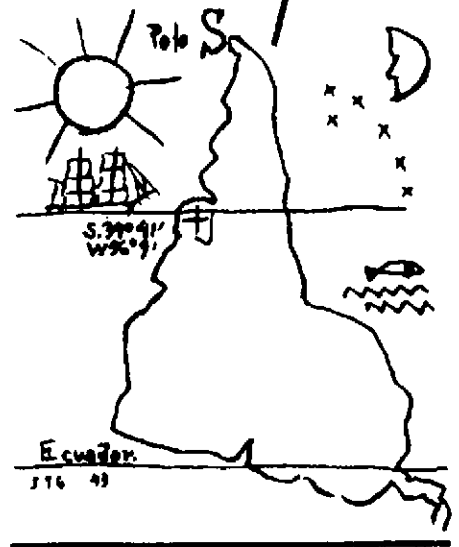


...

▼

**Possibilidades e Obstáculos
de uma Zona de Livre
Comércio Interregional
entre o Mercosul e
a União Européia**

Johannes Beck e Jutta Wasserrab



**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**

Representación en Uruguay - FESUR

Plaza Cagancha 1145, piso 8 / Casilla 10578,
Suc. Pluna. Montevideo - Uruguay Tel. (598-2)
902 2938 - 902 2939 - 902 2941 Fax. 902 2940
E-mail: FESUR@chasque.apc.org

C 99 - 06144

Possibilidades e Obstáculos de uma Zona de Livre Comércio Interregional entre o Mercosul e a União Européia

Johannes Beck e Jutta Wasserrab

**Email: johannes.beck@uni-koeln.de
jutta.wasserrab@uni-koeln.de**

Hürth (Alemanha), 20/09/1999

C 99 - 06144



Índice

I.	INTRODUÇÃO.....	1
II.	EVOLUÇÃO DA COOPERAÇÃO INTERREGIONAL.....	2
III.	LIBERALIZAÇÃO E INTEGRAÇÃO COMERCIAL.....	4
IV.	ACORDO MARCO INTERREGIONAL.....	6
1.	ÁREA DE APLICAÇÃO (ART.32/33).....	6
2.	BASE DE COOPERAÇÃO (ART.1).....	7
3.	OBJETIVOS (ART.2).....	7
4.	DIÁLOGO POLÍTICO E COOPERAÇÃO (ART.3-17/20-22).....	8
4.1.	ÁREAS PRINCIPAIS DE COOPERAÇÃO.....	8
4.2.	COOPERAÇÃO INSTITUCIONAL (ART.19).....	8
4.3.	MEIOS PARA A COOPERAÇÃO (ART.24).....	9
4.4.	MARCO INSTITUCIONAL (ART.25-29).....	9
5.	CLÁUSULA EVOLUTIVA (ART.23).....	10
6.	RELAÇÃO COM OUTROS ACORDOS (ART.31).....	11
7.	DURAÇÃO E ENTRADA EM VIGOR (ART.34).....	11
8.	CUMPRIMENTO DAS OBRIGAÇÕES (ART.35).....	11
V.	EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL PARA A UE.....	12
VI.	OBSTÁCULOS E POSSIBILIDADES.....	16
1.	MAIOR MERCADO E ESCALA DE PRODUÇÃO.....	16
2.	AUMENTO DA COMPETIÇÃO.....	17
3.	POLITICA AGRÍCOLA COMUM (PAC).....	18
4.	INVESTIMENTOS.....	21
5.	ARTIGO XXIV GATT 1994.....	22
6.	OUTRAS OPORTUNIDADES E OBSTACULOS.....	23
VII.	CONCLUSÃO.....	24
VIII.	ANEXO.....	26
IX.	BIBLIOGRAFIA.....	30

Índice de Tabelas e Gráficos

TABELA 1 – LIBERALIZAÇÃO COMERCIAL.....	4
TABELA 2 – INTEGRAÇÃO ECONÔMICA.....	5
GRÁFICO 1 – EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL EM REGIÕES (1996)	12
TABELA 3 – EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL EM REGIÕES (1996).....	12
TABELA 4 – EXPORTAÇÕES TOTAIS DO MERCOSUL (1996)	13
TABELA 5 – EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL PARA A UE (1996)	14
FÓRMULA 1 – ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO REGIONAL.....	15
TABELA 6 – ORIENTAÇÃO REGIONAL DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL PARA A UE (1996).....	16
TABELA 7 – PROTEÇÃO AGRÍCOLA DA UE.....	19
TABELA A1 – EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL EM REGIÕES (1996).....	26
TABELA A2 – EXPORTAÇÕES TOTAIS DO MERCOSUL.....	27
TABELA A3 – EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL PARA A UE	28
TABELA A4 – ORIENTAÇÃO REGIONAL DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL PARA A UE	29

I. Introdução

Depois de uma certa fase de estagnação nos anos 70 o regionalismo econômico ganhou nova força com a onda de acordos de integração econômica nos anos 90. Nesta década surgiram na América dois blocos econômicos, a NAFTA e o Mercosul, que, ao contrário de muitos outros acordos fracassados como ALALC, ALADI, MCCA ou a Comunidade Andina, levaram realmente a uma liberalização generalizada do comércio regional.

Pela primeira vez desde a sua criação, a União Européia (UE) deixa de ser o único exemplo de uma integração regional bem sucedida. Esse fato, aliado à percepção de que uma maior participação européia nos mercados emergentes seria muito importante para a própria economia européia, levou a UE a intensificar os seus contatos com o Mercosul. Um resultado desses contatos foi a proposta de uma zona de livre comércio interregional entre estas duas regiões do mundo, que compartilham fortes laços culturais, econômicos e políticos.

Mas quais são as oportunidades e os obstáculos para uma zona de livre comércio interregional entre a União Européia e o Mercosul? O que os países do Mercosul terão que ganhar e perder com o acesso ao mercado comum europeu e com a abertura dos seus mercados para as exportações européias?

Este trabalho começa com uma descrição do desenvolvimento das relações interregionais e analisa no capítulo seguinte o Acordo Marco Interregional, firmado pelo Mercosul e a UE em 1995. A terceira parte é uma análise das exportações do Mercosul. Em seguida examinam-se as oportunidades e os obstáculos que podem surgir para os países do Mercosul de uma possível zona de livre comércio interregional com a UE. Trata-se no caso deste trabalho de uma análise da perspectiva do Mercosul, e não de um ponto de vista europeu.

O trabalho termina com a conclusão, seguida do anexo estatístico e da bibliografia.

II. Evolução da Cooperação Interregional

Desde há muito tempo a Europa e os países do Cone Sul da América são unidos por laços diplomáticos, econômicos e culturais (Pereira 1995b: 294). A América Latina mantém os laços mais fortes com Portugal e Espanha, os antigos países colonizadores. Com a adesão dos dois países ibéricos à então Comunidade Econômica Europeia na segunda metade dos anos 80, houve esperanças que o acesso dos países da América Latina ao mercado europeu melhorasse (Thorstensen/Lozardo 1995: 18).

Porém, até o início dos anos 90, as relações comerciais com os países do futuro Mercado Comum do Cone Sul (Mercosul) não tinham prioridade para a União Europeia (UE) e não se facilitava o acesso ao mercado comum europeu para os produtos desses países. O interesse da UE focalizava-se na transição das economias dos países do antigo bloco comunista, enquanto os países do Mercosul mantinham um papel marginal na agenda da UE com os países em desenvolvimento (Pereira 1995a).

Dos países em desenvolvimento os que receberam a maior atenção da UE foram os países ACP (África, Caribe e Pacífico: na maioria antigas colônias dos países europeus que firmaram as Convenções de Lomé com a UE) e os países do Mediterrâneo, que são geograficamente muito próximos da UE. No entanto, existiam alguns acordos comerciais não preferenciais com os países do Mercosul, firmados nos anos 70 e 80, que não tinham um grande impacto nos fluxos de comércio (Pereira 1995b: 295).

O quadro das relações entre a UE e os países do Cone Sul mudou radicalmente com a criação do Mercosul em 1991. Os países do Mercosul tinham um grande interesse em obter “know-how” de integração da UE, que acumulava como nenhum outro bloco de integração regional experiências e conhecimentos de integração econômica. Basta lembrar que a UE (nessa altura ainda Comunidade Econômica Europeia) já tinha formado a sua união aduaneira em 1968 e criado o Sistema Monetário Europeu em 1978. No total, a UE conta com mais de 40 anos de integração (Muñoz 1995: 233).

Depois de um encontro dos ministros das relações exteriores em Guimarães (Portugal) em maio de 1992, o Conselho do Mercosul e a Comissão Europeia firmaram no dia 29 de maio de 1992 o *Acordo para a Cooperação Interinstitucional*. Para melhorar a cooperação entre os dois blocos regionais foi criado um *Comité Consultivo Conjunto* que se encontra duas vezes por ano. No âmbito dessa cooperação a UE ajudou ao Mercosul na elaboração

de uma nomenclatura tarifária comum e na definição de standartes comuns (Bizzozero 1994: 111f).

Entre os países da América Latina são os do Mercosul que mantêm tradicionalmente os maiores vínculos econômicos com a UE. Entre 1980 e 1990 cerca de 65% dos fluxos de investimentos diretos da UE para a América Latina foram para a Argentina, o Brasil, o Paraguai e o Uruguai (SELA 1997).

A importância da UE para o Mercosul fica ainda mais clara analisando os fluxos de comércio: a Comunidade Européia é atualmente o maior parceiro comercial do Mercosul com cerca de um quarto das exportações e importações totais.

De um ponto de vista europeu vale a pena sublinhar que o Mercosul é a única região da América Latina que recebe mais importações da UE do que dos EUA. Por isso, o ex-vice-presidente da Comissão Européia, Manuel Marín, declarou: “*O Mercosul é a prioridade da União Européia para novas associações econômicas*”. Nos primeiros anos depois da assinatura do *Tratado de Assunção* em 1991, os ministros das relações exteriores da União Européia manifestaram várias vezes a sua vontade de intensificar as relações com esse novo mercado regional. Por exemplo, em abril de 1994 os ministros das relações exteriores dos dois blocos expressaram numa declaração conjunta em São Paulo o desejo de intensificar a cooperação interregional.

