

Título do capítulo	CAPÍTULO 6 ACORDOS E DESACORDOS NAS RELAÇÕES COMERCIAIS EU - MERCOSUL
Autores (as)	Marta Reis Castilho
Título do livro	MERCOSUL: AVANÇOS E DESAFIOS DA INTEGRAÇÃO
Organizadores (as)	Renato Baumann
Cidade	
Editora	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal)
Ano	2001
Edição	
ISBN	

© Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – **ipea**

As publicações do Ipea estão disponíveis para *download* gratuito nos formatos PDF (todas) e EPUB (livros e periódicos).

As opiniões emitidas nesta publicação são de exclusiva e inteira responsabilidade dos autores, não exprimindo, necessariamente, o ponto de vista do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada ou do Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão.

É permitida a reprodução deste texto e dos dados nele contidos, desde que citada a fonte. Reproduções para fins comerciais são proibidas.

CAPÍTULO VI

ACORDOS E DESACORDOS NAS RELAÇÕES COMERCIAIS UE – MERCOSUL

MARTA REIS CASTILHO¹

¹ Da Diretoria de Macroeconomia do IPEA (RJ).

Em 1995, a União Européia propôs ao MERCOSUL a realização de um acordo de livre comércio inter-regional. Esta proposta, realizada – não por coincidência – sob a presidência espanhola, parecia apontar para uma nova fase das relações comerciais entre as duas regiões. Nos anos 80, as relações comerciais entre os países do Cone Sul e da UE tinham se enfraquecido bastante, devido a diversos conflitos comerciais e também pela adesão da Espanha e de Portugal à CE. Nessa época, nenhum dos privilégios concedidos anteriormente às ex-colônias da França, Bélgica, Holanda e Inglaterra foi estendido aos países latino-americanos, e estes últimos acabaram não só perdendo o acesso privilegiado à Espanha e a Portugal mas também ganharam dois concorrentes privilegiados no interior da CE². A proposta de acordo de 1995 representaria então uma opção pela aproximação das duas regiões, pondo fim a diversos pontos de desacordo entre ambas.

Cinco anos depois, esta proposta pouco avançou e os desacordos parecem prevalecer sobre os acordos nas relações comerciais UE – MERCOSUL. As barreiras comerciais impostas pela UE às exportações do MERCOSUL continuam importantes e afetam os principais produtos de exportação latino-americanos. As discussões sobre o acordo de livre comércio e sua implementação pouco avançaram e, quando o fazem, é com muitas e importantes reservas.

O objetivo deste texto é ressaltar os pontos de desacordo existentes e apresentar as perspectivas de um acordo inter-regional de livre comércio. Assim, uma primeira parte do texto é consagrada às condições de acesso ao mercado europeu das exportações do MERCOSUL. Para isto, após uma rápida análise da composição e da evolução dos fluxos de comércio bilateral, são examinadas as barreiras comerciais impostas às exportações do MERCOSUL. Estas também são comparadas às impostas a seus concorrentes, com o objetivo de analisar as condições *relativas* de acesso do MERCOSUL ao mercado europeu. A segunda parte do texto se dedica às perspectivas da realização de um acordo inter-regional. Além de discutir as perspectivas de tal acordo, mostramos quais são os principais interesses do MERCOSUL e quais os principais problemas comerciais em termos de setores.

² Isto diz respeito sobretudo às exportações de produtos manufaturados espanhóis concorrentes dos produtos brasileiros.

I DESACORDOS: AS (MÁS) CONDIÇÕES DE ACESSO DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL AO MERCADO EUROPEU

Sistematicamente, o MERCOSUL tem reclamado junto à União Européia das más condições de acesso a seu mercado. Nesta seção, procuraremos verificar os fundamentos destas reclamações, levando em conta não somente as barreiras comerciais enfrentadas pelos exportadores do Cone Sul, mas também considerando aquelas que são aplicadas às exportações de seus concorrentes. Isto se deve ao fato que as relações comerciais européias são fundadas em uma espécie de “hierarquia de preferências”, ou seja, o tratamento dado a cada parceiro é diferenciado pelos diversos graus de preferências concedidos a cada parceiro – por meio dos múltiplos acordos comerciais – e uma forte discriminação se encontra presente nestas relações extra-UE. Porém, para uma melhor compreensão da incidência de barreiras sobre as exportações do MERCOSUL, é necessário começar por uma análise dos fluxos de comércio.

II Os Fluxos de Comércio UE – MERCOSUL

As relações comerciais UE – MERCOSUL são marcadas por uma grande assimetria no que se refere à importância de cada um no comércio do outro. Enquanto a UE é o primeiro parceiro extra-regional do MERCOSUL, respondendo por cerca de 23% dos fluxos externos totais (soma das exportações e importações, em dados de 1996), o MERCOSUL não responde por mais do que 3% dos fluxos comerciais europeus. Esta assimetria explica parcialmente a posição um tanto *blasé* da UE relativamente às negociações com os países do Cone Sul.

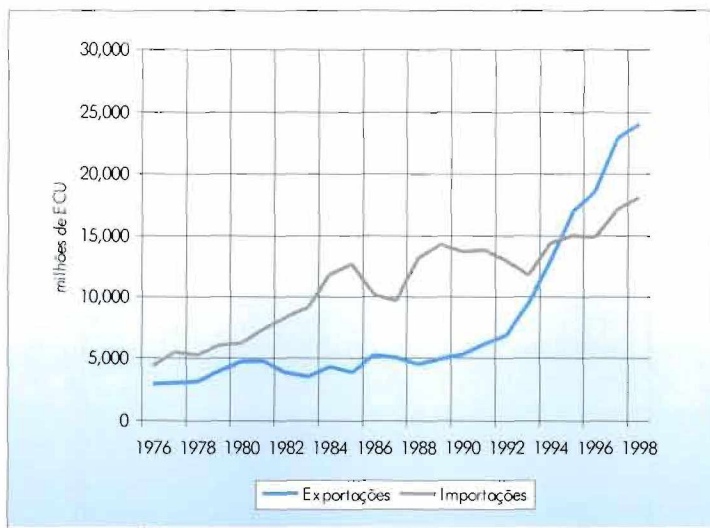
Esta situação, porém, nem sempre foi assim. Nos anos 50, a América Latina era o principal parceiro comercial europeu e, como

ressalta Grilli (1993), a complementaridade dos dois grupos de países fazia deles fortes candidatos a relações comerciais intensas. Porém, vários fatores contribuíram para o *afastamento* dos dois grupos: do lado latino-americano, a estratégia de substituição das importações, assim como os posteriores problemas de dívida externa e de estabilização macroeconômica, concorreram para uma redução do intercâmbio bilateral; do lado europeu, observa-se uma importante opção por travar relações preferenciais com as ex-colônias africanas e com os países do Leste Europeu. A opção européia tem grande influência da posição francesa, que foi sempre muito reticente quanto à aproximação com a América Latina por temer que suas ex-colônias fossem prejudicadas. Esta posição foi reforçada na ocasião da adesão da Espanha e de Portugal à CE em 1986 quando, pela primeira vez, o tratamento comercial preferencial não foi estendido às ex-colônias de um novo país membro.

