

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 705

Aspectos Regionais do Comércio de Bens entre o Brasil e a União Européia

Constantino Cronemberger Mendes

Brasília, fevereiro de 2000

TEXTO PARA DISCUSSÃO Nº 705

Aspectos Regionais do Comércio de Bens entre o Brasil e a União Européia

Constantino Cronemberger Mendes**

Brasília, fevereiro de 2000

* *Gostaria de agradecer as contribuições de Betina Ferraz. Este estudo é de exclusiva responsabilidade do autor.*

** *Mestre em Economia pela UFPE e técnico do IPEA.*

MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO
Martus Tavares - Ministro
Guilherme Dias - Secretário Executivo



Presidente
Roberto Borges Martins

DIRETORIA

Eustáquio J. Reis
Gustavo Maia Gomes
Hubimaier Cantuária Santiago
Luís Fernando Tironi
Murilo Lôbo
Ricardo Paes de Barros

Fundação pública vinculada ao Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão, o IPEA fornece suporte técnico e institucional às ações governamentais e disponibiliza, para a sociedade, elementos necessários ao conhecimento e à solução dos problemas econômicos e sociais do país. Inúmeras políticas públicas e programas de desenvolvimento brasileiro são formulados a partir dos estudos e pesquisas realizados pelas equipes de especialistas do IPEA.

TEXTO PARA DISCUSSÃO tem o objetivo de divulgar resultados de estudos desenvolvidos direta ou indiretamente pelo IPEA, bem como trabalhos considerados de relevância para disseminação pelo Instituto, para informar profissionais especializados e colher sugestões.

Tiragem: 110 exemplares

COORDENAÇÃO DO EDITORIAL

Brasília – DF:
SBS Q. 1, Bl. J, Ed. BNDES, 10º andar
CEP 70076-900
Fone: (61) 315 5374 – Fax: (61) 315 5314
E-mail: editbsb@ipea.gov.br

Home page: <http://www.ipea.gov.br>

SERVIÇO EDITORIAL

Rio de Janeiro – RJ:
Av. Presidente Antonio Carlos, 51, 14º andar
CEP 20020-010
Fone: (21) 212 1116/212 1118 – Fax: (21) 220 5533
E-mail: editrj@ipea.gov.br

SUMÁRIO

SINOPSE

1	INTRODUÇÃO	5
2	UM HISTÓRICO DAS RELAÇÕES BRASIL – UNIÃO EUROPÉIA	6
3	O COMÉRCIO EXTERNO BRASILEIRO E OS BLOCOS REGIONAIS	10
4	O BRASIL E A UNIÃO EUROPÉIA	12
5	ASPECTOS REGIONAIS DO COMÉRCIO	21
6	ASPECTOS SETORIAIS DOS ESTADOS BRASILEIROS	26
7	OS REGIMES DE PROTEÇÃO	28
8	CONCLUSÃO	34
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	35



A produção editorial deste volume contou com o apoio financeiro do Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID, por intermédio do Programa Rede de Pesquisa e Desenvolvimento de Políticas Públicas, Rede-IPEA, operacionalizado pelo Projeto BRA/97/013 de Cooperação Técnica com o PNUD.

SINOPSE

As considerações sobre as especificidades do comércio externo nacional com a União Européia (UE) não são tão óbvias quanto parece, e não é trivial a análise dos diversos padrões comerciais relacionados aos diversos comportamentos setoriais e regionais envolvidos. Não é por acaso, portanto, que a maioria das diversas análises sobre o comércio externo brasileiro é macroeconômica, no máximo setorial. Este estudo, porém, procura enfatizar as diferentes naturezas comerciais associadas a contextos específicos: setoriais e ou regionais/estaduais.

A análise sobre as participações setoriais/estaduais (em nível nacional) no comércio total brasileiro com o bloco europeu conduzem a uma concentração comercial relativa nas regiões Sul e, particularmente, Sudeste. Entretanto, nas demais regiões do país, vários estados surgem com um comércio externo representativo, com níveis semelhantes ou maiores de participação que os estados daquelas regiões. Porém, mesmo nos estados com baixa participação no contexto nacional do comércio com a Europa, é possível identificar a importância do bloco europeu no contexto comercial local (regional ou estadual), o que afeta, conseqüentemente, sua estrutura produtiva.

Em suma, este trabalho avalia o comércio do Brasil com o bloco europeu, e mostra a necessidade de serem praticadas políticas específicas no âmbito das políticas comerciais externas (regimes de proteção, tarifas ou acordos setoriais) ou mesmo das políticas industriais (investimentos e incentivos) nacionais. Devem ser levados em conta não apenas os distintos comportamentos dos setores produtivos nacionais (no caso, em relação ao comércio com o bloco europeu, mas tal observação também pode-se estender ao caráter geral do comércio externo nacional), e os comportamentos e os efeitos (específicos) dos contextos produtivos e comerciais específicos das regiões e/ou dos estados brasileiros.

1 INTRODUÇÃO

A União Européia¹ é o bloco de países com a maior parcela participativa nas exportações e importações totais do Brasil, embora, em termos individuais, os Estados Unidos detenham a maior participação nesses fluxos. O bloco econômico europeu vem ampliando, ainda, sua presença na região do MERCOSUL e, em particular, no Brasil, por meio de investimentos diretos e de trocas de experiências na área técnico-institucional.

Este estudo pretende analisar o comércio de bens entre o Brasil e a União Européia, e busca-se considerar elementos que não estão relacionados apenas aos acordos unilaterais brasileiros, mas também aos acordos interblocos, especificamente no contexto MERCOSUL/União Européia. Os principais aspectos analisados neste trabalho referem-se ao desempenho e à evolução comercial, à composição da pauta de produtos intercambiados e aos grupos de produtos ou produtos específicos predominantes nesse comércio. Associam-se, à análise anterior, avaliações sobre aspectos das políticas de comércio exterior, suas principais características e conseqüências sobre a dinâmica comercial e os principais setores envolvidos. Serão enfatizados, finalmente, os efeitos desse intercâmbio sobre as regiões e estados brasileiros. Em síntese, o objetivo final será o de avaliar as conseqüências do intercâmbio comercial Brasil/União Européia sobre os setores produtivos nacionais em suas representações no país.

O estudo está dividido em sete capítulos. Depois de um histórico das relações comerciais Brasil/União Européia (UE), no capítulo 3, é feita uma rápida exposição do contexto comercial externo brasileiro, e sua relação com os principais blocos econômicos mundiais. Em seguida, é feita uma análise da evolução comercial e da estrutura da pauta de produtos intercambiados e são avaliados os comportamentos dos diversos setores produtivos, associados às pautas comerciais de exportação e importação do Brasil com a Europa. No capítulo 6 são avaliados os desempenhos das regiões e/ou dos estados do Brasil no contexto comercial com a União Européia. No capítulo 7 são considerados os principais mecanismos relativos às políticas comerciais externas do Brasil e do bloco em questão, tais como os regimes tarifários, os tipos de controle e proteção comerciais, as medidas de *antidumping* e anti-subsídios, entre outros. O capítulo 8 traz as conclusões.

¹ Portugal, Espanha, França, Itália, Grécia, Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Alemanha, Dinamarca, Irlanda e Reino Unido.

2 UM HISTÓRICO DAS RELAÇÕES BRASIL – UNIÃO EUROPÉIA

O continente europeu, que sofreu mais direta e intensamente a fragmentação política do pós-guerra, ao longo das últimas décadas vem conseguindo (re)compor sua geopolítica em torno de uma ação comum nas relações econômicas internacionais. O avanço nesse caminho pode ser representado pela atual etapa em que se encontra a União Européia, com a possibilidade próxima de criação de uma moeda única, a qual poderá propiciar maior grau de integração entre os seus países-membros.²

As estratégias político-econômicas externas comuns³ do bloco europeu podem ser consideradas a partir de certos níveis de prioridades ou de *círculos de prioridades* [Barbosa, 1991, p. 27]: (i) com os países integrantes da União; (ii) com os países-membros da Associação Européia de Livre Comércio (AELC),⁴ (iii) com os Estados Unidos, Canadá e Japão, via Organização Mundial de Comércio (OMC); (iv) com Turquia, Chipre e Malta; (v) com os países da Associação Comercial do Pacífico (ACP);⁵ (vi) com os países do norte da África e do Golfo Pérsico;⁶ (vii) com os países em desenvolvimento, via Sistema Geral de Preferências (SGP);⁷ e (viii) com os países de economia planificada.⁸

Essas estratégias comerciais são também tratadas em outro estudo, em 1995, da Organização Mundial de Comércio, no qual são definidos três *círculos de relações internacionais* mantidos pela União Européia: (i) entre os quinze países que formam a União e sua extensão ao Espaço Econômico Europeu, com os países da Europa Ocidental que permaneceram na AELC; (ii) com os países da Europa Central e Oriental, assim como os países mediterrâneos; e (iii) com os países em desenvolvimento em que o bloco não mantém acordos de reciprocidade (países do Norte da África e da OCP). Ao incluir nesta última lista as relações do bloco europeu com os Estados Unidos, Canadá e Japão (que, de forma específica, podem ser consideradas como de âmbito da OMC), essa abordagem torna-se semelhante à anteriormente descrita.

Outra abordagem sobre as relações internacionais do bloco europeu, em extenso documento sobre o direito comunitário europeu, admite que “embora a Comunidade desenvolva um relacionamento privilegiado com certos grupos de países, no quadro

² O Tratado de Maastrich, em dezembro de 1991, ratifica a possibilidade da unidade monetária para 1999.

³ “Os Estados-Membros, ao aceitarem o livre comércio interno e a fixação de uma tarifa aduaneira comum...perderam a possibilidade de negociar acordos autônomos” [Campos, 1997, p.221].

⁴ AELC ou EFTA: Áustria, Finlândia, Islândia, Noruega, Suécia, Suíça, Reino Unido e Dinamarca. O Espaço Econômico Europeu (EEE) é formado pela EFTA e a Comunidade Européia.

⁵ Territórios ACP: África, Caraíbas e Pacífico.

⁶ Argélia, Marrocos e Tunísia; Egito, Jordânia, Síria, Líbano e Israel.

⁷ Círculo do qual faz parte a América Latina.

⁸ Países de *comércio de Estados*, ditos socialistas: Albânia, Bulgária, Checoslováquia, Coreia do Norte, Hungria, Mongólia, Polónia, Romênia, URSS e Vietnã.

de uma política caracterizada por um acentuado regionalismo..., a Comunidade não se furta a manter contatos e relações com países em desenvolvimento”.

Em síntese, a partir das informações anteriores, percebe-se que os países em desenvolvimento, em particular os da América Latina, participam de um círculo menor de interesse comercial ou de prioridade política por parte do bloco europeu, no âmbito internacional. Contudo, nos últimos anos, essa situação vem sendo alterada com a intensificação dos fluxos comerciais e dos investimentos diretos entre a Europa e países latino-americanos, ocorrida a partir de avanços em acordos comerciais que serão discutidos mais adiante.

Considerando-se toda a América Latina, a região do MERCOSUL ou, de maneira específica, o Brasil, não são encontradas referências explícitas em torno de uma estrutura semelhante àquela considerada anteriormente (referente às estratégias comerciais nacionais ou continentais específicas em relação a mercados mundiais), seja em documentos oficiais ou por parte de analistas de comércio exterior, afora algumas referências gerais quanto à relevância de certas regiões no mundo, de acordo com o nível de comércio envolvido. Alguns termos, contudo, são considerados como sínteses de uma *estratégia*, continental ou nacional, tais como a utilização do conceito de *regionalismo aberto*, definido pela Comissão para a América Latina (CEPAL),⁹ ou de *global trader*, atribuído em especial ao Brasil.¹⁰

A experiência de integração econômica latino-americana,¹¹ apesar de tomar como referência o processo desenvolvido na Europa, é bastante distinta da(s) ocorrida(s) nesse continente. O processo de integração europeu, iniciado formalmente a partir do Tratado de Roma de 1957¹² (que criou a Comunidade Econômica Européia – CEE), implanta um ideal de integração interna bastante antiga,¹³ no intuito de resgatar uma autonomia continental histórica, em nível mundial, hoje contrastada pela supremacia dos Estados Unidos e do Japão (com suas áreas de influência no North American Free Trade Area – NAFTA –¹⁴ e Ásia, respectivamente).

Na América Latina, a primeira experiência de integração surge efetivamente a partir de 1960, com a Associação Latino-Americana de Livre Comércio (ALALC), sucedida pela Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) a partir de 1980. Entre-

⁹ “O regionalismo aberto... concilia a interdependência nascida de acordos especiais... e aquela basicamente impulsionada pelos sinais do mercado...” (tradução do editor) [Fajnzylber, 1995, p. 10].

¹⁰ “A defesa da *estratégia* (grifo do autor) de que o Brasil é um *small global trader*... um país que comercializa com todo o mundo e que não se interessa em negociar acordos preferenciais com algum grande bloco, precisa ser rediscutida” [Thorstensen *et alii*, 1994, p.15, introdução].

¹¹ Representada pela ALALC (entre 1960 e 1980) e ALADI (de 1980 até hoje).

