

**SANDRA CRISTINA SANTOS OLIVEIRA**

**IMPACTOS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA EUROPÉIA SOBRE AS  
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS (1990-2001)**

**SALVADOR**

**2003**

**SANDRA CRISTINA SANTOS OLIVEIRA**

**IMPACTOS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA EUROPÉIA SOBRE AS  
EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS (1990-2001)**

**Versão da monografia apresentada no curso de  
graduação de Ciências Econômicas da Universidade  
Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do  
grau de Bacharel em Ciências Econômicas**

**Orientador: Dr. Oswaldo Guerra**

**SALVADOR**

**2003**

---

Oliveira, Sandra Cristina Santos

Impactos da integração econômica européia sobre as exportações brasileira (1990-2001)/ Sandra Cristina Santos Oliveira. – Salvador, 2003.

56 p.il.

Monografia (Graduação em Economia) UFBA, 2003.

Orientador: Dr. Oswaldo Ferreira Guerra

1. Integração econômica – Europa 2. Exportação – Brasil I. Título

CDD-382.6

---

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço ao professor Oswaldo Guerra, por ter me orientado neste trabalho; aos professores e amigos, em especial a André Luís Mota dos Santos, pelas discussões e incentivos que foram fundamentais para a concretização deste trabalho; e, principalmente, a minha família pelo seu apoio incondicional.

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>06</b>
<b>2</b>	<b>IMPACTOS TEÓRICOS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA</b>	<b>09</b>
2.1	A TEORIA PURA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	11
2.2	A NOVA TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL	12
<b>3</b>	<b>A CONSTITUIÇÃO DA UNIÃO EUROPÉIA</b>	<b>17</b>
<b>4</b>	<b>SISTEMA DE PREFERÊNCIAS COMERCIAIS DA UNIÃO EUROPÉIA</b>	<b>22</b>
4.1	A POLÍTICA COMERCIAL COMUNITÁRIA	22
4.2	A POLÍTICA AGRÍCOLA COMUM	25
4.3	OS ACORDOS PREFERENCIAIS DA UNIÃO EUROPÉIA	27
4.4	A ESTRUTURA DE PROTEÇÃO EUROPÉIA	30
4.5	A PIRÂMIDE DE PREFERÊNCIAS EUROPÉIA	33
<b>5</b>	<b>EXPORTAÇÃO BRASILEIRA PARA A UNIÃO EUROPÉIA</b>	<b>37</b>
5.1	VISÃO GERAL	37
5.2	CLÁUSULAS SOCIAIS E AMBIENTAIS DO SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIAS DA UNIÃO EUROPÉIA	44
<b>6</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	<b>48</b>
	<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>51</b>
	<b>ANEXO</b>	<b>54</b>

## **RESUMO**

Este trabalho verifica os impactos da integração econômica européia sobre as exportações brasileiras entre 1990 e 2001. Para isto são analisadas as principais políticas comerciais adotadas pela União Européia com seus parceiros comerciais, principalmente com o Brasil. Essas políticas acabaram por constituir uma hierarquia de preferências comerciais, sendo um dos principais instrumentos de discriminação comercial utilizado pelo bloco europeu. Foi possível constatar, principalmente nos segmentos agrícola/ agroindustrial, que as barreiras tarifárias e, especialmente, as barreiras não-tarifárias criam sérias dificuldades para o acesso dos produtos desses segmentos ao mercado europeu.

Palavras-chave: Integração econômica – Europa; Exportação – Brasil.

## 1 INTRODUÇÃO

O bloco europeu é um dos maiores parceiros do Brasil, com alta representatividade na pauta de exportação e importação brasileira, bem como nos investimentos diretos. As alterações que começaram a ocorrer neste bloco, a partir da década de 1990, com a revisão do Tratado de Roma de 1957, redundaram na criação da União Européia (UE). A maior integração política, econômica e social entre seus países membros impactou as relações desses países com o Brasil e o resto do mundo, na medida em que essa maior integração favorece os países membros em detrimento dos demais.

A participação do Brasil no comércio total da União Européia é fortemente influenciada pela Política Comercial Comum (PCC) e por outros instrumentos que determinam a estrutura de proteção européia. Na realidade, a política comercial européia é bastante discriminatória segundo os parceiros comerciais e os produtos, obedecendo à chamada hierarquia de preferências, que resulta de inúmeros acordos comerciais preferenciais assinados pela UE com diversos países. Esses acordos variam em termos de cobertura dos produtos e grau de liberalização, definindo, assim, o acesso ao mercado europeu para cada país. Em outras palavras, as condições de acesso das exportações de um determinado país à UE dependem de sua posição nesta hierarquia de preferências que rege a aplicação das barreiras comerciais.

A posição atual do Brasil na hierarquia de preferências européia é bastante desfavorável, visto que ele se beneficia apenas das concessões previstas pelo Sistema Geral de Preferências (SGP). As perspectivas de crescimento das exportações brasileiras para a UE estão, então, condicionadas por mudanças eventuais em sua posição na hierarquia. A possível realização de um Acordo de Livre Comércio entre a União Européia e o Mercosul deve alterar as condições de acesso das exportações brasileiras ao mercado europeu e, por conseguinte, sua posição na pirâmide de preferências européia.

Diante dessa possibilidade, o conhecimento da sensibilidade das importações da UE às restrições comerciais que ela mesma impõe é fundamental para que se possa identificar os produtos que apresentam maior potencial de crescimento. A efetivação desse maior

potencial de crescimento para as vendas externas do Mercosul não será, todavia, uma tarefa fácil. Deve-se levar em conta que a inclusão de alguns países do Leste europeu, que concorrem diretamente com o Mercosul na UE, pode ser um fator desfavorável a um estreitamento de laços entre os dois blocos.

É evidente que uma maior integração entre os países do bloco europeu favorecerá as relações intrabloco. Além disso, acredita-se que o direcionamento de investimentos externos originários dos países da União Européia para setores de produção exportáveis do Leste Europeu, promoverá a integração de políticas comerciais entre o bloco e estes países, em detrimento das exportações brasileiras que para lá se dirigem.

Como registra a literatura econômica que trata de acordos comerciais regionais, a troca de um fornecedor mais eficiente externo ao bloco por um outro menos eficiente pertencente ao bloco, mas que é favorecido pelo diferencial de tarifas externas, está na raiz do chamado desvio de comércio. Do outro lado, a eliminação das tarifas de importação intra-regionais pelos acordos comerciais estimulam um fluxo comercial intenso intra-bloco, favorecendo a criação de comércio, na medida em que a produção dentro de um país passa a ser exportada para os demais países participantes desse acordos.

O desvio de comércio, ao funcionar como um mecanismo que reduz o comércio com os países não-membros da união aduaneira, atuaria sobre as exportações brasileiras em benefício do aumento do comércio intra-regional na UE. Ou seja, o temor é que os produtos importados de fora da União Européia passem a ser trocados por produtos produzidos na região, em função da estrutura da tarifa externa comum e da liberalização intra-regional. Além disto, pesam os acordos preferências mantidos pelo bloco europeu com alguns países, principalmente com os pretendentes a ingressar na UE, em detrimento do Brasil.

Diante desse contexto, o objetivo geral deste trabalho é analisar os impactos do processo de integração que vem ocorrendo na Europa, com a consolidação da União Européia, sobre o comércio externo brasileiro. Pretende-se identificar em que medida a maior integração entre os países que compõem a União Européia criou entraves ao crescimento das exportações brasileiras.



Para isto a monografia foi dividida em seis capítulos, incluindo a introdução e as considerações finais, o capítulo 2 busca avaliar possíveis consequências teóricas de um processo de integração econômica. No capítulo 3, apresenta-se a evolução da integração da Europa, que permitiu a constituição da União Européia. No capítulo 4 são expostas as principais políticas, os acordos e a estrutura de proteção, no âmbito comercial, adotadas na UE, além de se explicar a pirâmide de preferências européia. Finalmente, no capítulo 5, o foco se dirige para o comércio externo do Brasil com a União Européia. A existência de barreiras comerciais tarifárias e não-tarifárias impostas pela UE e seus impactos sobre as exportações brasileiras, no período 1990-2001, são avaliados.

## 2 IMPACTOS TEÓRICOS DA INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

A inserção dos países no mercado mundial através de acordos comerciais, criação de blocos econômicos, áreas de livre comércio, e acordos de preferências, tem sido analisada por diversos estudos teóricos no campo da integração econômica. Ela resulta de um processo de criação de um mercado integrado, com eliminação progressiva de barreiras ao comércio e ao movimento de fatores de produção, e com criação de instituições que permitam a coordenação ou unificação de políticas econômicas em uma determinada região<sup>1</sup>. Ou seja, ela faz parte de um processo que envolve decisões entre nações com o intuito de harmonizar suas economias e coordenar as políticas econômicas domésticas, podendo ocorrer de forma plena – liberdade de movimento para pessoas, bens, capital e uma única moeda - quando resulta da unificação entre a economia e a política.

Historicamente, os processos de integração podem ocorrer em quatro etapas, não necessariamente sucessivas: áreas de livre comércio; união aduaneira; mercado comum; e união econômica ou monetária. As áreas de livre comércio são caracterizadas pela eliminação de barreiras ao comércio intra-regional, com a manutenção da independência das políticas comerciais dos países membros em relação aos países não-membros. Uma área de livre comércio tem idealmente tarifa zero entre os países membros, mas com países não-membros essas barreiras são definidas independentemente, sem considerar interesses dos outros países do bloco (BAUMANN, 1998, p.81).

Quando isto ocorre, é necessário estabelecer critérios que definam a nacionalidade de um produto para que este possa beneficiar-se da política tarifária regional, evitando-se, assim, que produtos oriundos de outros países, não pertencentes ao bloco, sejam favorecidos através de um país que impõe menores barreiras. Este cuidado impede a circulação na área de produtos de outros países com os mesmos privilégios concedidos aos países-membros. Um dos instrumentos utilizado com este fim é o certificado de origem.

---

<sup>1</sup> A proximidade espacial não é condição necessária para a integração econômica. Ela pode ocorrer entre regiões geograficamente distantes, via acordos preferenciais que criam zonas de livre comércio, como pretendem Brasil e União Européia.

Na união aduaneira, diferentemente das áreas de livre comércio, os países membros seguem uma política comercial comum com referência aos países não-membros. Uma tarifa comum ou uma política setorial comum pode ser imposta aos produtos oriundos de países que não pertencem à união. Todos os produtos importados são submetidos às mesmas regras, não sendo necessário estabelecer certificados de origem como ocorre em uma área de livre comércio.

Um caso mais amplo de união alfandegária (aduaneira) é o mercado comum, em que há livre circulação de fatores de produção entre os países da região. Quando, em um mercado comum, ocorre a unificação das políticas monetárias e fiscais atinge-se a união econômica e, conseqüentemente, a união dos mercados. Com o estabelecimento de autoridades econômicas centrais, os países membros tornam-se efetivamente regiões em um único mercado. Em termos econômicos desaparece, portanto, a soberania de cada nação, que é transferida para a autoridade central, podendo-se chegar ao extremo de instituir-se uma moeda única.

Cabe destacar que não existe, a priori, uma determinação para que uma união aduaneira avance para uma união monetária. Em alguns casos, uma área de livre comércio pode ser o objetivo final, sem que haja pretensão de se seguir para níveis mais intensos de integração.

Os diversos estudos teóricos que examinam essas formas de integração são, usualmente, reunidos em duas vertentes: a teoria pura do comércio internacional, que se fundamenta nos conceitos de vantagens comparativas estáticas e especialização comercial; e a segunda, aqui chamada de nova teoria do comércio internacional, que utiliza argumentos protecionistas, a partir da definição de List (1841) de indústria nascente, e conceitos da teoria do desenvolvimento e de organização industrial, tais como economias de escala, externalidades e concorrência imperfeita.

## 2.1 A TEORIA PURA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Baumann (1998) considera que Viner (1950) criou as bases da teoria da integração econômica, a partir da teoria pura do comércio internacional, com a publicação de *The Customs Union Issue*, na qual ele questiona o consenso sobre a formação de áreas alfandegárias. Neste trabalho, Viner identificou duas maneiras de uma união alfandegária afetar os padrões de comércio e a alocação de recursos:

Haverá commodities...que algum membro da união aduaneira passará a importar de outro, mas que antes não eram importados (SIC) porque o preço do produto nacional protegido era mais baixo do que o de qualquer fonte estrangeira mais as alíquotas. Essa mudança do local de produção entre dois países é a mudança de um ponto de alto custo para um ponto de baixo custo, uma mudança que pode ser aprovada pelo livre-comerciante como no mínimo um passo na direção certa, mesmo que o livre-comércio universal desvie a produção para uma fonte com custos ainda mais baixos. Haverá outros (SIC) commodities que algum membro da união aduaneira passará a importar de outro, mas que antes da formação da união eram importadas de um terceiro país por ser fonte mais barata possível de fornecimento mesmo após o pagamento das alíquotas. A mudança do local de produção não se dá de um país membro para outro, mas de um terceiro país com custos mais baixos e o membro com altos custos. Esse tipo de mudança é apoiado pelos protecionistas, mas não pelo livre-comerciante que entende a lógica de sua própria doutrina (KENEM,1998, p.73)

A primeira situação é denominada criação de comércio e a segunda desvio de comércio. A criação de comércio amplia as transações comerciais entre os países que compõem a união e o desvio de comércio reduz o nível de transações dos membros da união com os países não- membros. A vantagem em estabelecer uma união alfandegária depende de qual dos dois efeitos suplanta o outro. No modelo teórico de Viner, a união aduaneira só seria válida, como uma segunda melhor alternativa (*second best*), na impossibilidade de uma política de redução tarifária multilateral, considerada por ele como a melhor alternativa (*first best*).

