

Relações comerciais entre a União Europeia e o Mercosul

Vera Thorstensen

A economia internacional vem passando, nos anos recentes, por um profundo processo de transformação. Várias características a diferenciam dos anos anteriores, impondo novos elementos de análise.

As actuais características do comércio internacional

Um modelo bipolar definido vs. um modelo multipolar indefinido. O modelo bipolar, liderado pelos Estados Unidos e pela União Soviética, foi destruído com a queda do muro de Berlim. Um novo modelo, ainda difuso, vem se impondo na ordem internacional, onde várias potências disputam agora a liderança mundial: União Europeia, Estados Unidos, Japão, Rússia e China. O mundo que antes podia ser analisado por um modelo de polaridades definidas, deve agora ser avaliado por um modelo muito mais complexo, onde as polaridades estão ainda indefinidas (ver Celso Lafer e Gelson Fonseca, neste livro). A principal consequência para o comércio internacional é a de que os Estados Unidos perderam o papel de árbitro e ditador das regras do comércio, deixando espaço para um clima de constantes conflitos: o papel de liderança passou a ser disputado por outras potências económicas.

Multilateralismo vs. regionalismo. O ideal do multilateralismo no cenário mundial, que defende a participação de todos os países nas discussões internacionais, sofreu forte desgaste na área do comércio internacional com as dificuldades da Rodada Uruguai, devido aos conflitos de interesses entre as grandes potências. O fenómeno mais importante do novo contexto é a formação de três grandes blocos regionais: o bloco europeu, o bloco da América do Norte (Estados Unidos, Canadá e México) e o espaço asiático (Japão, NICs, ASEAN e China).

Estes blocos apresentam diversas formas de integração. O bloco europeu é liderado pela União Europeia e se baseia num mercado comum com livre circulação de bens, pessoas, serviços e capitais, além de políticas comuns e autoridades supranacionais. O bloco da América do Norte amplia o seu processo de integração com o NAFTA, que é uma área de livre comércio somente com livre circulação de bens e serviços, sem instituições comuns e sem uma política de comércio conjunta. O espaço asiático é uma área de interesses económicos com coordenação das actividades de investimentos, de tecnologia e de comércio externo, que tem como grande objectivo exportar cada vez mais para os principais mercados do globo, isto é, União Europeia e NAFTA.

A análise do desempenho do comércio internacional desses blocos apresenta alguns dados

surpreendentes. O bloco europeu, o bloco da América do Norte e o espaço asiático, que compreendem apenas 32 países, são responsáveis pela fantástica cifra de 80 por cento de todas as exportações mundiais, num total estimado em 1993 de 3,7 trilhões de dólares. Mais ainda, 45 por cento do total das exportações é feito intra-blocos, ou seja, dentro desses três grandes blocos comerciais (GATT, 1993).

Globalização. Uma das grandes transformações do mundo actual é a globalização da produção, dos mercados e dos investimentos. Com esse fenómeno cria-se um outro tipo de comércio internacional, o comércio *intra-industry*, ou seja, dentro das próprias empresas e indústrias. Estimativas da UNIDO indicam que o comércio *intra-industry* já chegou a 53 por cento (Baumann, 1991).

O papel das multinacionais também tem crescido de forma significativa. Dados da UNCTAD (1993) indicam que o facturamento total das multinacionais na área industrial, em 1992, chegou a 2,5 trilhões de dólares. Os dados demonstram que cerca de 50 por cento do comércio de bens já é realizado por tais multinacionais.

Liberalização vs. zonas preferenciais entre países. O ideal da liberalização do comércio internacional, que defende a igualdade de oportunidades para todos os países do globo, acabou sendo destruído, uma vez que a realidade actual é outra. O comércio internacional vem criando esquemas privilegiados de comércio entre regiões, que incluem preferências tarifárias, quotas mais generosas de importações e acordos sectoriais, além de negociações bilaterais para a resolução de conflitos comerciais.