¹² Na verdade, o processo de integração começa em 1951, com o mercado comum do carvão e aço. A integração, a partir de 1957, foi ampliando-se de seis países para os atuais doze ou quinze países (mais Hungria, Polônia e Tchecoslováquia).

¹³ Como se pode comprovar em Campos (1997).

¹⁴ Além da possibilidade de criação da Associação de Livre-Comércio das Américas (ALCA), que sedimentaria a predominância estadunidense na região latino-americana.

tanto, a formação de um mercado comum constitui um ideal ainda em construção, se considerado o fato de, ainda hoje, ser mantida uma área de livre comércio imperfeita no continente. O MERCOSUL, formado por um subgrupo de países latino-americanos (Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai), apesar de ter realizado avanços na integração econômica (atualmente uma união aduaneira imperfeita), e estar tentando criar um mercado comum no ano 2005, continua tendo uma efetividade bastante aquém da integração alcançada pela Europa.

Mesmo com a predominância comercial e política dos Estados Unidos na América Latina é possível perceber um interesse particular, por parte dos países latino-americanos, em relação ao mercado europeu. A experiência europeia na integração econômica é uma referência importante nos processos de integração que vêm sendo gestados nos países latino-americanos, apesar de serem observadas algumas restrições quanto ao caráter burocrático e rígido do processo desenvolvido na Europa. A própria presença europeia na América Latina serve, inclusive, como uma forma de contrabalançar a força político-econômica dos Estados Unidos na região. No caso específico do Brasil, a importância do bloco europeu reside no fato particular de esse bloco ser atualmente o principal mercado exportador e importador nacional e um dos mais importantes investidores diretos no país, como será discutido mais adiante.

Até o momento, as relações políticas e comerciais entre a Europa e a América Latina podem ser consideradas conflituosas devido, em particular, aos interesses contrários em relação ao setor agrícola. A política agrícola aplicada pelo bloco europeu (Política Agrícola Comum – PAC),¹⁵ em vigor desde a década de 50, tem dificultado o acesso dos produtos latino-americanos ao mercado europeu e criado, até hoje, grandes impasses nas relações comerciais entre os dois continentes.

Tais impasses nas negociações entre as duas regiões foram amenizados a partir da criação do MERCOSUL, em 1991, com incentivos para uma maior articulação entre a Europa e a América Latina, principalmente depois da entrada de Portugal e Espanha na Comunidade Europeia em 1986. Entretanto, nos anos 90, as relações políticas da União Europeia com a América Latina ou o MERCOSUL e, mais especificamente, com o Brasil podem ser descritas cronologicamente, a partir de certos contextos particulares.

As primeiras articulações, na atual década, entre a Europa e a América Latina foram empreendidas em Roma (Itália), em 1990.¹⁶ Nesse encontro não foram, propriamente, discutidos temas relativos a questões econômicas e sim debatidas formas de solucionar a crise então vigente na América Central. O encontro, que teve como interlocutor latino-americano o Grupo do Rio,¹⁷ abriu uma instância de consulta políti-

¹⁵ A PAC, uma das primeiras políticas comunitárias, foi reformulada em 1988, o que gerou impasses nas negociações multilaterais do GATT nos anos de 1990 e 1991 [Thorstensen, 1992, p. 89-90].

¹⁶ Três reuniões ministeriais deram prosseguimento à chamada Declaração de Roma: Luxemburgo, em 1991; Santiago do Chile, em 1992; e Copenhague, em 1993.

¹⁷ Resultado da fusão do Grupo de Contadora e do Grupo de Apoio, criado em 1986, no Rio de Janeiro. Dele faziam parte os seguintes países: Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Méxi-

ca para a melhor compreensão dos interesses envolvidos entre as duas regiões. Nessa ocasião, as decisões acordadas resultaram em iniciativas concretas em áreas como a cooperação técnica e as operações do Banco Europeu de Investimentos nos países latino-americanos [Peña, 1995, p.212].

Em 1992, o Acordo de Cooperação Interinstitucional firmado entre a União Europeia e o MERCOSUL, em Guimarães (Portugal), tratou de promover uma aproximação técnico-institucional mais intensa entre os dois blocos de países. Entre os vários aspectos enfatizados nesse encontro estão, principalmente, as trocas de experiências profissionais e o treinamento e a assistência técnica entre as duas regiões. Também foram definidas algumas questões, consideradas centrais, para serem discutidas mais acuradamente entre as partes, em especial as relativas ao setor agrícola, aos aspectos técnicos do comércio e às aduanas.

Em 1993, em Bruxelas (Bélgica), uma nova reunião de caráter econômico e comercial entre o Grupo do Rio e a União Europeia discutiu as posições quanto à estrutura e funcionamento dos mecanismos de acesso dos países latino-americanos ao mercado europeu, especificamente aqueles relativos ao Sistema Geral de Preferências e aos efeitos dos acordos do bloco europeu com os países do leste da Europa nas relações comerciais com a América Latina.

Em dezembro de 1995, em Madri (Espanha), é firmado o Acordo-Quadro Inter-regional de Cooperação entre o MERCOSUL e a União Europeia, considerado um marco nas negociações entre os dois blocos. Na ocasião, vários instrumentos de negociação bastante amplos são criados; estes cobriam aspectos econômicos, industriais, científicos, institucionais, políticos e culturais. Também é definido um fórum periódico para debates sobre temas comerciais, destinado a conduzir um processo de liberalização progressiva do intercâmbio recíproco; levou-se em conta até mesmo a sensibilidade dos setores produtivos envolvidos no comércio [Dethomas, 1997, p. 8-10].

Em 23 de fevereiro de 1999, no Rio de Janeiro (Brasil), foi realizado o Fórum de Negócios MERCOSUL/União Europeia, com o objetivo de identificar medidas para facilitar os negócios, incrementar o comércio de bens e serviços e incentivar investimentos, de forma a fortalecer a cooperação econômica entre as duas regiões e promover a criação de uma zona de livre comércio entre estas.

No caso específico dos acordos do Brasil com o bloco europeu, em 1961, foi assinado um primeiro tratado com a então Comunidade Europeia, e seu objetivo era a utilização pacífica dos recursos nucleares. Em 1974, foi assinado o primeiro acordo comercial denominado de *primeira geração*, pois era limitado a aspectos comerciais, baseados nos *princípios de vantagens mútuas e de reciprocidade* (*op. cit.*, p.254). Em 1982, um novo acordo, chamado de *segunda geração*, mais amplo que o anterior, cria um canal particular de relação comercial do país com a Europa, também denominado *Acordo-*

co, Paraguai, Panamá, Peru, Uruguai e Venezuela, mais um representante dos países da América Central (Honduras, em 1997) e outro da Comunidade do Caribe/CARICOM (Guiana, em 1997).

Quadro de Cooperação (op. cit. p. 255). Finalmente, em 1992, um terceiro acordo, chamado de *terceira geração*, cria condições para o aumento dos níveis de cooperação econômica entre o Brasil e a atual União Européia [Amoroso, 1997, p.11-13].

Assim, dos vários aspectos envolvidos nos acordos comerciais entre a Europa e a América Latina, podem ser observadas especificidades no caso brasileiro. Nesse sentido, este trabalho pretende considerar alguns aspectos particulares no intercâmbio comercial de bens entre o Brasil e a Europa. Serão enfatizados, mais especificamente, os efeitos desse comércio no território nacional, para buscarem-se subsídios para a revisão ou implementação de estratégias específicas, comerciais ou setoriais, no âmbito das relações com o bloco europeu. Chama-se atenção, em particular, para os aspectos relativos à questão regional brasileira.

3 O COMÉRCIO EXTERNO BRASILEIRO E OS BLOCOS REGIONAIS

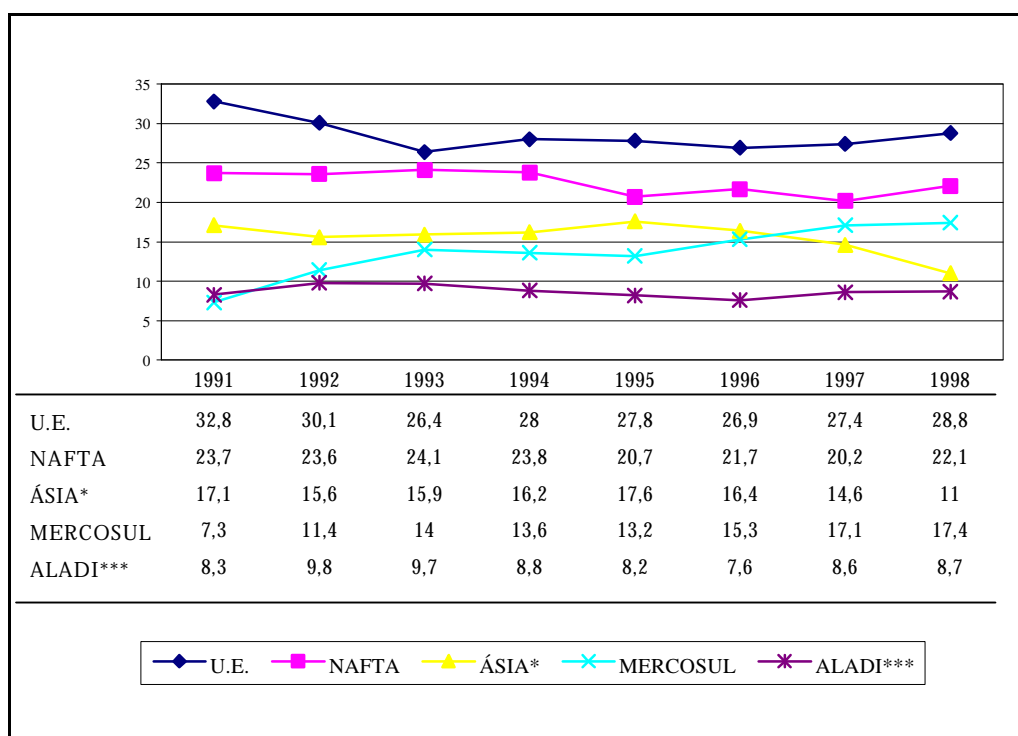
O comportamento comercial externo brasileiro vem apresentando mudanças significativas ao longo dos últimos anos, associadas a certos fenômenos recentes, internos e externos. Do ponto de vista interno, os processos de abertura¹⁸ e de estabilização econômica, implementados no país a partir de 1990 e 1994, respectivamente, provocaram impactos em diversos âmbitos da economia nacional, assim como no comportamento dos setores produtivos, e isso teve repercussões no âmbito comercial externo do país. Do ponto de vista externo, a conclusão da Rodada Uruguaí e a criação da Organização Mundial de Comércio e seus desdobramentos em termos de uma nova fase de abertura comercial e liberalização mundial também vêm influenciando de forma direta o comportamento externo brasileiro, e novas atitudes estão sendo impostas ao país.

As transações comerciais do Brasil com os principais mercados internacionais, no contexto de blocos econômicos de países, têm diferentes contextos comerciais envolvidos. Observa-se que cada contexto comercial contém diferentes estratégias políticas e econômicas, a partir de combinações particulares envolvidas entre os regimes de proteção locais, as estruturas produtivas específicas e as diversas composições ou padrões comerciais de bens transacionados.

Assim, a partir das tabelas e gráficos 1 e 2, que demonstram o comércio nacional com os principais blocos regionais mundiais no período 1991/1998, será enfatizado, em seguida, o contexto específico do comércio Brasil/União Européia.

¹⁸ Enquanto a relação exportações/PIB (indicador do grau de abertura da economia) do Brasil é de 8%, os países da União Européia têm um índice médio de 40%. No caso da participação das exportações nacionais nas exportações mundiais, o Brasil possui índice de 0,8%, enquanto, na União Européia, países como a Alemanha chegam a 10%.

GRÁFICO 1 e TABELA 1
Exportações Brasil – Principais Blocos Mundiais
1991/1998



Fonte: SECEX/MICT.

Elaboração: IPEA/DIPRU/CGPOR.