A evolução recente do comércio bilateral tem, no entanto, mostrado uma tendência de intensificação. Como se pode ver pelo gráfico 1, a partir de 1990 as exportações européias, sistematicamente inferiores às suas importações, apresentaram um crescimento vigoroso. As exportações européias saltaram de 5 bilhões de ECU em 1990 para 24 bilhões de ECU em 1998, enquanto as importações mostram um crescimento de apenas 4,3 bilhões de ECU no mesmo período. Como resultado, os fluxos totais atingiram 42 bilhões de ECU em 1998 e o saldo comercial, historicamente favorável aos países latino-americanos, foi invertido.

GRÁFICO 1

EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES EUROPEIAS NO COMÉRCIO COM O MERCOSUL



Este crescimento vigoroso das exportações europeias certamente contribuiu para aumentar o *interesse* da União Europeia relativamente ao MERCOSUL. Porém, vale ressaltar que a participação destes países no mercado europeu continua reduzida e, também, que o intercâmbio da UE com os países do Leste Europeu – os ditos PECO (Países da Europa Central e Oriental)³ –, com a China e com os NPI da Ásia cresceu a taxas ainda mais elevadas.

A tabela 1 mostra a composição do comércio bilateral e ilustra o fato de que o comércio UE – MERCOSUL obedece a um padrão típico do comércio Norte – Sul. O MERCOSUL exporta basicamente bens primários ou pouco elaborados, intensivos em recursos naturais, e importa bens de alto valor agregado, principalmente produtos químicos, máquinas e equipamentos e material de transporte. A composição dos fluxos de comércio bilateral explica também o tímido crescimento das importações da UE provenientes do MERCOSUL. Os prin-

³ Grupo constituído por Polónia, Hungria, República Tcheca, Eslováquia, Romênia, Bulgária e Eslovênia.

principais produtos de exportação deste são pouco dinâmicos do ponto de vista do crescimento do comércio mundial e ainda enfrentam fortes barreiras comerciais na entrada do mercado europeu.

TABELA 1

COMPOSIÇÃO DO COMÉRCIO UE – MERCOSUL (1998)

Descrição	%	
	Importações Europeias	Exportações Europeias
Produtos agrícolas	29,4	1,6
Produtos alimentares	7,7	2,8
Resíduos alimentares e alimentos Para animais	11,9	0,1
Tabaco	2,5	0,1
Minerais e seus derivados	9,7	1,6
Química	4,3	18,6
Madeira, celulose e papel	3,4	0,2
Peles, couros e seus artigos	6,2	3,6
Têxteis e vestuários	1,7	1,9
Calçados, guarda-chuvas e análogos	1,1	0,1
Minerais não-metálicos	0,4	2,3
Ferro, aço e seus artigos	4,2	2,9
Outros metais básicos e suas obras	3,5	2,4
Máquinas e equipamentos	4,5	37,9
Veículos	1,1	14,7
Material de transporte (exceto veículo)	6,4	3,5
Sub-total	98,1	94,1
Total	100,0	100,0

Fonte: Eurostat.

A tabela 2 mostra a perda de mercado do MERCOSUL nas importações extra-UE (aqui estamos desconsiderando o fato de que o peso das próprias importações extra-UE caiu no período analisado devido, sobretudo, ao último alargamento da UE). O MERCOSUL perdeu 0,5% do mercado, de um total de 3%. Dos setores aí incluídos, alguns mostraram uma evolução favorável, como é o caso de madeira, papel e celulose e de produtos agrícolas⁴. Vale ressaltar igualmente o desempenho de veículos e de material de transporte,

⁴ Não mencionamos tabaco, pois sua evolução é bastante errática e o crescimento apresentado em 1998 não corresponde necessariamente a uma tendência.

nos quais o crescimento das exportações do MERCOSUL foi muito elevado, embora pouco superior ao crescimento das importações européias totais. No caso de veículos, este crescimento está associado às trocas intrafirma de empresas européias que iniciaram recentemente sua produção nos países do Cone Sul, e, no caso de material de transporte, este crescimento se deve quase que exclusivamente ao desempenho exportador de uma firma – a EMBRAER, fabricante de aviões.

Dentre os produtos que perderam mercado, destacam-se produtos alimentares, têxteis e vestuário (principalmente seda e algodão), calçados e minerais não-metálicos. Há, porém, que se verificar se esta queda de parte de mercado está associada a uma perda de competitividade do MERCOSUL ou a problemas de acesso ao mercado europeu.

TABELA 2

PARTE DE MERCADO DO MERCOSUL NAS IMPORTAÇÕES EXTRA-UE

Descrição	%		
	1990	1998	Diferença 90/98
Produtos agrícolas	12.6	13.8	1.3
Produtos alimentares	11.3	8.9	-2.3
Resíduos alimentares e alimentos Para animais	47.9	48.1	0.2
Tabaco	16.6	19.2	2.5
Minerais e seus derivados	1.6	2.3	0.7
Química	1.7	1.1	-0.6
Madeira, celulose e papel	7.8	7.4	-0.4
Peles, couros e seus artigos	2.5	4.7	2.2
Têxteis e vestuários	2.3	0.5	-1.8
Calçados, guarda-chuvas e análogos	6.0	2.5	-3.5
Minerais não-metálicos	2.3	0.7	-1.6
Ferro, aço e seus artigos	4.3	3.3	-0.9
Outros metais básicos e suas obras	2.1	2.3	0.2
Máquinas e equipamentos	0.7	0.5	-0.2
Veículos	2.1	2.2	0.1
Material de transporte (exceto veículo)	0.7	1.1	0.4
Outros	0.3	0.5	0.2
Total	3.0	2.5	-0.4

Fonte: Eurostat.