A União Europeia criou zonas de preferências com os países da EFTA, os países da Europa central e oriental, os países mediterrânicos e com as suas antigas colónias, os países da África, Caribe e Pacífico. Os Estados Unidos criaram uma zona de livre comércio com o Canadá e o México e mantêm privilégios com os países da bacia do Caribe e Israel. O Japão, os NICs, a ASEAN e, mais recentemente, a China, mantêm fortes interesses em comum, que vão além da área comercial. O próprio Mercosul deve ser entendido como uma resposta a esse fenómeno mundial.

Dados do Banco Mundial (1992) indicam que cerca de 50 por cento dos produtos manufacturados comercializados internacionalmente já são negociados através de acordos preferenciais entre países dentro de uma região ou dentro de zonas determinadas.

Liberalização vs. comércio administrado entre sectores. A análise da política de comércio externo dos grandes líderes dos blocos comerciais revela um outro dado importante. Parte considerável do comércio internacional está sendo feita dentro de acordos sectoriais celebrados entre empresas ou governos dos países exportadores e empresas ou governos dos países importadores. Os acordos de restrição à exportação, ditos voluntários, conhecidos por *voluntary restraint agreements*, são práticas cada vez mais comuns no comércio, e têm como objectivo a gestão de conflitos sectoriais que impedem a utilização de práticas consideradas desleais como *dumping* e subsídios.

Tais acordos atingem áreas significativas: têxteis, via acordo multifibra, agora com fim previsto em 10 anos; aço, via acordo multilateral do aço, em negociação; VRA sobre aço dos Estados Unidos e União Europeia, agora em suspenso; VRA sobre produtos alimentares na União Europeia; VRA sobre produtos eléctricos e electrónicos nos Estados Unidos e na União Europeia; VRA sobre automóveis nos Estados Unidos e União Europeia com o Japão. Outro tipo de comércio administrado envolve acordos bilaterais sectoriais como o de semicondutores e autopeças entre os Estados Unidos e o Japão que inclui, além de restrições das exportações para aquele país, uma quota de 20 por cento de compra de produtos americanos pelo Japão.

Segundo estimativas do GATT, apresentadas nos diversos relatórios integrantes do *Trade Policy Review*, tais acordos podem abranger 40 por cento do comércio internacional. Apesar de este tipo de acordos entre países ter sido proibido dentro das negociações da Rodada Uruguai, no acordo sobre salvaguardas, nada poderá impedir que continue sendo praticado entre as associações de indústrias dos países, como forma de evitar conflitos comerciais.

A União Europeia e o Mercosul no comércio mundial

A análise do relacionamento comercial entre a União Europeia e o Mercosul deve partir das características do comércio internacional do mundo de hoje. O comércio é um tema que deve ser tratado entre blocos regionais, estando na directa dependência das relações que entre eles existam. Assim, é necessário analisar as relações preferenciais da União Europeia para então se verificar como tais relações podem afectar o relacionamento entre o Mercosul e a União Europeia.

A evolução do comércio externo da União Europeia e do Mercosul com seus parceiros internacionais nos anos recentes permite a identificação das prioridades comerciais desses dois blocos regionais.

Principais parceiros da União Europeia. A União Europeia tem como principais parceiros a EFTA, o NAFTA e o espaço asiático (Japão, NICs, ASEAN, China).

Em 1992, os principais destinos das exportações da União Europeia foram os países da EFTA, para onde seguiram 25 por cento das exportações, o NAFTA (20%) e o espaço asiático (16%). A América Latina, sem o México, representou 3 por cento das exportações da União Europeia e o Mercosul apenas 2 por cento.

A União Europeia tem acordos preferenciais de comércio com a EFTA, os países da Europa central e oriental, os países mediterrânicos e os países ACP.

Tabela 1
União Europeia: exportações para os principais parceiros comerciais

	(ECU BILHÕES)		(1 ECU = \$US 1,1)	
	1990	1991	1992	%
Mundo	1081	1116	1136	
Intra 12	657	688	697	
Extra 12	420	423	436	100
EFTA	111	109	108	25
NAFTA	90	85	88	20
Estados Unidos	77	71	74	17
Ásia	61	66	67	16
Japão	23	22	21	5
Europa Central e de leste	13	17	21	5
África, Caribe e Pacífico	17	16	17	4
Países mediterrânicos	46	46	45	10
América Latina (México)	11	13	14	3
Mercosul	5	6	7	2

Fonte: Eurostat.