Em outubro de 1994 a Comissão Européia propôs num comunicado ao Conselho e ao Parlamento Europeu uma cooperação mais estreita com o Mercosul. A estratégia proposta pela Comissão para melhorar a posição econômica da UE no Mercosul foi a criação de uma zona de livre comércio interregional (Comisión Europea 1994 e Grabendorff 1995: 320).

Esta proposta da Comissão Européia foi motivada pela *Initiative of the Americas* dos EUA para formar uma área de livre comércio nas Américas, o chamado *Acordo para o Livre Comércio das Américas* (ALCA) (Thorstensen/Lozardo 1995: 18). A iniciativa americana começou em 1990 e teve como primeiro passo a formação do *North American Free Trade Agreement* (NAFTA), a zona de livre comércio entre os EUA, o Canadá e o México, que entrou em vigor no dia 1 de janeiro de 1994 (OAS/SICE 1998a).

O início da NAFTA causou um decréscimo das exportações européias para o México. Em 1993 o México importou mercadorias no valor de 9.048 milhões de US\$ da UE, 11,4 % das importações totais mexicanas. Em 1994 esses valores desceram para 6.726 milhões de US\$ e 9,28 %. No mesmo período as importações mexicanas dos EUA aumentaram de

69,17 % das importações totais do México para 74,55 % (valores em FOB e segundo ALADI 1998). Portanto, a Comissão Europeia achou que um acordo de livre comércio nas Américas poderia reduzir as exportações europeias para o Mercosul, e isso motivou a sua proposta de uma zona de livre comércio interregional.

III. Liberalização e Integração Comercial

Existem várias maneiras para liberalizar o comércio. É possível de uma forma *unilateral*, isto é diminuir as tarifas domésticas sem receber em contrapartida uma diminuição tarifária de um outro país. Além da forma unilateral, existe a liberalização *bilateral*, na qual dois ou mais países baixam as suas tarifas reciprocamente.

A liberalização *total*, baixa todas as tarifas para zero, a *parcial*, reduz somente as tarifas alfandegárias para um nível mais baixo ou exclui alguns produtos da liberalização.

A liberalização pode ser *discriminatória*, reduzindo as tarifas para um país ou um determinado grupo de países e excluindo alguns, ou *não-discriminatória*, reduzindo as tarifas para todos os países.

A tabela seguinte resume os casos mais comuns de liberalização comercial.

Tabela 1 – Liberalização Comercial

Liberalização	Não discriminatória		Discriminatória e Bilateral
	Unilateral	Bilateral	
<i>Parcial</i>	Redução unilateral de tarifas	Rondas multilaterais do GATT/OMC	Acordos de preferência comercial
<i>Total</i>	Livre comércio unilateral	Livre comércio mundial	Zonas de livre comércio ou uniões aduaneiras

Fonte: Fonte: Vaillant/Vera (1994), p. 25

A integração econômica pode ter várias formas distintas. A forma menos integrada é a *zona de comércio preferencial* em que as barreiras tarifárias e não-tarifárias internas são parcialmente abolidas.

Numa *zona de livre comércio*, porém, as barreiras internas são totalmente abolidas, mantendo todos os países participantes da zona de livre comércio as suas tarifas externas diferentes face aos outros países não-membros da zona de livre comércio.

Numa *união aduaneira*, para além da abolição das barreiras internas, as tarifas externas são unificadas através da elaboração de uma tarifa externa comum para todos os países membros.

O próximo estado de integração econômica é o *mercado comum*. Neste não só o comércio interno é liberalizado mas também a movimentação dos fatores de produção. Isso requer uma ampla coordenação das políticas econômicas, fiscais e monetárias comuns.

Uma *união econômica* implica, para além do livre comércio interno e do livre trânsito dos fatores de produção, uma coordenação total das políticas econômicas, fiscais e monetárias e a criação de uma autoridade supranacional que pode tomar decisões obrigatórias para todos os estados membros da união econômica (Balassa 1961: 2).

Tabela 2 – Integração Econômica

	Eliminação das barreiras tarifárias e não-tarifárias		Tarifa externa comum	Livre trânsito dos fatores de produção	Coordenação de políticas fiscais, econômicas e monetárias comuns
	Parcial	Total			
<i>Zona de comércio preferencial</i>	X				(quase) não há
<i>Zona de livre comércio</i>	X	X			fraca
<i>União aduaneira</i>	X	X	X		média
<i>Mercado comum</i>	X	X	X	X	ampla
<i>União econômica</i>	X	X	X	X	total

Fonte: Alonso/Espino/Kaplun/Mazzuchi (1996). p. 30

IV. Acordo Marco Interregional

No dia 10 de abril de 1995 o Conselho Europeu deu um mandato para a Comissão Europeia para elaborar um acordo com o Mercosul. As negociações começaram no dia 14 de setembro de 1995 em Bruxelas e foram concluídas em Montevidéu no dia 29 de outubro do mesmo ano. Com a assinatura do chamado *Acordo Marco Interregional* no dia 15 de dezembro de 1995 em Madri, nasceu o primeiro acordo firmado entre dois mercados comuns (Grabendorff 1995: 317-320).

1. Área de Aplicação (Art.32/33)

El término "las Partes" designa, por una parte a la Comunidad, o sus Estados Miembros [...] y, por otra, al Mercosur o sus Estados Partes.

El presente Acuerdo se aplicará, por una parte, a los territorios en los que sea aplicable el Tratado constitutivo de la Comunidad Europea [...] y a los territorios en los que sea aplicable el Tratado constitutivo del Mercado Común del Sur (OAS/SICE 1998b)

No Artigo 32 definem-se os países do Mercosul como estados partes e os da UE como estados membros. Essa definição leva em conta os diferentes níveis de integração das duas regiões. A UE já percorreu um processo de integração mais longo, profundo e avançado do que o recém formado Mercosul. Ao contrário à UE que é um órgão soberano, o Tratado de Assunção não prevê nenhum órgão comunitário. Todos os organismos do Mercosul possuem um caráter intergovernamental e cabe aos governos nacionais dos países membros a responsabilidade pela implementação e pelo monitoramento dos acordos firmados. A Secretaria Administrativa do Mercosul somente executa trabalhos administrativos como, por exemplo, a tradução de textos (Pereira 1995b: 277-282).

Diferentemente a Comissão Europeia representa o interesse comum europeu e, como já foi dito, consubstancia em grande parte a personalidade da União. A Comissão, para além do seu direito de iniciativa, participa em negociações internacionais e atua também como guardiã dos tratados e órgão executivo, pode assinar acordos e trabalha, dessa maneira, independentemente dos governos nacionais (Europäische Union 1998a).

O acordo se aplicará aos territórios da Comunidade Europeia (CE) e do Mercosul nas condições previstas nos tratados que fundaram ambas as regiões. Assim o contrato não se restringe apenas aos territórios atuais, mas permite uma extensão, seja ela pelos países lestes da Europa (Polónia, Bulgária, República Checa, Estónia, Hungria, Roménia, Eslováquia) ou pelo Chile (Europäische Union 1998b).

2. Base de Cooperação (Art.1)

El respeto de los principios democráticos y de los Derechos Humanos fundamentales, tal y como se enuncian en la Declaración Universal de Derechos Humanos [...] constituye un elemento esencial del presente Acuerdo (OAS/SICE 1998b).

O respeito aos princípios democráticos e aos direitos humanos é fundamental para a realização e continuação do acordo entre as duas regiões. Caso um país desrespeite a cláusula democrática do artigo 1, pode ser excluído do acordo. Além do artigo 1 o preâmbulo menciona os direitos humanos, valores democráticos e o estado de direitos, dando ainda mais ênfase à condição fundamental do acordo.

3. Objetivos (Art.2)

El presente Acuerdo tiene por objeto el fortalecimiento de las relaciones existentes entre las Partes, y la preparación de las condiciones para la creación de una Asociación Interregional (OAS/SICE 1998b).

O Acordo Marco Interregional evita citar a expressão *zona de livre comércio* e em seu lugar fala em *associação interregional e fortalecimento das relações* já existentes. Segundo a Organização Mundial de Comércio (OMC) só existem dois esquemas de integração conformes com as regras da OMC: a zona de livre comércio e a união aduaneira. Nos dois casos não se permite excluir um setor da liberalização de comércio (veja capítulo VI.5. desse trabalho).

Porém, a definição causa graves problemas para a UE, sabendo que os produtos agrícolas europeus não podem competir com os do Mercosul. A uma zona de livre comércio temem sobretudo os estados que mantêm sua agricultura competitiva através de altos subsídios. Daí o ex-comissário de agricultura e desenvolvimento rural, Franz Fischler, tentou evitar a realização de uma zona de livre comércio para proteger o setor agrícola europeu, principalmente no momento em que se previa a extensão da UE para o Leste (veja capítulo VI.3. desse trabalho).

Ao outro lado o ex-vice-presidente da Comissão Européia, Manuel Marin, que era o responsável pelas relações externas com os países do Sul do Mediterrâneo, do Médio e Próximo Oriente, da América Latina e da Ásia, queria levar por diante o fortalecimento das relações entre a UE e o Mercosul. Partindo da opinião que no fim desse século América Latina teria três desafios principais de combater – tornar o processo democrático irreversível, combater o déficit social, continuar com e terminar as reformas econômicas para alcançar competitividade internacional –, Marín definiu o papel da UE:

Building on its constructive role in the peace processes, regional integration and development cooperation, the Union can and should restate its desire to be one of Latin America's main partners. It has cooperation instruments that can help resolve the problems facing Latin America (Europäische Union 1998c).

4. Diálogo Político e Cooperação (Art.3-17/20-22)

4.1. Áreas Principais de Cooperação

O Acordo Marco Interregional entre a UE e o Mercosul é baseado principalmente no diálogo político e na cooperação para aproximar as duas regiões.

Las Partes instituyen un diálogo político con carácter regular que acompaña y consolida el acercamiento entre la Unión Europea y el Mercosur.

[...] las Partes se comprometen a mantener un diálogo económico y comercial con carácter periódico (OAS/SICE 1998b).

A cooperação se aplica ao comércio e à economia. São essas as duas áreas em que o acordo se mostra mais ambicioso e detalhado. A cooperação comercial trata do acesso ao mercado, da liberalização comercial (barreiras tarifárias e não-tarifárias), de práticas restritivas e de competência, de normas de origem e de salvaguardas, entre outros.

