – primeiro pilar) e nas políticas externas nacionais de seus Estados-membros. Ademais, o acordo assinado com o Mercosul faz parte de uma política de aproximação da UE com a AL (e não só) que, como será exposto na Seção 3.3, ampliou suas relações políticas e/ou econômicas para praticamente todas as regiões do globo, a partir de 1990.

Por fim, igualmente complexa como a estrutura da política externa da UE, será compreender o seu posicionamento no mundo, por meio do tipo de poder que o bloco exerce no cenário internacional, tema da Seção seguinte.

### 3.2 O posicionamento da União Europeia no Mundo – que tipo de poder?

Para se analisar o posicionamento da UE no cenário global, ou ainda, qual o tipo de poder <sup>54</sup> que esta exerce no mesmo, é preciso ter em conta algumas características peculiares da UE, entre as quais a complexa estrutura de sua política externa, como visto na Seção anterior, baseada na estrutura dos três pilares, envolvendo diferentes políticas, processos decisórios e atores.

No contexto desta complexa estrutura, torna-se, por vezes, difícil a análise do posicionamento da UE no cenário internacional, principalmente nos acontecimentos de crise, como ilustrou o episódio do Iraque, em 2003, quando houve uma divisão entre os Estados-membros da UE quanto ao apoio à decisão dos EUA de invadirem aquele país. Neste episódio, por exemplo, Alemanha e França se posicionaram contra a decisão norte-americana e Espanha e Inglaterra a favor. A falta de coesão interna entre os Estados-membros, em alguns casos como este, por exemplo, ilustra a dificuldade da UE em agir - e ser percebida internacionalmente - como um Estado único, a uma só voz, principalmente quando comparada aos EUA.<sup>55</sup>

Ao se tomar como referência o episódio anteriormente citado, poder-se-ia deduzir que a UE ocupa uma posição secundária em relação aos Estados Unidos na cena internacional. Com efeito, Marsh e Mackenstein (2005), ao se referirem ao episódio do Iraque, argumentam que quando olhamos para a UE no sistema global, por vezes é fácil, especialmente durante os períodos de crise, como já referido, sermos “seduzidos” pela mídia sobre o grande poder dos EUA e a fraqueza internacional da UE.

---

<sup>54</sup> Segundo Nogueira e Messari (2005), coexistem várias definições de poder nas Relações Internacionais, sendo que alguns autores o definem como a soma das capacidades do Estado em termos políticos, militares, econômicos e tecnológicos, enquanto outros estabelecem uma definição de poder em termos relativos, ao definirem o poder de um Estado em relação aos demais Estados com os quais compete. Outros autores, como Waltz (1979), afirmam ainda que o poder é a capacidade de influenciar o sistema internacional, mais do que ser influenciado por ele e defini o poder como um meio para garantir sua segurança e a sobrevivência. Para uma completa discussão sobre o poder e suas definições ver Nogueira e Messari (2005, p. 28-31).

<sup>55</sup> Esta dificuldade deve ser contextualizada na estrutura dos três pilares, como visto na Seção 3.1. Isso significa que as decisões relativas à política externa são tomadas no âmbito do segundo pilar e requer a cooperação entre seus Estados-membros. Neste caso, é necessária a coordenação de 27 países (EMs) sobre qual posição a ser tomada e, portanto, não é difícil prever a dificuldade inerente deste processo decisório.

Contudo, é preciso igualmente ter em conta as diferentes dimensões do poder para se analisar o posicionamento da UE no mundo (consoante a dimensão em questão). Usualmente, as dimensões do poder estão associadas às capacidades militares e económicas dos Estados, principalmente às capacidades militares (aqui referida aqui como *Hard Power*), entretanto, há outras dimensões que igualmente devem ser tomadas em conta, como o poder de persuasão e a atração dos Estados (*Soft Power*).<sup>56</sup>

Do ponto de vista económico a UE pode ser considerada como um superpoder devido, igualmente, ao seu peso económico no comércio mundial e à crescente importância que vem assumindo sua moeda comum (o Euro) (HILL E SMITH, 2005). Por exemplo, como visto no Capítulo 1 (Tabela 1), a UE possuía, em 2003, 21,3% do Mercado Mundial, enquanto os EUA possuíam 10,5% e o Japão 10,5%. Em relação ao Produto Interno Bruto (PIB), a UE, em 2003, igualmente estava entre os três maiores PIB mundiais, com 26,5% do PIB global, seguida pelo Japão, com 12,3%, mas abaixo ainda dos EUA, com 32,3% (MARSH; MACKENSTEIN, 2005). No que se refere ao IDE, como igualmente visto no Capítulo 1, entre 2002 e 2004, a UE representou 32% do FDI global, enquanto os EUA 38%. Ainda que os EUA sejam considerados como a primeira potência económica mundial,<sup>57</sup> não se pode deixar de reconhecer a UE igualmente como uma grande potência neste aspecto.

Do ponto de vista militar (*Hard Power*) a perspectiva é diferente, ou seja, nesse aspecto os EUA permanecem reconhecidamente como potência militar no cenário internacional, sem a concorrência direta da UE, por assim dizer. Segundo

---

<sup>56</sup> O conceito de *Soft Power* (poder brando) em oposição ao conceito de *Hard Power* (poder duro) foi introduzido por Joseph Nye, em meados da década de 1980, ao analisar a política externa dos Estados Unidos. Para NYE (2004) no centro do conceito de *Soft Power* estão as capacidades de um país de persuasão e atração. *Soft Power is the ability to get what you want through attraction rather than coercion or payments. It arises from the attractiveness of a country's culture, political ideals, and policies. When our policies are seen as legitimate in the eyes of others, our soft power is enhanced*". Em oposição ao *Soft Power*, encontra-se o *Hard Power* que Nye não caracteriza como uma entidade única, ao contrário, o poder duro teria duas dimensões, económica e militar. No que se refere à dimensão militar, o poder duro seria exercido pela diplomacia coercitiva, guerra e alianças e o uso de ameaças é uma constante. No que se refere à dimensão económica, o poder duro seria aplicado por meio de políticas de apoio financeiro, suborno e sanções. Contudo, segundo HILL E SMITH (2005) o *Hard Power* está mais associado às capacidades militares dos Estados, e aqui adota-se esta perspectiva, ou seja, entende-se *Hard Power* quanto às capacidades militares dos Estados.

<sup>57</sup> Os EUA se mantiveram como a maior potência económica durante o período compreendido por esta pesquisa, 1990 a 2005. Não se discutirá aqui se a crise financeira iniciada no segundo semestre de 2008, nos EUA, colocará em questão o poder económico deste país.

Hill e Smith (2005), há ainda um longo caminho a ser percorrido nas áreas de coordenação, gastos e tecnologia militares antes que a UE consiga atingir um nível de coordenação e autonomia, compatível com o seu tamanho e riqueza. Contudo, de acordo com os autores, a PESC e PESC têm evoluído com considerável velocidade. Inclusive, na Conferência de Cúpula de *Saint Malo*, em 1998, a UE decidiu que apenas possuir o *Soft Power* não seria mais suficiente, embora reconheça que alcançar uma notória capacidade militar levará ainda, pelo menos, uma geração (HILL e SMITH, 2005).<sup>58</sup>

Marsh e Mackenstein (2005), em uma visão mais otimista em relação às capacidades militares da UE, apontam alguns dados que exaltam tais capacidades, como o fato de que 19 dos 26 membros da OTAN correspondem aos EMs da UE ou, ainda, que em termos relativos alguns EMs continuam militarmente fortes e influentes no mercado global de armas, sendo que a França e a Inglaterra são reconhecidamente potências nucleares. Entretanto, ainda que as capacidades militares da UE tenham se desenvolvido ao longo do tempo, estas não são suficientes para caracterizá-la como uma potência nesta área, permanecendo certa distância entre suas capacidades econômicas e militares.

Há ainda outras dimensões de poder em que a UE se destaca. O conceito mais comumente utilizado para definir a política externa da UE é o de *Civilian Power*, originalmente popularizado por François Duchêne, no início dos anos 1970. A concepção de Duchêne sobre o *Civilian Power* da UE destaca nesta outros fatores de poder que não o militar, como por exemplo, a capacidade de utilizar a diplomacia para resolver conflitos e a concordância entre os Estados-membros em não impor sua visão empregando o uso da força. Smith (2003a) refere ainda o significado de *civilian* como “não-militar”, incluindo elementos de política econômica, cultural e diplomática.<sup>59</sup>

---

<sup>58</sup> Em 1998, a Inglaterra mudou de atitude em relação à dimensão da política de defesa da UE e em dezembro daquele ano, conjuntamente com a França, foi assinada a declaração de *Saint Malo*, na qual destaca-se que a UE deve ser capaz de responder às crises internacionais por meio de ações autônomas, sustentada por críveis forças militares. Esta posição teve, inclusive, o apoio de EMs neutros, o que ilustra a insatisfação dos EMs da UE em relação à sua capacidade militar. Relevante ainda destacar que, mesmo sobre tal declaração, França e Inglaterra apresentaram divergências, pois a Inglaterra considerava que a UE deveria agir somente quanto a OTAN não quisesse agir, enquanto que para a França a OTAN não teria este papel principal. Contudo, ainda que houvesse divergências entre estes dois EMs, ambos pelo menos concordaram sobre a necessidade de desenvolver as capacidades militares da UE.

<sup>59</sup> Nota-se que não há consenso na literatura sobre o significado de *Civilian Power*, sendo o denominador comum, a ausência de força militar nesse tipo de poder.

Como analisado, embora a UE busque, cada vez mais, outras dimensões do poder, para além do *Soft Power* - como ilustrou o episódio de *Saint Malo*, e pelo objetivo crescente dos EMs em fortalecer a PESC -, o bloco continua a ser reconhecido como um *Civilian Power*. De acordo com Saraiva (2004), os Estados-membros da UE “desenvolveram entre si relações especiais e formas comuns de comportamento com vistas a alcançar objetivos e resolver disputas que escapam ao modelo de política de poder”. Ainda segundo a autora, “*vis-à-vis* o exterior, a UE atua como centro de difusão de princípios democráticos, dando prioridade a instrumentos econômico-comerciais e a atuações nos marcos multilaterais” (SARAIVA, 2004, p. 87).<sup>60</sup>

Outro tipo de poder, que se aplicaria exclusivamente à UE, foi recentemente introduzido por Mark Leonard (2005): o poder transformador. Segundo este autor, o poder transformador está relacionado à capacidade da UE em influenciar e “moldar” o mundo, e é medido não por meio de seus orçamentos militares ou tecnologias de guerra, mas antes por seus tratados, constituições e leis (e cita como exemplo a adesão dos países da Europa de Leste à UE e futuramente uma possível adesão da Turquia - sem que guerras militares fossem travadas - e os vários acordos/diálogos estabelecidos com diversas regiões entre as quais, com a América Latina e o Mercosul).

Pode-se igualmente exemplificar a execução desse tipo de poder “transformador” por meio do apoio que a UE prestou ao processo de integração do Mercosul, desde o seu início. Como será visto no Capítulo 4, a UE viu no Mercosul uma instituição similar, capaz de promover a democracia e o desenvolvimento regional, e entendeu que seu apoio seria importante para fortalecer e aprofundar o processo de integração deste bloco, quase que à sua semelhança.

Do ponto de vista das relações externas da UE com terceiros países, é notório o incremento de tais relações, e relembra-se que após a fase de instituição do mercado interno, o principal instrumento da política comercial da UE passou a ser constituído pelos acordos que ela celebra. (D’ARCY, 2002). De acordo com Smith

---

<sup>60</sup> Inclusive, no sítio eletrônico da própria UE está referido que a base da política externa e de segurança comum da UE continua a ser o “poder suave”, ou seja, o recurso à diplomacia, se necessário apoiada pelo comércio, ajuda e outras medidas, de forma a tentar resolver conflitos regionais ou locais e evitar a ocorrência de novos conflitos. Disponível em: < [http://europa.eu/pol/cfsp/overview\\_pt.htm](http://europa.eu/pol/cfsp/overview_pt.htm) >. Acesso em: 13.2.2009.

(2003b), no início do século XXI, a UE já conduzia relações econômicas e políticas com quase todos os países ou regiões do globo (bilateralmente ou biregionalmente), para além de ter um papel preponderante nas negociações multilaterais de comércio da OMC. Nesse contexto, as relações com a América Latina e, posteriormente, com o Mercosul, tomaram um novo impulso, como se verá na Seção seguinte.

### 3.3 A aproximação da União Europeia com a América Latina

Como parte de sua estratégia para se tornar um ator global, a UE intensificou as relações com a América Latina, principalmente a partir de 1990, após o fim da Guerra Fria, com o surgimento de novos desafios nos âmbitos político e econômico. A aproximação das relações com a região foram igualmente impulsionadas: pela entrada de Portugal e da Espanha na Comunidade Europeia, em 1986 - países com os quais os países da AL possuem relações históricas e culturais -; pelas políticas de abertura econômica e processos de integração regional na AL - fomentadas pela instauração de regimes democráticos em quase todo o continente sul-americano, nos anos 1990 -; pela própria criação do Mercosul, em 1991; e pelo fortalecimento institucional da Comunidade Europeia com a ratificação do TUE, em 1993.<sup>61</sup>

Pode-se dizer que anteriormente à década de 1990, as relações da UE com a América Latina estavam enquadradas numa estratégia de relacionamento com o Terceiro Mundo – notadamente com as ex-colônias Europeias -, baseadas em doações e na adoção de um regime de preferências generalizadas.<sup>62</sup> A partir da

<sup>61</sup> Como visto anteriormente, o TUE institucionalizou a política de cooperação para o desenvolvimento, no contexto do qual os novos acordos assinados entre a UE e os países da AL, quer sejam de cooperação ou de associação, passam a apresentar uma forte componente econômica - ver também Seção 3.1.1.

<sup>62</sup> A União Europeia concede isenções ou reduções tarifárias para produtos originários, quer para países com os quais assinou acordos preferenciais, quer para os países em desenvolvimento, no âmbito do Sistema Geral de Preferências (SGP) - o benefício do SGP consiste na redução parcial ou total da tarifa de importação incidente sobre determinado produto originário e procedente de países em desenvolvimento. Dentre os acordos preferenciais, destaca-se a Convenção de Lomé IV, em vigor desde 1990, por meio da qual a Comunidade Europeia concede, entre outras vantagens, isenção tarifária a produtos agrícolas e industriais exportados pelos países ACP (África, Caribe e Pacífico). Posteriormente, a Convenção de Lomé foi substituída pelo acordo de parceria ACP – UE, denominado Acordo de Cotonou, assinado em 2000, pelo qual se prevê a extinção gradual do regime de preferências comerciais unilaterais concedidas pela UE aos países ACP, e sua

década de 1990, com o intensificado interesse da UE pela região, o posicionamento deste bloco frente à AL é alterado e as relações entre as duas regiões passam a se desenvolver tendo como alicerce principal os diálogos inter-regionais.

Esse diálogo foi inicialmente desenvolvido pela CPE, devido à sua conotação política, como já referido, mas com uma relação cada vez mais estreita com aspectos econômicos de interesse da UE. Nesse sentido, aponta Saraiva que:

Tratar-se-ia de um instrumento flexível que poderia tanto preceder quanto complementar relações econômicas levadas adiante pela Comissão Europeia; seria um meio conveniente de divulgar as posições políticas Europeias e de buscar convergência com parceiros externos; poderia ser útil para estratégias de médio e longo prazo de incentivo à cooperação regional e permitiria à UE afirmar a sua identidade coletiva (SARAIVA, 2004, apud: MONAR, 1987, p. 266-267).

### *3.3.1 A União Europeia e a América Latina na formação de um diálogo inter-regional*

De acordo com Saraiva (2004), o diálogo inter-regional é a base do inter-regionalismo europeu e uma ferramenta específica para o estreitamento de relações com parceiros externos, quer seja com um país ou com um grupo de países. Inclusive, atribui-se o desenvolvimento dos diálogos inter-regionais à UE, o que pode ser exemplificado pela argumentação de Grabendorff (1999) que pontua o pouco consenso quanto ao recente desenvolvimento das relações internacionais - se há uma evolução das relações bilaterais para multilaterais e, posteriormente, para relações inter-regionais - mas um expressivo consenso quanto as relações inter-regionais serem uma invenção europeia, ou melhor, da União Europeia, caracterizadas pela necessidade de harmonizar diferentes interesses, em cada região, entre seus países e setores.

---

substituição por acordos regionais ou individuais de livre comércio e a inserção destes no sistema multilateral de comércio. Disponível em: < [http://www.abimaq.org.br/comercio\\_exterior/docs/UniaoEuropeia.pdf](http://www.abimaq.org.br/comercio_exterior/docs/UniaoEuropeia.pdf) >. Acesso em: 28.1.2007.

O estabelecimento do diálogo inter-regional com a América Latina foi precedido por algumas iniciativas de aproximação entre as duas regiões que importa aqui referir, ainda que brevemente. Assim, os primeiros contatos oficiais entre a UE e a AL se desenvolveram na década de 1960, com a abertura em 1967, de um gabinete permanente da Comissão Europeia na América Latina e com diálogo institucional iniciado em 1974, entre os parlamentos europeu e latino-americano. Ainda neste ano, Brasil e Argentina, tendo ficado de fora do SGP adotado pela Europa frente aos países ACP, que concedia às ex-colônias na região facilidade de acesso ao seu mercado, negociaram cartas de intenções de cooperação com a UE, de forma a reduzir a desvantagem em relação a estes países, mas sem grandes resultados. Em 1976, novos esforços foram travados de forma a se estabelecer atividades bilaterais de cooperação financeira e tecnológica entre a Comunidade Europeia, o Brasil e a Argentina, tendo a Comunidade, no final da década de 1970 e durante os anos 1980, apenas assinado acordos bilaterais de cooperação com os países da região, sem a dimensão inter-regional.

As relações políticas entre as duas regiões somente tomariam forma, após o acirramento da guerra na Nicarágua, no início anos 80, quando a Comunidade Europeia decide apoiar o grupo de Contadora - Colômbia, México, Venezuela e Panamá -, consoante a sua estratégia de buscar soluções regionais, em conjunto com os países da região. Segundo Lohbauer (2000), tal estratégia se diferenciava da política externa adotada pelos EUA, durante o governo do Presidente Reagan (1981 – 1988), de contenção ao comunismo na AL, cujo cunho era puramente estratégico. Do ponto de vista da UE, os conflitos internacionais não eram apenas encarados sob uma perspectiva somente estratégica, mas na perspectiva de soluções que envolvessem a participação dos países latino-americanos, de forma a harmonizar os diferentes interesses na região.

O apoio da Comunidade Europeia ao grupo de Contadora, desde 1983, deu origem às reuniões ministeriais na Costa Rica, em São José, a partir de 1984, cujo objetivo, já referido, era o de buscar mecanismos internacionais para a resolução dos problemas de segurança na região. Neste ano, também se constituiu o grupo de apoio à Contadora (formado pela Argentina, Brasil, Peru e Uruguai) que, futuramente comporia o Grupo do Rio. Este grupo representou o embrião das relações inter-regionais entre as duas regiões. Foi, de fato, o primeiro fórum

político<sup>63</sup> estabelecido entre a UE e a AL, no âmbito do qual seriam direcionadas as relações e estratégias entre ambos - de forma geral e por tópicos de interesse -, com o objetivo de promover a cooperação e a integração na AL, por meio do reforço à democracia à paz. As relações entre a União Europeia e este grupo foram formalizadas na Declaração de Roma, aprovada em 20.12.1990.

A criação do marco institucional do diálogo com a América Latina - e considerado o ponto alto desse diálogo - se deu por ocasião da Cúpula do Rio, acontecida em 1999, onde tomaram parte os presidentes e chefes de Estado e de governo da União Europeia e da América Latina e Caribe. Foi nessa Cúpula, por meio da declaração do Rio de Janeiro, que as autoridades supremas das duas regiões decidiram criar/estabelecer uma parceria estratégica biregional<sup>64</sup> baseada em três princípios: (i) expressivo diálogo político; (ii) relações econômicas e financeiras baseadas na liberalização do comércio e fluxos de capital; (iii) cooperação em setores considerados relevantes, tais como educacional, social e cultural e do desenvolvimento científico e tecnológico.

A partir de então, mais quatro Cúpulas aconteceram (MADRID, 2002; GUADALAJARA, 2004; VIENA, 2006 e LIMA, 2008), participando destas os chefes de Governo dos países da América Latina, do Caribe e da União Europeia e o presidente da Comissão Europeia. Nessas Cúpulas, as características gerais da parceria estratégica - definidas na Declaração do Rio -, foram tomando forma, nos domínios político, econômico e de cooperação - características dos acordos firmados pela UE no âmbito do Novo Regionalismo, como visto no Capítulo 2 -,<sup>65</sup> e se materializaram por meio do estabelecimento de acordos específicos.

Dessa forma, a partir de 1990, a estrutura das relações entre a UE e a América Latina pode ser caracterizada: (i) por meio dos diálogos inter-regionais - ou biregionais -, tendo como principais fóruns políticos: o Grupo do Rio<sup>66</sup> e as Cúpulas

<sup>63</sup> Realizado entre os ministros de Negócios Estrangeiros da UE e da AL e do Caribe.

<sup>64</sup> Nessa parceria estratégica participam 58 países: 33 países da América Latina e do Caribe e todos os Estados-membros da UE. “Não existe no mundo nenhum outro projeto comum desta natureza, com tão grande alcance e que abrange praticamente um terço dos membros das Nações Unidas.” (Discurso do senador da República do Chile Carlos Ominami, por ocasião da XVII Conferência Inter-parlamentar União Europeia – América Latina e Caribe, acontecida em Lima, Peru, de 14 a 17 de junho de 2005).

<sup>65</sup> Disponível em: < [http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/la/index.htm](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/la/index.htm)>. Acesso em: 22 fev. 2007.

<sup>66</sup> Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Panamá, Paraguai, Peru, Venezuela, Uruguai e um representante da Comunidade do Caribe (CARICOM).

entre a UE e a AL (no âmbito da parceria estratégica com esta região); (ii) ou por meio dos diálogos especializados: UE – Mercosul, UE - América Central, UE - Comunidade Andina (CAN), UE – México, UE - Chile, nos quais os três primeiros são diálogos de âmbito subregional e dois últimos de âmbito bilateral.

O adensamento das relações entre UE e AL, a partir de 1990, se beneficiou do impulso vivido pelo inter-regionalismo europeu, na perspectiva do qual a integração regional passa a estar cada vez mais vinculada ao liberalismo e à globalização econômica. Nesse sentido, embora a AL continuasse a não representar uma área prioritária para a UE, esta passou a instituir novos diálogos na região - e a manter os anteriores -, dentre os quais se destacam as relações com o Mercosul, de forma a manter a sua presença no continente (SARAIVA, 2004).

### **3.4 Algumas características do Mercosul em relação à UE**

Após apresentar a evolução das relações entre a UE e a América Latina, no contexto das quais se enquadram as relações com o Mercosul, será relevante destacar aqui algumas características desse bloco regional, principalmente no que se refere à sua estrutura, grau de institucionalização e contexto histórico de criação - e aqui o referencial será a própria UE -, de forma a melhor se compreender e contextualizar as relações entre ambos.

Entender a estrutura da política externa da UE, bem como perceber que tipo de poder esta pretende, frente aos países terceiros, fez-se necessário, pois foi por iniciativa deste bloco que as relações com o Mercosul acabaram por ser formalizadas, por meio do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação. Igualmente, foi neste modelo de integração econômica que o Mercosul se inspirou, desde o seu início, tendo, inclusive, o apoio da própria UE para o seu desenvolvimento - como discutido quanto ao “Poder Transformador” da UE.

Com efeito, segundo Giordano (2003), o Mercosul e a UE compartilham visões similares sobre o processo de integração - embora haja muitas diferenças entre ambos, como se verá logo a seguir. De acordo com o documento BID-Intal (2004/2005), o Acordo de Associação em negociação reflete, igualmente, a convergência entre os blocos sobre uma visão multipolar do mundo e o regionalismo como uma ferramenta para melhor inserção internacional dos seus países-membros (BID-INTAL, 2004/2005).

Do ponto de vista do Mercosul, o então presidente Fernando Henrique Cardoso afirmou que este bloco pretendeu, à exemplo da UE, desenvolver um modelo de integração diversificado, buscando não apenas consolidar-se internamente como bloco regional, capaz de competir eficazmente em nível global, mas, ao mesmo tempo, ampliar seu relacionamento externo, adquirindo relevância cada vez maior no cenário internacional (CARDOSO E SOARES, 1998).

Contudo, há diferenças expressivas entre os dois blocos que importa referir, para melhor entender e contextualizar as relações entre ambos e, ainda, para melhor perceber as limitações/empecilhos para a conclusão de uma área de livre comércio entre a UE e o Mercosul - discutido nos Capítulos 4 e 6.

Uma das diferenças mais relevantes refere-se aos diferentes estágios em que se encontram ambos os processos de integração, segundo os diferentes níveis dos AIRs apresentados no ponto 2.2.1, do Capítulo 2. De acordo com a divisão apresentada, a UE se encontra no último estágio do processo de integração, ou seja, já cumpriu os estágios de UA e Mercado Interno, possuindo ainda a harmonização de várias políticas e com delegação de poderes a instituições supranacionais no âmbito comunitário - relembra-se aqui que no âmbito da PESC, por exemplo, não há delegação de poderes, sendo as decisões de caráter intergovernamental. No caso do Mercosul, sua estrutura é mais simplificada - não há delegação de poderes a instituições supranacionais -, permanecendo o bloco ainda no estágio de uma união aduaneira – imperfeita - pois, entre outros motivos, seus países-membros continuam apresentando exceções à Tarifa Externa Comum (TEC).

Desde a entrada em vigor da TEC, em 1995, bens de capital, de informática e de telecomunicações foram tratados como grupos de exceção. Além

disso, cada país-membro pode apresentar listas nacionais de exceções para produtos sensíveis. Igualmente, os regimes automotivos domésticos foram preservados e, ainda, vários acordos binacionais de preferência tarifária entre países-membros do Mercosul e outros países da América Latina, negociados no âmbito da ALADI foram mantidos. Além das exceções à TEC, decorrentes de fatores estruturais, surgiram novas perfurações a esta, adotadas, muitas vezes, unilateralmente pelos seus países-membros, principalmente, após a crise enfrentada pelo bloco, a partir de 1999 (BID – INTAL, 2004).

Além disso, o Mercosul realiza a dupla cobrança da TEC<sup>67</sup>, o que efetivamente representa um empecilho no avanço para as negociações do Acordo de Livre Comércio com a UE, como será melhor explorado no Capítulo 4. Conforme documento apresentado na conferência “Mercosul: em busca de uma nova agenda”, realizada em 2003, no Rio de Janeiro, do ponto de vista político, será difícil alcançar uma completa uniformidade da tarifa externa no Mercosul, em curto prazo, tanto por oposição de alguns setores importantes nos dois maiores países do bloco - como o automotivo, por exemplo -, como pelo papel que desempenhou a disparidade nas tarifas externas nos países menores.<sup>68</sup>

Destaca-se ainda que, segundo o documento citado, os países-membros do Mercosul têm perspectivas diferentes sobre a forma de como projetar-se no cenário mundial e isso leva a um expressivo problema político no bloco: os países-membros do Mercosul não cumpriram com o que estava inicialmente estabelecido no acordo, porque suas agendas nacionais prevaleceram sobre o projeto regional, o que implicou no baixo desenvolvimento institucional do bloco - o que poderá sinalizar que a UE e o Mercosul talvez não compartilhem visões (tão) similares quanto ao processo de integração, como argumentou Giordano (2003).

Do ponto de vista de Rios (2003), a deterioração da credibilidade interna e externa do Mercosul resulta das posições adotadas por seus países-

<sup>67</sup> A dupla cobrança da TEC significa que os bens que não cumprem com a origem Mercosul (ou porque apesar de produzidos neste bloco não satisfazem os requisitos do regime de origem ou porque são importados extrazona) devem pagar novamente a TEC ao cruzar outra fronteira nacional dentro do bloco.

Disponível em: < <http://www.iadb.org/intal/publicaciones.asp>>. Acesso em: 20.1.2009.

<sup>68</sup> CRAWLEY, Andrew. Mercosur: en busca de una nueva agenda. *Revista Integración y Comercio*. Intal – Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. Março, 2004. Disponível em:< <http://www.iadb.org/intal/publicaciones.asp>>. Acesso em: 27.11.2008.

membros, frente às conjunturas internas e internacionais desfavoráveis, desde a crise de 1999. A autora destaca que o excesso de flexibilidade para acomodar as diferenças entre os países-membros do Mercosul, a falta de vontade para o aprofundamento do processo de integração do bloco e a ausência de uma visão comum sobre o papel do Mercosul frente à estratégia de desenvolvimento dos seus países-membros têm contribuído para a distorção do projeto original. Nas raízes dessa evolução estão as divergências nas políticas macroeconômicas do Brasil e da Argentina, a falta de instrumentos para lidar com as diferenças de tamanho das economias dos seus países-membros, bem como para integrar as estruturas produtivas assimétricas destes países.

Ademais, não parece haver vontade política, principalmente por parte do maior país do Mercosul - o Brasil -, em adotar a supranacionalidade no bloco. E neste ponto encontra-se outra diferença relevante, do ponto de vista institucional, entre a UE e o Mercosul, quanto a questão da supranacionalidade e intergovernabilidade. Isso quer dizer que, enquanto a Comunidade Europeia/UE se pauta pela supranacionalidade, peculiar do Direito Comunitário, o Mercosul se pauta pela intergovernabilidade, baseada no Direito Internacional Público. Dito de uma forma simplificada, os Estados-membros da UE delegam poder às suas instituições - no âmbito do Pilar Comunitário -, que passam a representar os próprios EMs, como visto anteriormente.<sup>69</sup> No caso do Mercosul, não há o grau de institucionalização que há na UE e os seus países-membros, ao contrário dos EMs da UE, preservam a sua soberania, não delegando esta a nenhuma instituição supranacional - em nenhum aspecto.<sup>70</sup>

---

<sup>69</sup> Delegam poder em determinados aspectos - ver Seção 3.1 que referencia os três pilares da UE.

<sup>70</sup> Disponível em: < <http://www.ambito-juridico.com.br/pdfsGerados/artigos/2335.pdf> >. Acesso em 20.11.2008.

Embora sejam muitos os problemas enfrentados pelo Mercosul e, inclusive, parem dúvidas sobre a sua “sobrevivência”, vale a pena sinalizar que, em termos de política externa brasileira - destaca-se aqui, o Brasil pelo seu papel de peso neste acordo -, o Mercosul continua sendo um tema prioritário na agenda:

O Mercosul constitui, desde o governo Sarney, uma das mais importantes prioridades da diplomacia brasileira, o que foi confirmado seguidamente desde então. Ele era visto pela administração de Fernando Henrique Cardoso como uma base possível para a integração econômica da região com o mundo e conducente ao fortalecimento das relações econômicas na região e fora dela. Para o Presidente Lula da Silva, o Mercosul constitui, manifestamente, a prioridade mais importante da diplomacia brasileira (ALMEIDA, 2004).

### **3.5 Parte conclusiva do Capítulo**

Os acordos estabelecidos no contexto das relações inter-regionais, representam uma das características mais importantes do Novo Regionalismo, e podem ser considerados como uma evolução, se assim se pode dizer, da relação entre a globalização e a regionalização.

Segundo Grabendorff (1999), embora não haja consenso quanto ao recente desenvolvimento das relações internacionais - se há uma evolução das relações bilaterais para multilaterais e, posteriormente, para relações inter-regionais -, há certo consenso de que tais relações são uma invenção da União Europeia. Sendo assim, de forma a melhor compreender o estabelecimento de tais relações, é preciso entender, igualmente, a estrutura da política externa da UE, baseada, principalmente, em três vertentes: a comunitária, da PESC e as políticas externas dos seus Estados-membros.

Neste contexto, as relações entre a UE e o Mercosul refletem a complexidade da política externa da UE, pois, por exemplo, no contexto da política comunitária, foi assinado o Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação entre a UE e o Mercosul, e está em negociação um Acordo de Associação entre ambos. Já no contexto das políticas externas dos EMs da UE, foram firmados acordos de

cooperação entre estes e os EMs do Mercosul, como será visto no Capítulo 4. Igualmente, as políticas nacionais dos EMs da UE, individualmente, podem ter impacto nas relações econômicas com o Mercosul, como se verá no Capítulo 5, ao se fazer um estudo de caso do IDE espanhol para o Mercosul.

Por fim, foram destacadas algumas diferenças entre o processo de integração da UE e do Mercosul, entre as quais diferentes estágios de integração e diferentes graus de institucionalização, de forma a melhor contextualizar e entender alguns obstáculos nas negociações entre os dois blocos. Como se verá no Capítulo seguinte, o fortalecimento institucional do Mercosul é uma forte demanda da UE nas negociações para o estabelecimento de uma área de livre comércio entre ambos.

## **4 AS RELAÇÕES ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E O MERCOSUL NO ÂMBITO DOS ACORDOS, EM VIGOR E EM NEGOCIAÇÃO**

Este trabalho assenta-se em dois eixos de análise. O primeiro refere-se à dinâmica da globalização econômica que, como visto no Capítulo 1, tem como atores protagonistas as empresas multinacionais, fomentadoras do IDE e, cada vez mais, do comércio externo, sujeitas às variações das políticas nacionais e da economia internacional, e o segundo refere-se ao processo de regionalização, no âmbito dos acordos de integração regional, que usualmente eram acordos entre países, mas que recentemente têm evoluído para acordos entre regiões, ou seja, inter-regionais. Neste contexto, destacam-se o Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação vigente, entre a UE e o Mercosul, e o Acordo de Associação, em negociação, que prevê o estabelecimento de uma área de livre comércio entre os dois blocos.

No que se refere ainda ao segundo eixo de análise, da regionalização, nota-se, no presente Capítulo, que a evolução das relações entre a UE e o Mercosul esteve condicionada pelas dinâmicas internas dos próprios blocos, referentes aos conflitos de interesse dos seus Estados-membros, bem como dos grupos de interesse internos, que acabaram por refletir distintos posicionamentos, de ambos os blocos, quanto aos termos do Acordo de Associação.

Lembra-se ainda que, como visto no Capítulo 1, a globalização, do ponto de vista dos “transformacionistas” - denominação de HELD *et al.* (1999) -, é igualmente marcada pela atuação de novos atores, para além dos atores estatais, de forma a influenciar o processo político. Esta situação poderá ser melhor exemplificada, neste Capítulo, com a análise sobre o papel que o empresariado desempenhou nas negociações para o estabelecimento do Acordo de Associação.

O Capítulo foca especialmente as relações entre a UE e o Mercosul, no âmbito dos acordos, vigente e em negociação. Para tal, inicia-se com uma exposição sobre a oficialização das relações políticas entre a UE e o Mercosul e, a

seguir, serão analisadas as negociações para o estabelecimento do Acordo de Associação - que, a partir da agora, será referido como Acordo.

Ressalta-se que o nível de análise, quanto a tais relações, refere-se às percepções dos atores, tanto por parte do empresariado como por parte da diplomacia, a respeito de sua evolução e dos principais obstáculos para sua implementação.

## **4.1 O início das relações formais entre a União Europeia e o Mercosul**

### *4.1.1 Origem e antecedentes*

Como discutido no Capítulo 3, as relações entre a UE e o Mercosul se desenvolveram no contexto das relações entre a UE e a América Latina, e, portanto, no contexto dos diálogos inter-regionais.<sup>71</sup>

Destacam-se duas iniciativas que contribuíram para a aproximação da UE em relação ao Mercosul - e que podem ter funcionado como “efeito dominó”, discutido no Capítulo 2: (i) a entrada em vigor do NAFTA, Acordo de Livre Comércio entre os EUA, o Canadá e o México, em 1994; e (ii) o lançamento da Iniciativa para as Américas, igualmente em 1994, cujo objetivo era o de criar uma área de livre comércio entre os Estados Unidos e a América Latina, a ALCA, cuja previsão inicial para conclusão era até dezembro de 2004.

Ambas as iniciativas sinalizavam maior predominância dos Estados Unidos na região, representando uma possível perda de mercado da UE para os EUA e, portanto, uma aparente ameaça aos interesses econômicos e políticos da UE na região. Por outro lado, do ponto de vista do Mercosul, principalmente do Brasil, o aprofundamento das relações com a UE representava um instrumento de pressão nas negociações com a ALCA (VENTURA, 2003).

---

<sup>71</sup> Cf. seção 3.3.1, Capítulo 3.

Em relação ao receio da UE à predominância dos EUA na região, e consequente perda de mercado da UE na AL, Giordano (2003) argumenta que a criação do NAFTA resultou no desvio de comércio do México em relação à UE - favorecendo os EUA -, fazendo com que esta se mobilizasse rapidamente para a assinatura de um acordo de livre comércio com o México, que entrou em vigor em 2000.<sup>72</sup> Nesta mesma linha de análise, recorda-se que a UE assinou, igualmente, um Acordo de Associação com o Chile, que entrou em vigor em 1.3.2005 - cujas negociações tiveram início na I Cúpula União Europeia – América Latina,<sup>73</sup> realizada no Rio de Janeiro, em 1999, quando foram também lançadas as negociações entre a UE e o Mercosul.<sup>74</sup>

Nesse contexto, e temendo igualmente que o mesmo cenário de desvio de comércio - ver Seção 2.4.2, Capítulo 2 -, se repetisse com os países do Mercosul - caso a ALCA se concretizasse -, a UE promoveu maior aproximação com este bloco, materializada por meio na assinatura do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação,<sup>75</sup> em 1995, oficializando assim o diálogo político entre a UE e o Mercosul. O objetivo último deste acordo, como será ainda melhor discutido, é o de preparar ambos os blocos para o estabelecimento de uma área de livre comércio entre estes, por meio do estabelecimento de um Acordo de Associação.

Aqui, é preciso destacar que, embora seja frequente e comum afirmar que a aproximação da UE com a América Latina e com o Mercosul tenha sido uma reação da UE às negociações para o estabelecimento da ALCA, esse ponto de vista não é confirmado pela própria UE. Segundo afirmação do ex-comissário europeu para o Comércio, Pascal Lamy, “nunca considere que houvesse uma corrida entre a ALCA e o Acordo UE-Mercosul. Não temos os mesmos objetivos, a ALCA é comercial e ponto [...]” (BID-INTAL, 2005).

---

<sup>72</sup> O acordo de livre comércio com o México foi negociado em apenas 11 meses, mas não possui a complexidade da liberalização do comércio dos (sensíveis) produtos agrícolas, tampouco a complexidade de um acordo entre dois AIRs, como é o caso do acordo em negociação entre a UE e o Mercosul.

<sup>73</sup> A I Cúpula UE – AL é conhecida nos documentos oficiais da UE, na versão portuguesa, como Cimeira do Rio. Sobre a I Cúpula, ver seção 3.3.1, Capítulo 3.

<sup>74</sup> Para um balanço dos cinco anos do Acordo de Associação entre a UE e o Chile ver publicação do CELARE - Centro Latino Americano para as Relações com Europa -, intitulada *Análisis de los cinco años del acuerdo de asociación UE-Chile*. CELARE. Disponível em: < [www.celare.cl](http://www.celare.cl) >. Acesso em: 6.2.2009.

<sup>75</sup> Que a partir de agora será tratado como Acordo-Quadro.

Esta posição foi igualmente referida em entrevistas com alguns altos funcionários da Comissão Europeia, que discordam que as negociações entre a UE e o Mercosul tenham se intensificado devido à ALCA, pois, segundo os entrevistados, o regionalismo europeu e sua estratégia para fechar acordos antecede à ALCA e têm uma abordagem mais ampla, para além das questões comerciais.

De qualquer forma, foi após as duas iniciativas anteriormente referidas que a UE e o Mercosul oficializaram o seu diálogo político, com a assinatura de um Acordo-Quadro. Vale destacar ainda que este acordo foi o primeiro assinado pela UE desta natureza, ou seja, com outro AIR, pretendendo a liberalização das trocas comerciais entre duas uniões aduaneiras - UE e Mercosul.

Contudo, previamente à assinatura do Acordo-Quadro, a UE já havia estabelecido relações políticas formais com os países-membros do Mercosul, individualmente, ou seja, por meio de acordos de cooperação bilateral e, igualmente, com o próprio Mercosul, pelo Acordo de Cooperação Inter-Institucional, de 1992, sendo o objetivo principal deste o de prestar assessoramento técnico, formação de pessoal e apoio institucional ao processo de integração do Mercosul. É válido destacar que este acordo representa a primeira atuação independente do Mercosul, enquanto sujeito internacional (MATEO, 2006).

Aliás, o acordo de 1992, apesar do alcance limitado - se comparado com o Acordo-Quadro de 1995 -, foi de fundamental importância para o Mercosul, pois proporcionou boa parte da tecnologia da integração que este bloco necessitou para o desenvolvimento do seu processo de integração, fortemente apoiado pela UE (MATEO, 2006). Ademais, o apoio institucional da UE ao Mercosul foi concedido, igualmente, sob a perspectiva, por parte da UE, de que este processo de integração regional seria capaz de trazer estabilidade política à região. De acordo com o ex-Conselheiro para Assuntos Comerciais da Delegação da Comissão Europeia no Brasil, Jorge Peydro Aznar,<sup>76</sup> “a UE pretendia fortalecer o Mercosul enquanto instituição, dado que este poderia trazer estabilidade para a América do Sul”. Conforme ainda o Conselheiro, a UE viu no Mercosul uma instituição similar e entendeu que seu apoio seria importante para fortalecer e desenvolver tal processo

---

<sup>76</sup> Entrevista realizada pela autora em 2006.

de integração, quase que à sua semelhança. Sob este aspecto, destaca-se o poder transformador da UE, discutido no Capítulo 3, por meio do qual este bloco pretende influenciar os demais blocos ou até mesmo replicar o seu modelo de integração para os demais AIRs, como sendo um exemplo de modelo a ser seguido. Foi com esta perspectiva que a UE apoiou, igualmente, desde o início, o processo de integração no Mercosul, ou seja, com a perspectiva de poder replicar o seu modelo para o Mercosul e, quem sabe, caso a experiência fosse bem sucedida, para a América Latina. A intenção da UE de exercer ou influenciar “o mundo”, por meio de seu poder transformador, pode ser também exemplificado por meio dos acordos assinados com os países do Mercosul e com o próprio bloco, como se verá a seguir.

#### 4.1.2 A cooperação “sanduíche”

Antes de se avançar para a apresentação e análise do Acordo-Quadro, e uma vez que este não substituiu os acordos de cooperação da UE com os países-membros do Mercosul (bilateralmente) e, tampouco os programas de cooperação dos EMs da UE com os países-membros do Mercosul, nas mais variadas áreas, apresenta-se a Tabela 3 que sintetiza os principais acordos entre a UE e o Mercosul.<sup>77</sup>

Por meio da Tabela 3, pode-se visualizar: (i) o primeiro acordo de cooperação interinstitucional entre a UE e o Mercosul, datado de 1992, que foi substituído pelo Acordo-Quadro de 1995; (ii) o Acordo-Quadro vigente, de 1995, do qual se voltará a falar logo a seguir, e cujo principal objetivo é preparar suas partes para o estabelecimento de um; (iii) Acordo de Associação, em negociação; (iv) os acordos de cooperação entre a UE e os países-membros do Mercosul; e, (v) os programas de cooperação entre os diversos Estados-membros da UE e os países - membros do Mercosul.

---

<sup>77</sup> Com efeito, em razão de sua natureza mista e seu caráter transitório, o Acordo-Quadro não afeta a faculdade dos EMs da UE e do Mercosul de empreenderem ações bilaterais e concluírem novos acordos (MATEO, 2006). Tal determinação está presente no artigo 24 do Acordo-Quadro: “*The provisions of this Agreement shall not affect bilateral cooperation resulting from existing cooperation agreements*”.

**Tabela 3. Os principais acordos no âmbito UE-Mercosul**

	<i>Designação do Acordo</i>	<i>Abrangência</i>	<i>Data</i>	<i>Responsabilidade pelo Acordo</i>
UE - Mercosul	Acordo de Cooperação Inter-Institucional	Sub-Regional	1992	CE
	Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação	Sub-Regional	1995 (ratif. 1999)	Misto (CE/EMs)
	Acordo de Associação Inter-Regional	Sub-Regional	Em negociação	Misto (CE/EMs)
UE - Países Mercosul <sup>78</sup>	Acordo Quadro de Cooperação entre a CE e o Brasil	Bilateral	1992 (ratif. 1995)	CE
	Acordo Marco de Cooperação Comercial e Econômica entre a CE e a Argentina	Bilateral	1990	CE
	Acordo Marco de Cooperação entre a CE e o Paraguai	Bilateral	1992	CE
	Acordo Marco de Cooperação entre a CE e o Uruguai	Bilateral	1992	CE
EMs da UE com EMs do Mercosul	Vários Programas <sup>79</sup>	Bilateral		EMs da CE

Fonte: elaborada pela autora

Esse cenário, dos acordos estabelecidos entre a UE e o Mercosul e seus respectivos EMs, foi denominado pelo atual Conselheiro Político da Delegação da Comissão Europeia no Brasil, Christian Bugsmüller<sup>80</sup>, como Cooperação “Sanduíche”, dada a sobreposição dos vários acordos, a qual engloba os vários programas de cooperação regional<sup>81</sup> entre a UE e a AL e a recente “parceria estratégica” assinada entre o Brasil e a UE, em 4.7.2007, em Lisboa.