Tabela 2
União Europeia: importações dos principais parceiros comerciais

	(ECU BILHÕES)		(1 ECU = \$US 1,1)	
	1990	1991	1992	%
Mundo	1129	1200	1207	
Intra 12	664	703	716	
Extra 12	463	494	488	100
EFTA	109	111	112	23
NAFTA	97	105	99	20
Estados Unidos	85	92	87	18
Ásia	96	111	116	35
Japão	46	52	52	11
Europa Central e de leste	14	16	19	4
África, Caribe e Pacífico	20	19	18	4
Países mediterrânicos	42	43	41	8
América Latina (México)	22	23	22	5
Mercosul	14	14	13	3

Fonte: Eurostat.

Para as importações da União Europeia, os principais parceiros em 1992 foram a EFTA, com 23 por cento, o NAFTA (20%) e o espaço asiático (35%), sendo o Japão responsável por 11 por cento e os NICS, a ASEAN e a China pelos restantes 24 por cento. A União Europeia importou da América Latina, sem o México, 5 por cento, sendo o Mercosul responsável por apenas 3 por cento.

Principais parceiros do Mercosul. O Mercosul, como espaço regional, tem como principais parceiros o bloco europeu, a América do Sul e o bloco da América do Norte. Em 1992, 31 por cento das exportações do Mercosul tiveram como destino o bloco europeu, 23 por cento foram

para a América do Sul e 20 por cento para a América do Norte. Destaque deve ser dado ao crescimento das exportações para a região da América do Sul. O espaço asiático, por seu lado, representou 12 por cento das exportações do Mercosul.

Tabela 3
Mercosul: exportações para os principais parceiros
(\$US bilhões)

	1991	%	1992	%
Europa	15,7	34	15,6	31
América Norte	9,3	20	10,4	20
Ásia	6,5	14	6,3	12
América do Sul	8,4	18	11,5	23
Mercosul	5,2	11	7,3	14
Resto do mundo	6,1	13	6,9	14
Total	46,0	100	50,8	100

Fonte: SECEX-Brasil, INDEC-Argentina, Banco Central-Uruguai, Banco Central-Paraguai.

Em 1992, os principais parceiros do Mercosul, em termos de importações, foram o bloco europeu, o bloco da América do Norte e a América Latina, todos com 25 por cento das importações do Mercosul. Destaque deve ser dado ao valor já expressivo das importações dentro da América do Sul e dentro do próprio Mercosul.

Tabela 4
Mercosul: importações dos principais parceiros
(\$US bilhões)

	1991	%	1992	%
Europa	8,3	25	9,7	25
América do Norte	8,1	25	9,5	25
Ásia	2,6	8	2,6	7
América do Sul	7,4	23	9,7	25
Mercosul	5,4	17	7,3	19
Resto do mundo	6,3	19	7,2	19
Total	32,7	100	38,7	100

Fonte: SECEX-Brasil, INDEC-Argentina, Banco Central-Uruguai, Banco Central-Paraguai.

Tabela 5
Pauta de Exportações do Mercosul para a União Europeia
(1992)

	\$US MILHÕES	%
Alimentos, Fumo, Bebidas	7025	54
Minerais	1398	11
Químicos	415	3
Plásticos, Borracha	133	1
Calçados, Couro	615	5
Madeira	300	2
Papel, Celulose	442	3
Têxteis	570	4
Min. não Metálicos, Metais preciosos	134	1
Metais Comuns	697	5
Máquinas, Equipamentos	637	5
Material de transporte	448	3
Óptica, Instrumentos	50	---
Outros	110	1
Total	12974	100

Fonte: Eurostat.

Relações comerciais assimétricas. A pauta de exportações do Mercosul para a União Europeia, em 1992, foi composta principalmente por: alimentos, fumo e bebidas (54%), produtos minerais (11 %), metais comuns (5%), couro e calçados (5%), máquinas e equipamentos (5%). Os itens mais relevantes foram: suco de laranja, farelo de soja e carnes, minério de ferro, produtos siderúrgicos e couro.