O temor no estabelecimento de acordos comerciais regionais é que ocorra desvio de comércio. Ou seja, a troca de um fornecedor mais eficiente externo ao bloco por um outro menos eficiente pertencente ao bloco, favorecido pelo diferencial de tarifas externas.

Teoricamente, o desejável é que com a eliminação das barreiras comerciais entre dois países, um deles deixe de produzir internamente determinado bem, passando a importá-lo do outro, em decorrência do menor custo de produção deste e, conseqüentemente, do seu menor preço.

Esta é, por exemplo, a posição defendida por Krugman e Obstfeld (2001). Todavia os efeitos sobre o bem-estar econômico nacional e mundial, com a criação de acordos preferenciais, uniões alfandegárias e/ou criação de áreas de livre comércio, são considerados ambíguos pelos autores:

Se a adesão a tal acordo levar a uma substituição da produção doméstica de alto custo por importações de outros membros do acordo – o caso da criação do comércio -, o país ganha. Porém, se a adesão leva à substituição das importações de custo mais baixo fora da área por bens de custos mais altos das nações membros – o caso da diversificação do comércio – o país perde. (KRUGMAN; OBSTFELD, 2001, p.255).

Vale destacar que esta posição não é consensual. Para os protecionistas, “o desvio de comércio constituiria um efeito benéfico para ambos os membros da união – dado que estimularia as atividades produtivas no interior da região” (CAVALCANTI, 1997, p.19).

## 2.2 A NOVA TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Embora Viner seja um dos principais formuladores da teoria neoclássica da integração econômica, Baumann (1998) destaca que, historicamente, os principais projetos de integração tiveram como matriz teórica a segunda vertente da teoria da integração, inspirada nas idéias protecionistas de List (1841) e nos conceitos introduzidos pela nova teoria das relações comerciais mundiais.

De acordo com Cavalcanti (1997, p.18), List, em *Das nationale system der politischen ökonomie*, fez a primeira referência ao processo de integração associado ao desenvolvimento de uma nação e condicionado por um ambiente favorável e a disponibilidade de uma infra-estrutura interna e externa. Ele deu destaque aos acordos

bilaterais voluntários voltados para corrigir problemas no mercado interno. List criticou os clássicos pelo caráter extenso e universal de suas doutrinas, pois estes admitiam que todas as nações formavam uma única república comercial, deixando de levar em consideração a natureza das nacionalidades, seus interesses, e condições específicas.

O protecionismo, através da adoção de medidas políticas internas e externas, pode ser necessário, pois seria desejável que todos os países pertencentes a uma união alfandegária ou zona de livre comércio tivessem o mesmo nível de desenvolvimento. Nesta perspectiva, o protecionismo seria uma maneira de colocar as nações ainda atrasadas em pé de igualdade com aquelas mais desenvolvidas. Só após este emparelhamento, é que a liberdade de comércio deveria ser implementada.

No final da década de 70, o quadro teórico do comércio internacional se modifica. A Nova Teoria, apoiada nos desenvolvimentos ocorridos na área de Organização Industrial, passa a enfatizar o papel da concorrência imperfeita e das economias de escala como determinantes do comércio entre os países, abandonando, assim, as hipóteses de concorrência perfeita e retornos não-crescentes assumidos pela Teoria Pura.

No âmbito da concorrência imperfeita, duas estruturas de mercado passam a ser consideradas: competição monopolística e oligopólio. A primeira admite a existência de bens diferenciados e a ocorrência de economias de escala na produção desses bens. O padrão de comércio internacional é determinado pelo intercâmbio entre os países que produzem bens diferentes com economias de escala, tornando a produção internacional mais eficiente em termos de alocação dos recursos. No oligopólio, as firmas possuem estratégias interdependentes no processo de concorrência, fazendo com que, na formulação de suas estratégias individuais, elas levem em consideração a reação da firma rival.

Apesar de, inicialmente, não fazer referência direta ao problema da integração econômica, essa literatura já parece fornecer – através dos seus argumentos relativos à liberalização comercial em geral – elementos para uma análise muito mais rica da questão do que a realizada pela abordagem tradicional vineriana. De fato, dentro do novo paradigma, a redução das barreiras e custos associados ao comércio entre os países de certa região não deve limitar-se a determinar a “criação” ou o “desvio” de comércio, implicando também a possibilidade de

ganhos relativos ao aproveitamento das economias de escala, à redução das distorções de mercado, ao aumento da variedade de produtos disponíveis para o consumidor e à diminuição dos custos de cross-hauling envolvidos no comércio intra-industrial. (CAVALCANTI,1997, p. 21)

Para Cavalcanti (1997), o problema da integração econômica foi tratado, no interior da nova teoria do comércio internacional, de forma original por Venables (1988), que utilizou um modelo de oligopólio considerando as seguintes hipóteses: número de firmas determinado endogenamente pela livre entrada na indústria; produção com retornos crescentes; e produto homogêneo. Venables conclui que a formação de união alfandegária amplia a produção, aumenta a escala de produção das firmas, e intensifica a competição na região. Haveria destruição de comércio, na medida em que o mercado mais amplo é um atrativo para o incremento na produção das firmas dos países membros.

A incorporação da competição imperfeita nos modelos de comércio internacional torna as abordagens acerca da integração econômica mais próxima da realidade. Os conceitos de desvio e de criação de comércio, ainda que permaneçam e possam ser avaliados, deixam de ser o único objeto de pesquisa.

Os estudos acerca dos efeitos resultantes de uma integração econômica costumam utilizar uma ou outra das duas vertentes apresentadas, de forma sintética, neste capítulo. Como exemplo da segunda, Cavalcanti (1997, p.22) cita o trabalho de Smith e Venables (1988). Para estes dois autores, os países, ao estabelecerem uma zona de livre comércio, promovem duas alterações significativas. A primeira é a remoção dos obstáculos à arbitragem entre eles, como a discriminação de preços, devido à existência de barreiras não-tarifárias, gerando uma alteração nos mercados segmentados. A segunda é a redução dos custos de comércio pela eliminação, principalmente, das barreiras tarifárias.

Em um ambiente de concorrência imperfeita, no qual as firmas encontram-se na situação de pré-integração, existem curvas de demanda distintas em cada país, visto que os mercados encontram-se segmentados, o que leva tais firmas a adotarem estratégias variadas e independentes para cada uma dessas demandas. Essas estratégias podem ocasionar discriminação de preços, na medida em que inexitem inter-relações entre os

mercados, permitindo a essas firmas auferirem ganhos com as elasticidades diferentes de demanda em cada um deles. A partir do momento em que a integração econômica é efetivada, acarretando a redução dos custos de arbitragem entre os países, os mercados tornam-se inter-relacionados. Neste novo cenário, as estratégias empresariais tendem a mudar, pois elas deixam de ser direcionadas para cada mercado e tornam-se globais.

A principal implicação desta mudança nos padrões de comportamento das firmas é, justamente, a perda da capacidade de discriminação de preços entre os mercados:

a crescente possibilidade de arbitragem entre os países levanta cada vez maiores obstáculos à manutenção de tal política, pois significa que os demais agentes econômicos tornam-se crescentemente capazes de comprar os produtos no mercado cujo preço é mais baixo e revendê-los no outro mercado. Desta forma, a integração diminui o poder das firmas auferirem preços ao produtor diferentes em cada mercado, provocando uma tendência a equalização dos preços entre os vários mercados; se os custos associados à arbitragem forem completamente eliminados – isto é, no caso de arbitragem ‘perfeita’ –, os preços deverão ser exatamente idênticos. (CAVALCANTI, 1997, p.23)

Com isto, os efeitos resultantes do processo de integração sobre as estratégias competitivas das firmas refletem-se sobre o bem-estar das nações envolvidas, através das alterações geradas no âmbito do padrão de produção e comércio regional. Quando se perde poder de discriminar preços, como no caso de *dumping*, que geralmente é feito em detrimento do mercado doméstico, os preços cobrados internamente tendem a diminuir. Como existe uma inter-relação entre os países, os preços tendem a uma redução generalizada, bem como há uma redução do volume de comércio intra-regional. Este último fenômeno é provocado pela maior demanda interna gerada pela diminuição de preços em cada país. A ampliação do bem-estar está associada ao aumento provocado no excedente do consumidor, pois o produtor passa a ter um excedente inferior em relação ao período pré-integração. Assim, o resultado líquido para a sociedade como um todo se torna incerto (aumenta o excedente do consumidor e diminui o do produtor).



Como em todo o modelo, é possível identificar algumas limitações no de Smith e Venables<sup>2</sup>. A primeira diz respeito à adoção de um quadro analítico que, ao deixar de lado determinados elementos e fenômenos da realidade econômica, limita a abrangência do estudo (o modelo é construído em equilíbrio parcial, adotando, portanto, as hipóteses de preço igual ao custo de oportunidade social marginal e de preços dos recursos utilizados pela indústria constantes)<sup>3</sup>. A segunda, mais grave, está associada às deficiências dentro da própria análise, que se refere ao grau de realismo da condição de integração.

Apesar disto, a inovação teórica proposta por Smith e Venables não fica totalmente comprometida, tendo em vista que pode-se interpretar tendências a equalização dos preços do produtor (e demais resultados finais do modelo) como sendo uma situação limite de equilíbrio.

---

<sup>2</sup> Uma análise mais detalhada do mesmo fuge do escopo dessa monografia.

<sup>3</sup> Tais hipóteses não são justificáveis, respectivamente, no caso em que a expansão de uma indústria oligopolística ocorra à custa de outras indústrias também oligopolísticas e no caso em que os insumos intermediários consumidos pela indústria sejam produzidos sob condições de competição imperfeita.

### 3 A CONSTITUIÇÃO DA UNIÃO EUROPÉIA

A integração econômica européia aprofundou-se no pós-guerra, quando os países apresentavam entre si grandes desigualdades no nível de desenvolvimento. Essas desigualdades, em termos de renda, produto, e produtividade, geraram, entre os países europeus que se engajaram no desafio da integração, demandas por políticas regionais compensatórias, como contraponto à progressiva derrubada das fronteiras econômicas. A política regional européia, envolvendo mecanismos de transferência de renda entre regiões, dentro de um país e entre países, tornou-se, assim, parte integrante do processo histórico de formação da União Econômica e Monetária.

Esse processo iniciou-se, em 1948, com a formação da união aduaneira composta pela Bélgica, Holanda e Luxemburgo, conhecida como Benelux. Em 1952, os países componentes da Benelux se associaram com a Alemanha Ocidental, França e Itália e criaram a Comunidade Européia do Carvão e do Aço (CECA), sendo esta a primeira iniciativa supranacional no campo da política regional naquele continente.

Essa comunidade tinha por objetivo eliminar barreiras alfandegárias e restrições de natureza econômica relativas ao carvão e ao aço, estabelecer uma política de preços de transporte, e instituir uma tarifa alfandegária comum aos países não-membros.

Segundo Maia (2001), o tratado que criou a CECA dizia que as nações substituiriam as rivalidades históricas por uma fusão de interesses essenciais. Com isso, a CECA tornou-se o embrião do Mercado Comum Europeu, posteriormente denominado Comunidade Econômica Européia (CEE) e, hoje, União Européia. Os financiamentos destinados à Comunidade Européia de Carvão e Aço foram, exclusivamente, para esses dois setores. Naquela época, as áreas agrícolas com problemas não receberam nenhum tipo de benefício da CECA.

O processo de integração prosseguiu com a assinatura, no ano de 1957, do Tratado de Roma, firmado pelos países componentes da CECA (Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Alemanha Ocidental, Itália e França). Dentre os principais objetivos do tratado, constavam: a eliminação de todos os obstáculos a livre movimentação de mercadorias, serviços,

capitais e mão-de-obra; a extinção das taxas aduaneiras entre os países-membros e das restrições às importações e exportações; a criação de uma política comum para agricultura e transporte; o estabelecimento, pelos países-membros, de tarifas alfandegárias e política comercial comum aos países não-membros; o comprometimento dos países-membros em alterar suas legislações naquilo em que elas conflitassem com os termos do Tratado; e a criação do Fundo Social Europeu e do Banco Europeu de Investimento para estimular a expansão econômica dos países membros.

O prazo para atingir tais objetivos era de doze anos, dividido em três estágios de quatro anos. A redução das tarifas, por exemplo, deveria ser realizada de forma gradual. Todavia, em 1968, todas as tarifas tinham sido eliminadas e já funcionava o sistema comum de tarifas para as mercadorias importadas de países não-membros.