Inclusive, e antes de se avançar para a apresentação de alguns aspectos do Acordo-Quadro em vigor, se faz relevante tecer aqui algumas poucas considerações sobre a recente parceria estratégica assinada entre a UE e o Brasil, dado que esta representa mais uma estratégia de aproximação com a AL e o Mercosul.

<sup>78</sup> Para os documentos dos acordos consultar os sítios eletrônicos das Delegações da Comissão Europeia no Brasil e Argentina, respectivamente: < [www.delbra.ec.europa.eu](http://www.delbra.ec.europa.eu) > e < [www.delarg.ec.europa.eu](http://www.delarg.ec.europa.eu) >. Para os acordos de cooperação entre UE e Paraguai e UE e Uruguai ver sítio eletrônico < [www.delpy.ec.europa.eu](http://www.delpy.ec.europa.eu) >.

<sup>79</sup> Para o Brasil, por exemplo, possuem programas de cooperação no país os seguintes EMs: Alemanha, Áustria, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Irlanda, Itália, Países Baixos, Portugal, Reino Unido e Suécia. Para o detalhamento da cooperação destes países com o Brasil consultar o "Livro Azul 2008 da cooperação da UE no Brasil", Disponível em: < [www.delbra.ec.europa.eu](http://www.delbra.ec.europa.eu) >

<sup>80</sup> Entrevista realizada pela autora em 2009.

<sup>81</sup> A UE possui vários programas de cooperação com a América Latina, nas áreas de educação, desenvolvimento das PMEs (pequenas e médias empresas), governo local, tecnologias de informação e coesão social. Os programas são: ALFA, Alban, AL-INVEST, @lis, URB-AL, Euro-Solar, Eurosocietal. COMISSÃO EUROPÉIA. PROGRAMAS DE COOPERAÇÃO EXTERNA. **Cooperação Regional**. 19.7.2008. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/index\\_pt.htm](http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/index_pt.htm) >. Acesso em: 21.1.2008.

#### 4.1.2.1 A parceria estratégica: UE e Brasil

Como visto no Capítulo 3, a UE oferece parceria estratégica aos atores do cenário internacional que considera como estratégicos ou “essenciais” no âmbito de suas relações. Hoje, a UE possui parceria estratégica com os Estados Unidos, Canadá, Japão, Rússia, China, Índia e África do Sul.

No que se refere à parceria estratégica<sup>82</sup> assinada entre a UE e o Brasil, em julho de 2007, segundo publicação da UE “o papel regional e internacional do Brasil faz dele um interlocutor privilegiado da UE”, motivo pelo qual “a UE aprofundou suas relações com o primeiro país da América do sul visando intensificar e ampliar a cooperação bilateral [...]”.<sup>83</sup>

Além disso, do ponto de vista da UE, o aprofundamento das relações bilaterais com o Brasil reforçará a integração no Mercosul. Segundo declaração da comissária de relações exteriores da UE, Benita-Ferrero-Waldner:

A importância e influência do Brasil e seu vasto mercado no Mercosul são evidentes, e ao compartilhar com seus parceiros seu conhecimento da UE e experiência em negociação conjunta, o Brasil pode apoiar melhor os esforços do Mercosul de criar o mercado comum e a união política (FERRERO-WALDNER, APUD: VALOR ECONÔMICO, 2007).

Contudo, já se adianta que o estabelecimento da parceria estratégica com o Brasil, sinalizando o papel de liderança deste país na América do Sul, pode ser visto como uma “faca de dois gumes”, uma vez que já gerou algum atrito com a Argentina, dificultando - ainda mais -, as negociações entre a UE e o Mercosul - como será visto ao longo deste Capítulo (ABREU, 2007).<sup>84</sup>

---

<sup>82</sup> EUROPEAN COMMISSION. EXTERNAL RELATIONS. *Federative Republic of Brazil*. 22.12.2008. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/external\\_relations/brazil/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/external_relations/brazil/index_en.htm) >. Acesso em: 21.1.2009.

<sup>83</sup> DELEGAÇÃO DA UNIÃO EUROPEIA NO BRASIL. **Livro Azul 2008 da Cooperação da UE no Brasil**. Disponível em:< [www.delbra.ec.europa.eu](http://www.delbra.ec.europa.eu) >. Acesso em: 10.1.2009.

<sup>84</sup> Segundo o autor, deve-se levar em conta a reação de outros países latino-americanos frente a tal parceria, principalmente no que se refere à Argentina.

Do ponto de vista do Brasil, segundo Carlos Lessa<sup>85</sup>, a parceria estratégica assinada tem um cunho essencialmente político, representando para este país (mais) uma credencial de prestígio na esfera internacional, uma vez que, do ponto de vista da UE, o Brasil é igualado, no contexto dessa parceria, a outros atores de peso na cena internacional, como EUA, Canadá, Japão, entre outros.<sup>86</sup>

#### 4.1.3 O Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação de 1995

Como referido na seção 4.1.1, o diálogo político entre a UE e o Mercosul foi oficializado por meio do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação, assinado em Madri, em 15.12.1995, conhecido também como o “Acordo de Madrid”, e somente ratificado em 1999, sobre a base do qual se desenvolvem as atuais relações entre a UE e o Mercosul.

Os objetivos do Acordo-Quadro<sup>87</sup>, definidos em seu artigo 2, embora traduzidos em apenas dois pontos, não são minimamente modestos e apresentaram considerável dificuldade para implementação: (i) aprofundamento das relações entre a UE e o Mercosul; e, (ii) a preparação das condições para a criação de uma associação inter-regional, ou seja, de uma área de livre comércio entre os dois blocos, tendo em conta a sensibilidade de certos produtos e em conformidade com as regras da OMC - como será ainda discutido ao longo do Capítulo.

Relevante destacar ainda que, ao contrário do que aconteceu nas negociações para o estabelecimento da ALCA, por exemplo, onde se previa que as negociações deveriam ser concluídas até dezembro de 2005, no Acordo-Quadro não há prazos estabelecidos e as negociações para o estabelecimento do Acordo de Associação devem ser “concluídas o mais cedo possível” (GIORDANO, 2003).

---

<sup>85</sup> Carlos Lessa é professor da Universidade de Brasília. Palestra proferida por ocasião do “Colóquio Internacional – Brasil – União Europeia – América do Sul – anos 2010 – 2020”. Brasília, 8.10.2008.

<sup>86</sup> Contudo, ainda segundo Lessa, o termo parceria é usado com certa indiscriminação pela UE e pelo Brasil, ou seja, há certa vulgarização do termo que, conforme o professor é mais de natureza empírica do que institucional.

<sup>87</sup> COMISSÃO EUROPEIA. **A Europa em movimento**. Documento de Estratégia para a cooperação entre a UE e o Mercosul para o período de 2002 a 2006. Direcção-Geral da Imprensa e da Comunicação. Julho de 2004. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/mercosur](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur) >. Acesso em: 30.5.2008.

Apesar dos objetivos de tão amplo alcance, e das dificuldades inerentes em se conciliar os diferentes interesses de seus respectivos EMs, foi à vontade política, de ambas as partes, que permitiu a assinatura do Acordo-Quadro. Segundo Lohbauer (2002), os interesses conjuntos eram vários, entre os quais o fortalecimento das possibilidades de negociação no sistema internacional e a possibilidade de melhor encarar os desafios impostos pela globalização, por meio da regionalização - Capítulos 1 e 2.

#### **4.1.3.1 Um Acordo Guarda-Chuva: diálogo político, cooperação e comércio**

No contexto ainda do Novo Regionalismo e da nova perspectiva na implementação de acordos “Norte-Sul”, principalmente por parte da UE, o Acordo-Quadro é caracterizado pela sua abrangência, pois incorpora três aspectos: político, comercial e de cooperação, sob um mesmo “guarda-chuva”.

Tal acordo prevê que para a implementação de uma associação inter-regional - Acordo de Associação -, todos os três aspectos tenham sido devidamente acordados e fechados entre as partes, seguindo o princípio do entendimento/compromisso único - *single undertaking approachment* - como abordado no Capítulo 2 -, não sendo possível a implementação de parte do acordo.

Dos três aspectos em negociação, o mais difícil e complexo de ser acordado refere-se ao comércio, principalmente à questão da liberalização dos produtos agrícolas, dado o elevado grau de competitividade dos países do Mercosul nestes produtos (Capítulo 6) e o protecionismo da UE no setor (Devlin, 2003) - para além da difícil questão da liberalização dos setores industrial e de serviços por parte do Mercosul, principais demandas da UE - como será visto na Seção 4.2.1.

No que se refere à cooperação, há duas situações que importa distinguir:

- (i) A cooperação corrente, que se desenvolve sob três aspectos identificados como prioritários: continuação do apoio ao

fortalecimento das instituições do Mercosul, desenvolvimento das estruturas econômicas e de comércio da região e apoio à sociedade civil;

- (ii) A cooperação a ser executada por ocasião da assinatura do Acordo de Associação, cujo foco principal deverá ser prestar apoio ao estabelecimento da área de livre comércio entre as partes, e, portanto, relacionada às questões de comércio e econômicas - compras governamentais, direitos de propriedade intelectual, políticas de competitividade e resolução de litígios, entre outros -, contudo prevendo igualmente cooperação em outras áreas, tais como continuação do reforço da capacidade institucional do Mercosul, promoção do desenvolvimento sustentável - desenvolvimento social, econômico e proteção ao meio ambiente -, cooperação na área de segurança e justiça, entre outras áreas.<sup>88</sup>

Quanto ao diálogo político, o Acordo-Quadro prevê, em seu artigo 3, um diálogo regular entre as partes de forma a acompanhar e consolidar à aproximação entre elas. Os temas discutidos são, principalmente, prevenção de conflitos, promoção e proteção dos direitos humanos, da democracia e do estado de direito, desenvolvimento sustentável, levando em conta as dimensões econômicas, social e ambiental, e ações comuns contra o tráfico de drogas, o crime organizado e o terrorismo internacional. Os termos do diálogo estão previstos na declaração comum anexa ao Acordo, que pretende uma melhoria entre as partes sobre as questões biregionais e multilaterais, por meio da coordenação de suas posições nos foros pertinentes. Estabelece ainda os mecanismos do diálogo, que se referem basicamente a contatos, intercâmbios de informação e consultas e a reuniões periódicas, em nível presidencial, ministerial e de altos funcionários dos EMs da UE e do Mercosul.

---

<sup>88</sup> COMISSÃO EUROPEIA. Julho de 2004. Op. cit.

Com efeito, as negociações para o estabelecimento de um Acordo de Associação entre a UE e o Mercosul tomaram relativa importância no âmbito das relações entre os dois blocos, a partir de 2000, como se verá na Seção seguinte.

## **4.2 As negociações para o estabelecimento do futuro Acordo de Associação**

O objetivo dessa seção não é fazer uma exposição detalhada e exaustiva de todos os 14 Comitês de Negociações Biregionais ocorridos no período de 2001 a 2004, considerado como o período “áureo” das negociações, mas focar os encontros mais expressivos. Ressalta-se ainda que as dificuldades para a conclusão do Acordo serão melhor discutidas na seção seguinte.<sup>89</sup>

Assim, as negociações para o estabelecimento do futuro Acordo de Associação entre a UE e o Mercosul foram lançadas em junho de 1999, por ocasião da I Cúpula União Europeia – América Latina, realizada no Rio de Janeiro. Nesse mesmo ano, o Conselho de Cooperação<sup>90</sup> se reuniu pela primeira vez, com a participação do Alto Representante para a PESC, Javier Solana, e do ex-comissário europeu para Assuntos Externos Chris Pattern, entre outros, para definir a estrutura, a metodologia e o calendário das negociações.

Ficou então definido um programa inicial de trabalho dividido nas três diferentes áreas: diálogo político, cooperação e liberalização do comércio, que deveriam correr em paralelo umas às outras, sendo que o acordo somente poderia ser fechado quando se chegasse a um consenso sobre todas as áreas de negociação<sup>91</sup> - princípio do entendimento/compromisso único ou *single undertaking*

---

<sup>89</sup> Para um histórico mais detalhado das reuniões, cf. Hoffman (2004) ou BONOMO, Diego Zancan. **A mobilização empresarial para Tríplice Negociação Comercial: ALCA, MERCOSUL-União Europeia e OMC (1994 - 2004)**. Dissertação de Mestrado. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2006.

<sup>90</sup> O Conselho de Cooperação foi previsto no quadro institucional do próprio Acordo-Quadro de 1995, com a responsabilidade de implementar e supervisionar a execução deste. O Conselho de Cooperação seria composto pelos membros do Conselho da UE e os membros da Comissão Europeia e pelos membros do Conselho do Mercado Comum e o Grupo do Mercado Comum do Mercosul.

<sup>91</sup> No que se refere à liberalização comercial, os temas principais de negociação são: acesso ao mercado para bens; disciplina e acesso ao mercado para serviços; disciplina e acesso ao mercado para investimentos; disciplina e acesso ao mercado para compras governamentais; procedimentos aduaneiros; regras de origem; medidas de facilitação do comércio; normas técnicas; concorrência; solução de controvérsias; regras sanitárias e fitossanitárias; vinhos e bebidas alcoólicas .

*approchment* já referido. Ademais, dado o caráter misto do acordo, este seria negociado em paralelo pela Comissão Europeia - no que se refere às questões de comércio e cooperação -, e pelos Estados-membros - no que se refere aos investimentos e aos serviços.<sup>92</sup>

Para dar andamento às negociações, o Conselho de Cooperação criou o: (i) Comitê de Negociações Biregionais (CNB), de forma a gerir as negociações relativas ao comércio e à cooperação, e que se constituiria no principal fórum de negociação entre os dois blocos, ficando também sob a responsabilidade do CNB a criação de grupos técnicos para implementar atividades relativas às negociações comerciais; (ii) um Subcomitê de Cooperação para conduzir as negociações relativas ao tema da cooperação; e, (iii) uma Secretaria de Coordenação, que seria composta por representantes da Comissão Europeia e pela Presidência do Mercosul (HOFFMAN, 2004, p. 24).

Os três primeiros encontros do CNB aconteceram em 2000, quando ficou decidido que as questões comerciais seriam conduzidas em duas etapas: a primeira, entre 2000 e meados de 2001, quando se discutiriam as questões relativas às medidas não tarifárias; e, a segunda a partir de meados de 2001, quando seriam tratadas as questões relativas ao comércio de bens e serviços. Este cronograma foi definido em função do mandato negociador da Comissão Europeia, que lhe permitia negociar aspectos tarifários somente a partir de 2001 (BONOMO, 2006). Ainda neste encontro, ficou decidido que as partes concordariam com disciplinas bilaterais quanto a investimentos, instrumentos de defesa comercial, direitos de propriedade intelectual, política de concorrência, compras governamentais e um mecanismo de liquidação de disputas.

A primeira oferta aconteceu por ocasião do quinto CNB, em 2001, representando o primeiro gesto concreto nas negociações. A oferta partiu da UE e compreendia 90,5% das importações do Mercosul, com considerações sobre as negociações em serviços e compras governamentais. Contudo, ficaram excluídos da

---

<sup>92</sup> É o artigo 133 do Tratado de Roma que confere poder à Comissão Europeia para negociar, concluir e implementar acordos comerciais com países terceiros. Entretanto, o tema do investimento não está incluído no artigo 133, mesmo após o Tratado de Nice. Isto quer dizer que cada Estado-membro tem poder de veto sobre um acordo que inclua tal tema. O Tratado de Nice incluiu os acordos sobre serviços e direito de propriedade intelectual na regra de aprovação por maioria qualificada, aplicada sob o artigo 133 - temas que até então não eram regidos por este artigo (GIORDANO, 2003, p.23).

oferta determinados bens agrícolas - *commodities* e processados -, considerados como de grande interesse para o Mercosul - sujeitos à barreiras tarifárias e não tarifárias no mercado europeu. Ademais, ficou ainda de fora da oferta a questão dos subsídios agrícolas, dado a UE considerar que este é um tema específico a ser tratado no âmbito da OMC. As expectativas em relação à primeira oferta eram elevadas e podem ser exemplificadas pelas palavras do Embaixador José Alfredo Graça Lima - subsecretário de Assuntos Econômicos, Comerciais e de Integração do Ministério das Relações Exteriores do Brasil -, segundo o qual a oferta da UE representava “o momento em que o pudim está na mesa e temos condições de prová-lo” (SAVINI, 2001).

O Mercosul, por sua vez, fez a sua primeira oferta somente no sexto CNB, cobrindo apenas 35% das importações da UE e deixando de fora, principalmente, os bens industriais, sobre os quais a UE tinha maior interesse. Nesse encontro o Mercosul apresentou considerações sobre as negociações de serviços e compras governamentais - temas igualmente de expressivo interesse europeu.

Sobre a primeira troca de ofertas, pode-se dizer que ambas continham um conjunto “ofensivo” e “defensivo” de propostas. O primeiro conjunto compreendia os setores interessados em ganhar mercado para suas exportações ou garantias para a realização dos seus investimentos. O segundo, os setores considerados como “sensíveis”, que faziam parte de uma lista de exceções, e estavam sujeitos a cotas tarifárias escalonadas no tempo (SAVINI, 2001).

Uma nova troca de ofertas em bens ocorreria somente em 2003, durante o nono e décimo encontros do CNB. Neste ano, o Mercosul aumentou a sua oferta, cobrindo 83,5% dos bens importados pela UE, incluindo agora o setor automotivo, mas sem oferta em compras governamentais.<sup>93</sup> Do seu lado, a UE aumentou sua oferta para 91,5% dos bens importados pelo Mercosul, embora sem definição de como desagravar 964 itens incluídos na categoria E.<sup>94</sup> Ainda, no décimo

---

<sup>93</sup> Houve somente proposta no sentido de incluir requisitos de transparência nas compras governamentais, limitando os possíveis acessos somente no nível federal (PORTO e FLÓRES, 2006, p.319).

<sup>94</sup> A proposta da UE dividia os produtos nas categorias: A: com desgravação imediata; B: com desgravação em 4 anos; C: em 7 anos; D: em 10 anos e E: cuja desgravação estava sujeita à negociação.

encontro do CNB foram apresentadas, pela primeira vez, ofertas no setor de serviços e investimentos.

Ainda que as ofertas tenham sido melhoradas, não houve conclusão do Acordo e, posteriormente, no ano de 2003, em encontro ministerial ocorrido no Rio de Janeiro, ficou estabelecido um novo calendário para a conclusão das negociações, com a previsão de mais quatro encontros do CNB - e mais dois encontros ministeriais, sendo que o primeiro deles deveria ocorrer por ocasião da III Cúpula UE - AL em Guadalajara. De acordo com tal calendário, as negociações seriam concluídas em outubro de 2004, por ocasião de um novo encontro ministerial.

Com efeito, pode-se dividir as negociações para o fechamento do Acordo em 3 períodos: o primeiro, marcado por troca de informações e identificação de BNTs, acontecido entre 2000 e 2001; o segundo período, que marcou o início das negociações, com a primeira troca de ofertas em bens, acontecido entre os anos de 2001 e 2003; e, o terceiro, marcado pela oferta na área de serviços, compras governamentais e investimentos, ocorrido durante os anos de 2003 e 2004 (HOFFMANN, 2004). Contudo, como se verá na seção seguinte, as negociações ocorridas em 2004 mantiveram expectativas frustradas, de ambos os lados, sem que o Acordo fosse concluído, pelos motivos que serão a seguir expostos.

#### *4.2.1 Fatores que dificultaram o fechamento do Acordo de Associação*

Desde quando começaram as negociações para o Acordo de Associação, em 2000, estas tiveram uma posição de destaque, tanto na agenda externa do Mercosul quanto na agenda externa da UE. A partir daquele ano, até 2004, as negociações seguiram a ritmo relativamente acelerado e despertaram considerável interesse, não só no âmbito diplomático, mas também no âmbito da iniciativa privada, ou seja, do empresariado - como se verá na Seção seguinte.

Uma das primeiras dificuldades das negociações, pode ser atribuída ao seu contexto inicial, marcado por uma das mais graves crises econômicas e políticas do Mercosul, cujas origens estão relacionadas com outras crises internacionais -

como a crise Asiática, em 1997, e a moratória Russa, em 1998 -, que acabaram por afetar os países-membros do Mercosul.<sup>95</sup>

Não obstante esse cenário com potencial pouco favorável para negociações de acordos externos, este não foi fator impeditivo para o início das negociações entre a UE e o Mercosul. Ademais, com o fracasso da Rodada Seattle, em 1999, as negociações UE–Mercosul acabaram por tomar um novo impulso, conforme Bonomo (2006, p. 45, apud: CHAIRE MERCOSUR, 2000, p.66).

E aqui se relembra a argumentação de Baldwin (2008), apresentada no Capítulo 2, que, ao analisar os motivos sobre a proliferação dos AIRs, destaca a morosidade na conclusão das negociações multilaterais do comércio como um impulso aos próprios AIRs - tornando-se estes como uma segunda opção em relação a tais rodadas. Por outro lado, como será visto ainda neste Capítulo, a Rodada Doha teve um efeito paralisante nas negociações entre os dois blocos.

Ademais, dado a morosidade no avanço das negociações para a ALCA, o Acordo entre a UE e o Mercosul apresentava-se como a melhor oportunidade para ampliar o comércio da região e ganhar competitividade. Acreditava-se, inclusive, que as negociações com a UE poderiam ser mais fáceis do que as negociações para a ALCA, o que não necessariamente se confirmaria ao longo do tempo. Assim sendo, as negociações tiveram o seu início e, de uma forma geral, durante os 3 anos de trocas de ofertas, foram marcadas por uma insatisfação recíproca.

---

<sup>95</sup> Em decorrência de tal crise, em Janeiro de 1999, o Brasil abandonou o seu regime de câmbio flutuante - como será visto no Capítulo 6 -, e o primeiro país a sofrer as consequências desta ação foi a Argentina, cujo maior parceiro comercial era o Brasil. A desvalorização da moeda brasileira deu início a sucessivas crises com a Argentina, que, temendo o aumento desenfreado da entrada de produtos brasileiros em seu mercado, levantou novamente barreiras comerciais com o Brasil, dando início a vários conflitos entre ambos, principalmente no setor industrial, o que acabaria por se refletir nas negociações entre UE e Mercosul. A crise no Mercosul se agravou ainda mais com a crise Argentina, em 2001, e praticamente congelou o processo de integração do bloco. Ademais, o ano de 2001 foi marcado por intensa falta de confiança na solvência da economia Argentina, principalmente por parte do setor financeiro. Para uma análise da crise argentina cf. BERNAL-MEZA, Raul. *La Crises Del Desarrollo y de su inserción Internacional, Europa América Latina – Análises I Informaciones*, nº 1, Argentina: Konrad Adenauer Stiftung/PEE-URFJ, maio, 2001. Apud: LOHBAUER, 2002.

Do lado do Mercosul, a insatisfação se deu em relação às ofertas agrícolas da UE, sujeitas a cotas tarifárias<sup>96</sup> - escalonadas no tempo, por um período de 10 anos -, e pelo fato de os subsídios às exportações de produtos agrícolas da UE - no âmbito da Política Agrícola Comum (PAC) - terem ficado de fora das negociações. Do ponto de vista da UE, a insatisfação se deu com as ofertas do Mercosul, no que se refere aos produtos industriais e a falta de oferta em compras governamentais - relevante destacar que este tema se tornou, no final das negociações, uma das áreas mais problemáticas. Igualmente, a oferta do Mercosul quanto aos serviços continuava a ser considerada como insatisfatória por parte da UE, ficando as discussões focadas nos setores de telecomunicações e serviços financeiros (PORTO e FLÔRES, 2006, p.319). Ressalta-se que a UE propunha a liberalização total neste setor - com exceção dos produtos audiovisuais -, e a remoção de todos os obstáculos ao comércio em áreas como telecomunicações transporte marítimo internacional e serviços financeiros (SAVINI, 2001).

Outra dificuldade das negociações se refere à falta de consenso quanto aos métodos e modalidades para o estabelecimento do Acordo. Por exemplo, a UE pretendia adotar um cronograma de desgravação tarifária único, enquanto que no entendimento do Mercosul, cada bloco realizaria a desgravação tarifária consoante o cronograma da própria oferta de bens. Nesse sentido, o Mercosul pretendia garantir um tratamento especial e diferenciado, com o argumento de que seria necessário ter em consideração as diferenças econômicas entre os dois blocos.

Apesar da permanente insatisfação de ambos os lados e suas respectivas dificuldades, pode-se dizer que 2004 foi o ano mais próspero das negociações, considerado como o ano em que “quase” houve o fechamento do Acordo.

---

<sup>96</sup> De acordo com esse sistema, os produtos agrícolas (considerados como sensíveis) estariam sujeitos a uma cota para exportação, a partir da qual a tarifa aplicada passa a ser extremamente elevada (Tarifas contingenciais ou TRQs).

Segundo João Pacheco, atual chefe da Delegação da Comissão Europeia no Brasil e participante das negociações,<sup>97</sup> em 2004, o Mercosul e a UE estiveram muito próximos do fechamento do Acordo.<sup>98</sup> Inclusive, até este ano havia sido feito um trabalho técnico intenso, faltando fechar a negociação em alguns pontos na área política e, principalmente, na área comercial, notadamente no que se refere à qualidade da oferta agrícola por parte da UE, e da oferta industrial e de serviços por parte do Mercosul.

De acordo com um alto funcionário da Comissão Europeia, antes da reunião ministerial em Lisboa, quando as ofertas seriam formalmente apresentadas, houve um acordo - de cavalheiros -, entre ambas as partes de que elas fariam uma oferta melhorada. Contudo, o Mercosul recuou na área industrial - mais especificamente a Argentina se opôs à abertura comercial, principalmente o setor automotivo<sup>99</sup> e tal recuo representou um “balde de água fria” para a UE.

De fato, havia uma preocupação do setor privado industrial argentino, notadamente do setor automotivo, que temia a instalação das grandes montadoras automobilísticas no Brasil, caso o Acordo fosse fechado. Essa preocupação foi refletida nas negociações por parte do Mercosul, que limitou a abertura do referido setor, por pressão da Argentina, em grau superior às expectativas Europeias. Essa análise é igualmente feita por Lúcia Maduro, analista da Confederação Nacional das Indústrias (CNI), organização representativa dos interesses industriais, que ressaltou o temor da Argentina em relação a uma possível concentração das grandes montadoras no Brasil, colocando, assim, vários obstáculos para a liberalização das trocas nesse setor.<sup>100</sup>

Por outro lado, a “decepção” do Mercosul era representada pela insatisfação deste com a oferta agrícola da UE, principalmente no que se refere ao foco desta no estabelecimento de cotas para importação de produtos agrícolas considerados “sensíveis”, os quais, como já referido, representam os produtos de

---

<sup>97</sup> Em 2004, João Pacheco ocupava o cargo de diretor da divisão Negócios Internacionais II, em particular o Alargamento da UE da Direção-Geral de Agricultura (DG AGRI) da Comissão Europeia e no exercício dessa função coordenou uma rodada de negociações agrícolas com o Mercosul.

<sup>98</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>99</sup> No Brasil, o setor automotivo se manifestou a favor do acordo, demonstrando, portanto, a divergência de opiniões dentro do próprio Mercosul.

<sup>100</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

maior interesse para o Mercosul - tais como: carne, carne de porco, aves, frutas processadas (geléias e compotas), grãos, açúcar, laticínios, etanol, fumo, hortigranjeiros, bananas, entre outros. Ademais, além da questão das cotas para produtos agrícolas, o Mercosul recebeu com insatisfação a nova condicionalidade incluída pela UE nas últimas negociações, conhecido como enfoque dos “dois passos” (*two-steps approach*), que previa, primeiramente, o fechamento de um acordo “*light*”, deixando o segundo passo para ser dado após as conclusões da Rodada Doha. Sobre essa nova condicionalidade, a UE entendia que dispunha de um “único bolso” (*single pocket*) para negociar tanto no âmbito regional como no âmbito multilateral, significando, portanto, que sua proposta agrícola, no âmbito das negociações com o Mercosul, estaria sujeita às conclusões da Rodada Doha (BONOMO, 2006).

Aliás, como já referido, a Rodada Doha teve um efeito paralisante nas negociações. Isso porque as questões consideradas como sensíveis entre os dois blocos, tais como, concessões tarifárias no setor industrial, de serviços e agrícola, são igualmente negociadas, em nível multilateral, ou seja, no âmbito da Rodada Doha. Dado que esta rodada ainda não foi concluída, ambos os blocos ficaram limitados quanto às suas concessões, à espera de sua conclusão e resultados. Assim, tal rodada passou a ter prioridade na agenda comercial dos dois blocos em questão, colocando as negociações entre a UE e o Mercosul em plano secundário.

Após 2004, não houve trocas de ofertas entre a UE e o Mercosul. Entretanto, ainda que as negociações não tenham sido retomadas, a intenção de se fechar o Acordo não foi totalmente abandonada. Por exemplo, em 2006, houve uma tentativa de relançar as negociações, inclusive com uma nova reunião do Fórum Empresarial Mercosul – UE (MEBF), em Buenos Aires, com a proposta de desvincular o fechamento do Acordo da Rodada Doha. Igualmente, em declaração conjunta assinada por Brasil e UE, por ocasião da II Reunião de Cúpula entre o Brasil e a UE, acontecida em dezembro de 2008 - no âmbito da parceria estratégica assinada entre ambos -, foi referida a disposição de se retomar as negociações

entre a UE e o Mercosul.<sup>101</sup> Contudo, até o momento de conclusão deste estudo, as mesmas não haviam sido retomadas.

#### 4.2.2 O Empresariado e o Acordo de Associação

Como visto no Capítulo 1, quando foram discutidos alguns aspectos da globalização, fez-se referência aos autores Held *et al.* (1999) para os quais o Estado, no domínio político, tem representado um papel fundamental para o expressivo crescimento de uma governança global e regional, e na qual novos atores despontam - tais como: organizações supranacionais, internacionais, Organizações Não-Governamentais (Ongs), entre outros -, de forma a influenciar o processo político. Neste contexto, no âmbito das relações UE e Mercosul, outros atores, para além do Estado, de fato despontaram nas negociações entre ambos, notadamente o empresariado, que merece aqui destaque.

O papel que o empresariado desempenhou não é uniforme, nem do ponto de vista dos blocos econômicos em questão, nem do ponto de vista dos seus Estados-membros, tampouco no que se refere aos vários setores da economia, e isso quer dizer que há países cujo empresariado está mais engajado no Acordo, e dentro do empresariado, diferentes graus de interesse, dependendo dos setores envolvidos. Por exemplo, no que se refere ao Mercosul, os empresários brasileiros estão mais organizados e mais interessados no acordo - como será visto mais adiante nesta Seção -, do que o de demais países deste bloco.

No que se refere à União Européia, seu empresariado está mais mobilizado para outros fóruns de negociação, como a OMC, ou com outros parceiros comerciais, como os novos Estados-membros da UE ou a China, do que para as negociações com o Mercosul. Segundo entrevista desta pesquisadora realizada com um alto funcionário da Comissão Européia, não há uma mobilização específica do empresariado para o acompanhamento das negociações entre a UE e o Mercosul,

---

<sup>101</sup> EUROPEAN COMMISSIONS. EXTERNAL RELATIONS. *EU Brazil Summit*. 28.12.2008. Disponível em: <[http://ec.europa.eu/external\\_relations/brazil/summit/](http://ec.europa.eu/external_relations/brazil/summit/)>. Acesso em: 10.1.2009.

por parte da UE, como há no Brasil - por meio da Coalizão Empresarial Brasileira -, a não ser no âmbito do Fórum Empresarial Mercosul – UE.<sup>102</sup>

Com efeito, o MEBF representou um dos espaços mais ativos de mobilização e discussão por parte de empresários de ambos os blocos tendo demonstrado, durante o período próspero das negociações, relevante interesse e envolvimento nestas - o que será melhor discutido na Seção seguinte.

#### 4.2.2.1 Fórum Empresarial Mercosul - União Europeia (MEBF)

O MEBF<sup>103</sup> - em português, Fórum Empresarial Mercosul União Europeia -, foi criado, em 1998, por iniciativa dos diversos empresários europeus e brasileiros interessados no acompanhamento das negociações para o estabelecimento de uma área de livre comércio entre a UE e o Mercosul.

O intuito era permitir aos empresários de ambas as regiões, por meio de um trabalho conjunto, identificar barreiras ao comércio, serviços e investimento, entre a UE e o Mercosul e, igualmente, preparar recomendações conjuntas aos seus tomadores de decisão, sobre como reduzir ou eliminar tais restrições - concedendo ao empresariado “uma só voz” quanto aos assuntos de negócio a que se tenham chegado a consenso (HOFFMAN, 2004). Com efeito, ao se ler o objetivo declarado do Fórum, pode-se perceber o papel pró-ativo e ambicioso a que se propuseram seus membros: *“To identify business facilitation measures that will improve the trade of goods and services and the framework conditions for investment with the view to strengthen economic co-operation between the two regions.”*<sup>104</sup>

Para o alcance de tais objetivos, várias reuniões de trabalho - as conhecidas plenárias -, foram realizadas, representadas por empresários europeus e

<sup>102</sup> Na UE há o “*European Round Table Industrialists*” - ERT -, um fórum informal com cerca de 45 executivos de grandes empresas multinacionais europeias, nos mais diversos setores, com uma atuação mais ampla, para além de acompanhar as relações externas da UE, e com o objetivo de sugerir políticas para promover o crescimento e o emprego na Europa. OLLILA, Jorma. ERT – *European Round Table Industrialists*. Disponível em: < <http://www.ert.be/home.aspx> >. Acesso em: 11.11.2008.

<sup>103</sup> Será utilizada neste trabalho a sigla em inglês MEBF (Mercosur European Union Business Forum), referindo-se a este como Fórum.

<sup>104</sup> RIO DECLARATION. Disponível em:< <http://www.mebf.org/>>. Acesso em: 14.6.2008.

do Mercosul, tendo como período de maior engajamento os anos entre 1999 e 2004 - coincidindo com o período considerado como o mais próspero das negociações.

A primeira plenária do Fórum aconteceu em 1999, concomitantemente a já referida I Cúpula UE–AL e, segundo informações do seu sítio eletrônico<sup>105</sup>, teve a participação de mais de 100 empresários dos dois blocos, contando, em sua sessão inaugural, com a presença dos presidentes de três países do Mercosul, Brasil, Paraguai e Uruguai<sup>106</sup> e o então comissário da Indústria da UE - Martin Bangmann -, entre outras autoridades políticas - o que demonstra repercussão significativa de tal inauguração igualmente no meio político.

A partir do início das negociações para o estabelecimento do futuro Acordo, o Fórum teve um papel ativo, em termos de acompanhamento das negociações, principalmente no que se refere aos assuntos relativos às barreiras ao comércio e a possíveis medidas para facilitar o incremento dos negócios entre os dois blocos. O resultado prático das discussões no âmbito do MEBF materializou-se em vários documentos de trabalho - ao todo 8 declarações -, com propostas em praticamente todos os setores e com foco no que se refere à facilitação dos procedimentos aduaneiros e comerciais que poderiam ser estabelecidos entre os dois blocos, de forma a viabilizar uma área de livre comércio entre ambos - *Business Facilitation*.<sup>107</sup>

Inclusive, há uma grande preocupação do Fórum com os aspectos práticos/técnicos do Acordo que permeia praticamente todas as suas declarações. Por exemplo, a Declaração de Madrid - III Plenária do MEBF, realizada em Madrid, em 2002 -, é um documento de 42 páginas<sup>108</sup>, com recomendações específicas - 71 ao todo -, nas áreas de acesso a mercados; investimentos, privatização e serviços financeiros; e desenvolvimento de negócios e serviços. Em comparação, por exemplo, o Compromisso de Madrid - produto da II Cúpula UE – LA, em Madrid,

---

<sup>105</sup> MEBF – MERCOSUL EUROPEAN UNION BUSINESS FORUM. Disponível em: < <http://www.mebf.org> >. Acesso em: 22.2.2007.

<sup>106</sup> Segundo informações do sítio eletrônico do MEBF, citado na nota anterior, o presidente da Argentina enviou um representante.

<sup>107</sup> Desde 1999, por ocasião da primeira reunião (plenária) até 2006 foram realizadas 7 plenárias mais uma conferência sobre *Business Facilitation*, todas com um documento de trabalho conclusivo. MEBF – MERCOSUL EUROPEAN UNION BUSINESS FORUM. Disponível em: < <http://www.mebf.org> >. Acesso em: 14.6.2008.

<sup>108</sup> MEBF – MERCOSUL EUROPEAN UNION BUSINESS FORUM. **IV Plenaria**. Disponível em: < <http://www.mebf.com.br/plenarias.php> >. Acesso em: 5.7.2008.

naquele mesmo ano -, é um documento bastante geral, somente com 4 páginas, apontando apenas princípios/intenções gerais nos domínios: econômico, político, cultural, educativo, científico, tecnológico, social e humano.<sup>109</sup>

Pode-se observar, ainda, por meio dos vários documentos de trabalho produzidos pelo MEBF – inclusive com análises conjunturais das relações UE e Mercosul (para além das recomendações aos negociadores políticos, notadamente para o CNB) - que os empresários representados no Fórum apoiavam, igualmente, a liberalização das trocas entre os dois blocos como forma de aumentar a competitividade destes.<sup>110</sup>

Assim, por demanda do próprio Fórum, foi feito um estudo, pelo grupo de trabalho sobre as negociações UE – Mercosul (estabelecido em 1999) da Sciences Po - *Institut d'Etudes Politiques de Paris* -, com o objetivo de tentar quantificar as perdas potenciais para os dois blocos, caso o Acordo não fosse concretizado. O estudo focou nos ganhos de mercado dos principais produtos, de ambos os blocos, que possuíam elevadas tarifas (superiores a 10%) – internacionalmente competitivos – e concluiu-se que caso houvesse uma liberalização das trocas desses produtos, os ganhos seriam expressivos para os dois blocos. O estudo chegou igualmente à conclusão de que as perdas do “não-acordo” para os produtos competitivos, nos dois blocos, seria de, no mínimo, 3 bilhões de dólares - e estas perdas seriam maiores se considerados os serviços e os investimentos.<sup>111</sup>

Contudo, após 2004, o setor empresarial, com elevadas expectativas em relação ao fechamento do Acordo naquele ano, perdeu o interesse nas negociações, frente a não-conclusão deste. Ademais, a perda de interesse igualmente pode ser atribuída ao fato de que as negociações com o Mercosul foram

<sup>109</sup> **EU-Latin America & the Caribbean Summit: Conclusions.** 17.5.2002. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/external\\_relations/lac/madrid/dec\\_02\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/external_relations/lac/madrid/dec_02_en.pdf) >. Acesso em: 10.10.2008.

<sup>110</sup> MEBF – MERCOSUL EUROPEAN UNION BUSINESS FORUM. **IV Plenaria.** Op. cit.

<sup>111</sup> O objetivo era identificar os ganhos da liberalização bilateral para os produtos industriais internacionalmente competitivos que compõem os fluxos de comércio entre as duas regiões. Os resultados cobrem 72 produtos correspondentes a 80% dos ganhos das exportações do Mercosul para a UE, e 100 produtos correspondentes a 90% dos ganhos das exportações da UE para o Mercosul. FLÔRES JR., Renato e CALFAT, Germán (coords.). *The EU-Mercosur Association Agreement Mutual Advantages for Business and The Economic Cost Failure.* MERCOSUR CHAIR OF THE INSTITUT D'ETUDES POLITIQUES DE PARIS. MEBF: Alfredo G.A. Valladão, 2004. Disponível em: < <http://www.chairemercotur.sciences-po.fr> >. Acesso em: 10.10.2008.

posteriormente paralisadas, devido, entre outros motivos, às negociações multilaterais de comércio, no âmbito da Rodada Doha, como já dito.<sup>112</sup>

No que se refere às negociações multilaterais de comércio, é preciso apontar ainda que o Fórum as apóia tanto quanto apóia as negociações biregionais. Neste contexto, segundo o Fórum:

Os impactos da Rodada Doha para as negociações do Acordo de Associação biregional são evidentes e muitos obstáculos importantes para as negociações bi-regionais poderiam ser removidos com um acordo balanceado em nível multilateral. Do ponto de vista do Fórum, as negociações UE/Mercosul devem ser construídas sob as negociações da OMC.<sup>113</sup>

É preciso dizer que tal Fórum não é representativo de todo o empresariado e/ou de todos os setores, quer seja no âmbito dos países do Mercosul, quer seja no âmbito dos Estados-membros da UE, tendo, inclusive, alguns setores e/ou países, mais destaque que outros. Como referido anteriormente, na Europa não há outra representação por parte dos empresários, no que se refere às negociações UE-Mercosul, para além do MEBF. Não é o caso do Brasil, por exemplo, que acompanha tais negociações, igualmente, por parte da Coalização Empresarial Brasileira (CEB).

Sendo assim, dado a representatividade do setor empresarial brasileiro no âmbito das negociações UE-Mercosul, a seguir, será analisado, com um pouco mais de detalhe, a sua participação em tais negociações, fazendo, inclusive, uma breve comparação com o empresariado argentino.

---

<sup>112</sup> Apesar de ter perdido o interesse nas negociações, além da reunião de 2006, em Buenos Aires (cujo objetivo foi o de avaliar o desenvolvimento da Rodada de *Doha* e seus impactos nas relações UE – Mercosul, e encorajar a retomada das negociações), o Fórum se reuniu em 2007, logo após o lançamento da Parceria Estratégica entre a UE e o Brasil, com o objetivo de promover o comércio e o investimento entre a UE e o Mercosul e o fechamento do Acordo de Associação.

<sup>113</sup> MEBF – MERCOSUL EUROPEAN UNION BUSINESS FORUM. **Mercosul – União Européia**. VII Conferência Plenária. Disponível em: < <http://www.mebf.org> >. Acesso em: 15.11.008.

#### 4.2.2.2 O empresariado brasileiro e argentino frente às negociações

No âmbito do MEBF e do lado dos negociadores do Mercosul, há uma predominância de empresários brasileiros - por vários motivos, entre os quais pela própria dimensão do mercado brasileiro -, fruto também de uma maior mobilização deste empresariado frente às negociações internacionais, como, por exemplo, a ALCA, OMC e com a própria UE. Esta mobilização se dá por meio da Coalizão Empresarial Brasileira (CEB), coordenada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), criada inicialmente para atuar nas negociações com a ALCA, em 1996.

De fato, após o arrefecimento das negociações com a ALCA, as negociações com a UE para o estabelecimento de um acordo de associação tornaram-se uma prioridade para a CEB. Na opinião do Embaixador Rubens Barbosa, Presidente do Conselho Superior de Comércio Exterior da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) – organização representativa dos interesses da indústria paulista: “o Acordo entre UE-Mercosul teve alta prioridade para o empresariado, na medida em que, naquele momento, não havia mais perspectiva de acordo com os EUA”.<sup>114</sup>

Oliveira e Pfeifer (2006), ao fazerem uma análise sobre a influência da CEB na formulação da política exterior do Brasil, referem que o papel desta coalizão representou um ponto de inflexão nos padrões de representação empresarial,<sup>115</sup> quer seja porque é uma entidade de cúpula, multissetorial e com abrangência nacional, quer seja porque sua ação coletiva está voltada para as negociações internacionais. Segundo os autores, a CEB procurou ser abrangente em termos setoriais, regionais e de tamanho.

Contudo, apesar de representar os vários setores da economia brasileira, os setores industrial e agrícola tiveram um papel mais ativo, tanto nas negociações com a ALCA, quanto com as negociações com a UE.<sup>116</sup> Ainda assim, apesar da preponderância destes setores nas negociações, houve grande

---

<sup>114</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>115</sup> Para detalhes da representação empresarial no âmbito da CEB, cf. Bonomo, 2006.

<sup>116</sup> Embora os dois setores, agrícola e industrial, tivessem um papel mais ativo nas negociações (do que, por exemplo, o setor de serviços), o setor industrial tem uma preponderância maior no interior da CEB.

divergência no interior da CEB entre os setores industriais mais sensíveis à concorrência Europeia e o setor agrícola exportador. Com efeito, segundo Bonomo (2006), a pressão do governo brasileiro, representado pelo Ministério das Relações Exteriores (MRE) - que conduzia as negociações -, para se avançar no fechamento do Acordo acabou por provocar divergências dentro da própria CEB.