A cooperação econômica pretende fortalecer a competitividade internacional da futura zona de livre comércio, promovendo o desenvolvimento tecnológico e científico, trocando experiências entre as duas partes. O acordo expressa a vontade de melhorar o nível de vida e favorecer condições para a criação de emprego.

Além dos dois âmbitos de cooperação entraram no acordo: as normas agroalimentares e industriais (as normas das duas áreas mais problemáticas no comércio entre a UE e o Mercosul), a cooperação em matéria aduaneira, estatística, de propriedade intelectual, de transporte, de ciência e tecnologia, de telecomunicação e tecnologias de informação, de proteção do meio ambiente, cooperação empresarial, fomento de investimentos, cooperação energética, cooperação em matéria de formação, educação, comunicação, informação, cultura e de combate ao narcotráfico (OAS/SICE 1998b).

4.2. Cooperação Institucional (Art.19)

Las Partes promoverán una cooperación más estrecha entre sus respectivas instituciones, particularmente impulsando la celebración de contactos regulares entre ellas (OAS/SICE 1998b).

A UE é considerada como o ideal de integração que orientava a fundação do Mercosul e acompanhava a criação das novas instituições desse bloco econômico da América do Sul (veja capítulo II. desse trabalho). A cooperação entre as respectivas instituições da UE e do Mercosul pode ser útil para diminuir a grande diferença dos níveis institucionais. A UE

gostaria de que o Mercosul institucionalizasse um parlamento com competências que parecessem com aquelas do Parlamento Europeu para ligar o processo de integração mais à população por meio de votação. Através dos contatos regulares espera-se um desenvolvimento institucional, facilitando a futura intensificação da cooperação entre ambos os blocos.

4.3. Meios para a Cooperação (Art.24)

Con vista a facilitar el logro de los objetivos de cooperación previstos en el presente Acuerdo, las Partes se comprometen a facilitar los medios adecuados para su realización, incluidos medios financieros, en el marco de sus disponibilidades [...]

[...] las Partes alientan al Banco Europeo de Inversiones a intensificar su acción en el Mercosur [...](OAS/SICE 1998b).

O acordo sublinha a igualdade das partes no Artigo 24. Para desenvolver os objetivos do acordo as duas regiões têm de colaborar com meios financeiros. Não se espera uma ajuda unilateral apenas do lado da UE que, nesse momento, apresenta um quadro econômico melhor do que o Mercosul. Ao mesmo tempo, leva-se em consideração que a região da América do Sul se encontra ainda em estado de construção, sem nenhum sistema financeiro como aquele que a UE já possui. Assim o acordo refere-se à disponibilidade dos blocos e apela ao Banco Europeu de Investimentos a intensificar sua ajuda, não ao processo de integração interregional, mas sim, ao processo de integração do Mercosul como condição básica para a aproximação entre as regiões.

Em primeiro lugar, o Banco Europeu de Investimentos apoia o desenvolvimento sustentável e fomenta a estabilidade e paz em várias regiões do mundo (Europäische Union 1998d). A criação da própria UE partiu da idéia de que uma integração crescente poderia ajudar a alcançar estabilidade e paz. Dessa forma justifica-se um maior apoio aos Estados do Mercosul (Europäische Union 1998e).

4.4. Marco Institucional (Art.25-29)

Se instituye un Consejo de Cooperación que supervisará la puesta en marcha del presente Acuerdo; el Consejo de Cooperación se reunirá a nivel ministerial con carácter periódico y cada vez que las circunstancias así lo exijan (OAS/SICE 1998b).

O Conselho de Cooperação integra, pela parte europeia, os membros do Conselho da União Europeia e pela parte do Mercosul os membros do Conselho de Mercado Comum. O Conselho da União Europeia é a instituição europeia que exerce o poder legislativo, isto é o poder de decisão (em muitas áreas o Parlamento Europeu tem que aprovar as decisões do Conselho da UE ou tem a possibilidade de um veto suspensivo). Simultaneamente o

Conselho da União Européia constitui a instância onde os representantes dos governos dos 15 estados membros defendem os seus interesses e procuram alcançar compromissos.

O Conselho de Mercado Comum do Mercosul por sua vez considera-se líder político do processo de integração do Mercosul e inclui os ministérios das relações exteriores e de economia dos estados partes. Pelo menos uma vez por semestre esse Conselho se reúne com a participação dos quatro presidentes do Mercosul (Vera/Bizzozero 1993: 26-27).

Além dos dois conselhos participam no Conselho de Cooperação a Comissão Européia e o Grupo do Mercado Comum. São essas as características mais importantes da Comissão Européia: ela possui o direito de iniciativa, é o órgão executivo e cuida dos acordos e contratos (Europäische Union 1998a).

A tarefa do Grupo de Mercado Comum parece um pouco com a da Comissão Européia. Tem de executar o Acordo de Assunção, negocia com países terceiros, prepara projetos, depois decididos pelo Conselho, e é, como a Comissão Européia, a instituição executiva (SELA 1997b).

O Acordo Marco Interregional criou mais duas instituições: a Comissão Mista de Cooperação, que acompanha e controla o cumprimento das tarefas pelo Conselho de Cooperação e a Subcomissão Comercial que supervisa o respeito aos objetivos comerciais (OAS/SICE 1998b).

5. Cláusula Evolutiva (Art.23)

Las Partes podrán ampliar el presente Acuerdo mediante consentimiento mutuo con el objeto de aumentar los niveles de cooperación (OAS/SICE 1998b).

Segundo essa cláusula, o nível de cooperação definido pelo acordo pode ser aumentado mediante consentimento mútuo sem que haja necessidade de novas negociações. O Acordo Marco Interregional mostra com esse artigo a vontade de intensificar a integração entre as duas partes. Mas essa cláusula se reduz apenas ao aumento da profundidade de integração e não inclui a extensão a outros estados ou países, fora sejam eles novos membros da UE ou do Mercosul.

A cláusula evolutiva do Acordo Marco Interregional diferencia-se da cláusula evolutiva do acordo do GATT que também tem o nome de cláusula do retorno gradual. O objetivo da cláusula evolutiva do GATT é possibilitar a renúncia de um tratamento discriminatório favorável do qual um estado gozava anteriormente (Soares 1995).

6. Relação com outros Acordos (Art.31)

Esse artigo abre a possibilidade para as duas partes do acordo de, conforme suas competências respectivas, empreender negociações bilaterais e concluir novos acordos. Porém, com essas negociações não se podem prejudicar as disposições que foram estabelecidas nos tratados constitutivos da Comunidade Européia, o Tratado de Roma de 1957, e do Mercosul, o Tratado de Assunção de 1991 (OAS/SICE 1998b).

7. Duração e Entrada em Vigor (Art.34)

El presente Acuerdo tendrá duración indefinida.

Las Partes, de conformidad con sus procedimientos respectivos, y en función de los trabajos y propuestas elaboradas en el marco institucional del presente Acuerdo, determinarán la oportunidad, el momento y las condiciones para iniciar las negociaciones conducentes a la conformación de la Asociación Interregional (OAS/SICE 1998b).

O Artigo 34 é resultado da vontade limitada de perseguir um processo de integração profunda. Sem data fixa, ou pelo menos sem colocar um prazo para entrar na segunda fase do processo, tendo como finalidade uma zona de livre comércio, esse ambicioso projeto do Mercosul e da UE pode estagnar. Além disso o artigo 34 abre portas àqueles que se opõem ao processo de integração, como por exemplo, os lobbies agrícolas.

El presente Acuerdo entrará en vigor el primer día del mes siguiente a la fecha en que las Partes se notifiquen la conclusión de los procedimientos necesarios a tal efecto. (OAS/SICE 1998b).

Na discussão política atual quase se esquece que o acordo ainda não foi ratificado por todos os estados europeus. Isso significa que ainda hoje o acordo não entrou em vigor e talvez isso seja um sinal de que conseguir concordância entre 19 estados é uma tarefa bastante difícil.

8. Cumprimento das Obrigações (Art.35)

Como já foi mencionado, o artigo 1 sobre os direitos humanos tem um papel central e vem novamente citado no fim do acordo. No caso de uma violação dos direitos humanos trata-se de uma *ruptura material do acordo* e de uma *violação dos elementos essenciais* que constituem o acordo. Nessa situação, como já foi exposto, a parte que feriu os elementos essenciais pode ser excluída do acordo (veja capítulo IV.2. desse trabalho).

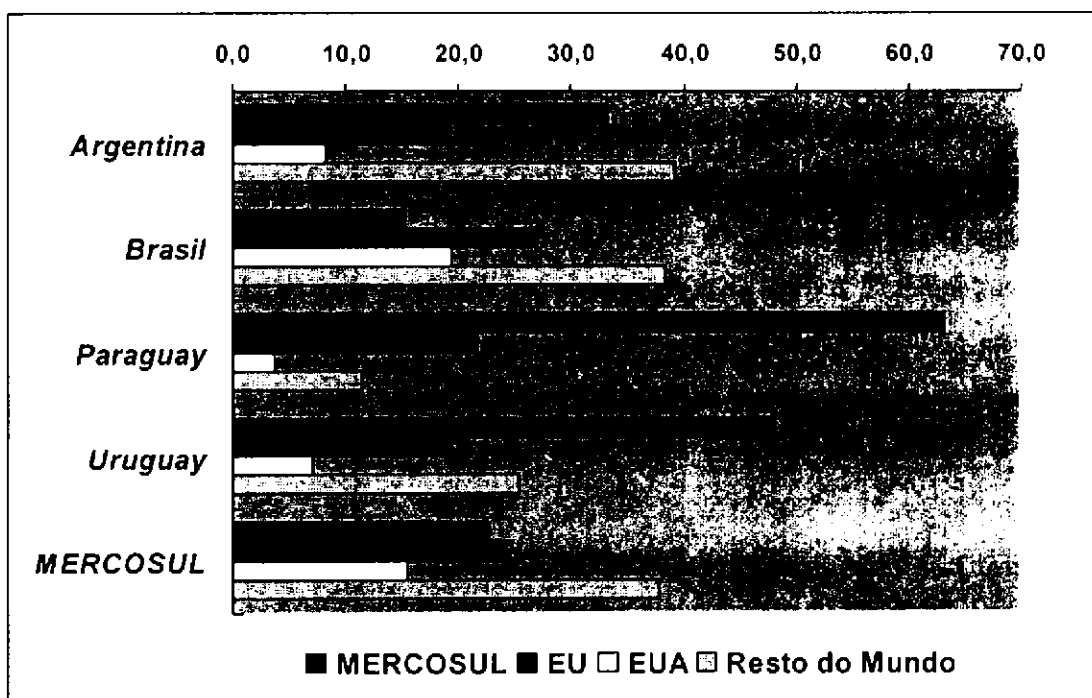
Além disso, as duas partes podem não cumprir outros artigos e parágrafos. Uma lesão não leva a uma exclusão de uma parte, mas precisa de um mecanismo de resolução de problemas. Então, se uma das partes considera que a outra parte não satisfaz uma das obrigações que lhe impõe o Acordo Marco Interregional, tem o direito de adotar as medidas

apropriadas. Quem levanta as acusações ou reclamações deve enviar à Comissão Mista todos os elementos de informação úteis que possui para chegar a uma solução satisfatória (OAS/SICE 1998b).