O Banco Europeu de Investimentos utilizou seus recursos nos primeiros anos em projetos com três finalidades:

- Promover o desenvolvimento das regiões mais atrasadas;
- Modernizar ou converter unidades fabris para novas formas de produção; e
- Ajudar a implementar projetos de interesse comum para vários membros da Comunidade, especialmente aqueles que poderiam ter dificuldades em obter financiamentos de outras fontes.

O Tratado de Roma dedicou uma atenção especial ao estabelecimento de uma Política Agrícola Comum (PAC), preparando o caminho para a criação, em 1962, do Fundo de Orientação e Garantia Agrícola (FEOGA). Alguns anos depois, a Política Agrícola Comum, em essência uma política de sustentação de preços, veio a assumir uma dimensão maior, chegando a consumir dois terços do orçamento da CEE. Só a partir da reunião de cúpula de Bruxelas, em 1988, foram tomadas iniciativas mais efetivas de reforma da PAC, visando reduzir seus altos custos financeiros.

Em 1972, os integrantes da Europa dos seis se reuniram para discutir a primeira ampliação da Comunidade. No ano seguinte, o Reino Unido (Inglaterra, Escócia, País de Gales e Irlanda do Norte), Irlanda e Dinamarca integraram-se a Comunidade. A ampliação do

número de membros da Comunidade exigia a definição de um instrumento de caráter financeiro destinado a atenuar desequilíbrios regionais. Afinal, a tentativa de homogeneização dos níveis de desenvolvimento regional, após quinze anos da assinatura do Tratado de Roma, pelos estímulos do mercado, não estava se concretizando no tempo desejado. Esse instrumento, criado em 1975, foi denominado de Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER). Mas, segundo Gomes (1997, p.76), ele era um instrumento débil devido às suas reduzidas disponibilidades financeiras. Até 1979, ele representava 5% do orçamento da CEE. Além disso, o autor ressalta que, entre 1975 e 1979, a Comissão não dispunha de autonomia para gerir o FEDER de acordo com critérios próprios, limitando-se a repassar para os países os recursos que correspondessem às suas cotas.

A reforma do FEDER, em 1979, marcou o nascimento efetivo da política regional comunitária. A criação de um novo sistema de distribuição do FEDER entre os Estados-Membros, permitia a alocação de 5% dos recursos fora das cotas<sup>4</sup> dos países, ao arbítrio da Comunidade. Em 1985, houve uma nova reforma que flexibilizou ainda mais o sistema, sendo as cotas fixas substituídas por um sistema de intervalo que estabelecia limites mínimos e máximos para os aportes do FEDER a cada país. A soma dos limites mínimos de alocação por país alcançava 88,63% dos recursos totais do fundo. Com isso, a aprovação dos projetos que eram apresentados pelos países dependia da qualidade destes projetos, de acordo com a visão da Comissão. Na prática, a instituição do regime de intervalos elevou para 11,37% o volume de recursos do FEDER, o qual poderia ser alocado segundo critérios da própria Comissão e, portanto, presumivelmente, segundo os interesses comunitários.

Os ingressos da Grécia, em 1981, Espanha e Portugal, em 1986, aceleram o processo de formação do mercado interno. Em 1993, as barreiras existentes entre os países, com relação a mobilidade de bens, capitais e mão-de-obra foram derrubadas. A rigor, a atual política regional comunitária da União Européia foi definida pelo Tratado de Maastricht, que entrou em vigor em 1993, com o objetivo último de atingir uma plena união econômica e monetária. Ele promoveu uma nova reforma dos fundos estruturais, em

---

<sup>4</sup> Essa passaria a ser distribuída de acordo com critérios de interesse comunitário e, não estritamente nacionais.

particular do FEDER, e criou o Fundo de Coesão. Em julho de 1993, os seis regulamentos revisados dos fundos estruturais da Comunidade<sup>5</sup> foram adotados pelo Conselho dos Ministros.

O Tratado de Maastricht estabeleceu que a União Econômica e Monetária deveria ocorrer em três fases. Na primeira, entre julho de 1990 a dezembro de 1993, deveriam ser liberados os movimentos de capitais, efetivado o mercado único, e iniciada a convergência econômica e monetária. Na segunda fase, que teve início em janeiro de 1994, as metas fixadas foram: a busca de uma maior convergência entre as políticas econômicas e monetárias dos Estados-Membros; a criação do Instituto Monetário Europeu (IME), que precedeu ao Banco Central Europeu; e o estabelecimento do Fundo de Coesão para ajudar os Estados-Membros menos prósperos a aplicar o respectivo programa de convergência e reduzir as diferenças de desenvolvimento na Comunidade. A terceira fase começou em 2000, com a introdução da moeda única, o euro, em onze países participantes (Alemanha, França, Itália, Bélgica, Luxemburgo, Holanda, Portugal, Espanha, Irlanda, Áustria e Finlândia). O Reino Unido, a Dinamarca e a Suécia optaram por não participar, pelo menos inicialmente, da "zona euro". A Grécia, por sua vez, foi excluída da primeira leva de participantes por não atender aos critérios fixados pelo Tratado de Maastricht para adesão ao euro. Em junho de 2000, entretanto, a adesão da Grécia foi aprovada pelo Conselho.

O tratado determinou também a criação de um Comitê das Regiões que é obrigatoriamente consultado sobre quatro áreas comunitárias específicas: educação, saúde pública, redes transeuropeias (transportes, telecomunicações e energia) e coesão econômica. Além disso, ele poderá emitir diretrizes sobre políticas públicas para outras áreas que expressem o ponto de vista geral das entidades territoriais.

A administração e as políticas da União Européia são financiadas por três fontes de receitas: tarifas alfandegárias cobradas nos portos de entrada da Comunidade; impostos sobre a importação de alimentos; e uma proporção de receitas nacionais do Imposto sobre o Valor Adicionado (VAT). Outras fontes de receitas, como, por exemplo, impostos

---

<sup>5</sup> Os objetivos prioritários dos fundos estruturais, estabelecidos em 1988, eram: desenvolvimento e ajustamento estrutural das regiões com atraso de desenvolvimento; reconversão das regiões ou partes das regiões com atraso de declínio industrial; luta contra o desemprego de longa duração; inserção profissional de jovens; e aceleração na adaptação das estruturas agrícolas e desenvolvimento das zonas rurais.

nacionais diretos com finalidades específicas podem ser adicionados, em caráter excepcional, se a necessidade se apresentar.

O Tratado de Amsterdã, em vigor desde maio de 1999, consolidou os avanços obtidos no Tratado de Maastricht e deu especial atenção à temática social (emprego, direitos fundamentais no âmbito da UE, saúde, imigração etc.), além de consolidar a política ambiental comunitária. Foram também criadas as bases para o fortalecimento da Política Externa e de Segurança Comum, instaurada pelo Tratado de Maastricht, e lançado o primeiro passo para a implementação progressiva de uma política de defesa comum. O Parlamento Europeu teve seu papel reforçado pelo novo tratado, com a extensão do número de domínios em que as decisões são tomadas conjuntamente com o Conselho de Ministros (poder de co-decisão). A dimensão econômica e a estrutura institucional da União Européia, contudo, permanecem praticamente inalteradas.

Naturalmente, este processo de integração econômica e monetária, entre os países da União Européia, resultou em políticas comerciais integradas que tendem a favorecer os seus países membros em detrimento dos demais países. Uma forma de perceber estes efeitos é analisar quais os instrumentos utilizados pela UE ao estabelecer suas relações comerciais.

## 4 SISTEMA DE PREFERÊNCIAS COMERCIAIS DA UNIÃO EUROPÉIA

As condições de acesso ao mercado europeu resultam da aplicação de inúmeras medidas de cunho comercial. A política comercial comum (PCC) define as condições gerais de acesso ao mercado europeu para os produtos importados e as condições de saída dos produtos europeus. Os acordos preferenciais determinam as condições de acesso privilegiado para certos parceiros, assim como as condições de entrada dos produtos europeus nesses mercados. Os regimes especiais gerem o comércio dos setores “têxtil e vestuário” e “ferro e aço”. E, finalmente, a política agrícola comum (PAC) combina regras específicas para toda a área agrícola da comunidade. Somados, esses elementos determinam o tratamento diferenciado dado a cada parceiro, definindo, então, uma hierarquia de preferências européia.

### 4.1 A POLÍTICA COMERCIAL COMUM (PCC)

A PCC é formada por um conjunto de instrumentos aplicados às exportações e importações, com objetivos defensivos e de incitação. Os principais são as tarifas externas comuns (TEC), as regras de origem, as medidas *antidumping* e anti-subsvenção, e os acordos relativos aos têxteis e vestuário (ATV) e ao ferro e aço.

A União Européia possui uma tarifa externa comum que estabelece a nomenclatura e o conjunto de direitos de importação a serem aplicados por todos os Estados Membros às importações de produtos de terceiros países. A TEC e todas as informações relevantes sobre questões aduaneiras estão contidas na Tarifa Integrada das Comunidades Européias (TARIC), atualizada anualmente pela UE.

As regras de origem são um instrumento importante de discriminação entre parceiros comerciais e, como tais, podem ser utilizadas tanto como medida de proteção quanto de facilitação de acesso ao mercado. Elas determinam em que medida um produto deve ser considerado como nacional e, por conseqüência, qual o regime comercial relativo a ele.

Assim, a própria definição de produto nacional e, por conseguinte, do conteúdo de componentes locais fixa o grau de restrição dessas regras.

Como instrumento facilitador do comércio, a acumulação de origem pode ser aplicada entre vários países de maneira a permitir a integração da sua produção, sendo que essa acumulação pode ser parcial (bilateral) ou completa (diagonal).

No regime bilateral, a acumulação de origem faz-se exclusivamente entre os dois países parceiros (o importador e o exportador do bem final). No regime diagonal, o bem final pode utilizar componentes de um terceiro beneficiado pelo mesmo regime (CASTILHO, 2000, p.7).

Dentre os instrumentos de defesa comercial, as medidas *antidumping* são as mais usadas pela UE. Para Castilho (2000), essas medidas são freqüentemente utilizadas contra os países com os quais a UE possui acordos preferenciais, de maneira a regular o comércio de alguns produtos na ausência de outros instrumentos. Uma análise realizada pela autora citada acima, através da distribuição geográfica das medidas aplicadas pela UE, mostra que os parceiros próximos, como a Noruega, os Países da Europa Central e Oriental (PECO)<sup>6</sup> ou os países bálticos, são efetivamente atingidos por essas medidas.

No fim de 1998, 139 medidas *antidumping* e três medidas anti-subvenções estavam em vigor (MISSÃO DO BRASIL JUNTO ÀS COMUNIDADES EUROPÉIAS, 2000). A Tabela 1 mostra a distribuição setorial dos processos iniciados durante os anos analisados. Os produtos têxteis e os siderúrgicos são os responsáveis pela quase totalidade das medidas iniciadas em 1998. Do ponto de vista da distribuição geográfica, os principais países afetados nos últimos anos (1994/98) foram China e Índia (22), Coréia do Sul (15), Tailândia (12) e Indonésia (10). Os PECO também foram bastante atingidos – 21 medidas foram iniciadas. Do Mercosul, apenas o Brasil foi afetado por medidas *antidumping* – duas novas medidas entre 1994 e 1998.

---

<sup>6</sup> Os países integrantes do PECO são: a Hungria, a Polônia, a República Tcheca, a Eslováquia, a Bulgária e a Romênia.



Tabela 1 - Número de processos antidumping e anti-subsídios iniciados entre 1992 e 1998 pela UE

<b>Produtos</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>
Químicos	10	5	3	4	-	8	-
Têxteis	-	1	17	4	10	8	9
Madeira e Papel	-	-	-	1	-	7	-
Eletrônicos	13	7	3	7	-	14	-
Máquinas e Equipamentos	-	2	4	3	-	1	-
Ferro e Aço	3	-	7	2	9	4	19
Outros Metais	5	5	3	5	1	1	-
Outros Produtos	8	1	6	7	5	2	1
Número de Investigações Iniciadas ao Longo do Ano	39	21	43	33	25	45	29

Fonte: CASTILHO, 2000, p.4

O comércio dos produtos têxteis e de vestuário é, desde o início dos anos 60, administrado pelo Acordo Multifibras (AMF), que é, apesar de multilateral, “constituído de negociações bilaterais, compostas de restrições voluntárias de exportações e de medidas de controle negociadas entre parceiros” (CASTILHO, 2000, p.4)

Atualmente, a UE mantém restrições quantitativas com vários países e, em alguns casos, medidas de controle são aplicadas. Somente no ano de 1998, 19 países foram afetados: Argentina, Brasil, Hong Kong, Macau, Índia, Indonésia, Malásia, Paquistão, Peru, Filipinas, Cingapura, Coréia do Sul, Sri Lanka, Tailândia, Bielo-Rússia, China, Ucrânia, Usbequistão e Vietnã. Para outros países – Iugoslávia, Taiwan e Coréia do Norte – a UE impõe restrições quantitativas unilaterais. No contexto dos acordos preferenciais, o tratamento atribuído ao comércio dos têxteis e vestuário difere segundo o parceiro.