Inclusive o setor industrial, apesar do grande interesse e mobilização frente às negociações, temia “pagar a conta” em relação a uma insuficiente abertura por parte do setor agrícola europeu. Essa posição inclusive foi assinalada pelo Embaixador Rubens Barbosa ao afirmar que “empresariado transmitiu sua posição no sentido de que é preciso ter cautela em se negociar o Acordo. Não é possível fazer concessões quanto aos bens industriais e na área de serviços sem ter algo em troca”.<sup>117</sup>

O setor agrícola, por sua vez, criticava o setor industrial por inviabilizar as negociações, quer seja pela manutenção ou introdução de mecanismos protecionistas, quer seja pela insistência deste em negociar a questão dos subsídios da PAC no contexto bilateral, e não no âmbito da OMC. Sobre este aspecto, segundo declaração da Confederação da Agricultura e Pesca no Brasil (CNA), a insistência do Mercosul em negociar a questão dos subsídios agrícolas nas negociações bilaterais entre os dois blocos, “parece ter o claro propósito de inviabilizar as negociações”.<sup>118</sup>

Quanto à Argentina, o setor empresarial deste país não apresenta mobilização similar em relação ao acordo, como, por exemplo, há a CEB no Brasil. Esta falta de mobilização é explicada por Juan Soldano, consultor de negócios argentino e membro da Câmara de Comércio Brasil – Argentina, ao esclarecer que no Brasil as empresas têm uma participação compulsória no que se refere às suas associações, como a CNI, por exemplo, e na Argentina essa participação é voluntária. A participação compulsória permite às organizações empresariais o

---

<sup>117</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>118</sup> CNA. ORG. **Acordo Mercosul – União Européia**. Disponível em:  
< [www.cna.org.br/site/down\\_anexo.php?q=E15\\_14859AcordoMercosul-UE.pdf](http://www.cna.org.br/site/down_anexo.php?q=E15_14859AcordoMercosul-UE.pdf) > Acesso em: 22.11.2008.

financiamento de estudos, análises, etc., nos moldes do que é feito pela CNI, o que acaba por permitir maior informação e mobilização ao empresariado.<sup>119</sup>

Juan Soldano<sup>120</sup> esclarece que as organizações empresariais na Argentina não têm os mesmos recursos que as organizações brasileiras, devido, principalmente, à assimetria entre as empresas brasileiras e argentinas, por exemplo, no que se refere ao volume de faturamento, produção, dimensão, entre outros. Apesar de haver na Argentina a União Industrial Argentina (UIA), composta por empresários argentinos, esta não acompanha exclusivamente o Acordo e, portanto, não pode ser comparada à CEB. Soldano explica ainda que, o acompanhamento do Acordo se dá por meio do empresariado individualmente, e não pelas organizações setoriais sendo, portanto, pontuais e não sistemáticas, diferentemente do caso do Brasil.

#### *4.2.3 As percepções do empresariado sobre o Acordo de Associação*

O grau de interesse, por parte do empresariado do Mercosul e da UE, nas negociações para o estabelecimento do futuro Acordo foi diferente, consoante o setor representado. Por exemplo, o setor automotivo argentino e brasileiro acompanhou com grande interesse as negociações, dado à demanda Europeia pela abertura deste setor.<sup>121</sup> Igualmente, o setor agrícola, de ambos os blocos, esteve engajado nas negociações do Acordo. No que se refere ao Mercosul, por exemplo, o interesse deste setor pode ser explicado pela demanda do bloco na abertura do mercado agrícola europeu. Do lado da UE, o interesse do próprio setor agrícola no acordo pode ser explicado pela preocupação de seus produtores frente à concorrência dos produtos agrícolas provenientes do Mercosul.<sup>122</sup>

---

<sup>119</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>120</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>121</sup> Embora haja uma divergência entre o setor automotivo argentino e brasileiro em relação ao acordo. Segundo Lúcia Maduro (em entrevista feita por esta autora), havia receio por parte da Argentina de que as grandes montadoras se concentrassem no Brasil, o que gerou conflitos entre os setores desses países, como se refletirá mais adiante.

<sup>122</sup> Os produtos exportados pelo Mercosul para a UE considerados como sensíveis são principalmente carnes (bovina, suína e de frango), açúcar, etanol, milho, tabaco, leite em pó, suco de laranja e frutas.

Aliás, a questão agrícola é um dos pontos que mais contribuiu para o não-fechamento do Acordo, não só devido às ofertas por parte da UE, consideradas insatisfatórias por parte do Mercosul, como devido ao fato de que a questão dos subsídios agrícolas ficou de fora do acordo, com o argumento de que estes deveriam ser resolvidos no âmbito da Rodada Doha - o que era fortemente contrário ao desejo do setor agrícola brasileiro, como já referido. Com efeito, a Rodada Doha foi igualmente percebida pelo setor empresarial como um dos obstáculos para o fechamento do Acordo. Contudo, da mesma forma, a não conclusão desta Rodada pode dar um novo impulso às negociações, dado que, no momento, o Mercosul não está envolvido em outra grande negociação, pois a ALCA igualmente não foi concluída.

Ainda no que tange ao interesse do setor empresarial no Acordo, e de forma a demonstrar os diferentes - e por vezes divergentes -, graus de interesse neste, é interessante destacar aqui a observação de João Pacheco, de que, por exemplo, algumas empresas Europeias, estabelecidas no Brasil, igualmente apresentavam receio frente à liberalização do comércio entre os dois blocos, pois poderiam perder mercado na região e, sob este aspecto, o Acordo poderia representar mais uma ameaça do que uma oportunidade para tais empresas.<sup>123</sup>

Há outros fatores identificados pelo setor empresarial - para além da questão "agricultura e indústria" -, que também contribuíram para dificultar as negociações. Do ponto de vista do empresariado, a falta de vontade política em avançar com o Acordo, por exemplo, foi uma das razões que favoreceu a paralisação das negociações. Segundo Ingo Plöger, que esteve bastante engajado nas negociações, a falta de vontade política fez com que o empresariado perdesse a motivação no Acordo. Segundo Plöger, ex-presidente do MEBF, há uma descrença, por parte do empresariado brasileiro, na capacidade política de superação dos entraves nas negociações. "O que tem acontecido, é que a realidade econômica tem superado as barreiras e influenciado a evolução do comércio."<sup>124</sup>

---

<sup>123</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>124</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

Aliás, de acordo com o Embaixador Rubens Barbosa, o comércio do Mercosul tem crescido, mas não por conta dos acordos.<sup>125</sup> Por exemplo, a corrente de comércio entre a UE e o Mercosul continuou crescendo - como será demonstrado no Capítulo 6 -, sem que se tenha fechado o Acordo entre os dois blocos. Com efeito, outras variáveis têm contribuído para o crescimento do comércio do Mercosul, em termos gerais, notadamente o aumento da demanda por produtos primários, principalmente por parte da China e Índia, que contribuiu para o incremento das exportações do bloco - igualmente visto no Capítulo 6 -, sem o esforço de estabelecimento de acordos. Na opinião de Rubens Barbosa, os acordos são importantes para promover a redução do protecionismo de mercado, mas as ações individuais (das empresas) estão mais dinâmicas e o Brasil tem acompanhado essa tendência.

Quanto à importância que a UE atribui às negociações com o Mercosul, Lúcia Maduro, por exemplo, acredita que estas representam tema de menor interesse na agenda Européia, estando esta ocupada com outros assuntos considerados como prioritários, tais como: o alargamento da UE, a questão energética com a Rússia, o crescimento da China, entre outras questões.<sup>126</sup>

Por fim, é preciso referir ainda que, do ponto de vista do empresariado do Mercosul, há ainda outros produtos/temas de interesse deste - de origem não agrícola -, que devem ser igualmente considerados nas negociações, tais como: produtos industriais, temas de meio ambiente, biocombustíveis, infraestrutura, facilitação do comércio e IDE.

Sob perspectiva brasileira, esse ponto foi assinalado por Armando Monteiro Neto:

Embora a proteção Europeia esteja de fato concentrada em produtos de origem agrícola e a maioria dos produtos manufaturados de interesse do Mercosul não esteja sujeita a tarifas de importação elevadas no mercado europeu, persistem algumas tarifas relativamente elevadas para produtos de interesse exportador brasileiro, como os têxteis, por exemplo. Como a União Europeia vem negociando acordos de livre comércio com países concorrentes do Brasil nesses produtos, os exportadores industriais brasileiros enfrentam condições desfavoráveis de concorrência no mercado europeu (MONTEIRO NETO, 2008)<sup>127</sup>.

<sup>125</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>126</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>127</sup> MONTEIRO NETO, Armando. Presidente da CNI. Seminário “O euro: implicações globais e relevância para a América Latina”. São Paulo, março de 2008.

E ainda, sobre outros temas de interesse que poderiam ser ainda incluídos no acordo em negociação, Monteiro Neto ressalta:

Ainda que o principal objetivo do Brasil em um acordo de livre comércio com o bloco europeu seja a remoção das barreiras ao comércio de produtos de origem agrícola, onde se concentra o núcleo duro do protecionismo europeu, há uma agenda para outros temas, como por exemplo, a questão dos investimentos (IBIDEM).

No que diz respeito à demanda em se incluir a questão dos investimentos no Acordo, e mesmo a preocupação com outros setores que não o agrícola, esta parece refletir a percepção do empresariado sobre a necessidade de se incorporar à agenda de negociações as novas demandas surgidas com a evolução da economia global - mas também local -, nestes últimos anos de negociações. De acordo com Monteiro Neto, o recente investimento das empresas brasileiras na Europa, em diversos setores, reflete a necessidade de se incluir novos temas na agenda de relações entre a UE e o Mercosul, voltadas tradicionalmente para barreiras comerciais ou para o interesse de investidores europeus no Mercosul.

#### *4.2.4 As percepções da diplomacia sobre o Acordo de Associação*

No tocante às percepções da diplomacia<sup>128</sup> em relação às negociações para o estabelecimento do Acordo entre a UE e o Mercosul, as desigualdades nos processos de integração de ambos os blocos são apontadas como uma questão de grande preocupação. A UE representa um mercado único para os exportadores dos países-membros do Mercosul, contudo, a recíproca não é verdadeira, ou seja, o Mercosul não representa um mercado único para os exportadores europeus, pois no Mercosul prevalece a dupla cobrança da TEC (BID-INTAL, 2005).<sup>129</sup> Essa é uma

---

<sup>128</sup> Para compor as percepções da diplomacia foram realizadas entrevistas com membros da Comissão Europeia e com diplomatas dos principais países-membros do Mercosul (ver anexo D), para além da participação desta autora em fóruns de discussão entre empresários e diplomatas sobre o Acordo, bem como por meio de documentos oficiais e bibliografia secundária.

<sup>129</sup> O tema da dupla cobrança da TEC no Mercosul começou a fazer parte da agenda deste por demanda da própria UE. Com efeito, a UE considera o pagamento único da tarifa para as mercadorias que circulem dentro do Mercosul, como condição essencial para o estabelecimento do Acordo de Associação com este bloco (BID – INTAL, 2005).

dificuldade apontada, por exemplo, pelo Conselheiro Econômico da Embaixada da República Argentina, Luis Castilho, referindo que o negociador do Mercosul tem a UE como mercado único, mas o negociador da UE não tem o Mercosul como mercado único.<sup>130</sup> Igualmente, tal dificuldade é apontada por Fabian Delcros, Conselheiro de Comércio da Delegação da Comissão Europeia no Brasil segundo o qual a UE oferece ao Mercosul um mercado único com mais de 500.000 milhões de consumidores. No caso do Mercosul, a não-existência de um mercado único dificulta as concessões feitas no âmbito do Acordo.<sup>131</sup> Aliás, é preciso referir que foi durante as negociações entre a UE e o Mercosul, que a UE colocou a condição de que este deveria garantir a cobrança única de mercadorias que circulassem dentro do Mercosul (BID-INTAL, 2005).

E, aqui, relembra-se um ponto importante, relativo ao interesse da UE no fortalecimento do processo institucional do Mercosul, ou seja, no interesse de que a integração deste bloco não se restrinja apenas a uma integração comercial, mas abarque, igualmente, outros níveis de integração, como fiscal, monetário, político, entre outros aspectos. Isso porque, por exemplo, a falta de harmonização quanto às legislações dos países-membros do Mercosul e, ainda, as exceções no que se refere à sua Tarifa Externa Comum representam, do ponto de vista da diplomacia Europeia, um dos principais empecilhos na conclusão do Acordo. Com efeito, o primeiro documento de estratégia para a cooperação entre a UE e o Mercosul, para o período de 2002-2006, refere que a criação do Mercado Comum do Mercosul deve ser considerada uma condição prévia para a conclusão das negociações e a sustentabilidade da associação entre as duas regiões.<sup>132</sup>

Quanto a importância do Mercosul para a União Europeia, de acordo com Karl Falkenberg, a Europa sempre teve interesse no Mercosul e o recente anúncio de uma parceria estratégica entre a UE e o Brasil sinaliza tal interesse. Contudo, relembra-se aqui que esta visão não é coincidente com a visão de alguns atores brasileiros envolvidos nas negociações - referido na Seção anterior.<sup>133</sup>

---

<sup>130</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>131</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>132</sup> COMISSÃO EUROPEIA. **Mercosul**. Documento de Estratégia Regional 2007-2013. 2.8.2007. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/external\\_relations/mercosur/rsp/07\\_13\\_pt.pdf](http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/rsp/07_13_pt.pdf) >. Acesso em: 20.6.2008.

<sup>133</sup> FALKENBERG, Karl. Ex-diretor adjunto de Comércio da União Europeia e ex-negociador chefe para o Mercosul. Palestra proferida por ocasião do III Fórum Europeu. São Paulo, 1.6.2007.

Do ponto de vista de Fabian Delcros, há um interesse antigo e importante por parte da Europa de consolidar presença na região. Segundo Delcros, a presença chinesa na região também fez com que a UE reforçasse o interesse em manter essa presença e representa mais uma razão para o fechamento do Acordo.<sup>134</sup> Entretanto, apesar de a UE declarar seu interesse no Mercosul e de ter anunciado o Brasil como parceiro estratégico, em 2007, essa posição, de parceria estratégica não se mantém no que se refere ao Mercosul como bloco.

É relevante mencionar que há uma parceria estratégica anunciada no âmbito do diálogo biregional entre a América Latina e a UE, especificamente, há uma parceria estratégica anunciada em relação ao Brasil, mas não há ação semelhante em relação ao Mercosul. Segundo alto funcionário da Comissão Europeia, o Mercosul se encaixa, do ponto de vista da UE, em sua estratégia global de promover a integração em países democráticos, mas isso não significa que seja estratégico. O Brasil sim é considerado pela UE como estratégico - mas não o Mercosul.

Tal observação ilustra outro problema que contribui, do ponto de vista da diplomacia - e do empresariado -, para a dificuldade nas negociações para o fechamento de um acordo dessa natureza, que é a assimetria, principalmente econômica, entre os dois blocos, e a assimetria - igualmente econômica -, dentro do próprio Mercosul. Essa assimetria pode ser exemplificada pelo peso de ambos os blocos no comércio global - já referido no Capítulo 1. Enquanto o comércio da UE representava 17,1% do comércio global, em 2006, o Mercosul representou, entre os anos de 2002 e 2005, apenas 1,05%.<sup>135</sup> No que se refere à assimetria entre os países do Mercosul, esta pode ser exemplificada pela representatividade do PIB destes países no bloco: o Brasil representa 79% do PIB do Mercosul, seguido pela Argentina (18%), pelo Uruguai (2%) e Paraguai (1%).<sup>136</sup>

Inclusive, não se trata, no que se refere ao Mercosul, de um problema somente de assimetria econômica entre os seus países-membros, mas igualmente de diferentes interesses no que se refere aos objetivos do Acordo. Note-se ainda a

---

<sup>134</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>135</sup> TRADE ISSUES. Disponível em: < <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/datapdf.htm> >. Acesso em: 6.7.2008.

<sup>136</sup> COMISSÃO EUROPEIA. 2007. Op. cit. Acesso em: 6.7.2008.

divergência de posição entre a diplomacia brasileira e a argentina em relação à prioridade dada ao Acordo: para o Brasil, este Acordo é considerado como prioritário, para a Argentina, não. Por exemplo, do ponto de vista de Luis Castilho, o Acordo teve uma prioridade muito baixa para a Argentina, ao contrário da prioridade dada por parte do Brasil, atribuída, por Castilho, à vontade deste país de se estabelecer como um *Global Player* no cenário internacional, o que pode não ser bem-visto pelos demais países-membros do Mercosul. Castilho explica ainda que, inicialmente o Acordo de Associação foi percebido como forma de fazer frente à ALCA e, inclusive, havia a expectativa, de que um acordo com a UE fosse melhor - e mais fácil de ser estabelecido do que a ALCA -, mas dadas às diferenças significativas entre os dois blocos, as negociações não avançaram como inicialmente esperado, até chegar ao ponto de paralisarem.<sup>137</sup>

De fato, para a diplomacia brasileira, explica Evandro Didonet, Diretor do Departamento de Negociações Internacionais do Itamaraty, o Acordo com a UE é absolutamente prioritário para a política comercial brasileira<sup>138</sup> embora o Brasil estivesse empenhado nas negociações para o fechamento da Rodada Doha.<sup>139</sup>

Quanto ao impacto da Rodada Doha nas negociações, há um consenso de que o Acordo entre a UE e o Mercosul somente avançará depois da finalização desta rodada, e um dos motivos refere-se à igualdade das agendas, ou seja, temas polêmicos para o acordo UE–Mercosul estão igualmente sendo negociados no âmbito da Rodada Doha, como bens agrícolas e serviços - como referido ao longo do Capítulo. Portanto, conforme as percepções da diplomacia - e dos empresários -, há que esperar o encerramento dessas negociações para saber sobre o futuro do Acordo de Associação, ou seja, sobre em que base negociar. Com efeito, havia a expectativa de que as negociações entre a UE e o Mercosul fossem retomadas, caso a Rodada Doha não fosse concluída até meados de 2008 - o que não ocorreu.

Mesmo com todos os empecilhos para o fechamento do Acordo, segundo João Pacheco, de uma forma geral, este pode ser visto como positivo,

---

<sup>137</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>138</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>139</sup> Palestra proferida por ocasião do III FÓRUM EUROPEU, acontecido em São Paulo, em 1 de junho de 2007, do qual participou esta pesquisadora e entrevista realizada pela autora em 2008.

principalmente do ponto de vista da consolidação das relações econômicas na região. Inclusive, afirma Pacheco, os demais pontos do Acordo, notadamente o aspecto político e de cooperação, estão praticamente fechados, faltando “apenas” fechar o aspecto comercial.<sup>140</sup>

### 4.3 Parte conclusiva do Capítulo

Apesar das muitas declarações e esforços a favor da liberalização das trocas entre o Mercosul e a UE, tanto do lado dos negociadores políticos (diplomacia), como do lado dos próprios empresários, tal objetivo não é fácil de ser concretizado, como visto ao longo do Capítulo. Prova disso é que, passada uma década, desde 1999, quando foram lançadas as negociações para o estabelecimento do Acordo de Associação entre a UE e o Mercosul, o mesmo ainda não foi concluído; apesar de todas as reuniões, - quer seja do MEBF, quer seja no âmbito dos CNBs, das reuniões de Cúpula entre a UE e AL, do encontros ministeriais entre o Mercosul e a UE, entre outras reuniões -, de todos os documentos de trabalho produzidos, de todas as declarações políticas, do envolvimento da iniciativa privada, entre outras ações para a sua conclusão.

A dificuldade e a morosidade para se chegar à finalização do Acordo são fatores de preocupação entre os negociadores envolvidos e tal ponto foi assinalado por Karl Falkenberg, ao declarar que as negociações para a liberalização do comércio entre os dois blocos já têm quase dez anos e os “adolescentes são perigosos”.<sup>141</sup>

Isso quer dizer que, do ponto de vista econômico, uma década parece ser tempo demais para a conclusão de um Acordo, dado à dinâmica dos mercados, que ocorre em ritmo (muito) mais acelerado do que a dinâmica das negociações políticas. Por exemplo, na última década, novas variáveis surgiram no cenário internacional, como o crescimento da China, da Índia, e o próprio alargamento da

---

<sup>140</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

<sup>141</sup> FALKENBERG. III Fórum Europeu, 2007. Op. cit.

UE - entre outras variáveis -, mudando o interesse dos negociadores e dos empresários sobre o Acordo.

Nesse sentido, Rubens Barbosa<sup>142</sup> ressalta que o comércio do Mercosul tem crescido independentemente dos acordos estabelecidos. O que significa dizer que as empresas, apesar de estarem envolvidas nas negociações internacionais e, neste caso específico, nas negociações entre a UE e o Mercosul, e apesar de o Acordo possibilitar, segundo Giordano (2003), a institucionalização do crescente interesse das comunidades de negócios Europeias na região, as empresas não ficaram à espera do fechamento do Acordo para se mobilizarem e continuarem os seus negócios. Como visto no Capítulo 1, elas procuram mercados com melhores oportunidades, estabelecendo sua própria dinâmica, o que será sinalizado nos Capítulos seguintes.

---

<sup>142</sup> Entrevista realizada pela autora em 2008.

## **5 INVESTIMENTO DIRETO ESTRANGEIRO: UE – MERCOSUL – 1991 - 2005**

Após ter-se visto nos Capítulos precedentes: (i) sobre o fenômeno da globalização, principalmente a sua vertente econômica, na qual as EMNs - no que se refere à sua dimensão produtiva e comercial -, atuam como elemento dinamizador; (ii) sobre as características e fases do fenômeno da regionalização - surgido, também, como resposta ao fenômeno da globalização -, cuja segunda fase, conhecida como Novo Regionalismo, foi marcada, igualmente, pela proliferação de AIRs e pelo estabelecimento de acordos de integração e cooperação entre os países industrializados do Norte e os países do Sul (conhecidos como acordos “Norte-Sul”); (iii) sobre a caracterização da(s) política(s) externa(s) da UE que, como visto, pretende atuar como um ator global, estabelecendo acordos/relações com diversos atores do globo, entre eles o Mercosul; (iv) sobre as relações entre UE e Mercosul, no âmbito dos acordos, assinado e em negociação; neste Capítulo, serão analisados os fluxos de IDE da UE para o Mercosul - no contexto de um relacionamento que se pretende mais próximo, pelo menos enquanto declarações políticas - de forma a se traçar um perfil (e razões) de tal fluxo.

Destacam-se neste capítulo as características da globalização econômica, no contexto da qual as EMNs representam um papel de fundamental importância, atuando como elemento impulsionador da economia internacional, uma vez que, por meio das redes estabelecidas ao redor do mundo, possibilitam a criação de atividades de maior valor agregado, criação de emprego e a promoção do comércio - igualmente por meio do comércio intrafirma. Importante referir ainda que tais empresas estão cada vez mais ativas e constantemente na busca de mercados mais competitivos para seus investimentos, incrementando, assim, os fluxos de IDE - e, cada vez mais, do comércio -, ao redor do mundo.

Com efeito, como se terá a oportunidade de verificar ao longo do Capítulo, em princípio influenciaram os fluxos de IDE para os países do Mercosul a sua própria criação, que representou para as EMNs a possibilidade de ampliação de seus mercados e, igualmente importante, a adoção de determinadas políticas, de caráter liberal, por seus países-membros.

No sentido de traçar o perfil dos fluxos de IDE da UE para o Mercosul, o Capítulo é iniciado com algumas considerações preliminares sobre a economia da América Latina, principalmente a partir da década de 1980, período que precede o analisado por esta pesquisa - de 1991 a 2005 -, e, a seguir, é traçado o perfil de IDE recebido pelo Mercosul, dando destaque para o Brasil e a Argentina, enquanto principais países receptores do IDE no bloco. Posteriormente, após se ter traçado um perfil do IDE para o Mercosul, são analisados e caracterizados o IDE da UE para o Mercosul, com destaque especial para a Espanha, que foi o seu maior investidor no período. Por fim, discute-se aqueles que são considerados como os principais gargalos do Mercosul para a recepção de IDE (e não só), influenciando tais gargalos na tomada de decisão, perfil e intensidade dos fluxos de IDE para o bloco.

## **5.1 Considerações preliminares sobre a economia da América Latina**

Algumas considerações sobre a economia da América Latina serão necessárias, de forma a contextualizar as reformas econômicas levadas a cabo pelos países do Mercosul, principalmente pelo Brasil e pela Argentina a partir da década de 1990, que acabaram por ter influência direta no incremento dos fluxos de IDE e comércio para esses países, inclusive - e em alguns casos, principalmente -, de origem na UE.

Após a Segunda Guerra Mundial, foi implementada, nos diversos países da América Latina a política de substituição de importações, cujo intuito principal era impulsionar a industrialização dos diversos países por meio do fomento de setores tradicionalmente importadores - referido no Capítulo 2. Para tal, recorria-se ao estabelecimento de sistemas tarifários, cambiais e monetários que, de alguma

forma, desencorajavam as importações, estimulando a produção nacional (DOMINGUES, 1999, p.18).

A estratégia de substituição de importações, apesar de ter possibilitado altas taxas de crescimento econômico trouxe resultados bastante preocupantes, entre eles, a falta de competitividade das indústrias nacionais. Com efeito, a indústria nacional era considerada ineficiente e geradora de custos elevados, conseqüentes tanto da desvantagem comercial de importar *inputs* a preços acima dos que vigoravam nos mercados internacionais, como do fato dos mercados nacionais não permitirem a implantação de unidades industriais capazes de otimizar a produção. A ineficiência industrial era conseqüente, ainda, de uma estrutura oligopolística capaz de impor altos custos de entrada às novas empresas. Estas distorções conduziram o setor industrial a um marasmo, onde não havia quaisquer estímulos a inovar e competir (BULMER-THOMAS, 1997).<sup>143</sup>

Nesse contexto, a importação de *inputs* e bens de equipamento básico a preços elevados acabaram por gerar sucessivos *déficits* comerciais e altos índices de inflação. Ademais, a estrutura empresarial não possuía os recursos suficientes para financiar projetos industriais, cada vez mais ambiciosos, e o setor primário, fonte primeira de receitas exportadoras, começou a debater-se com problemas derivados do regime cambial. Além dos problemas de capital, os equipamentos dotados de inovações tecnológicas tinham que continuar a ser adquiridos no exterior, mantendo assim uma dependência não-desejada face ao mesmo (DOMINGUES, 1999 p.19).

---

<sup>143</sup> De fato, a estratégia de substituição de importações proporcionou elevadas taxas de crescimento econômico - especialmente no que se refere ao *output* industrial. No fim da década de 1960, países como o Brasil, a Argentina e o México possuíam *shares* de produção industrial no PIB semelhantes aos dos países industrializados da América do Norte e Europa.

Nesta fase, marcada pelo protecionismo à indústria nacional, foram criados alguns dos acordos de integração regional que antecederam o Mercosul, a partir dos anos 1960, entre os quais:

- ALALC - Associação Latino Americana de Livre Comércio (1960);
- MCCA - Mercado Comum Centro-Americano (1960);
- PA - Pacto Andino (1969).

Trata-se de acordos caracterizados como *inward looking*<sup>144</sup> (BULMER-THOMAS,1997, p.247) e representaram para os países da região uma forma de promover a industrialização com base na referida estratégia de substituição de importações, caracterizando-se, assim, por modelos intensivos em importação, dado que a maioria dos *inputs* intermediários estava disponível somente nos mercados exteriores à região. Tal fato, como já referido, adicionado ao “desencorajamento” das exportações, contribuiu para um saldo negativo no comércio extrarregional de produtos industriais.

Assim, os recursos necessários para o pagamento destes *inputs* foram proporcionados, primeiramente, pelas exportações de produtos primários.<sup>145</sup> Porém, a América Latina só conseguiria evitar dificuldades em seu Balanço de Pagamentos, altamente dependente das exportações destes produtos, se conseguisse desenvolver uma fonte alternativa a estes recursos. Esta surgiu no fim dos anos 1960, na forma de *commercial bank debt* e, no início dos anos 1970, o crédito bancário para a América Latina se expandia rapidamente, permitindo facilmente o financiamento dos *déficits* nas contas correntes (BULMER-THOMAS, 1997, p.247). É preciso referir ainda que tais financiamentos aconteceram em um momento de grande liquidez no mercado internacional, caracterizado, entre outros, pela abundância de petrodólares na década de 1970 (BULMER-THOMAS,1997, p. 247; DOMINGUES, 1999).<sup>146</sup>

---

<sup>144</sup> Acordos caracterizados como acordos de primeira fase, conforme descrito no Capítulo 2. Para as características da primeira fase do fenômeno da regionalização cf. Seção 2.1.1.

<sup>145</sup> O modelo de integração promovido pela CEPAL não removeu a dependência nos produtos primários que haviam proporcionado a justificativa para a ênfase inicial da CEPAL na industrialização.

<sup>146</sup> A primeira (1973-4) e a segunda (1987-9) crise do petróleo e a subsequente alta de preços internacionais, apesar de colocar sob maior pressão todo o sistema econômico, permitiram indiretamente o acesso a créditos

É no início dos anos 1980, quando os países latino-americanos encontram-se altamente endividados e incapazes de cumprir com o serviço da dívida, devido principalmente ao aumento das taxas de juros internacionais e à queda dos preços das matérias-primas, que se dá o início de uma das maiores crises financeiras da região. A ameaça do México do não-cumprimento de suas obrigações externas afugentou os créditos externos da região e tornou-se o marco inicial de uma crise que caracterizou a década de 1980 como a “década perdida”, na América Latina.

Esta crise foi igualmente um marco na história econômica neste continente e representou o momento a partir do qual os países da região abandonaram as suas práticas de desenvolvimento *inward looking* e passaram a adotar um conjunto de medidas *outward looking*, cuja consequência imediata era a inserção da América Latina no mercado mundial.

A este conjunto de medidas foi dado o nome de Consenso de Washington e se caracterizou por recomendações, por parte dos países desenvolvidos, aos demais países, no sentido de adotarem políticas de abertura de seus mercados e o Estado mínimo, ou seja, um Estado com o mínimo de atribuições, com consequente redução de despesas, de forma a solucionar, por exemplo, os problemas de inflação, no Balanço de Pagamentos e de insuficiente crescimento econômico. Entre as principais recomendações do Consenso de Washington, se destacavam: (i) Liberalização das trocas comerciais; (ii) Entrada nos fóruns multilaterais de comércio (GATT); (iii) Desmantelamento dos Oligopólios e Cartéis; (iv) Privatização dos gigantescos setores empresariais do Estado; e, (v) Liberalização dos fluxos de investimento e livre-entrada de capitais.<sup>147</sup>

---

internacionais, extremamente aliciantes. As receitas provenientes da venda do petróleo a preços elevados, ao “inundar” os mercados financeiros internacionais, possibilitaram a concessão de capitais tão necessários às economias latino-americanas.

<sup>147</sup> A denominação Consenso de Washington retrata o conjunto de trabalhos e reuniões de economistas do FMI - Fundo Monetário Internacional -, do BIRD - Banco Internacional para a Reconstrução e o Desenvolvimento, também conhecido como Banco Mundial -, e do Tesouro dos Estados Unidos, realizados em Washington, no início dos anos 1990. As recomendações provenientes do Consenso de Washington se tornariam o receituário das agências internacionais para a concessão de crédito aos países em desenvolvimento, de forma a promover o ajustamento macroeconômico nestes países.

Tais medidas foram as encontradas pelos credores internacionais como a solução para a crise da dívida e dos demais problemas que assolavam a América Latina, tais como: estagnação econômica, inflação crescente e desemprego. Nota-se que no âmbito desse conjunto de medidas as forças de mercado desempenhavam papel fundamental, como jamais haviam desempenhado. Igualmente, a promoção das exportações, no âmbito da liberalização das trocas comerciais, parecia ser a melhor alternativa, capaz de gerar um *superávit* comercial que possibilitasse o cumprimento dos serviços da dívida externa, de fato um dos maiores problemas dos países da região (DOMINGUES, 1999).

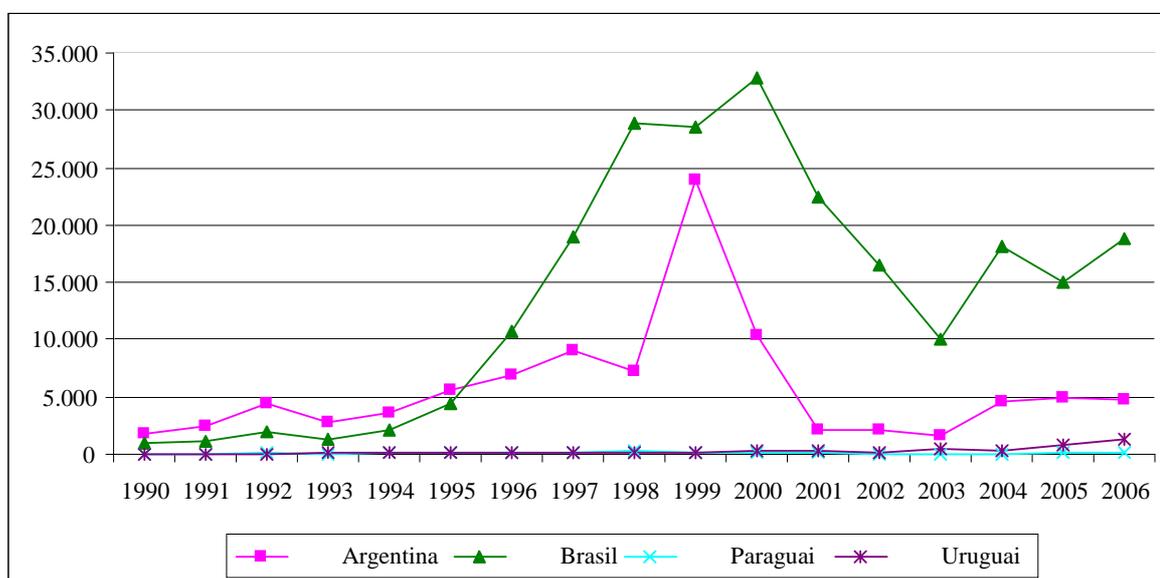
Após duas décadas de fechamento ao exterior, como consequência da política de substituição de importações, a opção pela abertura, principalmente a partir da década de 1990, demonstrava a vontade dos vários países da América Latina, entre eles a Argentina e o Brasil, em participar mais ativamente do comércio internacional, ganhando competitividade e novos mercados e, ao mesmo tempo, utilizando tal abertura como ferramenta para resolução de suas crises macroeconômicas.

É relevante destacar ainda que, no início dos anos 1990, o mundo passa por uma quebra de paradigmas, simbolizada pela queda do muro de Berlim, como já referido, com a prevalência das economias de mercado, após anos de Guerra Fria. Este cenário, como não se podia deixar de esperar, teve o seu impacto nos países da América Latina, onde as políticas restritivas das décadas anteriores deram lugar a políticas de inspiração liberal, entre as quais a abertura comercial e financeira, o processo de privatizações e a desregulamentação dos mercados, em vários setores e em vários países da região, tais como, Brasil, Argentina, Chile, Bolívia, México, entre outros, contribuindo, igualmente, para o incremento dos fluxos de IDE para a AL, a partir dos anos 1990.

## 5.2 Evolução e características gerais do IDE global para o Mercosul

Como referido na Seção anterior, o início dos anos 1990, aponta para o começo de uma nova fase, por assim dizer, marcada pela adoção de políticas de caráter liberal, que acabaram por ter consequências nas economias dos diversos países do mundo. Nesse contexto, no que se refere especialmente ao objeto de estudo deste Capítulo, pode-se observar um aumento dos fluxos de IDE para os países da AL e, mais especificamente, para o Mercosul, a partir de 1996.

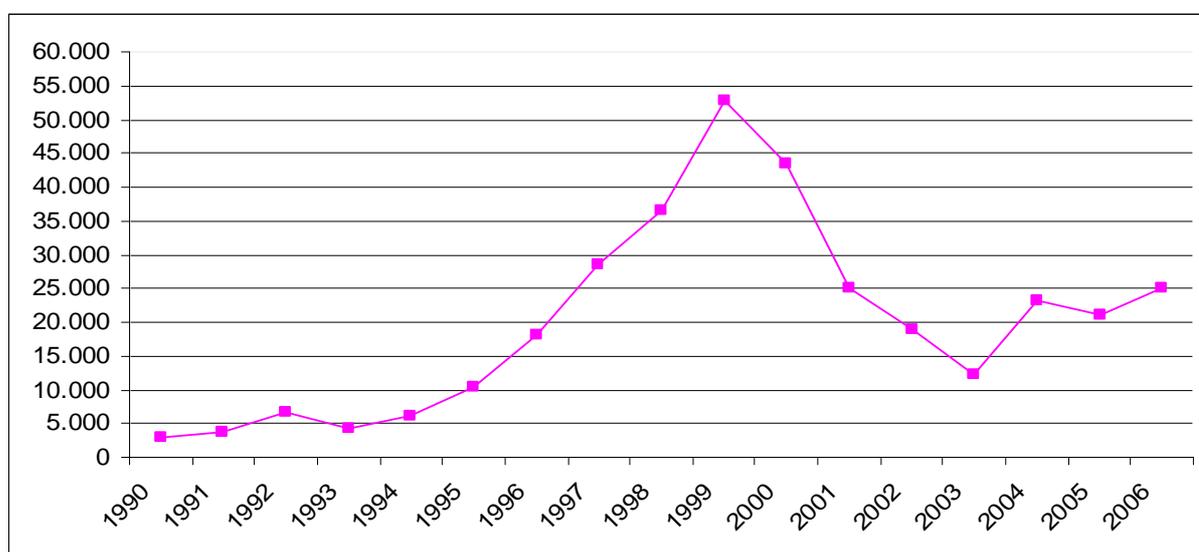
É preciso clarificar neste momento que, por fluxos de IDE para o Mercosul, entende-se, principalmente, fluxos de IDE para o Brasil e a Argentina, uma vez que são estes países, de fato, os maiores receptores de IDE do bloco - o que fica comprovado pela análise do Gráfico 1.



**Gráfico 1. Evolução IDE para os países do Mercosul (Em milhões de dólares)**

Fonte: UNCTAD (Elaboração da autora)

Ao se comparar a evolução dos fluxos de IDE para a Argentina e o Brasil, pode-se observar que ambos sofrem praticamente a mesma evolução - embora em termos de valores absolutos os fluxos sejam diferentes -, como é observado no Gráfico 1. Nesse caso, pode-se traçar um perfil da evolução do IDE para o Mercosul, conforme demonstrado no Gráfico 2, tendo em conta, principalmente, a evolução do IDE no Brasil e Argentina, uma vez que os fluxos de IDE para o Paraguai e Uruguai não são expressivos a ponto de interferir em tal evolução.



**Gráfico 2. Evolução IDE global para o Mercosul (Em milhões de dólares)**

Fonte: UNCTAD (Elaboração da autora)

Com efeito, a criação do Mercosul representou para os demais países da cena internacional uma significativa plataforma de exportação, dado que, a partir desse bloco, as EMNs aqui instaladas poderiam exportar para os demais países-membros do Mercosul e demais países da região – e, nesse sentido, a ampliação do bloco e os acordos estabelecidos com outros blocos e países representam um atrativo a mais para as EMNs, como destacado por Joseph Tutundjian.<sup>148</sup> Segundo Tutundjian, as EMNs ao buscarem novos mercados para investimento procuram avaliar tais mercados: (i) em termos da representatividade do seu mercado interno; e, (ii) se estes constituem uma boa plataforma de exportação - entre outras

<sup>148</sup> TUTUNDJIAN, Joseh. Diretor executivo da Rodobrás Trading. Entrevista ao **Globo News Painel**, 16.2.2007. O programa discutiu a atratividade do Brasil, em termos de IDE, comparado a outros grandes mercados emergentes, tais como, China, Índia e Hong Kong, que têm atraído grande parte dos fluxos de IDE mundial.

variáveis, como estabilidade macroeconômica, características do câmbio e políticas de desregulamentação.

No que diz respeito à constituição do Mercosul, este tanto representava um expressivo mercado interno para as EMNs que aqui procuraram se estabelecer, como igualmente, uma boa plataforma de exportação, dado a possibilidade de exportação para os demais países do bloco e região, como acabado de referir.

Voltando à evolução dos fluxos de IDE para o Mercosul, passou-se de um baixo nível de IDE, no início da década de 1990, para um “boom” de IDE, para o Mercosul - principalmente o Brasil e a Argentina -, no fim da década de 1990, impulsionado, entre outros motivos, por uma conjuntura internacional favorável, por mudanças/medidas econômicas que trouxeram estabilidade macroeconômica para a região,<sup>149</sup> pela política de privatizações, pela desregulamentações dos setores de telecomunicações, energia elétrica, petróleo e gás e serviços financeiros, e pela própria formação do Mercosul, sinalizando para os demais países e blocos um grande mercado consumidor a ser explorado.

Necessário destacar que os fluxos para o Mercosul não estão descolados do movimento de IDE em nível mundial, ou dito em outras palavras, o auge do IDE para este bloco, durante os anos 1990, corresponde ao auge do IDE mundial, refletindo o aprofundamento do processo de globalização econômica. Igualmente, o declínio dos fluxos de IDE para o Mercosul foi acompanhado pelo declínio do IDE mundial, após 2001, e, posteriormente, a recuperação dos fluxos de IDE mundial, a partir de 2003, foi igualmente acompanhada pela recuperação dos fluxos de IDE para o Mercosul.

De acordo com os dados da CEPAL (2007), no ano de 2000, chegou-se a uma cifra recorde de IDE no valor de 1.400.000 milhões de dólares, com correspondente incremento do número de EMNs no cenário internacional. No início dos anos 1990, havia aproximadamente cerca de 37.000 EMNs, com pelo menos 170.000 filiais estrangeiras ao redor do mundo. Em 2004, estas empresas representaram cerca de 70.000 e suas filiais estrangeiras cerca de 690.000, sendo

---

<sup>149</sup> No caso do Brasil, a implementação do Plano Real, em 1994, foi de fundamental importância para o controle da inflação e estabilidade econômica - melhor discutido no Capítulo 6.

que quase metade destas filiais encontra-se em países em desenvolvimento, entre os quais os países-membros do Mercosul (CHUDNOVSKY E LOPEZ, 2007).<sup>150</sup>

Por outro lado, assistiu-se, a partir de 2001 até 2003, a um declínio de tais investimentos no Mercosul - acompanhado de um declínio dos fluxos de IDE em nível mundial, como anteriormente referido -, que pode ser atribuído às circunstâncias internas dos países deste bloco e à conjuntura internacional. No que se refere às circunstâncias internas do Mercosul que acabaram por afetar os fluxos de IDE para seus países, destacam-se: (i) o esgotamento do processo de privatizações; e, a (ii) instabilidade econômica do bloco marcada, principalmente, pela quebra do regime de câmbio fixo na Argentina, que iniciou uma grande crise econômica neste país, afetando, igualmente, o relacionamento externo deste com os demais países do Mercosul, principalmente com o Brasil. Quanto à conjuntura externa, destacam-se: (i) o baixo dinamismo das economias mundiais entre os anos de 2001 e 2002, devido, sobretudo, ao colapso do mercado de altas tecnologias e aos atentados de 11.9.2001; e, (ii) a reordenação de tais fluxos para outros países emergentes do globo, como, por exemplo, para os países asiáticos, principalmente a China, e para os países da Europa Central e de Leste, como será visto ainda neste Capítulo.

Embora não faça parte do período analisado pela presente pesquisa, e igualmente por se tratar de um episódio bastante recente, um dado relevante que merece ser destacado refere-se ao IDE para o Brasil no ano de 2007, no valor de US\$ 34.616 bilhões, o maior valor já registrado em um único ano, superando inclusive o maior valor até então registrado de US\$ 32.779 bilhões em 2000, e cerca do dobro do IDE registrado em 2006, no valor de US\$ 18.782 bilhões. Para este incremento, contribuiu o processo de privatizações das estradas federais brasileiras, no qual empresas espanholas tiveram participação significativa, mantendo-se como uma das principais investidoras no Mercosul.<sup>151</sup>

---

<sup>150</sup> Relembra-se aqui que no Capítulo 1 também foram dadas estatísticas sobre o número de EMNs e suas filiais em 1999, de forma a ilustrar o papel de destaque as EMNs no contexto da globalização econômica.

<sup>151</sup> **Revista Veja**. Mais um olé. Ed. 2030, ano 40, nº 41, 17.10.2007.

Quanto ao reordenamento dos fluxos de IDE mundial para outras economias emergentes do globo, é digno de nota o papel de liderança - em termos de recebimento de tais fluxos -, que a China tem assumido nos últimos anos, absorvendo, de fato, a maior fatia do IDE mundial - destinada às economias emergentes. Por exemplo, em 1977 a China representava 0% do total do IDE mundial destinado às economias emergentes e o Brasil 27%. Mais de duas décadas depois, em 1998, a China representava 24% deste fluxo e o Brasil já havia declinado para 17%. Em 2005, a participação da China enquanto receptora dos fluxos de IDE mundial destinados às economias emergentes representava 27,2% e o Brasil apenas 5,7%, sendo este inclusive ultrapassado pelo México com 6,1% (IEDI, 2006).