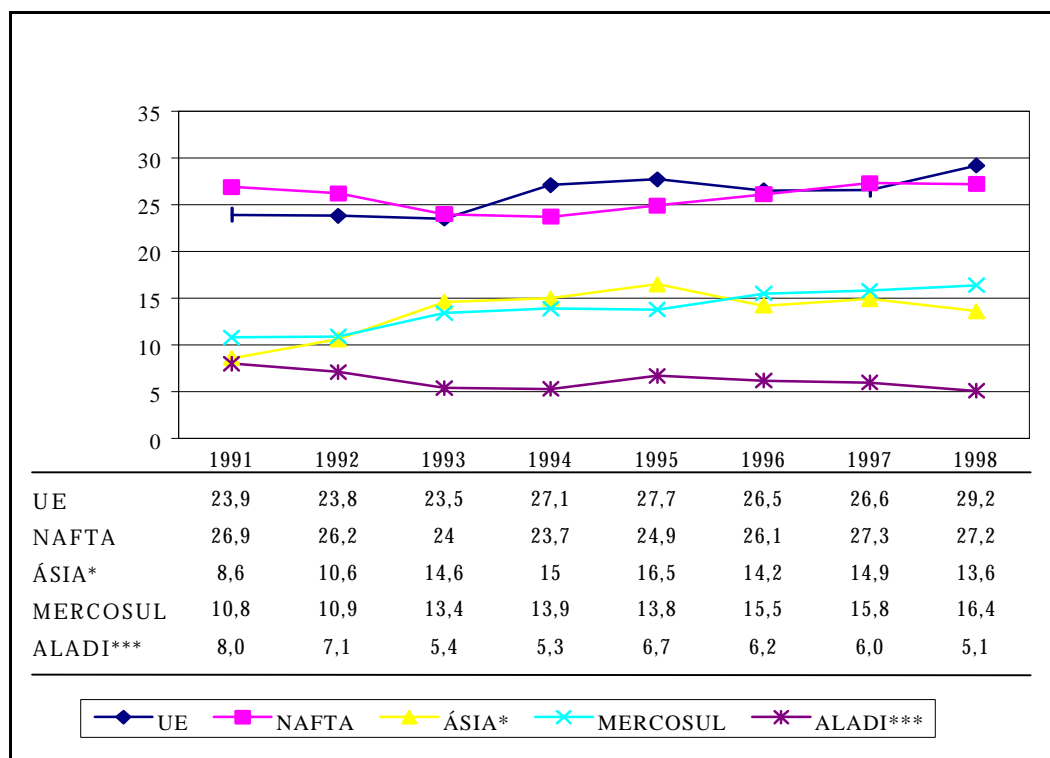
Nota: * Exclusive Oriente Médio; ***exclusive MERCOSUL.

Os dados em questão confirmam a maior participação da União Europeia no comércio externo total nacional, em um nível que vem se mantendo estável ao longo desta década: próximo aos 30% do total. Vale observar, porém, que, no caso das exportações, a ALADI (incluído o MERCOSUL) passa a ter, a partir de 1995, a segunda maior participação no comércio total nacional. Esta é superior à do NAFTA, que, até então, detinha a segunda maior participação nas exportações totais do país. O MERCOSUL, que concentra a maior parcela da ALADI, supera a Ásia tanto nas exportações (nos últimos dois anos) quanto nas importações (a partir de 1996).

O conjunto das alternativas comerciais do país demonstra a crescente importância de mercados ditos não tradicionais ou fora das áreas consideradas mais dinâmicas, como são os casos de países na região da Ásia, da ALADI e do MERCOSUL, os quais revelam grande potencial de mercado para o Brasil. Os resultados sugerem, apesar da predominância das regiões mundiais mais dinâmicas e desenvolvidas, uma diversificação ou mesmo uma tendência a uma participação equitativa dos diversos blocos econômicos mundiais no comércio externo nacional. Dessa forma, não por acaso atribui-

se ao Brasil o comportamento de um comerciante global (*global trader*) ou possuidor de uma estratégia de não-dependência comercial em relação a um mercado específico.

GRÁFICO 2 e TABELA 2
Importações Brasil – Principais Blocos Mundiais
1991/1998



Fonte: SECEX/MICT.

Elaboração: IPEA/DIPRU/CGPOR.

Nota: * Exclusive Oriente Médio; ***exclusive MERCOSUL.

4 O BRASIL E A UNIÃO EUROPÉIA

4.1 A Evolução Comercial Como visto, a União Européia vem ampliando, ao longo dos últimos anos, as relações institucionais com a América Latina e o MERCOSUL¹⁹ e, no caso dos fluxos de comércio de bens, será analisada agora a sua característica peculiar no contexto comercial externo brasileiro.

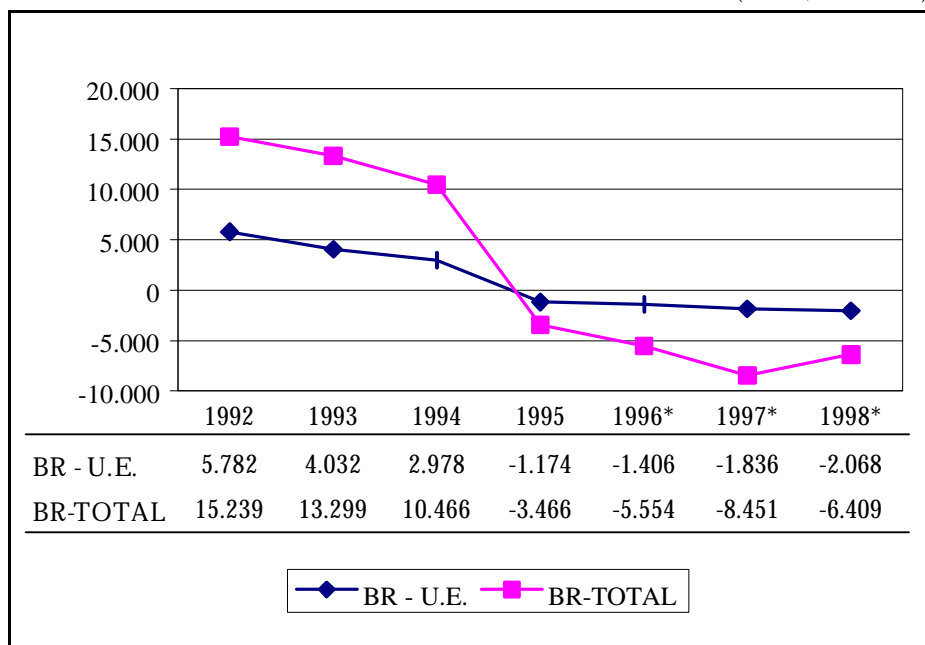
Em uma análise mais detalhada desse intercâmbio, é observado, inicialmente, o comportamento dos saldos comerciais, no período 1992/1998 (gráfico 3 e tabela 3). Existe uma semelhança no comportamento do comércio brasileiro com a Europa e

¹⁹ Enquanto a taxa de crescimento das exportações totais da União Européia foi de 43%, para o MERCOSUL foi de 156%; para o Brasil, 164%. [Thorstensen, 1997b, p.61]. O MERCOSUL é o principal mercado da União Européia na América Latina, e respondeu por 52% e 50% das exportações e importações, respectivamente, em 1995.

os resultados gerais apresentados no comércio externo do país, que, em última instância, estão associados aos efeitos do processo de abertura da economia nacional, empreendido a partir de 1990, e do ajuste macroeconômico interno, implantado a partir de 1994. Percebe-se o comportamento de queda do superávit nacional em relação ao bloco europeu a partir do primeiro ano considerado, e revela-se uma crescente tendência de déficit comercial a partir de 1995. O mesmo comportamento ocorre em relação ao comércio total (com exceção no último ano).²⁰ Apesar de parecidos, são visualizados comportamentos distintos entre as duas linhas de tendências, o que sugere a influência de elementos particulares no contexto comercial brasileiro com o bloco europeu.

GRÁFICO 3 e TABELA 3
Saldo Comercial: Brasil-UE/Brasil Total
1992/1998

(Em US\$ milhões FOB)



Fonte: Sistema Alice/SECEX/MICT.

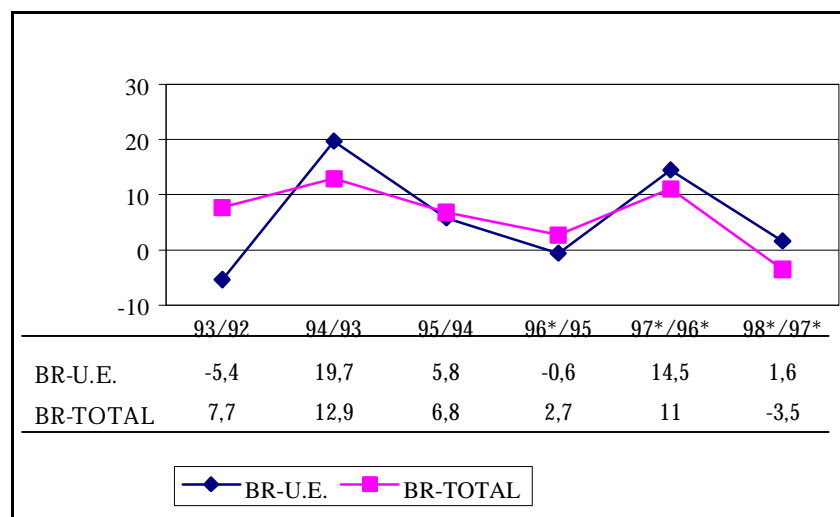
Elaboração: IPEA/DIPRU/CGPOR.

Obs.: Para 1996, 1997 e 1998 os saldos são preliminares. Para a importação, valores efetivos preliminares.

²⁰ Os resultados entre 1996/1998 devem ser considerados com ressalva dado o caráter preliminar dos valores importados.

Da mesma forma, se observadas as taxas de crescimento das exportações e das importações brasileiras no período anterior (1992/1998), são percebidas dinâmicas e evoluções diferenciadas para o caso dos fluxos comerciais com a Europa (ver gráfico 4 e tabela 4). O crescimento das importações totais, tanto em termos anuais²¹ quanto em todo o período, é bastante superior àqueles relativos às exportações totais.²² Nota-se que o comportamento das exportações sofreu forte viés a partir de 1995, (comparado ao ano anterior), e o mesmo aconteceu com as importações a partir de 1996 (também comparado ao ano anterior), em função do impacto do ajuste macroeconômico interno no contexto externo nacional. Porém, as exportações para a Europa apresentam crescimento inferior àquele relacionado ao comportamento total, enquanto, nas importações, ocorreu o inverso.

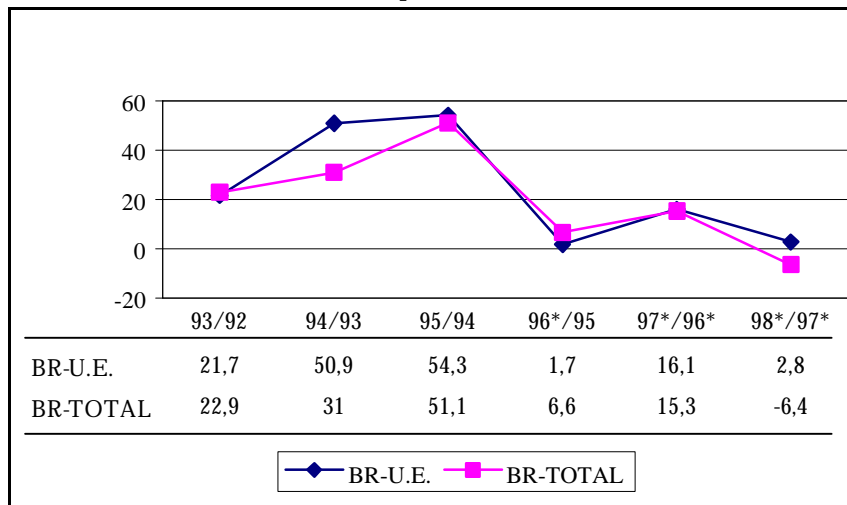
GRÁFICO 4 e TABELA 4
Taxas de Crescimento - Exportação e Importação
Brasil - União Européia e Brasil - Total 1992/1998
Exportação



²¹ Ver nota de rodapé nº 27.

²² Entretanto, em todo o período, as exportações totais cresceram 42,8%, enquanto, para o bloco, variaram 38,2%; as importações totais cresceram 179,9%, as do bloco variaram 244,2%.

Importação



Fonte: Sistema Alice/SECEX/MICT;

Elaboração: IPEA/DIPRU/CGPOR.

Obs.: Para 1996/1995, 1997/1996 e 1998/1997, na importação: valores efetivos preliminares.

Assim, nos dois casos considerados anteriormente, o comportamento das curvas que representam o comércio com a Europa apresenta características distintas, chamando atenção para a necessidade de análises mais precisas sobre as especificidades envolvidas nas relações comerciais do Brasil com o bloco europeu. Nas seções seguintes é feita, portanto, uma avaliação dos principais aspectos envolvidos neste intercâmbio comercial.

4.2 A Pauta Comercial de Bens

As especificidades nas relações comerciais do Brasil com a Europa serão discutidas, nesta seção, por intermédio da análise das estruturas das pautas de produtos comercializadas entre o Brasil e a União Européia (ver tabelas 5 e 6), com os grupos de produtos, ou seja, os setores ou segmentos produtivos mais diretamente envolvidos nesse intercâmbio.

Tais aspectos são um importante ponto de partida na construção de indicadores que subsidiem a adoção de políticas comerciais que busquem por exemplo: (i) a definição de tarifas mais apropriadas a cada setor ou segmento produtivo, (ii) políticas de incentivos setoriais passíveis de serem concedidos pelo Estado; ou (iii) acordos setoriais específicos entre as partes.

A pauta geral brasileira de exportações é constituída, em sua maior parte, de produtos industrializados (em torno de 70%), e a maior parcela é de produtos manufaturados (53%), segundo o relatório da Confederação Nacional das Indústrias (CNI) de 1998. No caso particular do comércio nacional com o bloco europeu, a estrutura das relações comerciais ou a composição da pauta comercializada constitui um padrão

especial a ser considerado para o balanço geral do intercâmbio. Assim, os saldos comerciais, vistos de modo desagregado (por grupos de produtos), demonstram o balanço relacionado a cada setor envolvido no comércio em questão (ver tabela 7).