I.2. *Condições Absolutas de Acesso ao Mercado Europeu: as Barreiras Comerciais Impostas às Exportações do Mercosul*

Nesta seção, examinamos o conjunto de barreiras comerciais incidentes sobre as exportações do MERCOSUL. Elas são de naturezas diversas, podendo ser tarifárias ou não-tarifárias. Dentre as tarifárias, existem as tarifas *ad valorem* e as específicas, as primeiras sendo definidas como uma porcentagem do valor das importações e a demais, como um determinado valor por quantidade importada⁵. Já as BNT compreendem uma infinidade de medidas, algumas delas não tendo, a princípio, fins protecionistas. É o caso, por exemplo, das medidas anti-*dumping* e de outras que visam a inibir a competição desleal, usadas muitas vezes de forma distorcida, com fins protecionistas⁶.

Tarifas

A tabela a seguir apresenta duas médias diferentes das tarifas aplicadas às importações provenientes do MERCOSUL – a média simples e a ponderada pelas importações bilaterais. A diferença entre as duas ilustra um aspecto muito importante das relações bilaterais UE – MERCOSUL: a estrutura de exportações do MERCOSUL para a Europa é particularmente perversa em termos de proteção, ou seja, a diferença entre a tarifa média simples e a ponderada se explica pela concentração das exportações do MERCOSUL em produtos sensíveis, muito afetados por barreiras comerciais. Mais do que isso, a tabela evidencia que os problemas estão concentrados nos produtos de origem agrícola, para os quais a diferença entre a média simples e a ponderada é muito significativa.

No caso dos produtos agrícolas, a média ponderada supera 15%, enquanto que para os produtos alimentares a tarifa média atinge

⁵ Existem ainda as tarifas mistas, as quais possuem uma parte *ad valorem* e outra específica. Outros tipos existem, porém não os trataremos neste trabalho. Para maiores detalhes, ver Castilho (2000).

⁶ Os dados sobre BNT usados neste trabalho provêm da base de dados TRAINS, da UNCTAD. A lista de BNT inventariadas nesta base se encontra em anexo.

32%. Para as duas demais categorias de produtos de origem agrícola – resíduos alimentares e tabaco – a composição das importações age favoravelmente, visto que a média ponderada é muito baixa⁷.

Outros produtos que apresentam tarifas relativamente elevadas – ainda que nunca do mesmo nível que as dos produtos agrícolas e alimentares – são calçados, veículos, outros metais básicos e produtos têxteis. Entre estes produtos, apenas os têxteis apresentam uma média ponderada inferior à média simples. Para os demais, a composição das importações age desfavoravelmente, fazendo aumentar a média tarifária.

TABELA 3

TARIFAS IMPOSTAS PELA UE AOS PAÍSES DO MERCOSUL (1997)

Categoria de produtos	Média Simples	Média Ponderada *	Minima	Máxima	% nas Importações Bilaterais
Produtos agrícolas	7,5	15,6	0,0	212,4	30,5
Produtos alimentares	8,4	32,1	0,0	137,6	6,9
Resíduos alimentares e alimentos Para animais	12,0	1,4	0,0	417,8	15,4
Tabaco	26,3	0,0	0,0	72,1	2,4
Minerais e seus derivados	0,0	0,0	0,0	1,2	9,3
Química	1,4	1,4	0,0	43,3	4,1
Madeira, celulose e papel	1,4	3,7	0,0	6,7	3,8
Pele, couros e seus artigos	1,5	1,4	0,0	9,6	6,7
Têxteis e vestuários	7,8	4,2	0,0	21,2	2,3
Calçados, guarda-chuvas e análogos	6,2	7,2	0,0	18,2	1,4
Minerais não-metálicos	1,4	1,4	0,0	8,8	1,1
Ferro, aço e seus artigos	1,7	1,6	0,0	6,2	2,7
Outros metais básicos e suas obras	2,1	5,2	0,0	6,3	3,4
Máquinas e equipamentos	0,9	1,0	0,0	10,0	5,0
Veículos	3,9	6,9	0,0	11,2	2,6
Material de transporte (exceto veículo)	0,7	1,8	0,0	5,3	0,7
Outros	1,2	0,2	0,0	5,9	1,8
Total	3,4	8,1	0,0	417,8	--

* Ponderada pelas importações bilaterais.
Fonte: Elaboração Própria a partir de TRAINS.

⁷ O fato de a tarifa ponderada ser muito baixa poderia refletir uma tarifa proibitiva, que reduzisse as importações a zero. Porém, o volume e a evolução recente das importações bilaterais desses produtos atestam que a tarifa não é proibitiva e sim, que o “efeito composição” age favoravelmente neste caso.

O nível máximo das tarifas pode também ser bastante elevado. Ele atinge 417% no caso de resíduos alimentares, 212% no caso de produtos agrícolas e 137% no de produtos alimentares. As diferenças dos níveis de proteção dos produtos de origem agrícola relativamente aos demais se explicam pelo processo de tarifação empreendido na Rodada Uruguaí.

Chamou-se “tarifação” a iniciativa de transformar as medidas não-tarifárias em tarifas, como forma de dar maior transparência à proteção e também de impedir seu aumento. Entretanto, a tarifação implicou um aumento, sem precedentes, dos níveis tarifários⁸. Devido ao modo de cálculo dos equivalentes tarifários, os importadores puderam manter um nível de proteção relativamente alto, e assim, uma boa margem para a liberalização futura do setor agrícola.

Barreiras Não-Tarifárias

As BNT impostas pela União Européia atingem cerca de 23% das importações provenientes do MERCOSUL⁹. Estas medidas, no entanto, não estão distribuídas uniformemente entre os setores. As importações de produtos agrícolas e alimentares são, a exemplo do que ocorre com as barreiras tarifárias, bastante afetadas. Das importações de produtos agrícolas, 24% são afetadas por pelo menos um tipo de BNT e, das importações de produtos alimentares, 30%. Os produtos mais afetados, com mais de 80% de suas importações afetadas por pelo menos um tipo de BNT, são animais vivos, carnes e suas preparações, plantas vivas e flores, preparações de frutas e legumes, preparações alimentares e bebidas.

Alguns produtos manufaturados, entretanto, têm parcelas significativas de suas importações sujeitas a BNT. É o caso de calçados e de peles, couros e seus artigos – com a quase a totalidade das importações afetada por BNT – e, em menor medida, de ferro e aço. No caso de calçados, este setor é, de fato, bastante protegido

⁸ As tarifas adotadas o foram tomando como base as medidas impostas entre 1986 e 1988 e segundo a declaração dos países importadores.

⁹ As últimas informações disponíveis para as BNT eram as referentes a 1996.

no mercado europeu e a proteção visa a reduzir o impacto da concorrência dos países a baixo salário sobre a indústria européia.

