



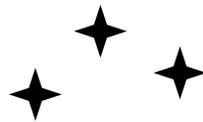
**PERÍODO:**  
**SEGUNDO SEMESTRE 2005**  
**PRIMEIRO SEMESTRE 2006**

*Intal*

Departamento de Integração e Programas Regionais  
Instituto para a Integração da América Latina e do Caribe - INTAL

Banco Interamericano de Desenvolvimento  
Informe MERCOSUL N° 11. Novembro, 2006





INFORME

**MERCOSUL**

PERÍODO SEGUNDO SEMESTRE 2005 - PRIMEIRO SEMESTRE 2006

Banco Interamericano de Desenvolvimento

Departamento de Integração e Programas Regionais

Instituto para a Integração da América Latina e do Caribe BID-INTAL

Esmeralda 130, andáres 16 e 17 C1035ABD, Buenos Aires, República Argentina

Tel: (54 11) 4 320-1850 Fax: (54 11) 4 320-1865

E-mail: [pubintal@iadb.org](mailto:pubintal@iadb.org) <http://www.iadb.org/intal>

*As idéias e opiniões expostas nesta publicação são de responsabilidades dos autores, as quais não refletem necessariamente as políticas e/ou a posição do BID e do INTAL. Todos os direitos reservados.*

Impresso na Argentina

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe

Informe MERCOSUL 11

1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL. Noviembre 2006.

164 p.; 28 x 21 cm. Serie Informes Subregionales de Integración

ISBN-10: 950-738-249-6

ISBN-13: 978-950-738-249-9

1. Desarrollo Económico

CDD 338.9

US\$ 15.00

COORDENAÇÃO EDITORIAL: Susana Filippa  
EDIÇÃO: Mariana R. Eguaras Etchetto

A série Informes Sub-regionais de Integração representa um esforço do INTAL destinado a fomentar o conhecimento e a difusão de informação referentes ao processo de integração vigente na América Latina e no Caribe. Como parte desta corrente de integração econômica, o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) constituiu-se, a partir da assinatura do Tratado de Assunção em 1991, em um caso piloto de avaliação dos êxitos e dos desafios que encerra esta ambiciosa iniciativa.

A intenção do INTAL, mediante a publicação desta série anual, é facilitar o acesso à informação a um universo de potenciais leitores interessados no MERCOSUL, compreendendo os setores públicos, privado, acadêmico e a comunidade em geral da sub-região. Além disso, tenta-se transcender o interesse que o MERCOSUL desperta no âmbito sub-regional, facilitando sua difusão à comunidade internacional com a publicação do Informe em idioma inglês, além dos dois idiomas oficiais do bloco, espanhol e português.

Este Informe N° 11 abarca o período que vai do segundo semestre do 2005 ao primeiro semestre do 2006. A versão inicial do documento foi elaborada por Ricardo Markwald, economista sênior especializado em comércio internacional, com a colaboração dos economistas Fernando Ribeiro, Sandra Rios, Romina Gayá (assistente de pesquisa do INTAL), Leane Naidin, Henry Pourchet e Alejandro Ramos na parte de apoio técnico/estatístico. Paolo Giordano e Cristian Volpe, economistas da Divisão de Integração, Comércio e Assuntos Hemisféricos, contribuíram com valiosos comentários e sugestões na revisão do documento. A coordenação e edição do Informe final foi conduzida por Ricardo Carciofi e Uziel Nogueira, Diretor e Economista Sênior em Integração do INTAL, respectivamente.

Continuando com o objetivo de seguir cobrindo as expectativas que tem despertado a aparição dos anteriores informes, convidam-se os leitores a enviar seus comentários e/ou sugestões a fim de melhorar no futuro o alcance ou o enfoque do conteúdo destas publicações.