Na tabela 5 e no gráfico 5, a seguir, estão dispostos os principais grupos de produtos exportados pelo Brasil para a Europa, no período de 1992 a 1998. Os grupos de produtos predominantes na pauta de exportação nacional para a União Européia correspondem aos produtos alimentares, bebidas, fumo, etc. (agroindústria), que chegou a mais de 30% do total (1996), mesmo diminuindo sua parcela ao longo dos últimos anos; aos produtos do reino vegetal (agricultura),²³ que, nos últimos dois anos, mantiveram parcelas semelhantes ao grupo anterior; de produtos minerais (mineração); e aos metais comuns (metalurgia), que, juntos, consistem em mais de 60% do total exportado pelo Brasil para a Europa (mais adiante serão discutidos os principais itens em cada caso).

TABELA 5
Pauta de Principais Produtos Exportados/Brasil-UE
Participação Percentual no Total 1992/1998

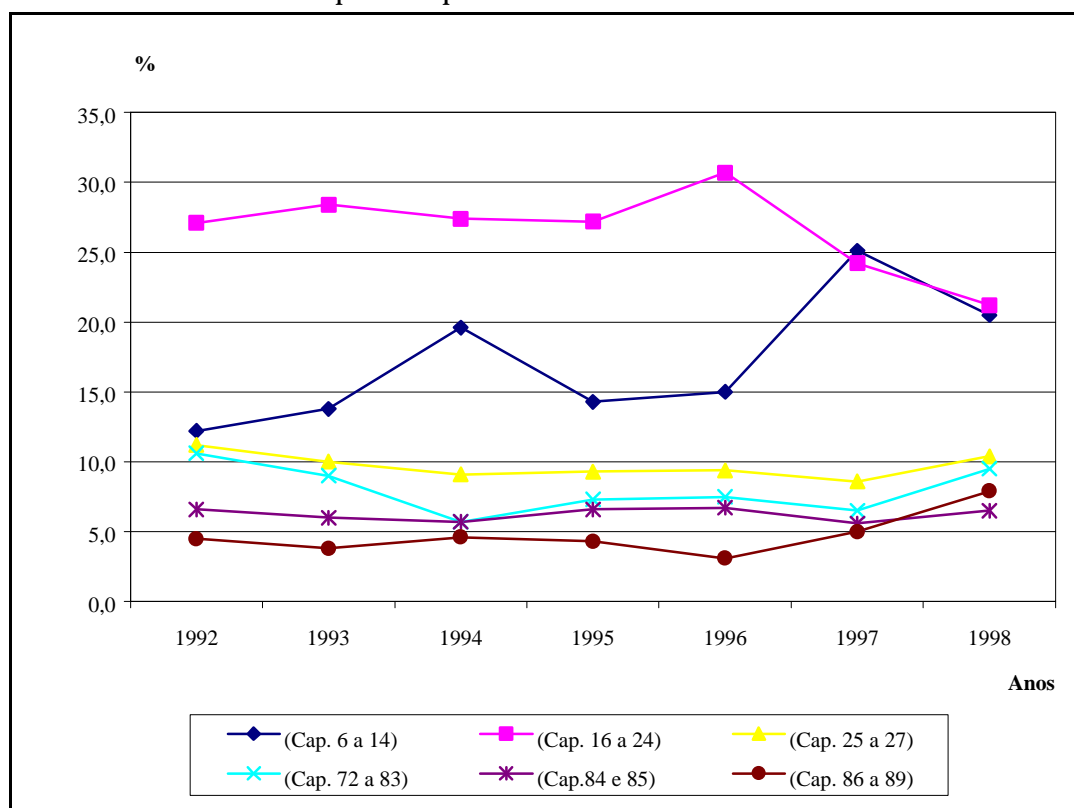
Pauta de Produtos/Anos	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1. Animais vivos e prod. do reino animal (cap. 1 a 5)	3,7	4,1	3,7	3,1	3,7	3,0	3,1
2. Prod. do reino vegetal (cap. 6 a 14)	12,2	13,8	19,6	14,3	15,0	25,1	20,5
3. Prod. ind. alimentos, bebidas, fumo e suas obras (cap. 16 a 24)	27,1	28,4	27,4	27,2	30,7	24,2	21,2
4. Prod. minerais (cap. 25 a 27)	11,2	10,0	9,1	9,3	9,4	8,6	10,4
5. Prod. ind. química ou ind. conexas (cap. 28 a 38)	3,6	3,1	2,7	3,1	3,4	3,6	3,7
6. Plástico, borrachas e suas obras (cap. 39 e 40)	1,4	1,3	1,1	1,6	1,2	1,0	1,2
7. Peles, couros e suas obras (cap. 41 a 43)	2,0	2,1	2,3	2,8	3,2	2,8	2,7
8. Madeira e suas obras (cap. 44 a 46)	2,5	3,3	3,8	4,0	3,3	3,1	2,9
9. Papel e suas obras (cap. 47 a 49)	5,1	4,1	4,8	7,1	4,4	3,7	4,0
10. Matérias têxteis e suas obras (cap. 50 a 63)	3,8	3,3	2,7	2,6	2,0	1,3	1,0
11. Calçados, chapéus e artefatos semelhantes (cap. 64 a 67)	2,8	3,3	2,2	1,9	1,7	1,6	1,3
12. Metais comuns e suas obras (cap. 72 a 83)	10,6	9,0	5,7	7,3	7,5	6,5	9,5
13. Máquinas e aparelhos eletroeletrônicos (cap.84 e 85)	6,6	6,0	5,7	6,6	6,7	5,6	6,5
14. Material de transporte (cap. 86 a 89)	4,5	3,8	4,6	4,3	3,1	5,0	7,9
15. Outros (cap. 15; 68-71; 90-99)	2,9	4,4	4,6	4,8	4,7	4,9	4,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Sistema Alice.

Elaboração: IPEA/DIPRU/CGPOR.

²³ Em 1997, esses dois grupos representaram quase metade (49,3%) do total das exportações do país.

GRÁFICO 5
Exportação Brasil – UE
Principais Grupos de Produtos – 1992/1998



Outros dois grupos podem ser acrescentados ao conjunto anterior: eletroeletrônicos, que mantêm uma participação em torno de 6% do total; e material de transporte, que vem aumentando sua participação nos dois últimos anos, com quase 8% do total. Com as exportações concentradas nos dois primeiros grupos de produtos/setores (mais de 40%), a especialização nacional concentra-se, nesse intercâmbio comercial, na área agrícola/agroindustrial. Trata-se, assim, de uma área bastante afetada pela política comercial comum europeia (particularmente na área agrícola) e pelas medidas de controle ambiental e fito-sanitárias adotadas pela Europa. No caso das importações nacionais do bloco europeu podem ser percebidas significativas variações em relação ao quadro anterior.

Os grupos de produtos (setores) que representam a maior parcela nas importações brasileiras do bloco europeu são os de: máquinas e equipamentos eletroeletrônicos (máquinas e equipamentos), que representam mais de 40% do total; produtos químicos ou indústrias conexas (complexo químico) e material de transportes (automobilístico); os dois últimos grupos apresentam parcelas semelhantes, e, juntamente com o primeiro grupo, concentram quase 70% do total da pauta de importação. Outros grupos com participações importantes são: plásticos, borrachas e suas obras, que

pode ser incluído no complexo químico; e metais comuns e suas obras (metalurgia), com parcelas em torno de 6% do total importado.

TABELA 6
Pauta de Principais Produtos Importados/Brasil – UE
Participação Percentual no Total – 1992/1998

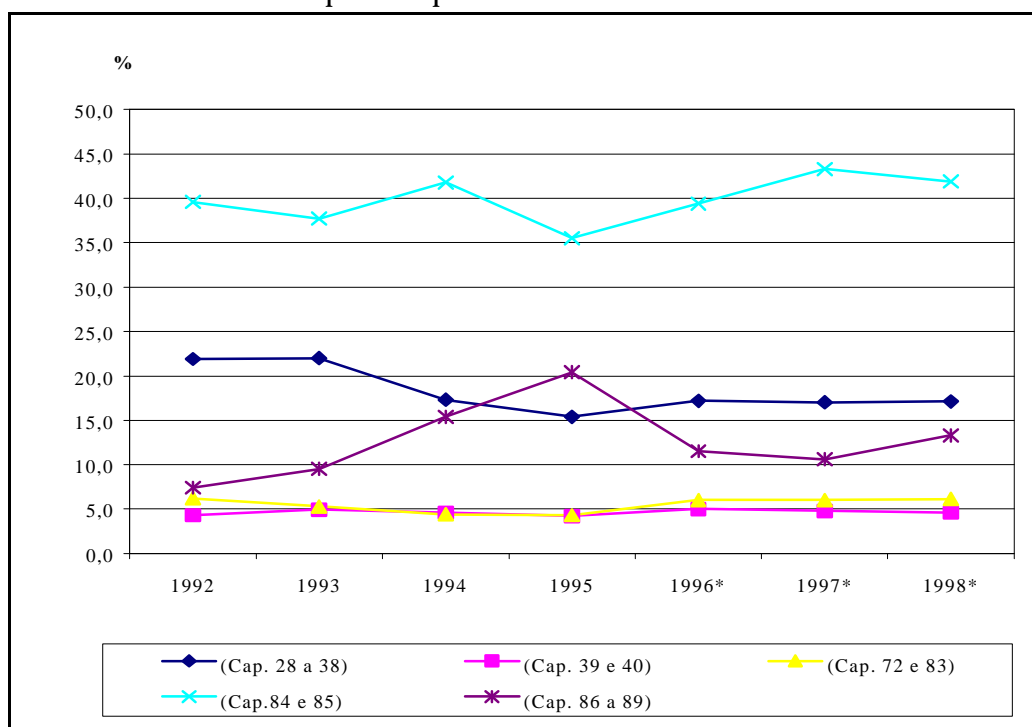
Pauta de Produtos/Anos	1992	1993	1994	1995	1996 ¹	1997 ¹	1998 ¹
1. Animais vivos e prod. do reino animal (cap. 1 a 5)	2,9	1,0	1,0	2,0	1,5	0,6	0,7
2. Prod. do reino vegetal (cap. 6 a 14)	1,7	1,4	2,0	1,5	1,2	1,0	1,0
3. Prod. ind. alimentos, bebidas, fumo e suas obras (cap. 16 a 24)	1,9	2,2	2,1	3,1	2,7	1,9	2,0
4. Prod. minerais (cap. 25 a 27)	1,7	2,1	1,0	2,2	2,5	2,5	2,0
5. Prod. ind. química ou ind. conexas (cap. 28 a 38)	21,9	22,0	17,3	15,4	17,2	17,0	17,1
6. Plástico, borrachas e suas obras (cap. 39 e 40)	4,3	4,9	4,6	4,2	5,0	4,8	4,6
7. Papel e suas obras (cap. 47 a 49)	2,1	2,1	1,9	2,8	2,8	2,9	2,6
8. Matérias têxteis e suas obras (cap. 50 a 63)	2,1	3,3	1,8	1,8	2,0	1,7	1,4
9. Metais comuns e suas obras (cap. 72 e 83)	6,2	5,3	4,4	4,3	6,0	6,0	6,1
10. Máquinas e aparelhos eletroeletrônicos (cap. 84 e 85)	39,6	37,7	41,8	35,5	39,4	43,3	41,9
11. Material de transporte (cap. 86 a 89)	7,4	9,5	15,4	20,4	11,5	10,6	13,3
12. Instrumentos e aparelhos de ótica (cap. 90 a 92)	5,3	5,0	3,9	3,7	4,7	4,2	4,0
13. Outros (caps. 15; 41-46; 64-71; 93-99)	2,9	3,5	2,8	3,1	3,5	3,5	3,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Sistema Alice.

Elaboração: IPEA/DIPRU/CGPOR.

Nota: ¹ Valores efetivos preliminares.

GRÁFICO 6
Importação Brasil-UE
Principais Grupos de Produtos – 1992/1998



Assim, as importações brasileiras do bloco europeu compreendem grupos de produtos com nível de agregação superior aos produtos nacionais exportados para a Europa. No primeiro caso, predomina o setor de bens finais e de capital e, no último, os produtos semi-elaborados, intermediários ou básicos. Trata-se, assim, de uma relação comercial em que predomina o intercâmbio interindustrial, representado na forma mais tradicional de vantagens comparativas, do que a atual tendência de intercâmbio intra-industrial no comércio internacional; esses resultados revelam as assimetrias nas relações de trocas do país frente ao bloco europeu, assim como as distintas inter-relações setoriais existentes.

A partir dos saldos comerciais de cada grupo de produto transacionado (ver tabela 7) podem ser identificados, de forma mais direta, os comportamentos setoriais específicos em termos do balanço comercial com a União européia.