O comércio do aço é administrado por medidas tomadas no contexto da CECA, sendo que uma parte dessas regras foi progressivamente integrada na PCC, tais como as medidas de salvaguarda e *antidumping*. Duas modificações maiores caracterizaram a evolução da indústria mundial do aço nos anos 90. Em primeiro lugar, as mudanças políticas nas economias socialistas fizeram com que essas se voltassem para os mercados mundiais, aumentando bruscamente a oferta de exportações dos produtos siderúrgicos. Em segundo lugar, o fim dos acordos voluntários de restrição às exportações (AVRE), negociado durante a Rodada do Uruguai, impôs uma modificação profunda na proteção desse setor. A política européia acompanhou essas mudanças. De um lado, as medidas de restrições quantitativas foram substituídas amplamente por medidas de defesa comercial e de monitoramento das importações. Como mostra a Tabela 1, mais de 1/3 das medidas

*antidumping* aplicadas pela UE referia-se aos produtos siderúrgicos. Cabe destacar, que ao final de 1995 nove medidas *antidumping* encontravam-se em vigor contra o Brasil, das quais cinco referiam-se a produtos do setor siderúrgico: ferro-silico-manganês, ferro silício, ferro-gusa, semiacabados de ligas de aço e fio de algodão.(MENDES,2000, p.30)

#### 4.2 A POLÍTICA AGRÍCOLA COMUM (PAC)

A agricultura ocupa um papel de destaque na estrutura econômica e social da UE. O Tratado de Roma, de 1957, em seu artigo 39, definiu cinco objetivos relacionados ao setor agrícola:

- a) aumentar a produtividade agrícola mediante o desenvolvimento racional da agricultura tendo em vista a utilização ótima dos fatores de produção; b) assegurar um nível de vida correto aos produtores agrícolas; c) estabilizar os mercados agrícolas; d) garantir um abastecimento regular em produtos alimentícios; e) assegurar preços razoáveis aos consumidores (MISSÃO DO BRASIL JUNTO ÀS COMUNIDADES EUROPÉIAS, 2000, p.34)

A política agrícola comum combina regras específicas para a agricultura com a aplicação genérica dos princípios do mercado comum. Muito além da mera supressão das tarifas alfandegárias intra-comunitárias e o estabelecimento de uma tarifa externa comum, o PAC fundamenta-se em três princípios:

- a) Princípio da unicidade do mercado, isto é, a livre circulação de mercadorias entre os Estados Membros, o que pressupõe entre outros, normas sanitárias e administrativas harmonizadas, política comum em matéria de comércio exterior e unificação dos preços agrícolas para os principais produtos agrícolas; b) Princípio da preferência comunitária, pelo qual se procura assegurar a prioridade para o consumo de produtos comunitários com a proteção contra importações, mediante a imposição de tarifas e/ou direitos adicionais ao produto importado de forma a tornar seu preço superior ao praticado no mercado comunitário. Esse sistema se complementa com os subsídios às exportações; c) Princípio da solidariedade financeira, pelo qual o orçamento comunitário é o principal instrumento financeiro da PAC, sendo as contribuições dos Estados Membros

calculadas a partir de critérios tais como população e PIB. (MISSÃO DO BRASIL JUNTO ÀS COMUNIDADES EUROPÉIAS, 2000, p.34)

As medidas tomadas no contexto da PAC encontram-se na origem da maioria dos acordos comerciais da UE com seus parceiros. O auxílio aos produtores comunitários se faz por meio de medidas restritivas à importação e de apoio à produção e à exportação. As medidas aplicadas às importações combinam restrições quantitativas e tarifárias, calendários de importação ou cláusulas veterinárias. O apoio à produção e à exportação é dado por meio das ajudas diretas e das subvenções associadas às políticas de preço mínimo e às quotas de produção.

Os resultados da PAC manifestam-se na taxa de penetração no mercado europeu e no peso da Europa nos mercados mundiais. Para Castilho (2000), a PAC não somente eliminou a concorrência exterior no mercado doméstico, como criou excedentes de produção no mercado mundial. Ou seja, além da perda do mercado único, os produtores estrangeiros enfrentaram perdas sobre terceiros mercados, devido às exportações dos excedentes comunitários e à pressão sobre os preços internacionais. Com isso, os países especializados na produção agrícola exportadora, como o Brasil, ficaram prejudicados.

Atualmente, essa política está sendo questionada por causa das disparidades entre seus custos e seus benefícios e também pela incompatibilidade com a liberalização do comércio mundial. Segundo Castilho (2000), a PAC chegou a absorver, nos primeiros anos da década de 1990, cerca de 50% do orçamento europeu e os efeitos econômicos e sociais ligados a essa política não justificam obrigatoriamente aquelas despesas.

Como consequência, em 1992, uma primeira grande reforma foi lançada, com o objetivo de racionalizar o sistema e também compatibilizar a PAC com o acordo multilateral em vigor. Após um bloqueio de dois anos, a UE aceitou a assinatura do acordo agrícola na Rodada Uruguai, cujas disciplinas impostas estão na mesma direção da reforma da PAC de 1992.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Tinham sido introduzidas, na PAC, modificações tais como a substituição de subsídios diretos aos produtores pelos subsídios diretos à exportação e a redução de ajudas internas.

Uma nova revisão da PAC (conhecida como “Agenda 2000”), visando o aprofundamento da reforma de 1992, foi iniciada em 1998. De um lado, ela deve preparar a PAC para a adesão dos integrantes do PECO e perseguir o objetivo de redução orçamentária, sem, no entanto, desestabilizar o frágil equilíbrio político em torno da questão agrícola. De outro, essa reforma deverá preceder as negociações multilaterais a fim de definir os limites das concessões da UE.

#### 4.3 OS ACORDOS PREFERENCIAIS DA UNIÃO EUROPÉIA

Nas suas relações externas, a UE possui uma rede complexa de acordos comerciais com numerosos países (Quadro 1), sendo, aliás, a responsável pela maior parte dos acordos comerciais notificados à Organização Mundial do Comércio (OMC). Esses acordos são regidos pelos instrumentos de política comercial, assim como pelos diversos regimes e políticas citados acima. No que concerne aos instrumentos comerciais, além da tradicional tarifa aduaneira, outros mecanismos são utilizados, tais como quotas e regras de origem.

A UE assinou múltiplos acordos bilaterais e multilaterais com terceiros países. Esses acordos não são homogêneos em termos de acesso ao mercado europeu e acabam por constituir uma rede hierarquizada de preferências nas relações externas da UE (CASTILHO, 2000).

Para a totalidade dos países em desenvolvimento, principalmente o Brasil, a política comercial comum prevê a aplicação do Sistema Geral de Preferências (SGP). Este esquema foi proposto pela UE ao GATT<sup>8</sup>, no início dos anos 70, a fim de incitar o desenvolvimento industrial nos países em desenvolvimento (PED). O SGP se aplica integralmente aos PED da América Latina e da Ásia e, recentemente, foi estendido aos países da Comunidade dos Estados Independentes (CEI)<sup>9</sup>. É válido notar que uma grande parte dos PED está coberta por outros acordos, tais como a Convenção de Lomé ou os acordos com os países mediterrâneos.

---

<sup>8</sup> Acordo Geral sobre Tarifa e Comércio. Este órgão foi substituído pelo OMC.

<sup>9</sup> Ucrânia, Bielo-Rússia, Moldávia, Rússia, Geórgia, Armênia, Azerbaijão, Casaquistão, Turquemenistão, Usbequistão, Tadjiquistão e Kirghizistão.

<b>Tipo de Acordo</b>	<b>Nome</b>	<b>Países Participantes</b>
Mercado Único	Espaço Econômico Europeu (EEE)	Islândia, Liechtenstein e Noruega
União Aduaneira		Turquia
Zona de Livre Comércio	Acordos Europeus	Bulgária, República Tcheca, Polônia, Hungria, Eslováquia, Romênia, Eslovênia, Estônia, Lituânia e Letônia
Preferências Contratuais Recíprocas	Convenção de Lomé	Argélia, Marrocos, Tunísia, Egito, Jordânia, Líbano e Síria Países ACP
Preferências Autônomas Não-Recíprocas	SGP	Outros PED, África do Sul, CEI e Albânia
Tratamento Nação Mais Favorecida (NMF)		Austrália, Nova Zelândia, Canadá, Estados Unidos, Japão e Taiwan
Tratamento Menos Favorecido que NMF		Coreia do Norte

Quadro 1 - Acordos comerciais da UE em vigor em 1996

Fonte: CASTILHO,2000,p.18

Atualmente, o SGP europeu engloba uma gama muito grande de produtos industriais e um número menor de produtos agrícolas. As reduções do SGP, desde a última reforma de 1995, ocorreram em função:

- a) da 'sensibilidade' dos bens (classificados em quatro categorias condicionando a taxa preferencial relativa à taxa NMF<sup>10</sup>);
- b) de um mecanismo de graduação em termo de setor/país combinando um indicador de competitividade do país fornecedor relativamente ao mercado europeu e um indicador do nível de desenvolvimento industrial. Na prática, desde que o país exportador atinja um limite determinado, ele é excluído do sistema para o produto concernido. Nesta avaliação, a UE leva em conta o grau de desenvolvimento dos países exportadores. Em 1996, alguns países, com uma

<sup>10</sup> É acordada a todos os parceiros signatários do GATT/OMC que não se beneficiam de outros acordos preferenciais. É a tarifa "básica" sobre a qual se aplicam as reduções preferenciais. No caso de determinados acordos preferenciais, como as preferências não dizem respeito a todos os produtos, é a tarifa NMF que é aplicada.

renda per capita superior a US\$ 6.000 (em 1991), foram excluídos do sistema para os produtos chamados graduados. A partir de 1998, os países considerados não-elegíveis podiam ser totalmente excluídos do sistema; e

c) da cláusula do leão, segundo a qual os países cuja parte das exportações para a Europa, beneficiando-se do SGP, ultrapassa 25% do total exportado pela globalidade dos beneficiários não se beneficiam mais das margens de preferências. (CASTILHO, 2000, p.19).

Este regime, portanto, baseia-se em um tipo de mecanismo de modulação tarifária em que se determinam as margens de preferências a serem outorgadas de acordo com a sensibilidade do produto, isto é, sua possibilidade de afetar os interesses dos produtores locais. Assim, os produtos classificados como muito sensíveis estarão sujeitos a uma tarifa equivalente a 85% do direito aplicável, os sensíveis a 70%, os semi-sensíveis a 35% e os não-sensíveis terão isenção total<sup>11</sup>.

O SGP comunitário prevê a suspensão em caráter temporário, total ou parcial, do regime caso ocorram situações na qual um produto importado provoque, ou possa provocar, no entendimento da comunidade, dificuldades graves aos produtores comunitários de produtos similares ou diretamente concorrentes.

A crítica mais comum ao SGP europeu é que os maiores beneficiários do sistema são os grandes países em desenvolvimento, que combinam uma estrutura industrial sólida e rendas *per capita* superiores às de alguns Estados membros (como os países exportadores de petróleo).

#### 4.4 A ESTRUTURA DE PROTEÇÃO EUROPÉIA

A estrutura de proteção da União Européia difere bastante, podendo ser agrupada em três categorias, de acordo com os parceiros comerciais: países em desenvolvimento exportadores quase que unicamente de produtos de origem agrícola e mineral; países em desenvolvimento exportadores de produtos têxteis; e países cujas exportações se

---

<sup>11</sup> Esse esquema entrou em vigor em 1º de janeiro de 1995 e foi prorrogado pelo novo SGP até 31/12/2001.

concentram em produtos de maior conteúdo tecnológico (químicos, material de transporte, máquinas e equipamentos, etc.).

O Brasil está enquadrado no primeiro grupo, juntamente com a África do Sul e alguns países localizados na ACP<sup>12</sup>, no Oriente Médio, na Comunidade Andina, no Mercado Comum da América Central (MCAC), e na CEI. A maioria destes países tem entre 72% e 92% das exportações compostas de produtos de origem agrícola e mineral.

As tarifas aplicadas pela UE às importações diferem, segundo seus parceiros, devido à existência de inúmeros acordos preferenciais. Elas podem ser *ad valorem*, específicas ou mistas. A tarifa base da UE utiliza o conceito de nação mais favorecida (NMF)<sup>13</sup>. Sobre ela se aplicam as margens preferenciais e a partir dela são negociadas as reduções multilaterais. Em 1997, a média simples da tarifa NMF aplicada pela UE era de 6,7% e a ponderada de 5,9%.

Em ambas as médias, há um forte contraste entre o nível de proteção conferido aos produtos agrícolas e aos manufaturados. As médias simples e ponderadas para os produtos agrícolas, são de, respectivamente, 23,7% e 23,8%, enquanto que, para os produtos industrializados são de 5,1% e 4,1%. O nível tarifário dos produtos industriais é, portanto, relativamente mais baixo.

Para os produtos de origem agrícola, os níveis tarifários são bastante elevados. As médias simples são de 56,1% e 45,2% para os resíduos alimentares e tabaco e, um pouco mais baixas para os produtos agrícolas e alimentares – 21% e 25,3%. Ao contrário dos produtos industrializados, as tarifas ponderadas apresentam variações importantes relativamente às não-ponderadas. Os níveis caem para três das quatro categorias, sendo que os resíduos alimentares possuem uma média ponderada de 68,9% superior à média simples.