No que se refere a têxteis e vestuário, as medidas, embora numerosas, não afetam um número elevado de produtos exportados. Isto pode se dar por conta de uma efetiva capacidade restritiva das BNT ou simplesmente porque os países do MERCOSUL não exportam os produtos mais afetados. A concorrência neste setor é, no entanto, bastante acirrada e diversos parceiros da UE usufruem de condições privilegiadas (Magreb, Mashrek e sobretudo PECO).

TABELA 4

BNT IMPOSTAS PELA UE ÀS IMPORTAÇÕES PROVENIENTES DO MERCOSUL (1996)

Categoria	M _i BNT/ M _i (%)	M _i BNT/ M BNT(%)	M _i /M (%)
Produtos agrícolas	23.6	26.2	25.6
Produtos alimentares	87.9	30.1	7.8
Resíduos alimentares e alimentos Para animais	5.8	4.6	18.3
Tabaco	8.1	0.9	2.7
Minerais e seus derivados	0.0	0.0	8.7
Química	1.6	0.3	4.1
Madeira, celulose e papel	6.5	1.9	6.7
Peles, couros e seus artigos	97.8	17.9	4.2
Têxteis e vestuários	19.3	2.3	2.8
Calçados, guarda-chuvas e análogos	99.6	5.6	1.3
Minerais não-metálicos	2.0	0.2	2.4
Ferro, aço e seus artigos	63.9	9.7	3.5
Outros metais básicos e suas obras	0.0	0.0	2.0
Máquinas e equipamentos	0.0	0.0	5.3
Veículos	1.8	0.2	2.0
Material de transporte (exceto veículo)	0.0	0.0	0.4
Outros	0.8	0.1	2.0
Total	23.0	100.0	100.0

Nota: (1) BNT: medidas pelo indicador de cobertura (parcela das importações totais sujeitos a algum tipo de BNT).

O índice (refere-se à categoria de produtos).

Fonte: Elaboração Própria a partir de TRAINS e COMEXT.

Atualmente o Brasil é objeto de três processos anti-dumping,

sendo que um outro foi terminado por falta de provas. Os produtos afetados são dois do setor siderúrgico e um produto químico. Vale ressaltar que, entre os PED, e excluídos os países do sudeste asiático e a China, raros são os países objeto de medidas anti-*dumping* por parte da UE.

1.3. *Condições Relativas de Acesso ao Mercado Europeu: as Barreiras Comerciais Impostas aos Concorrentes do Mercosul*

A seção precedente não nos informa integralmente as condições de competição de que gozam os produtos do MERCOSUL. Isto porque eles fazem face à concorrência de outros países que, por sua vez, gozam de condições de acesso diferentes das oferecidas ao MERCOSUL. No caso da UE, as diferenças de tratamento são muito diferentes em função dos múltiplos acordos preferenciais que a União possui com seus parceiros.

A Pirâmide de Preferências Europeias¹⁰

As relações externas da UE se caracterizam por um vasto conjunto de acordos comerciais. Conforme Sapir (1998), a União Européia possui atualmente acordos comerciais com praticamente todos os países do mundo. Isto faz com que suas relações externas sejam regidas por um emaranhado de medidas, compreendendo tarifas, regimes especiais, quotas, regras de origem, concessão de financiamentos e créditos, entre outras. Os acordos preferenciais são, no entanto, bastante diferentes entre si, tanto em termos de margem de liberalização ou de profundidade das medidas quanto em termos de produtos e setores concernentes.

Este emaranhado de medidas, no entanto, obedece a uma hierarquia de preferências, e o acesso ao mercado europeu é mais favorável para os países que figuram no topo desta hierarquia. Os paí-

¹⁰ Para uma análise mais aprofundada da "pirâmide de preferências europeia", ver Castilho (1999).

ses mais favorecidos são os vizinhos da Europa do Leste, da Europa do Norte e os da África do Norte, assim como as ex-colônias da África, Caribe e Pacífico (ACP).

Em seguida, figuram os países em desenvolvimento que sempre se beneficiaram de políticas específicas por parte da UE. Atualmente, eles se beneficiam do Sistema Geral de Preferências (SGP), criado no início dos anos 80 visando a estimular, por meio da concessão de preferências comerciais, o desenvolvimento da sua indústria. Porém, o tratamento comercial dado no âmbito do SGP não é homogêneo. Um primeiro grupo se beneficia de condições bastante favoráveis; são os países menos avançados (PMA) e aqueles com graves problemas de tráfico de drogas. Estes foram agraciados com o SGP-PMA, criado em 1996, que aprofundou a liberalização concedida pelo SGP ao conceder tarifa zero para um conjunto mais amplo de produtos. Beneficiam-se deste sistema os PMA da Ásia e da América Central¹¹ e os países andinos.

As exportações dos demais países em desenvolvimento recebem tratamento SGP. Entre estes, ainda, alguns são penalizados por mecanismos que visam a evitar a concentração dos benefícios nas mãos de *grandes países em desenvolvimento* (como a China, Índia ou os NPI asiáticos ou latino-americanos). Assim, países como Brasil e Argentina viram alguns de seus produtos excluídos do sistema, recebendo nestes casos o mesmo tratamento que o dado pela UE aos países desenvolvidos. Somam-se a estas exceções – bastante importantes no caso dos países do Cone Sul, do sudeste asiático e, principalmente, da China – as numerosas barreiras não-tarifárias impostas pela UE desde os anos 80.

Em último lugar na *pirâmide de preferências européia*, figuram os países desenvolvidos que não recebem nenhum tratamento preferencial e alguns países em desenvolvimento produtores de petróleo com alta renda per capita¹².

¹¹ Alguns PMA da América Central se beneficiam de tarifa zero para os produtos de origem agrícola.

¹² Não incluímos aqui os países que não participam da OMC, como a Coreia do Norte, cujas tarifas são ainda mais elevadas do que as tarifas NMF (Nação Mais Favorecida), aplicadas aos países desenvolvidos.

A tabela a seguir ilustra a pirâmide de preferências europeia, resumindo as medidas adotadas pela UE relativamente a seus parceiros. Também é mostrado o peso dos setores sensíveis na pauta de importações, o que é decisivo para a determinação do grau de restrição à entrada no mercado europeu.

Como se pode ver, o primeiro grupo – reunindo Magreb, Mashrek, ACP e PECO – são aqueles países cujas tarifas e BNT são as mais fracas, mesmo quando os produtos sensíveis atingem 43% (ACP).