V. Exportações do Mercosul para a UE

A UE é o principal mercado para as exportações do Mercosul. 24,1 % das exportações totais do Mercosul de 1996 foram para a UE, colocando o próprio Mercosul, com 22,7 %, em segundo lugar e os Estados Unidos em terceiro. No caso do Brasil o Mercosul até perde para a UE e os EUA apenas chegam ao terceiro lugar (veja Gráfico 1 e Tabela 3).

Gráfico 1 – Exportações do Mercosul em Regiões (1996)



Fonte: ALADI (1998)

Tabela 3 – Exportações do Mercosul em Regiões (1996)

Região	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay	MERCOSUL
MERCOSUL	33,3	15,3	63,2	48,1	22,7
UE	19,2	26,9	21,7	19,5	24,1
EUA	8,3	19,5	3,6	7,1	15,3
Resto do Mundo	39,2	38,3	11,4	25,4	37,8

Fonte: ALADI (1998), veja também Anexo Tabela A1

A importância do mercado europeu para os países Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai sublinha as vantagens potenciais de um acesso institucionalizado ao mercado europeu. Seria

uma garantia para que a União Europeia não aumentasse as tarifas aduaneiras e tornasse, dessa forma, os produtos latino-americanos menos competitivos.

Além da garantia, a criação de uma zona de livre comércio interregional significaria um contrapeso nas negociações para a formação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA). Usando o interesse da UE para o mercado do Mercosul, os quatro países poderiam pressionar os EUA para acelerar o processo da ALCA.

Desde a Cimeira de Miami em 1994, em que o processo da criação da ALCA foi iniciado, os ministros de comércio do hemisfério já se reuniram quatro vezes para formular e executar um plano de ação para a ALCA. A primeira reunião ocorreu em junho de 1995 em Denver, no estado do Colorado, EUA, a segunda em Cartagena das Índias, Colômbia, a terceira em maio de 1997 em Belo Horizonte, Brasil, e a quarta, em março de 1998 em San José, Costa Rica. As ambiciosas metas propostas pelos líderes do hemisfério ocidental em 1994 na Cimeira das Américas, em Miami, para a criação de uma área de livre comércio teve um impulso significativo com a Declaração de San José no dia 19 de março de 1998 (ALCA 1998), mas sem a concessão do *fast track* pelo Congresso dos EUA, negociações para uma futura zona de livre comércio serão impossíveis de realizar. Sem um mandato de *fast track* os deputados federais têm o direito de recusar partes do contrato em vez de aceitar ou negar o contrato inteiro. É provável que os demais estados da ALCA não começarão as negociações sem o *fast track* (Fast Track 1998). O avanço da zona de livre comércio interregional entre o Mercosul e a UE e a percepção do Congresso norte-americano que os EUA correm o risco de perder um importante mercado aos europeus ajudaria, talvez, a quebrar a resistência do Congresso à permissão do *fast track*.

Finalmente uma zona de livre comércio interregional seria a possibilidade para os pequenos países, Uruguai e Paraguai, de diminuir sua dependência econômica da Argentina e do Brasil e diversificar seus mercados de exportações.

Tabela 4 – Exportações totais do Mercosul (1996)

	Argentina		Brasil		Paraguai		Uruguai		Mercosul	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
1. Alimentos	12.297.995	51.65	14.276.040	29.90	600.992	57.62	1.095.196	45.68	28.270.223	37,7
2. Mat.Prim. Agrícolas	921.411	3.87	1.774.390	3.72	255.530	24.50	364.263	15.19	3.315.594	4,4
3. Combustíveis	3.087.872	12.97	420.879	0.88	6.446	0.62	26.631	1.11	3.541.828	4,7
4. Minerais e metais	277.541	1.17	8.991.032	18.83	2.931	0.28	14.957	0.62	9.286.461	12,4
5. Manufaturas	6.553.236	27.52	21.056.473	44.10	177.099	16.98	846.160	35.29	28.632.968	38,2
6. Não classificadas	672.659	2.83	1.227.909	2.57	0	0.00	50.211	2.09	1.950.779	2,6
Total Global	23.810.714		47.746.723		1.042.998		2.397.418		74.997.853	

Fonte: ALADI (1998); Valores em milhares de US\$ FOB; veja também Anexo Tabela A2

51,65 %, mais que a metade das exportações totais da Argentina são alimentos, seguidos dos produtos manufaturados que ainda representam um terço do total. Com cerca de 12 % os combustíveis ocupam o terceiro lugar.

O que a exportação de alimentos representa para a Argentina, é para o Brasil a exportação de produtos manufaturados com uma porcentagem de 44,1 %. A exportação de alimentos é ainda relativamente importante com 29,9 %, mas não alcança a importância que significa para a Argentina. No terceiro lugar encontram-se os minerais e metais, com 19 %, produtos que na Argentina mal ultrapassam 1 % das exportações totais.

Como a Argentina, o Paraguai exporta mais que 50 % de produtos alimentares. O país depende essencialmente de produtos alimentares e agrícolas: em 25 % das suas exportações trata-se de matérias primas e agrícolas e somente em 16 % de manufaturas. A diversificação dos produtos exportados é muito menor do que em qualquer outro país do Mercosul.

Igual ao Paraguai, o Uruguai exporta principalmente produtos alimentares e matérias primas agrícolas. Porém, com 35 % de exportação de produtos manufaturados, o Uruguai possui uma diversificação maior.

Ao nível do Mercosul, o quadro reflete aquele das exportações argentinas e brasileiras, tendo as primeiras um peso de um terço e as segundas um peso de dois terços. Com os dados revela-se o que, segundo Messner, é comum nas exportações latino-americanas: a predominância de produtos de baixo valor agregado (Messner 1995: 271).

Tabela 5 – Exportações do Mercosul para a UE (1996)

	Argentina		Brasil		Paraguai		Uruguai		Mercosul	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
1. Alimentos	3.533.397	77,2	6.256.177	48,7	186.319	82,2	227.929	48,8	10.203.822	56,4
2. Mat.Prim. Agrícolas	203.420	4,4	684.343	5,3	12.827	5,7	135.555	29,0	1.036.145	5,7
3. Combustíveis	33.151	0,7	62.930	0,5	0	0,0	1.678	0,4	97.759	0,5
4. Minerais e metais	40.369	0,9	2.062.150	16,1	0	0,0	49	0,0	2.102.568	11,6
5. Manufaturas	714.852	15,6	3.622.465	28,2	27.553	12,2	96.197	20,6	4.461.067	24,6
6. Não classificadas	49.435	1,1	146.582	1,1	0	0,0	5.973	1,3	201.990	1,1
Total	4.574.624	100,0	12.834.647	100,0	226.699	100,0	467.381	100,0	18.103.351	100,0

Fonte: ALADI (1998); Valores em milhares de US\$ FOB; veja também Anexo Tabela A3

Comparando as exportações totais da Argentina com aquelas para a UE, o peso de alimentos sobe para mais que três quartos, enquanto o peso das manufaturas se reduz para a metade e os combustíveis quase desaparecem.

No caso do Brasil a situação se mostra parecida: também sobe a exportação de alimentos, ocupando o primeiro lugar e representando quase a metade das exportações para

a UE. Os produtos manufaturados descem para o segundo lugar. Apenas os combustíveis se mantêm estáveis.

O Paraguai se aproxima à Argentina com a composição de suas exportações: em primeiro lugar os alimentos com 82,2 %, seguidos das manufaturas e das matérias primas agrícolas. Nota-se que as exportações do Paraguai para a UE se focalizam mais nos alimentos do que no caso argentino.

Em comparação com os demais países, o Uruguai expõe a diferença menor entre a composição das exportações totais e das para a UE.

Afinal, as exportações do Mercosul de produtos alimentares sobem de 38 % para 56 %, colocando-se agora no primeiro lugar e deixando as manufaturas no segundo. O desempenho das exportações para a UE apoia ainda mais a tese de Messner da predominância de produtos de baixo valor agregado.

Fórmula 1 – Índice de Orientação Regional

$$R_j = \frac{\frac{x_{jue}}{X_{jue}}}{\frac{x_{jo}}{X_{to}}}$$

Fonte: Yeats (1997)

Alexander Yeats do Banco Mundial compara o peso de um determinado produto ou grupo de produtos j nas exportações de um país ou conjunto de países (por exemplo o Mercosul) para um país ou conjunto de países (por exemplo a UE) com o peso desse produto ou grupo de produtos j nas exportações para o resto do mundo.

Como resultado da fórmula do índice de orientação regional existem três casos:

- $R_j = 1$, o produto j tem o mesmo peso relativo nas exportações para a UE e o resto do mundo;
- $R_j < 1$, o país exporta relativamente menos do produto j para a UE do que para o resto do mundo;
- $R_j > 1$, o país exporta relativamente mais do produto j para a EU do que para o resto do mundo.

A tabela 6 compara as exportações do Mercosul para a UE com as exportações para o resto do mundo. Os valores baseiam em dados da ALADI de 1996 (veja as Tabelas A2 e A3).