A queda das médias ponderadas, relativamente às médias simples, pode refletir a imposição de um nível de proteção tão elevado que, efetivamente, iniba as importações.

---

<sup>12</sup> Composto por ex-colônias européias da África, do Caribe e do Pacífico.

<sup>13</sup> É um dos princípios do antigo GATT, segundo o qual o tratamento dado a uma nação mais favorecida deve ser estendido a todos os demais parceiros.

Porém, mesmo se as médias ponderadas forem menos elevadas, o nível de proteção às importações de produtos agrícolas será bem mais elevado que no caso dos bens manufaturados<sup>14</sup>. Isto não é exclusivo da UE, pois a agricultura costuma ser protegida em todos os países desenvolvidos.

Existem também as Barreiras Não-Tarifárias (BNTs). Em análise realizada sobre o perfil geográfico e setorial das diversas BNTs impostas pela UE em 1997, Castilho (2000, p.41) faz as seguintes observações.

Em primeiro lugar, as dificuldades ao tratar de BNTs começam com a sua própria definição. BNTs são definidas pelo que elas não são: barreiras ou impedimentos ao comércio que diferem das barreiras tarifárias. Assim, elas abrangem um vasto conjunto de medidas. Muitas dessas não são definidas a priori com a intenção de restringir o comércio, mas simplesmente de regulá-lo, impedir ações desleais, entre outros. Ao mesmo tempo, a utilização discriminatória de medidas aparentemente voltadas para outros objetivos é conhecida como, por exemplo, a utilização de medidas contra a concorrência desleal e de medidas para proteção do meio ambiente com fins puramente comerciais.

Dada a dificuldade de identificação das medidas utilizadas unicamente com fins comerciais das demais, adota-se a definição mais abrangente de BNTs, que envolve todas as medidas que afetam o comércio. Essa definição é aceita pela *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD).

A Tabela 2 apresenta dois indicadores associados as BNTs para um vasto grupo de parceiros comerciais da UE. Eles mostram diferenças importantes. O primeiro – indicador de frequência – é bem mais homogêneo do que o índice de cobertura e apresenta um nível bastante elevado, de pelo menos 16% para todos os parceiros. Este fato se explica pela existência de numerosas medidas que afetam todos os parceiros comerciais, denominadas de genéricas<sup>15</sup>. Além do México, cinco grupos de países apresentam, no entanto, índices de

---

<sup>14</sup> Devido a maior imposição de tarifas sobre os produtos agrícolas relativamente aos manufaturados.

<sup>15</sup> As medidas ditas genéricas são aquelas que afetam todos os parceiros e não fazem discriminação entre eles. As que afetam apenas as importações provenientes de um ou alguns parceiros são ditas específicas.



frequência mais elevados, superiores a 17 (Comunidade Andina, Mashrek<sup>16</sup>, os países menos desenvolvidos da Ásia<sup>17</sup>, Mercosul).

Os países mais afetados pelas BNTs impostas pela UE em 1996 foram principalmente os exportadores de produtos agrícolas não contemplados por acordos comerciais aprofundados, como a Nova Zelândia, o Vietnã, o MCAC, o Grupo Andino e o Mercosul. Os países exportadores de produtos têxteis que também não se beneficiam de acordos comerciais preferenciais importantes são igualmente penalizados - é o caso dos países menos avançados da Ásia e, em menor medida, da Índia.

Dentre os países que ocupam uma boa posição na hierarquia de preferências europeia, os PECO apresentam um comportamento diferenciado, com 13% das suas exportações sujeitos a BNT em 1996. Estes países têm parcela não-negligenciável de produtos ditos sensíveis e, em 1996, uma parte importante dela ainda se encontrava sujeita a medidas restritivas na entrada da UE (elas vêm sendo progressivamente retiradas dentro do projeto de integração desses países à UE). O Brasil tem cerca de 26% das suas exportações sujeitas as BNTs.

As BNTs incidem, principalmente, sobre as importações de produtos têxteis e vestuário, agrícolas e alimentares. Quanto às medidas referentes aos produtos de origem agrícola, 85% são genéricas, enquanto no caso dos têxteis, apenas 1% das medidas é genérica. Ou seja, a proteção ao setor agrícola é generalizada a todos os parceiros comerciais, enquanto a proteção ao setor têxtil é discriminatória entre parceiros e obedece à hierarquia de preferências europeia.

---

<sup>16</sup> Composto por Egito, Líbano, Síria e Jordânia.

<sup>17</sup> Composto por Afeganistão, Bangladesh, Budan, Laos, Maldivas, Myanmar e Nepal.

Tabela 2 - BNTs impostas pela UE segundo parceiro comercial - 1996

Países	(Em%)	
	Índice de Freqüência <sup>a</sup>	Índice de Cobertura <sup>b</sup>
Oriente Médio	16,0	0,7
Canadá	16,0	4,5
Maghreb	16,0	5,9
ACP	16,0	9,1
África do Sul	16,0	28,0
Vietnã	16,0	40,8
Nova Zelândia	16,0	62,1
MCAC	16,0	38,1
Austrália	16,0	15,1
Israel	16,0	13,3
Chile	16,0	16,4
Índia	16,0	17,6
CEI	16,1	9,1
Estados Unidos	16,1	4,9
NPI da Ásia	16,1	12,9
Paquistão	16,1	15,9
Japão	16,2	18,2
Peco	16,3	13,3
China	16,5	10,9
Comunidade Andi	18,1	27,2
Mashrek	19,4	13,0
PMA-Ásia	19,4	76,3
Mercosul	21,2	23,0
México	26,4	12,5

Fonte: Trains. Elaborado por Marta Reis Castilho

<sup>a</sup>Número de linhas tarifárias afetadas por BNT/número de linhas tarifárias total

<sup>b</sup>Valor das importações afetadas por BNT/valor das importações totais

#### 4.5 A PIRÂMIDE DE PREFERÊNCIAS EUROPÉIA

A análise das barreiras comerciais desagregadas por parceiro e por setores, resumidas na Tabela 3, possibilita retratar de maneira mais concreta a hierarquia de preferências europeia. Os parceiros comerciais europeus podem, segundo o tratamento dado pela UE, ser reagrupados da seguinte maneira:

a) Os países que se beneficiam das melhores condições de acesso ao mercado europeu são seus vizinhos – os da ACP, os do Maghreb<sup>18</sup>, os do Mashrek e os do PECO. Os países da ACP, embora possuam o acordo preferencial mais favorável, são ainda os mais penalizados pela imposição de BNTs e por tarifas elevadas devido ao peso das importações de produtos agrícolas;

<sup>18</sup> Composto pela Argélia, Marrocos e Tunísia.

b) Beneficiando-se de condições menos favoráveis, encontra-se um primeiro grupo de países em desenvolvimento, que reúne os Países Menos Avançados (PMA) da Ásia (cujas baixas tarifas são acompanhadas de um grande número de BNTs) e os países do Oriente Médio e da CEI, cuja composição da pauta explica o relativamente fraco nível de proteção;

c) Um terceiro grupo é formado pelo Japão, pelos membros do NAFTA<sup>19</sup>, pelos novos países industrializados (NPI)<sup>20</sup> da Ásia e pela China. Estes países recebem um tratamento tarifário NMF ou próximo dele (no caso dos NPI e da China isto se dá em decorrência das numerosas exceções ao SGP), sendo que a incidência de BNT não é tão elevada quanto à dos PED exportadores de produtos agrícolas ou têxteis;

d) Finalmente, tem-se o grupo dos países mais penalizados na entrada do mercado europeu. São os grandes exportadores de produtos sensíveis, principalmente agrícolas, que não possuem acordos preferenciais (África do Sul, Índia, Mercosul, Comunidade Andina, MCAC e Oceania). Nestes casos, as proteções tarifárias e as não-tarifárias são bastante elevadas.

O nível tarifário, o número de BNT, e a rigidez na aplicação de todas estas medidas variam de país para país, respeitando a hierarquia de preferências que caracteriza as relações comerciais externas da UE. Essa hierarquia é regida pelos múltiplos acordos comerciais preferenciais que a UE possui. Atualmente, a UE possui acordos com todas as regiões do mundo. Estes acordos são, no entanto, muito diferentes entre si, em termos de cobertura de produtos e instrumentos utilizados, de grau de liberalização, de reciprocidade, entre outros.

---

<sup>19</sup> *North American Free Trading Agreement* (Acordo de Livre Comércio da América do Norte). Composto por: Canadá, Estados Unidos da América e México.

<sup>20</sup> Indonésia, Hong Kong, Coreia do Sul, Malásia, Filipinas, Cingapura, Tailândia, China e Taiwan.

Tabela 3 - Resumo da política comercial europeia em relação a seus principais parceiros -  
1996/97

Grupo de Países	Tarifa Média Simples 1997	Tarifa Média Ponderada 1997	Índice de Frequência das BNTs 1996	Índices de Cobertura das BNTs 1996	Importação de Produtos Sensíveis*/ Importações Totais 1997	Participação nas Importações Extra-UE 1997
Maghreb	0,4	1,6	16,0	5,9	39,0	2,1
Mashrek	0,7	0,5	19,4	13,0	23,0	0,7
ACP	0,1	4,1	16,0	9,1	42,7	3,0
Peco	0,9	1,0	16,3	13,3	29,1	7,4
Oriente Médio	2,9	0,6	16,0	0,8	5,3	3,7
PMA da Ásia	0,7	0,6	19,4	76,3	92,1	0,3
CEI	3,0	1,6	16,1	9,1	15,5	3,6
China	4,0	5,2	16,5	11,8	25,3	4,8
Japão	5,5	5,2	16,2	20,2	2,4	9,1
NPI da Ásia	3,6	5,4	16,1	12,9	17,6	12,6
Nafta	4,6	5,8	19,5	5,0	10,0	21,4
Chile	2,9	3,0	16,0	16,4	30,0	0,5
África do Sul	2,9	4,3	16,0	28,0	25,7	1,3
Índia	3,2	6,1	16,0	17,9	51,9	1,4
Mercosul	3,0	8,1	21,2	23,0	60,2	2,4
Comunidade Andina	0,7	9,4	18,1	27,2	51,8	0,9
Oceania	5,5	14,5	16,0	27,6	45,1	1,2
MCAC	2,8	17,4	16,0	38,1	92,6	0,4

Fonte: Trains. Elaborado por Marta Reis Castilho

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

A análise desses acordos coloca em evidência que os mais amplos correspondem aos estabelecidos com as ex-colônias europeias e com países que cercam a UE. São eles: os ACP, os vizinhos da Europa do Norte, os PECO e os países mediterrâneos (Maghreb e Mashrek). Em seguida, figuram os demais países em desenvolvimento que se beneficiam do SGP, cujo sistema é discriminatório entre seus beneficiários. Isso ocorre porque existe um sistema mais favorável que contempla os países menos avançados, e aqueles que possuem problemas de tráfico de drogas (Comunidade Andina), e incorpora mecanismos que visam distribuir os benefícios do SGP de maneira mais igualitária entre os parceiros. Assim, os PED do sudeste da Ásia e do Mercosul são praticamente os únicos a se beneficiarem do SGP original. E, por último, os países desenvolvidos, com quem a UE não possui acordos preferenciais, têm importações sujeitas em sua integridade ao tratamento NMF. Pode-se então afirmar que o Mercosul, junto com alguns grupos de países em desenvolvimento, participam de um círculo de menor interesse comercial ou de prioridade política por parte do bloco europeu no âmbito internacional. Isto, evidentemente, se reflete sobre o comércio externo do Brasil com a União Europeia.



## 5 EXPORTAÇÃO DO BRASIL PARA A UNIÃO EUROPÉIA

### 5.1 VISÃO GERAL

O comportamento comercial brasileiro externo vem se alterando nos últimos anos, associado a fenômenos internos e externos. Internamente, a abertura comercial, iniciada no governo Collor e prosseguida pelo governo de Fernando Henrique Cardoso, e a estabilidade econômica, acarretaram mudanças significativas na política comercial exterior brasileira. No cenário externo, a criação da Organização Mundial do Comércio e a conclusão da Rodada Uruguaí influenciaram nas políticas de liberalização mundial e impactaram a economia brasileira.

O processo de abertura eliminou diversas barreiras não-tarifárias e reduziu o grau de proteção da indústria local. Isto foi feito, inicialmente, através da Nova Política Industrial e de Comércio Exterior instituída em 1990. Para as tarifas de importações foi determinado um cronograma de redução para vigorar entre 1990 e 1994. No final do período, a tarifa máxima deveria ser de 40%, a média de 14%, a modal de 20%, e o desvio-padrão inferior a 8%. (AVERBUG, 1999, p.46)

Já as exportações, no período de 1990 a 2001, apresentaram um crescimento de 85%, passando de US\$ 31,4 bilhões para US\$ 58,2 bilhões. A composição relativa dessas exportações, no período, permaneceu basicamente estável, com os manufaturados respondendo por cerca de 56%, um incremento, em 2001, de dois pontos percentuais em relação ao ano de 1990. Os semimanufaturados representavam 14,16% da pauta em 2001, contra 16,26% do início da década de 90, e os básicos 26,4 %, 1,44 % de queda em relação ao ano de 1990 (Tabela 4).