Tabela 6
Pauta de Importações do Mercosul procedentes da União Europeia
(1992)

	\$US MILHÕES	%
Alimentos, Fumo, Bebidas	619	9
Minerais	58	1
Químicos	1097	16
Plásticos, Borracha	246	4
Calçados, Couro	25	---
Madeira	10	---
Papel, Celulose	139	2
Têxteis	170	2
Min. não Metálicos, Metais preciosos	133	2
Metais Comuns	316	5
Máquinas, Equipamentos	2566	37
Material de transporte	1051	15
Óptica, Instrumentos	335	5
Outros	89	1
Total	6854	100

Fonte: Eurostat.

Tabela 6
Pauta de Importações do Mercosul procedentes da União Europeia
(1992)

	\$US MILHOES	%
Alimentos, Fumo, Bebidas	619	9
Minerais	58	1
Químicos	1097	16
Plásticos, Borracha	246	4
Calçados, Couro	25	
Madeira	10	
Papel, Celulose	139	2
Têxteis	170	2
Min. não metálicos, Metais preciosos	133	2
Metais comuns	316	5
Máquinas, Equipamentos	2566	37
Material de transporte	1051	15
Óptica, Instrumentos	335	5
Outros	89	1
Total	6852	100

Fonte: Eurostat.

A pauta de importações do Mercosul proveniente da União Europeia, em 1992, foi composta principalmente por: máquinas e equipamentos (37%), químicos (16%) e material de transporte (15%).

As principais conclusões de todos estes dados são as seguintes:

- A União Europeia representou, em 1992, cerca de 39 por cento das exportações mundiais, considerando o comércio intra-12, e 20 por cento das exportações mundiais, não considerando as exportações intracomunitárias, sendo assim o principal parceiro do comércio internacional mundial. Se considerarmos o bloco europeu (União Europeia mais EFTA), essa participação atingiu os 43 por cento, incluindo o comércio intra União Europeia e EFTA.
- O NAFTA representou cerca de 22 por cento, incluindo o comércio entre os seus membros. Os Estados Unidos representaram cerca de 16 por cento do comércio global.
- O espaço asiático representou, em 1992, cerca de 31 por cento do comércio internacional, com o Japão a representar cerca de 12 por cento, Hong Kong 4 por cento e a China 3 por cento.
- O Mercosul representou 1,8 por cento do comércio internacional, sendo o Brasil responsável por 1,3 por cento e a Argentina por 0,4 por cento.
- Para a União Europeia, o mercado do Mercosul representou 1,5 por cento das suas exportações e 2,7 por cento das suas importações, sendo, assim, um mercado de pouca expressão.

- 31 por cento das exportações do Mercosul foram para a União Europeia, sendo assim o mercado de maior importância para a região.
- Para o Mercosul as exportações destinadas à União Europeia são compostas basicamente de produtos alimentares, bebidas e fumo, além dos minérios, couros e produtos siderúrgicos. Esta pauta é composta por produtos de menor valor agregado e de menor conteúdo tecnológico.
- As exportações da União Europeia para o Mercosul são compostas principalmente por máquinas e equipamentos, químicos e material de transporte, que são produtos de maior valor agregado e de maior conteúdo tecnológico.

Impacto da política de comércio externo da União Europeia sobre o Mercosul

A União Europeia é o maior parceiro comercial do Mercosul, correspondendo a 31 por cento (15,7 bilhões de dólares) das suas exportações, em 1992. A partir da composição dessas exportações, pode-se elaborar uma análise das principais barreiras tarifárias e não tarifárias ao comércio do Mercosul para a Europa, bem como dos acordos preferenciais da União Europeia que podem reduzir as parcelas de mercado às exportações do Mercosul.

Barreiras ao comércio do Mercosul com a União Europeia. Para se avaliar as dificuldades impostas pela União Europeia às exportações do Mercosul, é necessário analisar os diversos tipos de barreiras para cada produto de exportação.