TABELA 7
Saldo Comercial por Grupos de Produtos
Brasil/União Européia – 1992/1998

Produtos/Anos	(Em US\$ milhões FOB)						
	1992	1993	1994	1995	1996 ¹	1997 ¹	1998 ¹
1. Animais vivos e prod. do reino animal (cap. 1 a 5)	255	356	365	122	255	335	331
2. Prod. do reino vegetal (cap. 6 a 14)	1 236	1 328	2 218	1 633	1 762	3 481	2 860
3. Gorduras, óleos, cêras de orig.anim. ou veg. (cap. 15)	31	7	88	71	(34)	61	(10)
4. Alimentos, bebidas, fumo e suas obras (cap. 16 a 24)	2 821	2 762	3 158	3 088	3 561	3 196	2 789
5. Prod. minerais (cap. 25 a 27)	1 126	893	1 013	891	854	834	1 202
6. Prod. ind. química ou ind. conexas (cap. 28 a 38)	(679)	(997)	(1 230)	(1 730)	(1 984)	(2 269)	(2 333)
7. Plástico, borrachas e suas obras (cap. 39 e 40)	(64)	(158)	(277)	(381)	(554)	(633)	(586)
8. Peles, couros e suas obras (cap. 41 a 43)	201	198	265	347	397	382	383
9. Madeira e suas obras (cap. 44 a 46)	262	327	457	512	405	424	397
10. Papel e suas obras (cap. 47 a 49)	451	290	413	527	167	73	150
11. Matérias têxteis e suas obras (cap. 50 a 63)	305	139	166	91	(34)	(93)	(90)
12. Calçados, chapéus e art. semelhantes (cap. 64 a 67)	292	329	255	242	205	221	182
13. Pedra, gesso, cimento, cerâmicas, vidro (cap. 68 a 70)	30	52	28	(26)	(39)	(51)	(46)
14. Pérolas, pedras preciosas, bijuterias, etc. (cap. 71)	34	51	83	48	121	67	59
15. Metais comuns e suas obras (cap. 72 a 83)	839	597	305	345	118	(45)	375
16. Máq. e aparelhos eletroeletrônicos (cap.84 e 85)	(1 218)	(1 626)	(3 047)	(4 053)	(4 700)	(6 272)	(6 091)
17. Material de transporte (cap. 86 a 89)	123	(176)	(826)	(2 268)	(1 217)	(999)	(1 084)
18. Instrumentos e aparelhos de ótica (cap. 90 a 92)	(224)	(254)	(306)	(465)	(622)	(629)	(609)
Total	5 782	4 032	2 978	(1 174)	(1 406)	(1 836)	(2 068)

Fonte: Sistema Alice.

Elaboração: IPEA/DIPRU/CGPOR.

Nota: ¹ Importação: valores efetivos preliminares.

Obs.: Foram excluídos os grupos 93 a 99: prod. diversos, armas e obras de artes.

Até 1994, quando ocorreu superávit nacional na relação com o bloco europeu, os grupos de produtos (setores) que apresentaram déficits foram: produtos da indústria química e plásticos (complexo químico); máquinas e aparelhos eletroeletrônicos (ele-

troeletrônico); material de transporte (automobilístico e autopeças), o qual chegou a apresentar superávit em 1992; e instrumentos e aparelhos de óptica.

A partir de 1995, quando passam a ocorrer déficits contínuos na balança comercial nacional com o bloco europeu, além daqueles grupos de produtos/setores antes descritos são incorporados outros grupos/setores com resultados negativos – os chamados setores nacionais sensíveis²⁴ à concorrência externa: pedras, gesso, cimento, etc; e materiais têxteis, a partir de 1996; além de metais comuns (metalurgia), gorduras, óleos e ceras de origem animal, que tiveram déficits em anos isolados.

Assim, enquanto naqueles primeiros setores pode-se atribuir a causa dos déficits ocorridos ao contexto da especialização ou a vantagens relativas da Europa (como visto na pauta de importação do país – ver tabela 5), nos últimos setores deve-se atribuir papel importante à baixa capacidade produtiva interna ou à maior sensibilidade setorial à concorrência externa. Deve-se considerar, contudo, os diversos encadeamentos envolvidos em cada setor. Sem dúvida, o comportamento de alguns setores é capaz de criar efeitos diretos e indiretos mais intensos em diversos outros setores ou segmentos produtivos nacionais (para frente e para trás), de forma que os resultados anteriores revelam apenas uma visão estática dos efeitos do comércio em questão.

Entretanto, o enfoque setorial do saldo é bastante apropriado, até mais que o enfoque em termos de saldo comercial total, por trazer esclarecimento em relação aos efeitos setoriais específicos envolvidos nesse intercâmbio comercial. No caso, todos os resultados do balanço comercial (negativos ou não) podem ser associados aos elementos estruturais/produtivos relativos a cada setor. Estes são ligados à eficiência, à competitividade, aos custos produtivos, etc., bem como ao contexto conjuntural ou de proteção das regiões envolvidas, por meio da imposição de tarifas, barreiras setoriais ou mudanças cambiais.

Os resultados anteriores, ao demonstrarem a concentração do comércio em grupos de produtos específicos, indicam, conseqüentemente, os setores ou segmentos produtivos que estão mais diretamente envolvidos nesse intercâmbio comercial. Em última instância, os setores/segmentos produtivos estão localizados em determinada(o)s regiões/estados²⁵ do país, o que conduz, necessariamente, a reflexões sobre as localidades mais diretamente afetadas por tal comércio.²⁶

Deve-se levar em conta, enfim, que os interesses comerciais envolvidos estão associados a interesses setoriais/locais específicos. As definições de políticas comerciais que envolvam incentivos, acordos ou proteções setoriais, entre outros, necessaria-

²⁴ Bonelli (1997) relaciona essa característica à queda da eficiência nesses setores.

²⁵ A localização mais precisa seria o município, porém, os dados de comércio exterior não atingem tal nível de desagregação. Podem ser feitas observações acerca das principais empresas envolvidas em cada setor, porém, tal nível de desagregação não é objetivo deste estudo.

²⁶ Sem dúvida existe uma infinidade de efeitos indiretos relativos ao comércio que, entretanto, dependem dos encadeamentos produtivos e comerciais internos existentes, em suas dimensões *nacional, regional e estadual*.

mente terão repercussão diferenciada, seja nas atividades produtivas, seja nas regiões envolvidas no comércio em questão. Como observado desde o início, o debate sobre os efeitos do comércio Brasil/União Européia não deve se limitar aos aspectos setoriais, pois deve ser também considerada a relação com os regimes de proteção adotados e a forma como o padrão de comércio pode influenciar o comportamento setorial ou mesmo a organização produtiva nacional. Além disso, devem ser observadas as influências de tal comércio nas economias regionais ou estaduais do país.

5 ASPECTOS REGIONAIS DO COMÉRCIO

O comércio externo brasileiro, assim como a produção total, é concentrado nas regiões Sudeste e Sul do país, com participações conjuntas muitas vezes acima de 80% do total. Apesar disso, ao longo da década de 90, vêm ocorrendo modificações significativas no comportamento produtivo/comercial dos setores econômicos e na própria organização produtiva interna. Estas são decorrentes, entre outros motivos, dos processos da abertura externa, da integração regional (caso particular do MERCOSUL) e dos diversos acordos internacionais, entre os quais os firmados com a União Européia.

É possível, contudo, identificar variadas nuances entre as regiões e os estados no contexto comercial externo brasileiro. Cada região ou estado tem dimensão particular nesse contexto macroeconômico devido ao seu contexto específico na estrutura produtiva interna, em função das diferentes características estruturais-produtivas locais. Assim, os efeitos territoriais específicos do intercâmbio de comércio com o bloco europeu ocorrem em sintonia com os aspectos relativos aos predomínios setoriais envolvidos, e são associados aos contextos econômicos regionais/estaduais particulares ou aos padrões produtivos e comerciais locais.

A participação de cada região e dos principais estados do Brasil no comércio total com a União Européia²⁷ compreende, assim, quadros específicos, como pode ser percebido na tabela 8, a seguir.

Como já visto, as regiões Sudeste e Sul representam, em conjunto, 80% ou mais das exportações e das importações totais nacionais para a Europa.²⁸ A região Sudeste concentra, em vários anos, mais da metade das exportações e mais de 80% das importações nacionais, e o Estado de São Paulo é responsável por metade das importações, apesar de sua parcela nas exportações totais estar diminuindo ao longo do tempo: de 30% (1992) para 24% (1998) no total. Minas Gerais, Paraná e Rio Grande do Sul formam, com SP, o grupo com as maiores parcelas participativas nas exportações

²⁷ Foram considerados apenas os estados com participação maior que 1% nas exportações e/ou importações, em qualquer dos fluxos (de exportação e/ou importação).

²⁸ O valor mínimo nas exportações foi de 77,5% (1997), e o valor máximo nas importações foi de 92% (1994).

para a Europa, e os dois primeiros apresentaram crescimento em seus níveis de participação. Nas importações, além de São Paulo, os estados do Rio de Janeiro (com tendência decrescente), Minas Gerais e Paraná (com tendência ascendente) compõem o conjunto com maiores parcelas no total nacional importado da Europa.

TABELA 8
Brasil - União Européia
Regiões e Principais Estados do Brasil – 1992/1998
Exportações (X) e Importações (M) – Participação no Total Brasil

(Em porcentagem)

	Exportação							Importação						
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Norte</i>	7,4	8,5	6,2	6,8	7,0	6,6	7,0	2,5	2,7	2,7	2,5	3,2	3,1	3,7
PA	7,0	7,9	5,6	6,3	6,5	6,2	6,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,3
AM	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	2,1	2,3	2,2	2,1	2,8	2,5	3,2
<i>Nordeste</i>	7,5	7,3	6,9	7,0	7,1	6,0	7,5	5,8	5,2	4,4	4,6	4,7	4,8	3,7
MA	1,1	1,2	1,2	1,0	1,6	1,5	2,5	0,5	0,3	0,2	0,3	0,7	0,9	0,6
PE	0,4	0,7	0,7	0,5	0,5	0,4	0,4	1,6	1,5	1,0	1,1	1,0	1,1	0,8
BA	4,2	3,8	3,3	4,2	3,3	2,9	3,5	2,2	1,8	1,4	1,8	1,2	1,1	1,1
<i>C.-Oeste</i>	4,4	4,8	6,4	4,5	6,8	8,0	5,1	2,2	0,6	0,9	0,8	1,0	0,9	1,1
MT	2,3	2,4	2,7	2,1	3,5	4,5	3,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
MS	1,0	1,4	1,8	1,5	1,3	1,6	0,4	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1
GO	1,0	1,0	1,9	0,9	1,9	2,0	1,5	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
<i>Sudeste</i>	50,7	45,1	48,4	50,4	47,0	46,3	53,1	76,4	78,1	80,2	80,3	80,2	78,1	75,4
SP	30,3	25,5	24,6	27,7	26,4	22,5	24,4	52,6	55,2	48,4	50,9	59,5	55,8	55,1
RJ	2,4	2,3	2,3	1,8	1,8	1,6	2,6	11,9	10,5	12,5	8,3	7,8	8,5	7,2
ES	4,2	3,5	4,6	6,0	4,8	4,9	5,4	3,2	3,3	4,0	9,9	3,5	4,1	3,5
MG	13,9	13,8	16,9	15,0	14,0	17,3	20,6	8,8	9,0	15,3	11,2	9,4	9,6	9,6
<i>Sul</i>	30,1	34,2	32,1	31,2	32,1	31,2	24,8	13,1	13,5	11,8	11,8	11,0	13,0	16,0
PR	10,1	12,0	13,6	12,4	15,0	15,8	11,0	5,8	6,0	5,0	5,4	4,1	5,7	8,4
SC	6,3	7,3	6,9	7,0	7,2	5,5	5,0	2,4	2,2	2,7	2,7	2,4	2,6	2,3
RS	13,6	14,8	11,6	11,9	9,9	9,8	8,8	4,9	5,3	4,1	3,7	4,5	4,8	5,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Sistema Alice; elaboração: IPEA/DIPRU/CGPOR.

Apesar dessa brutal concentração do comércio nacional com a Europa nas regiões Sudeste e Sul, é possível encontrarem-se, nas demais regiões, alguns estados com participações significativas no contexto comercial em estudo. Na região Norte, Pará e Amazonas alcançam parcelas muitas vezes superiores a todo o Nordeste e Centro-Oeste, e acima de parcelas participativas de alguns estados das regiões Sudeste e Sul (Santa Catarina, Rio de Janeiro e Espírito Santo). Mais adiante, será discutido o papel dos setores produtivos envolvidos em cada caso.

Na região Nordeste, a Bahia apresenta a parcela mais significativa, em nível nacional, tanto nas exportações quanto nas importações (decrecentes em ambos os casos). Nas exportações (acima de 3%), esse estado supera a parcela do Rio de Janeiro e, em alguns anos, assemelha-se ao nível participativo do Espírito Santo. Outros dois

estados dessa região – Pernambuco (nas importações) e Maranhão (nas exportações) – possuem alguma representatividade do ponto de vista nacional, porém esta é inferior a 2% do total.

A região Centro-Oeste vem aumentando sua participação nas exportações totais, com a predominância do Estado de Mato Grosso, que tem parcela (crescente) superior a 3,5% do total nacional. Os estados de Mato Grosso do Sul e de Goiás apresentam representatividade nas exportações totais: Goiás, em alguns anos, teve resultados superiores aos do Rio de Janeiro.