Com efeito, segundo relatório da CEPAL (2006), o crescimento econômico da China teve impacto nas correntes mundiais de IDE de diversas formas, inclusive por meio da atração de IDE, de forma a aproveitar o potencial do seu mercado interno. Por exemplo, segundo dados do referido relatório, o PIB *per capita* na China cresceu, em média, 9,4%, a.a., entre 1990 e 2004. No que se refere ao Brasil, por exemplo, o período de maior crescimento do PIB *per capita* foi entre os anos de 1945 e 1980, quando se chegou a um crescimento médio de 4,4% a.a. Entre os anos de 1980 e 2000, o PIB *per capita* do Brasil não atingiu a média de 0,4% a.a.<sup>152</sup>

Outro dado relevante que caracteriza a representatividade do crescimento do IDE para o Mercosul pode ser medido pela evolução do peso do IDE nas economias dos seus países-membros. Observa-se um incremento expressivo da representatividade do IDE em relação ao PIB nos países do Mercosul, a partir dos anos 1990, chegando, no caso do Brasil e da Argentina, a ter uma representatividade maior do que a do IDE na economia mundial (CHUDNOVSKY E LOPEZ, 2007), como demonstrado na Tabela 4.

---

<sup>152</sup> CUNHA, Alexandre e FIORÊNCIO, Antônio. **O Brasil está Pronto para Voltar a Crescer 4% ao ano?** 5.6.2002. Disponível em: < <http://www.alexbcunha.com/opinioes/artigos/artigo14.htm> >. Acesso em: 10.10.2007.

**Tabela 4. % IDE em relação ao PIB**

	1980	1990	2000	2004
Argentina	2,6	6,2	23,8	35,3
Brasil	7,1	8,0	17,1	25,2
Paraguai	4,8	7,6	17,2	14,6
Uruguai	4,4	7,2	10,4	17,5
Países em desenvolvimento	4,9	9,6	26,2	26,4
Países desenvolvidos	5,0	8,2	16,3	20,5
Mundo	4,9	8,4	18,3	21,7

Fonte: Chudnovsky e Lopez, 2007

Em termos da distribuição do IDE para os diferentes setores do Mercosul, a partir de 1990, o setor de serviços passou a receber grande parte desse investimento devido, sobretudo, às privatizações e às desregulamentações no setor acontecidas nos países do bloco, principalmente no Brasil e na Argentina. A indústria recebeu cerca de 20% no Brasil e na Argentina, sendo que no Uruguai e no Paraguai o IDE teve destaque no setor primário. Contudo, a busca por recursos naturais igualmente atraiu investidores para a Argentina, onde os setores de petróleo e mineração absorveram um terço do total dos investimentos no país (CHUDNOVSKY e LÓPEZ, 2007).

No que se refere à origem do IDE para os países do Mercosul, os Estados Unidos e a Espanha são os grandes investidores - se forem considerados os países individualmente e não os investimentos por blocos econômicos -, seguidos por outros países da União Européia, entre eles, França, Países Baixos, Portugal, Alemanha, Itália e o Reino Unido, como será visto na Seção a seguir. Entretanto, ao se considerar a origem do IDE por bloco regional, UE é, de fato, o maior investidor no Mercosul.

Apesar de não se analisar aqui o IDE cuja origem se dá nos países da AL, notadamente no Mercosul, importa destacar que nos últimos anos, mais precisamente a partir de 2004, observa-se um crescente aumento dos fluxos de IDE provenientes dos países da AL, estando tal crescimento especialmente ligado a um

pequeno número de transações volumosas, acontecidas em número reduzido de países e setores (CEPAL, 2006).

Em 2006, por exemplo, o Brasil foi o maior investidor externo da região, seguido pelo México, e esse lugar de destaque se deve, principalmente, à aquisição da empresa mineradora canadense Inco pela Companhia Vale do Rio Doce e de uma série de outras aquisições e investimentos de empresas, tais como: Itaú, Petrobrás, Votorantim, Gerdau, Odebrecht, Camargo Corrêa, Weg e Marcopolo. Inclusive, em 2006, pela primeira vez, o IDE do Brasil no exterior ultrapassou o ingresso de IDE no país.

No que se refere ao IDE brasileiro, segundo estudo realizado pela Universidade Federal do Rio de Janeiro<sup>153</sup>, ao longo da década de 1990, o IDE nacional não ultrapassava os 2,5 bilhões de dólares - e praticamente todo o investimento era feito pela Petrobrás. Em 2008, o Brasil teve pelo menos 20 empresas de destaque no exterior, com mais de 50 fábricas, e a tendência de investimento internacional deve continuar. O estudo aponta que o movimento das empresas brasileiras tem sido estimulado pela necessidade de melhorar a posição competitiva no mercado internacional, mas também pelas condições favoráveis que tal mercado vinha oferecendo, notadamente o crescimento da China.<sup>154</sup>

Traçou-se, assim, um panorama geral dos fluxos de investimento direto estrangeiro para o Mercosul e suas principais características. Há, contudo, que dar algumas características específicas deste fluxo, de forma a melhor contextualizá-lo na presente pesquisa, notadamente, no que se refere às características dos fluxos da UE para os países do Mercosul, o que será feito a seguir.

---

<sup>153</sup> SIMONETI, Eliana. Quem tem medo da Internacionalização. **Revista PIB – Presença Internacional do Brasil**. Ano 2, n° 3, Abril/Maio 2008.

<sup>154</sup> Segundo o artigo citado em nota anterior, o crescimento da China possibilitou, por exemplo, a formação de uma *joint venture* entre o governo chinês e a brasileira Embraer para a montagem de aviões na China. Ainda segundo o artigo, o forte crescimento em infraestrutura da China e o aumento da produção de aço têm estimulado a formação de grandes grupos internacionais, tanto na mineração como na siderurgia.

### 5.3 Evolução e características do IDE da UE para o MERCOSUL

Antes de se abordar as características e dinâmica dos fluxos de IDE da UE para o Mercosul, faz-se necessário contextualizar esse investimento no âmbito dos investimentos totais da UE: Os Estados Unidos são o destino preferencial desse IDE, embora a porcentagem de IDE relativa aos EUA em relação aos fluxos totais da UE tenha caído nos últimos anos. Em 2001, por exemplo, o IDE da UE para os EUA representava 69% do total; em 2005 essa porcentagem caiu para 33%.<sup>155</sup> Neste mesmo ano, 2005, o destino preferencial de IDE proveniente da UE foram os países europeus não-membros da UE, com destaque especial para a Suíça. Com efeito, a partir de 2002, ganha destaque, como destino do IDE da UE, os países europeus não-membros, tendo recebido cerca de 35% do total desses investimentos, em 2005.<sup>156</sup>

Contudo, em relação aos fluxos de IDE da UE para os mercados emergentes, pode-se observar a importância contínua que têm recebido os países asiáticos, principalmente a China, tendência que tem se afirmado nos últimos anos, como demonstrado na Tabela 5.

---

<sup>155</sup> EUROPEAN UNION FDI YEARBOOK 2007, Eurostat. Disponível em: <  
[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product\\_details/publication?p\\_product\\_code=KS-BK-07-001](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/product_details/publication?p_product_code=KS-BK-07-001)>. Acesso em: 17.11.2008

<sup>156</sup> Porcentagem do total do IDE externo da UE para países europeus não-membros, em 2005: Bulgária (1%), Sérvia e Montenegro (1%), Croácia (1%), Romênia (2%), Turquia (2%), Ucrânia (3%), Rússia (5%), Suíça (11%), outros (8%). EUROPEAN UNION FDI YEARBOOK 2007. Op.cit.

**Tabela 5. IDE UE para países emergentes em %**

	2001	2002	2003	2004	2005
Mercados Emergentes	34	29	26	45	36
Ásia * 157	21	14	11	19	15
AL	10	8	4	14	4
MPCs **158	1	3	3	3	3
CEECECR ***159	2	4	8	8	13

Fonte: European Union FDI yearbook 2007, Eurostat

De acordo com a Tabela 5, pode-se notar que a América Latina, entre os anos de 2001 e 2002, ocupava o segundo lugar, enquanto destino preferencial de IDE proveniente da UE - em relação aos mercados emergentes - ainda que com uma representatividade (bem) inferior à Ásia -, assumindo posteriormente tal posição os países europeus não-membros da UE que, de fato, passam a se destacar, cada vez mais a partir de 2002, como um dos destinos preferenciais do IDE da UE.

Todavia, do ponto de vista do Mercosul, desde a criação deste bloco, a UE tem-se destacado como seu grande investidor - e, em alguns períodos, o seu maior investidor, como será visto ao longo do Capítulo.

Como já mencionado, a criação do Mercosul representou para a UE um parceiro promissor, dado o tamanho do mercado interno que este representava e a perspectiva de tal mercado tornar-se uma porta de entrada para as empresas Europeias em relação aos demais países da América Latina. De fato, os investimentos diretos das empresas Europeias para os países da América Latina como um todo cresceram de forma expressiva, a partir dos anos 1990, superando inclusive o IDE proveniente dos EUA, em 1996 - ao se contabilizar os investimentos da UE como bloco. Do total desse investimento na AL, 40% se destina aos países

<sup>157</sup> \* Exceto Japão.

<sup>158</sup> \*\* Mediterranean Partner Countries (MPC): Países do Magrebe (Argélia, Marrocos e Tunísia), Israel, Turquia e países do Mashrek (Egito, Jordânia, Líbano, Palestina e Síria).

<sup>159</sup> \*\*\*Central/Eastern European Countries and Rússia (CEECECR): Albânia, Bósnia e Herzegovina, Bulgária, Croácia, Macedônia, Romênia, Sérvia e Montenegro, Rússia e Ucrânia.

do Mercosul, sendo os principais investidores a Espanha, França, Países Baixos, Portugal, Alemanha, Itália e o Reino Unido (MATEO, 2006).

A Tabela 6 demonstra o total dos fluxos do IDE realizado no Mercosul, entre os anos de 1990 e 2002, incluindo os maiores investidores da UE.

**Tabela 6. Fluxos IDE por economias de origem (de 1990 a 2002)**  
(Em milhões de dólares)<sup>160</sup>

	UE	Espanha	França	PB	Portugal	Alem.	Itália	RU	EUA	ALC *
Brasil	79,425	24,957	11,981	14,988	10,352	3,690	2,398	3,782	35,180	25,784
Argentina	45,545	29,114	7,206	2,901	-	1,761	3,098	1,475	17,677	6,141
Paraguai	344	43	84	134	23	19	-19	53	436	685
Uruguai	-	856	271	-	4	124	-	-	-	539
Mercosul	125,314	54,970	19,542	18,023	10,379	5,594	5,477	5,310	53,293	33,149

\* América Latina e Caribe

Fonte: Unctad WID (elaboração da autora)

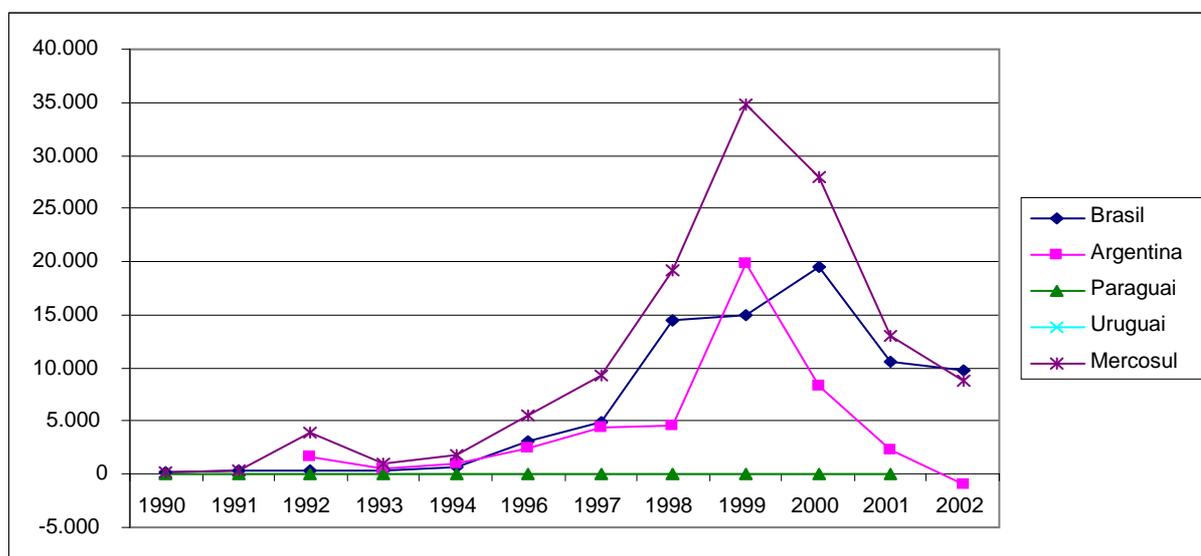
Contudo, a partir de 2001, começa a declinar o fluxo de IDE proveniente da UE para os países do Mercosul, em comparação aos valores da década anterior, sinalizando que o IDE europeu direcionou-se para outras regiões, entre as quais os países da Europa de Leste (que aderiram a UE em 2004), da Europa Central (não- membros da UE), e para a Ásia, principalmente a China.

Por meio do Gráfico 3, a seguir, pode-se observar que a evolução do IDE oriundo da UE para o Mercosul segue, praticamente, a evolução do IDE mundial para este bloco (ver Gráfico 2) que, por sua vez, segue a evolução do total de IDE para o Brasil e a Argentina. E, ainda, tais fluxos obedecem à dinâmica dos fluxos de IDE mundial, quando se observa que há um pico de investimentos da UE para o Mercosul entre 1999 e 2000 e um declínio a partir desta data.

Esta evolução “interligada”, se assim pode-se dizer, parece refletir uma das características principais da globalização econômica que se refere à interconexão dos mercados. O baixo crescimento econômico, por exemplo, verificado na maior parte das economias do mundo, no início da década de 2000, como já referido, somado à baixa lucratividade de grandes corporações e ao

<sup>160</sup> Não há estatísticas para a Argentina em 1990 e 1991; não há estatísticas para o Brasil em 1995; Somente há estatísticas para o Uruguai cuja origem é França, Alemanha, Portugal e Espanha.

esgotamento do processo de privatizações em vários países, são características que justificam, em parte, o declínio dos fluxos de IDE mundial e que, por sua vez, se traduz em um declínio do IDE mundial para o Mercosul, bem como do IDE proveniente da UE para este bloco.



**Gráfico 3. IDE – UE para Mercosul (Em milhões de dólares) <sup>161</sup>**

Fonte: UNCTAD WIR (elaboração da autora)

No que se refere à queda do IDE da UE para os países-membros do Mercosul, segundo Mateo (2006), um dos principais motivos para este declínio diz respeito à adesão dos países da Europa do Leste à UE, como anteriormente referido. Segundo o autor, as vantagens provenientes do fato de que estes novos Estados-membros, após um breve período de transição, se beneficiariam da livre-circulação de mercadorias, pessoas, capitais e serviços dentro da UE, ampliando assim, o próprio mercado interno, despertou o interesse do investidor europeu e provocou uma reordenação de tais fluxos para aqueles países. Relevante observar que os fatores que atraíram os investidores europeus para os novos Estados-membros da Europa do Leste foram, igualmente, os fatores que os atraíram por ocasião da criação do Mercosul: mercado interno alargado, significativa plataforma de exportação para outros países-membros, e porta de entrada para outros países da região.

<sup>161</sup> Note-se que a evolução do IDE da UE para o Mercosul, apresentada neste gráfico (e nos gráficos 2 e 4), corresponde à somatória da evolução do IDE da UE para cada país-membro do Mercosul.

De acordo com Mateo (2006), o declínio de IDE da UE para o Mercosul reflete a perda de interesse do investidor europeu para este bloco, se comparado com o volume de investimento da década anterior, embora tenha havido uma lenta recuperação a partir de 2004, como se pode observar por meio da Tabela 7.

**Tabela 7. FDI UE para AL e Mercosul - de 2001 a 2005 (Em bilhões de euros)**

	2001	2002	2003	2004	2005
Extra UE	306.140	133.897	135.711	136.388	171.757
AL	29.644	11.244	5.233	19.293	7.127
<i>dos quais</i>					
México	4.825	6.608	1.999	10.805	2.512
Colômbia	420	-369	369	605	-1.057
Uruguai	1.229	450	88	192	-25
Venezuela	2.914	-183	-275	1.064	945
Brasil	10.050	-1367	2.149	5.180	5.490
Chile	3.048	1.564	1.643	1.976	939
Argentina	5.612	1.159	-1.455	-1.166	-1.313
NICs2LA <sup>162</sup>	23.534	7.961	4.336	16.798	7.626
Mercosul	16.901	172	764	4.169	4.164

Fonte: European Union FDI Yearbook 2007, Eurostat

A Tabela 7 demonstra, no que se refere à Argentina, que não só houve uma queda nos fluxos de IDE recebidos por parte da UE, como também, a partir de 2003, há um desinvestimento no referido país por parte da UE, principalmente por parte da Espanha, seu maior investidor, cuja origem está, também, na crise macroeconômica que se estabeleceu na Argentina no início do segundo milênio.

Quanto ao Brasil, observa-se, igualmente, um declínio do IDE proveniente da UE para este país, a partir de 2001, chegando a um desinvestimento em 2002, com uma ligeira recuperação a partir de 2003, embora, até 2005, o IDE recebido não tenha alcançado os níveis da década de 1990. Essa mesma evolução

<sup>162</sup> NICs2LA (em inglês: *Latin American newly industrialised countries in the second wave of industrialization* (Argentina, Brasil, Chile e México)).

pode ser observada no total de IDE proveniente da UE recebida pelo Mercosul, dado que grande parte do investimento recebido por este bloco - praticamente a totalidade dele -, foi destinado ao Brasil, conforme apresentado na Tabela 7.

Em 2004, o Brasil chegou a ser o maior receptor de IDE da América Latina e esse fluxo se deveu, em grande parte, à fusão entre a empresa brasileira AmBev e a empresa belga *Interbrew* - do setor de bebidas -, a compra da empresa brasileira de telefonia fixa Embratel pela Telmex (mexicana), da cadeia de supermercados Bompreço pela Americana *Wal-Mart*, do comércio varejista, e a um aumento de capital realizado pela Endesa (espanhola) em uma de suas filiais no Brasil, no setor energético.

Com efeito, diferentemente do primeiro “boom” de IDE para o Brasil, - que teve nas privatizações um grande incentivo -, o investimento recebido a partir de 2003 se deu na aquisição de empresas privadas motivadas, igualmente, pelo promissor mercado interno - em 2003 e 2004 não houve ingresso de IDE por meio de privatizações no Brasil. Houve, igualmente, uma recuperação desse investimento no que se refere ao setor de manufaturas, principalmente nas indústrias automotiva e eletrônica, motivadas, também, pelo crescimento da demanda interna, em um cenário de relativa estabilização macroeconômica.

### *5.3.1 Os investimentos Ibéricos no Mercosul*

O destaque aos países Ibéricos, enquanto importante origem de IDE para o Mercosul, se deve ao fato de que ao se somar o total dos fluxos de IDE provenientes da Espanha e de Portugal para aquele bloco, no período de 1990 a 2002. Pode-se verificar que estes representam mais de 50% do total do IDE da UE para o Mercosul (ver Tabela 5). Para o período em questão, no que se refere aos países da UE, a Espanha foi, de fato, o maior investidor na Argentina; e Portugal foi um expressivo investidor no Brasil.

De uma forma geral, os motivos do incremento do referido IDE, do ponto de vista do Mercosul, já foram identificados e se referem, entre outros, à estabilidade macroeconômica alcançada pela região a partir da década de 1990, ao programa de privatizações realizado principalmente por Brasil e Argentina, e às desregulamentações ocorridas nos diversos setores da economia, tais como, telecomunicações, energia elétrica, petróleo e gás e serviços financeiros, como já referido neste Capítulo.

Para além dos motivos anteriormente expostos, no que se refere ainda à motivação da Espanha para investir nos países do Mercosul, principalmente Argentina e Brasil, segundo Mateo (2006), a criação do próprio bloco e a evolução das suas relações políticas com a UE - no qual se inclui a perspectiva de assinatura de um Acordo de Associação entre ambos -, representaram um grande interesse para aquele país, dado ser a América Latina um importante mercado de expansão para as empresas espanholas, que investindo na região poderiam, igualmente, se beneficiarem de economias de escala. Com efeito, a AL se tornou a área geográfica onde se concentrou grande parte dos investimentos espanhóis. Segundo ainda o autor, Argentina e Brasil são prioridades declaradas da política exterior espanhola.

No que se refere a Portugal, Silva (2002), ao estudar as relações entre esse país e o Brasil, destaca a importância de tal relação na perspectiva do Mercosul, que passou a representar um mercado mais alargado para Portugal. Nesse contexto:

As empresas portuguesas, para além do objetivo mais geral de realizarem negócios lucrativos, procuraram ganhar escala e estabelecer ligações vantajosas com vista a enfrentar em melhores condições a concorrência tanto europeia como global. (SILVA, 2002, p.148).

A seguir, serão analisadas algumas características (e razões) do processo de internacionalização das empresas espanholas - notadamente do chamado “núcleo duro” -, em direção à América Latina, dada a importância da Espanha enquanto investidor europeu no Mercosul.

### 5.3.1.1 O IDE espanhol no Mercosul – características gerais

Algumas das razões que levaram à expansão das empresas espanholas na América Latina e países do Mercosul são as mesmas identificadas anteriormente como razões para o incremento do IDE no Mercosul, tais como as políticas de liberalização e desregulamentação. No caso dos países do Mercosul, estas políticas foram implementadas na sequência da adoção das medidas do Consenso de Washington. No caso da Espanha, tais políticas foram adotadas em consequência, principalmente, da adesão deste país à Comunidade Europeia, em 1986.

A adesão à Comunidade Europeia obrigava à ordem democrática<sup>163</sup> e à adoção de reformas liberais, entre as quais, privatização, desregulamentação e liberalização do mercado, que acabaram por fortalecer, principalmente, o sistema financeiro local e sua fusão com o setor produtivo privado ou estatal/privado, consolidando, assim, os grandes grupos espanhóis que viriam, a seguir, iniciar seu expressivo processo de internacionalização, por meio da América Latina, e mais especificamente, Brasil e Argentina, no âmbito do Mercosul (SOUZA, 2007).

Ademais, a entrada em vigor do Mercado Único Europeu, a partir de 1993, foi um fator determinante na reestruturação do setor bancário espanhol, que implicou a eliminação de barreiras à livre-circulação de capitais entre os Estados-membros e a liberdade para estabelecer e prestar serviços financeiros, desencadeando um processo de concentração interno dos bancos espanhóis, representando cerca de metade do sistema financeiro espanhol. Em 1988, iniciaram-se os principais processos de concentração bancária, com a fusão dos bancos Bilbao e Viscaya, dando origem ao banco *Bilbao y Viscaya* (BBV) e, em 1991, com a fusão dos bancos Central e Hispanoamericano, dando origem ao *Banco Central Hispano* (BCH) (COSTA, 1999, p.292).

---

<sup>163</sup> Assim como atualmente a mesma ordem democrática e o respeito aos Direitos Humanos é cláusula obrigatória de cumprimento nos acordos assinados entre a Comissão Europeia e os demais países do mundo ou blocos regionais - como visto no Capítulo 4.

De fato, o processo de internacionalização das empresas espanholas para os diversos países da AL se deu a partir do que é conhecido como “núcleo duro” da economia espanhola, constituído notadamente por dois grandes grupos financeiros privados: o BSCH (*Banco Santander Central Hispano*) e o BBVA (*Banco Bilbao Viscaya Argentaria*)<sup>164</sup> e caixas de poupança de capitais públicos, principalmente *La Caixa de Catalunha* e a *Caixa de Madrid*.

Segundo Costa (1999), uma das preocupações centrais do governo espanhol no processo de privatizações foi a formação de núcleos duros, envolvendo os principais grupos bancários privados e as grandes empresas então privatizadas, com o intuito de manter no país o controle dos setores estratégicos da economia – as telecomunicações, a energia (eletricidade, petróleo e gás) e o setor bancário. As privatizações na Espanha originaram a formação de redes de empresas, nas quais os principais grupos bancários espanhóis tiveram um papel fundamental, adquirindo e articulando participações em várias empresas não-financeiras (COSTA, 1999, p.290).

No esgotamento do processo de privatizações da própria Espanha, estes grupos financeiros, já consolidados - com participação em vários setores da economia espanhola, como eletricidade, gás natural, petróleo e telecomunicações -, dão início à estratégia de internacionalização para a América Latina, a partir de 1990, liderando o processo de penetração dos bancos estrangeiros no mercado financeiro da região que, por sua vez, também haviam se liberalizado.

Nesse sentido, os grupos bancários espanhóis seguem uma estratégia de aquisições e parcerias com entidades bancárias locais na AL, com o objetivo de penetrar no maior número de mercados possível. A Tabela 8 demonstra a diversificada participação dos bancos BBVA e BSCH nos países da AL e no Mercosul.<sup>165</sup>

---

<sup>164</sup> O BSCH é produto da fusão, em 1999, dos bancos Santander e Central Hispano (BCH) e o BBVA é produto da fusão, também em 1999, entre o Banco Bilbao y Viscaya (BBV) e a Corporación Bancária de España (Argentaria).

<sup>165</sup> Ainda estaria por se realizar a compra do Banespa pelo BSCH, em 2000, como será referido posteriormente.

**Tabela 8. A banca espanhola: presença e expansão na América Latina**

	<b>Banco Santander Central Hispano (BSCH)</b>		<b>Banco BibbaoViscaya Argentaria (BBVA)</b>
	<b>Banco Santander</b>	<b>Banco Central Hispano</b>	
Argentina	Banco Rio de la Plata (51%, 1997)	Banco Tornquist (100%, 1996)	BBV Banco Francês (60%, 1996)
	-	Banco de Galicia y Buenos (10%, 1998)	Corp. Banca Argentina (100%, 1999)
Bolívia	-	Banco Santa Cruz (90%, 1998)	-
Brasil	Banco Santander Brasil (100%, 1997)	-	BBV Brasil (100%, 1998)
	Banco Noroeste (76%, 1998)	-	-
Chile	Banco Santander Chile (86%, 1960)	Banco Santiago (44%, 1991)	BBV Banco BHIF (55%, 1998)
Colômbia	Banco Santander Colômbia (60%, 1997)	-	Banco Ganadero (63%, 1996)
México	Banco Santander Mexicano (71%, 1996)	Grupo Financeiro Bital (8%, 1996)	BBV México (67%, 1995)
Paraguai	-	Banco de Asunción (85%, 1996)	-
Peru	Banco Santander Perú (100%, 1995)	Banco Del Sul (90%, 1996)	Banco Continental (39%, 1995)
Uruguai	Banco Santander Uruguai (100%, 1990)	-	Banco Francês (58%, 1995)
Venezuela	Banco de Venezuela (98%, 1997)	-	Banco Provincial (51%, 1997)

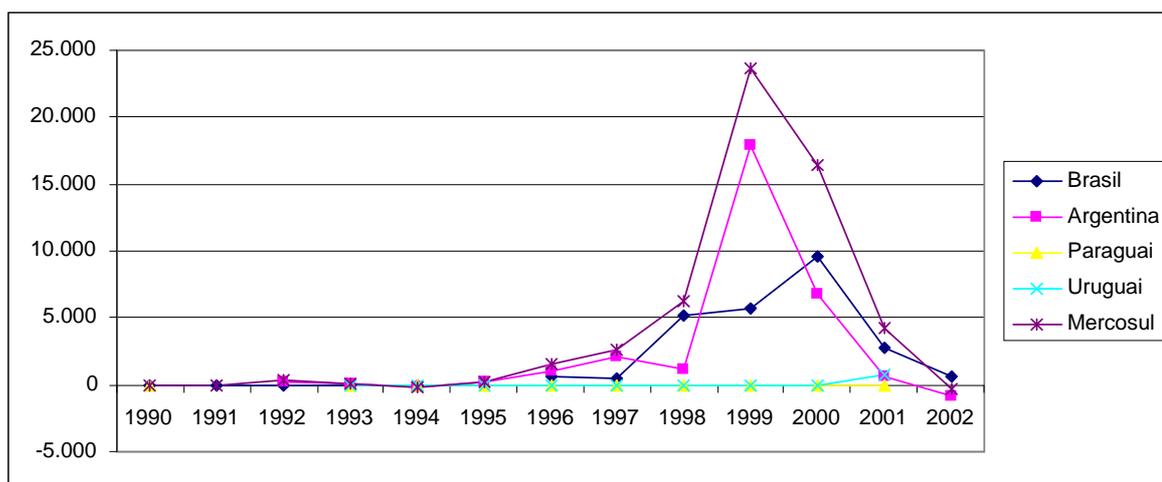
Fonte: Costa, 1999.<sup>166</sup>

Destaca-se que o investimento espanhol na América Latina pode ser verificado desde no fim da década de 1970. Contudo, é a partir da década de 1990 que a região passa a ser o principal destino do IDE espanhol no exterior, chegando a representar, em 1998, 72% do total desse investimento – compondo para esta expressiva porcentagem os investimentos dos bancos espanhóis, os já referidos bancos BSCH e BBVA, e outras empresas espanholas, tais como: Telefónica, Endesa, Iberdrola e Repsol (COSTA, 1999).

<sup>166</sup> Trata-se aqui da exposição do quadro de Costa, 1999. Note-se que a compra do Banespa, em 2000, pelo BSCH, não está referida neste quadro, mas será destacada mais adiante nesta Seção.

Os bancos espanhóis adotaram, igualmente, uma estratégia de diversificação de seus investimentos, com participações nos seguros, bancos de investimento e na gestão de fundos de pensões. Em 1999, o BSCH e o BBVA controlavam em torno de 45% do mercado de fundos de pensões privados na AL e, igualmente, possuíam participações em empresas nos setores de energia e telecomunicações, associando-se a projetos de internacionalização liderados por empresas espanholas (FIGUEIREDO, 2005).

O Gráfico 4 permite observar a evolução do IDE espanhol para os países do Mercosul e, a exemplo de outros gráficos anteriormente expostos, observa-se igualmente um pico de investimentos para Argentina e Brasil nos anos de 1999 e 2000.



**Gráfico 4. IDE origem Espanha para o Mercosul e seus países-membros (Em milhões de dólares)**

Fonte: Unctad WID (elaboração da autora)

O pico do IDE espanhol, em 1999, para a Argentina representou quase que a totalidade do investimento da UE, no ano. O ano de 1999 foi o único ano que a Argentina recebeu maior fluxo de IDE, proveniente da UE, do que o Brasil.<sup>167</sup> Esse pico do IDE espanhol para a Argentina explica-se, em grande medida, por uma única

<sup>167</sup> O pontapé inicial dessa nova onda de investimento espanhol na Argentina se deu em 1990 com a privatização da ENTEL (empresa estatal argentina de telefones) sendo esta comprada pela empresa Telefônica da Espanha. Esta mesma empresa igualmente participou do processo de privatizações no Brasil adquirindo a Telesp Celular, em 1998.

operação que foi a aquisição, por parte da empresa espanhola Repsol, da empresa petrolífera argentina, *Yacimientos Petrolíferos Fiscales* (YPF).

O pico do IDE espanhol, em 2000, para o Brasil, é caracterizado, principalmente pela compra do Banespa - Banco do Estado de São Paulo -, pelo BSCH - por ocasião do processo de privatização daquele banco -, passando a constituir-se, o banco espanhol, no terceiro maior grupo bancário privado no Brasil, em 2000. Ocorreram ainda outras operações de privatização no Brasil envolvendo empresas espanholas, tais como: a aquisição da Companhia Energética de Pernambuco (CELPE), pela Iberdrola, e a aquisição de distribuidoras de gás, em São Paulo, pela Gás Natural, do grupo Repsol.

Contudo, a partir de 2000, há um declínio do IDE espanhol para os países da AL e do Mercosul<sup>168</sup> devido a fatores já citados, entre os quais: (i) instabilidade macroeconômica no Mercosul, causada pela desvalorização do Real, em 1999, e pela crise Argentina, em 2001; (ii) redução dos níveis de IDE em nível global, após o pico verificado em 2000; (iii) abrandamento do processo de privatizações nos países da AL; (iv) opção das empresas espanholas de reforçar os laços empresariais com Ásia/Pacífico, principalmente com a China, que passou a ser considerada o destino mais promissor para as empresas espanholas<sup>169</sup>; (v) redirecionamento dos investimentos espanhóis, principalmente no que se refere ao setor bancário, para outros países da Zona Euro. Inclusive, no que se refere especificamente aos bancos BBVA e BSCH, o primeiro banco, após a crise de 1999, revela uma nova estratégia de expansão internacional visando, principalmente, o mercado financeiro europeu. O mesmo acontece com o BSCH que, a partir de 1999, reduz as suas posições de risco neste mercado, voltando-se igualmente para o mercado financeiro europeu.

A redução do IDE espanhol para o Mercosul é acompanhada da redução do IDE da UE para este bloco, como não se podia deixar de esperar, dada a representatividade do IDE espanhol na composição do IDE da UE para o Mercosul. No que se refere à Espanha (e a UE), pode-se observar, a partir do fim de

---

<sup>168</sup> Houve, inclusive, um processo de desinvestimento na Argentina, como anteriormente visto (antecedido igualmente por um desinvestimento por parte de Portugal).

<sup>169</sup> Em 2000, a Espanha investia na China 35.748.000 euros e em 2004 esse investimento quase que duplicou passando para a cifra de 62.758.600 euros (MATEO, 2006).

2003, uma recuperação do investimento proveniente daquele país para os países do Mercosul, notadamente para o Brasil e a Argentina. Segundo relatório da CEPAL (2006), a partir deste período, a Espanha se mantém como maior investidor mundial na Argentina e conserva a liderança de investidor europeu no Brasil - dado os EUA serem o maior investidor neste país.<sup>170</sup>

De acordo com Ramón Sánchez Díez, o Brasil é identificado, pelas empresas espanholas, como um mercado prioritário para o desenvolvimento de negócios. Segundo Sánchez Díez, o crescimento da economia brasileira e a existência de um mercado consumidor ainda por explorar, motivam o ingresso de novos investidores no Brasil, além de estimular a expansão das corporações já existentes no país.<sup>171</sup>

Entretanto, para atrair ainda mais a atenção dos investidores externos, como outrora, o Mercosul deve ultrapassar variados obstáculos. Se num primeiro momento de existência do Mercosul a sinalização de um amplo mercado consumidor foi suficiente para atrair investimentos externos, principalmente da Europa, em momento posterior - com o crescimento da China, entre outros fatores já citados -, o Mercosul parece ter que seduzir os investidores externos com outros atrativos, para além do fato de representar um grande mercado interno e ser abundante em matérias-primas.

#### **5.4 Sobre os gargalos do Mercosul quanto ao IDE**

Apesar do expressivo fluxo de IDE verificado no período analisado, o Mercosul apresentou obstáculos ao IDE, entre os quais a instabilidade macroeconômica de seus países-membros. A coordenação e coesão das políticas fiscais, monetárias e cambiais, de forma a atingir a estabilidade e o crescimento

---

<sup>170</sup> Permanecendo em posições secundárias no Paraguai e Uruguai.

<sup>171</sup> SÁNCHEZ DÍEZ, Ramón. Atual presidente da Câmara Oficial de Espanhola de Comércio no Brasil. CÁMARA OFICIAL ESPAÑOLA DE COMERCIO EM BRASIL. Disponível em:<  
<http://www.camaraespanhola.org.br/>>. Acesso em: 10 abr. 2007.

sustentado do bloco é considerado um ponto importante a ser alcançado, entre os seus investidores.

O relatório da CEPAL (2007), ao abordar os requisitos que as empresas consideram mais importantes ao tomarem suas decisões sobre onde investir, destacou o acesso a recursos ou mercados e um ambiente econômico, político e social estáveis como elementos centrais. Outras exigências são ainda mencionadas, tais como: a facilidade para se fazer negócios, a qualidade e confiabilidade da infraestrutura e dos serviços básicos, a disponibilidade de profissionais, técnicos e executivos, e um baixo nível de corrupção. Relevante apontar que, segundo o relatório, o esquema tributário ocuparia um lugar secundário entre os requisitos citados, o que contraria uma das políticas mais comuns para atrair investimento externo que é a oferta de redução ou isenção de tributos.

Nesse sentido, refere-se que o Mercosul não representa um ambiente econômico, político e social plenamente estável, sobretudo durante o período analisado, onde tiveram lugar várias crises, entre as quais se destacam a crise de 1999, com a desvalorização da moeda brasileira, dando início, por sua vez, a sucessivas crises com a Argentina, e a própria crise argentina de 2001, comprometendo, inclusive, o futuro do bloco, como já dito.<sup>172</sup>

Com efeito, segundo o relatório citado, um dos principais motivos pelo qual a AL tem perdido participação nas correntes mundiais de IDE, nos últimos anos, refere-se ao ambiente de negócios pouco favorável na maioria de seus países. Ademais, os problemas vinculados à complexa estrutura tributária, as carências de infraestrutura, as incertezas quanto às políticas regulatórias, entre outros fatores, não somente diminuem a atratividade do IDE para a AL, como também afetam a competitividade das operações locais das empresas da região.

---

<sup>172</sup> Basicamente, observa-se uma série de conflitos em nível setorial, sendo que a maioria dos conflitos se deu nos setores industriais da Argentina e do Brasil, notadamente, na indústria automotiva, siderúrgica, de celulose, avícola, têxtil e de calçados. A partir de tal crise, a Argentina aplicou ao Brasil uma série de mecanismos unilaterais de proteção tarifária e não-tarifária, com o propósito de evitar uma entrada massiva de produtos brasileiros no país. O Brasil, por sua vez, iniciou uma “guerra de represálias” ao país vizinho. Ademais, a desvalorização do Real e a manutenção do câmbio fixo na Argentina contribuíram para o encarecimento da produção neste país, levando ao fechamento de várias indústrias e dando início a um período de grande recessão econômica, após 2001, com o abandono do câmbio fixo pela Argentina.

Quanto ao nível de corrupção, os países do Mercosul também não ocupam posição favorável no relatório anual feito pela organização não-governamental Transparência Internacional, onde é divulgado o Índice de Percepção de Corrupção de vários países. O índice é feito por meio de consultas a pessoas ligadas direta ou indiretamente a negócios internacionais. Tais pessoas atribuem aos países listados notas que variam de 1 a 10, sendo que notas próximas a 10 significam países percebidos com baixo índice de corrupção e países com notas próximas de 1 com altos índices de corrupção.<sup>173</sup> No índice divulgado em 2005, os países do Mercosul ocupavam os seguintes lugares:

**Tabela 9. Índice de percepção da corrupção - 2005**

Lugar no <i>Ranking</i>	País	Nota
1	Islândia	9,7
2	Finlândia/Nova Zelândia	9,6
4	Dinamarca	9,5
5	Cingapura	9,4
17	EUA	7,6
21	Chile/Japão	7,3
32	Uruguai	5,9
55	Colômbia	4,0
62	Brasil/Belize	3,7
78	China	3,2
88	Índia	2,9
97	Argentina	2,8
117	Bolívia	2,5
130	Venezuela	2,3
137	Iraque	2,2
144	Paraguai	2,1
158	Chad/Bangladesh	1,7

Fonte: Transparência Org.<sup>174</sup>

O Uruguai está relativamente bem posicionado no *ranking* de 2005 e é o país melhor posicionado entre os países-membros do Mercosul, significando que, entre os quatro países do bloco, o Uruguai é percebido como o menos corrupto. O Brasil ocupava o sexagésimo segundo lugar no *ranking*, com uma nota de 3,7 sobre

<sup>173</sup> A ONG esclarece que não se trata de um índice de corrupção, mas da imagem internacional de países no que diz respeito à corrupção. TRANSPARÊNCIA BRASIL. Disponível em: < <http://www.transparencia.org.br> >. Acesso em: 19.2.2008. Para mais detalhes sobre as pesquisas, consultar o site referenciado.

<sup>174</sup> TRANSPARÊNCIA BRASIL. 2005. Op. cit.

10, junto com Belize. Em posição menos favorável encontravam-se a Argentina (97) e o Paraguai (144), com notas inferiores às recebidas pelo Brasil.

Destacam-se ainda como empecilhos para a atratividade do IDE: problemas de infraestrutura, de falta de mão de obra especializada, e a necessidade de reformas tributária, previdenciária e trabalhista, entre outros empecilhos. Por exemplo, no tocante à mão de obra especializada, o perfil de profissionais altamente qualificados na Índia e Cingapura tem sido um fator de atração de IDE para estes países, ao contrário do que acontece nos demais países do Mercosul, principalmente Brasil, cuja mão de obra é pouco qualificada, representando um empecilho para empresas que desejam investir em produtos de alto valor agregado.

Nesse sentido, o relatório da CEPAL (2007) ressalta que os investimentos realizados na América Latina e Caribe têm se limitado a buscar vantagens comparativas “estáticas”, ou seja, recursos naturais, mercados e eficiência, relacionados a um baixo custo de mão de obra. Ainda segundo o relatório, a região não tem conseguido atrair de maneira significativa investimentos que busquem vantagens comparativas mais dinâmicas, como no caso dos ativos tecnológicos. Segundo Joseph Tutundjian,<sup>175</sup> “o futuro está em investimentos de altíssima tecnologia” e nesse aspecto o Brasil e demais países do Mercosul e América Latina estão “ficando para trás”. O relatório aponta ainda que, os investimentos em bens de alto valor agregado representam grande potencial na geração de benefícios em termos de criação de empregos de qualidade e oportunidades para os empresários locais - quando existe capacidade para absorver tais benefícios -, donde se identifica a importância em se investir em educação qualificada.

---

<sup>175</sup> TUTUNDJIAN, Joseph. Cf. nota 148.

## 5.5 Parte Conclusiva do Capítulo

Ao se analisar a dinâmica dos fluxos de IDE da UE para o Mercosul, percebe-se que esta seguiu a dinâmica dos fluxos de IDE mundial para o Mercosul e, igualmente, dos fluxos de IDE da Espanha para o Mercosul. Em comum na dinâmica de tais fluxos, percebe-se um acréscimo dos mesmos, a partir da década de 1990, com um pico em 1999 e 2000, para seu posterior declínio e ulterior recuperação, ainda que em níveis inferiores aos verificados no período de pico, em 1999 e 2000 – no âmbito do período analisado pela presente pesquisa, de 1991 a 2005.<sup>176</sup>

Contribuíram para o incremento dos fluxos de IDE com destino ao Mercosul, principalmente com destino ao Brasil e à Argentina, durante os anos 1990, vários fatores, entre os quais se destacam: as políticas nacionais de liberalização, desregulamentação e privatização nas principais economias deste bloco, a própria formação do Mercosul, sinalizando para o mercado internacional um amplo mercado interno consumidor por explorar e uma significativa plataforma de exportação para os demais países da região, a estabilidade macroeconômica dos países deste bloco e o próprio crescimento dos fluxos de IDE em nível mundial.

Na análise os fluxos de IDE da UE para o Mercosul, constatou-se que a Espanha foi um importante investidor na América Latina e nos países do Mercosul, principalmente no Brasil e na Argentina. Ademais, ao se avaliar o processo de internacionalização do “núcleo duro” espanhol, composto principalmente pelos Bancos BBVA e BSCH, observou-se que as dinâmicas internas deste país, que levaram ao processo de internacionalização do seu setor financeiro, têm a sua semelhança com as dinâmicas internas do Mercosul, que influenciaram na recepção destes investimentos. Dito de outra forma, o processo de privatização e desregulamentação na Espanha, na sequência de sua adesão à Comunidade Européia, em 1986, foi impulsionador do IDE espanhol para o mundo, e mais

---

<sup>176</sup> Tendência que se reverte para o Brasil, em 2007, quando este país recebe o maior fluxo de IDE até então já registrado, conforme exposto na Seção 5.2.

especificamente, para a América Latina. Por outro lado, este mesmo processo - de privatização e desregulamentação -, por parte dos países do Mercosul, atraiu os investidores externos para este bloco, entre os quais se destacaram os investimentos espanhóis.

No final do processo de privatizações espanhol, os grupos financeiros já consolidados, formadores do “núcleo duro” espanhol, com participação em vários setores da economia - tais como: eletricidade, gás natural, petróleo e telecomunicações -, iniciam sua estratégia de internacionalização para a América Latina e Mercosul, a partir de 1990, liderando o processo de penetração dos bancos estrangeiros no mercado financeiro da região que, por sua vez, também haviam se liberalizado.

Quanto ao posterior declínio do IDE para o Mercosul proveniente da UE - e do mundo -, a partir de 2002 até 2005, alguns motivos se destacam, entre os quais a retração do IDE em nível mundial e do IDE da própria UE, o esgotamento do processo de privatizações nos países do Mercosul, para além da crise no bloco. Ademais, não se pode esquecer de um novo concorrente, em termos de recepção de IDE mundial: a China. Este país, como visto, representava 0% da cota mundial de IDE destinada às economias emergentes, em 1977. Quase três décadas depois, já representava 27% da cota deste IDE. Com efeito, o elevado crescimento econômico da China, os baixos salários que pagam, bem como o potencial mercado interno que representa, são alguns dos fatores de atração de IDE para este país.