Tabela 6 – Orientação Regional das Exportações do Mercosul para a UE (1996)

	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	Mercosul
1. Alimentos	1,70	2,12	1,62	1,09	1,78
2. Mat.Prim. Agrícolas	1,19	1,71	0,19	2,45	1,43
3. Combustíveis	0,05	0,48	0,00	0,28	0,09
4. Minerais e metais	0,72	0,81	0,00	0,01	0,92
5. Manufaturas	0,51	0,57	0,66	0,53	0,58
6. Não classificadas	0,33	0,37	0,00	0,56	0,36

Fonte: ALADI (1998); veja também Anexo Tabela A4

É notável que, embora a Europa tenha uma alta proteção do seu mercado agroalimentar, quase todos os países do Mercosul têm um índice de orientação regional acima de 1 nos produtos alimentares e nas matérias primas agrícolas. Uma exceção é o Paraguai, mas apenas em relação às matérias primas agrícolas. Esse resultado, porém, é sinal de alta qualidade dos produtos do Mercosul, de subsídios e/ou maior proteção desses produtos pelo resto do mundo além da Europa. Como a UE é uma das regiões do mundo com a maior proteção de produtos agrícolas e alimentares, a agricultura do Mercosul pode ser considerada altamente competitiva (veja Tabela 7 desse trabalho).

VI. Obstáculos e Possibilidades

1. Maior Mercado e Escala de Produção

Com a criação de uma zona de livre comércio interregional o Mercosul teria um acesso garantido ao mercado comum europeu. Este acesso garantido seria ainda mais importante, porque as empresas do Mercosul sofrem atualmente de uma discriminação no mercado da UE em relação às empresas dos países da Europa Leste, da bacia do Mediterrâneo ou da ACP, que têm acordos preferenciais de comércio com a UE. Isto prejudica por exemplo a exportação de produtos tropicais brasileiros como o cacau (Pereira 1995b: 302).

Uma liberalização unilateral pode melhorar o acesso a outros mercados, mas ao contrário do acordo bilateral não garante o acesso institucionalizado (Wonnacott/Wonnacott 1992). Outra vantagem de um acordo interregional para formar uma zona de livre comércio seria a

abolição total das barreiras tarifárias e não-tarifárias e não apenas a sua redução como seria provável no caso de negociações no âmbito da Organização Mundial de Comércio (OMC).

O tamanho do mercado do Mercosul é pequeno em relação a outros mercados mundiais e não garante a todos os produtores do Mercosul escalas suficientes para competirem no mercado mundial (Thorstensen/Lozardo 1995: 22). Uma solução para aumentar a escala de mercado poderia ser expandir através de uma zona de livre comércio interregional com a UE. Os produtores do Mercosul ganhariam uma escala de produção muito maior do que só com o mercado do Mercosul. Com a extensão da escala de produção, a especialização internacional de trabalho intensificar-se-ia, aumentando as vantagens obtidas do comércio internacional (Messner 1995: 241).

2. Aumento da Competição

Através da eliminação de barreiras tarifárias e não tarifárias, uma zona de livre comércio interregional alarga o mercado e promove uma competição maior. O aumento de competição diminuiria os preços e beneficiaria os consumidores. Mas a maior competição não traria somente benefícios: produtores que antigamente eram bem protegidos da competição de empresas estrangeiras mais eficientes teriam que enfrentar a perda de margens de lucro. A concorrência europeia até poderia levar a falências de empresas não competitivas. No Mercosul isto poderia acontecer sobretudo nos seguintes setores protegidos e pouco competitivos:

- setor de bens de capital
- setor automotriz
- setor informático
- setor de equipamento de telecomunicação

Também foram estes setores que criaram problemas na formação da zona de livre comércio e da união aduaneira do Mercosul. Como a Argentina, o Paraguai e o Uruguai quase não produzem nem bens de capitais, nem bens de computação, eles cobram tarifas baixas para facilitar a compra desses bens para as indústrias nacionais. No entanto, no Brasil esses setores têm uma história de alto grau de protecionismo. Isso levou os países do Mercosul a excluírem esses setores da tarifa externa comum até o ano 2001 no caso dos bens de capital e até 2006 no caso dos bens de informática e de telecomunicação, mantendo

até lá uma tarifa externa alta no caso do Brasil e uma tarifa externa baixa nos casos restantes.

Como a alíquota média comum prevista do Mercosul é de 14% no caso dos bens de capital e de 16% no caso dos bens de informática e de telecomunicação, esses setores continuarão a ter no futuro uma proteção relativamente alta. Porém, o caso da realização de uma zona de livre comércio entre a UE e o Mercosul alteraria esse cenário, reduzindo a alíquota no comércio com a União Europeia para zero (Pereira 1995b: 284).

3. Política Agrícola Comum (PAC)

Os produtos alimentares e agrícolas do Mercosul são em geral altamente competitivos. Portanto, uma zona de livre comércio interregional poderia aumentar suas exportações, do que beneficiariam os produtores dos setores alimentar e agrícola do Mercosul.

No outro lado do Atlântico, os consumidores europeus seriam os beneficiados com preços mais baixos e com melhor qualidade. Por exemplo poderiam comer carne bovina seguramente livre de BSE (doença das “vacas loucas”).

Acontece, porém, que o mercado agrícola europeu é altamente protegido. A perda dessa proteção traria graves perigos para a Política Agrícola Comum (PAC), através da qual a UE subvenciona os agricultores europeus. A Comissão Europeia gasta cerca de 40,5 bilhões de euros por ano em subsídios para o setor agrícola, o que corresponde a cerca de 50% do orçamento comunitário total (Süddeutsche Zeitung do dia 9.11.1998).

Para os países do Mercosul esses subsídios e a alta proteção do mercado europeu agrícola são os culpados pela participação relativamente baixa de produtos agrícolas e alimentares dos países do Mercosul no mercado da UE (Bizzozero 1994: 101). A tabela 7 dá alguns exemplos do nível da proteção nominal da UE, variando entre 20% no caso da carne de frango e de 183% no caso da carne de ovelha (dados de 1991, referentes à UE de 12 países membros):

Tabela 7 – Proteção Agrícola da UE

Proteção nominal da UE (1991, UE-12)	
Produto	Proteção nominal (%)
Carne de frango	20
Ovos	22
Carne suína	33
Carne bovina	92
Milho	95
Trigo	118
Soja	125
Girassol	169
Leite	179
Carne de ovelha	183

Fonte: European Commission (1994), p. 50

Além da proteção por meio de tarifas aduaneiras, a UE usa várias medidas não-tarifárias, como quotas e normas sanitárias e fitosanitárias, para proteger o seu mercado. Segundo um estudo da CEPAL (1991) essas barreiras não-tarifárias concentram-se nos setores têxtil, metalúrgico e alimentar e prejudicam 22% do comércio da América Latina com a UE.

A política da UE face às importações de matérias primas e alimentos de outros países seguiu até hoje o seguinte padrão: Todas as matérias primas necessárias para a produção de produtos elaborados na UE e produtos agrícolas que por razões climáticas não crescem nos países da UE têm tarifas baixas. No entanto, todos os produtos agrícolas e alimentares que poderiam competir com os altamente subvencionados produtos europeus sofrem severas medidas protecionistas (Thorstensen/Lozardo 1995: 19)

No primeiro encontro técnico do Conselho Europeu acerca de uma associação da UE com o Mercosul, no dia 20 de julho de 1998, a maioria dos países adotou uma postura cautelosa e pediu um exame mais detalhado sobre os possíveis impactos de uma zona de livre comércio interregional. Os efeitos negativos que – a juízo dos responsáveis comunitários – afetariam produtos sensíveis como a carne bovina, os cereais, os lácteos e o açúcar, se encontram na origem do debate. França, apoiada pela Alemanha, levou o assunto à mesa do Conselho. Segundo um porta-voz do governo francês em uma nota enviada à Comissão existe “*um risco grave real e potencial para o modelo agrícola da UE*”. Esta nota recordou, que 80 % das exportações paraguaias, 51 % das argentinas e 42 % das uruguaias são agrícolas. A nota afirma também que três dos quatro países do Mercosul se

encontram entre os oito primeiros produtores de carne bovina do mundo e que os seus preços são, ademais, muito mais competitivos que os europeus.

Os técnicos de agricultura da Comissão argumentaram que uma redução de preços de produtos, que já são excedentes na UE, obrigaria a compensar as perdas dos agricultores comunitários com maiores subvenções. Por exemplo, uma queda de 5 % no preço de carne de vaca vigente em 1998 custaria à UE um bilhão de euro por ano. Uma queda para os preços vigentes nos países do Mercosul elevaria os custos para 4,5 bilhões de euro por ano. Para todos os produtos que poderiam ser afetados o valor correspondente seria 14 bilhões de euro por ano. O último valor teria um aumento de 25 % com a inclusão dos países da Europa Leste na PAC.

Um início de negociações sobre uma zona de livre comércio interregional apenas contou com o apoio explícito do Reino Unido, da Dinamarca e da Suécia, motivados pelas expectativas de exportação no setor de serviços. Além disso, os países escandinavos e a Alemanha pediram aos outros países para não negligenciarem os interesses da indústria e sublinharam a importância dos mercados da América do Sul.

Mesmo com o fraco apoio manifestado no Conselho Europeu, os membros da Comissão Europeia votaram no dia 22 de julho com 16 a 4 votos a favor do início de negociações sobre o livre comércio entre a UE e o Mercosul. Porém, segundo o ex-vice-presidente da Comissão Europeia, Manuel Marín, seriam excluídos os produtos agrícolas mais sensíveis como açúcar, cereais e carne de vaca, mas incluindo 90 % do comércio com o Mercosul para cumprir as regras da OMC. A Comissão Europeia, disse Manuel Marín, gostaria de começar as negociações durante a cimeira latinoamericano-europeia, prevista para os dias 28 e 29 de junho de 1999 no Rio de Janeiro.

Mas para iniciar as negociações com os países do Mercosul, a Comissão Europeia ainda precisa de um mandato do Conselho Europeu. O governo francês já declarou em setembro de 1998 que não desejava iniciar as negociações para a liberalização comercial entre a UE e o Mercosul antes da implantação da Agenda 2000 e antes de um esclarecimento sobre uma eventual ronda de novas negociações multilaterais no âmbito da OMC (eurOsur 1998).