Tabela 4 -Exportação brasileira por fator agregado (1990 – 2001)

Participação em % sobre total geral

<b>Ano</b>	<b>Básicos</b>	<b>Semimanufaturados</b>	<b>Manufaturados</b>
<b>1990</b>	27,84	16,26	54,15
<b>1991</b>	27,63	14,84	56,16
<b>1992</b>	24,67	16,06	57,98
<b>1993</b>	24,29	14,12	60,79
<b>1994</b>	25,39	15,83	57,32
<b>1995</b>	23,59	19,67	54,97
<b>1996</b>	24,92	18,04	55,32
<b>1997</b>	27,31	16,00	55,09
<b>1998</b>	25,38	15,88	57,46
<b>1999</b>	24,64	16,63	56,92
<b>2000</b>	22,80	15,43	59,05
<b>2001</b>	26,40	14,16	56,51

Fonte: SECEX/MICT

O crescimento da participação dos manufaturados sobre o total das exportações foi motivado, principalmente, pelas exportações de automóveis, partes e peças para veículos. Os demais setores foram afetados pela crise global e o conseqüente encolhimento da demanda internacional, principalmente de básicos, que vinha em recuperação desde 1995, mas sofreu com a queda dos preços das *commodities*.

As exportações brasileiras desagregadas por destino, evidencia a predominância da União Européia como mercado receptor das vendas externas brasileiras. Como se nota no gráfico1, essa liderança só é revertida nos anos de 2000 e 2001, quando o NAFTA assume a dianteira.

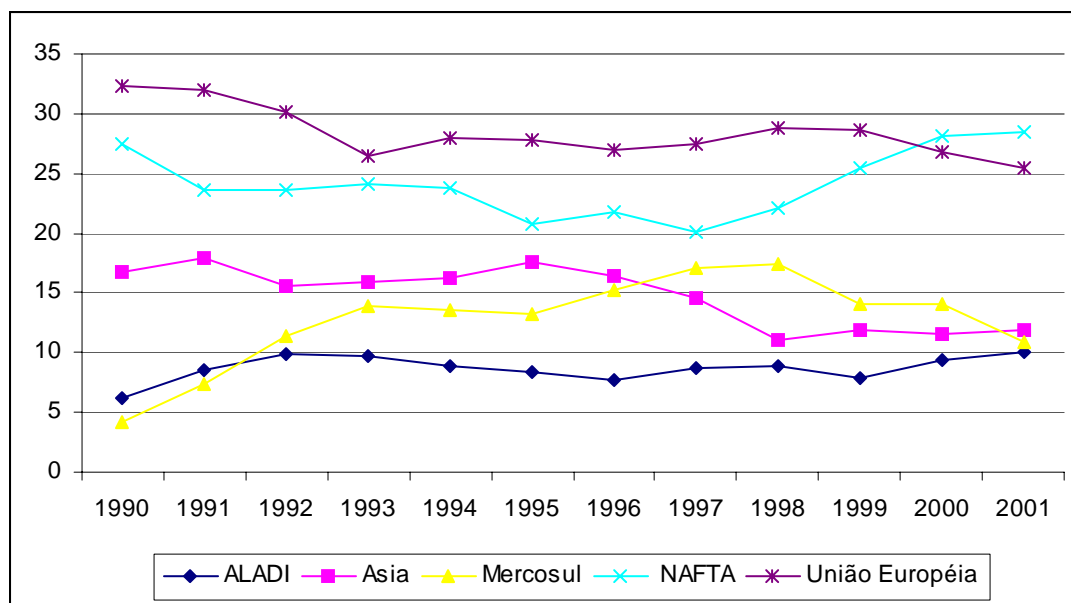


Gráfico 1 - Participação dos principais blocos econômicos nas exportações totais brasileiras (1990-2001) – em percentagem (%)

Fonte: SECEX/MICT

Todavia, quando as exportações brasileiras para a União Européia são comparadas com o total das exportações brasileiras, constata-se um baixo crescimento das primeiras, no período entre 1990 e 2001. Ao longo desses onze anos, elas cresceram 46,25%, enquanto que, no mesmo período, o total das exportações apresentou alta de 85,34%. Os principais fatores que motivaram este comportamento, segundo o relatório da Missão do Brasil junto às Comunidades Européias (2000), foram: o baixo ritmo de crescimento da economia européia; o grau menor de abertura do mercado europeu em setores onde o Brasil é competitivo (agricultura); e, principalmente, as barreiras européias localizadas e marcadas por picos e escaladas tarifárias.

Em termos de posição relativa do Brasil, enquanto fornecedor de bens para a UE, ela tem se mantida praticamente inalterada no período (13º para 11º lugar), mesmo após a ampliação do número de membros da União Européia, em 1995, com a adesão da Áustria, Finlândia e Suécia.

As exportações brasileiras com destino a UE compõem-se, majoritariamente, de produtos primários ou semiprocessados, ainda que algumas manufaturas venham se firmando no



mercado comunitário. De 1990 a 2001, a proporção de produtos agrícolas no total das exportações brasileiras para a UE variou entre 40% e 49% e a de produtos não-agrícolas de 51% a 60% do total.

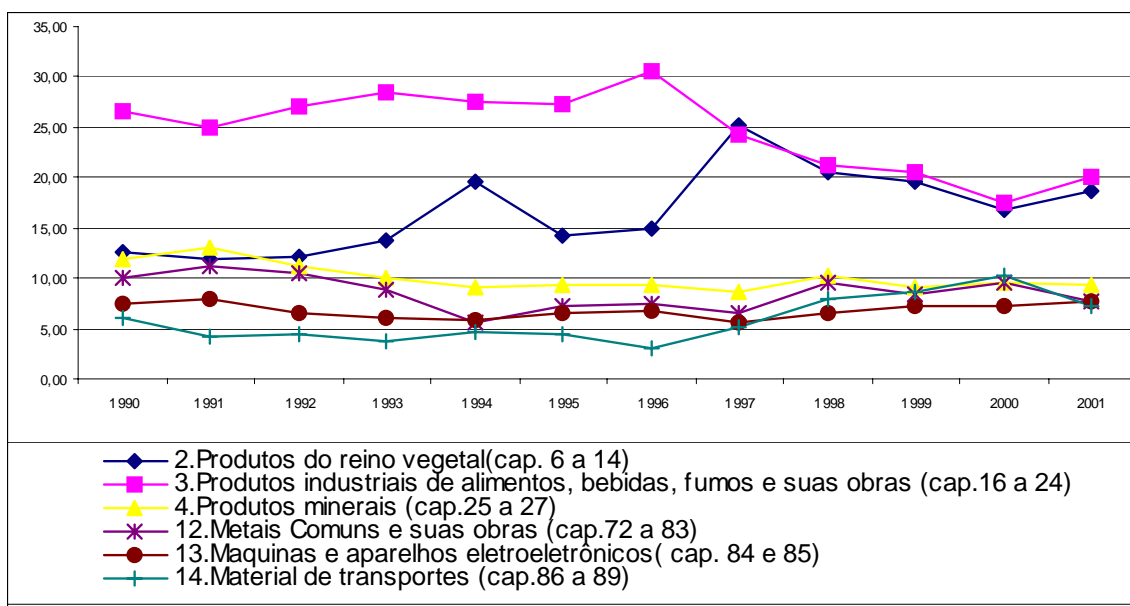


Gráfico 2 - Exportação brasileira para a União Européia / principais grupos de produtos – 1990/2001 (participação em percentagem)

Fonte: Sistema Alice.

Tabela 5 - Pauta dos principais produtos exportados do Brasil para a União Européia /  
Participação Percentual no Total 1990/2001

Pauta de Produtos/ Anos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
1. Animais vivos e produtos do reino animal (cap.1 a 5)	1,64	2,50	3,68	3,61	3,42	2,68	3,37	3,04	3,06	4,35	4,89	6,79
2. Produtos do reino vegetal (cap. 6 a 14)	12,70	11,96	12,25	13,83	19,63	14,28	15,03	25,13	20,54	19,56	16,85	18,60
3. Produtos industriais de alimentos, bebidas, fumos e suas dras (cap.16 a 24)	26,62	24,96	27,08	28,42	27,44	27,22	30,67	24,20	21,22	20,59	17,54	20,12
4. Produtos minerais (cap.25 a 27)	11,86	13,02	11,25	10,01	9,07	9,28	9,44	8,58	10,38	9,05	9,68	9,25
5. Produtos da indústria química ou indústria conexas (cap.28 a 33)	4,25	3,82	3,63	3,08	2,66	3,13	3,38	3,57	3,65	3,19	3,49	3,42
6. Plástico, borrachas e suas dras (cap.39 e 40)	1,52	1,73	1,35	1,32	1,14	1,58	1,17	1,03	1,24	1,28	1,38	1,17
7. Peles, couros e suas dras (cap.41 a 43)	2,03	1,97	1,96	2,08	2,32	2,84	3,22	2,78	2,74	2,31	2,92	3,02
8. Móveis e suas dras (cap. 44 a 46)	2,23	2,16	2,47	3,26	3,79	4,04	3,26	3,13	2,94	3,71	3,75	3,38
9. Papel e suas dras (cap.47 a 49)	4,67	4,74	5,14	4,06	4,75	7,07	4,36	3,74	4,02	4,70	5,58	4,16
10. Matérias têxteis e suas dras (cap.50 a 63)	4,22	4,56	3,79	3,32	2,65	2,61	1,96	1,28	1,02	1,01	1,13	1,45
11. Calçados, chapéus e artefatos semelhantes (cap.64 a 67)	2,18	2,85	2,75	3,28	2,15	1,95	1,67	1,58	1,30	1,45	1,30	1,26
12. Metais Comuns e suas dras (cap.72 a 83)	10,13	11,11	10,61	8,98	5,72	7,28	7,53	6,45	9,46	8,36	9,65	7,79
13. Máquinas e aparelhos eletroeletrônicos (cap. 84 e 85)	7,40	7,97	6,58	6,05	5,74	6,64	6,67	5,55	6,49	7,28	7,18	7,79
14. Material de transportes (cap.86 a 89)	5,98	4,12	4,50	3,80	4,55	4,33	3,14	5,05	7,86	8,60	10,29	7,32
15. Outros (cap.15, 68-71,90-99)	2,58	2,53	2,95	4,91	4,96	5,07	5,13	4,87	4,07	4,57	4,36	4,48

Fonte: Sistema Alice.

Os grupos de produtos predominantes correspondem aos alimentares, bebidas, fumo e demais da agroindústria. O maior percentual atingido por eles foi cerca de 30% do total exportado para a União Européia em 1996 (Gráfico 2). Em seguida, figuram os produtos do reino vegetal (agricultura), que nos últimos cinco anos mantiveram parcelas semelhantes ao primeiro grupo, seguidos pelos grupos de minerais e de metais comuns (metalurgia).

Outros dois grupos podem ser acrescentados ao conjunto anterior: eletroeletrônicos, que mantém uma participação em torno de 6% do total; e material de transporte, que vem aumentando sua participação a partir do ano de 1997.

A concentração das exportações brasileiras nos setores 2 e 3 (Gráfico 2) revela uma especialização nacional na área agrícola/ agroindustrial. Estes setores são os mais afetados pela Política Comercial Comum e pelas medidas fito-sanitárias adotadas pela UE. Com a ampliação do bloco europeu, as medidas de proteção agrícolas tenderão a modificar-se, privilegiando os países membros em detrimento dos países não componentes da UE e que não possuam acordos preferenciais com este bloco. Neste campo, destacam-se os acordos com países destinados a ingressar na UE, com países do mediterrâneo, com o México e com a África do Sul, bem como acordos de parceria com países da ex-URSS, além da manutenção das preferências aos países da ACP. Estes acordos deverão afetar crescentemente as exportações brasileiras através do desvio de comércio que eles tendem a gerar. (MISSÃO DO BRASIL JUNTO AS COMUNIDADES EUROPÉIAS, 2000).

Segundo a Missão do Brasil junto as Comunidades Européias (2000), as importações totais da Comunidade Européia de produtos agrícolas passaram de US\$ 48,6 bilhões para US\$ 62,9 bilhões, entre 1988 e 1999, representando um crescimento de 29,4% em onze anos. Vale destacar, que o crescimento das importações provenientes do Brasil se situa bem abaixo da média comunitária, crescendo somente 2% neste período.

Uma pista para este desvio de comércio das exportações brasileiras pode ser dada pela já mencionada diferença entre o crescimento das exportações totais comparadas às encaminhadas para o bloco europeu. Observando alguns produtos da pauta de exportação

para a UE (Tabela 6), e comparando com as exportações totais, constata-se que o crescimento é pífio, com exceção de animais e produtos do reino animal, produtos do reino vegetal, metais comuns e suas obras e outros. Dentre os produtos de alta representatividade na pauta de exportação brasileira encaminhada a União Européia (Gráfico 2), o segmento dos produtos do reino vegetal foi o único a manter-se no patamar da taxa de crescimento das exportações totais<sup>21</sup>. Os demais segmentos apresentaram taxas de crescimento inferiores<sup>22</sup>, com exceção dos metais comuns e suas obras, que obtiveram uma taxa de crescimento mais elevada quando direcionadas a UE.