As principais barreiras comerciais que os produtos do Mercosul enfrentam são as seguintes:

- *Tarifas:* as tarifas aduaneiras impostas pela União Europeia estão consolidadas no GATT, e apresentam níveis elevados em relação a diversos produtos da pauta do Mercosul, nomeadamente alimentos, calçado, e têxteis. A União Europeia ofereceu reduções sobre as suas tarifas na Rodada Uruguai, mas os valores dos rebaixamentos nas áreas de interesse do Mercosul foram considerados pequenos.
- *Direitos niveladores para produtos agrícolas:* estas sobretaxas são importante instrumento de protecção na União Europeia que «nivelam» os seus preços internos, geralmente mais altos, com os preços internacionais, geralmente mais baixos, elevando assim a taxa de protecção da produção interna frente à importação. Na Rodada Uruguai a União Europeia se comprometeu a «tarificar» os direitos niveladores sobre produtos agrícolas e a reduzi-los em um período de 6 anos.
- *Medidas sanitárias e fitossanitárias:* com a formação do mercado interno, estas medidas estão se tornando também «comunitárias» e mais exigentes. O conhecimento de todas as regulamentações que atingem cada tipo de produto é essencial para se vencer as barreiras dentro da Comunidade. Essas barreiras afectam produtos alimentares como sucos e carnes. A Rodada Uruguai procurou estabelecer regras para impedir que tais medidas se transformem em barreiras comerciais.
- *Eco-label, ou selo ecológico:* instrumento recente de protecção ao consumidor, pode se tornar

uma importante barreira comercial. Por não ser obrigatório, acaba se transformando em arma de *marketing* para os produtos que o exibam contra os importados que não o exibam. As regras estabelecidas pela União Europeia para tal certificação vão desde a fase de obtenção das matérias primas, ao processamento, até ao tratamento dos resíduos. O *eco-label* pode se converter em importante instrumento de protecção europeia pois afecta embalagens, minérios e metais, papel e celulose, têxteis e couros, além de produtos florestais. Como a questão ecológica está sendo considerada como de interesse em todo o mundo, as pressões contra as importações «ameaçadoras e poluidoras» devem aumentar. O tema será prioritário para a nova Organização Mundial do Comércio.

Tabela 7
Barreiras Comerciais sobre as Exportações para a União Europeia
Barreiras Tarifárias e Não Tarifárias

PRODUTO	TARIFAS (%)	BARREIRAS COMERCIAIS
Alimentos, Fumo, Bebidas	0-30	DN, Q, MFS, Eco, s
Minerais	0-17	PN, Eco
Químicos	0-18	PN, Eco, DAD
Plásticos, Borracha	0-10	PN, Eco
Calçados, Couro	0-20	Q, PN, BS
Madeira	0-10	PN, Eco
Papel, Celulose	0-12	PN, Eco
Têxteis	0-17	Q, PN, Eco, BS, VRA
Min. não metálicos, Metais preciosos	0 - 8	PN
Metais comuns	0-10	PN, Eco, DS, DAD, VRA
Máquinas, Equipamentos	0-15	PN, Eco, VRA
Material de transporte	0-22	PN, Eco, VRA
Óptica, Instrumentos	0-11	PN
Outros	0-14	---
Notas:		
DN Direitos niveladores para produtos agrícolas		BS Barreiras sociais
MFS Medidas sanitárias e fitossanitárias		DAD Direitos anti-dumping
PN Padronização, normas técnicas		Q Quotas
S Subsídios à produção e exportação		Eco <i>Eco-label</i>
VRA Acordo de restrição voluntária		

Fonte: *Trade Policy Review*, GATT

- *Subsídios à produção e à exportação*: são instrumentos utilizados pela União Europeia em grande escala na área agrícola e, apesar das oposições a esse tipo de prática pelos grandes parceiros internacionais, somente parte deles (cerca de 30%) sofrerá reduções como resultado da Rodada Uruguai.