Ao considerarmos a participação da União Européia no contexto comercial externo particular de cada região ou estado (ver tabela 9), podemos perceber as características de cada região ou estado nesse intercâmbio. As participações do bloco europeu nas exportações e nas importações do país situam-se entre 26% e 27% do total. Enquanto, na região Sudeste, o bloco europeu geralmente apresenta participação inferior nas exportações e superior nas importações (em relação à média nacional), nas regiões Norte, Centro-Oeste e Sul ocorre o contrário: o bloco europeu apresenta participação superior nas exportações e inferior nas importações, também em relação à média nacional. Na região Nordeste, o bloco europeu apresenta participação inferior à média nacional nas exportações e importações e a menor participação relativa das importações.

Se considerados apenas os estados com maior representatividade nacional no comércio total, o bloco europeu apresenta sua maior participação no comércio externo de Mato Grosso, mas também possui parcelas bastante significativas nos demais estados da região Centro-Oeste, assim como no Paraná, na região Sul. Entretanto, mesmo nos estados de baixa representatividade no comércio total do país com a Europa, o bloco europeu representa parcela significativa no contexto comercial específico de alguns estados, tais como Roraima e Tocantins, no Norte, e Piauí, Rio Grande do Norte e Sergipe, no Nordeste.

Assim, mesmo nos estados com representações insignificantes no contexto total do comércio exterior nacional²⁹ com a Europa, na realidade existe influência relevante desse intercâmbio no contexto local, com níveis diferenciados do ponto de vista regional ou estadual, o que revela a importância relativa do bloco europeu no contexto local.

Em termos dos saldos comerciais (ver tabela 10), percebe-se que o déficit comercial brasileiro com a União Européia, a partir de 1995, refere-se, basicamente, à região Sudeste e é associado aos estados do Rio de Janeiro (deficitário em todos os anos) e, principalmente, São Paulo (deficitário a partir de 1993).

TABELA 9

²⁹ Estados, que, na tabela 8, não foram incluídos por não apresentarem participação relevante do ponto de vista nacional.

Participação Percentual da UE no Total
das Exportações e Importações
Estados e Regiões – Brasil – 1992/1996

	Exportação							Importação						
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Norte</i>	43,0	42,1	35,7	35,6	37,1	37,4	39,8	9,9	8,0	9,0	8,3	9,6	10,7	18,9
AC	23,9	12,1	15,3	1,4	13,3	0,0	0,0	0,0	2,6	2,2	10,5	46,8	0,8	3,0
RO	29,2	27,3	32,1	31,8	33,9	24,9	24,9	10,2	7,9	8,5	7,5	9,0	14,4	4,6
AM	16,9	22,7	21,8	22,9	16,4	14,3	9,5	24,6	9,7	7,5	6,5	9,2	9,4	17,6
PA	45,4	44,5	36,9	36,8	39,1	39,8	43,8	2,4	0,9	1,4	0,8	1,6	27,4	22,1
AP	36,9	28,2	33,2	28,2	26,5	31,7	33,5	8,5	9,0	12,7	15,6	18,5	55,7	20,6
RR	75,7	26,5	2,3	12,0	10,7	8,9	53,7	1,4	3,3	9,4	8,2	14,1	0,0	35,8
TO	5,8	0,0	97,7	8,0	97,8	44,2	70,9	3,3	1,6	3,6	77,0	1,4	0,6	55,6
<i>Nordeste</i>	26,4	24,3	23,4	21,0	23,2	22,1	29,8	20,6	15,7	16,2	17,5	16,0	17,8	16,5
MA	27,1	24,9	24,9	18,4	30,2	30,0	58,1	15,6	10,2	12,7	19,7	23,8	33,5	30,9
PI	47,3	48,1	55,4	44,9	51,4	46,9	48,1	29,1	18,8	10,8	11,0	18,3	19,4	18,9
CE	22,9	13,2	10,9	13,5	12,7	10,3	12,0	15,7	11,8	14,1	14,2	10,2	18,1	15,3
RN	29,0	40,1	43,8	30,5	38,0	36,1	40,9	25,2	18,5	24,4	26,1	29,3	16,5	25,8
PB	28,7	35,4	36,1	21,9	42,5	18,0	22,5	39,0	24,2	10,2	11,1	22,5	29,8	24,7
PE	12,1	19,3	21,6	10,0	18,9	17,2	16,3	30,0	18,9	18,0	19,8	16,5	19,7	15,1
AL	12,2	12,9	17,7	9,0	7,1	8,9	9,0	11,7	20,5	15,8	12,0	13,0	8,2	13,9
SE	78,7	56,1	75,2	45,5	47,5	48,3	47,9	15,4	22,1	50,7	28,1	47,5	31,2	18,8
BA	30,2	26,2	22,9	27,9	22,6	22,8	28,2	18,6	14,9	14,8	18,2	12,3	10,9	13,2
<i>C.-Oeste</i>	67,2	60,4	68,7	57,6	62,6	65,1	62,2	41,3	14,2	20,9	22,0	23,0	18,5	19,4
MT	77,4	72,3	69,2	62,6	67,6	69,7	72,5	41,6	17,7	39,6	54,8	48,9	10,2	25,0
MS	67,3	66,1	74,0	62,7	54,3	61,1	36,5	24,8	5,0	6,6	16,7	15,5	5,2	7,1
GO	51,1	41,2	63,7	43,4	61,9	60,3	57,2	13,3	12,7	16,6	20,7	17,9	19,6	16,4
DF	93,3	0,6	66,6	31,3	45,4	2,6	4,7	62,7	19,9	26,7	16,9	24,4	22,9	25,0
<i>Sudeste</i>	25,0	20,2	23,1	24,0	22,3	22,7	26,1	24,6	26,3	31,5	31,7	30,7	30,0	31,9
SP	24,4	19,0	20,0	22,0	20,2	18,1	19,7	28,4	28,5	29,0	29,8	32,5	31,4	33,2
RJ	13,4	10,8	11,9	11,0	12,0	13,2	21,7	14,0	17,7	30,9	24,6	21,5	26,0	26,8
ES	26,7	20,1	23,9	27,8	24,6	28,1	33,3	35,4	38,5	60,4	52,3	46,5	15,6	17,1
MG	30,7	27,6	35,5	32,3	30,7	34,7	40,3	19,6	16,4	18,5	37,0	15,8	41,5	42,0
<i>Sul</i>	38,9	34,6	35,0	34,7	32,4	32,5	29,3	25,8	23,3	22,3	24,8	22,0	24,1	28,0
PR	51,1	48,4	46,3	44,1	44,8	47,3	38,3	36,9	29,7	28,4	31,4	23,3	27,2	34,9
SC	37,7	33,2	34,0	33,4	34,4	28,6	28,1	29,1	26,1	27,8	30,8	27,9	28,6	32,4
RS	33,5	28,6	27,6	29,0	22,3	22,7	23,0	18,3	18,1	15,9	17,2	18,8	19,8	20,4
Total	30,1	26,4	28,0	27,8	26,9	27,4	28,8	23,8	23,5	27,1	27,7	26,4	26,6	29,2

Fonte: Sistema Alice/SECEX/MICT.

Elaboração: IPEA/DIPRU/CCPOR.

TABELA 10
Saldo Comercial – 1992/1998
Estados/Regiões do Brasil – UE

(Em US\$ 1 mil FOB)

Estados/Anos	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<i>Norte</i>	660 895	693 964	503 604	515 723	445 706	456 426	402 636
AC	461	488	600	24	(509)	(2 152)	(30)
RO	4 254	8 040	10 791	10 833	7 951	6 776	8 782
AM	(75 220)	(101 640)	(170 210)	(255 363)	(365 766)	(384 627)	(519 281)
PA	725 591	769 917	634 942	750 082	780 284	838 901	910 339
AP	3 246	15 491	23 795	16 466	21 740	(7 009)	17 237
RR	2 554	1 694	71	464	654	266	(2 505)
TO	9	(26)	3 615	(6 782)	1 351	4 271	(11 906)
<i>Nordeste</i>	518 521	422 408	422 964	257 502	236 319	89 486	485 329
MA	92 490	98 173	121 182	84 961	109 480	78 116	270 199
PI	18 637	30 947	29 718	30 132	32 067	22 683	24 008
CE	32 232	(9 535)	(37 403)	(44 142)	(34 721)	(97 680)	(57 233)
RN	18 315	29 530	23 592	2 844	6 292	11 864	20 837
PB	(7 275)	338	17 507	(5 010)	2 355	(48 937)	(26 101)
PE	(33 010)	(21 139)	(12 391)	(99 895)	(70 848)	(116 614)	(78 729)
AL	23 225	14 230	23 458	21 404	(3 272)	18 589	14 689
SE	33 413	6 737	(9 544)	(11 213)	(39 057)	(21 603)	(4 665)
BA	342 251	274 307	268 635	282 219	242 898	243 067	322 325
<i>C.-Oeste</i>	362 558	443 792	690 471	459 241	725 558	1 024 168	575 013
MT	236 637	234 903	312 127	241 526	422 587	637 161	448 906
MS	100 690	135 369	211 210	182 079	157 652	227 284	53 831
GO	99 745	89 560	200 043	65 408	197 430	232 857	168 203
DF	(74 513)	(16 041)	(32 910)	(29 771)	(52 111)	(73 133)	(95 927)
<i>Sudeste</i>	1 674 773	(138 011)	(1 407 847)	(4 728 744)	(5 334 937)	(6 043 345)	(4 853 324)
SP	659 225	(739 483)	(1 403 319)	(3 548 335)	(5 026 732)	(5 859 186)	(5 670 318)
RJ	(324 991)	(396 151)	(849 854)	(917 638)	(869 027)	(1 161 417)	(825 727)
ES	286 820	153 760	192 984	(611 953)	109 496	37 330	207 924
MG	1 053 718	843 863	652 342	349 182	451 326	939 927	1 434 798
<i>Sul</i>	2 564 993	2 610 141	2 769 229	2 322 630	2 521 256	2 390 134	957 073
PR	794 534	844 758	1 173 184	822 644	1 329 104	1 371 725	204 715
SC	557 089	602 318	574 733	515 953	562 214	376 148	339 252
RS	1 213 369	1 163 065	1 021 312	984 033	629 939	642 261	413 106
Total	5 781 740	4 032 294	2 978 421	(1 173 648)	(1 406 098)	(1 835 981)	(2 068 145)

Fonte: Sistema Alice.

Elaboração: IPEA/DIPRU/CCPOR.

Tais resultados ainda são somados aos resultados negativos de outros estados, tais como Acre (em 1996) e Amazonas (em todos os anos) na região Norte, que, entretanto, é superavitária com o bloco europeu, no período considerado, devido aos resultados positivos dos demais estados, principalmente do Pará. A região Nordeste, apesar dos resultados negativos de Ceará (déficits a partir de 1993), Paraíba (com

déficits em 1995, além de 1992), Pernambuco (déficits em todos os anos), Alagoas (déficit em 1996) e Sergipe (déficits a partir de 1994), também é superavitária em relação à Europa, devido, principalmente, aos resultados positivos da Bahia.

A região Centro-Oeste também é superavitária em relação ao bloco europeu (apesar de o Distrito Federal ser deficitário em todos os anos considerados), devido aos resultados positivos dos demais estados. Finalmente, o Espírito Santo, na região Sudeste, é o último estado com resultado negativo, em 1995. A região Sul, assim como as demais regiões (exceto a Sudeste), também é superavitária em suas trocas com o bloco europeu, pois há resultados positivos em todos os seus estados.

Tal situação indica que os aspectos associados ao contexto das economias regionais ou locais ainda estão longe de serem compreendidos e, menos ainda, levados em consideração no contexto da política comercial externa nacional. Assim, a presente análise sugere que, paralelamente ao estudo setorial/macroeconômico do comércio externo, devam ser levados em conta os comportamentos específicos regionais ou estaduais, de forma a apreender as diversas dimensões dos efeitos do intercâmbio comercial considerado. A análise espacial do comércio, em suas dimensões nacional, regional ou local, torna-se mais apropriada à compreensão dos diferentes níveis dos efeitos (de âmbitos nacional, regional ou estadual/local) ocorridos nesse contexto externo nacional. No intuito de considerarem-se os comportamentos setoriais específicos na perspectiva regional ou na estadual, serão avaliados, em seguida, os comportamentos dos principais setores/segmentos envolvidos no comércio com o bloco europeu.

6 ASPECTOS SETORIAIS DOS ESTADOS BRASILEIROS

A partir da caracterização regional dos principais setores³⁰ nacionais envolvidos no comércio com o bloco europeu (ver tabela 11), são feitas algumas considerações acerca do comportamento de cada setor e segmento nas suas dimensões nacional ou local.

Do ponto de vista das exportações, os grupos de produtos com maiores parcelas na pauta nacional são: reino vegetal (grupo 6 a 14) e alimentos, bebidas, fumo e outros (grupo 16 a 24). Os segmentos principais, no primeiro grupo, estão relacionados aos produtos *soja* e *café*, enquanto no segundo grupo estão soja, suco de laranja, fumo e alimentos em conserva.