Em termos de atração de IDE, viu-se que o Mercosul não fez o seu “dever de casa”, limitando-se a uma recepção passiva de tais fluxos, na medida em que contribuem para a atração destes fluxos apenas as características inerentes do bloco, tais como: oferta de matéria-prima e amplo mercado consumidor. Ademais, não se verifica no bloco uma política específica de atração do IDE, pelo contrário, os seus países-membros agem mais em uma perspectiva individual, sendo muitas as questões e os gargalos ainda por solucionar.

Assim, os fatores que aparentemente atraíram ou “repeliram” os fluxos de IDE da UE - e não só -, para o Mercosul, parecem estar mais relacionados com a

dinâmica da globalização econômica, no contexto da qual as empresas buscam mercados mais atraentes, lucrativos e competitivos para seus investimentos.

## **6 FLUXOS DE COMÉRCIO: UE – MERCOSUL – 1991 – 2005**

Este Capítulo trata dos fluxos de comércio entre a União Europeia e o Mercosul, de forma a traçar um perfil das relações comerciais entre ambos e, igualmente, permitir a melhor compreensão de suas relações econômicas. Para tal, são analisados a evolução geral do comércio entre a UE e o Mercosul, algumas características importantes deste comércio, entre as quais, a estrutura de suas importações e exportações, e a representatividade dos fluxos entre si, que previamente se pode adiantar, apresenta grandes assimetrias.

O Capítulo é especialmente importante, pois, além de possibilitar melhor caracterização das relações de comércio entre os dois blocos e, assim, suas relações econômicas, permite, igualmente, perceber algumas dificuldades para o estabelecimento de uma área de livre comércio entre os mesmos, como abordado no Capítulo 4, por meio de um Acordo de Associação. Como visto, as questões comerciais entre o Mercosul e a UE representam o ponto de maior dificuldade nas negociações para o estabelecimento deste Acordo.

Parte do presente Capítulo é dedicada às relações de comércio entre o Brasil e a UE, dada a representatividade daquele país no comércio do Mercosul, como se terá a oportunidade de verificar.

### **6.1 Considerações iniciais sobre o comércio entre a UE e o Mercosul**

Conforme visto nos Capítulos 2 e 5, o Mercosul é criado no contexto da segunda fase da regionalização, caracterizada por uma fase em que os blocos regionais apresentam maior abertura ao exterior, adotando, portanto, medidas de promoção e liberalização do comércio - fase também conhecida como *outward looking* da regionalização.

Dessa forma, o Brasil e a Argentina, maiores países-membros do Mercosul, adotam, principalmente a partir de 1990, medidas de abertura comercial ao exterior que foram precedidas, como analisado na Seção 5.1, por políticas restritivas ao comércio externo, no contexto da referida política de substituição de importações.

Levando em consideração o cenário descrito, pode-se observar, pela análise da Tabela 10, um crescimento notável da corrente de comércio entre a UE e o Mercosul, entre 1991 e 2005, que naquele ano representava 19.963 bilhões de euros e, em 2005, já alcançava os 51.029 bilhões de euros, significando, portanto, um aumento de mais de 150% na corrente de comércio entre os dois blocos.

**Tabela 10. Comércio UE – Mercosul (Em bilhões de euros)**

	Ano	Importação	Variação % anual	Exportações	Variação % Anual	Balanço	Imp + Exp
UE (12 EMs)	1991	13.825	<b>1,1</b>	6.137	<b>16,3</b>	-7.688	19.963
	1992	12.989	<b>-6,0</b>	6.856	<b>11,7</b>	-6.134	19.845
	1993	11.780	<b>-9,3</b>	9.506	<b>38,7</b>	-2.274	21.286
	1994	14.393	<b>22,2</b>	12.930	<b>36,0</b>	-1.463	27.323
UE (15 EMs)	1995	15.033	<b>4,4</b>	16.872	<b>30,5</b>	1.839	31.905
	1996	14.876	<b>-1,0</b>	18.605	<b>10,3</b>	3.730	33.481
	1997	17.107	<b>15,0</b>	23.483	<b>26,2</b>	6.376	40.591
	1998	18.119	<b>5,9</b>	24.553	<b>4,6</b>	6.434	42.672
UE (25 EMs)	1999	19.445	<b>7,3</b>	21.869	<b>-10,9</b>	2.424	41.314
	2000	24.567	<b>26,3</b>	24.215	<b>10,7</b>	-352	48.782
	2001	25.772	<b>4,9</b>	24.628	<b>1,7</b>	-1.144	50.400
	2002	25.172	<b>-2,3</b>	18.529	<b>-24,8</b>	-6.643	43.701
	2003	25.992	<b>3,3</b>	15.585	<b>-15,9</b>	-10.407	41.577
	2004	28.361	<b>9,1</b>	18.367	<b>17,9</b>	-9.993	46.728
	2005	30.408	<b>7,2</b>	20.621	<b>12,3</b>	-9.787	51.029
Crescimento médio anual		<b>5,5</b>		<b>9,5</b>			<b>6,8</b>

Fonte: Eurostat

Como já mencionado em Capítulos anteriores, o peso da economia brasileira na economia do Mercosul é notório - representa 79% do PIB do bloco, seguida por Argentina, com 18%, Uruguai, 2%, e Paraguai, 1% -,<sup>177</sup> e tem forte influência no comércio externo do bloco, conseqüentemente no comércio externo com a UE. Assim, ao se analisar a evolução do comércio externo do Brasil, de uma forma geral, a partir de 1990, percebe-se considerável similaridade com a evolução do comércio externo entre o Mercosul e a UE - o que pode ser percebido ao se comparar os períodos de *superávits* e *déficits* na balança comercial entre a UE e o Mercosul (ver Tabela 10) com os *superávits* e *déficits* na balança comercial do Brasil (ver Tabela 11).

Nesse sentido, analisar a evolução do comércio externo do Brasil, o que se fará na Seção seguinte, contribui, significativamente, para entender a evolução do comércio entre ambos os blocos.

## 6.2 Evoluções do comércio externo do Brasil a partir dos anos 1980

Conforme já dito, os anos precedentes à década de 1980, notadamente as primeiras décadas após a II Grande Guerra, representaram notável crescimento da economia brasileira (SILVA, 2006, apud: MADDISON, 1985). Contudo, apesar do seu notável crescimento, predominaram políticas de proteção face ao exterior que, para além de ter permitido grandes assimetrias de rendimento e regionais, evidenciaram significativas dificuldades, entre as quais, elevada inflação, intervencionismo público excessivo, fecho e negligência face ao exterior, tolerância para as situações oligopolísticas e de ineficiência e padrões tecnologicamente baixos em vários setores (SILVA, 2002, p.34).

---

<sup>177</sup> EUROPEAN COMMISSION. External Relations. **Mercosur – (common market of the south)**. Documento de Estratégia Regional da UE para o Mercosul (2007 – 2013). Disponível em: < [http://ec.europa.eu/external\\_relations/mercosur/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/index_en.htm) > Acesso em: 21.12.2008.

Tal fechamento da economia brasileira seria somente revertido a partir do fim da década de 1980, quando o país passou a adotar uma postura de maior abertura externa. Com efeito, a década de 1980 representou para o Brasil - e para América Latina como um todo -, o ápice de uma crise econômica, para a qual era necessário encontrar uma solução (ver Seção 5.1).<sup>178</sup>

No fim dos anos 1980 e início dos anos 1990, o Brasil - e os países da AL como um todo -, sofre um processo de transformação econômica, exemplificado, entre outras mudanças, pela passagem da ditadura militar para a democracia (em 1985), abertura ao exterior, adoção de formas de integração comercial efetiva, notadamente a constituição do Mercosul (ver Seção 5.1) e, igualmente, alterações na gestão macroeconômica.

No tocante à abertura ao exterior, a primeira reforma comercial do Brasil teve lugar em 1988, com o objetivo de promover a liberalização do comércio, por meio da redução de tarifas e abolição de restrições quantitativas. Apesar dessa primeira iniciativa de abertura, persistiam ainda graves problemas conjunturais, com elevados índices de inflação, impedindo, assim, que a liberalização comercial daquele ano apresentasse resultados expressivos, o que somente iria ocorrer a partir do governo Collor (SILVA, 2002, p.31).

É no governo Collor (1990 – 1992) que as mudanças econômicas, relativas à abertura ao comércio externo - marcadas, principalmente, pela liberalização comercial e pelas privatizações, como visto no Capítulo anterior -,<sup>179</sup> começam a tomar forma, e é, principalmente, a partir de 1994, com a introdução do Plano Real, no governo de Fernando Henrique Cardoso (FHC), que tais medidas começam a produzir seus efeitos, no que tange ao comércio externo (SILVA, 2002).

A partir da implementação do Plano Real, no governo de FHC, houve uma valorização da moeda brasileira, em relação ao dólar, pelo aumento da entrada desta moeda no mercado financeiro brasileiro, atraídas, entre outros

---

<sup>178</sup> Acrescenta-se à crise econômica da década de 1980 o corte dos empréstimos internacionais para o país, o que agravou ainda mais o problema do já considerável endividamento externo.

<sup>179</sup> Ressalta-se novamente que a política de abertura comercial do Brasil nos anos 1990 teve como objetivo principal conter a inflação e, igualmente, aumentar a competitividade da indústria brasileira (CASTRO e CARVALHO, 2002; VAZ, 2002).

motivos, pelas altas taxas de juros pagas no país, pela drástica redução da inflação e por um acordo do país sobre a dívida externa. Nesse sentido, a valorização do real frente ao dólar favoreceu as importações brasileiras e, de fato, a partir daquele plano, houve uma reversão no saldo positivo da balança comercial do Brasil, que predominava em anos anteriores, como pode ser observado na Tabela 11.

**Tabela 11. Evolução da balança comercial do Brasil (Em milhões de dólares)**

Ano	Exportações	Importações	Balanço	Imp + Exp
1993	38,555	25,256	13,299	63,811
1994	43,545	33,079	10,466	76,624
1995	46,506	49,858	-3,352	96,364
1996	47,747	53,286	-5,539	101,033
1997	52,986	61,358	-8,372	114,344
1998	51,120	57,550	-6,430	108,670
1999	48,011	49,272	-1,261	97,283
2000	55,086	55,783	-697	110,869
2001	58,223	55,572	2,651	113,795
2002	60,362	47,240	13,122	107,602
2003	73,084	48,260	24,824	121,344
2004	96,475	62,835	33,640	159,310
2005	118,308	73,551	44,757	191,859

Fonte: Banco Central (elaboração da autora)

Note-se, por exemplo, que a partir de 1995, as importações brasileiras mais do que duplicaram em relação ao ano de 1993, crescimento que pode ser atribuído, igualmente, à combinação da retirada de barreiras não-tarifárias, com a diminuição da tarifa média, após a consolidação do programa de redução tarifária, que caiu de 32%, em 1990, para 14% em 1993, e, em seguida, para 12,6%, com a entrada em vigor da UA no Mercosul, em 1995 (BANCO CENTRAL, 1996).

A reversão na balança comercial, com a predominância de *déficits* comerciais e, portanto, com o incremento das importações brasileiras, sinalizou para o mercado internacional uma mudança de postura face ao exterior - de maior abertura -, revertendo à conceituação de país altamente protecionista que prevalecia até então. Em relação aos anos posteriores à política de abertura comercial do país, desde o final da década de 80, e principalmente no início da década de 90, note-se que outras variáveis durante esta década tiveram igualmente impacto na evolução da balança comercial brasileira. Em 1998, por exemplo, as crises asiática e russa

tiveram impacto na corrente de comércio do Brasil contribuindo para sua contração em relação ao ano anterior.

Quanto às exportações, estas sofreram impacto direto da contração da oferta de crédito para financiamento, devido à crise financeira internacional, para além de terem sido afetadas pela queda no preço das *commodities*, itens relevantes na pauta de exportação nacional - como se verá ainda ao longo do Capítulo. Em relação à redução das importações, esta foi causada pelo arrefecimento nos planos de investimentos produtivos, da demanda interna, bem como das importações de bens de capital e matéria-prima.

Outra mudança, ocorrida no fim da década de 1990, mais precisamente em 1999, que teve um impacto direto na balança comercial do Brasil, diz respeito à mudança no regime cambial no país, de câmbio flexível - flutuando dentro de bandas definidas pelo Banco Central, adotado em 1994 -, para um regime de câmbio livre - sem intervenção do Banco Central -, causando a desvalorização do real - que estava apreciado em função da política cambial adotada anteriormente -, beneficiando, assim, as exportações brasileiras e contribuindo para a redução das importações. Com efeito, segundo o relatório do Banco Central de 1999, de uma forma geral, a política de comércio exterior nacional pautou-se, ao longo de 1999, por medidas voltadas para impulsionar as exportações. Contudo, embora a desvalorização do real favorecesse as exportações brasileiras, estas foram igualmente afetadas pela queda da demanda mundial, em consequência da crise econômica mundial, e pela manutenção da queda dos preços das *commodities*.<sup>180</sup>

Em 2000 a economia mundial volta a crescer, favorecendo, igualmente, a expansão das exportações brasileiras. Apesar do crescimento da economia mundial, o aumento dos preços do petróleo naquele ano foi o fator que acabou por definir o resultado da balança comercial brasileira em 2000, com a manutenção do *déficit* comercial, ainda que inferior aos anos precedentes, mas já sinalizando uma mudança a favor das exportações. Assim, apesar do colapso do mercado de alta tecnologia e dos atentados em 11.9.2001, com repercussão no crescimento da economia mundial, a balança comercial do Brasil apresenta seu primeiro *superávit*, desde 1994, embora a corrente de comércio do país não tenha apresentado grande

---

<sup>180</sup> Minério de ferro, soja em grão, farelo de soja, café em grão e fumo em folhas (BANCO CENTRAL, 1999).

crescimento, em função da retração da economia mundial, entre os anos de 2001 e 2002 - atribuída principalmente aos motivos anteriormente referidos.

De fato, a situação de *superávit* na balança comercial brasileira se mantém até 2005, tendo contribuído para o crescimento da corrente de comércio brasileira, nos anos de 2003 a 2005, o crescimento do comércio mundial, a recuperação e elevação dos preços das *commodities* agropecuárias e metálicas - devido ao crescimento da China e conseqüente aumento pela demanda destes produtos -, e as políticas de promoção das exportações adotadas a partir de 1999 - com o objetivo de ampliar o número de exportadores, os mercados de destino e a variedade de produtos exportados, para além das medidas de desburocratização e simplificação das exportações e de apoio aos pequenos e médios exportadores (BANCO CENTRAL, 2004).

### **6.3 Evolução Geral do Comércio entre a UE e o MERCOSUL**

Destaca-se que, no âmbito do Mercosul, a união aduaneira no bloco somente entrou em vigor em 1995, como anteriormente referido, com o estabelecimento de uma tarifa externa comum, o que viria, igualmente, a favorecer as trocas comerciais externas, dado o processo de desgravação tarifário previsto.<sup>181</sup> Nesse contexto, as considerações feitas na Seção anterior ajudam a contextualizar o saldo negativo para a UE, quanto às suas trocas comerciais com o Mercosul - que importava mais do que exportava para este bloco -, entre os anos de 1990 a 1994, e a reversão deste quadro a partir de 1995, quando efetivamente entra em vigor no Mercosul a UA, e as políticas liberalizantes de comércio brasileiras começam a produzir seus efeitos, estimulando, igualmente, as exportações da UE para o Mercosul. Note-se ainda que, em 1995, a balança comercial do Brasil também passa a ser negativa, como demonstrado na Tabela 11.

---

<sup>181</sup> Contudo, há várias exceções à aplicação da TEC, como discutido na Seção 3.4, do Capítulo 3.

Contudo, após 2000, a balança comercial entre os dois blocos volta a ser novamente deficitária para a UE, situação que se manterá até 2005, devido: a desvalorização do real - em 1999, cujos efeitos serão sentidos a partir de 2001 -, à recuperação e aumento dos preços das *commodities* - como referido na Seção anterior -, setor que compõe a maior parte das exportações do Mercosul para a UE e no qual os países do Mercosul são altamente competitivos - como se verá na Seção seguinte-, pela retomada do crescimento do comércio mundial, pela adoção de medidas de estímulo à exportação adotadas pelo Brasil - como referido na Seção anterior.

De acordo com Grisanti (2004) a diminuição do *déficit* comercial do Mercosul com a UE, a partir de 2000, gerando inclusive *superávit* comercial a favor do Mercosul, não foi produto de uma modificação das condições de acesso ao mercado comunitário europeu, mas de outras variáveis externas como as anteriormente mencionadas - crises financeiras internacionais, desvalorização da moeda brasileira, crise argentina, aumento dos preços das *commodities*, crescimento da economia mundial, valorização do euro, para além das políticas de abertura comercial dos países do Mercosul, especialmente do Brasil.

Há ainda outra forma de analisar a evolução do comércio entre a UE e o Mercosul, que está associada à variação anual das exportações e importações de tal comércio. Nesse sentido, pela análise da Tabela 10, pode-se observar que a taxa de crescimento médio anual das exportações da UE para o Mercosul, de 9,5 % a.a., foi maior do que a de crescimento médio anual de suas importações deste bloco, de 5,5% a.a., para o período analisado. Nessa perspectiva, o que os números demonstram é um crescimento médio anual das exportações da UE para o Mercosul, maior do que suas importações deste bloco, o que, desse ponto de vista, poderia representar uma situação mais favorável para a UE em tal comércio, na média do período estudado.

Ademais, é preciso analisar a evolução do comércio entre os dois blocos sob outras perspectivas, por exemplo, em relação à variação da posição do Mercosul - Brasil e Argentina -, no *ranking* dos principais parceiros comerciais da UE, ou da representatividade do comércio da UE no comércio do Mercosul, e vice-versa, o que se fará nas Seções seguintes.

## 6.4 Características Relevantes do Comércio entre a UE e o MERCOSUL

Apesar da corrente de comércio entre a UE e o Mercosul ter crescido nos últimos anos, o comércio entre os dois blocos é marcado por grande assimetria. Nesse aspecto, se por um lado, a UE se coloca como um dos principais parceiros do Mercosul, representando, por exemplo, em 2004, 25% das suas exportações totais e 28% de suas importações totais, por outro lado, o Mercosul representou, neste mesmo ano, menos de 3% do comércio externo da UE (2,75% de suas importações totais e 1,91% de suas exportações totais).<sup>182</sup>

Contudo, segundo Faust (2002), embora o Mercosul represente para a UE um parceiro comercial modesto, sua importância relativa quase dobrou durante os anos 1990, excedendo os níveis de 1980, quando nem a Europa do Leste nem a Ásia representavam alternativas atrativas para a expansão do comércio da UE, como passaram a fazer após o fim dos anos 1990.

### 6.4.1 Principais parceiros de comércio da UE

Ressalta-se que os países demonstrados nas Tabelas 12 e 13, da presente Seção, fazem parte dos 50 maiores parceiros de comércio da UE, conforme estatísticas desta, apresentada no documento referenciado na nota 182. Não fazem parte dos 50 maiores parceiros de comércio da UE, o Paraguai e o Uruguai. Por tal razão, não foi possível agregar as estatísticas dos quatro países-membros do Mercosul, de forma a compor as porcentagens de tal bloco, em relação às exportações e importações totais da UE.

---

<sup>182</sup> EUROPEAN COMMISSION. External Relations. **Mercosur – (common market of the south)**. Documento de Estratégia Regional da UE para o Mercosul (2007 – 2013). Disponível em: < [http://ec.europa.eu/external\\_relations/mercosur/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/index_en.htm) > Acesso em: 21.12.2008.

Caso houvesse estatísticas para o Paraguai e o Uruguai - de forma a se compor as porcentagens relativas ao Mercosul, no total das exportações e importações da UE -, muito provavelmente o Mercosul estaria em posição mais favorável do que as posições destacadas individualmente, para o Brasil e para a Argentina, no *ranking* dos 50 maiores parceiros de comércio da UE. Ainda assim, é válido fazer a demonstração destes dois países em tal *ranking*, pois são apenas estes dois países-membros do Mercosul que figuram entre os 50 maiores parceiros de comércio da UE - e por se tratar dos dois principais países-membros do bloco.

Em tal contexto, no que se refere aos principais países, destino das exportações da UE, pode-se notar que o Brasil e a Argentina têm perdido posições em tal *ranking*, ao longo dos últimos anos, como demonstrado na Tabela 12.

**Tabela 12. Principais parceiros UE - exportações**

	% das exportações						Classificação Anual		
	1995	2001	2002	2003	2004	2005	1995	2000	2005
EUA	19,8	27,3	27,3	25,6	24,2	23,5	1	1	1
Suíça	9,8	8,5	8	8,1	7,7	7,7	2	2	2
Rússia	3,1	3,5	3,8	4,2	4,7	5,3	5	7	3
China	2,8	3,4	3,9	4,7	5	4,8	7	6	4
Japão	6,3	5,1	4,8	4,6	4,5	4,1	3	3	5
Turquia	2,6	2,3	2,8	3,3	3,9	3,9	8	4	6
Noruega	3,3	3,0	3,1	3,1	3,2	3,2	4	5	7
Índia	1,8	1,4	1,6	1,6	1,8	2,0	16	17	11
México	0,9	1,7	1,7	1,6	1,5	1,6	27	16	17
<b>Brasil</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>1,7</b>	<b>1,4</b>	<b>1,5</b>	<b>1,5</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>18</b>
<b>Argentina</b>	<b>0,9</b>	<b>0,6</b>	<b>0,2</b>	<b>0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,4</b>	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>34</b>

Fonte: Eustatistics (seleção da autora)<sup>183</sup>

Observa-se, inclusive, que as participações do Brasil e da Argentina diminuíram, em termos de porcentagem das exportações totais da UE, entre os anos de 2000 e 2005. O Brasil, por exemplo, ocupava o 10º lugar no *ranking* da UE, entre os anos de 1995 e 2000, enquanto destino das exportações deste bloco, mas em 2005 caiu para o 18º lugar. O mesmo aconteceu com a Argentina, que ocupava o 26º lugar, em 1995, e a 27º posição, em 2000, mas em 2005 passou a ocupar o 34º lugar. Ambos, Brasil e Argentina, atrás de países como Índia, Rússia e China. Aliás,

<sup>183</sup> *External and intra-European Union trade: Statistical yearbook – Data 1958 – 2005*. Disponível em: <[http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-CV-06-002/EN/KS-CV-06-002-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CV-06-002/EN/KS-CV-06-002-EN.PDF)> Acesso em: 1.9.2008.

no que se refere à Índia, Rússia e China, a representatividade destes, no total das exportações da UE, aumentou e, conseqüentemente, suas posições no *ranking* dos 50 maiores parceiros de comércio da UE, sofrendo, portanto, uma tendência inversa no que se refere ao Brasil e à Argentina.

No que diz respeito aos principais parceiros da UE, quanto à origem de suas importações, o panorama em relação ao Brasil e à Argentina não é muito distinto do anteriormente analisado, principalmente no que se refere à Argentina, como se pode observar pela Tabela 13.

**Tabela 13. Principais parceiros UE - importações**

	% das importações						Classificação Anual		
	1995	2001	2002	2003	2004	2005	1995	2000	2005
EUA	20,6	20,6	19,3	16,7	15,3	13,8	1	1	1
China	5,2	8,3	9,5	11,2	12,3	13,4	4	3	2
Rússia	4,3	6,4	6,5	7,2	7,8	9,2	6	5	3
Japão	10,8	8,2	7,8	7,7	7,2	6,2	2	2	4
Noruega	5,1	4,7	5,1	5,4	5,3	5,7	5	6	5
Suíça	8,6	6,4	6,5	6,2	6,0	5,6	3	4	6
Turquia	1,8	2,2	2,5	2,7	3,0	2,8	11	12	7
<b>Brasil</b>	<b>2,1</b>	<b>2,0</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>	<b>2,1</b>	<b>2,0</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
Índia	1,5	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	15	19	14
México	0,6	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	30	27	29
<b>Argentina</b>	<b>0,7</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>	<b>26</b>	<b>31</b>	<b>35</b>

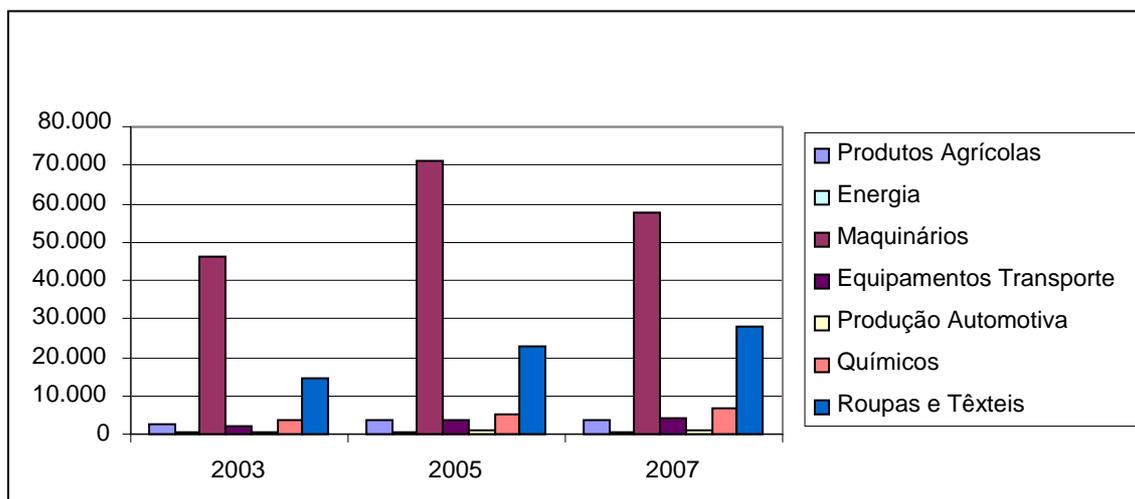
Fonte: Eustatistics (seleção da autora)<sup>184</sup>

Pode-se observar que o Brasil ocupou o mesmo 10º lugar no *ranking* dos 50 maiores parceiros da UE, entre 1995 e 2005, não tendo sofrido, portanto, nenhuma alteração, e representado, em média, 2% do total das importações da UE no período. A Argentina, por sua vez, perdeu posição, passando do 26º lugar, em 1995, para o 35º lugar, em 2005, tendo perdido representatividade no total das importações da UE. A Rússia, China e Índia, ao contrário de Brasil e Argentina, galgaram posições em tal *ranking*. É notório o incremento da participação da China no total das importações da UE, tendo a sua representatividade mais do que duplicado, no período de uma década.

<sup>184</sup> *External and intra-European Union trade: Statistical yearbook*. Op. cit.

Assim, para além da perda de posições nos *rankings*, o Brasil e a Argentina não chegam a representar, em média, 3% das exportações e importações totais da UE. E aqui nota-se uma crescente participação da China no comércio externo da UE, principalmente enquanto origem das importações totais deste bloco. A Tabela 13 evidencia que o Brasil não parece ter perdido o seu mercado na UE para a China, pois a participação do Brasil no total das importações da UE não sofreu expressiva variação. Ao contrário, por exemplo, nota-se um considerável decréscimo da participação dos EUA nas importações totais da UE - ainda que os EUA permaneçam como o principal parceiro de comércio com a UE.

É relevante aqui fazer uma pequena referência à crescente participação da China no total das importações da UE e, igualmente, à manutenção da posição do Brasil em tais importações, ao se comparar a estrutura das importações da UE provenientes da China com as importações da UE provenientes do Brasil/Mercosul. O Gráfico 5 demonstra que a UE importa da China, principalmente, produtos manufacturados, e, ao contrário do que demonstrará o Gráfico 9 (na Seção 6.4.3), a UE importa do Mercosul majoritariamente produtos agrícolas.



**Gráfico 5. Estrutura das importações da UE provenientes da China (Em milhões de euros)**

Fonte: EC. Europa (elaboração da autora)<sup>185</sup>

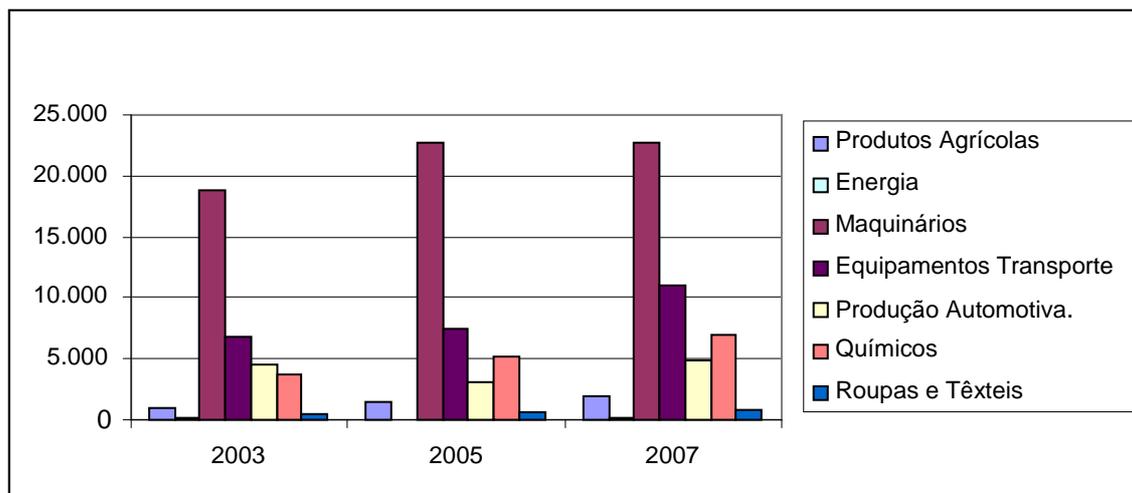
<sup>185</sup> TRADE ISSUES. *Bilateral Trade Relations. European Union and its main trading partners. Economic and trade indicators*. Disponível em: < <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/dataxls.htm> >. Acesso em: 7.1.2009.

Neste caso, o aumento da participação da China no total das importações da UE não parece interferir, de uma forma geral, nas importações deste bloco provenientes do Mercosul, principalmente do Brasil, dado, entre outros motivos, à diferença na estrutura das importações da UE entre Mercosul/Brasil e China - embora o Gráfico 5 demonstre a representatividade do setor têxtil nas importações da UE provenientes da China, setor este de grande interesse do Mercosul, notadamente do setor exportador brasileiro, onde persistem tarifas relativamente elevadas por parte da UE em relação às importações do Mercosul, como observado na Seção 4.2.3.

Entretanto, o mesmo não ocorre no que se refere às exportações da UE para a China e às exportações da UE para o Brasil/Mercosul que, pela própria estrutura das exportações da UE<sup>186</sup>, é composta, nos dois casos, majoritariamente por produtos manufaturados. Neste caso, a perda de posição do Brasil e da Argentina quanto ao destino das exportações Europeias - afetando, assim, a corrente de comércio entre os dois blocos -, poderá estar vinculada também ao incremento das exportações Europeias para a China. Pela análise do Gráfico 6, pode-se observar a estrutura das exportações da UE para a China, composta, principalmente, por maquinários, equipamentos de transporte e produtos químicos. Da mesma forma, o Gráfico 10 (na Seção 6.4.3) demonstra que a estrutura das exportações da UE para o Mercosul é composta, principalmente, de maquinários, equipamentos de transporte e produtos químicos.

---

<sup>186</sup> Em 2005, cerca de 84% dos produtos exportados pela UE eram compostos por manufaturados, principalmente, maquinários e produtos químicos. TRADE ISSUES. *Bilateral Trade Relations. European Union and its main trading partners. Economic and trade indicators*. Disponível em: < <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/dataxls.htm> >. Acesso em: 7.1.2009.



**Gráfico 6. Estrutura das exportações da UE para a China  
(Em milhões de euros)**

Fonte: EC. Europa (Elaboração da autora)<sup>187</sup>

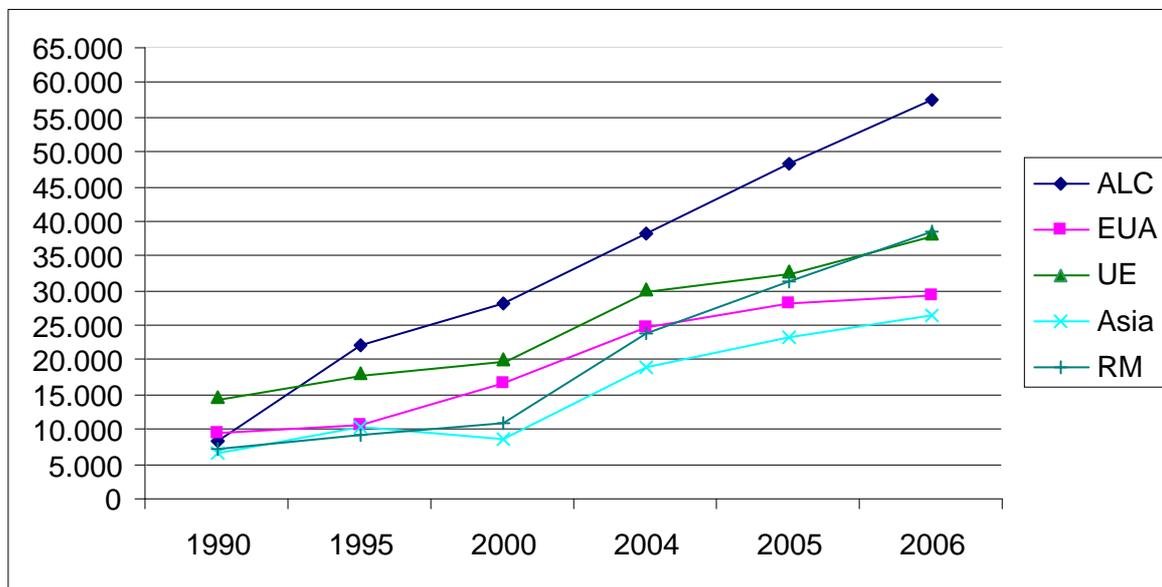
Destaca-se aqui o comércio entre a UE e a China, pois, como visto ao longo deste estudo, este país tem ganhado cada vez mais espaço nas relações econômicas com a UE - e com o Mercosul -, quer seja no que se refere ao IDE, quer seja em relação ao comércio. De fato, o incremento da participação da China no comércio mundial tem redesenhado a estrutura deste, dado tratar-se de um grande mercado consumidor que se coloca, por vezes, como mercado alternativo para os vários exportadores globais, entre os quais a UE e o Mercosul, haja vista o incremento do comércio de ambos os blocos com a China, como já demonstrado nas Tabelas 13 e 14 - e apresentado ainda nas próximas Seções, pelos Gráficos 13 e 14 e pelas Tabelas 19 e 20, quando se analisará os principais parceiros de comércio do Brasil.

#### 6.4.2 Principais parceiros de comércio do Mercosul

Ainda que para a UE o Mercosul seja um parceiro de menor representatividade, do ponto de vista do Mercosul, a UE, enquanto bloco regional, tem permanecido como seu principal parceiro de comércio, ao longo do período

<sup>187</sup> TRADE ISSUES. Op. cit.

estudado. Contudo, como se terá a oportunidade de acompanhar pela análise dos Gráficos 7 e 8, outras regiões têm ganhado destaque no comércio extrabloco, nos últimos anos.



**Gráfico 7. Evolução das exportações do Mercosul com parceiros selecionados (Em milhões de dólares)**

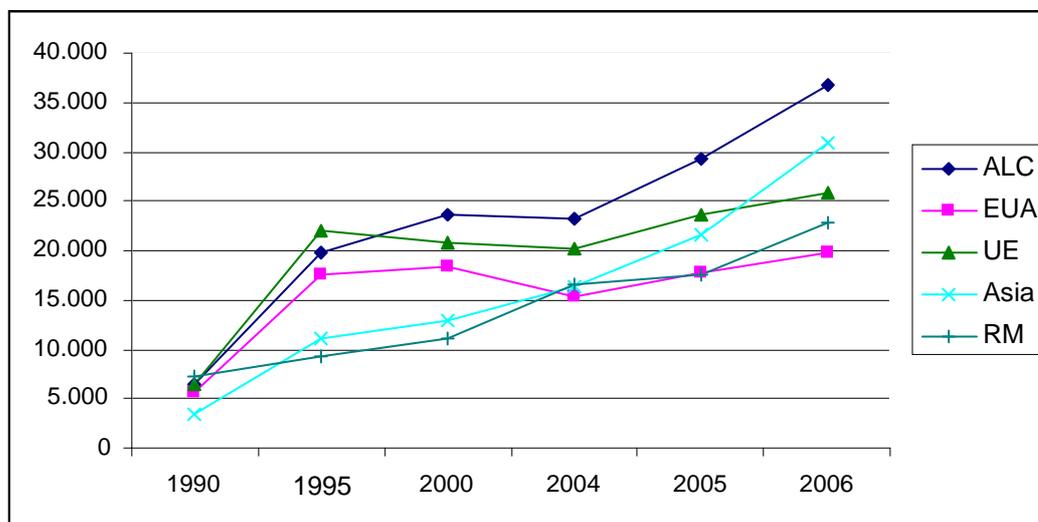
Fonte: Cepal (elaboração da autora)<sup>188</sup>

Por meio do Gráfico 7 é possível observar uma crescente participação da América Latina enquanto destino das exportações do Mercosul, superando, inclusive, a própria UE e os EUA, ao longo do período analisado. Igualmente, observa-se um incremento da participação da Ásia como destino das exportações do bloco. Segundo relatório do Banco Central (2000), o avanço do protecionismo nos mercados europeu e norte-americano estimulou o governo brasileiro a redirecionar suas prioridades externas, privilegiando a América Latina - o que consequentemente redirecionou as exportações do Mercosul.

Quanto à origem das importações do bloco, a UE tem, igualmente, perdido posição para a América Latina e Caribe e a Ásia. Na Ásia, por exemplo, enquanto as importações do Mercosul provenientes desta região ocupavam uma posição inferior à UE, aos EUA e à ALC, no início dos anos 1990, ao longo dos

<sup>188</sup> ALC: América Latina e Caribe; UE: inclui Áustria, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália, Países Baixos, Portugal, Espanha, Suécia e Reino Unido; Ásia: Austrália, China, Hong Kong, Indonésia, Japão, Rep. da Coreia, Malásia, Nova Zelândia, Filipinas, Singapura, Tailândia, RM: Resto do Mundo.

últimos anos a Ásia tem ganhado, cada vez mais, o mercado do bloco, superando, inclusive, em 2006, a própria UE e os EUA, como demonstrado no Gráfico 8.



**Gráfico 8. Evolução das importações do Mercosul de parceiros selecionados (Em milhões de dólares)**

Fonte: Cepal (elaboração da autora)<sup>189</sup>

Contribuiu para o incremento da participação da Ásia e da América Latina no comércio com o Mercosul a taxa de crescimento do PIB da AL e Ásia que, por sua vez, contribuiu para o aquecimento da demanda nestas regiões, enquanto que a demanda de mercados tradicionais como a UE e o NAFTA tem se desenvolvido mais lentamente do que o resto do mundo.<sup>190</sup>

Apesar de a UE se destacar como um dos principais parceiros de comércio do Mercosul, nota-se que os fluxos comerciais com este bloco se dão de forma bastante diferenciada, ao se ter em consideração os Estados-membros da UE, individualmente. Sendo assim, destacam-se como os principais parceiros de comércio do Mercosul, membros da UE: Alemanha, Países Baixos, Itália, França, Reino Unido Espanha e Bélgica, como demonstrado na Tabela 14.

<sup>189</sup> ALC: América Latina e Caribe; UE: inclui Áustria, Bélgica-Luxemburgo, Dinamarca, Finlândia, França, Alemanha, Grécia, Irlanda, Itália, Países Baixos, Portugal, Espanha, Suécia e Reino Unido; Ásia: Austrália, China, Hong Kong, Indonésia, Japão, Rep. da Coreia, Malásia, Nova Zelândia, Filipinas, Singapura, Tailândia, RM: Resto do Mundo.

<sup>190</sup> SAI OF MERCOSUR NEGOTIATIONS. **Final Overview Sai Mid-Term Report**. Disponível em: < <http://www.sia-trade.org/mercosur/phase2/> >. Acesso em: 4.9.2008.

**Tabela 14. Principais parceiros comerciais do Mercosul na UE - 2006**

Exportações		Importações		
País	% comércio	País	% comércio	
1	Países Baixos	18.4	Alemanha	31.0
2	Alemanha	18.1	França	14.5
3	Itália	12.8	Itália	13.4
4	Espanha	11.1	Espanha	7.9
5	Reino Unido	8.6	Reino Unido	7.0
6	França	8.4	Suécia	4.7
7	Bélgica	8.4	Bélgica	4.5
8	Portugal	3.9	Países Baixos	3.8
9	Polônia	1.6	Finlândia	2.4
10	Finlândia	1.5	Áustria	2.2

Fonte: Comtrade em SAI of Mercosur Negotiations<sup>191</sup>

No que se refere às exportações do Mercosul, os Países Baixos e a Alemanha são os principais países de destino na UE, representando, cada um, cerca de 18% do total das exportações para o bloco. Quanto às importações, os 8 primeiros países da UE listados na Tabela 14 são responsáveis por quase 90% do total das importações do Mercosul provenientes daquele bloco. Destaca-se ainda, neste quadro, que a Alemanha representou, praticamente, um terço das importações do Mercosul provenientes da UE. Em termos de corrente de comércio, a Alemanha - entre os Estados-Membros da UE -, é, de fato, o principal parceiro do Mercosul.<sup>192</sup>

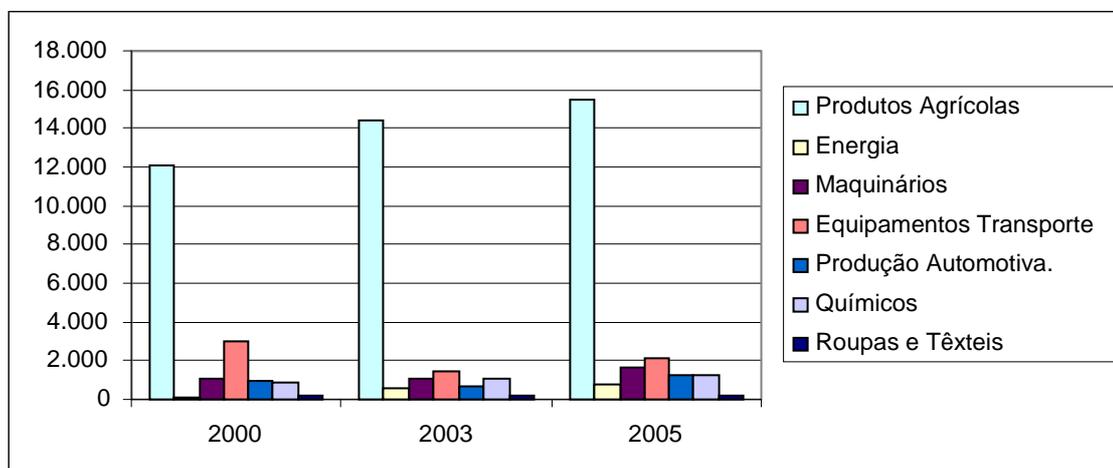
#### 6.4.3 Estrutura do comércio entre a UE e o Mercosul

Outra característica que importa reter para a melhor compreensão das relações entre a UE e o Mercosul, para além da assimetria de seus fluxos comerciais, está relacionada à estrutura das importações e exportações entre os dois blocos. Por exemplo, com relação à pauta de importações da UE provenientes do

<sup>191</sup> COMTRADE EM SAI OF MERCOSUR NEGOTIATIONS. *Final Overview SAI Mid-Term Report*. Disponível em: < <http://www.sia-trade.org/mercosur/phase2/> >. Acesso em: 28.8.2008.

<sup>192</sup> Lembra-se que a comparação é feita entre os Estados-membros da UE e não de todos os parceiros externos de comércio do Mercosul.

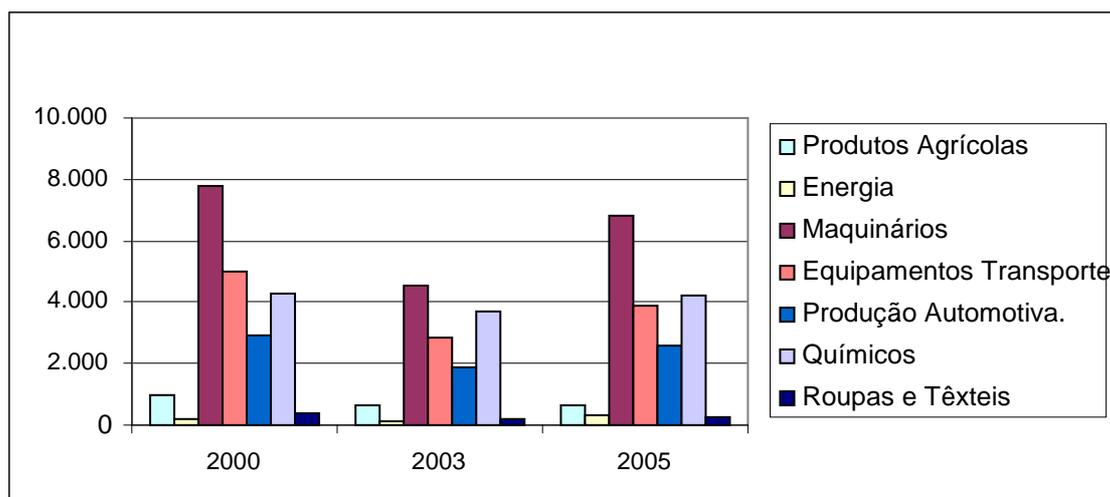
Mercosul, esta é majoritariamente composta por produtos de menor valor agregado, tais como, produtos agrícolas e, em menor volume, produtos industriais, como ilustra o Gráfico 9.