## ÍNDICE

RESUMO EXECUTIVO	i
CAPÍTULO I. PANORAMA MACROECONÔMICO	1
A. Contexto internacional	1
B. O MERCOSUL no cenário mundial	2
C. Evolução macroeconômica do MERCOSUL	5
D. Conclusão	14
CAPÍTULO II: EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO E DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO	15
A. Comércio total do bloco	15
B. Comércio dos países	22
C. O desequilíbrio no comércio intra-bloco em favor do Brasil	36
D. Investimentos estrangeiros diretos no MERCOSUL	43
E. Conclusão	46
CAPÍTULO III. A AGENDA INTERNA	47
A. Tarifa Externa Comum (TEC)	47
B. A renegociação do acordo automotivo	50
C. Salvaguardas: flexibilidade necessária ou retrocesso?	54
D. Assimetrias: recuperando o tempo perdido	61
E. O estado da arte no processo de incorporação de normas	67
F. O conflito das "papeleras"	72
G. Considerações finais	80

CAPÍTULO IV. A AGENDA DE NEGOCIAÇÕES EXTERNAS	83
A. As tensões entre os sócios na coordenação da agenda externa	84
B. A evolução dos fluxos de comércio e as prioridades da agenda externa	86
C. A abrangência das agendas temáticas e a questão do <i>policy space</i>	87
D. A política comercial na América do Sul: integração ou fragmentação?	87
E. A evolução das negociações regionais e bilaterais do MERCOSUL	90
F. A Rodada Doha e seus possíveis impactos sobre a Tarifa Externa Comum do MERCOSUL	99
G. A Adesão da Venezuela ao MERCOSUL	104
H. Conclusões	123
ANEXO I	125
ANEXO II	129
ANEXO III	135

## BIBLIOGRAFÍA

## SUMÁRIO EXECUTIVO

Num cenário de crescimento da economia mundial, firme demanda de matérias-primas e abundância de liquidez, o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) continua em uma fase expansiva. Os **indicadores macroeconômicos** revelam um bloco mais sólido que no passado: o crescimento se combina com menor vulnerabilidade no setor externo, disciplina fiscal e inflação baixa em termos históricos. Estima-se que as taxas de expansão econômica alcançarão, em 2006, perto de 4.9%, similares às de 2005, mas inferiores ao que se observa para o conjunto dos países emergentes.

Os instrumentos de política econômica -especialmente o cambial- obedecem a variados desenhos e observa-se maior coincidência nas políticas fiscais. A recuperação das economias do MERCOSUL assentou-se sobre a base de um importante esforço de poupança. Enquanto as exportações líquidas foram se expandindo num ritmo mais acelerado no Brasil, o investimento foi um fator mais dinâmico da demanda agregada nos outros casos.

Os **fluxos comerciais** dos países do MERCOSUL tiveram, em 2005, mais um ano de resultados excelentes, com crescimento tanto das exportações quanto das importações e elevação do saldo comercial. De fato, 2005 foi o terceiro ano consecutivo de alta do comércio do bloco, após um longo período de instabilidade. O desempenho do bloco tem sido superior ao do comércio mundial, implicando um aumento no *market-share* do MERCOSUL, que passou de 1.36% em 2002 para 1.56% em 2005.

A expansão recente tem sido mais intensa nos fluxos de **comércio intra-zona**, que mais do que dobraram no triênio 2003-2005, atingindo o recorde histórico de US\$ 21.1 bilhões no último ano. Há dois fatos que chamam a atenção na evolução recente dos fluxos de comércio intra-MERCOSUL: a assimetria verificada na evolução dos saldos comerciais, com o Brasil registrando superávits elevados e crescentes com todos os parceiros; e a redução do *market-share* dos parceiros nas importações do Brasil. A análise mostra que tal perda refere-se tanto a um problema de composição da pauta de exportação desses países para o Brasil - bastante concentrada em produtos em baixa nas compras brasileiras, ou seja, cujo crescimento nos últimos anos foi bem menor do que a média - quanto a problemas de competitividade em nível de produtos, refletidos nas perdas de *market-share* dos sócios nas importações brasileiras da grande maioria dos produtos que têm maior peso em suas pautas de exportação. Apenas no caso do Paraguai este segundo efeito não se verificou, com a explicação recaindo integralmente no efeito-composição. O **comércio extra-zona** do bloco também teve um desempenho bastante favorável no triênio 2003-2005: as exportações registraram um crescimento médio anual de 21.9%, as importações cresceram 21.1% a.a. e o saldo comercial atingiu US\$ 54.7 bilhões em 2005. Destaca-se o grande dinamismo do comércio com os demais países da Aladi e também com os asiáticos.