Em seguida figuram os PED, dentre os quais podemos distinguir dois subgrupos. O primeiro deles é formado pelo Oriente Médio, pela CEI e pelos PMA da Ásia. Eles não enfrentam barreiras muito importantes, seja por conta da composição da pauta (os dois primeiros), seja por conta do SGP-PMA que beneficia as exportações dos PMA da Ásia.

O segundo subgrupo é muito heterogêneo entre si. Ele reúne em sua maioria PED, mas adicionamos também a Oceania. Estes países, em geral, são grandes exportadores de produtos sensíveis, notadamente os de origem agrícola. Isto explica as altas médias tarifárias ponderadas (exceto para Chile e África do Sul) e o elevado nível de incidência de BNT. O SGP, do qual se beneficiam as exportações dos PED, não cobre a maioria dos produtos de origem agrícola e, por isso, os exportadores desses produtos deparam com tarifas médias elevadas.

Finalmente, o terceiro grupo apresentado na tabela reúne os países desenvolvidos e dois grandes grupos de NPI, que enfrentam o nível mais elevado de proteção na entrada ao mercado europeu. No caso dos países desenvolvidos (NMF), isto se explica pelo fato de suas exportações receberem o tratamento menos favorável e, no caso dos NPI, devido a todas as exceções que incidem sobre o SGP das quais eles se beneficiam. Isto resulta de seu peso no mercado europeu.

Assim, em relação aos demais fornecedores da UE, os países do MERCOSUL se encontram em uma situação relativamente desfavorável – comparável apenas à dos PED da Ásia. A UE tem mostrado maior disposição para negociar com os países vizinhos e, como

consequência, o comércio extra-regional da UE tem se intensificado nos últimos anos nos “arredores” da UE. Esta “opção pelos vizinhos” acaba penalizando os países latino-americanos, com quem as relações são regidas pelo SGP e que são concorrentes desses vizinhos em diversos setores.

TABELA 5

A POLÍTICA COMERCIAL EUROPEIA RELATIVAMENTE A SEUS PRINCIPAIS PARCEIROS (1996-1997)

Grupo de Países	Tarifa Média Simples 1997	Tarifa Média Ponderada 1997	Índice de Frequência** das BNT 1996	Índice de Cobertura*** dos BNT 19965.9	Imp. Prod. Sensíveis*/ Imp. Totais 1997	Partic. Nas Importações Extra-UE 1997
Maghreb	0.4	1.6	16.0	5.9	39.0	2.1
Mashrek	0.7	0.5	19.4	13.0	23.0	0.7
ACP	0.1	4.1	16.0	9.1	42.7	3.0
PECO	0.9	1.0	16.3	13.3	29.1	7.4
Oriente Médio	2.9	0.6	16.0	0.8	5.3	3.7
PMA da Ásia	0.7	0.6	19.4	76.3	92.1	0.3
CEI	3.0	1.6	16.1	9.1	15.5	3.6
Chile	2.9	3.0	16.0	16.4	30.0	0.5
África do Sul	2.9	4.3	16.0	28.0	25.7	1.3
Índia	3.2	6.1	16.0	17.9	51.9	1.4
MERCOSUL	3.0	8.1	21.2	23.0	60.2	2.4
Com. Andiana	0.7	9.4	18.1	27.2	51.8	0.9
Oceania	5.5	14.5	16.0	27.6	45.1	1.2
MCAC	2.8	17.4	16.0	38.1	92.6	0.4
China	4.0	5.2	16.5	11.8	25.3	4.8
Japão	5.5	5.2	16.2	20.2	2.4	9.1
NPI d'Ásia	3.6	5.4	16.1	12.9	17.6	12.6
NAFTA	4.6	5.8	19.5	5.0	10.0	21.4

Notas:

* Produtos de origem agrícola, têxteis e vestuário, ferro e aço.

** No. de linhas tarifárias afetadas por BNT/no. total de linhas tarifárias.

*** Índice de freq. ponderado pelas importações bilaterais.

Fonte: Elaboração Própria a partir de TRAINS.

II ACORDOS: AS PERSPECTIVAS DE UMA ÁREA DE LIVRE COMÉRCIO UE – MERCOSUL

A União Europeia manteve com os países do MERCOSUL, desde os anos 70, acordos bilaterais de cooperação. Estes acordos cobriam diversas áreas, mas, como indicam seus nomes, não previam medi-

das de liberalização comercial e seus efeitos econômicos eram bastante fracos¹³.

Nos anos 90, a União Européia parece ter mudado de estratégia relativamente aos países latino-americanos. Os acordos de cooperação tiveram sua “cobertura” ampliada – passando a incluir também aspectos comerciais – e passaram a ser privilegiadas as negociações com os grupamentos regionais, tais como Grupo Andino, o MCAC e o próprio MERCOSUL. De fato, a UE apoiou a formação do MERCOSUL desde muito cedo, reconhecendo o bloco já em 1992 e dando assistência técnica à sua formação.

Em termos econômicos, a liberalização comercial, a desregulamentação da economia e dos fluxos de capitais e o próprio crescimento das economias do Cone Sul contribuíram para uma maior presença dos países europeus na região. Como visto no gráfico 1, o crescimento das exportações européias foi significativo nos anos 90. Os investimentos diretos estrangeiros da Europa, que desde os anos 60 foram os mais volumosos na América Latina, também mostraram um vigoroso crescimento nos últimos anos¹⁴. O aumento dos investimentos europeus não podem ser dissociados das privatizações na Argentina e no Brasil, onde a participação de empresas européias, principalmente espanholas, foi notável.

Em 1994, a União Européia, então sob a presidência espanhola, lançou a proposta de formação de uma área de livre comércio com o MERCOSUL. Na declaração solene constou que os dois grupos estariam interessados em realizar uma associação inter-regional. Em um documento da Comissão Européia (1994), diz-se que os principais eixos desta associação poderiam ser o “estabelecimento progressivo de uma zona de livre comércio nas áreas industriais e de

¹³ A UE assinou com o Brasil quatro acordos de cooperação, sendo este país o único latino-americano a ter participado de todas as “gerações” de acordos (assinados em 1973, 1979 e 1992). Argentina e Uruguai foram signatários de dois acordos e o Paraguai, de apenas 1.

¹⁴ Dados do BID apontam para um crescimento de 545% dos IDE da UE entre 1990 e 1997.

serviços, assim como uma liberalização recíproca e progressiva do comércio agrícola, levando em conta a sensibilidade de certos produtos”. O tratamento diferenciado dado a estes produtos ilustram com bastante fidelidade as dificuldades existentes nesta área.