Porém, a reforma da Política Agrícola Comum (PAC) no âmbito da Agenda 2000, que quer preparar a UE para o alargamento ao leste, não parece permitir a abertura do mercado europeu para os produtos agrícolas do Mercosul. Na cimeira da União Europeia em Berlim em março de 1999 os chefes de estado e de governo acordaram baixar por 15 % os preços

garantidos dos cereais, da carne de vaca e do leite em várias etapas até o ano 2006 (Neue Zürcher Zeitung do dia 27.03.1999 e Europäische Union 1999a e 1999b).

Isto é um primeiro passo para aproximar os preços vigentes na UE aos preços dos mercados mundiais, mas não possibilita uma abertura do mercado europeu aos produtos agrícolas do Mercosul. Primeiro porque os preços garantidos pela Comissão Europeia ainda são mais altos que os preços mundiais, segundo porque o mercado agrícola europeu continuará a funcionar como uma economia de planejamento e não de mercado. Se a UE se abra para os produtos agrícolas baratos do Mercosul, os preços seguramente baixariam e a UE teria que intervir no mercado para assegurar os preços e (!) as quantidades garantidas ou pagar compensações diretas aos agricultores. Como a possível oferta de produtos agrícolas do Mercosul é grande, a UE teria que aumentar fortemente as suas subvenções, tornando o orçamento da Comissão Europeia insustentável. Por isso uma reforma muito mais radical da PAC é imprescindível para viabilizar uma zona de livre comércio interregional.

Como o *lobby* agrícola da UE opor-se-á com todo o seu peso político contra uma nova alteração da PAC, será muito difícil incluir todos os produtos agrícolas e alimentares num acordo de livre comércio interregional. Porém, uma exclusão de alguns desses produtos prejudicaria sobretudo a Argentina, o Uruguai e o Paraguai, dependendo mais dos produtos agrícolas e alimentares nas suas exportações para a UE do que o Brasil (Pereira 1995b: 309).

Também é pouco provável que a UE comece negociações sérias com o Mercosul para a formação de uma zona de livre comércio antes de uma solução dos problemas resultantes do alargamento da UE para leste. Mas há políticos da UE que concordam com a necessidade de reformular a PAC uma vez mais. P.e. Günter Verheugen, Secretário de Estado do Ministério de Relações Exteriores da Alemanha, disse já poucos dias depois do acordo da cimeira de Berlim: “Daqui a poucos anos temos que rever isso.” (Agência Reuters do dia 30.03.1999)

4. Investimentos

As zonas de livre comércio aumentam os mercados e possibilitam assim maiores economias de escala, tornando investimentos nacionais e estrangeiros mais lucrativos. Zonas de livre comércio entre países em vias de desenvolvimento e países industrializados (Norte-Sul) aumentam a dimensão dos mercados dos países em vias de desenvolvimento

mais do que zonas de livre comércio entre países em vias de desenvolvimento (Sul-Sul). Portanto, com uma zona de livre comércio, o Mercosul ficaria mais atrativo para investimentos estrangeiros diretos (Messner 1995: 240).

5. Artigo XXIV GATT 1994

Segundo as regras da Organização Mundial de Comércio (OMC), definidas no artigo XXIV do *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) 1947 e 1994, existem só duas formas de integração econômica: a zona de livre comércio e a união aduaneira. Uma liberalização comercial dentro desses dois esquemas não tem que seguir a regra da “nação mais-favorecida”, que é o princípio constituinte do GATT e da OMC. Porém, a formação de uma zona de livre comércio ou de uma união aduaneira compatível com as regras da OMC sofre várias restrições. Para diminuir os possíveis efeitos negativos que poderiam atingir países terceiros é proibido aumentar as barreiras comerciais contra o resto do mundo com a criação de uma zona de livre comércio ou de uma união aduaneira. Este princípio foi estabelecido nos parágrafos 4 e 5 do artigo XXIV:

4. The contracting parties recognize the desirability of increasing freedom of trade by the development, through voluntary agreements, of closer integration between the economies of the countries parties to such agreements. They also recognize that the purpose of a customs union or of a free-trade area should be to facilitate trade between the constituent territories and not to raise barriers to the trade of other contracting parties with such territories

5. Accordingly, the provisions of this Agreement shall not prevent, as between the territories of contracting parties, the formation of a customs union or of a free-trade area or the adoption of an interim agreement necessary for the formation of a customs union or of a free-trade area; Provided that:

[...]

(b) with respect to a free-trade area, or an interim agreement leading to the formation of a free-trade area, the duties and other regulations of commerce maintained in each of the constituent territories and applicable at the formation of such free-trade area or the adoption of such interim agreement to the trade of contracting parties not included in such area or not parties to such agreement shall not be higher or more restrictive than the corresponding duties and other regulations of commerce existing in the same constituent territories prior to the formation of the free-trade area, or interim agreement as the case may be;... (WTO 1998)

Isso significa, que não seria possível para o Mercosul equilibrar a perda de proteção contra produtos da UE com um aumento da proteção contra produtos de países terceiros. Outra condição imposta pelo artigo XXIV (parágrafo 8) é a eliminação de “substancialmente todas” as barreiras tarifárias internas, excluindo nenhum setor. Segundo as normas da OMC não seria possível excluir completamente os setores alimentar e agrícola para proteger a PAC:

8. For the purposes of this Agreement:

[...]

(b) A free-trade area shall be understood to mean a group of two or more customs territories in which the duties and other restrictive regulations of commerce (except, where necessary, those permitted under Articles XI, XII, XIII, XIV, XV and XX) are eliminated on substantially all the trade between the constituent territories in products originating in such territories. (WTO 1998)

6. Outras Oportunidades e Obstáculos

Como alguns produtos do Mercosul podem causar graves danos ambientais na sua produção – por exemplo a extração de madeiras tropicais da floresta amazônica - a UE poderia exigir um maior controle ambiental dessa produção durante as negociações para uma associação interregional. Uma medida possível seria a introdução de “selos ecológicos” para determinados produtos (Pereira 1995b: 303-304). Por isso, convém melhorar a política ambiental nos países do Mercosul, não só por causa de uma possível perda de oportunidades de exportação, mas também por causa da proteção do meio ambiente.

A criação de uma zona de livre comércio interregional entre a UE e o Mercosul seria um passo fundamental para um regionalismo aberto, um modelo de regionalismo que vê a integração regional como modo de melhorar a inserção dos países na economia mundial e não como alternativa ao comércio mundial (CEPAL 1994).

Finalmente (vale a pena salientar que) uma zona de livre comércio interregional só será possível, se o Mercosul avançar no seu próprio processo de integração, concluindo a criação da sua zona de livre comércio e da união aduaneira através do fim das exceções ainda vigentes. Como escreve Muñoz: “... o avanço na integração entre a UE e o Mercosul vai naturalmente depender de que este último consiga consolidar o seu próprio processo de integração.” (1995: 237)

VII. Conclusão

Depois de uma certa dinâmica na primeira metade desta década, culminando com a assinatura do Acordo Marco Interregional em Madri no dia 15 de dezembro de 1995, as relações entre a União Européia e o Mercosul entraram numa fase de estagnação. Está em cima da mesa de negociações o projeto da criação de uma zona de livre comércio interregional, mas as negociações ainda não começaram e nem existe uma data prevista para o início da zona de livre comércio.

Parece que os obstáculos para a liberalização de comércio obstruem o caminho para aproveitar as oportunidades. Os países do Mercosul são altamente competitivos no setor de produtos agrícolas e alimentares e teriam grandes vantagens de um acesso melhor ao até hoje bem protegido mercado agrícola europeu. Mas essa competitividade ameaça a agricultura européia, altamente subsidiada através da Política Agrícola Comum (PAC). Não só uma possível zona de livre comércio interregional com o Mercosul pode tornar a PAC inviável, mas também o alargamento da UE para a Europa Leste ainda vai criar grandes problemas para a PAC. Por isso parece pouco provável que se consiga chegar a um acordo de livre comércio entre a UE e o Mercosul antes de uma reforma radical da PAC no sentido de introduzir uma economia de mercado neste setor.

No outro lado, há no Brasil uma proteção alta de diversos setores poucos competitivos, como os setores de bens de capital, automotriz, informático e de telecomunicação. Esses setores são responsáveis pela maioria das exceções da zona de livre comércio (tarifa zero interna) e da união aduaneira (tarifa externa comum) do Mercosul. Antes de uma liberalização interna do comércio desses bens e de uma adoção de uma tarifa externa comum não haverá grandes possibilidades para a criação de uma zona de livre comércio interregional com a UE.

A paralisação atual do processo da criação de uma zona de livre comércio interregional também se explica pelo fato do lento andamento das negociações para a ALCA. Sem um mandato de *fast track* do Congresso americano, é pouco provável um começo da ALCA nos próximos anos. Isso baixa a pressão para a UE para chegar a um acordo com o Mercosul para não perder a sua participação no mercado dos quatro países.

Outro fator que constrange a criação de uma zona de livre comércio interregional são as regras da Organização Mundial de Comércio, segundo as quais seria necessário liberalizar

“substancialmente todo” o comércio. Como não se pode excluir nenhum setor, não seria permitido liberalizar todo comércio menos o setor agrícola ou alimentar para salvar a PAC e/ou menos os setores de bens de capital, automotriz, informático e de telecomunicação para o Brasil continuar com a alta proteção desses setores.

Uma zona de livre comércio traria problemas de transição aos setores sensíveis, mas as economias dos dois blocos aproveitariam muito de uma maior especialização internacional de trabalho. Para além dos preços mais baixos para os consumidores, obtidos através do aumento de competição, os produtores teriam maiores mercados e aumentos de economias de escala e os investidores nacionais e internacionais mercados mais atrativos para os seus investimentos.

Por isso, valeria a pena superar os obstáculos e aproveitar as vantagens que uma zona de livre comércio interregional oferecesse para as economias do Mercosul.