Os fortes aumentos dos preços das *commodities* e dos produtos industrializados impulsionaram as exportações do MERCOSUL. Os preços de exportação responderam por quase 1/3 do crescimento do valor exportado no caso do Brasil e 26% do total no caso da Argentina. No Uruguai esse fenômeno foi menos intenso, mas ainda assim significativo. De qualquer maneira, deve-se destacar que durante 2005 os termos de troca se deterioraram em todos os países do bloque, com exceção da Argentina. No caso do Uruguai e Paraguai, este índice encontra-se no nível mais baixo da última década.

A assimetria de desempenho do Brasil no comércio intra-zona vem provocando, já há alguns anos, atritos comerciais recorrentes com os sócios, especialmente com a Argentina. A Comissão de Monitoramento de Comércio entre Argentina e Brasil, em meados de 2006 tinha 17 produtos sob monitoramento. Contudo, já é possível detectar uma certa redução dos atritos comerciais bilaterais, em virtude de fatores como a valorização da moeda brasileira ante o peso argentino, a nítida desaceleração do ritmo de crescimento das exportações brasileiras com destino ao mercado do vizinho e, também, o relativo sucesso de alguns

acordos setoriais fechados no passado recente. Atualmente, a preocupação das indústrias de ambos os países tem se voltado mais intensamente para a ameaça representada pelas importações provenientes da China, cujos produtos vêm rapidamente ganhando espaço nos dois mercados.

Os ingressos líquidos de **investimentos estrangeiros diretos** (IED) nos países do MERCOSUL não tiveram um comportamento muito favorável em 2005, quando somaram US\$ 20.5 bilhões, volume 17% inferior ao registrado no ano anterior. Sua participação no total mundial reduziu-se para apenas 2.3%, e no total direcionado aos países em desenvolvimento declinou para 7.5%. A queda deveu-se basicamente à redução de cerca de US\$ 3 bilhões nos fluxos direcionados ao Brasil, uma vez que tanto os investimentos voltados à Argentina quanto ao Uruguai tiveram aumento e aqueles direcionados ao Paraguai mantiveram-se estáveis. Vale registrar a crescente importância dos investimentos de empresas brasileiras no exterior, com a Argentina ocupando uma posição de destaque como destino desses recursos.

As questões que dominaram a **agenda interna** do bloco entre meados de 2005 e julho de 2006 foram os avanços registrados na eliminação da "dupla cobrança" da Tarifa Externa Comum (TEC), a renegociação do *Acordo Automotivo* entre Brasil e Argentina, a instituição do *Mecanismo de Adaptação Competitiva* - instrumento acordado entre esses mesmos países com o intuito de disciplinar a imposição de medidas de proteção no comércio bilateral -, o tratamento das **assimetrias**, o processo de incorporação das normas nos países-membros do MERCOSUL e, por último, o polêmico caso das *papeleiras*, conflito de cunho jurídico-ambiental que afetou gravemente o relacionamento entre Argentina e Uruguai, em virtude da instalação de duas plantas de celulose em área de fronteira, na margem oriental do Rio Uruguai.

Os avanços na eliminação da **dupla cobrança da TEC** são importantes porque o MERCOSUL caracteriza-se, ainda hoje, pela coexistência de quatro territórios aduaneiros separados, em vez de um território único, como deveria ocorrer em uma genuína união aduaneira. De fato, só os bens "originários" - aqueles que cumprem os requisitos estabelecidos pelo regime de origem do MERCOSUL - podem circular livremente dentro da união alfandegária. Os demais bens devem voltar a pagar a tarifa de importação ao cruzar outra fronteira nacional dentro da união, configurando, assim, o problema da "dupla cobrança da TEC".

No tratamento das assimetrias, destaca-se a criação do *Fundo de Convergência Estructural do MERCOSUL* (FOCEM). Esse Fundo tem caráter claramente redistributivo, pois os países que mais recursos aportam são os que menos recebem. De fato, Paraguai e Uruguai contribuirão, juntos, com 3%, mas receberão anualmente 80% dos recursos do Fundo. As contribuições foram determinadas com base na média histórica da participação do Produto Interno Bruto (PIB) de cada país no PIB total do MERCOSUL, enquanto a distribuição dos recursos entre os países levou em consideração o tamanho das economias e o grau de desenvolvimento relativo dos sócios.