- *Padrões e normas técnicas*: as normas comunitárias aprovadas dentro do âmbito do *new approach*, em que a Comunidade estabeleceu apenas os requisitos mínimos, importantes barreiras contra a entrada de produtos importados. As normas estabelecidas a nível internacional, como a ISO 9000, não são obrigatórias dentro da União, mas a sua não utilização certamente discrimina o produto face aos concorrentes. No caso do *new approach*, a União só entra com exigências mínimas de segurança e saúde e os institutos dos países

membros estabelecem os padrões. Sendo aceite por um Estado membro, o produto importado pode ser vendido no resto da Comunidade. Mas, mesmo assim, o nível de exigência dentro da União Europeia tende a ser cada vez mais elevado, adequando-se ao consumidor europeu. Tais barreiras afectam todos os produtos industrializados.

- *Direitos anti-dumping e anti-subsídios*: são importantes instrumentos de política de comércio externo. São utilizados contra práticas de comércio consideradas desleais, mas também podem ser usados como instrumentos de protecção de indústrias mais tradicionais e menos competitivas. A tendência mundial é do uso cada vez maior de tal instrumento, o que exige, por parte dos exportadores, um bom conhecimento de suas regras para evitar possíveis problemas.

- *Barreiras sociais*: é a mais recente barreira comercial, criada a partir do quadro de recessão da Europa, e por inspiração do governo francês. A ideia é proteger o emprego dos trabalhadores europeus, através da condenação de práticas consideradas abusivas de exploração de mão-de-obra nos países do terceiro mundo. Afecta os produtos siderúrgicos e electrónicos, têxteis e calçado. Este tema também será prioritário para a Organização Mundial do Comércio.

- *Barreiras ecológicas*: é também uma nova barreira comercial, e tem como base a protecção dos produtos europeus que tenham sido fabricados com processos não poluidores e, por essa razão, com maiores custos. A ideia é proteger os produtos domésticos das importações de países que não investem em equipamentos antipoluição. Os produtos em foco são minerais, siderúrgicos, papel e celulose e couro. Mais uma vez, a Organização Mundial do Comércio terá que dedicar atenção a este tema.

- *Acordos de restrição voluntária*: importantes na área siderúrgica, de produtos electrónicos e automóveis, estabelecem quotas de exportação e regras rígidas de divisão de mercado. A União Europeia restringiu a prática destes instrumentos na área siderúrgica, mas se as negociações do acordo multilateral do aço falharem voltarão a ser aplicados. Estão actualmente operacionais para os países da Europa central.

A União Europeia tem acordos de restrições operacionais para os sectores automóvel e electrónico com o Japão e os NICS. Apesar de passarem a ser proibidos dentro das negociações do acordo sobre salvaguardas da Rodada Uruguai, nada pode impedir que, em vez de serem negociados entre governos, tais acordos passem a ser negociados entre associações industriais.

- *Sistema geral de preferências*: o Mercosul é um dos maiores utilizadores do SGP do bloco europeu. No entanto, existem fortes evidências de que deverá perder vários benefícios pelos novos critérios que estão em avaliação e que deverão entrar em vigor com o encerramento da Rodada Uruguai. As áreas mais afectadas serão os têxteis, os produtos siderúrgicos e os produtos agrícolas.

Acordos preferenciais da União Europeia. Outro ponto de grande impacto para as relações comerciais entre as duas regiões são os acordos preferenciais estabelecidos pela União

Europeia com alguns de seus parceiros considerados prioritários. Tais acordos são peças fundamentais na política de comércio externo europeia e estão estabelecidos através de uma profunda e complexa rede de privilégios, negociados desde 1972, com um sistema de acordos preferenciais entre a União Europeia, a EFTA, os países mediterrânicos, os ACP e, mais recentemente, os países da Europa central e oriental.

O sistema inclui arranjos de diferentes níveis de preferências que vão desde a criação de um mercado comum com os países da EFTA, uma zona de livre comércio com os países da Europa central e de leste, além de preferências que incluem tarifas nulas ou reduzidas e entendimentos para uma administração privilegiada do comércio entre eles, como nas barreiras técnicas, fitossanitárias, casos de *dumping* e subsídios, e nas negociações dos conflitos comerciais. Em relação aos países mediterrânicos e aos ACP existem preferências nas tarifas e nas quotas de importações. Finalmente, esse sistema inclui ajuda técnica e financeira para o desenvolvimento, bem como incentivos ao investimento nos países menos desenvolvidos, principalmente na Europa central e oriental, no Mediterrâneo e nos ACP.