O projeto previa uma etapa intermediária durante a qual a liberalização seria preparada e outros aspectos seriam desenvolvidos – cooperação comercial (harmonização de normas, por exemplo), técnica, industrial e financeira e assistência técnica à consolidação do MERCOSUL. Desde a assinatura desse documento, o projeto já passou por várias fases, de maior ou menor entusiasmo. A fase de estudos, prevista para durar até fins de 1997, se prolongou por mais tempo e as conversas só foram relançadas no meio de 1999, quando foi realizada a Cimeira do Rio de Janeiro. Ainda assim, embora os eventos de 1999 tenham dado um novo entusiasmo à proposta, datas e propostas concretas pouco avançaram.

Certamente, a perspectiva de criação de uma zona de livre comércio continental nas Américas (ALCA) incentivou a Europa a consolidar sua presença na região, ou seja, atualmente não se tem idéia de qual será o formato do acordo entre as duas regiões.

Em março de 2000, a UE assinou um acordo de “livre comércio” com o México, do qual foi excluída a maioria dos produtos agrícolas¹⁵. Além disto, sabe-se que as perspectivas de liberalização por parte da UE são relativamente restritas. No que se refere aos produtos agrícolas e alimentares, as concessões estão condicionadas pelas restrições impostas pela adesão próxima dos PECO, pela reforma em curso da PAC e pelas negociações multilaterais. A UE não deverá fazer ao MERCOSUL concessões maiores que as que faz a seus demais parceiros, visto que os países desse bloco não figuram no topo da hierarquia de preferências. Ainda mais numa situação posterior em que a UE se verá obrigada a estender os benefícios a todos os outros parceiros, devido às regras impostas pela OMC.

¹⁵ Enquanto para os produtos industriais a liberalização é imediata ou, no mais tardar, para 2003, para os produtos agrícolas a liberalização está escalonada até 2010. Além disso, alguns produtos sensíveis (leite e carne, entre outros) não foram incluídos no acordo.

Dadas as dificuldades nas negociações e as limitações existentes, o MERCOSUL deverá privilegiar as negociações sobre os produtos cujo potencial de crescimento é mais elevado e também aqueles cuja liberalização é mais factível. Nas seções seguintes discutimos estes dois pontos. Primeiro, daremos algumas indicações de quais seriam os produtos mais beneficiados pela redução das barreiras comerciais impostas pela UE às importações provenientes do MERCOSUL. Em segundo lugar, discutiremos a principal limitação para o acordo: a proteção ao setor agrícola.

II.1. *O Potencial de Crescimento das Exportações do Mercosul – Uma Análise Desagregada*

Conforme a teoria de integração regional, o potencial de crescimento do comércio, no caso de uma liberalização preferencial, depende positivamente do volume de comércio inicial e da margem de liberalização. Assim, nós ordenamos os produtos segundo seu potencial de comércio, levando-se em conta:

- i. a importância do mercado europeu para as exportações do MERCOSUL e a parte do mercado europeu detida pelo MERCOSUL;
- ii. os níveis de barreiras tarifárias e não-tarifárias atuais, que indicam a margem de liberalização.

Assim, o produto com um alto potencial de crescimento é aquele cujas importações são inicialmente mais importantes e cujas tarifas e BNT são mais elevadas.

A tabela 6 apresenta os vinte principais produtos em ordem decrescente de potencial de crescimento das exportações do MERCOSUL para a União Européia¹⁶. Para cada um dos indicadores,

¹⁶ A tabela completa pode ser obtida junto ao autor.

os produtos foram ordenados em 5 categorias, sendo então atribuída a cada uma delas um valor entre 1 e 5. Pôde-se, então, a partir da soma dos diversos valores (referentes a cada item), ordenar os bens segundo seu potencial de comércio. A tabela apresenta então, dentre os produtos de maior potencial de crescimento, aqueles para os quais há interesse do MERCOSUL em negociar. Alguns dos produtos apresentados possuem um bom potencial de crescimento das exportações por justamente já ocuparem uma posição importante no mercado europeu.

Os resultados não são surpreendentes e indicam que, entre os de maior potencial de crescimento das exportações para a União Européia, figuram diversos produtos agrícolas e alimentares¹⁷. Isto se deve à forte proteção incidente sobre o setor e também ao importante volume de exportações atuais. Na realidade, os produtos de origem agrícola constituem o principal interesse do MERCOSUL nas negociações bilaterais e são também a principal fonte de desacordo entre as duas regiões.

¹⁷ Em trabalho anterior (Castilho, 1999), nós consideramos também medidas de sensibilidade das importações às barreiras comerciais e o indicador de especialização, que compara a especialização das exportações do MERCOSUL para a UE com a especialização de suas exportações totais. Os resultados obtidos são essencialmente os mesmos: dos 20 produtos listados aqui, apenas 3 não figuram no *ranking* anterior (resíduos alimentares, bebidas e minérios). Isto se explica pela baixa proteção enfrentada por estes produtos, variável que no trabalho presente têm menor importância.

TABELA 6**RANKING DE CRESCIMENTO POTENCIAL DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL PARA A UE**

Cap. NCM	Descrição	Tarifa Médio Ponderada (1)	Incidência de BNT (2)	Parte de Mercado do MERCOSUL (3)	Peso das Importações no Total (4)
2	Carnes e miudezas, comestíveis	69,5	95,5	29,4	4,7
20	Preparações de legumes, de frutas e de outras plantas	28,5	95,7	22,0	3,5
16	Preparações de carne, de peixe ou crustáceos, de moluscos	50,1	98,5	11,0	1,6
23	Resíduos e desperdícios alimentares; alimentos para animais	1,4	5,8	50,7	15,2
41	Peles (exceto peleteria) e couros	4,2	99,5	18,3	3,4
9	Café, chá, mate e especiarias	0,0	0,0	21,8	8,8
12	Grãos e frutos oleaginosos, plantas medicinais, forragens	0,0	0,0	29,4	10,1
43	Peleteria e suas obras; peleteria artificial	0,0	96,4	10,0	0,3
1	Animais vivos	4,6	81,6	0,7	0,0
6	Plantas vivas e produtos de floricultura	3,8	99,6	0,8	0,0
17	Açúcar e produtos de confeitaria	123,6	0,0	1,8	0,2
22	Bebidas, líquido alcoólicos e vinagres	22,7	89,0	2,4	0,3
64	Calçados e artigos análogos; partes destes objetos	7,2	100,0	3,4	1,4
21	Preparações alimentares diversas	5,3	98,5	3,7	0,2
72	Ferro e aço	1,8	73,5	4,5	2,4
10	Cereais	77,0	5,7	9,4	0,9
26	Minérios, escórias e cinzas	0,0	0,0	16,8	7,5
42	Obras em couro, artigos de viagem, bolsas e objetos similares	2,0	65,5	0,6	0,2
8	Frutas, cascas de cítricos e melões	13,8	37,8	5,8	2,5
24	Tabaco e seus sucedâneos manufaturados	0,0	8,1	17,1	2,3

Notas:

(1) Tarifa bilateral pondera pelas importações bilaterais – 1997.