Por outro lado, nos últimos anos o Conselho Mercado Comum (CMC) tem adotado diversas disposições tendentes a agilizar o **processo de incorporação das normas** MERCOSUL aos ordenamentos jurídicos dos Estados Partes, mas os avanços registrados até o presente têm se mostrado insatisfatórios. Em 31 de março de 2006, a Secretaria MERCOSUL (SM) informava que das 1,712 normas aprovadas entre 1991 e essa data, quase 67.5% tinham vigência nos quatro Estados Partes.

Dois temas dominaram a **agenda externa** do MERCOSUL no último ano: as negociações multilaterais da Rodada Doha, no âmbito da OMC, e a incorporação da Venezuela como membro pleno do bloco.

Apesar de contar com uma extensa agenda de **negociações externas**, o MERCOSUL tem enfrentado dificuldades em avançar em negociações. Apesar da multiplicidade de iniciativas de negociação, nos últimos três anos apenas três acordos foram concluídos: o da Comunidade Andina (CAN), o da Índia e o da União Aduaneira da África Austral (SACU - *Southern African Customs Union*), sendo que os dois últimos ainda não estão em vigência. Com os países desenvolvidos, não tem sido possível superar os

impasses resultantes de interesses conflitantes e agendas temáticas abrangentes e não-convergentes. Com os países em desenvolvimento, as negociações têm produzido acordos pouco ambiciosos, tanto em termos de cobertura de produtos quanto do nível de preferências negociadas. Em um contexto internacional em que proliferam os acordos regionais de comércio, cresce o debate sobre as razões para o fraco desempenho na agenda externa do MERCOSUL.

Outro tema de destaque na agenda do MERCOSUL no período 2005-2006, é o processo de negociações do *Protocolo de Adesão da Venezuela ao MERCOSUL*. De acordo com os termos desse Protocolo a Venezuela assume os direitos e obrigações do Tratado de Assunção, Protocolo de Ouro Preto e Protocolo de Olivos, mas disporá de quatro anos para adotar o acervo normativo do MERCOSUL, a TEC a Nomenclatura Comum do MERCOSUL. Esse processo deverá exigir um esforço razoável da Venezuela, uma vez que há diferenças importantes entre as tarifas praticadas pelo país e os níveis em vigência no MERCOSUL. As diferenças maiores encontram-se nos produtos agrícolas e manufaturados intensivos em mão-de-obra, em que parecem concentrar-se os produtos sensíveis naquele país.

Os prazos definidos para o alcance do livre comércio entre os países do MERCOSUL e a Venezuela (o limite máximo é 2014) implicarão a antecipação dos cronogramas de liberalização já negociados no Acordo Complementação Econômico (ACE) 59. Ainda que haja benefícios com essa antecipação, é importante considerar que a adesão deverá promover ganhos relativamente modestos nas condições de acesso a mercados.

Independentemente das prioridades das políticas externas dos países do MERCOSUL e da Venezuela, as características de seu comércio exterior e de sua estrutura produtiva apresentam diferenças importantes. Isso revela que a coordenação das políticas comerciais, exigida de países-membros de uma união aduaneira, pode não ser trivial.



## CAPÍTULO I. PANORAMA MACROECONÔMICO

O contexto internacional e a evolução da economia doméstica desempenham um papel-chave na configuração do processo de integração regional. Em razão disso, o objetivo deste primeiro capítulo é analisar o ambiente macroeconômico externo e interno dos países do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) para se compreender melhor a evolução das relações comerciais dentro do bloco.