Os produtos mais importantes desses acordos incluem produtos agrícolas, alimentos, têxteis, siderúrgicos, que certamente afectam o Mercosul, dado o peso de tais produtos na sua pauta das exportações.

Em síntese, os instrumentos de comércio externo, bem como a zona de influência do bloco europeu, são pontos fundamentais da política de comércio externo da União Europeia. O acompanhamento contínuo da utilização dos instrumentos e do desenvolvimento dos acordos preferenciais são peças importantes para as relações comerciais entre as duas regiões.

Uma nova experiência de integração?

As relações entre a União Europeia e o Mercosul se concentram na área comercial, onde pode ser observado um certo desnível. Vimos já que a União Europeia é o principal parceiro comercial do Mercosul representando em 1993 cerca de 27 por cento das suas exportações e 26 por cento das importações, ao passo que o Mercosul representou 2 por cento das exportações e 3 por cento das importações da União Europeia. A pauta das exportações do Mercosul para a União Europeia é maioritariamente composta por produtos alimentares, ao passo que a das importações está concentrada em produtos de maior valor agregado, máquinas, químicos e material de transporte.

Diante desse quadro algumas recomendações podem ser adiantadas:

- A existência de excedentes na produção agrícola na Europa, os resultados da Rodada Uruguai para esse sector, bem como o impacto dos acordos preferenciais de comércio que a União Europeia tem assinados com países da Europa central e do Mediterrâneo, fazem prever um cenário difícil para o futuro das exportações do Mercosul. A concentração de exportações do Mercosul em áreas tão sensíveis como a agrícola e de alimentos representa um sério risco. Portanto, a primeira recomendação é que o Mercosul realize um grande esforço para

diversificar a sua pauta de exportações.

- Uma das principais características do comércio internacional do mundo de hoje aponta para a formação de blocos comerciais e para a concentração do comércio mundial nos três blocos. Diante dessa evidência, a importância da criação do Mercosul como bloco regional deve ser reforçada, bem como o seu peso político como interlocutor no diálogo com a União Europeia. No seu relacionamento com a Europa, o Mercosul deve ressaltar a importância do seu reconhecimento oficial como interlocutor não só da Comissão, o que já foi conseguido, como de todas as instituições comunitárias.

- Outra característica actual do comércio é a importância dos acordos negociados entre sectores. Este elemento é relevante para qualquer proposta de um novo relacionamento entre as duas regiões, e deve se basear na ênfase aos acordos sectoriais que permitam o comércio intra-indústrias entre os dois parceiros. De um lado, o Mercosul tem a oferecer o seu mercado em expansão. De outro, o acesso ao mercado da União via acordos intra-indústrias permitirá a diversificação da pauta do Mercosul para produtos de maior valor agregado, além de impulsionar o *up-grading* tecnológico dos produtos exportados.

Mais do que negociar acordos sectoriais para administrar conflitos sobre práticas de comércio consideradas desleais, o Mercosul e a União Europeia devem negociar acordos sectoriais que explorem vantagens comparativas do tipo escala de produção, mão-de-obra mais competitiva e transferência de tecnologia, que são básicos na estratégia de globalização das empresas dos dois parceiros comerciais. Nesta tarefa, como os acordos sectoriais assinados entre governos estão proibidos pelo GATT, papel de destaque tem que ser dado às associações de empresas dos países interessados, à formação de *joint ventures*, à participação de capitais europeus no processo de privatização das empresas estatais do Mercosul, além da criação de câmaras industriais bilaterais entre europeus e *mercosulistas* que defendam os interesses comuns de ambas as partes.