(2) Indicador de cobertura de BNT – 1996.

(3) Import. da UE provenientes do MERCOSUL/import. totais da UE – 1997.

(4) Import. bilaterais do produto/import. totais bilaterais – 1997.

Fonte: Elaboração Própria a partir de TRAINS.

As exportações de carne são, segundo os nossos critérios, aquelas que apresentam maior potencial de comércio. Este setor apresenta uma média tarifária ponderada elevada e quase a totalidade dos produtos do setor são afetados por BNT. O potencial de comércio é tão mais importante que as exportações do MERCOSUL para a UE são significativas. A parte do MERCOSUL no mercado europeu também é elevada – 29% em 1997 –, além de o peso deste produto ser mais importante no comércio com a UE do que no comércio com outros parceiros. Finalmente, o crescimento recente das exportações de carne para a UE, após as primeiras reduções tarifárias impostas pela Rodada Uruguaí, parece reforçar nosso argumento.

As preparações à base de carnes e peixes também são de interesse para o MERCOSUL: estes produtos apresentam um potencial de comércio significativo, devido sobretudo à importante margem de liberalização.

Outros produtos agrícolas e alimentares se encontram em situações similares. É o caso, notadamente, de preparações de frutas e de legumes, que, além de terem no MERCOSUL importante fornecedor do mercado europeu, encontram neste uma margem de liberalização significativa. Dos demais produtos de origem agrícola, vale ressaltar o açúcar, os cereais e as bebidas alcoólicas. A margem de liberalização das importações destes produtos é bastante importante, não só devido ao elevado nível de proteção “absoluto”, mas também porque estes produtos recebem tratamento preferencial quando provenientes dos países ACP.

Entre os produtos industrializados, poucos parecem apresentar forte potencial de crescimento. Isto resulta do já mencionado baixo nível de proteção tarifária e não-tarifária às importações de produtos manufaturados. Ainda assim, três grupos de produtos apresentam bom potencial de crescimento: as peles, couros e seus produtos, calçados e ferro e aço. Os produtos de pele e couro se destacam por uma forte incidência de BNT – e, para alguns produtos, tarifas um pouco mais elevadas –, sugerindo a existência de uma boa margem de liberalização do comércio bilateral. Em seguida, têm-se os calçados. Para estes produtos a margem de liberalização é alta – tanto em termos de tarifas quanto em termos de BNT. O volume inicial de comércio, no entanto, é fraco, como já visto anteriormente e evidenciado pelo índice de especialização, ainda que no passado tenha sido bem mais importante.

Os produtos siderúrgicos também apresentam um potencial de comércio considerável, decorrente de uma boa margem de liberalização relacionada ao número elevado de BNT impostas às exportações do MERCOSUL. De fato, a suspensão das medidas anti-*dumping* e de outras medidas de *surveillance* poderiam impulsionar as vendas de produtos siderúrgicos para a UE.

II.2. *Os Limites para a Realização de Um Acordo de Livre Comércio UE – Mercosul: A Questão Agrícola*

Como visto na seção anterior, os produtos para os quais o MERCOSUL tem maior interesse em negociar a liberalização são os produtos agrícolas. Estes porém esbarram nas restrições associadas à Política Agrícola Comum, que regula o comércio de produtos agrícolas, por medidas restritivas à importação e de apoio à produção e à exportação. As medidas aplicadas às importações combinam restrições quantitativas, tarifárias, calendários de importação ou cláusulas veterinárias. O apoio à produção e à exportação é dado por meio das ajudas diretas e das subvenções associadas às políticas de preço mínimo e às quotas de produção.

Na realidade, a questão agrícola é extremamente sensível na Europa. Existindo desde a formação da CEE, a PAC contribuiu durante muito tempo para a coesão dos países membros. Atualmente, esta política está sendo questionada por causa das disparidades entre seus custos e seus benefícios e também em razão da incompatibilidade com a liberalização do comércio mundial. De fato, a PAC absorve cerca de 50% do orçamento europeu, e os efeitos econômicos e sociais ligados a essa política não justificam necessariamente aquelas despesas. Em particular, acusa-se uma parcela restrita de grandes agricultores de se apropriar de uma grande parte dos recursos distribuídos.

Atualmente está em curso uma revisão da PAC, chamada de “Agenda 2000”, que visa ao aprofundamento da reforma anterior, de 1992. De um lado, ela deve preparar a política agrícola para a entrada dos PECO na UE e perseguir o objetivo de redução orçamentária, sem entretanto desestabilizar o frágil equilíbrio político em torno da questão agrícola. De outro lado, esta reforma deveria preceder as negociações multilaterais a fim de definir os limites das concessões da UE.

A integração dos PECO é uma peça central no imbróglio da reforma da PAC. Estes países possuem uma produção agrícola importante e preços freqüentemente inferiores aos praticados pela União Européia. Dadas as limitações orçamentárias desta, a integração deve ser acompanhada de medidas do tipo limitação da oferta ou

aceitação de reembolsos inferiores aos percebidos pelos 15 países membros atuais. Esta questão é tanto mais sensível quanto mais importantes são as disparidades entre as duas regiões – em termos sociais, de qualidade dos produtos e de infra-estrutura.

Os desacordos entre os países-membros sobre a reforma da PAC foram evidenciados pela recusa da Agenda 2000 por alguns países, entre os quais a França. Modificações foram introduzidas no projeto inicial, entre as quais a preservação do financiamento sob a autoridade da Comissão (substituindo a transferência parcial aos Estados) e reduções menores no apoio a alguns produtos tais como a carne, o leite e o trigo.

Dadas as dificuldades de negociações internas na UE e o *quebra-cabeça* representado pela adesão dos países do Leste Europeu, é pouco provável que sejam feitas concessões a terceiros países, que, como o MERCOSUL, nem sequer fazem parte do *clube* mais próximo de parceiros privilegiados.