VIII. Anexo

Tabela A1 – Exportações do Mercosul em Regiões (1996)

Argentina	Milhares US\$	%
Brasil	6.614.832	27,8
Paraguay	584.224	2,5
Uruguay	726.257	3,1
MERCOSUL	7.925.313	33,3
EU	4.574.627	19,2
EUA	1.973.473	8,3
Resto do Mundo	9.337.303	39,2
Total	23.810.716	100,0

Brasil	Milhares US\$	%
Argentina	5.170.032	10,8
Paraguay	1.324.582	2,8
Uruguay	810.668	1,7
MERCOSUL	7.305.282	15,3
EU	12.834.651	26,9
EUA	9.311.874	19,5
Resto do Mundo	18.294.926	38,3
Total	47.746.733	100,0

Paraguay	Milhares US\$	%
Argentina	95.430	9,1
Brasil	520.724	49,9
Uruguay	43.528	4,2
MERCOSUL	659.682	63,2
EU	226.698	21,7
EUA	37.534	3,6
Resto do Mundo	119.082	11,4
Total	1.042.996	100,0

Uruguay	Milhares US\$	%
Argentina	271.547	11,3
Brasil	830.993	34,7
Paraguay	49.549	2,1
MERCOSUL	1.152.089	48,1
EU	467.376	19,5
EUA	169.883	7,1
Resto do Mundo	608.068	25,4
Total	2.397.416	100,0

MERCOSUL	Milhares US\$	%
MERCOSUL	17.042.366	22,7
EU	18.103.352	24,1
EUA	11.492.764	15,3
Resto do Mundo	28.359.379	37,8
Total	74.997.861	100,0

Fonte: ALADI (1998);
Valores em milhares de US\$ FOB

Tabela A2 – Exportações totais do Mercosul

Argentina									
	1994		1995		1996		1997 9M		
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	
1. Alimentos	8.207.062	51.81	10.436.893	49.79	12.297.995	51.65	9.982.425	52.70	
2. Mat.Prim. Agrícolas	531.105	3.35	911.813	4.35	921.411	3.87	556.000	2.94	
3. Combustíveis	1.650.576	10.42	2.167.497	10.34	3.087.872	12.97	2.190.938	11.57	
4. Minerais e metais	673.876	4.25	1.072.352	5.12	277.541	1.17	241.601	1.28	
5. Manufaturas	4.739.515	29.92	6.372.110	30.40	6.553.236	27.52	5.480.554	28.94	
6. Não classificadas	37.094	0.23	2.449	0.01	672.659	2.83	488.708	2.58	
Total Global	15.839.228		20.963.114		23.810.714		18.940.226		

Brasil									
	1994		1995		1996		1997		
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	
1. Alimentos	12.606.547	28.94	13.258.970	28.51	14.276.040	29.90	14.871.654	28.07	
2. Mat.Prim. Agrícolas	1.476.689	3.39	2.413.763	5.19	1.774.390	3.72	1.811.123	3.42	
3. Combustíveis	791.626	1.82	410.644	0.88	420.879	0.88	318.471	0.60	
4. Minerais e metais	4.206.574	9.66	9.079.940	19.52	8.991.032	18.83	5.018.599	9.47	
5. Manufaturas	23.830.946	54.71	20.357.518	43.77	21.056.473	44.10	26.313.507	49.66	
6. Não classificadas	645.946	1.48	985.450	2.12	1.227.909	2.57	4.652.501	8.78	
Total Global	43.558.328		46.506.285		47.746.723		52.985.855		

Paraguai									
	1994		1995		1996		1997 6M		
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	
1. Alimentos	433.190	53.03	403.539	43.89	600.992	57.62	482.424	75.60	
2. Mat.Prim. Agrícolas	205.454	25.15	334.379	36.37	255.530	24.50	57.543	9.02	
3. Combustíveis	2.084	0.26	1.860	0.20	6.446	0.62	432	0.07	
4. Minerais e metais	22.677	2.78	2.526	0.27	2.931	0.28	2.157	0.34	
5. Manufaturas	153.427	18.78	177.028	19.26	177.099	16.98	82.180	12.88	
6. Não classificadas	0	0.00	0	0.00	0	0.00	13.379	2.10	
Total Global	816.832		919.332		1.042.998		638.115		

Uruguai									
	1994		1995		1996		1997		
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	
1. Alimentos	786.409	41.08	931.075	44.21	1.095.196	45.68	1.315.022	48.24	
2. Mat.Prim. Agrícolas	286.168	14.95	313.191	14.87	364.263	15.19	355.672	13.05	
3. Combustíveis	7.590	0.40	22.032	1.05	26.631	1.11	17.706	0.65	
4. Minerais e metais	10.033	0.52	13.955	0.66	14.957	0.62	18.190	0.67	
5. Manufaturas	818.745	42.77	815.407	38.72	846.160	35.29	1.003.046	36.80	
6. Não classificadas	5.521	0.29	10.515	0.50	50.211	2.09	16.108	0.59	
Total Global	1.914.466		2.106.175		2.397.418		2.725.744		

Mercosul									
	1994		1995		1996		1997		
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%	
1. Alimentos	22.033.208	35.46	25.030.477	35.51	28.270.223	37.69	26.651.525	35.4	
2. Mat.Prim. Agrícolas	2.499.416	4,023	3.973.146	5,636	3.315.594	4,421	2.780.338	3,693	
3. Combustíveis	2.451.876	3,946	2.602.033	3,691	3.541.828	4,723	2.527.547	3,357	
4. Minerais e metais	4.913.160	7,908	10.168.773	14,42	9.286.461	12,38	5.280.547	7,014	
5. Manufaturas	29.542.633	47,55	27.722.063	39,32	28.632.968	38,18	32.879.287	43,67	
6. Não classificadas	688.561	1,108	998.414	1,416	1.950.779	2,601	5.170.696	6,868	
Total Global	62.128.854		70.494.906		74.997.853		75.289.940		

Fonte: ALADI (1998); Valores em milhares de US\$ FOB

Tabela A3 – Exportações do Mercosul para a UE

Argentina								
	1994		1995		1996		1997 9M	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
1. Alimentos	2.925.056	74,4	3.183.424	71,0	3.533.397	77,2	2.343.553	78,2
2. Mat.Prim. Agrícolas	193.927	4,9	352.250	7,9	203.420	4,4	156.444	5,2
3. Combustíveis	132.619	3,4	95.031	2,1	33.151	0,7	3.608	0,1
4. Minerais e metais	60.061	1,5	196.857	4,4	40.369	0,9	43.552	1,5
5. Manufaturas	618.709	15,7	655.825	14,6	714.852	15,6	418.143	14,0
6. Não classificadas	129	0,0	153	0,0	49.435	1,1	30.062	1,0
Total Global	3.930.501	100,0	4.483.540	100,0	4.574.624	100,0	2.995.362	100,0

Brasil								
	1994		1995		1996		1997	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
1. Alimentos	6.197.185	50,8	5.758.174	44,6	6.256.177	48,7	7.371.845	50,8
2. Mat.Prim. Agrícolas	621.255	5,1	1.019.774	7,9	684.343	5,3	682.871	4,7
3. Combustíveis	52.040	0,4	46.773	0,4	62.930	0,5	34.739	0,2
4. Minerais e metais	1.355.618	11,1	2.030.413	15,7	2.062.150	16,1	1.672.558	11,5
5. Manufaturas	3.866.938	31,7	3.965.209	30,7	3.622.465	28,2	4.163.135	28,7
6. Não classificadas	109.081	0,9	91.607	0,7	146.582	1,1	586.485	4,0
Total Global	12.202.117	100,0	12.911.950	100,0	12.834.647	100,0	14.511.633	100,0

Paraguai								
	1994		1995		1996		1997 6M	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
1. Alimentos	176.963	78,0	106.000	59,5	186.319	82,2	160.058	89,5
2. Mat.Prim. Agrícolas	11.289	5,0	28.145	15,8	12.827	5,7	4.710	2,6
3. Combustíveis	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
4. Minerais e metais	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
5. Manufaturas	38.496	17,0	43.943	24,7	27.553	12,2	13.565	7,6
6. Não classificadas	0	0,0	0	0,0	0	0,0	431	0,2
Total Global	226.748	100,0	178.088	100,0	226.699	100,0	178.764	100,0

Uruguai								
	1994		1995		1996		1997	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
1. Alimentos	190.551	47,9	219.809	50,2	227.929	48,8	261.311	50,7
2. Mat.Prim. Agrícolas	107.059	26,9	106.169	24,2	135.555	29,0	148.177	28,7
3. Combustíveis	0	0,0	776	0,2	1.678	0,4	0	0,0
4. Minerais e metais	156	0,0	205	0,0	49	0,0	95	0,0
5. Manufaturas	100.121	25,1	106.055	24,2	96.197	20,6	90.377	17,5
6. Não classificadas	214	0,1	5.160	1,2	5.973	1,3	15.785	3,1
Total Global	398.101	100,0	438.174	100,0	467.381	100,0	515.745	100,0

Mercosul								
	1994		1995		1996		1997	
	US\$	%	US\$	%	US\$	%	US\$	%
1. Alimentos	9.489.755	56,6	9.267.407	51,5	10.203.822	56,4	10.136.767	55,7
2. Mat.Prim. Agrícolas	933.530	5,6	1.506.338	8,4	1.036.145	5,7	992.202	5,5
3. Combustíveis	184.659	1,1	142.580	0,8	97.759	0,5	38.347	0,2
4. Minerais e metais	1.415.835	8,4	2.227.475	12,4	2.102.568	11,6	1.716.205	9,4
5. Manufaturas	4.624.264	27,6	4.771.032	26,5	4.461.067	24,6	4.685.220	25,7
6. Não classificadas	109.424	0,7	96.920	0,5	201.990	1,1	632.763	3,5
Total Global	16.757.467	100,0	18.011.752	100,0	18.103.351	100,0	18.201.504	100,0

Fonte: ALADI (1998); Valores em milhares de US\$ FOB

Tabela A4 – Orientação Regional das Exportações do Mercosul para a UE

Argentina					
	1993	1994	1995	1996	1997 9M
1. Alimentos	1,66	1,68	1,61	1,70	1,63
2. Mat.Prim. Agrícolas	2,22	1,74	2,31	1,19	2,08
3. Combustíveis	0,42	0,26	0,17	0,05	0,01
4. Minerais e metais	0,18	0,30	0,83	0,72	1,17
5. Manufaturas	0,38	0,45	0,42	0,51	0,44
6. Não classificadas	0,03	0,01	0,24	0,33	0,35