Tabela 6 - Taxas de crescimento dos principais produtos da pauta de exportação brasileira

Pauta de Produtos / Anos	Taxa acumulada no período de 1990 a 2001 (Brasil-UE)	Taxa acumulada no período de 1990 a 2001 (Brasil)	Taxa média ao ano em 1990 a 2001 (Brasil-UE)	Taxa média ao ano em 1990 a 2001 (Brasil)
1. Animais vivos e produtos do reino animal (cap.1 a 5)	505,49	354,09	19,73	14,75
2. Produtos do reino vegetal (cap. 6 a 14)	114,25	115,81	7,92	7,24
3. Produtos industriais de alimentos, bebidas, fumos e suas obras (cap.16 a 24)	10,51	44,64	1,00	3,41
4. Produtos minerais (cap.25 a 27)	14,03	57,42	1,32	4,21
5. Produtos da indústria química ou indústria conexas (cap.28 a 38)	17,61	82,30	1,64	5,61
6. Plástico, borrachas e suas obras (cap.39 e 40)	13,02	94,47	1,23	6,23
7. Peles, couros e suas obras (cap.41 a 43)	118,11	194,82	8,11	10,33
8. Madeiras e suas obras (cap. 44 a 46)	121,49	249,86	8,28	12,06
9. Papel e suas obras (cap.47 a 49)	30,43	79,77	2,69	5,48
10. Matérias têxteis e suas obras (cap.50 a 63)	(49,85)	4,65	(6,67)	0,41
11. Calçados, chapéus e artefatos semelhantes (cap.64 a 67)	(15,54)	41,96	(1,67)	3,24
12. Metais Comuns e suas obras (cap.72 a 83)	12,55	(1,80)	1,19	(0,17)
13. Maquinas e aparelhos eletroeletrônicos( cap. 84 e 85)	53,90	111,96	4,41	7,07
14. Material de transportes (cap.86 a 89)	79,24	250,65	6,01	12,08
15. Outros (cap.15, 68-71,90-99)	154,44	152,63	9,79	8,79
16. Total	46,25	85,34	3,87	5,77

Fonte: Alice Web

As taxas de crescimento acumuladas e a taxas médias refletem a política comercial implementada pela UE, tais como a PAC e as Barreiras Não-Tarifárias que, por sua vez, afetam os setores agrícola e agroindustrial detentores de uma alta representatividade nas exportações direcionadas a UE. Essas medidas de proteção adotadas pelo bloco europeu, principalmente as normas técnicas e as medidas fito-sanitárias (ligadas a exigências de controle de saúde pública), geram diversas normas de segurança que também restringem a entrada de certos produtos brasileiros. Um exemplo disso é a política do selo verde, que

<sup>21</sup> A taxa acumulada dos direcionados a UE cresceu, entre 1990 e 2001, 114,85% e as totais, 115,81%.

<sup>22</sup> Os produtos industriais de alimentos, bebidas, fumos e suas obras encaminhados a UE cresceram 10,51% contra 44,64% do total; os produtos minerais, 14,03% contra 57,42%; os de máquinas e aparelhos eletroeletrônicos, 53,9% contra 111,96%; e os materiais de transporte, 79,24% contra 250,65%.

afeta diretamente alguns setores e produtos nacionais associados ao controle dos chamados impactos ambientais. Esse tipo de exigência tende a provocar aumento dos custos de adequação por parte dos setores responsáveis pelos produtos exportados. Estes recebem restrições no acesso ao mercado da União Européia por critérios não necessariamente técnicos, mas com grande apelo ecológico (MENDES, 2000, p.29). Alguns exemplos de produtos/segmentos afetados com as medidas ambientais da UE são: couro, calçados, têxteis, celulose, papel, madeira, ferro e aço<sup>23</sup>. Por conta disto, examina-se a seguir o impacto de cláusulas ambientais e sociais.

## 5.2 CLÁUSULAS SOCIAIS E AMBIENTAIS DO SISTEMA GERAL DE PREFERÊNCIA DA UNIÃO EUROPEIA

O Conselho da União Européia editou, em maio de 1998, o Regulamento n° 1 154/98, que trata da implementação das cláusulas sociais e ambientais do Sistema Geral de Preferência (SGP). Esse regulamento prevê um adicional de preferência tarifária sobre o SGP vigente até aquele ano. A habilitação do Brasil no referido regulamento depende de sua adequação às condições previstas.

As constantes mudanças no grau de sensibilidade dos produtos no SGP da União Européia têm sido, em grande parte, geradas por variáveis não econômicas que se sobrepõem a argumentos econômicos. Os Regulamentos n° 3 281/94 e 1 256/98 regiam o SGP dos países europeus e previam, nos seus artigos n° 7 e n° 8, que a partir de janeiro de 1998 poderiam ser concedidos regimes especiais de incentivos, sob a forma de preferências adicionais, aos países em desenvolvimento, desde que eles adotassem as legislações que integram o conteúdo das normas das Convenções da Organização Internacional do Trabalho (OIT) n° 87 e n° 98, relativas à aplicação dos princípios do direito de organização e negociação coletiva, da Convenção n° 138, relativa à idade mínima de admissão ao trabalho; e da Organização Internacional das Madeiras Tropicais (OIMT).

---

<sup>23</sup> Alguns desses segmentos apresentaram um crescimento das exportações direcionadas a UE inferior as exportações totais, de acordo com a média acumulada no período, foi o caso de: couro, 118% contra 194%; calçados, queda de 15,59% contra um crescimento de 41,96%; têxteis, queda de 49,85% contra crescimento de 4,65%; celulose e papel, 30,43% contra 79,77%; madeira, 121,42% contra 249,86%.

Com a instituição da resolução nº 1 154/98, os artigos, conhecidos como cláusulas sociais e ambientais do SGP da União Européia, foram regulamentados. Com isso, os benefícios adicionais para os produtos industriais e agrícolas variam de acordo com o grau de sensibilidade do produto, conforme as decisões dos países que compõem o bloco europeu. Para os produtos industriais, os benefícios tarifários suplementares serão de 15% (produtos muito sensíveis), 25% (sensíveis) e 35% (semi-sensíveis); para os agrícolas, de 10% (muito sensíveis), 20% (sensíveis) e 35% (semi-sensíveis).

Tabela 7 - Reduções médias do imposto de importação (II) para produtos agrícolas e industrias previstas no SGP e no regime especial (SGP especial)

Produto	Tarifa	Nº de NCM	Média	Desvio Padrão	Mínima	Máxima
Muito sensível	Alíquota do II	329	1,5	1,50	0	13
	SGP	329	1,3	1,36	0	11,4
	SGP especial	329	1,2	1,35	0	11,3
Sensível	Alíquota do II	156	1,7	1,91	0	18
	SGP	156	0,89	1,62	0	14,8
	SGP especial	156	0,83	1,57	0	14,3
Semi-sensível	Alíquota do II	331	0,6	0,84	0	7
	SGP	331	0,24	0,50	0	4,5
	SGP especial	331	0,12	0,40	0	3,7

Fonte: NEGRI; CARVALHO, 1999, p.11.

A tabela 7 apresenta os percentuais médios de redução tarifária previstos no SGP e no Regime Especial, doravante denominado SGP Especial. Conforme se pode observar, a redução do imposto de importação previsto em ambos os regimes é pequena, porque, na média, as alíquotas dos produtos agrícolas e industriais são relativamente baixas.

Um estudo específico sobre os impactos das cláusulas sociais e ambientais do SGP da União Européia nas exportações brasileiras foi elaborado por Negri e Carvalho (1999), com base nos dados das exportações brasileiras referente a 1997 (SECEX) e nas tarifas setoriais impostas pela UE. Esse estudo quantificou a perda (destruição de comércio) para o Brasil, caso o SGP não adote o Regulamento nº 1 154/98, e o ganho (criação de comércio) que o Brasil poderá obter se for habilitado a esse regulamento. Os resultados

envolvem dois cenários: no primeiro, é pressuposto que o Brasil cumpriria as exigências do Regulamento nº 1 154/98 e, portanto, estaria habilitado a usufruir os benefícios de redução tarifária. Haveria, nesse caso, uma criação de comércio (aumento das exportações brasileiras para a U.E.). No segundo cenário é estimado o impacto caso o atual SGP não seja renovado por parte da União Européia. Haveria, dessa forma, uma destruição de comércio (diminuição das exportações brasileiras para a U.E.).

Tabela 8 - Criação e destruição de comércio – Cenário 1 e 2

US\$ 1

Seção	Descrição	Criação Cenário 1	Destruição Cenário 2	Total das Exportações Envolvidas (1997)
I	Animais vivos e produtos animais	6.265	-29.004	17.868.608
II	Produtos vegetais	6.027	-134.738	33.634.070
III	Gordura animal, vegetal, óleos e ceras	34.996	-479.020	113.520.505
IV	Gêneros alimentícios preparados, bebidas e fumo	317.777	-1.579.022	542.451.860
V	Produtos minerais	0	-59.796	31.444.469
VI	Produtos da indústria química e preparados	9.997	-1.761.568	390.055.995
VII	Plásticos e borrachas; artigos de plásticos e borrachas	121	-892.990	118.909.221
VIII	Couros e peles; couro e artigos de couro; artigos de viagem, bolsas e similares	4.238	40.628	8.195.351
IX	Artigos de madeira, cortiça e cestaria	7	-966.395	303.272.121
XI	Tecidos e artigos de tecido	48.077	-320.513	164.931.307
XIII	Artigos de pedra ou cerâmica; vidro e vidraria	97.137	-452.339	152.984.623
XIV	Pérolas, pedras e metais preciosos, jóias, moedas	0	-70.962	57.858.214
XV	Ligas de metal e artigos de ligas de metal	339.228	-2.313.648	809.199.222
XVI	Maquinaria e instrumentos mecânicos; equipamentos elétricos, partes e acessórios para esses artigos	0	-1.635.299	619.612.282
XVII	Veículos, aeronaves e outros equipamentos de transporte	548.722	-2.201.667	550.878.629
XVIII	Instrumentos óticos, fotográficos, de medida e instrumentos médicos; relógios, instrumentos musicais	2.951	-147.787	38.417.444
XX	Artigos manufaturados vários	306	-369.546	166.143.591
<b>Total</b>		<b>1.415.849</b>	<b>-13.454.922</b>	<b>4.129.377.512</b>

Fonte: NEGRI; CARVALHO, 1999.

Os resultados do estudo são demonstrados na tabela 8, que compara a criação e a destruição de comércio de acordo com os pressupostos apresentados. Os dados demonstram que o Sistema Geral de Preferência, no ano de 1997, beneficiou as exportações brasileiras para a União Européia em cerca de US\$ 4,1 bilhões. No cenário 1, com a habilitação à regulamentação adicional de preferência tarifária, haveria uma criação de comércio de US\$ 1,4 milhão. As seções mais beneficiadas seriam: veículos, aeronaves e outros equipamentos de transporte; ligas de metal e equipamentos de ligas de metal; gêneros alimentícios preparados, bebidas e fumo. No cenário 2, os resultados indicam que, se não houver a renovação do SGP, haverá uma redução de US\$ 13,4 milhões das exportações brasileiras para a U.E., ou seja, uma destruição de comércio. Neste caso, os

setores mais atingidos seriam: ligas de metal e artigos de liga de metal; veículos, aeronaves e outros equipamentos de transporte; produtos da indústria química e preparados; gêneros alimentícios preparados, bebidas e fumo.

Considerando a pauta das exportações brasileiras encaminhadas para a UE, que em 1997 totalizou US\$ 14,5 bilhões, percebe-se o impacto da não renovação do SGP sobre as exportações brasileiras apresentado no cenário 2. Neste cenário, o total das exportações atingidas seria de 0,1%, enquanto que, no primeiro cenário o impacto se restringe a 0,01% da pauta de exportação. Um ponto a se destacar, é que o Sistema Geral de Preferência é uma concessão unilateral, tornando o ganho de apenas US\$ 1,4 milhão pouco relevante diante do precedente de aceitar as cláusulas sociais e ambientais, que geram maiores impactos negativos sobre o comércio. Caso essas cláusulas sejam aceitas, elas poderão servir de justificativas para uma maior utilização de argumentos socioambientais. É importante destacar que, a maior parte das restrições ao comércio são compostas por barreiras não-tarifárias.



## 6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A formação de uniões aduaneiras tem alterado as políticas de comércio adotadas pelos principais países e blocos econômicos. No caso das uniões aduaneiras, a política comercial torna-se comum aos seus membros, a partir da utilização de instrumentos como tarifas externas comuns e regras de origem. Essas políticas, por sua vez, tendem a eliminar as barreiras ao comércio intrabloco, criando entraves aos produtos oriundos de países não membros.