**Gráfico 9. Estrutura das importações da UE provenientes do Mercosul (Em milhões de euros)**

Fonte: EC. Europa (elaboração da autora)<sup>193</sup>

Por outro lado, a UE exporta para o Mercosul basicamente produtos manufaturados, tais como, maquinários, equipamentos de transporte e químicos, demonstrado no Gráfico 10.



**Gráfico 10. Estrutura das exportações da UE para o Mercosul (Em milhões de euros)**

Fonte: EC. Europa (elaboração da autora)<sup>194</sup>

<sup>193</sup> TRADE ISSUES. Bilateral Trade Relations. Disponível em: <  
<http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/dataxls.htm> > Acesso em: 17.6.2008.

<sup>194</sup> TRADE ISSUES. Op. cit.

Os Gráficos 9 e 10 demonstram que há um saldo negativo para a UE, no que se refere ao comércio de produtos agrícolas com o Mercosul; e um saldo positivo para a UE no que se refere ao comércio de produtos manufaturados. A estrutura de comércio entre a UE e o Mercosul, já demonstrada, ajuda a melhor compreender a resistência do setor agrícola da UE quanto à abertura de seu mercado ao Mercosul - pois é este setor que compõe a maior parte das exportações do Mercosul para a UE e, igualmente, o setor em que o Mercosul é mais competitivo e, por outro lado, a resistência do setor de manufaturas do Mercosul (setor em que as tarifas deste bloco são mais elevadas) em abrir o seu mercado à UE - pois é este setor, por sua vez, que compõe a maior parte dos produtos exportados para o Mercosul. Inclusive, este padrão de comércio assinalado pela importação de bens primários corresponde, segundo Mateo (2006), à lógica das relações comerciais européias com a América Latina como um todo.

Contudo, ressalta-se aqui que a estrutura das exportações do Mercosul para a UE segue um padrão diferente das exportações daquele bloco com o resto do mundo. Por exemplo, enquanto as exportações agrícolas do Mercosul para o NAFTA representavam cerca de 11% de suas exportações totais, para os anos de 2000 e 2006, esta porcentagem sobe para 37,7% e 35,8%, respectivamente, quando o destino é a UE, como se pode verificar pela análise da Tabela 15.

**Tabela 15. Composição das exportações do Mercosul em % (de 2000 a 2006)**

Exportações Mercosul	Agricultura e Alimentos		Matérias primas em bruto		Combustíveis/ Lubrificantes		Petróleo Bruto		Químicos		Manufaturados	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006
Mundo	23.9	23.7	13.0	14.7	6.6	9.2	2.6	2.8	6.6	6.9	45.1	40.2
Ásia e Pacífico	22.6	20.8	30.7	39.6	1.0	8.8	11.5	7.6	4.6	3.3	29.6	20.0
UE 25	37.7	35.8	22.0	21.8	0.5	3.6	0.7	2.4	3.8	5.0	34.7	31.2
AL	15.5	13.6	3.7	3.0	18.3	15.8	3.0	2.4	12.2	11.3	47.1	53.8
NAFTA	11.6	11.0	6.5	6.5	7.9	11.0	0.3	0.3	5.0	7.5	66.9	61.8

Fonte: Comtrade em SAI of Mercosur Negotiations – Final Overview SAI Mid-Term Report<sup>195</sup>

<sup>195</sup> COMTRADE EM SAI OF MERCOSUR NEGOTIATIONS. **Final Overview SAI Mid-Term Report.** Disponível em: < <http://www.sia-trade.org/mercotur/phase2> > Acesso em: 20.8.2008.

Quanto ao padrão das importações do Mercosul, baseado principalmente em produtos manufaturados, este não sofreu grande variação em relação à sua origem, ou seja, as importações do Mercosul de produtos manufaturados da UE e do NAFTA representaram cerca de 60% e 70% de suas importações totais, para os anos de 2000 e 2006, como descrito na Tabela 16.

**Tabela 16. Composição das importações do Mercosul em % (de 2000 a 2006)**

Importações Mercosul	Agricultura e Alimentos		Matérias primas em bruto		Combustíveis/ Lubrificantes		Petróleo Bruto		Químicos		Manufaturados	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006
Mundo	6.0	3.8	3.1	3.7	11.7	15.4	0.3	0.3	17.7	17.7	60.9	58.9
Ásia e Pacífico	1.0	0.7	1.9	2.1	5.5	8.0	0.3	0.3	9.8	9.5	81.5	79.4
UE 25	3.0	2.4	1.3	1.4	2.5	2.3	0.4	0.6	22.0	24.8	70.5	68.5
AL	16.6	8.7	8.1	16.4	34.7	32.6	0.3	0.1	9.3	8.6	30.9	33.6
NAFTA	1.7	1.0	2.9	2.9	2.7	6.8	0.1	0.0	23.6	27.3	69.0	61.8

Fonte: Comtrade em SAI of Mercosur Negotiations – Final Overview SAI Mid-Term Report<sup>196</sup>

Por fim, observa-se que o padrão de comércio dos países-membros do Mercosul apresenta importantes diferenças, como demonstrado na Tabela 17. Por exemplo, enquanto as exportações de produtos primários do Brasil representaram, em 2005, 31% do total de suas exportações totais, esta representatividade é bem mais expressiva no comércio externo do Paraguai, alcançando a porcentagem de 73% das exportações deste país. A Tabela 17 sugere ainda, por exemplo, diferentes impactos nos países-membros do Mercosul, no âmbito do Acordo de Associação entre a UE e o Brasil. Isso quer dizer, que a abertura do setor industrial, uma das principais demandas da UE em relação ao Mercosul referente ao Acordo,<sup>197</sup> teria um impacto maior sobre o Brasil e a Argentina, principais países resistentes a abertura de tal setor.

<sup>196</sup> COMTRADE EM SAI OF MERCOSUR NEGOTIATIONS. Op.cit.

<sup>197</sup> Esta é, igualmente, uma das principais demandas dos países desenvolvidos, notadamente dos EUA e da UE, na Rodada Doha, ou seja, abertura do setor industrial dos países emergentes - em troca de maior abertura do setor agrícola dos países desenvolvidos.

**Tabela 17. Composição das exportações dos países-membros do Mercosul**

Exportações	Argentina				Brasil			
	1990		2005		1990		2005	
	USD *	%	USD	%	USD	%	USD	%
<b>Primários</b>	5446	44	18142	45	8823	28	36234	31
<b>Manufat. **</b>	6866	56	20983	52	22171	71	79562	67
<b>Outros</b>	40	0	981	2	418	1	2732	2
<b>Total</b>	12352	100	40106	100	31412	100	118528	100
Exportações	Uruguai				Paraguai			
	1990		2005		1990		2005	
	USD	%	USD	%	USD	%	USD	%
<b>Primários</b>	884	52	1635	48	811	85	1235	73
<b>Manufat. **</b>	807	47	1703	50	146	15	451	27
<b>Outros</b>	18	1	67	2	1	0	1	0
<b>Total</b>	1709	100	3405	100	958	100	1687	100

\* Milhões de dólares

\*\* Manufaturados baseados em recursos naturais, de baixa tecnologia, de média tecnologia e de alta tecnologia

Fonte: Cepal (elaboração da autora)

Ainda sobre a estrutura do comércio entre a UE e o Mercosul, na opinião de Armando Monteiro Neto, as diferenças nos padrões de comércio entre o Brasil e a UE precisam ser relativizadas para incorporar outras variantes, inclusive relativas às características da economia global.<sup>198</sup> Desta maneira, a maior participação relativa dos produtos primários nas exportações do Brasil para a UE pode ser explicada devido ao fato de que esta região é um importador líquido desses produtos, diferenciando-se do padrão de importações dos EUA, por exemplo. Além disso, “as diferenças na evolução da paridade entre o real e as moedas norte-americana e Europeias têm levado produtores brasileiros de manufaturados a buscar substituir compradores nos EUA por outros localizados na UE”.<sup>199</sup>

<sup>198</sup> Embora a referência seja ao Brasil, considera-se importante destacar a opinião de Monteiro Neto, uma vez que, como será visto na Seção 6.5, o Brasil representa grande parte do comércio externo do Mercosul. MONTEIRO NETO, Armando. Presidente da CNI. Seminário “O Euro: Implicações Globais e Relevância para a América Latina”. São Paulo, 17 e 18.3.2008

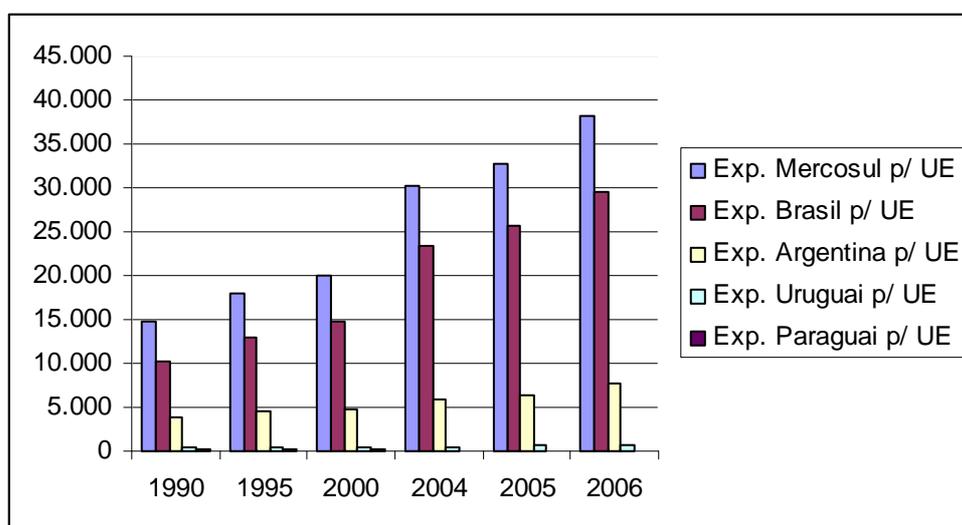
<sup>199</sup> MONTEIRO NETO, Armando. Op. cit..

## 6.5 Algumas Características do Comércio entre o Brasil e a UE

Conforme já dito, o comércio entre o Mercosul e a UE é fortemente influenciado pelo comércio entre o Brasil e a UE, haja vista, por exemplo, que, em 2005, o Brasil foi responsável por 72,4% do total das vendas externas do Mercosul, e 67,2% das importações do bloco. Nesse sentido, faz-se necessário detalhar um pouco mais tal comércio (BID – INTAL, 2005).

À semelhança do que acontece com os fluxos de IDE da UE para o Mercosul, que seguem, praticamente, a mesma dinâmica dos fluxos de IDE da UE para o Brasil - visto no Capítulo 5 -, a evolução do comércio entre a UE e o Mercosul é fortemente influenciada pela economia brasileira, dado o peso desta economia na economia do Mercosul - por exemplo, em 2004, o Brasil foi responsável por 75,7 % do total do comércio do Mercosul com a UE, enquanto a Argentina representava 21%, o Uruguai 2.3% e o Paraguai 1%.<sup>200</sup>

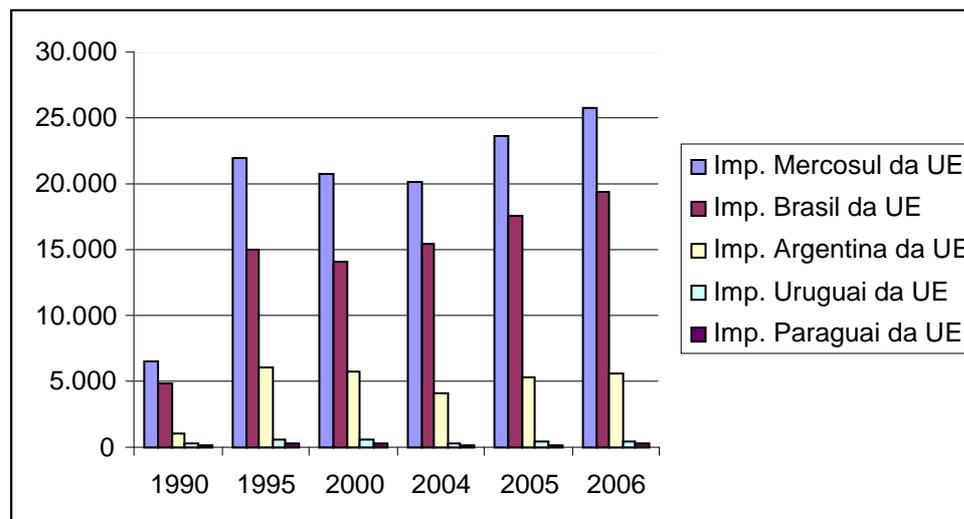
O peso do Brasil no comércio do Mercosul com a UE pode ser melhor observado pela análise dos Gráficos 11 e 12.



**Gráfico 11. Exportações Mercosul e países-membros - UE  
(Em milhões de dólares)**

Fonte: Cepal (elaboração da autora)

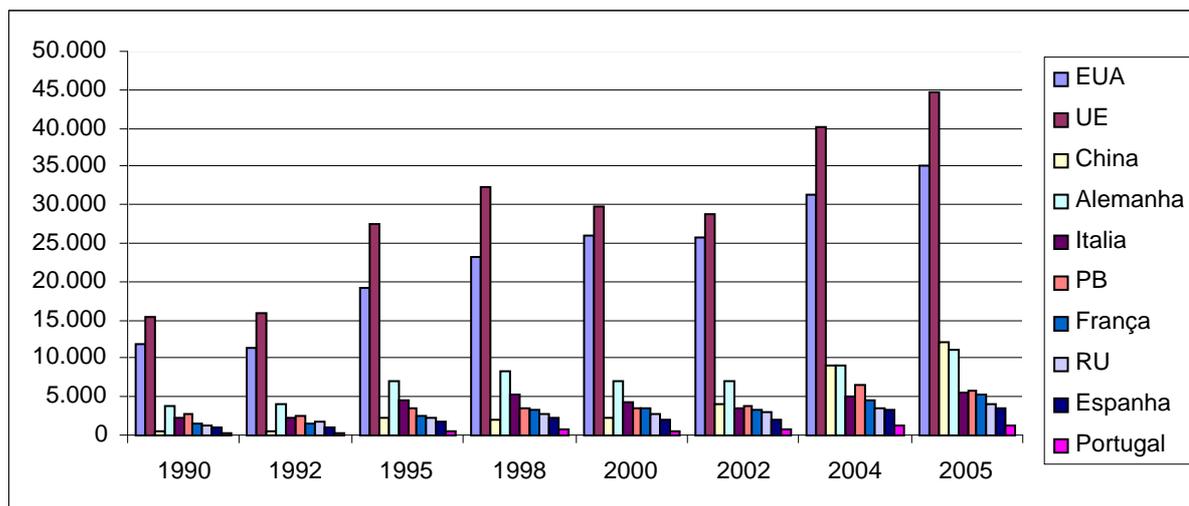
<sup>200</sup> SIA MERCOSUR. *Trade SIA of the Association Agreement under negotiation between the European Community and MERCOSUR*. Disponível em: < <http://www.sia-trade.org/mercosur> >. Acesso em: 1.9.2008.



**Gráfico 12. Importações Mercosul e países-membros - UE**  
(Em milhões de dólares)

Fonte: Cepal (elaboração da autora)

Quanto aos principais parceiros comerciais do Brasil, membros da UE, destacam-se Alemanha, Itália, Países Baixos, França e Espanha - que, conforme já indicado, são os principais parceiros de comércio do Mercosul com a UE -, evidenciado no Gráfico 13.

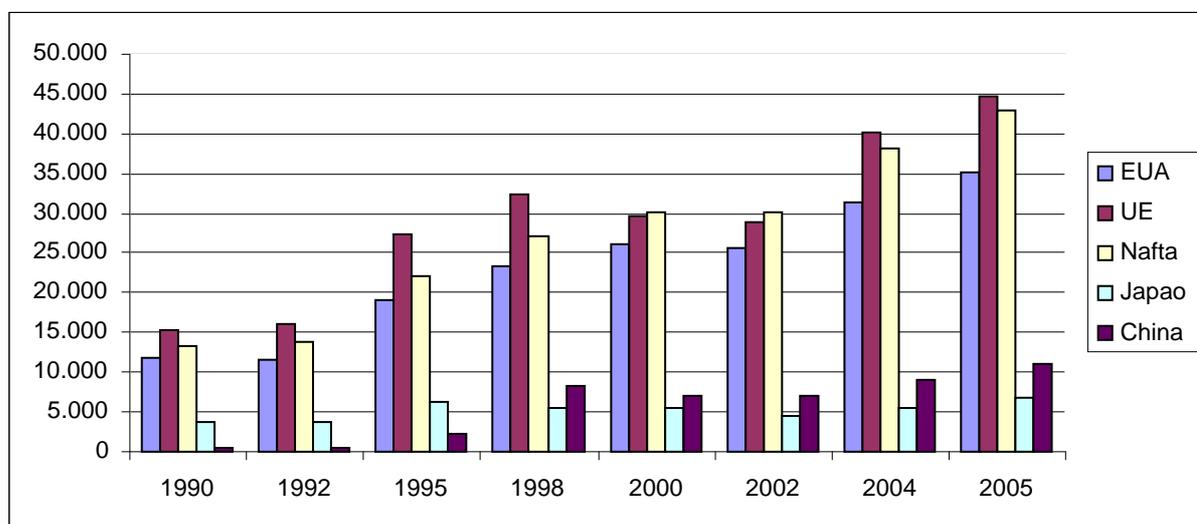


**Gráfico 13. Corrente de comércio Brasil – principais parceiros na UE**  
(Em milhões de dólares)

Fonte: Cepal (elaboração da autora)

Pela análise do Gráfico 13 observa-se que, dentro da própria UE, há diferenças significativas quanto à corrente de comércio com o Brasil, consoante os seus Estados-membros. Isso quer dizer que, embora a UE se mantenha como o principal parceiro de comércio do Brasil e do Mercosul, ao se analisar a corrente de comércio de seus Estados-membros, individualmente, observa-se que nenhum alcança os níveis de comércio dos EUA, por exemplo. Aliás, os EUA (enquanto país) se mantêm como o principal parceiro de comércio do Brasil, dentro do período analisado.

Pode-se observar que, dentre os Estados-membros da UE, a Alemanha é o principal parceiro de comércio do Brasil - e do Mercosul, como já visto -, mas tem perdido posição para a China, que tem aumentado sua corrente de comércio com o Brasil nos últimos anos, superando, inclusive, todos os Estados-membros da UE, a partir de 2004. A evolução do comércio entre o Brasil e a China é também demonstrada no Gráfico 14.



**Gráfico 14. Corrente de comércio Brasil – parceiros selecionados  
(Em milhões de dólares)**

Fonte: Cepal (elaboração da autora)

O Gráfico 14 demonstra o crescimento do comércio entre o Brasil e a China, a partir do fim dos anos 1990, superando, inclusive, a partir de 2003, o Japão, que figura, igualmente, como um dos principais parceiros de comércio do Brasil, desde a década de 1990. Este Gráfico revela ainda que em termos de bloco regional, a UE liderou como principal parceiro do Brasil durante a década de 1990,

mas, no início de 2000, praticamente igualou sua posição em relação ao NAFTA, voltando a recuperar seu *status* de principal parceiro do Brasil - e do Mercosul -, novamente a partir de 2003.

Notório também será analisar a evolução da participação dos parceiros comerciais já destacados quanto à sua representatividade no total das exportações e importações brasileiras. Por exemplo, quanto às exportações brasileiras (ver Tabela 18), observa-se que, desde 1990, houve um decréscimo da participação dos países e blocos anteriormente mencionados no total das exportações brasileiras, sendo as únicas exceções China e Portugal, que aumentaram a sua representatividade no total das exportações nacionais, assim como a Índia.

**Tabela 18. Participação de parceiros selecionados nas exportações brasileiras (%)**

Ano	EUA	NAFTA	UE	PB	Alem.	Itália	Fra	RU	Esp.	PT	China	Japão	Índia
1990	24,17	27,44	33,44	7,94	5,87	5,14	2,87	3,01	2,24	0,69	1,22	7,48	0,53
1995	18,67	20,73	28,46	6,27	4,64	3,68	2,23	2,85	1,89	0,89	2,59	6,67	0,69
2000	23,93	28,06	27,62	5,08	4,59	3,9	3,14	2,72	1,83	0,69	1,97	4,49	0,39
2005	18,99	24,07	22,39	4,47	4,25	2,73	2,12	2,19	1,84	1,13	5,78	2,94	0,96

Fonte: MDIC (seleção da autora)

Quanto à representatividade de alguns países no total das importações brasileiras, pode-se observar, pela análise da Tabela 19, um decréscimo de tal representatividade no que se refere ao Japão e EUA (e NAFTA) e, igualmente, um decréscimo quanto a alguns importantes parceiros de comércio europeus do Brasil, como Alemanha, Países Baixos e Reino Unido.

**Tabela 19. Participação de parceiros selecionados nas importações brasileiras (%)**

Ano	EUA	NAFTA	UE	Alem.	Fra	Itália	RU	Esp.	PB	PT	China	Japão	Índia	Suíça
1990	20,14	23,15	23,49	8,87	2,84	3,30	2,09	1,06	1,36	0,20	0,82	7,17	0,08	1,90
1995	21,05	24,95	28,44	9,59	2,77	5,75	1,98	1,64	1,21	0,34	2,08	6,61	0,34	1,44
2000	23,09	26,39	26,00	7,93	3,38	3,89	2,22	2,00	1,25	0,30	2,19	5,30	0,49	1,49
2005	17,21	19,75	24,65	7,70	3,68	3,10	1,87	1,81	0,80	0,31	7,27	4,63	1,64	1,66

Fonte: MDIC (seleção da autora)

Por outro lado, a UE, enquanto bloco regional aumentou sua representatividade, em consequência do aumento das importações brasileiras de alguns de seus Estados-membros, tais como: França e Espanha (ver Tabela 19).

Não se pode deixar de destacar o aumento da representatividade da China no total das importações brasileiras, que de 0,82%, em 1990, saltou para 7,27% em 2005. Inclusive, em 2005, alcança uma representatividade maior do que os Estados-membros da UE, parceiros de comércio do Brasil - com exceção da Alemanha.<sup>201</sup> Observa-se também um aumento quanto à Índia que, em 2005, alcança uma representatividade maior que os Países Baixos e Portugal, mas que no início dos anos 1990 era inferior a ambos.

Apenas por curiosidade, incluiu-se a Suíça na Tabela 19, pois, mesmo não sendo um Estado-membro da UE, possuía, no início dos anos 1990, uma representatividade maior do que os Países Baixos, Espanha, Portugal; e, em 2005, continua mais expressiva do que os Países Baixos e Portugal, ainda que este último país tenha aumentado seu comércio com o Brasil após o início da década de 1990.

Há que referir, por fim, o padrão de exportações do Brasil para os principais Estados-membros da UE. Embora de uma forma geral este padrão seja de exportador de produtos primários e importador de produtos manufaturados, pode-se observar, por exemplo, que a representatividade dos produtos primários e manufaturados no total das exportações brasileiras difere, igualmente, consoante o país destino da UE, conforme demonstrado na Tabela 20.

---

<sup>201</sup> Como já observado, a representatividade da Alemanha no total das importações brasileiras decresceu entre os anos 1990 e 2005.

**Tabela 20 Estrutura das exportações brasileiras (Em % conforme país de destino)**

País	<i>Produtos Primários</i>			<i>Produtos Manufaturados</i>		
	1990	2000	2005	1990	2000	2005
França	61,61	42,66	60,00	38,39	57,05	39,66
Alemanha	46,90	50,75	45,33	53,10	48,92	54,44
PB	38,81	53,56	58,49	61,19	46,27	41,50
Itália	39,79	32,99	45,99	60,21	66,79	53,81
Espanha	70,60	63,07	52,49	29,40	36,68	47,25
Reino Unido	25,89	26,10	34,39	74,11	72,94	65,36
Portugal	18,28	35,11	55,23	81,72	64,14	44,40

Fonte: MDIC (elaboração da autora)

A Tabela 20 demonstra que mais da metade das exportações brasileiras para a França (60%), em 2005, era composta de produtos primários, enquanto esse percentual é menos representativo quando o destino das exportações brasileiras é o Reino Unido (35%). Esse alto percentual de produtos primários nas exportações brasileiras para a França explica, entre outros motivos, a resistência deste país nas negociações para o estabelecimento de uma área de livre comércio entre os dois blocos, dado as exportações brasileiras no setor agrícola serem altamente competitivas e dado a França ser o maior produtor e exportador agrícola da UE.<sup>202</sup> Com efeito, a França foi o país mais resistente na ratificação do Acordo-Quadro vigente entre o Mercosul e a UE, e um dos países que mais apresenta resistência nas negociações entre os dois blocos no que se refere à abertura do setor agrícola ao Mercosul por parte da UE – ver Capítulo 4. Ainda pela análise da Tabela 20, observa-se que o comércio com a Alemanha se dá de forma mais balanceada, ou seja, em 2005, cerca de 45% das exportações brasileiras para este país era de produtos primários e cerca de 54% de produtos manufaturados.

Estas são, assim, algumas das principais características do comércio entre a UE e o Brasil que têm, igualmente, forte influência na caracterização do comércio entre a UE e o Mercosul, pelo peso da economia do Brasil neste bloco, como analisado ao longo do Capítulo.

<sup>202</sup> E o Estado-membro que mais se beneficiou da Política Agrícola Comum.

## 6.6 Comércio de serviços

Não se pode deixar de referir o comércio de serviços entre o Mercosul e a UE, ainda que sejam poucas as cifras oficiais sobre esse setor (MATEO, 2006).<sup>203</sup>

Com efeito, o comércio de serviços entre a UE<sup>204</sup> e o Mercosul tem evoluído sem grandes oscilações. Por exemplo, em 2001, a corrente de comércio de serviços<sup>205</sup> entre os dois blocos era de 10.100 milhões de euros, baixando para 8.600 milhões, em 2002, voltando a subir em 2003, para 9.200 milhões, e alcançando os 9.900 milhões de euros, em 2004. Neste ano, por exemplo, destes 9.900 milhões, 5.200 milhões representavam os serviços europeus no Mercosul e 4.700 milhões representavam os serviços do Mercosul para a Europa, implicando, portanto, em *superávit* para a UE de 500 milhões de euros (MATEO, 2006).

Em relação à composição das exportações e importações de serviços entre os referidos blocos, pode-se observar certa similaridade, ou seja, transporte e viagens representam cerca de 60% do total de comércio de serviços entre os blocos, enquanto os serviços financeiros, construção e comunicação apenas 10%.<sup>206</sup>

---

<sup>203</sup> Segundo MATEO (2006) são poucas as cifras oficiais no comércio de serviços. O que existe são alguns dados agregados da OMC, CEPAL e UE, que excluem serviços governamentais e centram-se mais em transporte e viagens. Ainda segundo o autor, as próprias organizações que trabalham com o tema, como a OMC, reconhecem que é difícil estimar a troca real de serviços comerciais, à escala mundial, por ser insuficiente a informação disponível sobre preços.

<sup>204</sup> Desde os anos 1990 o volume de exportações da UE em serviços e bens tem crescido a uma taxa média anual de 6,5% a.a, sendo que o setor de serviços tem representado, em média, desde 1990, 22% do total do comércio externo da UE, o que demonstra a importância crescente que o setor vem assumindo no comércio global. EUROSTAT STATISTICAL BOOK. *European Union international trade in services*. Analytical Aspects: European Communities, 2009.

<sup>205</sup> Os serviços internacionais usualmente se dividem em três categorias: transporte, viagens e outros serviços. Em transportes, estão incluídos os serviços advindos de todas as formas de transporte que realizam os residentes de uma economia para os residentes de outra. Na categoria viagens, estão incluídos os bens e serviços adquiridos pelos residentes que permanecem no exterior por um período inferior a um ano, assim como as compras do mesmo tipo feitas por estrangeiros em território nacional. Por fim, a categoria outros serviços compreende as transações internacionais de serviços que não estão incluídas em nenhuma das duas categorias anteriores, tais como, serviços de telecomunicações, de construção, de seguros, financeiros, de computação, informação, patentes, serviços pessoais, culturais e públicos (MATEO, 2006, p.17).

<sup>206</sup> COUNTRY STRATEGY PAPER UNIÃO EUROPEIA MERCOSUL 2002 -2006. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/external\\_relations/mercosur/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/index_en.htm) > Acesso em: 20.8.2008.

Aqui, também, a exemplo do que ocorre no comércio de bens entre a UE e o Mercosul, a evolução do comércio de serviços entre os dois blocos é caracterizada pela evolução do comércio entre a UE e o Brasil<sup>207</sup>. Dessa forma, a corrente deste comércio entre o Brasil e a UE tem crescido (ver Tabela 21), apresentando, de uma forma geral, *superávit* para a UE - exceto quanto a viagens. Inclusive, essa situação de saldo favorável para a UE no setor de transportes e outros serviços e de *déficit* no setor de viagens foi característica do comércio externo global em serviços deste bloco, em 2007.<sup>208</sup>

**Tabela 21. Comércio de Serviços UE/25- Brasil (Em milhões de euros)**

	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Corrente de Comércio</b>	<b>6780</b>	<b>7152</b>	<b>8640</b>	<b>9901</b>	<b>11184</b>
<b>Serviços Total Saldo</b>	<b>-140</b>	<b>268</b>	<b>604</b>	<b>615</b>	<b>1620</b>
<i>Débito</i>	3460	3442	4018	4643	4782
<i>Crédito</i>	3320	3710	4622	5258	6402
<b>Transporte Saldo</b>	<b>-44</b>	<b>159</b>	<b>679</b>	<b>625</b>	<b>747</b>
<i>Débito</i>	1094	1142	1328	1493	1573
<i>Crédito</i>	1050	1301	2007	2118	2320
<b>Viagens</b>	<b>-433</b>	<b>-537</b>	<b>-450</b>	<b>-221</b>	<b>-7</b>
<i>Débito</i>	1156	1218	1366	1440	1408
<i>Crédito</i>	723	681	916	1219	1401
<b>Outros Serviços</b>	<b>337</b>	<b>646</b>	<b>375</b>	<b>211</b>	<b>880</b>
<i>Débito</i>	1210	1082	1324	1710	1801
<i>Crédito</i>	1547	1728	1699	1921	2681

Fonte: Eurostat Statistical Book, 2009 (elaboração da autora)

É preciso ressaltar que no setor de serviços também persistem diferenças em termos da representatividade de seus atores no comércio global. Dessa forma, enquanto a UE continua a liderar este comércio, tendo em 2007, representado 27,8% das exportações globais do setor e 24% das importações globais, o Brasil, correspondeu a 1,2% do comércio global no setor, no ano de 2006 e 1,3%, no ano de 2007, exemplificando, mais uma vez, a assimetria comercial entre

<sup>207</sup> Em 2006, por exemplo, o Brasil representou cerca de 71% da corrente de comércio de serviços do Mercosul com a UE. EUROSTAT STATISTICAL BOOK. *European Union international trade in services. Analytical Aspects: European Communities*, 2009

<sup>208</sup> EUROSTAT STATISTICAL BOOK. 2009. Op. cit.

Mercosul e UE, em termos de representatividade do comércio global. Vale ressaltar ainda que os EUA, maiores parceiros da UE neste comércio, representaram, em 2007, 18,1% da corrente global de comércio em serviços, seguido do Japão, com 5,8% e da China, com 5,2%.<sup>209</sup>

A Tabela 22 evidencia que o Brasil, a Argentina e o Uruguai não ocupam posições prioritárias no *ranking* dos principais parceiros da UE no comércio deste setor, tanto no que se refere às importações, como no que se refere às exportações.

**Tabela 22. *Ranking* dos principais parceiros de comércio em serviços da UE (Em milhões de euros)**

Rank	Parceiro Comercial	2006			2007		
		Export	Import	Balanco	Export	Import	Balanco
1	Suíça	53252	38146	15107	61503	43987	17516
2	EUA	133753	122029	11724	139135	127717	11417
3	Rússia	14699	10986	3713	19238	12030	7208
4	Noruega	16275	10677	5599	19008	11912	7096
5	Japão	18607	13193	5413	19378	13805	5573
6	Austrália	9180	6028	3151	10747	6284	4463
7	Cingapura	10426	6034	4392	11397	7133	4264
8	China	13346	11890	1456	17766	13769	3996
9	Seria do Sul	6759	3973	2786	7212	3961	3251
10	Índia	7259	5769	1490	9555	7020	2535
11	Nigéria	4912	1560	3352	3874	1708	2166
12	Canadá	10397	8467	1930	11695	9648	2047
13	Brasil	5259	4650	609	6417	4791	1626
14	Venezuela	1541	762	779	2102	719	1383
15	Chile	2331	1169	1162	2712	1373	1339
16	África do Sul	5558	4386	1173	5704	4380	1324
17	México	4190	2622	1568	4535	3303	1232
18	Taiwan	3390	2021	1369	3722	2550	1172
19	Indonésia	1543	1196	348	1811	1146	666
20	Israel	3241	2430	812	3518	2853	665
21	Nova Zelândia	1865	1248	617	1920	1293	627
22	Malásia	2117	1896	221	2342	1865	477
23	Argentina	1813	1710	103	2038	1751	287
24	Uruguai	320	235	85	478	308	171
25	Um Kong	7008	6617	391	8234	8135	99

Fonte: Eurostat Statistical book.

<sup>209</sup> EUROSTAT STATISTICAL BOOK. 2009. Op. cit.

A Tabela 22 permite ainda, identificar que o Brasil ocupou, em 2006 e 2007, a 13<sup>o</sup> posição, a Argentina a 23<sup>o</sup> e o Uruguai a 24<sup>o</sup>, e que os valores comercializados com Brasil, Argentina e Uruguai são bastante inferiores aos valores comercializados com a Suíça ou com os EUA. Observa-se, ainda, uma situação de *superávit* para a UE, em relação a estes três países - e a todos os demais.

Quanto aos principais parceiros do Mercosul/Brasil entre os Estados-membros da UE, estes são os mesmos do setor bens, ou seja: Países Baixos, Itália, França, Espanha, Alemanha, Reino Unido e Portugal (MATEO, 2006)

Por fim, relembra-se que há uma demanda, por parte da UE, por maior abertura do setor de serviços do Mercosul, principalmente dos setores de telecomunicações, seguros, serviços jurídicos, serviços financeiros e telecomunicações, sobre os quais a UE tem expressivo interesse. Inclusive, durante as negociações entre os dois blocos - como visto no Capítulo 4 -, a UE propunha, a liberalização total do setor, exceto para os produtos audiovisuais, bem como a remoção dos obstáculos ao comércio em áreas como transporte marítimo internacional, telecomunicações e serviços financeiros (SAVINI, 2001). Sobre esse aspecto, relembra-se que expressiva parte do IDE europeu com destino ao Mercosul foi destinado ao setor de serviços, tais como: financeiros e de telecomunicações (Capítulo 5).

## **6.7 Parte Conclusiva do Capítulo**

Como analisado ao longo do Capítulo, a corrente de comércio entre o Mercosul e a União Europeia tem crescido, ainda que em um ritmo menor que o comércio entre o Mercosul e a Ásia, ou Mercosul e a AL, por exemplo. Observou-se igualmente que, a partir do ano 2000, a balança de comércio entre o Mercosul e a UE, deficitária para o Mercosul, entre 1995 e 1999, voltou a apresentar um resultado favorável para este bloco.

Necessário ressaltar que tal comércio é marcado por expressiva assimetria, e isso quer dizer que enquanto a UE representava, em 2004, 25% das exportações totais do Mercosul e 28% de suas importações totais, o Mercosul representou para a UE apenas 2,75% de suas importações totais e 1,91% de suas exportações totais, no mesmo ano.<sup>210</sup> Lembra-se que a assimetria comercial entre os dois blocos foi assinalada no Capítulo 4 como um dos fatores que dificultaram a conclusão do Acordo de Associação entre o Mercosul e a UE.

Ademais, o padrão de comércio entre os dois blocos é igualmente diferenciado, ou seja, a UE exporta para o Mercosul principalmente produtos manufaturados - entre os quais maquinários e equipamentos de transporte -, e o Mercosul exporta para a UE, principalmente, produtos agrícolas. Tal padrão de comércio representou, também, motivo de conflito para o estabelecimento do Acordo, uma vez que, como visto no Capítulo 4, há uma pressão por parte da UE para que o Mercosul abra o seu mercado de produtos manufaturados. Por outro lado, há uma pressão do Mercosul para que a UE abra o seu mercado de produtos agrícolas (principalmente *commodities* e processados), no qual aquele bloco é mais competitivo e, inclusive, possui *superávit* comercial com a UE.

Observou-se também que, apesar da corrente de comércio entre a UE e o Mercosul ter crescido nos últimos anos, a representatividade do Brasil e da Argentina, no total das exportações e importações da UE, não tem evoluído e, em alguns casos, até decaído, provocando, assim, a perda de representatividade destes países, principais membros do Mercosul, no comércio externo da UE. Por outro lado, outros parceiros têm conquistado o comércio do Mercosul e da UE, como, por exemplo, a China e a Índia.

Notou-se ainda, no que se refere ao comércio entre o Mercosul e a UE, que as variações cambiais tiveram relevante impacto nos fluxos de comércio entre ambos - notadamente a valorização do real, em 1994, e sua desvalorização, em 1999.

---

<sup>210</sup> EUROPEAN COMMISSION. External Relations. *Oriental Republic of Uruguay*. Disponível em: < [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/mercosur/intro/index.htm](http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro/index.htm) >. Acesso em: 10.9. 2008.

De destacar que dentro da própria UE há diferenças quanto ao comércio externo com o Mercosul/Brasil, consoante o Estado-membro em questão, quer seja na representatividade do comércio externo com o Brasil, quer seja na estrutura de tal comércio. Viu-se, por exemplo, que 60% das exportações brasileiras para a França, em 2005, eram compostas de produtos primários, enquanto que, para o Reino Unido, este percentual foi bastante inferior: 34,39%.

Igualmente, observou-se diferenças significativas em termos de representatividade dos Estados-membros da UE, quanto ao comércio com o Brasil. Por exemplo, enquanto, em 2005, os Países Baixos e a Alemanha foram destinos de 4,47% e 4,25% do total das exportações brasileiras, respectivamente, Espanha e Portugal representaram, respectivamente, 1,84% e 1,13%. Esta diferença pode ser ainda mais expressiva ao se considerar a origem das importações brasileiras. Por exemplo, em 2005, a Alemanha representava 7,70% do total das importações brasileiras, enquanto que os Países Baixos e Portugal representavam 0,80% e 0,31%, respectivamente.

Diante de situações tão diversas, inclusive dentro dos próprios blocos, consoante o país em questão, pode-se compreender um pouco melhor as dificuldades para se chegar a consenso quanto à consolidação de um acordo para a liberalização das trocas de bens e serviços entre o Mercosul e a UE. Contudo, apesar das dificuldades apresentadas e da não-conclusão do acordo - até o momento final desta pesquisa -, o comércio entre a UE e o Mercosul parece seguir a sua dinâmica, sofrendo influência do crescimento ou retração do comércio internacional, das variações nos preços das *commodities*, das variações cambiais, do aumento do PIB da Ásia e da América Latina e das políticas liberalizantes de comércio adotadas pelo países do Mercosul.

## CONCLUSÃO

O objetivo deste estudo foi o de fazer uma análise das relações econômicas, fluxos de comércio e IDE, entre a UE e o Mercosul, bem como da tentativa de institucionalização de uma área de livre comércio entre os dois blocos, por meio de um Acordo de Associação, desde 1991 até o ano de 2005.

Nesse contexto, partiu-se de dois eixos de análise: o primeiro relacionado ao fenômeno da globalização econômica, que tem as EMNs como atores principais, dinamizadoras dos fluxos de IDE e, cada vez mais, do comércio internacional; e o segundo referente ao processo de regionalização, no contexto do qual diferentes acordos são negociados e/ou estabelecidos entre Estados ou blocos regionais, de forma à responder mais eficazmente aos desafios colocados pela globalização econômica.

Quanto ao primeiro eixo, verificou-se que as políticas de liberalização, desregulamentação e privatização adotadas pelo Brasil e Argentina tiveram um impacto expressivo no incremento dos fluxos de IDE - do mundo e da UE -, para o Mercosul, durante a década de 90. Contribuíram ainda para o incremento de tais fluxos, em tal década, outros fatores, tais como: a própria formação do Mercosul, sinalizando para o mercado internacional um amplo mercado interno consumidor por explorar e uma notória plataforma de exportação para os demais países da região; a estabilidade macroeconômica, ainda que temporária, dos países deste bloco; e o próprio crescimento dos fluxos de IDE em nível mundial.

No que se refere aos fluxos de IDE da UE para o Mercosul, notou-se que a Espanha foi um importante investidor neste bloco e na AL, principalmente no setor de serviços. Com efeito, ao se analisar o processo de internacionalização do “núcleo duro” espanhol, composto principalmente pelos Bancos BBVA e BSCH, observou-se que as dinâmicas internas deste país, que contribuíram para o processo de internacionalização do seu setor financeiro, se assemelham às dinâmicas internas dos países do Mercosul, que influenciaram na recepção destes investimentos. Assim, o processo de privatização e desregulamentação sofrido pela Espanha, na sequência de sua adesão à Comunidade Européia, em 1986, foi

impulsionador do IDE espanhol para o mundo, e mais especificamente, para a AL. Por outro lado, este mesmo processo - de privatização e desregulamentação -, por parte dos países do Mercosul, atraiu os investidores externos.

Ainda relacionado ao IDE da UE para o Mercosul, identificou-se que apesar do ritmo acelerado destes fluxos, a partir da década de 90, com um pico de investimento entre os anos de 1999 a 2000, há uma queda a partir do ano 2000 até o ano de 2003, dado, entre outros motivos, à retração do IDE em nível mundial, à crise no próprio Mercosul, ao esgotamento do processo de privatizações nos países do Mercosul, à adesão dos países da Europa de Leste à UE, em 2004, que provocou uma reordenação dos fluxos de IDE da UE para estes países, e o papel de liderança que a China assumiu, a partir do final da década de 90, enquanto receptora do IDE destinado aos países emergentes - como visto, este país representava 0% da cota mundial de IDE destinada às economias emergentes, em 1977 e quase três décadas depois, representava 27%.

Quanto ao comércio entre a UE e o Mercosul, analisado no Capítulo 6, observou-se que, à semelhança do que ocorreu quanto aos fluxos de IDE da UE para o Mercosul, o comércio entre ambos foi igualmente fomentado pelas políticas liberalizantes de comércio adotadas pelos países do Mercosul, principalmente pelo Brasil, a partir do início dos anos 90, nos Governos Collor e de Fernando Henrique Cardoso - com a implementação do Plano Real.

Viu-se, igualmente, que o comércio entre UE e Mercosul esteve sujeito às variações cambiais - notadamente a valorização do real, em 1994, e sua desvalorização, em 1999, bem como à valorização do euro, a partir de 2003 -, às variações nos preços internacionais das *commodities*, setor que compõe a maior parte das exportações para a UE, e no qual os países-membros do Mercosul possuem fortes vantagens comparativas, e à dinâmica da economia global.

Assim, verificou-se que, apesar de a corrente de comércio entre a UE e o Mercosul ter crescido durante o período analisado, entre 1990 a 2005, e apesar das relações políticas - por meio do acordo estabelecido e em negociação entre ambos os blocos -, terem se incrementado, desde o momento da criação do Mercosul, os principais países deste bloco, Brasil e Argentina, não conquistaram

posições no *ranking* dos principais parceiros da UE, ou seja, o Brasil, em 1995, ocupava a 10<sup>o</sup> posição no *ranking* dos principais parceiros exportadores para a UE e, em 2005, caiu para a 34<sup>o</sup>. A Argentina, por sua vez, ocupava a 26<sup>o</sup> posição neste *ranking* e, em 2005, caiu para a 35<sup>o</sup>. No que se refere aos principais parceiros importadores da UE, o Brasil, em 1995, ocupava a 10<sup>o</sup> posição e a Argentina a 26<sup>o</sup> e, em 2005, o Brasil se manteve na 10<sup>o</sup> posição, mas a Argentina caiu para a 35<sup>o</sup>.<sup>211</sup>

Nesse aspecto, é notória a posição que a China tem ocupado nas relações econômicas com a UE e com o Mercosul, tanto no que se refere ao IDE, como no que se refere ao comércio, evidenciando o processo de redirecionamento dos fluxos de comércio e IDE, no contexto da globalização econômica.