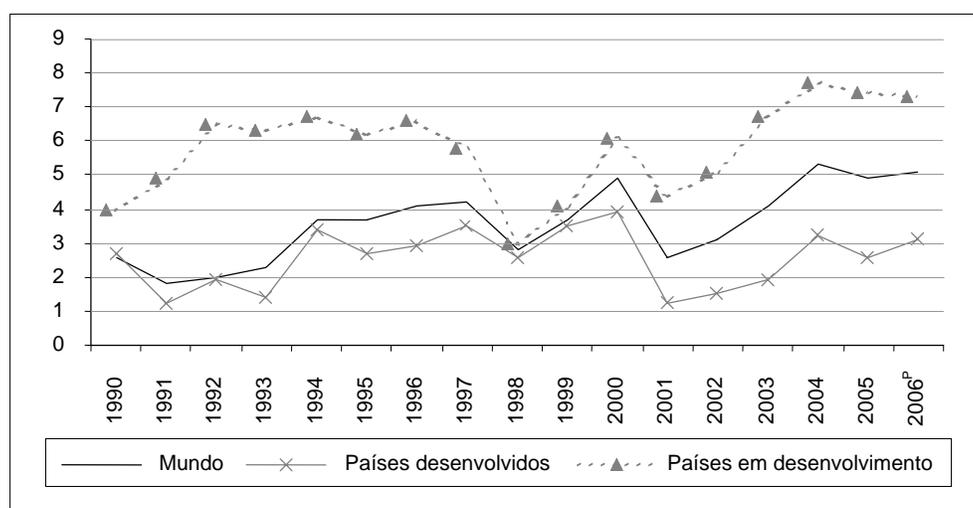
Num cenário de crescimento da economia mundial, firme demanda de matérias primas e abundância de liquidez, o MERCOSUL continua em uma fase expansiva na qual os indicadores macroeconômicos revelam um bloco mais sólido que no passado: o crescimento se combina com menor vulnerabilidade no setor externo, disciplina fiscal e inflação baixa em termos históricos. Apesar disso, persistem múltiplas assimetrias dentro do bloco.

O comércio do MERCOSUL com o resto do mundo se expande num ritmo sustentado e alcança seus máximos valores históricos, inclusive quando se evidencia certa deterioração dos termos do intercâmbio. O comércio intra-bloco continua se recuperando, embora sua participação nas exportações totais tenha se mantido vários pontos percentuais abaixo do recorde dos anos noventa.

### A. Contexto internacional

De acordo com estimativas preliminares, em 2006 a economia mundial cresceu 5.1%, num ritmo similar ao de 2005 (4.9%) (FMI [2006b] p. 189). Assim, o Produto Interno Bruto (PIB) global acumula quatro anos consecutivos de crescimento com um ritmo anual maior que 4%, superando não apenas o desempenho durante a desaceleração de 2001 e 2002, mas também o de fases expansivas anteriores. Este fenômeno se explica pelo dinamismo das economias emergentes, já que os países desenvolvidos crescem, em média, mais lentamente do que cresciam no fim dos anos 1990.

**GRÁFICO 1**  
**CRESCIMENTO DA ECONOMIA MUNDIAL**  
Variação percentual real do PIB



Nota: (P) Projeções.

Fonte: FMI.

Durante o primeiro semestre foram registradas variações positivas em todos os grandes blocos. O PIB dos Estados Unidos cresceu 3.6% interanuais (i.a.) no primeiro semestre, embora seguindo uma trajetória de desaceleração motivada por tensões inflacionárias e por um enfraquecimento do mercado imobiliário. Por outro lado, na União Européia (UE) e no Japão foram notados sinais de um aumento no ritmo de atividade, ao que se deve somar o bom desempenho dos países em desenvolvimento, entre os quais se destaca a China, cujo auge de investimento, iniciado em 2003, prolongou-se neste período. Na América Latina o aumento do PIB durante 2006 situou-se em torno de 5% - meio ponto a mais que em 2005 -, segundo as projeções disponíveis (CEPAL [2006 b] p. 17).

O comércio mundial de mercadorias aumentou 13.1% durante 2005. Embora esta taxa supere amplamente a média anual acumulativa de 7.6% (a.a.), registrada nos últimos quinze anos, marca uma desaceleração com relação ao crescimento recorde do biênio 2003-2004, próximo a 19%.

A expansão global manteve firme a demanda de matérias primas. Durante o primeiro semestre de 2006 o preço das *commodities*, excluídos os combustíveis,<sup>1</sup> situou-se, em média, 23% acima do nível do mesmo período do ano anterior e superou em mais de 70% cotação mais baixa do fim dos anos 1990. Por outro lado, o preço do barril de óleo cru<sup>2</sup> na primeira metade do ano foi 33% mais elevado que em 2005, como consequência dos conflitos no Meio Oriente e da escassez de capacidade ociosa de refino ante uma demanda em crescimento, entre outros fatores importantes. Em 2005 o preço do petróleo já tinha aumentado 41%, e o das matérias primas, excluídos os combustíveis, 10%.