Dos acordos preferenciais que a Europa possui, os produtos de origem agrícola fazem parte somente do acordo com os países ACP e não temos razões para esperar que concessões sejam feitas ao MERCOSUL. No caso do setor mais protegido na entrada do mercado europeu, a UE não irá se adiantar aos acordos multilaterais – que irão, mais cedo ou mais tarde, lhe impor uma redução gradativa da proteção no setor – mediante a concessão de preferências comerciais a um determinado grupo de países. Pelas regras da OMC, estas concessões teriam que, mais tarde, ser estendidas aos demais parceiros. Também não o fará porque isso significa perder um instrumento de discriminação importante a favor dos ACP, um de seus principais parceiros, que exportam majoritariamente estes produtos. Isto tudo, em um momento de ajuste interno representado pela reforma da PAC em curso. Ademais, do ponto de vista político ressalta que o MERCOSUL é percebido por muitos produtores, sobretudo de carne, leite e alguns cereais, como a “grande ameaça externa”, o que complica ainda mais a assinatura de um acordo de livre comércio.

Todas estas complicações poderiam afetar qualquer parceiro da UE que não figurasse no primeiro grupo da pirâmide de preferências

as européias. Porém, no caso do MERCOSUL, as dificuldades são agravadas por sua própria especialização, visto que seus produtos de exportação ou concorrem com os próprios produtores europeus (carne, leite, cereais, etc.) ou concorrem com as exportações de parceiros privilegiados pela UE – é o caso dos produtos tropicais em relação aos países ACP e aos territórios europeus na América Central.

Assim – e como anunciado pelo Comissário Pascal Lamy¹⁸ –, as negociações bilaterais serão condicionadas pelas reformas em curso da Política Agrícola Comum e pelas negociações multilaterais que se devem concentrar na redução de subsídios. Vale ressaltar que estas duas linhas de ação estão profundamente ligadas, como ocorreu na Rodada Uruguai, em que as concessões de liberalização feitas pela UE a terceiros países e as exigências impostas pelo novo acordo estavam em total acordo com as reformas anteriores da PAC.

III CONCLUSÕES

Como visto ao longo do trabalho, o MERCOSUL não ocupa uma posição favorável na hierarquia de preferências européias nem sua especialização é compatível com uma rápida ou imediata melhoria de seu acesso ao mercado europeu. As últimas seções mostraram que os produtos de maior interesse do MERCOSUL são os produtos agrícolas, justamente aqueles que enfrentam maiores barreiras e resistências internas da União Européia para a liberalização. As medidas bilaterais que serão adotadas para as importações agrícolas estarão condicionadas pelas negociações multilaterais e pela adesão dos países da Europa do Leste. A UE não deverá fazer ao MERCOSUL concessões maiores que as que faz a seus demais parceiros, ainda mais numa situação em que a UE se verá posteriormente pressionada a estender os benefícios a todos os outros parceiros.

¹⁸ Em conferência proferida na USP, dia 20/03/2000. Ver Gazeta Mercantil do dia 21/03/2000.

Isto indica as limitações de um acordo UE – MERCOSUL, pois, no que se refere aos produtos industriais, a margem de liberalização é bem menor – devido à existência do SGP e do próprio nível atual da proteção às importações de manufaturados. Contudo, para alguns produtos – como calçados e produtos siderúrgicos – as negociações podem resultar numa melhoria de condições de acesso.

Porém, a UE tem grande interesse em firmar um acordo para consolidar sua posição no MERCOSUL e na América do Sul. Isto devido às ligações históricas entre as duas regiões, ao potencial de crescimento destas economias e à perspectiva de formação da ALCA. Ainda que os europeus o neguem, a recente assinatura de um acordo com o México colocou em evidência a preocupação com sua perda de espaço para os EUA no continente americano. Ademais, os interesses europeus na região vão além da esfera comercial (investimento direto, por exemplo¹⁹), e ainda que seja reduzido nas exportações européias o peso do MERCOSUL, este tem ofertas a fazer, em termos de liberalização comercial, bem maiores do que as dos países europeus. Assim sendo, o MERCOSUL possui um certo poder de barganha nas negociações. Afinal, as negociações não são restritas ao âmbito comercial, e mesmo neste âmbito, ofertas de liberalização em outros setores e em outras áreas podem ser utilizadas como forma de barganha para se obterem melhores condições de acesso para produtos específicos.

Como as negociações não deverão se restringir à reduções tarifárias, algumas medidas de facilitação de comércio podem contribuir para incrementar as exportações do MERCOSUL. Aliás – e inclusive numa tentativa de ganhar tempo –, a UE propôs que as negociações começassem por regras de origem, barreiras técnicas ao comércio e procedimentos aduaneiros. De fato, estes pontos são importantes e interessam também aos países do MERCOSUL, dadas algumas dificuldades que os exportadores latino-americanos enfrentam na entrada do mercado europeu. No que se refere à normas técnicas, as negociações poderão facilitar a entrada de certas mercadorias naquele mercado, a partir do reconhecimento mútuo.

¹⁹ Outro exemplo foi a recente decisão sobre o padrão tecnológico a ser adotado na telefonia móvel brasileira (na chamada banda C).

Isto poderia facilitar inclusive a entrada de certos produtos de origem agrícola. No tocante às regras de origem, a adoção de regimes preferenciais tais como os aplicados a outros países em desenvolvimento, permitindo o acúmulo de origem entre os diversos países do MERCOSUL e eventualmente ampliando-o de forma a abranger também outros esquemas de origem preferenciais da UE com terceiros países (PECO, Magreb, ACP) é de interesse das empresas européias e também dos países latino-americanos, no sentido de aumentar a atratividade para estas empresas. O avanço nas negociações deste item coincide com o aumento dos investimentos europeus no MERCOSUL.

Estes pontos são importantes e podem contribuir para deslanchar o processo de negociações. Seus efeitos diretos sobre as exportações para a UE serão, não obstante, bastante limitados, dado que a União Européia não está disposta a fazer concessões nas áreas onde as exportações do MERCOSUL têm maior potencial de crescimento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CASTILHO, M. *Protection et accès au marché européen: le cas du Mercosur*. – Paris: Université de Paris I, Panthéon Sorbonne, 1999. (Tese de doutoramento).
- CASTILHO, M. O sistema de proteção comercial da União Européia. – Rio de Janeiro: IPEA/CEPAL, 2000. (Relatório de pesquisa).
- COMISSÃO EUROPÉIA. Pour un renforcement de la politique de l'Union Européenne à l'égard du Mercosur. 1994. (Comunicação ao Conselho e ao Parlamento Europeu).
- GRILLI, E. *The European Community and the Developing Countries*. – Cambridge: Cambridge University Press, 1993.
- SAPIR, A. The Political Economy of EC Regionalism. *European Economy Review*, v. 42, 717-732, 1998.