Quanto ao segundo eixo de análise, ao serem analisadas as negociações para o estabelecimento de um Acordo de Associação, no âmbito do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação em vigor, cujo objetivo principal é o estabelecimento de uma área de livre comércio, de bens e serviços, entre a UE e o Mercosul, verificou-se que tais negociações já têm 10 anos - a contar da data de ratificação do Acordo-Quadro, em 1999. Neste período, observou-se a ocorrência de vários acontecimentos, já evidenciados - o crescimento da China, que passou a ter, cada vez mais, representatividade no comércio e IDE mundiais; as variações nos preços internacionais das *commodities*; o alargamento da UE; as crises internas do Mercosul; as negociações multilaterais de comércio, no âmbito da Rodada Doha; e, as variações cambiais -, que parecem ter mudado o foco de interesse dos negociadores do Acordo de Associação e, igualmente, do empresariado. Some-se a isto, as variáveis inerentes às negociações que se tornaram cada vez mais difíceis de serem resolvidas, notadamente o impasse quanto à abertura do mercado agrícola ao Mercosul, por parte da UE, por um lado, e, por outro, a abertura do mercado de bens industriais e de serviços à UE, por parte do Mercosul, e o resultado foi a não conclusão do Acordo - até a finalização deste estudo.

Com efeito, notou-se ao longo do trabalho que, ainda que um Acordo de Associação entre UE e Mercosul seja bem-vindo, pois representa tanto o

---

<sup>211</sup> Como referido na Seção 6.4.1 do Capítulo 6, o *raking* dos 50 maiores parceiros de comércio da UE não inclui o Paraguai e o Uruguai. Sendo assim, não foi possível agregar estatísticas dos quatro países-membros do Mercosul, de forma a ter a posição deste bloco em relação às exportações e importações totais da UE. Mesmo assim, considerou-se válido apresentar as posições individuais do Brasil e Argentina, pois ambos são os países-membros mais expressivos do Mercosul, destacados entre os 50 maiores parceiros de comércio com a UE.

alargamento dos mercados consumidores, por parte da UE e por parte do Mercosul, quanto expressivas plataformas de exportação, para ambos os blocos, o comércio e o IDE dos mesmos seguiram a própria dinâmica, influenciados pelos fatores expostos, principalmente no âmbito da globalização econômica.

Não se pretende dizer aqui que um acordo não seja importante. Aliás, como visto no Capítulo 4, um estudo encomendado pelo MEBF - *Mercosul European Business Fórum* -, chegou à conclusão de que as perdas do “não-acordo” para os produtos competitivos, nos dois blocos, seria de, no mínimo, 3 bilhões de dólares. Porém, o objetivo das considerações feitas é o de destacar a dinâmica das empresas frente ao moroso processo das negociações políticas, já que aquelas são mais céleres do que tais negociações.

Por fim, destacou-se a participação ativa do empresariado, por meio do Fórum Empresarial Mercosul – União Europeia (MEBF), nas negociações para o estabelecimento do Acordo de Associação, principalmente no período mais intenso de tais negociações, entre 2001 a 2004, exemplificando a perspectiva dos “transformacionistas”, destacada no Capítulo 1, segundo a qual novos atores, para além dos Estatais, têm influenciado e transformado, por assim dizer, as relações entre Estados e, no caso específico deste estudo, as relações entre AIRs.

Refletiu-se, igualmente, sobre a relação entre globalização e regionalização, ou seja, se esta representaria um impulso (*Building Bloc*) ou uma ameaça (*Stumbling Bloc*) para a multilateralização do comércio. Dado que o Acordo de Associação entre a UE e o Mercosul prevê o estabelecimento de uma área de livre comércio entre ambos, tal acordo poderia provocar o desvio de comércio em relação à países terceiros, se constituindo em uma ameaça ao multilateralismo comercial. Ainda que não seja possível analisar se houve criação ou desvio de comércio entre UE e Mercosul - uma vez que o Acordo não foi fechado -, de forma a concluir se, sob este critério, o mesmo representaria uma ameaça ou um impulso ao multilateralismo, é possível, à luz de outros argumentos sobre a relação entre globalização e regionalização, lançar algumas hipóteses sobre como se posicionaria o Acordo de Associação neste debate.

Por exemplo, viu-se que os críticos da regionalização, entre os quais a escola de *Bhagwati* - referida por Baldwin (2005) -, aponta dois riscos para a regionalização, sendo um deles o receio de que a liberalização regional substitua a liberalização multilateral, ou porque podem diminuir o entusiasmo dos países para uma progressiva liberalização multilateral, ou porque os AIRs minimizam a atenção dos *policy makers* em relação às rodadas da OMC.

No caso das negociações entre a UE e o Mercosul, como visto no Capítulo 4, a situação foi precisamente inversa. De fato, a Rodada Doha foi considerada como um dos elementos principais responsáveis pela paralisação das negociações. Isso porque, como visto ao longo do Capítulo 4, as questões consideradas como sensíveis no acordo em negociação, tais como os subsídios agrícolas e as concessões tarifárias no setor agrícola, industrial e de serviços, são igualmente negociadas, em nível multilateral, ou seja, no âmbito da Rodada Doha. Ademais, a UE argumentou que somente dispunha de um “único bolso” (*single pocket*) para negociar, quer seja no âmbito regional, quer seja no multilateral. Sendo assim, sua proposta agrícola, no âmbito das negociações com o Mercosul, estaria sujeita às conclusões da Rodada Doha. Neste contexto, e ao contrário do argumento apresentado, as negociações multilaterais passaram a ter prioridade na agenda comercial da UE e Mercosul, em detrimento das negociações para o estabelecimento do Acordo de Associação. Portanto, pode-se dizer que, sobre este aspecto, o Acordo em negociação entre UE e Mercosul não representou, até o momento, um empecilho à liberalização multilateral do comércio, ao contrário, se colocou em posição secundária em relação a esta.

Quanto à perspectiva (positiva) da regionalização como um impulso ao multilateralismo, ainda sobre a difícil questão agrícola - considerada como um dos “calcanhares de Aquiles” das negociações entre UE e Mercosul -, apresentou-se o argumento de Baldwin (2005), segundo o qual, os países desenvolvidos historicamente resistem à liberalização do comércio de produtos agrícolas, tanto multilateralmente quanto regionalmente e os países em desenvolvimento resistem ao corte das tarifas nos produtos manufaturados, tanto na escala multilateral quanto regional. Assim, onde as rodadas do GATT/OMC falharam, a regionalização também falhou. Sob este argumento, não seria possível afirmar que a regionalização representa um empecilho à multilateralização do comércio. E aqui, mais uma vez,

esta situação reflete as negociações entre UE e Mercosul: uma resistência de ambos, tanto no âmbito do acordo em negociação, quanto no âmbito multilateral, de abrirem seus mercados agrícola e industrial, respectivamente.

Por fim, destaca-se um dos argumentos a favor da regionalização, encarando esta como um impulso ao multilateralismo, segundo o qual a introdução gradual do livre comércio, a uma escala regional, pode ser considerada como sendo o primeiro passo em direção à liberalização mundial do comércio. Neste caso, o processo de liberalização, via AIR, poderia ser considerado como mais fácil, pois está envolvido um número menor de países.

À luz deste argumento, poder-se-ia estabelecer aqui uma diferença entre a liberalização no contexto de um AIR e a liberalização no contexto de dois AIRs (como é o caso do Acordo em negociação entre a UE e o Mercosul), pois a liberalização no contexto de dois AIRs requer, primeiramente, consenso entre os Estados-membros de cada acordo, o que por si só não é tarefa fácil. Verificou-se, por exemplo, nas negociações entre a UE e o Mercosul, grandes divergências sobre as questões comerciais do Acordo, como já referido, reflexo das divergências no interior dos próprios Estados-membros, que por sua vez dificultam as negociações.

Além disso, evidenciou-se o papel das diferentes orientações quanto às políticas comerciais nos conflitos entre os principais países-membros do Mercosul, por exemplo. Assim, enquanto no Brasil predomina uma orientação de maior abertura ao comércio internacional, na Argentina predomina uma política comercial mais protecionista. Tais diferenças ficaram claras nas negociações entre UE e Mercosul, em 2004, já que a maior resistência ao fechamento do Acordo veio por parte do setor industrial argentino, com forte objeção à abertura externa do seu mercado industrial.

Neste contexto, de dificuldades internas dos próprios AIRs, a liberalização à escala inter-regional não necessariamente poderá representar um meio “mais fácil” em direção à liberalização global do comércio. Quanto mais não seja pela complicada “teia” de AIRs que vem sendo formada no sistema de comércio internacional - observada no Capítulo 2 -, o que poderá exigir das EMNs investimentos adicionais no sentido de entender e se adequar aos vários acordos

dos quais os países em que estão estabelecidas - e com os quais comercializam e investem -, são signatários.

Contudo, as opiniões a favor da regionalização como impulso ao multilateralismo comercial parecem prevalecer em relação às opiniões que consideram a regionalização como um obstáculo ao mesmo. A própria OMC tem uma opinião positiva em relação aos AIRs, segundo a qual estes podem, de fato, complementar o sistema multilateral de comércio, ajudando a construí-lo e fortificá-lo, embora sinalize que seus efeitos sobre a liberalização global do comércio ainda não são claros, como ainda não é claro o futuro das negociações entre a UE e o Mercosul.

## REFERÊNCIAS

ABRUNHOSA, A. M. P. **Comércio Internacional: Regionalismo e Multilateralismo-Complementares versus Concorrentes**. Dissertação de Mestrado [não publicada]. Universidade de Coimbra: Faculdade de Economia, 1997.

ABREU, M. P. Parcerias Estratégicas. **Jornal O Estado de São Paulo**. 30.7.2007.

ALMEIDA, Paulo Roberto. Uma política externa engajada: a diplomacia do governo Lula. In: **Revista Brasileira de Política Internacional**, 47 (1), Brasília: IBRI, UnB, 2004.

AZNAR, Jorge Peydro. Acordo de Associação UE – Mercosul: posição das negociações comerciais. In: WILHELM Hofmeister, FRANKLIN Trein (org.). **Anuário Brasil-Europa 2002: solução de controvérsias, arbitragem comercial e propriedade intelectual**. Rio de Janeiro: Fundação Konrad Adenauer, 2003.

BAINBRIDGE, T. **The Penguin Companion to European Union**. 2.ed. London: Peguin, 1998.

BALASSA, Bela. **The Theory of Economic Integration**, R.D. Irwin: Homewood, Illinois, 1961.

BALASSA, B. **Teoría de la integración económica**. México: Unión Tipográfica Hispano-Americana (Utema), 1964.

BALDWIN, R. E. **The Causes of Regionalism**. In: *The World Economy*, 20 (7), 1997.

BALDWIN, R; LOW P. **Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System**. New York: Cambridge University Press, 2008.

BARBOSA, Rubens. Mais Pragmatismo no Mercosul. **Jornal O Globo**, 28.8.2008.

BAUMANN, Renato. **A Cimeira de Madri**: uma avaliação econômica das expectativas para a agenda das relações bi-regionais. In: WILHELM Hofmeister, FRANKLIN Trein (org.). Anuário Brasil-Europa 2002: solução de controvérsias, arbitragem comercial e propriedade intelectual. Rio de Janeiro: Fundação Konrad Adenauer, 2003.

BERGSTEN, C. F. **Open Regionalism**. Institute for International Economics: Working paper 97-3, 1997.

BERGSTEN, C. F. **The Global Trading System and the Developing Countries in 2000**. Institute for International Economics: Working paper 99-6, 1999.

BERNAL-MEZA, Raul. **La Crises Del Desarrollo y de su inserción Internacional, Europa América Latina – Análises I Informaciones**, nº 1, Argentina: Konrad Adenauer Stiftung/PEE-URFJ, maio, 2001.

BHAGWATI, J. N. **Regionalism and Multilateralism**: an overview. In: MELO, J.; PANAGARIYA A. (eds.). *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge: CUP, 1993.

BHAGWATI, J. N.; PANAGARIYA, A. **Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends or Foes?** In: Bhagwati, J.; Panagariya, A. (eds.). *Free Trade Areas or Free Trade? The Economics of Preferential Trading Areas*, Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1996.

BHAGWATI, J. N. **Defense of Globalization**. New York: Oxford Universtiy Press, 2004.

BHALLA, A. S. e BHALLA, P. **The New Regionalism vs. Globalization**. In: *Regional Blocks, Building Blocks or Stumbling Blocks?* London: Macmillan Press, 1997.

BID – INTAL - Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe. **Informe MERCOSUR nº 10, (Período 2004, 2005)**. Buenos Aires: BID – INTAL, diciembre, 2005.

\_\_\_\_\_. **Informe Mercosur nº 9, (Período 2003, 2004)**. Buenos Aires: BID – INTAL, 2004.

\_\_\_\_\_. **Informe. Mercosur nº 8 (Período 2001, 2002)**. Ano 7, Nº 8 Buenos Aires, 2003.

\_\_\_\_\_. **Informe Mercosur nº 7 (Período 2000,2001)**. Ano 6, Nº 7  
Buenos Aires, 2001.

\_\_\_\_\_. **Informe Mercosur nº 6 (Período 1999 - 2000)**. Ano 5, Nº 6  
Buenos Aires, 2000.

\_\_\_\_\_. **Informe Mercosur nº 5 (Período 1998 - 1999)**. Ano 4, Nº 5  
Buenos Aires, 1999.

\_\_\_\_\_. **Informe Mercosur nº 4 (Enero-Junio 1998)**. Ano 3, Nº 4  
Buenos Aires, 1998.

\_\_\_\_\_. **Informe Mercosur nº 3 (Júlio-Diciembre 1997)**. Ano 2 Nº 3  
Buenos Aires, 1997.

\_\_\_\_\_. **Informe Mercosur nº 2 (Enero-Junio 1997)**. Ano 2 Nº2  
Buenos Aires, 1997.

\_\_\_\_\_. **Informe Mercosur nº 1 (Júlio-Diciembre1996)**. Ano 1 Nº 1  
Buenos Aires, 1997.

BONOMO, Diego Zancan. **A Mobilização Empresarial para Tríplice Negociação Comercial: ALCA, MERCOSUL-União Europeia e OMC (1994 - 2004)**. Dissertação de Mestrado. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2006.

BRETHERTON, Charlotte; VOGLER, John. **The European Union as a Global Actor**. Oxon. GB: Routledge, 2005.

BULMER-Thomas, V. Regional Integration in Latin America since 1985: Open Regionalism and Globalization. In: EL-AGRAA, **Economic Integration Worldwide**. London: MacMillan Press, 1997.

CARDOSO, F.H e SOARES, M.S. **O Mundo em Português, um diálogo**. Lisboa: Gradiva, 1998.

CASTRO, Marcos Faro e CARVALHO, Maria Isabel. V. Globalização e Transformações Políticas Recentes no Brasil: os anos 1990. **Revista de Sociologia e Política**, nº18. Curitiba: Universidade Federal do Paraná, 2002.

CEPAL. **La Inversión Extranjera de América Latina y el Caribe 2005**. abril 2006.

\_\_\_\_\_. **La Inversión Extranjera de América Latina y el Caribe 2006**. abril 2007.

CHAIRE MERCOSUR DE SCIENCES PO. **Relatório Anual 2000**: A caminho de um acordo entre Mercosul e a Europa. Paris, 2000.

CHUDNOVSKY, Daniel; LÓPEZ, Andrés. Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur. **Revista de La Cepal**, Nações Unidas, nº 92, ago. 2007.

COLLIER, David. **The Comparative Method**. In: FINIFTER, W. (ed.). *Political Science: The State of the Discipline II*. Washington, D. C.: American Political Science Association, 1993.

COSTA, C.G., **Economia e Política da Construção Europeia – os desafios do processo de integração**. Lisboa: Terramar, 2004.

CRAWLEY, Andrew. **Mercosur: En Busca de Una Nueva Agenda**. Informe del Relator. Intal – ITD, Documento de Trabajo – IECI – 06ª. Março, 2004.

D'ARCY, François, **União Européia: Instituições, Políticas e Desafios**. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer, Stiftung, 2002.

DE MELO, J. e PANAGARIYA; RODRIK, D. **Regional integration**: an analytical and empirical overview, Paper prepared for the World Bank and CEPR conference. New dimensions in regional integration. Washington, DC, 2-3 apr., 1992.

DE MELO, J. e PANAGARIYA (eds.) **New dimensions in regional integration**. Cambridge: CUP, 1993.

DEVLIN, Robert; ESTEVADEORDAL, Antoni; KRIVONOS, Ekaterina. **The Trade and Cooperation Nexus**: How does Mercosur-EU Process Measure Up? Intal – ITD – STA, Occasional Paper 22, 2003.

DEVLIN, Robert, ESTEVADEORDAL, Antoni. **¿Qué hay de Nuevo en el Nuevo Regionalismo de las Americas?** Intal – ITD – STA, Documento de Trabajo 7, 2001.

DUNNING, J.H. **The advent of alliance capitalism**. In: DUNNING J.H; HAMDANI, K.A (eds.), *The New Globalism and Developing Countries*. United Nations Universtiy Press, 1997.

DOMINGUES, T. N. C. **Integração Económica na América Latina: o caso do Mercosul**. Dissertação de Mestrado. Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão, 1999.

EL-AGRAA, A. M. **The Theory of Economic Integration**. In: *The Economics of European Community*. 4.ed. New York: Harvester Wheatsheaf, 1994.

EUROSTAT STATISTICAL BOOK. **European Union international trade in services**. Analitical Aspects: European Communities, 2009.

FALKENBERG, Karl. Ex-diretor adjunto de Comércio da União Europeia e ex-negociador chefe para o Mercosul. **III Fórum Europeu**. São Paulo, 1.6.2007.

FAWCETT, Louise. **Regionalism in Historical Perspective**. In: FAWCETT; HURREL (eds.). *Regionalism in World Politics*. Oxford: Oxford University Press, 2003.

FAUST, Jorg. **Woking Paper PEIF – 7 The European Union’s Trade Policy towards Mercosur**. Universidade Mainz, 2.11.2002.

FLÔRES, Renato G. **Trade and Cooperation in the EU – Mercosul Free Trade Agreement, Chaire Mercosur**: Paper part of the Research Project: Political Issues in the EUMercosur Negotiations. Paris: Sciences-Po, 2003.

FLÔRES, Renato G. **Investimento Direto Estrangeiro no Mercosul**: Uma Visão Geral Ensaio Econômico da EPGE 598, EPGE – FGV, agosto, 2005.

FLÔRES, Renato e MARCONINI, Mário. **Acordo Mercosul – União Européia**: Além da agricultura. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer Stiftung, 2003.

**FOLHA ONLINE**. Investimentos estrangeiros chegam a US\$ 34,6 bi em 2007 e batem recorde. 28.1.2008.

FRIEDMAN, Thomas. **O Mundo é Plano. Uma breve história do século 21**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2005.

GAVIN, B. e LANGENHOVE, L. **Trade in a world of regions**. In: SAMPSON, G.; WOOLCOCK, S. (eds). *Regionalism, multilateralism and economic integration: the recent experience*. Tokyo: United Nations University Press, 2003.

GILPIN, Robert. **O desafio do capitalismo global**. Rio de Janeiro: Record, 2000.

GIORDANO. **The External Dimensions of Mercosul**: Prospects for North – South Integration with the European Union, Intal – ITD – STA, Occasional Paper 19, 2003.

GRABENDORFF, W. **Mercosur and the European Union**: From Cooperation to Alliance? In: ROETT R. (ed.). *Mercosur – Regional Integration, World Markets, USA*: Lynne Rienner Publishers, 1999.

GRISANTI, L.X. **El nuevo interregionalismo transatlántico**: la asociación estratégica Unión Europea – América Latina. Buenos Aires: Bid – Intal, 2004.

GRUPO DE LISBOA. **Limites à competição**. Lisboa: Publicações Europa América, 1994.

HAAS, Ernest B. **International Integration**: the European and the Universal Process. In: *International Organization* 15, 1961.

HELD, D.; MCGREW, A.; GOLDBLATT, D.; PERRATON, J. **Global Transformations**: Politics, Economics and Culture. Cambridge: Polity Press, 1999.

HELD, D.; MCGREW, A. **The Global Transformations Reader**: an introduction to the globalization debate. Wiley – Blackwell, 2003

HILL, Christopher; SMITH, Michael. **Acting for Europe**: Reassessing the European Union's Place in International Relations. In: HILL, Christopher; SMITH, Michael (eds), *International Relations and The European Union*. New York: Oxford University Press, 2005.

HINE, R. C. Regionalism and the integration in the world economy. **Journal of the Common Market Studies**. vol XXX, nº 2, Junho, 1992.

HIRST, P. e THOMPSON, G. **Globalization in Question**. 2.ed. Cambridge: Polity Press, 1999.

HIRST, P.; THOMPSON, G. **Globalization – a necessary myth?** In: HELD, D.; MCGREW (eds). *The Global Transformations Reader*. Cambridge, Polity Press, 2000.

HOFFMANN, Andrea Ribeiro. **Foreign Policy of the European Union towards Latin American Southern Cone States (1980 – 2000)**. Frankfurt am Main, Peter Lang GmbH, European University Studies, 2004.

HURREL, Andrew. **O ressurgimento do regionalismo na política mundial**. *Contexto internacional*, v. 17, n. 1, jan./jun, 1995.

HURREL, Andrew. **Regionalism in Theoretical Perspective**. In: FAWCETT; HURREL (eds.). *Regionalism in World Politics*. Oxford: Oxford University Press, 2003.

INSTITUTO DE ESTUDOS PARA O DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (IEDI). **Investimento Direto Estrangeiro no Brasil: um panorama**. São Paulo, 2006.

IRELA. **Mercosur: Prospects for an Emerging Block**, Dossier nº 61, Madrid, ago. 1997.

KAHLER, M.; LAKE, D. **Globalization and Governance**. Princeton: Princeton University Press, 2003.

KELSTRUP, Marten. **Integration theories: history, competing approaches and new perspectives**. In: WIVEL, Anders (ed.). *Explaining European integration*. Copenhagen: Political Studies Press, 1998.

KRUGMAN, P. **Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes**. In: J.De Melo e A. Panagariya (eds.). *New Dimensions in Regional Integration*, 1993.

LACERDA, A. C. **Os fluxos de investimentos e o papel das empresas transnacionais. Política Externa**. Set/nov., 2003.

\_\_\_\_\_. **Globalização e Investimento Estrangeiro no Brasil**. São Paulo: Saraiva, 2004.

LAVAGNA, Roberto. **Argentina, Brasil, Mercosur: una decision estratégica**. Buenos Aires: Ciudad Argentina, 1998.

LAVAGNA, Robert. **Integración Y gestión de crisis financeiras**: el caso del Mercosur. IEEI/VI FÓRUM LATINO-AMERICANO, Lisboa, 2000.

LAWRENCE, R. **Scenarios for the world trading system and their implications for developing countries**. OECD Technical Papers, N° 47, October, 1991.

LAWRENCE, R. **Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration**, Washington Brookings Institute, 1996.

LEQUESNE, Christian. **Como pensar a União Européia**. In: SMOUTS, Marie-Claude, *As Novas Relações Internacionais: Práticas e Teorias*. Brasília: UnB, 2004.

LESSA, A. Carlos. **A construção da Europa**: a última utopia das relações internacionais. Brasília:IBRI/Funag, 2003.

\_\_\_\_\_. Quem acredita no Mercosul. **Jornal Valor Econômico**, 11.7.2001.

LEONARD, Mark. **Why Europe will run the 21th Century**, London, Forth State Ltd, 2005.

LIMA JÚNIOR, A. J. M. **Determinantes do Investimento Direto Estrangeiro no Brasil**. Dissertação de Mestrado. Universidade Federal de Minas Gerais, Faculdade de Ciências Econômicas, 2005.

LIMA, M. A. **Regionalisation, Globalisation and the Emerging World Economy**: the case of the World Trade Organisation, the Regional Integration Agreements and the European Union, EU- SPSE programme meeting. Universidade de Coimbra, 1995.

LLOYD, P.J. Régionalisation et commerce mondial. **Révue Economique de l'OCDE**, nº18, printemps, 1992.

LOHBAUER, C. **O Brasil, o Mercosul e a União Européia**: os Desafios de uma Relação Complementar. In: AMARAL Jr. A.; Ratton, M. (orgs.). *União Européia*. São Paulo: Aduaneiras, 2002.

LOPEZ-Claros, Augusto; Jennifer Blanke, Margareta Drzeniek; Irene Mia, Saadia Zahidi. **Policies and Institutions underpinning economic growth**: results from the competitiveness indexes. In: *The World Economic Forum Global Competitiveness Report 2005 – 2006*. London: Palgrave-Macmillan, 2006.

MACHADO, J.B.M. e MARKWALD, R.A. **Dinâmica recente do processo de integração do Mercosul**. In: J.P.R. Veloso (eds). Brasil Desafios de um País em Transformação. Rio de Janeiro: José Olympio, 1997.

MADDISON, A. **L'économie mondiale 1820 – 1992**. Analyse et statistiques. Paris : OCDE, 1985.

MANSFIELD, Edward; MILNER, H. (org.). **The political economy of regionalism**. New York: Columbia University Press, 1997.

MARSH, Steve; MACKENSTEIN, Hans. **The International Relations of the European Union**. London: Pearson Longman, 2005.

MARTINS, E. R. O Alargamento da União Européia e a América Latina. In: **Revista Brasileira de Política Internacional**, 47 (2), Brasília: IBRI, UnB, 2004.

MATEO, M. C. **La Asociación estratégica entre la Unión Europea y el Mercosur, en la encrucijada**. Barcelona: CIDOB, 2006.

MEARSHEIMER, John. **The Tragedy of Great Power Politics**. New York: Alfred Knopf, 2001.

MELLO, Flávia de Campos. **Regionalismo e Inserção Internacional: Continuidade e Transformação da Política Externa Brasileira nos anos 90**. Tese de Doutorado em Ciências Políticas. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2000.

MODELSKI, George. **Globalisation**. In: DAVID, Held; Anthony G. Mc Grew. The Global Transformations Reader: an introduction to the globalization debate. Wiley – Blackwell, 2003.

MONAR, L. **Political dialogue with third countries and regional political groupings: the Fifteen as an attractive interlocutor**. In: REGELSBERGER, E.; SCHOUTHEETE DE TERVARENT, P.; WESSELS, W. (eds). Foreign Policy of the EU. From EPC to CFSP and beyond. London: Lynne Rienner Publishers, 1997.

MONTEIRO NETO, Armando. Presidente da CNI. **Seminário “O Euro: Implicações Globais e Relevância para a América Latina”**. São Paulo, 17 e 18.3.2008.

MOREIRA, Assis. **Parceria Brasil-UE ajuda integração do Mercosul. Valor Econômico.** 3.7.2007.

MURTEIRA, Mário. **Integração no mercado global e integração econômica regional.** In: O que é Globalização. Lisboa: Quimera, 2003.

NOGUEIRA, J.P., MESSARI, N. **Teoria das Relações Internacionais, correntes e debates.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

NYE, Joseph. **Soft Power: The means to Success.** In: World Politics. New York: PublicAffairs Books, 2004.

OHMAE, K. Putting global logic first. **Harvard Business Review**, jan./fev., 1995.

OMAN, Charles. **Globalisation and Regionalisation: The Challenge for Developing Countries.** Paris: OCDE, 1994.

OLIVEIRA, Amâncio Jorge; PFEIFER, Alberto. **Os empresários e a Política Exterior do Brasil.** In: ALTEMANI, H.; LESSA, Antonio C. (orgs). Relações Internacionais do Brasil, Teorias e Agendas, v.2, São Paulo: Saraiva, 2006.

PANAGARIYA, A. The Regionalism Debate: an overview. **The World Economy.** 22 (4), 1999.

PANAGARIYA, A. **APEC and the United States**, CIES DP, University of Adelaide, 1996.

PEREIRA, L. V. **Tratado de Assunção: resultados e perspectivas.** In: A. S. P. Brandão e L. V. Pereira (eds.). Mercosul: perspectivas da integração. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getulio Vargas, 1996.

PIERSON, Paul. **The Path to European Integration: a historical-Institutionalist Analysis.** In: SWEET, Alec Stone; SANDHOLTZ, Wayne. European Integration and Supranational Governance. Oxford: University Press, 1998.

PORTO, M.C.L; FLÔRES, R.G. Jr., **Teoria e Políticas de Integração na União Européia e no Mercosul.** Rio de Janeiro: FGV, 2006.  
**Revista Veja.** Mais um olé. Ed. 2030, ano 40, nº 41, 17.10.2007.

ROCHA, Antonio Jorge Ramalho. **Relações Internacionais: Teorias e Agendas**. Brasília: IBRI, 2002

ROSAMOND, Ben. **Theories of European integration**. Palgrave Macmillan, 2000.

SACHAWALD, F. **A regionalização contra a Mundialização**. In: CORDELLIER, S. (ed.) *A Globalização para lá dos mitos*. Lisboa: Bizâncio, 1998.

SAMPSON, Gary; WOOLCOCK, Stephen. **Regionalism, multilateralism and economic integration: the recent experience**. Tokyo: United Nations University Press, 2003.

SARAIVA, Mirian G. A União Européia como ator internacional e os países do Mercosul. In: **Revista Brasileira de Política Internacional**, 47 (1), Brasília: IBRI, UnB, 2004.

SARTI, F. e LAPLANE, M. F. O Investimento Direto Estrangeiro e a internacionalização da economia brasileira nos anos 1990. **Economia e Sociedade**, n. 18, Campinas, 2002.

SAVINI, Marcos. As negociações entre Mercosul e União Européia. **Revista de Brasileira de Política Internacional**, n.2. vol. 44, Brasília, July/Dec., 2001.

SIDERI, S. **Globalization and Regional Integration**. Working Paper serie n. 235, Institute of Social Studies, 1996.

SILVA, J.R. **Portugal/Brasil uma década de expansão das relações econômicas, 1992 – 2002**, Lisboa: Terramar, 2002.

SIMONETI, Eliana. Quem tem medo da Internacionalização. **Revista PIB – Presença Internacional do Brasil**. Ano 2, nº 3, Abril/Maio 2008

SMITH, Karen E. **European Union Foreign Policy in a Changing World**. Cambridge: Polity Press, 2003 a.

\_\_\_\_\_. **EU External Relations**. In: CINI, Michelle (ed). *European Union Politics*. Oxford: Oxford University Press, 2003 b.

SUMMERS, L. **Regionalism and the World Trading System**. In: Garnaut, R.; Drysdale, P., (eds.) *Asia Pacific Regionalism*, Pymbe, Australia-Japan Research Center. The Australian National University, 1994.

THORSTENSEN, Vera. O Brasil diante de um tríplice desafio: negociações simultâneas da OMC, da ALCA e do Acordo CE/MERCOSUL. **Revista Política Externa**, São Paulo, v. 10, nº10, 2002.

TSOUKALIS, Loukas. The ups and downs of European Integration. In: **The New European Economy Revisited**. Oxford University Press, 1997.

VAILLANT, Marcel. **How to rescue the trade agreement between the EU and MERCOSUR**. In: EU-MERCOSUR Trade negotiations: make or brake, THE MERCOSUR CHAIR ANNUAL SEMINAR, January 25<sup>th</sup> 2007, MERCOSUR Chair of Science Po, Working Group on EU – MERCOSUR Negotiations, Institute d'études politiques de Paris (Science Po).

**VALOR ECONÔMICO**. Mercosul só atrapalha as negociações, reclama a indústria e a agricultura. 7.1.2009.

VAZ, Alcides Costa. **Cooperação, Integração e Processo Negociador: a Construção do Mercosul**. Brasília: IBRI, 2002.

VEIGA, João Paulo Cândia. **As negociações Comerciais no Primeiro Governo Lula**. In: VEIGA, Pedro da Motta; *Latin American Trade Network*; Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (CINDES) (orgs.). São Paulo: Singular, 2007.

VENTURA, Deisy. **Las asimetrías entre el Mercosur y la Unión Europea**. Berlin: Konrad-adenauer Stiftung, 2005.

VINER, Jacob. **The customs union issue**. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

VIOLA, Eduardo e LEIS, Héctor Ricardo. **Sistema Internacional com Hegemonia das Democracias de Mercado: desafios de Brasil e Argentina**. Florianópolis: Insular, 2007.

WALLACE, Helen; WALLACE, Willian Wallace (eds). **Policy Making in the European Union**, Oxford, 2000.

WALTZ, Kenneth N., **Theory of International Politics**, New York, McGraw-Hill, 1979.

WEDER di Mauro, Beatrice. **Can Europe Compete? The International and Technological Competitiveness of Europe**. In: The World Economic Forum Global Competitiveness Report 2005 – 2006. London: Palgrave-Macmillan, 2006.

WHITE, Brian. **Understanding European Foreign Policy**. New York: Palgrave, 2001.

WHITMAN, R.G. **From Civilian Power to Superpower? The International Identity of the European union**. Londres: Macmillan, 1998.

WINTERS, A. **The European Community**: a case of successful integration. In: DE MELO, J.; PANAGARIYA, A. (eds.). *New Dimensions in Regional Integration*. Cambridge, CUP, 1993.

WYATT-Walter. Regionalism, **Globalization, and World Economic Order**. In: FAWCETT; HURREL (eds). *Regionalism in World Politics*, Oxford: Oxford University Press, 2003.

YIN, Robert. **Estudo de Caso, Planejamento e Métodos**. Porto Alegre: Bookman, 2003.

## **ENDEREÇOS ELETRÔNICOS**

ABIMAQ. ORG. **Como Exportar União Européia**. Disponível em: < [http://www.abimaq.org.br/comercio\\_exterior/docs/UniaoEuropeia.pdf](http://www.abimaq.org.br/comercio_exterior/docs/UniaoEuropeia.pdf) >. Acesso em: 28.1.2007.

BALDWIN, R. E. **Stepping stones or building blocs? Regional and multilateral integration**. Disponível em: < [http://hei.unige.ch/~baldwin/Regionalism\\_papers.htm](http://hei.unige.ch/~baldwin/Regionalism_papers.htm) >. Acesso em: 21.4.2007.

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Censo de Capitais Estrangeiros no País**. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/?CENSOCE> >. Acesso em: 3.2.2009.

BOLETIM DO BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Relatório Anual, 1996**. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/Banual96/rel96-04.pdf> > Acesso em: 28.8.2008.

\_\_\_\_\_. **Relatório 1997**. Brasília, Outubro 1998, Volume 34. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual97/rel97-p.pdf> > Acesso em: 28.8.2008.

\_\_\_\_\_. **Relatório 1998**. Brasília, Dezembro, 1998, Volume 34. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual98/rel1998indicep.pdf> > Acesso em: 28.8.2008.

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual 1999**. Brasília, Volume 35. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual99/rel1999indicep.pdf> > Acesso em: 28.8.2008.

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual 2000**. Brasília, Volume 36. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2000/rel2000indicep.pdf> > Acesso em: 28.8.2008.

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual 2001**. Brasília, Volume 37. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2001/rel2001indicep.pdf> > Acesso em: 28.8.2008.

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual 2002**. Brasília, Volume 38. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2002/rel2002indicep.pdf> > Acesso em: 28.8.2008.

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual 2003**. Brasília, Volume 39. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2003/rel2003indicep.pdf> > Acesso em: 28.8.2008.

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual 2004**. Brasília, Volume 40. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2004/rel2004indicep.pdf> > Acesso em: 28.8.2008.

\_\_\_\_\_. **Relatório Anual 2005**. Brasília, Volume 41. Disponível em: < <http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2005/rel2005indicep.pdf> > Acesso em: 28.8.2008.

CARVALHO JÚNIOR, Luiz Carlos de. **As Estratégias de Crescimento das Empresas Líderes e o Padrão de Concorrência das Indústrias Avícola e Suinícola Brasileiras**. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós-Graduação Em Engenharia da Produção. Tese de Doutorado. Florianópolis, Agosto de 1997. Disponível em: < <http://www.eps.ufsc.br/teses97/carvalho/index.html> >. Acesso em: 20.2.2007.

CELARE - Centro Latino Americano para as Relações com Europa -, intitulada **Análisis de los cinco años del acuerdo de asociación UE-Chile**. CELARE. Disponível em:< [www.celare.cl](http://www.celare.cl) >. Acesso em: 6.2.2009.

CNA. ORG. **Acordo Mercosul – União Européia**. Disponível em: < [www.cna.org.br/site/down\\_anexo.php?q=E15\\_14859AcordoMercosul-UE.pdf](http://www.cna.org.br/site/down_anexo.php?q=E15_14859AcordoMercosul-UE.pdf) > Acesso em: 22.11.2008.

COMISSÃO EUROPEIA. **A Europa em movimento**. Documento de Estratégia para a cooperação entre a UE e o Mercosul para o período de 2002 a 2006. Direcção-Geral da Imprensa e da Comunicação. Julho de 2004. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/mercosur](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur) >. Acesso em: 30.5.2008.

COMISSÃO EUROPEIA. PROGRAMAS DE COOPERAÇÃO EXTERNA. **Cooperação Regional**. 19.7.2008. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/index\\_pt.htm](http://ec.europa.eu/europeaid/where/latin-america/regional-cooperation/index_pt.htm) >. Acesso em: 21.1.2008.

COMTRADE EM SAI OF MERCOSUR NEGOTIATIONS. **Final Overview SAI Mid-Term Report**. Disponível em: < <http://www.sia-trade.org/mercosur/phase2/> >. Acesso em: 28.8.2008.

COSTA, João Ricardo de Sousa Barbosa Dias da. **Política Europeia de Segurança e Defesa – Pós-Constituição Européia**. 12.12.2005. Disponível em:

< <http://www.revistamilitar.pt/modules/articles/article.php?id=11> >. Acesso em: 15.1.2009.

COSTA, Ricardo. **Espanha - Privatizações, Núcleos Duros e Grupos Bancários - uma Análise da Estratégia de internacionalização**, 1999. Disponível em: < [http://www.dpp.pt/pages/files/infor\\_inter\\_1999\\_I\\_VII3.pdf](http://www.dpp.pt/pages/files/infor_inter_1999_I_VII3.pdf)>. Acesso em: 10.3.2008.

COUNTRY STRATEGY PAPER UNIÃO EUROPEIA MERCOSUL 2002 -2006. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/external\\_relations/mercosur/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/index_en.htm) > Acesso em: 20.8.2008.

CRAWLEY, Andrew. Mercosur: en busca de uma nueva agenda. **Revista Integración y Comercio**. Intal – Instituto para la Integración de America Latina y el Caribe. Março, 2004. Disponível em:< <http://www.iadb.org/intal/publicaciones.asp> >. Acesso em: 27.11.2008.

CUNHA, Alexandre e FIORÊNCIO, Antônio. **O Brasil está Pronto para Voltar a Crescer 4% ao ano?** 5.6.2002. Disponível em: < <http://www.alexbcunha.com/opinioes/artigos/artigo14.htm> >. Acesso em: 10.10.2007.

EC. Europa. Disponível em: < <http://trade.ec.europa.eu/doclib/html/130376.htm> > Acesso em: 28.8.2009.

EHRHART, H. **What Model for CFSP**. Disponível em: < <http://more.rexlab.ufsc.br/formulario10> >. Acesso em: 27.1.2007.

EUROPEAN UNION FDI YEARBOOK 2007, Eurostat. Disponível em: < [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-CV-06-002/EN/KS-CV-06-002-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CV-06-002/EN/KS-CV-06-002-EN.PDF)> Acesso em: 17.11.2008

**EU-Latin America & the Caribbean Summit: Conclusions**. 17.5.2002. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/external\\_relations/lac/madrid/dec\\_02\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/external_relations/lac/madrid/dec_02_en.pdf) >. Acesso em: 10.10.2008.

EUROPEAN COMMISSIONS. EXTERNAL RELATIONS. **EU Brazil Summit**. 28.12.2008. Disponível em:< [http://ec.europa.eu/external\\_relations/brazil/summit/](http://ec.europa.eu/external_relations/brazil/summit/) >. Acesso em: 10.1.2009.

EUROPEAN COMMISSION. External Relations. **Mercosur – (common market of the south)**. Documento de Estratégia Regional da UE para o Mercosul (2007 – 2013). Disponível em: < [http://ec.europa.eu/external\\_relations/mercosur/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/external_relations/mercosur/index_en.htm) > Acesso em: 21.12.2008.

EUROPEAN COMMISSION. EXTERNAL RELATIONS. **European Union and Latin America**. Disponível em: < [http://ec.europa.eu/comm/external\\_relations/la/index.htm](http://ec.europa.eu/comm/external_relations/la/index.htm)>. Acesso em: 22.2.2007.

**EXTERNAL AND INTRA EUROPEAN UNION TRADE**: Statistical yearbook – Data 1958 – 2005. Disponível em: < <http://www.eustatistics.gov.uk/publications/publicationlist/index.asp> > Acesso em: 28.8.2008.

FIGUEIREDO, C e outros. **Os principais centros de decisão empresarial em Espanha, 2005**. Disponível em: < [http://www.dpp.pt/pages/files/centros\\_decisao\\_espanha.pdf](http://www.dpp.pt/pages/files/centros_decisao_espanha.pdf) >. Acesso em: 15.11.2007.

FLÔRES JR., Renato e CALFAT, Germán (coords.). **The EU-Mercosur Association Agreement Mutual Advantages for Business and The Economic Cost Failure**. Mercosur Chair of the Institut D'etudes Politiques de Paris. MEBF: Alfredo G.A. Valladão, 2004. Disponível em: < <http://www.chairemercosur.sciences-po.fr> >. Acesso em: 10.10.2008.

FRANCO, Gustavo. **O Segundo Censo de Capitais Estrangeiros no Brasil**. 7.7.2002. Disponível em: < <http://www.econ.puc-rio.br/gfranco/A145.htm> >. Acesso em: 9.1.2008.

FRANCO, Gustavo H. B. **Investimento direto estrangeiro (IDE) no Brasil 1995 – 2004**: “passivo externo” ou “ativo estratégico”, 2005. Disponível em: < <http://www.econ.puc-rio.br/gfranco/> >. Acesso em: 21.11.2007.

HELD, David e MCGREW, Anthony. **Globalization**. 1999. Disponível em: < <http://www.polity.co.uk/global/globalization-oxford.asp> >. Acesso em: 3.2.2009.

IDB, 2002. Disponível em: < <http://www.iadb.org/exr/PRENSA/2002/ipes-p1.htm> > Acesso em: 4.4.2007.

INTAL – Instituto para la Integración de America Latina y el Caribe. **Informe Mercosul Período 2003-2004**. Ano 8. Informe Mercosul nº 9. Juan José Taccone e Uziel Nogueira (eds). Disponível em: < [http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/plInforme\\_MERCOSUL\\_9.pdf](http://www.iadb.org/intal/aplicaciones/uploads/publicaciones/plInforme_MERCOSUL_9.pdf) >. Acesso em: 20.1.2009.

JANUS ON LINE, 2003. Disponível em: < [http://www.janusonline.pt/2003/2003\\_1\\_3\\_2.html#1](http://www.janusonline.pt/2003/2003_1_3_2.html#1) > Acesso em: 13.3.2007.

LAUAR, Vinícios Gontijo; CUNHA Patrícia Helena. **A recuperação da Economia Argentina: Origens, dinâmica e desafios**. Disponível em: < [http://www.sep.org.br/pt/artigo\\_list.php?ar\\_nome=economia&id=2&page=1](http://www.sep.org.br/pt/artigo_list.php?ar_nome=economia&id=2&page=1) >. Acesso em: 13.12.2007.

LIMA. M.A. **Acordos comerciais regionais e sistema comercial multilateral**, 2003. Disponível em: < [http://www.janusonline.pt/2003/2003\\_1\\_3\\_2.html](http://www.janusonline.pt/2003/2003_1_3_2.html) >. Acesso em: 14.4.2007.

LOHBAUER, C. **As relações políticas entre o Mercosul e a União Européia**. 2000. Disponível em: < <http://www.topicos.net/fileadmin/pdf/2000/2/mercosul.pdf> > Acesso em 20.10.2007.

MEBF – MERCOSUL EUROPEAN UNION BUSINESS FORUM. **Mercosul – União Européia**. VII Conferência Plenária. Disponível em:< <http://www.mebf.org> >. Acesso em: 15.11.008.

MEBF – MERCOSUL EUROPEAN UNION BUSINESS FORUM. **IV Plenaria**. Disponível em: < <http://www.mebf.com.br/plenarias.php> >. Acesso em: 5.7.2008.

OLLILA, Jorma. ERT – European Round Table Industrialists. Disponível em: < <http://www.ert.be/home.aspx> >. Acesso em: 11.11.2008.

RIO DECLARATION. Disponível em:< <http://www.mebf.org/>>. Acesso em: 14.6.2008.

RIOS, Sandra P. **Mercosur**: en busca de uma nueva agenda – Mercosur: Dilemas y alternativas de La agenda comercial. Disponível em: < <http://www.iadb.org/intal/publicaciones.asp> >. Acesso em: 27.11.2008.