No primeiro grupo/setor (produtos do reino vegetal), os estados de Minas Gerais, Paraná e São Paulo concentram quase 70% das exportações. Porém, considerando-se o primeiro segmento de maior representatividade no setor (outros grãos de soja), o estado do Paraná apresenta a maior participação (40,6%), seguido pelo estado de

³⁰ Os grupos 6 a 14 (produtos do reino vegetal) e 16 a 24 (produtos alimentícios, bebidas, fumo e outros), nas exportações, assim como o grupo 84 e 85 (máquinas e aparelhos eletroeletrônicos), nas importações, correspondem a mais de 40% dos totais, respectivamente (ver tabelas 5 e 6).

Mato Grosso (CO), com nível superior ao dos demais estados considerados (17%). Rio Grande do Sul (6,0%), Goiás (5,2%), Maranhão (4,3%), Minas Gerais (3,7%) e Bahia (2,0%) são outros estados que têm como item principal os grãos de soja. No segmento do café, os estados de Minas Gerais (65%) e São Paulo (15,5%), seguidos pelo Espírito Santo, são os principais exportadores. O estado do Pará, que aparece com participação em torno de 1,2% no setor, tem no segmento de pimenta sua maior fonte de exportação para a Europa (88,5% do total).

TABELA 11
Principais Setores – Exportação e Importação
Principais Estados – 1996/1998

(Em US\$ milhões FOB)

Exportação	Brasil	Norte		Nordeste		C.-Oeste			Sudeste			Sul		
	1996/1998	AM	PA	MA	BA	MT	GO	SP	MG	ES	RJ	RS	PR	SC
<i>Grupo 6 a 14 (reino vegetal)</i>	8 604	0,0	1,2	2,1	2,1	8,1	2,6	14,1	30,3	3,9	0,0	3,4	24,7	0,6
1201.00.90 (outros grãos de soja)	4 103	-	-	4,3	2,5	17,0	5,2	11,7	3,7	-	-	6,2	40,6	1,0
0910.11.10 (café em grãos)	3 780	-	-	-	-	-	-	15,6	64,8	8,1	-	-	-	-
0904.11.00 (pimenta piper seca)	86	-	88,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<i>Grupo 16 a 24 (alimentos, bebidas, etc.)</i>	10 579	0,0	0,0	0,0	1,8	7,0	3,3	31,4	1,0	0,3	0,8	17,1	26,0	6,0
2304.00.90 (bagaço e resíduos sólidos-soja)	4 845	-	-	-	-	13,4	7,3	4,7	-	-	-	10,8	46,8	7,2
2009.11.00 (suco de laranja congel.)	2 524	-	-	-	-	-	-	96,2	-	-	-	-	-	-
2401.20.30 (fumo)	1 076	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	81,7	-	18,3
2402.20.00 (cigarros de fumo)	527	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	32,5	61,9	-
1602.50.00 (prep. alimentos e conservas)	415	-	-	-	-	21,1	-	57,4	-	-	17,9	-	-	-
Importação	Brasil	Norte		Nordeste		C.-Oeste			Sudeste			Sul		
	1996/1998	AM	PA	MA	BA	MT	GO	SP	MG	ES	RJ	RS	PR	SC
<i>Grupo 84 e 85</i>		3,9	0,4	0,2	0,8	0,0	0,3	56,6	10,9	1,9	5,5	5,0	7,5	3,3

Fonte: Sistema Alice.

Elaboração: IPEA/DIPRU/CCPOR.

No caso do segundo grupo de produtos/setor (alimentos, bebidas, etc.), São Paulo e Paraná, seguidos pelo Rio Grande do Sul, apresentam os maiores índices. No segmento principal, o de bagaço/resíduos sólidos (extratos de óleo de soja), Paraná (47%), Mato Grosso (13%) e Rio Grande do Sul (11%) são os estados principais. No segmento de suco de laranja, São Paulo concentra quase a totalidade das exportações nacionais. O segmento de fumo concentra-se na região Sul (Rio Grande do Sul e Paraná). E, finalmente, as conservas estão concentradas em São Paulo, Mato Grosso e Rio de Janeiro.

Com o uso do mesmo raciocínio anterior para o principal segmento de produtos importados, relacionado ao grupo de máquinas e equipamentos eletroeletrônicos (84 e 85), as importações concentram-se nas regiões Sudeste e Sul; o estado de São Paulo representa mais de 56% do total, seguido pelos estados de Minas Gerais, com parcela em torno de 10%, Paraná (7%), Rio de Janeiro (5,5%) e Rio Grande do Sul (5%). O

Amazonas, entretanto, possui parcela superior a Espírito Santo e Santa Catarina, devido ao papel da Zona Franca de Manaus.

Ao compararem-se as informações sobre os saldos comerciais de cada setor (ver tabela 7) e de cada estado (ver tabela 10) aos resultados anteriores, os três estados com déficits recorrentes com a Europa (São Paulo, Rio de Janeiro e Amazonas) são os principais importadores nacionais (relativos ao grupo de produtos 84 e 85). Entretanto, no caso de São Paulo, especificamente, o grupo 6 e 14 (produtos do reino vegetal) e, particularmente, o grupo 16 a 24 (alimentos, bebidas, fumo, etc.) apresentam superávits em relação à Europa. Os demais estados, todos com superávit no comércio com a Europa, apresentam suas maiores parcelas participativas nesses dois últimos grupos de produtos considerados, os quais amenizaram os efeitos das importações do primeiro grupo (84 e 85).

Em síntese, o raciocínio anterior sugere que qualquer política setorial de incentivo ao comércio externo ou de proteção, aplicada no contexto dos acordos comerciais com a Europa, deve estar sintonizada com os diversos efeitos passíveis de ocorrerem em cada estado envolvido. Mesmo nos casos em que a participação de estados, em nível nacional, seja pequena, os efeitos sobre determinado setor ou segmento produtivo podem influenciar bastante a economia local, de acordo com a sua importância no contexto produtivo/setorial regional ou estadual.

Para finalizar, no próximo capítulo são feitas algumas considerações sobre os regimes de proteção entre as duas regiões (Brasil/União Européia). Obviamente, qualquer mudança nos níveis de proteção dos países repercutirá (positiva ou negativamente) tanto no âmbito setorial quanto no âmbito da região considerada, e promoverá mudanças na dinâmica econômica e comercial e na própria organização produtiva nacional e local.

7 OS REGIMES DE PROTEÇÃO

Ao analisarem-se os regimes de proteção associados ao intercâmbio comercial Brasil/UE por meio dos perfis de proteção nominal ou efetiva dos setores produtivos nacionais serão discutidos, na realidade, aspectos relacionados às políticas externas e industriais. Como essa análise está baseada em dados de 1995, considera-se apropriado dar mais relevância aos aspectos metodológicos do que aos valores propriamente ditos.

7.1 O Caso Europeu A tarifa média de proteção da União Européia (ver tabela 12), em 1995, era estimada em torno de 7,4% [Thorstensen, 1997b, p. 62-63], mas espera-se que diminua para 4,5%, em 2001, devido aos acordos internacionais da Organização Mundial de Comércio. Os níveis tarifários dos produtos agrícolas são superiores aos dos produtos industriais: 12,5% contra 6,5%, em média.

Existem, ainda, picos tarifários com valores acima de 15% que são utilizados para alguns setores considerados extremamente sensíveis no contexto europeu, tais como de alimentos e bebidas (principalmente fumo e frutas), têxteis (particularmente calçados), couros, borrachas e agrícolas (cereais, carne, laticínios, derivados de açúcar e tabaco).³¹ Tais setores representam importantes parcelas nos contextos produtivo e comercial externo brasileiros.³²

Outros setores ou produtos considerados sensíveis pelo bloco também recebem tarifas mais altas (acima de 10%), tais como: veículos motorizados, microprocessadores, aparelhos de rádio e tv, artigos de metais e vidraria. Em alguns casos são realizados acordos de restrição, denominados *Restrição Voluntária a Exportações (Voluntary Export Restraints Agreements - VRA)*, os quais atingem setores como o de automóveis, têxteis, aço, máquinas, produtos eletrônicos, calçados e alguns alimentos, como a carne.

Os setores de produtos siderúrgicos e têxteis, mais particularmente, recebem tratamento especial. Enquanto, nos primeiros, existem os chamados *arranjos* negociados, renovados ano a ano (existentes desde 1978), os segundos estão sujeitos a um regime de autorização e a restrições quantitativas conformes acordos internacionais, como o chamado *Acordo de Microfibras*. Além disso, outros produtos considerados básicos apresentam forte regulação no comércio mundial, nos diversos acordos de negociação: algodão, azeite, café, chá, oleaginosas, trigo, borracha natural, estanho, cobre, madeiras tropicais, juta, entre outros. Estes também apresentam relações importantes aos contextos produtivo e comercial brasileiros.

Outras medidas de proteção adotadas pelo bloco europeu, tais como as normas técnicas e as medidas fito-sanitárias (ligadas a exigências de controle de saúde pública), implicam diversas normas de segurança que também restringem a entrada de certos produtos (considerados fora das especificações locais), o que atinge diretamente alguns produtos brasileiros. Um exemplo disso é a política do *selo verde*, que afeta diretamente alguns setores e produtos nacionais, (como madeira, por exemplo), que estão associados ao controle dos chamados *impactos ambientais*. Esse tipo de exigência tende a provocar aumento de custos de adequação por parte dos setores nacionais envolvidos na exportação de certos produtos. Estes recebem restrições no acesso ao mercado europeu por critérios não necessariamente técnicos, mas com grande apelo ecológico. Alguns exemplos de produtos/segmentos afetados com as medidas ambientais da Europa são: couro, calçados, têxteis, celulose, papel, madeira, ferro e aço.

³¹ Frutas, legumes e plantas apresentam piques de temporada e apresentam faixas baixas em: oleaginosas, café, chá, mate e condimentos (que por vezes são compensados com altos impostos sobre o consumo).

³² Segundo o raciocínio deste estudo, mais que interesses setoriais, os regimes de proteção, em última instância, promovem impactos diferenciados nos setores e nas economias regionais/estaduais.

Em suma, o regime tarifário da União Européia³³ aplica medidas que impactam diretamente vários setores/segmentos importantes para a economia brasileira, do ponto de vista produtivo ou comercial externo. Mesmo a concordância da União Européia, junto à OMC, sobre eliminar tarifas sobre equipamentos de construção, médicos e agrícolas, produtos farmacêuticos, aço, celulose e papel, mobiliário, brinquedos e sabão e detergentes, que pode servir de compensação para alguns segmentos nacionais, trata-se de uma mudança política bastante restrita em relação aos interesses do Brasil.

Além dos aspectos relacionados às políticas tarifárias, são também fontes de discussão entre as partes os mecanismos ligados aos conjuntos de medidas de controle comercial – casos das medidas *antidumping*³⁴ e anti-subsídios. De um total de 49 medidas *antidumping* em vigor contra o Brasil, no final de 1995, nove eram mantidas pela União Européia e cinco referiam-se a produtos do setor siderúrgico: ferro-silico-manganês, ferro-silício, ferro-gusa, semiacabados de ligas de aço e fio de algodão. [Thorstensen, 1997b, p.88]. Em relação aos anti-subsídios, dos quinze direitos contestados pela Europa contra o Brasil, 60% também são impostos ao setor siderúrgico.

Adicionalmente, as informações disponíveis sobre o investimento direto europeu no Brasil, e as prováveis conseqüências em relação ao cenário comercial futuro, demonstram o peso dos investimentos europeus, principalmente em setores da indústria de transformação.

Uma análise feita por Thorstensen (1997b, p. 92-93) revela que o estoque de investimento direto, no Brasil, no período 1992/1994, é favorável ao NAFTA (EUA e Canadá), com 21% do total, contra 13% da União Européia. Contudo, em termos de valores aplicados, a autora atribui igual peso aos dois blocos: em média, US\$ 36 bilhões. A maior concentração dos investimentos está na área da indústria de transformação (quase 70%, para o caso da União Européia), e os principais setores são os de material de transporte, com 25% do total (principalmente, veículos, com 20% do total do setor), e de produtos químicos, com 22%, seguidos pelos setores de metalurgia (9%) e mecânica (9%).

Em termos de estoque, ainda são listados os importantes investimentos europeus nos setores de minerais não metálicos, material de transportes (autopeças) e borracha e metalurgia. Pode-se perceber que os últimos segmentos formam um campo complementar aos setores (segmentos) considerados anteriormente.

Durante a Rodada Uruguai, até 1995, houve pressões por mudanças na política comercial da UE de todas as partes do mundo, assim como há pressões setoriais que

³³ O regime tarifário europeu está quase totalmente consolidado no nível do GATT, atual OMC (para produtos industriais, 99%; para produtos agrícolas, 65%). Portanto, este somente pode ser modificado mediante acordos e negociações [Thorstensen *et alii*, 1994, p. 96]. Esse aspecto implica forte demanda aos estudos setoriais específicos, que levem a acordos positivos entre as partes.