Até meados de 2006 alguns indícios de modificação no cenário global adquiriram relevância. O menor crescimento do PIB norte-americano a partir do segundo trimestre, a maior inflação a nível mundial, o endurecimento das condições monetárias e algumas turbulências financeiras são evidência de certa piora do favorável contexto em que vieram se movimentando as economias emergentes durante essa fase expansiva. Embora essas mudanças não tenham modificado o cenário de 2006, que foi tão positivo quanto o do ano anterior, muito provavelmente terão consequências a partir de agora. Ademais, o dado alentador é que muitos países em desenvolvimento - incluídos os da América Latina - hoje mostram um maior grau de solidez, em comparação com passado, quando se trata de enfrentar uma mudança de seu ambiente externo.

## **B. O MERCOSUL no cenário mundial**

De acordo com as estimativas disponíveis, em 2006 as economias do MERCOSUL se expandiram 5.4%,<sup>3</sup> num ritmo similar ao do ano anterior. Este crescimento é congruente, assim como em 2005, com o aumento na demanda global que estimulou as exportações, ao mesmo tempo em que as baixas taxas de juros internacionais permitiram continuar melhorando as condições de endividamento externo. Espera-se que a importância do MERCOSUL na atividade econômica global se mantenha estável em torno do nível de 2005 (3.5%).<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Índice de preços de *commodities* excluídos os combustíveis do Fondo Monetário Internacional (FMI). Destaca-se, em particular, a subida de alguns metais como o cobre (83%), o alumínio (38%) e o mineral de ferro (19%), e de algumas matérias primas agrícolas como o açúcar (91%) e o trigo (23%). No outro extremo, reduziram-se os preços do óleo de girassol (34%), da carne de porco (12%), do frango (7%), da carne bovina (5%) e, no complexo da soja, das massas (5%) e dos feijões (4%).

<sup>2</sup> Média simples do preço à vista do Brent, o West Texas Intermediate (WTI) e o Dubai Fateh, como calculado pelo FMI.

<sup>3</sup> Média simples dos quatro países do bloco.

<sup>4</sup> Productó global medido por meio do tipo de câmbio de paridade de poder aquisitivo, utilizando as estimativas do FMI.

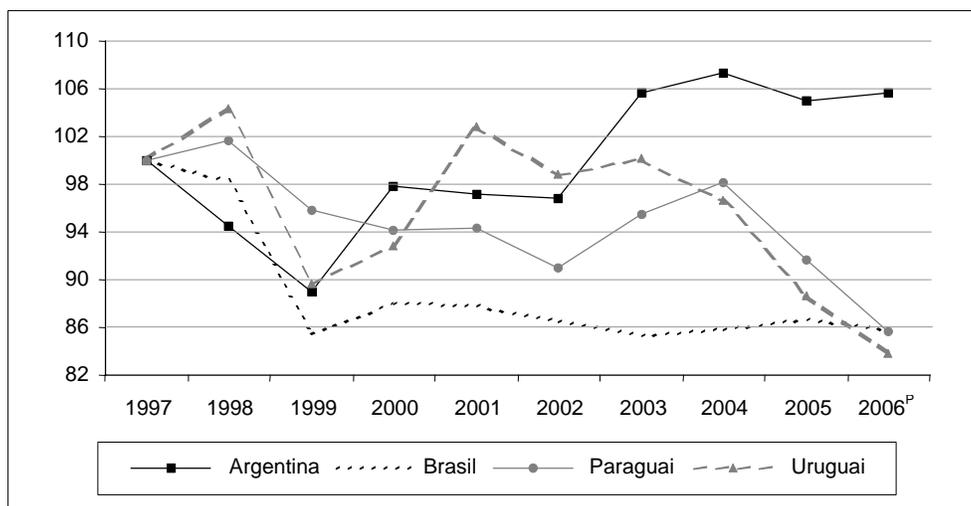
## *Demanda externa e termos de intercâmbio*

Durante 2006, a forte demanda mundial continuou impulsionando o volume das exportações dos membros do MERCOSUL ao exterior, e manteve o preço dos principais produtos de exportação em níveis historicamente elevados, tanto que o crescimento das economias do bloco continuou dinamizando as compras externas. Assim, tanto as exportações quanto as importações alcançaram máximos históricos nos quatro países (Capítulo II).