- Finalmente, o novo relacionamento entre Mercosul e União Europeia deve enfatizar uma outra importante característica do comércio internacional do mundo actual, qual seja, a existência de acordos preferenciais entre países ou entre regiões. A ênfase política do novo relacionamento deve estar centrada na concepção e na negociação de um novo tipo de acordo entre os dois parceiros internacionais. O ponto essencial da sua concepção deve se basear no facto de o Mercosul ter optado por uma forma de integração mais profunda, um mercado comum, que o aproxima da União. Assim, o tema a ser destacado no novo relacionamento entre esses dois espaços integrados é a similaridade das duas concepções.

O novo relacionamento passa pela proposta de uma nova experiência de integração - a integração de dois mercados comuns, um com mais de 35 anos de existência e outro em processo de formação. A proposta a ser discutida é da possibilidade política e da viabilidade económica de criação de um espaço económico entre Mercosul e União Europeia, sob forma de uma zona de livre comércio.

A integração cultural existe e deriva da própria história dos países do Mercosul. Resta às partes analisarem os benefícios e as vantagens de uma proposta como esta. Para os países do Mercosul, a primeira etapa de integração económica já é uma realidade. O próximo passo é a formação de uma zona de livre comércio com os países da América do Sul, que começa agora a ser negociada. A seguir, deverá discutir-se como e quando se dará o relacionamento do Mercosul com o NAFTA, já que a integração hemisférica é um tema em gestação.

Diante de um quadro como esse pode-se questionar se uma aproximação entre o Mercosul e a Europa não seria uma iniciativa decisiva para contrabalançar os efeitos da aproximação do NAFTA com os países asiáticos. Mais ainda, pode-se argumentar que uma iniciativa como essa seria vital para impedir que os espaços em processo de integração se convertam em blocos fechados, lançando os ideais de liberalização do comércio nos arquivos da História.

Bibliografia

BAEL, I., BELLIS, J., *Anti-Dumping and other Trade Protection Laws of the EEC*, CCH Editions, Reino Unido, 1990.

BRAGA, C. A. P., YEATS, A., *How Minilateral Trading Arrangements May Affect the Post-Uruguay Round World*, WPS974, Banco Mundial, Setembro de 1992.

BARAGIOLA, P., *Nord-Sud: La Politique de développement de la CEE*, Club de Bruxelles, 1991.

BAUMANN, R., *An Appraisal of Recent Intra-Industry Trade for Selected Latin American Countries*, mimeo, 1991.

CEE, *Relatório das actividades comunitárias anti-dumping e anti-subsvenção*, Bruxelas, 1991-1992.

_____ *Relations commerciales entre CE et les pays méditerranéens*, PE 119041, Bruxelas, 1991.

CEE, *Accords d'association avec les pays d'Europe Centrale et Orientale*, Europe Documents, Bruxelas, 1990.

Comissão da CEE, *Le système des préférences généralisées, Orientations pour les années 90*, Bruxelas, 1990.

_____ *Sistema de preferências generalizadas*, Bruxelas, 1992.

CECCHINI, P., 1992 *Le Défi - Rapport du projet sur le Côté de la non-Europe*, Flammarion, Paris, 1988.

EEC, *Treaty on European Union*, Bruxelas, 1992.

_____ *Agreement on the European Economic Area*, Bruxelas, 1992.

_____ «IV Convention ACP-EEC», *The Courier* 120, Março-Abril, 1990.

GATT, «European Communities», *Trade Policy Review*, 1993, vol. I, II, Genève.

_____ «European Communities», *Trade Policy Review*, 1991, vol. I, II, Genève.

GEBERT, P., *La construction de l'Europe*, Imprimerie Nationale, Paris, 1983.

MATTERA, A., *Le marché unique européen*, Jupiter, Paris, 1990.

MURPHY, A., *The European Community and the International Trading System*, vol. I, II, CEPS, Bruxelas, 1991.

STEVENS, C., *The New Lome Convention: Implications for Europe's Third World Policy*, CEPS, Bruxelas, 1989.

THORSTENSEN, Vera, *Comunidade Europeia: líder do comércio internacional*, Edições Aduaneiras, 1993.

_____ *Comunidade Europeia: construção de uma potência económica*, Brasiliense, São Paulo, 1992.

UNCTAD, *Transnational Corporations and Integrated International Production*, World Investment Report, Nações Unidas, Nova Iorque, 1993.