SAI OF MERCOSUR NEGOTIATIONS. **Final Overview Sai Mid-Term Report**. Disponível em: < <http://www.sia-trade.org/mercosur/phase2/> >. Acesso em: 4.9.2008.

SÁNCHEZ DÍEZ, Ramón. Atual presidente da Câmara Oficial de Espanhola de Comércio no Brasil. **CÂMARA OFICIAL ESPAÑOLA DE COMERCIO EM BRASIL**. Disponível em: < <http://www.camaraespanhola.org.br/> >. Acesso em: 10.4.2007.

SIA MERCOSUR. **Trade SIA of the Association Agreement under negotiation between the European Community and MERCOSUR**. Disponível em: < <http://www.sia-trade.org/mercosur> >. Acesso em: 1.9.2008.

SOUZA, Angelita Matos. **As transformações recentes da economia espanhola e sua expansão internacional**, 2007. Disponível em: < <http://www.espacoacademico.com.br/075/75souza.htm> >. Acesso em: 17.2. 2008.

TRADE ISSUES. Bilateral Trade Relations. **European Union and its main trading partners. Economic and trade indicators**. Disponível em: < <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/dataxls.htm> >. Acesso em: 7.1.2009.

TRANSPARÊNCIA BRASIL. Disponível em: < <http://www.transparencia.org.br> >. Acesso em: 19.2.2008.

VEIGA, Pedro da Motta. **Mercosur: en Busca de Una Nueva Agenda**. Agenda de Institucionalización del Mercosur: los desafíos de un proyecto en crisis. INTAL – ITD, Documento de Trabajo-IECI-O6e, Buenos Aires, 2003. Disponível em: < <http://www.iadb.org/intal/publicaciones.asp> > Acesso: 28.8.2008.

VOXEU. ORG. Disponível em: < <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/959> > Acesso em: 7.4.2009.

## **OUTROS SITES**

Banco Central do Brasil (BCB), in [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br)

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), in <http://www.eclac.cl>

Comissão Europeia, in <http://www.ec.europa.eu>  
Confederação Nacional da Indústria (CNI), in [www.cni.org.br](http://www.cni.org.br)

Confederação da Agricultura e Pesca no Brasil (CNA), in [www.cna.org.br](http://www.cna.org.br)

Delegação da Comissão Europeia na Argentina (DELARG), in [www.delarg.ec.europa.eu](http://www.delarg.ec.europa.eu)

Delegação da Comissão Europeia no Brasil (DELBRA), in [www.delbra.ec.europa.eu](http://www.delbra.ec.europa.eu)

Delegação da Comissão Europeia no Paraguai e Uruguai (DELPRY), in [www.delpry.ec.europa.eu](http://www.delpry.ec.europa.eu)

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), in [www.fiesp.gov.br](http://www.fiesp.gov.br)

Inter-American Development Bank (IADB), in <http://www.iadb.org/intal>

La Chaire Mercosur de Sciences Po, in <http://chairemercotur.sciences-po.fr>

Mercosur European Business Forum (MEBF), in <http://www.mebf.org>

Ministério das Relações Exteriores da República Federativa do Brasil (MRE), in [www.mre.gov.br](http://www.mre.gov.br)

Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto de la República Argentina, in [www.cancilleria.gov.ar](http://www.cancilleria.gov.ar)

Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior da República Federativa do Brasil (MDIC), in [www.mdic.gov.br](http://www.mdic.gov.br)

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), in <http://www.unctad.org>

World Trade Organisation (WTO), in <http://www.wto.org>

## **DOCUMENTOS OFICIAIS**

Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação Entre a Comunidade Europeia e os Seus Estados-Membros, por uma parte, e o Mercado Comum do Sul e os seus Estados-Membros, por outra parte. 1995.

Joint Declaration of Political Dialogue between the European Union and Mercosur. 1995.

Council Decision concerning the conclusion, on behalf of the European Community, of the interregional framework cooperation agreement between the European Community and its Member States, of the one part, and the Southern Common Market and its Party States, of the other part. 1999.

Delaration of Rio de Janeiro. 1999.

Mercosur – EU Trade Negotiators Meeting at Ministerial Level. 2003.

Mercosur – EU Trade Negotiators Meeting at Ministerial Level. 2004.

Mercosur – EU Negotiators Meeting at Ministerial Level. 2005.

Mercosur – European Union Joint Communique. 2007.

Mercosur – European Community – Regional Strategy Paper 2002 – 2006

Mercosur – European Community – Regional Strategy Paper 2007 – 2013

EU - Latin American & Caribbean Summit: Conclusions. Political Declaration. 2002.

Mercosur/European Business Fórum Madrid Declaration. 2002.

Mercosur/European Business Fórum Brasília Declaration. 2003.

MEBF Buenos Aires Declaration. 2006.

Declaração de Guadalajara. III Cumbre América Latina y el Caribe – Unión Europea. 2004.

Communication on a 'Stronger Partnership between the European Union and Latin America. 2005.

EU – Brazil: Commission proposes Strategic Partnership.2007.

## **ANEXOS**

ANEXO I – Entrevistas Realizadas.

ANEXO II – Cronologia das Relações União Europeia – Mercosul/América Latina.

ANEXO III – Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação Entre a Comunidade Europeia e os Seus Estados-Membros, por uma parte, e o Mercado Comum do Sul e os seus Estados-Membros, por outra parte, 1995.

---

**ANEXO I**

---

**Entrevistas Realizadas**

**António Nunes de Sousa** – Diretor Presidente da Brisa Participações e Empreendimentos, LTDA. São Paulo, S.P.

**Christian Burgsmuller** – Conselheiro para Assuntos Políticos da Delegação da Comissão Europeia no Brasil. Brasília, D.F.

**Evandro de Sampaio Didonet** – Embaixador, Diretor do Departamento de Negociações Internacionais do Itamaraty. Brasília, D.F.

**Fabian Delcros** – Conselheiro para Assuntos de Comércio da Delegação da Comissão Europeia no Brasil. Brasília, D.F.

**Ingo Plöger** - Presidente da IP Desenvolvimento Empresarial e Institucional LTDA, ex Co-Chairman pelo Mercosul no Fórum Empresarial Mercosul União Europeia (MEBF), tendo sido o representante empresarial deste Fórum na Cimeira do Rio de Janeiro, em junho de 1999. São Paulo, S.P

**João Pacheco** – Chefe da Delegação da Comissão Europeia no Brasil. Em 2004, ocupou o cargo de Diretor da divisão “Negócios Internacionais II, em particular o Alargamento da UE” da Direção Geral de Agricultura (DG AGRI) da Comissão Europeia, tendo coordenado uma rodada de negociações agrícolas com o Mercosul.

**Juan Soldano** – Consultor de Negócios e membro da Câmara de Comércio Brasil Argentina. Brasília, D.F.

**Lúcia Maduro** – Analista da Confederação Nacional da Indústria – Unidade de Negociações Internacionais. Rio de Janeiro, R.J.

**Luis A. Castillo** – Conselheiro Econômico da Embaixada da República Argentina. Brasília, D.F.

**Jorge Peydro Aznar** – Ex-conselheiro para assuntos de comércio da Delegação da Comissão Europeia no Brasil. Brasília, D.F.

**Rubens Barbosa** – Embaixador, consultor de negócios e Presidente do Conselho Superior de Comércio Exterior da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP). São Paulo, S.P.

---

## ANEXO II

---

### **Cronologia das Relações União Europeia – Mercosul/América Latina**

#### **1951**

Bélgica, República Federal da Alemanha, França, Itália, Luxemburgo e Países Baixos assinam, em Paris, o Tratado que institui a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA) - origem do processo de integração que dará lugar, em 1992, à "União Europeia".

#### **1957**

Os Tratados que instituem a Comunidade Econômica Europeia (CEE) e a Comunidade Europeia da Energia Atômica (Euratom), são assinados em Roma, em 25 de Março.

#### **1975**

Criação do Grupo ACP (África, Caribe e Pacífico) e assinatura da primeira Convenção de Lomé (ACP-CE).

#### **1976**

Primeiras atividades de cooperação entre a UE e a América Latina, incluindo certos países do Caribe que, na época, não eram membros do grupo ACP.

#### **1986**

Portugal e Espanha aderem às Comunidades Europeias, em 1 de Janeiro.

Criação do Grupo do Rio.

#### **1990**

Declaração de Roma que institui um diálogo político entre a UE e o Grupo do Rio.

#### **1991**

Assinatura do Tratado de Assunção, que cria o Mercosul (Mercado Comum do Sul).

#### **1992**

O Tratado da União Europeia (TUE) é assinado em Maastricht. Estabelece as bases para uma PESC, uma cooperação mais estreita nos domínios da JAI e a criação de uma UEM.

Assinatura do Acordo-Quadro de Cooperação entre a Comunidade Económica Europeia e a República Federativa do Brasil.

Acordo de Cooperação Interinstitucional União Europeia – Mercosul.

**1994**

Assinatura do Protocolo de Ouro Preto, que reforça e institucionaliza o processo Mercosul.

Quarto encontro ministerial entre a UE e o Grupo do Rio, realizado em São Paulo: adoção de uma declaração sobre a "parceria estratégica".

**1995**

Assinado o Acordo-Quadro Inter-regional de Cooperação entre a União Europeia e o Mercosul.

**1999**

Primeira Cúpula UE-América Latina/Caribe, Rio de Janeiro.

Primeira Cúpula de Presidentes e Chefes de Estado do Mercosul e a União Europeia.

Ratificação do Acordo-Quadro Inter-regional e de Cooperação entre a União Europeia e o Mercosul.

Início das negociações de um acordo de associação entre a UE e o Mercosul.

**2000**

Assinatura do Acordo de Parceria ACP-CE (Cotonou) entre a UE (15 países) e os Estados ACP (77 países).

**2002**

Segunda Cúpula UE-América Latina/Caribe, Madrid.

Segunda Cúpula de Presidentes e Chefes de Estado do Mercosul e a União Europeia

**2003**

Entrada em vigor do Acordo de Cotonou.

**2004**

Terceira Cúpula UE-América Latina/Caribe Guadalajara.

**2006**

Quarta Cúpula UE-América Latina/Caribe, Viena.

**2007**

Primeira Cúpula UE-Brasil, Lisboa, 4 de Julho de 2007.

Assinatura da Parceria Estratégica entre a UE e o Brasil

**2008**

Quinta Cúpula UE-América Latina/Caribe, Lima.

Segunda Cúpula UE-Brasil, Rio de Janeiro.

---

**ANEXO III**

---

**Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação de 1995.**

**ACORDO-QUADRO INTER-REGIONAL DE COOPERAÇÃO ENTRE  
A COMUNIDADE EUROPEIA E OS SEUS ESTADOS-MEMBROS, POR UMA PARTE,  
E O MERCADO COMUM DO SUL E OS SEUS ESTADOS-PARTES, POR OUTRA**

O REINO DA BÉLGICA,  
O REINO DA DINAMARCA,  
A REPÚBLICA FEDERAL DA ALEMANHA,  
A REPÚBLICA HELÉNICA,  
O REINO DA ESPANHA,  
A REPÚBLICA FRANCESA,  
A REPÚBLICA DA IRLANDA,  
A REPÚBLICA ITALIANA,  
O GRÃO-DUCADO DO LUXEMBURGO,  
O REINO DOS PAÍSES BAIXOS,  
A REPÚBLICA DA ÁUSTRIA,  
A REPÚBLICA PORTUGUESA,  
A REPÚBLICA DA FINLÂNDIA,  
O REINO DA SUÉCIA,

O REINO UNIDO DA GRÃ-BRETANHA E DA IRLANDA DO NORTE,

Partes no Tratado constitutivo de Comunidade Europeia e no Tratado da União Europeia, adiante designados "Estados-Membros da Comunidade Europeia".

A COMUNIDADE EUROPEIA,  
adiante designada "Comunidade",  
por um lado, e

A REPÚBLICA ARGENTINA,  
A REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL,  
A REPÚBLICA DO PARAGUAI,  
A REPÚBLICA ORIENTAL DO URUGUAI,

Partes no Tratado de Assunção para a constituição de um Mercado Comum do Sul e do Protocolo Adicional de Ouro Preto, adiante designados "Estados-Partes do Mercosul", e

O MERCADO COMUM DO SUL,  
adiante designado "Mercosul", por outro

CONSIDERANDO os profundos laços históricos, culturais, políticos e econômicos que os unem e inspirados nos valores comuns aos seus povos;

CONSIDERANDO a sua plena adesão aos objetivos e princípios consagrados na Carta das Nações Unidas, aos valores democráticos, ao Estado de direito e ao respeito e promoção dos direitos humanos;

CONSIDERANDO a importância que as duas partes atribuem aos princípios e valores consignados na Declaração Final da Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente e o Desenvolvimento, aprovada no Rio de Janeiro em junho de 1992, bem como na Declaração Final de Cúpula Cimeira Social, aprovada em Copenhague em março de 1995;

TENDO EM CONTA que as duas Partes consideram os processos de integração regional como instrumentos de desenvolvimento econômico e social que facilitam a inserção internacional das suas economias e, em última análise, promovem a aproximação entre os povos e contribuem para uma maior estabilidade internacional;

REITERANDO a sua vontade de manter e reforçar as regras de um comércio internacional livre segundo as regras da Organização Mundial do Comércio e salientando em particular a importância de um regionalismo aberto;

CONSIDERANDO que tanto a Comunidade como o Mercosul desenvolveram experiências específicas em matéria de integração regional de que poderão beneficiar-se mutuamente no processo de reforço das suas relações, de acordo com as suas próprias necessidades;

TENDO EM CONTA as relações de cooperação desenvolvidas em acordos bilaterais entre os Estados das respectivas regiões, bem como nos acordos-quadro de cooperação assinados em nível bilateral pelos Estados-Partes do Mercosul e a Comunidade Europeia;

TENDO PRESENTES os resultados do Acordo de Cooperação Interinstitucional de 29 de Maio de 1992 entre o Conselho do Mercado Comum do Sul e a Comissão das Comunidades Europeias, e destacando a necessidade de dar continuidade às ações realizadas nesse âmbito;

CONSIDERANDO a vontade política das Partes de estabelecerem, como meta final, uma associação inter-regional de caráter político e econômico baseada numa cooperação política reforçada, numa liberalização gradual e recíproca

de todo o comércio, tendo em conta a sensibilidade de certos produtos e em cumprimento das regras da Organização Mundial do Comércio, e baseada, por último, na promoção dos investimentos e no aprofundamento da cooperação; TENDO EM CONTA os termos da Declaração Conjunta Solene, pela qual ambas as Partes se propõem a celebrar um acordo-quadro inter-regional que abranja a cooperação econômica e comercial, bem como a preparação da liberalização gradual e recíproca das trocas comerciais entre as duas regiões, como fase preparatória para a negociação de um Acordo de Associação Inter-Regional entre elas.

DÉCIDIRAM concluir o presente acordo e, para tal fim, designaram como plenipotenciários:

O REINO DA BÉLGICA:

Erik DERYCKE,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

O REINO DA DINAMARCA:

Niels HELVEG PETERSEN

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

A REPÚBLICA FEDERAL DA ALEMANHA:

Klaus KINKEL.

Ministro Federal dos Negócios Estrangeiros e Vice-Chanceler,

A REPÚBLICA HELÊNICA:

Karolos PAPOULIAS,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

O REINO DA ESPANHA:

Javier SOLANA MADARIAGA, Ministro dos Negócios Estrangeiros,

A REPÚBLICA FRANCESA.

Hervé de CHARETTE,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

A REPÚBLICA DA IRLANDA:

Dick SPRING,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

A REPÚBLICA ITALIANA:

Susanna AGNELLI,

Ministra dos Negócios Estrangeiros,

O GRÃO-DUCADO DO LUXEMBURGO:

Jacques F. POOS,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

O REINO DOS PAÍSES BAIXOS:

Hans Van MIERLO,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

A REPÚBLICA DA ÁUSTRIA:

Wolfgang SCHÜSSEL

Ministro Federal dos Negócios Estrangeiros e Vice-Chanceler,

A REPÚBLICA PORTUGUESA:

Jaime GAMA,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

A REPÚBLICA DA FINLÂNDIA:

Tarja HALONEN,

Ministra dos Negócios Estrangeiros,

O REINO DA SUÉCIA:

Mats HELLSTRÖM, Ministro dos Assuntos Europeus e do Comércio Externo,

O REINO UNIDO DA GRÃ-BRETANHA E DA IRLANDA DO NORTE:

Malcolm RIFKIND,

Ministro dos Negócios Estrangeiros e da Commonwealth,

A COMUNIDADE EUROPÉIA:

Javier SOLANA MADARIAGA,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

Presidente em exercício do Conselho da União Européia,

Manuel MARIN,

Vice-presidente da Comissão das Comunidades Europeias,  
A REPÚBLICA ARGENTINA:  
Guido di TELLA,  
Ministro dos Negócios Estrangeiros,  
A REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL:  
Luiz Felipe Palmeira LAMPREIA,  
Ministro dos Negócios Estrangeiros,  
A REPÚBLICA DO PARAGUAI:  
Luis María Ramírez BOETTENER,  
Ministro dos Negócios Estrangeiros,  
A REPÚBLICA ORIENTAL DO URUGUAI:  
Alvaro Ramos TRIGO,  
Ministro dos Negócios Estrangeiros,  
O MERCADO COMUM DO SUL:  
Alvaro Ramos TRIGO,  
Ministro dos Negócios Estrangeiros,  
Presidente em exercício do Mercado Comum do Sul,  
OS QUAIS, após terem trocado os seus plenos poderes, reconhecidos em boa e devida forma,

ACORDARAM NO SEGUINTE:

TITULO I  
OBJETIVOS, PRINCÍPIOS E ÂMBITO DE APLICAÇÃO

ARTIGO 1º

Princípios da cooperação

O respeito dos princípios democráticos e dos direitos fundamentais do Homem, enunciados na Declaração Universal dos Direitos do Homem, inspira as políticas internas e externas das Partes, e constitui um elemento essencial do presente Acordo.

ARTIGO 2º

Objetivos e âmbito de aplicação

1. O presente acordo tem por objetivos o aprofundamento das relações entre as Partes e a preparação das condições para a criação de uma Associação Inter-Regional.
2. Para o cumprimento desse objetivo, o presente acordo abrange os domínios comercial, económico e de cooperação para a integração, bem como outras áreas de interesse mútuo. Com o propósito de intensificar as relações entre as Partes e respectivas instituições.

ARTIGO 3º

Diálogo Político

1. As partes instituirão um diálogo político regular que acompanhará e consolidará a aproximação entre a União Europeia e o Mercosul. Esse diálogo efetuar-se-á nos termos da declaração comum anexa ao Acordo.
2. O diálogo ministerial previsto na declaração comum efetuar-se-á no âmbito do Conselho de Cooperação instituído no artigo 25º do presente Acordo ou noutras instâncias do mesmo nível a decidir mediante acordo mútuo.

TÍTULO II

ÂMBITO COMERCIAL

ARTIGO 4º

Objetivos

As partes comprometem-se a intensificar as suas relações para fomentar o incremento e a diversificação das suas trocas comerciais, preparar a futura liberalização progressiva e recíproca das trocas e criar condições que favoreçam o estabelecimento da Associação Inter-Regional, tendo em conta a sensibilidade de certos produtos e em conformidade com a OMC.

ARTIGO 5º

Diálogo económico e comercial

1. As partes determinarão de comum acordo as áreas de cooperação comercial sem exclusão de qualquer setor.
2. Para tal fim, as Partes comprometem-se a manter um diálogo económico e comercial periódico, de acordo com o quadro institucional previsto no Título VIII do presente Acordo.
3. Esta cooperação abrangerá especialmente as seguintes áreas:

- a) acesso ao mercado, liberalização comercial (obstáculos tarifários e não-tarifários) e regras comerciais, tais como práticas restritivas de concorrência, regras de origem, salvaguardas, regimes aduaneiros especiais, entre outras;
- b) relações comerciais das Partes com terceiros países;
- c) compatibilidade da liberalização comercial com as normas do GATT/OMC;
- d) identificação de produtos sensíveis e de produtos prioritários para as Partes;
- e) cooperação e intercâmbio de informações em matéria de serviços, no âmbito das competências respectivas.

#### ARTIGO 6º

Cooperação em matéria de normas agro-alimentares e industriais e de reconhecimento de conformidade

1. As Partes acordam em cooperar para promover a sua aproximação em matéria de política de qualidade dos produtos agro-alimentares e industriais e de reconhecimento de conformidade, de acordo com os critérios internacionais.
2. As Partes, no âmbito das suas competências, analisarão a possibilidade de iniciar negociações sobre acordos de reconhecimento mútuo.
3. A cooperação realizar-se-á principalmente, mediante a promoção de qualquer tipo de iniciativa que contribua para elevar os níveis de qualidade dos produtos e empresas das Partes.

#### ARTIGO 7º

Cooperação aduaneira

1. As Partes fomentarão a cooperação aduaneira, tendo em vista a melhoria e a consolidação do quadro jurídico das suas relações comerciais.  
A cooperação aduaneira pode igualmente destinar-se a reforçar as estruturas aduaneiras das Partes e a melhorar o seu funcionamento no âmbito de cooperação interinstitucional.
2. A cooperação aduaneira traduzir-se-á, entre outras, nas seguintes ações:
  - a) intercâmbio de informações;
  - b) desenvolvimento de novas técnicas em matéria de formação e coordenação de ações de organizações internacionais competentes na matéria;
  - c) intercâmbio de funcionários e de autoridades das administrações aduaneiras e fiscais;
  - d) simplificação dos procedimentos aduaneiros;
  - e) assistência técnica;
3. As Partes manifestam o seu interesse em celebrar, no futuro, um Protocolo de Cooperação Aduaneira, no âmbito do quadro institucional previsto no presente Acordo.

#### ARTIGO 8º

Cooperação estatística

As Partes acordam em promover uma aproximação metodológica em matéria de estatística, tendo em vista utilizar, numa base reconhecida reciprocamente, dados estatísticos relativos às trocas de bens e serviços e, de uma forma geral, em todas as áreas suscetíveis de serem objeto de tratamento estatístico.

#### ARTIGO 9º

Cooperação em matéria de propriedade intelectual

1. As Partes acordam em cooperar em matéria de propriedade intelectual a fim de dinamizar os investimentos, a transferência de tecnologias, as trocas comerciais bem como todas as atividades econômicas conexas, e de evitar quaisquer distorções.
2. As Partes, no âmbito de suas respectivas legislações, regulamentos e políticas, e em conformidade com os compromissos assumidos no Acordo TRIPS, assegurarão a adequada e efetiva proteção dos direitos de propriedade intelectual e, se necessário, acordarão seu fortalecimento.
3. Para efeitos do nº 2, a propriedade intelectual abrangerá, entre outros, o direito de autor e direitos conexos, as marcas de fábrica ou marcas comerciais, as indicações geográficas e as denominações de origem, os desenhos e modelos industriais, as patentes, os esquemas de configuração (topografias de circuitos integrados).

### TÍTULO III

## COOPERAÇÃO ECONÔMICA

#### ARTIGO 10º

Objetivos e princípios

1. As Partes, levando em conta seus interesses mútuos e seus objetivos econômicos a médio e longo prazos, promoverão a cooperação econômica visando a contribuir para a expansão de suas economias, o fortalecimento de sua competitividade internacional, o estímulo a seu desenvolvimento científico e tecnológico, a melhora de seus respectivos níveis de vida, a consecução de condições de geração de empregos e de sua qualidade e, em última análise, facilitar a diversificação e o estreitamento de seus vínculos econômicos.

2. As Partes promovem o tratamento regional de todas as ações de cooperação que, em virtude do seu âmbito de aplicação e do resultado das economias de escala, permitam, na opinião de ambas, uma utilização mais racional e eficaz dos meios postos à disposição, e uma otimização dos resultados esperados.
3. A cooperação econômica entre as Partes desenvolver-se-á numa base tão ampla quanto possível, não excluindo a priori nenhum setor e tendo em conta as respectivas prioridades, interesses comuns e competências próprias.
4. Tendo em conta o que precede, as Partes cooperarão em todos os domínios que favoreçam a criação de laços e de redes econômicas e sociais e conduzam a uma aproximação das respectivas economias, bem como em todos os domínios de que decorra uma transferência de conhecimentos específicos em matéria de integração regional.
5. No âmbito desta cooperação, as Partes promoverão o intercâmbio de informações sobre os respectivos indicadores macroeconômicos.
6. A conservação do meio ambiente e dos equilíbrios ecológicos será tida em conta pelas Partes nas ações de cooperação empreendidas.
7. O desenvolvimento social e especialmente a promoção dos direitos sociais fundamentais serão tidos em conta nas ações e medidas promovidas pelas Partes neste domínio.

#### ARTIGO 11º

##### Cooperação empresarial

1. As Partes promoverão a cooperação empresarial a fim de criar um quadro favorável ao desenvolvimento econômico que tenha em conta os seus interesses mútuos.
2. Esta cooperação destinar-se-á em particular a:
  - a) aumentar os fluxos de trocas comerciais, os investimentos, os projetos de cooperação industrial e a transferência de tecnologias;
  - b) apoiar a modernização e a diversificação industrial;
  - c) identificar e eliminar os obstáculos à cooperação industrial entre as Partes mediante medidas que incentivem o respeito das leis da concorrência e promovam a sua adequação às necessidades do mercado, tendo em conta a participação dos operadores e a concertação entre estes;
  - d) dinamizar a cooperação entre os agentes econômicos das Partes, especialmente entre as pequenas e médias empresas;
  - e) favorecer a inovação industrial mediante o desenvolvimento de uma abordagem integrada e descentralizada da cooperação entre os operadores das duas regiões;
  - f) manter a coerência de todas as ações que possam exercer uma influência positiva na cooperação entre as empresas das duas regiões.
3. A cooperação realizar-se-á, essencialmente, através das seguintes ações:
  - a) intensificação dos contatos organizados entre operadores e redes das duas Partes, mediante conferências, seminários técnicos, missões exploratórias, participação em feiras gerais e setoriais e em encontros empresariais;
  - b) iniciativas adequadas de apoio à cooperação entre pequenas e médias empresas, tais como promoção de empresas conjuntas, criação de redes de informação, incentivo à criação de escritórios comerciais, transferência de experiências e de conhecimentos especializados, subcontratação, investigação aplicada, licenças e franquias, etc;
  - c) promoção de iniciativas de reforço da cooperação entre operadores econômicos do Mercosul e associações européias tendo em vista o estabelecimento de um diálogo entre redes;
  - d) ações de formação, promoção de redes e apoio à investigação.

#### ARTIGO 12º

##### Promoção dos investimentos

1. As Partes, no âmbito das suas competências, procurarão criar condições estáveis e favoráveis a um aumento de investimentos mutuamente vantajosos.
2. Esta cooperação desenvolver-se-á, entre outras, mediante as seguintes ações:
  - a) promover o intercâmbio sistemático de informações, identificação e divulgação das legislações e das oportunidades de investimento;
  - b) apoiar o desenvolvimento de um quadro jurídico que favorece o investimento entre as Partes, em especial mediante a eventual celebração, pelos Estados-Membros da Comunidade e pelos Estados-Partes do Mercosul interessados, de acordos bilaterais de promoção e proteção dos investimentos, bem como de acordos bilaterais destinados a evitar a dupla tributação;
  - c) promover empreendimentos conjuntos, em especial entre pequenas e médias empresas.

#### ARTIGO 13º

##### Cooperação no domínio de energia

1. A cooperação entre as Partes destina-se a fomentar a aproximação das suas economias nos setores da energia, tendo em conta a sua utilização racional e respeitadora do meio ambiente.

2. A cooperação no domínio da energia desenvolver-se-á, principalmente, mediante as seguintes ações:
  - a) intercâmbio de informações sob todas as formas adequadas, especialmente mediante a organização de encontros;
  - b) transferência de tecnologia;
  - c) fomento da participação dos agentes econômicos das duas Partes em projetos comuns de desenvolvimento tecnológico ou de infra-estruturas;
  - d) programas de formação técnica;
  - e) diálogo, no âmbito das suas competências respectivas, sobre as políticas de energia.
3. As Partes, poderão celebrar, se oportuno, acordos específicos de interesse comum.

#### ARTIGO 14°

##### Cooperação em matéria de transportes

1. A cooperação entre as Partes no domínio dos transportes destina-se a apoiar a reestruturação e a modernização dos sistemas de transporte e a procurar soluções mutuamente satisfatórias para a circulação de pessoas e mercadorias em todos os modos de transporte.
2. A cooperação realizar-se-á, prioritariamente, mediante:
  - a) intercâmbio de informações sobre as políticas de transportes respectivas, bem como sobre outros temas de interesse recíproco.
  - b) programas de formação destinados aos operadores dos sistemas de transporte.
3. No âmbito do diálogo econômico e comercial previsto no artigo 5° e na perspectiva da associação inter-regional, as duas Partes terão em conta todos os aspectos relacionados com os serviços internacionais de transporte, de forma a que não venham a constituir obstáculo à expansão recíproca do comércio.

#### ARTIGO 15°

##### Cooperação científica e tecnológica

1. As Partes acordam em cooperar em matéria de ciência e tecnologia, de modo a promover uma relação de trabalho duradoura entre as suas comunidades científicas e a trocar informações e experiências regionais em matéria de ciência e tecnologia.
2. A cooperação científica e tecnológica entre as Partes realizar-se-á, principalmente, mediante:
  - a) projetos conjuntos de investigação em áreas de interesse comum;
  - b) intercâmbio de cientistas para a promoção de investigação conjunta, a preparação de projetos e a formação de alto nível;
  - c) reuniões científicas conjuntas para a intercâmbio de informações, promoção de interações e para facilitar a identificação das áreas comuns de investigação;
  - d) divulgação dos resultados e desenvolvimento dos vínculos entre os setores público e privado.
3. Esta cooperação requer a participação dos centros de ensino superior das duas Partes, dos centros de investigação e dos setores produtivos, em especial pequenas e médias empresas.
4. As Partes determinarão de comum acordo o âmbito, a natureza e as prioridades desta cooperação mediante um programa plurianual adaptável às circunstâncias.

#### ARTIGO 16°

##### Cooperação em matéria de telecomunicações e tecnologias da informação

1. As Partes acordam em estabelecer uma cooperação comum em matéria de telecomunicações e tecnologias da informação, tendo em vista promover o seu desenvolvimento econômico e social, desenvolver a sociedade da informação e facilitar a modernização da sociedade.
2. As ações de cooperação nesta área orientar-se-ão especialmente para:
  - a) facilitar o estabelecimento de um diálogo sobre os vários aspectos que caracterizam a sociedade da informação e promover intercâmbios de informações sobre normalização, provas de conformidade e certificação em matéria de tecnologias de informação e de telecomunicações;
  - b) divulgar as novas tecnologias de informação e de telecomunicações, em especial no que se refere às redes digitais de serviços integrados, transmissão de dados e criação de novos serviços de comunicação e de tecnologias de informação;
  - c) estimular o lançamento de projetos conjuntos de pesquisa e de desenvolvimento tecnológico e industrial em matéria de novas tecnologias das comunicações, de telemática e da sociedade da informação.

#### ARTIGO 17°

##### Cooperação no domínio da proteção do meio ambiente

1. De acordo com o objetivo do desenvolvimento sustentável, as Partes procurarão assegurar que a proteção do meio ambiente e a utilização racional dos recursos naturais sejam tidas em conta nas várias vertentes da cooperação inter-regional.

2. As Partes acordam em prestar especial atenção às medidas relacionadas com a dimensão mundial dos problemas de meio ambiente.

3. Esta cooperação poderá incluir, em especial, as seguintes ações:

a) intercâmbio de informações e de experiências, inclusive no que se refere à regulamentação e às normas;

b) formação e educação no domínio do meio ambiente;

c) assistência técnica, execução de projetos comuns de investigação e, quando pertinente, assistência institucional.

#### TÍTULO IV

### REFORÇO DA INTEGRAÇÃO

#### ARTIGO 18º

##### Objetivos o âmbito de aplicação

1. A cooperação entre as Partes destina-se a apoiar os objetivos do processo de integração do Mercosul e abrangerá todos os domínios do presente acordo.

2. Para tal fim, as atividades de cooperação serão consideradas em função das solicitações específicas do Mercosul.

3. A cooperação deverá adotar todas as formas que se considerem convenientes, especialmente as seguintes:

a) sistemas de intercâmbio de informações sob todas as formas adequadas, inclusive mediante a criação de redes informáticas;

b) formação e apoio institucional;

c) estudos e execução de projetos conjuntos;

d) assistência técnica.

4. As Partes cooperarão para assegurar a máxima eficácia na utilização dos seus recursos em matéria de compilação, análise, publicação e divulgação de informação, sem prejuízo das disposições que se revelem eventualmente necessárias para salvaguardar o caráter confidencial de algumas destas informações. Acordam, igualmente, em respeitar a proteção dos dados pessoais em todos os domínios em que esteja previsto o intercâmbio de informações através de redes informáticas.

#### TÍTULO V

### COOPERACÃO INTERINSTITUCIONAL

#### ARTIGO 19º

##### Objetivos e âmbito

1. As Partes fomentarão uma cooperação mais estreita entre as respectivas instituições, estimulando, particularmente, o estabelecimento de contatos periódicos entre elas.

2. Esta cooperação abrangerá um grande número de domínios e realizar-se-á, em especial, mediante:

a) todos os meios que favoreçam intercâmbios regulares de informações, inclusive mediante o desenvolvimento conjunto de redes informáticas de comunicação;

b) transferência de experiências;

c) assessoria e informação;

#### TÍTULO VI

### OUTRAS ÁREAS DE COOPERACÃO

#### ARTIGO 20º

##### Cooperação em matéria de formação e educação

1. No âmbito das suas competências, as Partes procederão à definição dos meios necessários à melhoria da educação e do ensino em matéria de integração regional, tanto no que se refere à juventude e à formação profissional como à cooperação inter-universitária e inter-empresarial.

2. As Partes prestarão especial atenção às ações que favorecem o estabelecimento de vínculos entre as respectivas entidades especializadas e facilitem a utilização de recursos técnicos e de intercâmbio de experiências.

3. As Partes fomentarão a conclusão de acordos entre centros de formação, bem como a realização de encontros entre organismos responsáveis pelo ensino e pela formação em matéria de integração regional.

#### ARTIGO 21º

##### Cooperação em matéria de comunicação, informação e cultura

1. No âmbito das suas competências, e a fim de facilitar o conhecimento das respectivas realidades políticas, económicas e sociais, as Partes acordam em aprofundar as suas relações culturais e em fomentar e divulgar a natureza, objetivos e âmbito dos seus processos de integração para facilitar a sua compreensão por parte da sociedade.

As Partes acordam igualmente em intensificar o intercâmbio de informações sobre questões de interesse mútuo.

2. Mediante esta cooperação procurar-se-á promover encontros entre os meios de comunicação e de informação das duas Partes, inclusive mediante ações de assistência técnica.

Esta cooperação poderá incluir a realização de atividades culturais quando a sua natureza regional a justifique.

#### ARTIGO 22º

##### Cooperação no domínio da luta contra o narcotráfico

1. De acordo com as competências respectivas, as Partes promoverão a coordenação e a intensificação dos seus esforços na luta contra o narcotráfico e suas múltiplas conseqüências, inclusive financeiras.

2. Esta cooperação promoverá consultas e uma maior coordenação entre as Partes em nível regional e, eventualmente, entre as instituições regionais competentes.

#### ARTIGO 23º

##### Cláusula evolutiva

1. As Partes poderão ampliar o presente acordo, mediante consentimento mútuo, a fim de aumentar os níveis de cooperação e de completá-los, de acordo com as suas respectivas legislações e mediante a conclusão de acordos sobre setores ou atividades específicos.

2. No que respeita à aplicação do presente Acordo, cada uma das Partes poderá apresentar propostas destinadas a ampliar o âmbito da cooperação mútua, tendo em conta a experiência adquirida durante a sua execução.

#### TÍTULO VII

##### MEIOS PARA A COOPERAÇÃO

#### ARTIGO 24º

1. A fim de facilitar o cumprimento dos objetivos de cooperação previstos no presente acordo, as Partes comprometem-se a proporcionar os meios adequados para a sua realização, incluindo meios financeiros, de acordo com as suas disponibilidades e mecanismos próprios.

2. Tendo em conta os resultados obtidos, as Partes incentivam o Banco Europeu de Investimento a intensificar a sua ação no Mercosul, de acordo com os seus procedimentos e critérios de financiamento.

3. As disposições do presente Acordo não prejudicam as cooperações bilaterais resultantes dos acordos de cooperação existentes.

#### TÍTULO VIII

##### QUADRO INSTITUCIONAL

#### ARTIGO 25º

1. É criado um Conselho de Cooperação que supervisionará a execução do presente acordo. O Conselho de Cooperação reunir-se-á em nível ministerial periodicamente e sempre que as circunstâncias o exijam.

2. O Conselho de Cooperação analisará os principais problemas suscitados pelo presente Acordo, bem como todas as outras questões bilaterais ou internacionais de interesse comum, tendo em vista o cumprimento dos objetivos do presente acordo.

3. O Conselho de Cooperação poderá igualmente apresentar propostas adequadas de comum acordo entre as Partes. No exercício destas funções, o Conselho encarregar-se-á, especialmente, de propor recomendações que contribuam para a realização do objetivo ulterior, a Associação inter-Regional.

#### ARTIGO 26º

1. O Conselho de Cooperação é composto, por um lado, por membros do Conselho da União Européia e por membros da Comissão das Comunidades Européias e, por outro, por membros do Conselho do Mercado Comum do Mercosul e por membros do Grupo Mercado Comum do Mercosul.

2. O Conselho de Cooperação adotará o seu regimento interno.

3. A presidência do Conselho de Cooperação será exercida alternadamente por um representante da Comunidade e por um representante do Mercosul.

#### ARTIGO 27º

1. O Conselho de Cooperação será assistido no exercício das suas funções por uma Comissão Mista de Cooperação composta por membros do Conselho da União Européia e por membros da Comissão das Comunidades Européias, por um lado, e representantes do Mercosul, por outro.

2. A Comissão Mista reunir-se-á, em geral, alternadamente em Bruxelas e num dos Estados-Partes do Mercosul, anualmente, em data e com agenda fixadas de comum acordo. Poderão ser convocadas reuniões extraordinárias mediante acordo entre as Partes. A presidência da Comissão Mista será exercida alternadamente por um representante de cada Parte.

3. O Conselho de Cooperação determinará no seu regimento interno as modalidades de funcionamento da Comissão Mista.

4. Conselho de Cooperação poderá delegar todas ou parte das suas competências à Comissão Mista, que assegurará a continuidade entre as reuniões do Conselho de Cooperação.

5. Comissão Mista assistirá o Conselho de Cooperação no exercício das suas funções. No desempenho desta função, a Comissão Mista encarregar-se-á, em especial, de:

a) estimular as relações comerciais de acordo com os objetivos previstos no presente Acordo no que se refere ao Título II;

b) realizar trocas de opiniões sobre qualquer questão de interesse comum relativa à liberalização comercial e à cooperação, incluindo os futuros programas de cooperação e os meios disponíveis para a sua realização;

c) apresentar ao Conselho de Cooperação propostas que estimulam a preparação da liberalização comercial e a intensificação da cooperação, ponderando igualmente a necessária coordenação das ações previstas; e

d) de um modo geral, apresentar ao Conselho de Cooperação propostas que contribuam para a realização do objetivo final, a Associação Inter-Regional UE-Mercosul.

#### ARTIGO 28º

O Conselho de Cooperação pode decidir da constituição de qualquer outro órgão que o assista no exercício das suas funções, competindo-lhe determinar e composição, os objetivos a funcionamento dessas órgãos.

#### ARTIGO 29º

1. Nos termos das disposições previstas no artigo 5º do presente Acordo, as Partes criam uma Subcomissão Mista Comercial que assegurará o cumprimento dos objetivos comerciais previstos no presente Acordo e preparará os trabalhos para posterior liberalização das trocas comerciais.

2. A Subcomissão Mista Comercial será composta por membros do Conselho da União Européia e por membros da Comissão das Comunidades Européias, por um lado, e por representantes do Mercosul, por outro.

A Subcomissão Mista Comercial poderá solicitar todos os estudos e análises técnicos que considere necessários.

3. A Subcomissão Mista Comercial apresentará anualmente à Comissão Mista de Cooperação prevista no artigo 27º do presente Acordo relatórios sobre o andamento dos trabalhos e propostas destinadas à futura liberalização das trocas comerciais.

4. A Subcomissão Mista Comercial submeterá o seu regimento interno à aprovação da Comissão Mista.

#### ARTIGO 30º

##### Cláusula de consulta

No âmbito das suas competências, as Partes comprometem-se a realizar consultas sobre todas as matérias previstas no presente Acordo.

O procedimento para as consultas previsto no primeiro parágrafo será definido no regimento interno da Comissão Mista.

#### TÍTULO IX

#### DISPOSIÇÕES FINAIS

#### ARTIGO 31º

##### Outros acordos

Sem prejuízo das disposições estabelecidas nos Tratados constitutivos da Comunidade Européia e do Mercosul, o presente Acordo, da mesma forma, que qualquer medida adotada de conformidade com o mesmo, não afeta a faculdade dos Estados-Membros da Comunidade Européia, nem dos Estados-Partes do Mercosul, de empreender, dentro do âmbito de sua competência, ações bilaterais e estabelecer, conforme o caso, novos acordos.

#### ARTIGO 32º

##### Definição de "Partes"

Para efeitos do presente acordo, a expressão "Partes" designa, por um lado, a Comunidade ou os seus Estados-Membros, ou a Comunidade e os seus Estados-Membros, de acordo com as respectivas competências, tal como decorrem do Tratado que institui a Comunidade Européia, e, por outro, o Mercosul ou os seus Estados-Partes, nos termos do Tratado para a constituição do Mercado Comum do Sul.

#### ARTIGO 33º

##### Aplicação territorial

O presente Acordo é aplicável, por um lado, aos territórios em que é aplicável o Tratado que institui a Comunidade Européia, nas condições nele previstas, e aos territórios em que é aplicável o Tratado para a constituição do Mercado Comum do Sul, nas condições previstas no referido Tratado e protocolos adicionais, por outro.

#### ARTIGO 34º

##### Duração e entrada em vigor

1. O presente acordo tem vigência ilimitada.

2. As Partes, de acordo com os seus respectivos procedimentos e em função dos trabalhos propostos elaboradas no âmbito institucional do presente Acordo, decidirão da oportunidade, do momento e das condições para iniciar as negociações para a criação da Associação Inter-Regional.
3. O presente acordo entra em vigor no primeiro dia do mês seguinte ao da data em que as Partes tiverem procedido à notificação recíproca do cumprimento dos procedimentos necessários para tal fim.
4. As referidas notificações serão dirigidas ao Conselho da União Européia e ao Grupo Mercado Comum do Mercosul.
5. Os depositários do presente Acordo serão o Secretário-Geral do Conselho, por parte da Comunidade, e o Governo da República do Paraguai, por parte do Mercosul.

#### ARTIGO 35º

##### Cumprimento das obrigações

1. As Partes adotarão qualquer medida de carácter geral ou específico necessária ao cumprimento das suas obrigações decorrentes do presente acordo e velarão pelo cumprimento dos objetivos nele previstos.  
Se uma das Partes considerar que a outra Parte não cumpriu uma das obrigações que o presente Acordo lhe impõe, poderá adotar as medidas adequadas. Exceto em caso de especial urgência, aquela Parte deverá fornecer previamente à Comissão Mista todos os elementos de informação úteis que se revelem necessários para uma análise aprofundada da situação, com vistas a buscar uma solução aceitável para as Partes.  
A seleção das medidas deverá incidir prioritariamente, sobre aquelas que menos perturbem o funcionamento do presente Acordo. Essas medidas serão imediatamente notificadas à Comissão Mista e constituirão objeto de consulta no âmbito desta Comissão, a pedido da outra Parte.
2. As Partes acordam em que se entende por "caso de especial urgência" previsto no nº 1 um caso de violação material do acordo por uma das duas Partes. A violação material do Acordo consiste em:
  - a) uma rejeição do Acordo não prevista nas regras gerais de Direito Internacional; ou
  - b) uma violação dos elementos essenciais do Acordo referidos no artigo 1º.
3. As Partes acordam em que as "medidas adequadas" mencionadas no presente artigo constituem medidas tomadas de conformidade com o Direito internacional. Se uma das Partes adotar uma medida em caso de especial urgência, em aplicação do presente artigo, a outra Parte pode solicitar a convocação urgente de uma reunião entre as duas Partes num prazo de quinze dias.

#### ARTIGO 36º

##### Textos autênticos

O presente Acordo é redigido em duplo exemplar nas línguas alemã, dinamarquesa, espanhola, francesa, finlandesa, grega, holandesa, inglesa, italiana, portuguesa e sueca, todos os textos fazendo igualmente fé.

#### ARTIGO 37º

##### Assinatura

A presente Acordo estará aberto para assinatura em Madrid, entre 15 e 31 de Dezembro de 1995.