Esse processo de integração aprofundou-se na Europa no pós-guerra, na tentativa dos países buscarem reconstruir e harmonizar suas economias. Essa integração foi resultado de um longo processo, que demandou políticas compensatórias devido as grandes disparidades regionais. O processo iniciou-se com a eliminação de barreiras alfandegárias e restrições de natureza econômica, seguindo, posteriormente, para a eliminação de todos os obstáculos a livre movimentação de mercadorias, serviços, capitais e mão-de-obra e, a criação de um mercado comum nas áreas agrícolas e de transporte. Além disso, houve a criação de instituições, como o FEDER, que buscou homogeneizar os diversos níveis de desenvolvimento regional, cujo papel foi fundamental nesse processo de integração.

Um dos efeitos econômicos previstos pelos processos de integração, do ponto de vista teórico, é a chamada criação de comércio. Este aumento do comércio intra-regional seria uma decorrência das tarifas de importação, deslocando a produção doméstica para importações oriundas de um dos membros do bloco. O segundo efeito, desvio de comércio seria provocado pela diminuição do nível de transações dos membros da união com os países não-membros. É neste último efeito que se baseiam as principais críticas aos acordos regionais. Dentro desse aspecto, a formação de uma união econômica e monetária na Europa impacta o comércio inter e intra regional, devido às políticas comerciais adotadas por seus países membros.

A política comercial da União Européia utiliza instrumentos que discriminam seus parceiros, estabelecendo uma hierarquia (pirâmide) de preferências, na qual a posição de um país depende dos acordos preferenciais que mantêm com o bloco. Nesse contexto,

países, como o Brasil, que não possuem esse tipo de acordo encontram-se em posição inferior. Com isso, as exportações destes países sofrem os impactos da política comum e, em especial da Política Agrícola Comum no caso de serem especializados na área agrícola/agroindustrial através, principalmente, das barreiras não-tarifárias.

Parte significativa das barreiras não-tarifárias constituem-se de cláusulas sociais e ambientais com grande apelo ecológico, que acabam por representar grandes impactos sobre a penetração e crescimento das exportações brasileiras no mercado europeu. O Brasil beneficia-se somente do Sistema Geral de Preferências e grande parte dos produtos exportados fazem parte dos chamados grupos de produtos de alta sensibilidade, sendo penalizado por políticas de proteção.

Deve ser considerado, que o processo de integração da Europa está se expandindo e se aprofundando com a futura adesão dos países da Europa Central e Oriental (PECO). Esses países possuem um tratamento diferenciado, com uma boa posição na hierarquia de preferências, principalmente no que se refere as Barreiras Não-Tarifárias. Os países do PECO possuíam, em 1996, somente 13% das suas exportações sujeitas as BNTs, enquanto que o Brasil sofria o dobro com 26% das suas exportações sujeitas as BNTs.

Diante da intensificação do processo de integração da Europa, a política comercial tende a favorecer ainda mais, através de acordos preferenciais, os países membros e os candidatos a ingressar na UE em detrimento de outros países. Com isso, o Brasil tenderá a encontrar dificuldades adicionais na penetração de suas exportações no mercado europeu.

Verificou-se nessa monografia que os grandes impactos sobre as exportações brasileiras encontram-se na área agrícola e agroindustrial que, por sua vez, possui alta representatividade nas vendas direcionadas à UE. O principal instrumento utilizado neste trabalho para avaliar tais impactos foi a comparação entre as taxas de crescimento média e acumulada das exportações brasileiras no período de 1990 a 2001. Essa comparação revelou um grande diferencial entre a taxa de exportação total e a direcionadas à UE. As exportações totais, de acordo com a taxa acumulada, cresceram 85,34%, enquanto que as associadas as vendas para a UE cresceram apenas 46,25%. Essa diferença se acentua ao se analisar os setores principais da pauta de exportação. Um desses setores é o de industriais

de alimentos, bebidas, fumos e suas obras, que tiveram uma expansão no total exportado de 46,44% e de apenas 10,51% nas vendas para o bloco europeu. As rígidas normas técnicas e fitosanitárias que atuam sobre estes segmentos e são aplicadas a países como o Brasil ajudam a explicar esse baixo crescimento.

Essas medidas, implementadas através de cláusulas sociais e ambientais, discriminam parceiros comerciais, afetando o Brasil que, como foi mencionado anteriormente, não possui acordos preferenciais e beneficia-se unicamente do Sistema Geral de Preferências. As mudanças esperadas nesse SGP tendem a complicar o quadro ainda mais, com a ampliação do bloco europeu, que deve favorecer os novos entrantes.

Diante disto, é necessário que o Brasil prepare uma equipe negociadora que quantifique permanentemente os impactos dos acordos em negociação e as concessões ora em curso, a fim de evitar que o país seja mais penalizado.

## REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Jr. Integração econômica e harmonização da política na América do Norte e no Cone Sul. **Revista de Economia Política**, v.1, n.2, p.95-105, abr./jun.1991.

AVERBUG, André. Abertura comercial brasileira na década de 90. In: GIAMBIAGI, F. MOREIRA (orgs.). **A economia brasileira nos anos 90**. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

BAUMANN, Renato et al . **A nova economia internacional: uma perspectiva brasileira**. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 398 p.

BERTELHA, Mário Augusto. Os impactos do euro: uma avaliação. **Revista de Economia Política**, v.20, n. 23, jan./mar.2000.

CASTILHO, Marta Reis. **O sistema de preferências comerciais da União Européia**. Rio de Janeiro: IPEA, 2000. 67 p. (Texto Para Discussão, 742).

CAVALCANTI, Marco A. H. **Integração econômica e localização sob concorrência imperfeita**. Rio de Janeiro: Departamento das Relações Institucionais/BNDES, jun.1997.68 p.

COSTA, José M.M. Globalização, desenvolvimento sustentável e desenvolvimento regional. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 24, 1995, São Paulo. **Anais...** Niterói: ANPEC. v.1. p.80-95.

COUTINHO, Luciano C. Nota sobre a natureza da globalização. **Revista do Instituto de Economia da Unicamp**, n. 4, p. 21-26, jun. 1995.

DORNBUSH, Rudiger; FISCHER, Stanley. **Macroeconomia**. Trad. e revisão técnica de Roberto Luís Troster. 5 ed.. São Paulo: Makron/McGraw-Hill, 1991. 930 p.

GOMES, Gustavo Maia. **Desenvolvimento e política regional na União Européia**. Brasília: IPEA, 1997. 119 p. (Texto Para Discussão, 483).

HYMAN, P. Integração financeira e política monetária. **Revista do Instituto de Economia da Unicamp**, n. 3, p.21-36, dez. 1994.

KENEN, Peter B. **Economia internacional: teoria e política**. Rio de Janeiro: Campus, 1998. 930 p.

KRUGMAN, Paul R.; OBSTELD, Maurice. **Economia internacional**: teoria e política. Trad. de Celina Martins Ramalho Laranjeira. São Paulo: Makron Books, 2001. 797 p.

LIST, G. Friedrich. **Sistema nacional de economia política**. São Paulo: Nova Cultural, 1986. 112 p. (Os Economistas)

MAIA, Jayme Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2001. 508 p.

MEERHAEGHE, Marcel A.G.V. **Economia internacional**. São Paulo: Atlas, 1980. 287 p.

MISSÃO DO BRASIL JUNTO AS COMUNIDADES EUROPEIAS. **Obstáculos ao acesso das exportações do Brasil junto às comunidades européias**. 2000. 95 p. Disponível em : <<http://www.braseuropa.be>>. Acesso: 11 out. 2002.

NASSIF, André Luiz. A articulação das políticas comercial e industrial e comercial nas economias em desenvolvimento contemporâneas: uma discussão analítica. **Revista de Economia Política**, v. 20,n. 2, abr./jun. 2000.

NEGRI, João Alberto de; CARVALHO, Alexandre. **O impacto das cláusulas sociais e ambientais do sistema de preferências da CE nas exportações brasileiras**. Brasília: IPEA, 1999. 25 p. (Texto Para Discussão, 634).

NONNENBERG, M.J.B.; MENDONÇA, M.J.C. criação e desvio de comércio no mercosul: o caso dos produtos agrícolas. In: ENCONTRO NACIONAL DE ECONOMIA, 27, 1998, Vitória. **Anais...** Niterói: ANPEC. v.2. p. 947-962.

NUNES, Ricardo; NUNES, Selene. União monetária européia: evolução recente e perspectivas. **Revista de Economia Política**, v. 20, n. 23, p. 51-72, jan./mar. 2000.

SMITH, A.; VENABLES, A. J. Completing the internal market in the European Community: some industry simulations . **European Economic Review**, v.32, p.1501-1525,1988.

VINER, J. **The customs union issue**. New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

WANDERLEY, Livio Andrade et.al.(orgs.). **União Européia, Mercosul e Bahia**: novas relações centro-periferia. Salvador: Goethe Institut,1998.181 p.

WILLIAMSON, John. **A economia aberta e a economia mundial**: um texto de economia internacional. Rio de Janeiro: Campus, 1989. 256 p.



ANEXO A  
SIGLAS E NOMENCLATURAS

ACP – Ex-colônias da África, Caribe e Pacífico. São eles: Sudão, Mauritânia, Mali, Burkina Faso, Níger, Chade, Cabo Verde, Senegal, Gâmbia, Guiné-Bissau, Guiné, Serra Leoa, Libéria, Costa do Marfim, Gana, Togo, Benin, Nigéria, Camarões, República Centro-Africana, Guiné Equatorial, São Tomé, Príncipe, Gabão, Congo, Zaire, Ruanda, Burundi, Angola, Etiópia, Eritreia, Djibuti, Somália, Quênia, Uganda, Tanzânia, Seychelles, Moçambique, Madagáscar, Maurício, Comores, Zâmbia, Zimbábue, Malavi, Namíbia, Botsuana, Suazilândia, Lesoto, Belize, Saint Kitts-e-Nevis, Haiti, Bahamas, República Dominicana., Antígua, Barbado, Dominique, Jamaica, Santa Lúcia, São Vicente, La Barbade, Trindade, Tobago, Grenada, Guiana, Suriname, Papua-Nova Guiné, Ilhas Salomão, Tuvalu, Kiribati, Fiji, Vanuata, Tonga, Samoa Ocidental.

AMF – Acordo Multifibras.

ÁSIA OUTROS – Camboja, Coreia do Norte, Macau, Mongólia, Paquistão, Sri Lanka e Vietnã.

ATV – Acordos relativos aos têxteis e vestuário

AVRE – Acordos Voluntários de Restrição às Exportações.

BENELUX – Bélgica, Holanda e Luxemburgo.

BNTs – Barreiras Não-Tarifárias.

CE – Comunidade Européia.

CECA – Comunidade Européia do Carvão e do Aço. Composto por: Bélgica, Holanda, Luxemburgo, Alemanha Ocidental, Itália e França.

CEE – Comunidade Económica Européia.

CEI – Comunidade dos Estados Independentes. Composto por: Ucrânia, Bielo-Rússia, Moldávia, Rússia, Geórgia, Armênia, Azerbaijão, Casaquistão, Turquemenistão, Usbequistão, Tadjiquistão e Kirghizistão

COMUNIDADE ANDINA – Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela.

FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

FEOGA – Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola.

GATT – Acordo Geral sobre Tarifa e Comércio.

IME – Instituto Monetário Europeu.

MAGHREB – Argélia, Marrocos e Tunísia.

MASHREK – Egito, Líbano, Síria e Jordânia.

MCAC – Mercado Comum da América Central. Composto por: Guatemala, Honduras, Costa Rica, El Salvador e Panamá.

MERCOSUL – Mercado Comum do Sul. Composto por: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai.

NAFTA – *North American Free Trading Agreement* (Acordo de Livre Comércio da América do Norte). Composto por: Canadá, Estados Unidos da América e México.

NMF – Nação mais favorecida.

NPI – Novos Países Industrializados.

NPI da Ásia – Indonésia, Hong Kong, Coréia do Sul, Malásia, Filipinas, Cingapura, Tailândia, China e Taiwan.

OCEANIA – Austrália e Nova Zelândia.

OIMT – Organização Internacional das Madeiras Tropicais.

OIT – Organização Internacional do Trabalho.

OMC – Organização Mundial do Comércio.

ORIENTE MÉDIO – Arábia Saudita, Bahrein, Iraque, Irã, Kuwait, Líbia, Oman, Catar e União dos Emirados Árabes.

PAC – Política Agrícola Comum.

PCC – Política Comum Comunitária

PECO – Países da Europa Central e Oriental. Composto por: Polônia, República Tcheca, Eslováquia, Hungria, Romênia e Bulgária.

PED – Países em Desenvolvimento.

PMA – Países Menos Avançados

PMA da Ásia – Afeganistão, Bangladesh, Budan, Laos, Maldivas, Myanmar e Nepal.

SGP – Sistema Geral de Preferências.

TARIC – Tarifas Integradas das Comunidades Europeias

TEC – Tarifa Externa Comum

UE – União Europeia. Composto por: França, Bélgica, Luxemburgo, Alemanha, Holanda, Itália, Reino Unido, Irlanda, Dinamarca, Grécia, Portugal, Espanha, Áustria, Finlândia e Suécia.

UNCTAD – *United Nations Conference on Trade and Development*.

VAT – Imposto sobre o Valor Adicionado.