³⁴ Instrumento de proteção contra as chamadas práticas desleais de comércio, em que as exportações são realizadas com preços inferiores aos praticados internamente.

envolvem interesses nacionais particulares. Com o fim da Rodada Uruguai, em 1995, os critérios defendidos para as alterações em normas sobre tarifas, defesa e liberalização comerciais atingem áreas de interesse latino-americano e brasileiro, especificamente, no que diz respeito aos produtos agrícolas. Por exemplo, houve a decisão de converterem-se as medidas não tarifárias, no setor primário, em tarifas e de reduzir tais tarifas ao longo de seis anos, paralelamente à redução de tarifas para outros setores. Com a existência de uma tendência de diminuição da proteção nacional em setores considerados importantes aos europeus (como o setor de automóveis), há perspectivas de importantes alterações no padrão comercial entre Brasil e a Europa nos próximos anos.

7.2 O Caso Brasileiro Apesar das restrições, o Brasil ainda é um dos países latino-americanos que mais se utilizam do Sistema Geral de Preferências adotado pelo bloco europeu. Esse sistema, no entanto, deverá apresentar mudanças no critério de avaliação dos produtos, e isso pode vir a ser negativo para o país, porque, entre os setores passíveis de serem afetados, estão os produtos têxteis, siderúrgicos e agrícolas [Thorstensen, 1994, p.128].

No Brasil, o regime de proteção comercial vem sendo modificado desde maio de 1988, a partir de reformas na estrutura tarifária nacional, pois há interesse em reutilizar-se a política tarifária como instrumento de política industrial. Com o processo de abertura externa iniciado em 1990, houve tendência de diminuição da proteção da economia nacional.

A partir de julho de 1988, a alíquota média de importação da pauta brasileira passou de 51% para 41%, e o pico tarifário variou de 105% para 85%. A partir desse ano, a tarifa caiu continuamente, e alcançou 32,2% em 1990, às vésperas da implantação do processo de abertura da economia nacional. A partir de 1991, temos uma contínua queda da alíquota média aplicada às importações, devido à implementação de novas reformas no sistema tarifário brasileiro. Em 1994, a alíquota foi 14% e o pico tarifário passou a 40%. A partir desse ano, o Brasil também vem adotando Códigos *Antidumping*, Antisubsídios e de Medidas Compensatórias da OMC, além de Medidas de Salvaguardas, que foram aplicados como forma de proteção contra concorrência desleal ou a setores mais afetados pela abertura, como brinquedos e têxteis, os quais não são associados ao comércio com o bloco europeu.

Com a entrada em vigor da Tarifa Externa Comum (TEC) do MERCOSUL em 1995, a alíquota média nacional de importação passou a ser de 12,6%, mantida por uma faixa tarifária negociada entre 0% e 20%. Desconsideram-se aí as listas de exceções, que, em 1997, continham 266 itens com alíquotas superiores ao limite da TEC.³⁵ Nesse ano, houve aumentos nas alíquotas de importação, o que indica uma mudança na

³⁵ Compreendem alíquotas acima de 20% até 63%, as quais abrangem itens como calçados, vinho (36%), gesso (46%-47%) e veículos automotores (de 55% a 63%).

política de proteção nacional frente às dificuldades no balanço comercial do país e as pressões setoriais por uma maior proteção em relação à concorrência externa.

No início de 1996, a tarifa média de importação estava em torno de 12,5%, ou seja, nos níveis médios de proteção do setor agrícola europeu. Enquanto isso, a tarifa média simples nacional para as matérias-primas foi de 6,5%, semelhante ao nível da proteção europeia em relação aos bens industrializados. As alíquotas nacionais para os bens semi-manufaturados e para os bens finais foram, naquele ano, de 9,5% e 15,7%, respectivamente [Bonelli *et alii*, 1997, p. 20]. Os setores nos quais são aplicadas tarifas (efetivas) superiores a 20% são os de: máquinas, material elétrico, equipamentos eletrônicos, automóveis, têxteis, vestuário, couros e calçados, plásticos, produtos alimentares e laticínios. Em decorrência dos compromissos assumidos pelo Brasil nas negociações da Rodada Uruguai, foi adotada alíquota de importação para produtos industrializados não superior a 35% *ad valorem*, a partir de janeiro de 1999. Assim, os produtos com alíquotas-base superiores a 35% deverão convergir para esse nível até aquele ano. Entre os principais setores afetados está o automobilístico (ver tabela 12).

Para finalizar, os últimos dados referentes às medidas de defesa comercial, *anti-dumping*, medidas compensatórias e salvaguardas (segundo informações do relatório DECOM/MICT/SECEX, 1/98) dão conta de que as investigações em vigor da União Européia contra as exportações brasileiras (um total de seis) estão relacionadas aos seguintes produtos: silício metálico (encerrado em 8/92, com aplicação de direito *antidumping*), corda de sisal (encerrado em 10/93, com assinatura de acordo de preço), lingotes de ferro (encerrado em 07/94, com aplicação de direito *antidumping* – 51,3%), ferro silício-manganês (encerrado com aplicação *antidumping* – 36,1%), glutamato monossódico (investigação em curso) e compensado de madeira (investigação em curso). No caso inverso, ou seja, das medidas aplicadas (subsídio) contra a União Européia (cujo direito expirou em 02/98), o documento refere-se a leite em pó. Sem dúvida, é fundamental ressaltar que os contextos setoriais em questão estão associados a determinados locais do país, e, portanto, os efeitos, em regiões ou estados, ocorrem de forma bastante diferenciada.

É importante considerar, ainda, que as mudanças recentes na política cambial (um dos eixos básicos da política de estabilização econômica nacional) passam a ter forte implicação nos níveis da atividade econômica e dos fluxos comerciais externos.³⁶ As inter-relações entre as políticas macroeconômicas de estabilização e de proteção ou de estímulo às exportações passam a refletir-se cada vez mais fortemente no comportamento produtivo e comercial externo nacional, em suas várias dimensões regionais e estaduais.

³⁶ Este estudo não entra na polêmica quanto à desvalorização cambial ocorrida nos últimos meses de 1998 e início de 1999, e o conseqüente estímulo às exportações e desestímulo às importações nacionais, mas apenas é importante considerar a implicação desse fato no comportamento comercial externo do país.

TABELA 12
Regimes de Proteção – Brasil/União Européia – 1995

	União Européia	Brasil
• Tarifa média	7,5%	12,5% – faixa de 0% a 20%
Prod. agrícolas	12,5%	4,7%
Prod. industrial.	6,5 %	15,7%
Prod. semimanufat.	-	9,5%
• Picos tarifários ¹	<i>Acima de 15%</i>	<i>Acima de 20%</i>
	Alimentos/bebidas	Máquinas (20,8%)
	Têxteis	Mat. elétrico (31,3%)
	Couros	Equip. eletrônicos (25%)
	Borrachas	Automóveis (55%)
	Cereais, carnes	Têxteis (23,6%)
	Laticínios	Vestuário (21%)
	Derivados de açúcar	Couros e calçados (21%)
	Tabaco	Plásticos (23%)
	<i>Acima de 10%</i>	Bebidas/prod. alimentícios (24%)
	Veículos	Laticínios (24%)
	Microprocessadores	Prod. metalúrgicos (21%)
	Prod. eletrônicos	Benef. prod. vegetais (23%)
	Calçados	
	Alguns alimentos (carne)	
• VRA (restrições voluntárias)	Automóveis, têxteis, aço, máquinas, prod. eletrônicos, calçados, alguns alimentos (carne)	-
• <i>Selo Verde</i>	Couro, calçados, têxteis, celulose, papel e madeira, ferro, aço	-
• <i>Antidumping</i>	(Total = 49) UE = 9 (siderurgia)	-
• Anti-subsídios	15 (siderurgia – 60%)	1
• Investimentos	(NAFTA 21%) (13% UE)	-
	Áreas: ind. transf. (70%)	-
	Mat. transp. (25%)	-
	Prod. químicos (22%)	-
	Metalurgia (9%)	-
	Mecânica – autopeças (9%)	-

Nota: ¹Cada segmento associa-se a localidades específicas.

Em síntese, pode-se argumentar que os níveis de proteção europeu e brasileiro são semelhantes, mas diferenciados quanto às prioridades setoriais. Para os setores considerados de intensidade tecnológica maior, o nível de proteção europeu é menor, como é o caso dos produtos industriais, enquanto nos setores de intensidade tecnológica menor (como produtos agrícolas) o nível de proteção brasileira é menor. Tais

comportamentos refletem interesses comerciais distintos e, portanto, implicações específicas nas negociações, nos acordos e nos próprios resultados (ganhos ou perdas) comerciais em cada setor.

Como demonstrado, a avaliação sobre o comportamento dos diversos grupos de produtos (setores) nas pautas comerciais do país com a União Européia (saldos comerciais) também deve levar em conta as repercussões nas economias das regiões ou dos estados nacionais.

8 CONCLUSÃO

As considerações sobre as especificidades do comércio externo nacional com os diversos blocos econômicos mundiais em estudo não são tão óbvias quanto parecem, e não é trivial a análise dos diversos padrões comerciais do país, em nível internacional, relacionados aos diversos comportamentos setoriais e regionais envolvidos.

Não é por acaso, portanto, que a maioria das diversas análises sobre o comércio externo brasileiro seja principalmente macroeconômica ou, no máximo, setorial. Assim, avalia-se o comportamento macroeconômico do balanço comercial externo total brasileiro com bases nas questões sobre as causas ou consequências dos déficits comerciais contínuos (a partir de 1995), ou ainda, mais especificamente, sobre os déficits relativos ao comércio com o bloco europeu. Este estudo, por sua parte, procura enfatizar as diferentes naturezas dos déficits, associando-as a contextos específicos: setoriais e/ou regionais/estaduais.

Em nível nacional, análise sobre as participações setoriais/estaduais no comércio total brasileiro com o bloco europeu conduzem a uma concentração comercial relativa nas regiões Sul e, particularmente, Sudeste. Entretanto, nas demais regiões, vários estados vem apresentando representatividade nacional relevante, com níveis semelhantes ou maiores de participação que alguns estados das regiões principais. Além disso, mesmo em estados com baixa participação no contexto nacional do comércio com a Europa, o bloco europeu possui significância no contexto interno/local (regional ou estadual).

Em suma, este trabalho avalia o comércio do Brasil com o bloco europeu e resalta a importância de serem praticadas políticas específicas no âmbito seja das políticas comerciais externas (regimes de proteção, tarifas ou acordos setoriais) ou das políticas industriais (investimentos e incentivos) nacionais. Devem-se levar em conta não apenas os distintos comportamentos dos setores produtivos nacionais em relação ao comércio com o bloco europeu (ou outros), mas também os comportamentos e efeitos (específicos) nos contextos produtivos e comerciais das regiões e dos estados brasileiros.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALGIERI, Franco e REGELSBERGER, Elfriede. *União Européia-América Latina: um diálogo em declínio ou uma nova oportunidade?* In: Fórum Euro/Latino-Americano, 1995. p.232-265.
- AMOROSO, Marcelo V. *As Relações entre o MERCOSUL e a União Européia: um novo diálogo entre blocos.* MERCOSUL informativo, ano 2, n. 6, junho/julho 1997.
- BARBOSA, Rubens Antônio. *América Latina em Perspectiva: a integração regional da retórica à realidade.* São Paulo: Ed. Aduaneiras, 1991.
- BNDES setorial. Ed. Especial, Balança Comercial Brasileira, novembro 1997.
- BONELLI, Regis *et alii.* *As Políticas Industrial e de Comércio Exterior no Brasil: rumos e indefinições*, TD n. 527, IPEA, Brasília, novembro 1997.
- CAMPOS, João M. *O Ordenamento Econômico/A União Econômica e Monetária. Direito Comunitário*, v. 3, 2^a-ed. Fundação Calouste Gulbenkian. Lisboa, 1997.
- DETHOMAS, Bruno. *Os Avanços na Aproximação entre União Européia e MERCOSUL.* MERCOSUL informativo, ano 2, n. 6, junho/julho 1997.
- FAJNZYLBER, F. *Una Síntesis de la Propuesta de la CEPAL. Notas sobre la economía e el desarrollo*, n. 579/580, agosto/setembro, CEPAL/ONU, 1995.
- FÓRUM EURO/LATINO-AMERICANO. *A Integração Aberta.* IEEI, Lisboa, julho 1995.
- KONRAD-ADENAUER-STIFTUNG. *O Brasil, a União Européia e as Relações Internacionais.* Debates, n. 13, 1997.
- NUNNENKAMP, Peter. *Efectos para America Latina de la Expansión de la Unión Europea.* Revista de La CEPAL, abril, 1998.
- PEÑA, Félix. *El Cuadro Institucional de las Relaciones entre la Europa Comunitaria y el Mercosur.* In: Fórum Euro/Latino-Americano, 1995. p.212-231.
- THORSTENSEN, Vera. *Tudo sobre a Comunidade Européia.* Ed. Brasiliense, 1^a ed. São Paulo, 1992.
- _____. *et alii.* *O Brasil Frente a um Mundo Dividido em Blocos.* Ed. Nobel, São Paulo, 1994.
- _____. *As Relações Econômicas Internacionais do Brasil.* In: Konrad-Adenauer-Stiftung. 1997a, p. 71-98.
- _____. *Acesso ao Mercado da União Européia: o que ganha a América Latina?* RBCE, n. 53, outubro/dezembro 1997b.