Brasil					
	1994	1995	1996	1997	
1. Alimentos	2,48	2,00	2,12	2,61	
2. Mat.Prim. Agrícolas	1,87	1,90	1,71	1,60	
3. Combustíveis	0,18	0,33	0,48	0,32	
4. Minerais e metais	1,22	0,75	0,81	1,33	
5. Manufaturas	0,50	0,63	0,57	0,50	
6. Não classificadas	0,52	0,27	0,37	0,38	

Paraguai					
	1993	1994	1995	1996	1997 9M
1. Alimentos	2,21	1,80	1,48	1,62	1,28
2. Mat.Prim. Agrícolas	0,12	0,15	0,38	0,19	0,23
3. Combustíveis	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Minerais e metais	0,16	0,00	0,00	0,00	0,00
5. Manufaturas	0,51	0,87	1,37	0,66	0,51
6. Não classificadas					0,09

Uruguai					
	1993	1994	1995	1996	1997 9M
1. Alimentos	1,30	1,22	1,18	1,09	1,06
2. Mat.Prim. Agrícolas	1,72	2,28	1,95	2,45	3,06
3. Combustíveis	0,00	0,00	0,14	0,28	0,00
4. Minerais e metais	0,01	0,06	0,06	0,01	0,02
5. Manufaturas	0,54	0,53	0,57	0,53	0,42
6. Não classificadas	3,18	0,15	3,67	0,56	

Mercosul				
	1994	1995	1996	
1. Alimentos	2,05	1,71	1,78	
2. Mat.Prim. Agrícolas	1,61	1,78	1,43	
3. Combustíveis	0,22	0,17	0,09	
4. Minerais e metais	1,10	0,82	0,92	
5. Manufaturas	0,50	0,61	0,58	
6. Não classificadas	0,51	0,31	0,36	

Fonte: ALADI (1998)



IX. Bibliografia

- ALADI (1998), *Estadísticas de Comercio y Económicas*, <http://www.aladi.org/estadisticas.htm> (07.11.1998)
- ALCA (1998), *Cronograma do Processo da ALCA*, http://www.ftaa-alca.org/PortugueseVersion/view_p.htm (30.11.1998)
- ALMEIDA, Paulo Roberto de (1993), O Mercosul no contexto regional e internacional, em: *Política Externa*, Vol. 2, N.º 2, Setembro 1993
- ALONSO, José Maria/ESPINO, Alma/KAPLUN, Mario/MAZZUCHI, Graciela (1996), *Se nos vino el MERCOSUR. Los trabajadores en el proceso de integración*, 2.ª Edição, Centro Interdisciplinario de Estudios sobre el Desarrollo Uruguay (CIEDUR)/Fundación Friedrich Ebert en el Uruguay (FESUR), Montevideu
- BALASSA, Bela (1961), *The theory of economic integration*, Homewood/III.
- BIZZOZERO, Lincoln (1994), Las relaciones Comunidad Europea – países del MERCOSUR: una nueva definición de la cooperación, em: Bizzozero, Lincoln/Bodemer, Klaus/Vaillant, Marcel (Ed.), *Nuevos regionalismos: ¿cooperación o conflicto?*, Santiago de Chile, p. 97-115
- CEPAL (1991), *Las barreras no arancelarias a las exportaciones latinoamericanas en la Comunidad Económica Europea*, Santiago de Chile
- CEPAL (1994), *Regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*, Santiago de Chile
- COMISIÓN EUROPEA (1994), Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo: *Para una intensificación de la política de la Unión Europea respecto del MERCOSUR*, COM (94=428final/2) de 10/11/1994, Bruxelas
- EUROPÄISCHE UNION (1998a), *Apresentação da Comissão Europeia 1995-2000*, http://europa.eu.int/comm/presentation_pt.htm (01.12.1998)
- EUROPÄISCHE UNION (1998b), *Aussenbeziehungen: Erweiterungen*, Euro-OP News 2/98, <http://eur-op.eu.int/de/opnews/298/r3.htm> (01.12.1998)
- EUROPÄISCHE UNION (1998c), *Perfis e pelouros dos 20 comissários*, <http://europa.eu.int/en/comm/dg1b/en/den-com95495.htm> (02.12.1998)
- EUROPÄISCHE UNION (1998d), *The European Investment Bank: Objectives*, <http://eib.eu.int/obj.htm> (02.12.1998)
- EUROPÄISCHE UNION (1998e), *Vertrag über die Europäische Union*, <http://europa.eu.int/abc/obj/treaties/de/detr2a.htm#11> (02.12.1998)
- EUROPÄISCHE UNION (1999a), *Europäischer Rat Berlin (24./25. März 1999): Schlußfolgerungen des Vorsitzes*, http://europa.eu.int/comm/agenda2000/index_de.htm
- EUROPÄISCHE UNION (1999b), Agrarministerrat: Politische Einigung über die Reform der GAP, in: *Landwirtschaft Newsletter*, Sonderausgabe: 11. März 1999, http://europa.eu.int/comm/dg06/publi/newsletter/spec1_de.htm
- EUROPEAN COMMISSION (1994), *European Economy. Reports and studies*, 1994, Number 4
- EUROSUR (1998), *eurOsur: The European Union/Mercosur Documentary Link – Enlace documental Mercosur/Unión Europea*, N.º 28, Setembro 1998, <http://www.eurosur.org/eurOsur/> (26.11.1998)
- FAST TRACK (1998), *Fast Track: the right track for America*, <http://www.fasttrack.org/> (30.11.1998)
- GRABENDORFF, Wolf (1995), União Europeia e Mercosul: realidades e perspectivas, em: Bandeira, L. A. Moniz/Guimarães, S. Pinheiro (Ed.), *Brasil e Alemanha: A Construção do Futuro*, Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais/Fundação Alexandre Gusmão, Brasília, p. 315-323

MESSNER, Dirk (1995). A União Européia e o Mercosul na economia mundial, em: Bandeira, L. A. Moniz/Guimarães, S. Pinheiro (Ed.), *Brasil e Alemanha: A Construção do Futuro*, Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais/Fundação Alexandre Gusmão, Brasília, p. 238-276

MUÑOZ, Dércio Garcia (1995), União Européia e Mercosul: estratégia para integração, em: Bandeira, L. A. Moniz/Guimarães, S. Pinheiro (Ed.), *Brasil e Alemanha: A Construção do Futuro*, Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais/Fundação Alexandre Gusmão, Brasília, p. 225-237

OAS/SICE (1998a), *North American Free Trade Agreement between the Government of Canada, the Government of the United Mexican States and the Government of the United States of America*, <http://www.sice.oas.org/trade/nafta/naftatce.stm> (26.11.1998)

OAS/SICE (1998b), *Acuerdo Marco Interregional de Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por una parte, y el Mercado Común del Sur y sus Estados Partes, por otra*, http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/merco_eu/m_eu_ind.stm (26.11.1998)

PEREIRA, Lia Valls (1993), O Projecto Mercosul: Uma resposta aos desafios do novo quadro mundial?, em: *Mercosul: Integração na América Latina e relações com a Comunidade Européia*, Departamento de Estudos Sócio-Econômicos e Políticos

PEREIRA, Lia Valls (1995a), Uma agenda de negociações, em: *Conjuntura Econômica*, Vol. 45, No. 10, p. 31-32

PEREIRA, Lia Valls (1995b), Mercosul e a União Européia: algumas reflexões, em: Bandeira, L. A. Moniz/Guimarães, S. Pinheiro (Ed.), *Brasil e Alemanha: A Construção do Futuro*, Instituto de Pesquisa de Relações Internacionais/Fundação Alexandre Gusmão, Brasília, p. 277-314

PRESSER, Ferreira Mario (1993), Abertura externa e integração regional: O caso do Mercosul, em: *Mercosul: Integração na América Latina e relações com a Comunidade Européia*, Departamento de Estudos Sócio-Econômicos e Políticos

SANGMEISTER, Hartmut (1994), Auf dem Weg in den Weltmarkt: Regionale Wirtschaftsintegration im Cono Sur, em: Junker, Detlef/Nohlen, Dieter/Sangmeister, Hartmut, *Latinamerika am Ende des 20. Jahrhunderts*, Munique, p. 191-211

SELA (1997a), Chirac se acerca al MERCOSUR, em: *Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe*, N.º 2, Março 1997, Sistema Económico Latinoamericano, <http://lanic.utexas.edu/~sela/> (12.11.1998)

SELA (1997b), Perfil del Mercosur, in: *Boletín sobre Integración de América Latina y el Caribe*, Nr. 5, Juni 1997, Sistema Económico Latinoamericano, <http://lanic.utexas.edu/~sela/integra/> (02.12.1998)

SOARES, Guido F. S. (1995), A Compatibilização da ALADI e do Mercosul com o GATT, em: *Boletim de Integração Latino-Americana* 16, janeiro-abril de 1995, <http://www.mre.gov.br/getec/webgetec/bila/16/1artigos/3guido.htm> (02.12.1998)

THORSTENSEN, Vera/LOZARDO, Ernesto (1995), *A Question of Opportunity: Brazil's Strategic Trade Options in a World of Regional Blocs*, Institute for the Study of the Americas, Washington D.C.

VAILLANT, Marcel/VERA, Tabaré (1994), Bloques comerciales versus multilateralismo: MERCOSUR, el caso de un pequeño bloque Sur-Sur, em: Bizzozero, Lincoln/Bodemer, Klaus/Vaillant, Marcel (Ed.), *Nuevos regionalismos: ¿cooperación o conflicto?*, Santiago de Chile, p. 23-51

VERA, Tabaré/BIZZOZERO, Lincoln (1993), *La construcción del MERCOSUR: Diagnóstico y evaluación de lo acordado*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID)/Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), Buenos Aires

YEATS, Alexander (1997), *Does Mercosur's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements?*, World Bank Policy Research Working Paper Nr. 1729, Washington D.C.

WONNACOTT, Paul/WONNACOTT, Ronald (1992). The customs union issue reopened, in: *Manchester School of Economic and Social Studies*, N.º 60, June 1992, p. 119-135

WTO (1998), *General Agreement on Tariffs and Trade 1994*, <http://www.wto.org/wto/legal/legal.htm> (12.11.1998)