Durante o primeiro semestre, o valor das exportações do MERCOSUL para fora da zona aumentou 12.6%, enquanto as importações de fora do bloco cresceram 23.1%. Neste contexto, o superávit da balança comercial, nas transações com o resto do mundo alcançou US\$ 23.7 bilhões. Em 2005, o desempenho do comércio extra-zona já tinha sido muito favorável, registrando-se um saldo positivo de US\$ 54.7 bilhões, cifra que superou em mais de 11 bilhões o resultado de 2004. As exportações cresceram 20.7% (US\$ 142.4 bilhões) e as importações, 18% (US\$ 87.8 bilhões).

Em termos agregados, o valor do comércio (exportações mais importações) intra-bloco bateu um novo recorde durante 2006, após completar, em 2005, a recuperação do terreno perdido durante a crise. Entretanto, as exportações da Argentina e do Uruguai para o MERCOSUL continuaram abaixo dos níveis máximos anteriores, e nos quatro países a participação do bloco nas exportações totais veio crescendo lentamente, registrando-se, ainda, vários pontos percentuais abaixo dos noventa.

**GRÁFICO 2**  
**TERMOS DE INTERCÂMBIO**  
Índices 1997 = 100



Nota: (P) Projeções.

Fontes: Elaboração própria com base no INDEC, FUNCEX, BCU e Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL). Projeções da CEPAL.

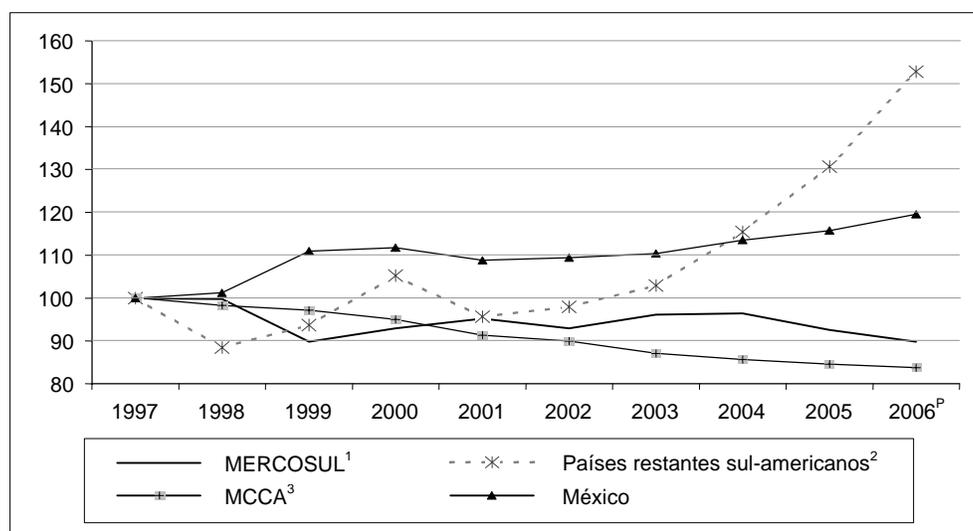
Para os países do MERCOSUL, a evolução dos termos de intercâmbio (TI) durante a fase expansiva da economia mundial teve resultados mistos. Se se comparar o nível médio de 2003-2006<sup>5</sup> com o registrado

<sup>5</sup> Estimativas de fontes oficiais e da Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL) projeções de 2006 elaboradas pela CEPAL.

entre 1998-2002, percebe-se que só a Argentina apresentou lucro (em torno de 11%), enquanto os demais países tiveram prejuízos, em especial, o Uruguai, muito afetado pela elevação do preço da energia. Nessa mesma comparação, para o Paraguai e o Brasil, percebe-se que a evolução positiva dos preços de alguns de seus produtos de exportação atenuou o impacto dos crescimentos de preços dos bens importados; os TI do Brasil não experimentaram grandes flutuações desde 1999. No biênio 2005-2006, o Uruguai e o Paraguai se viram especialmente prejudicados pelas substanciais elevações do preço do petróleo e seus derivados e pela queda de preços de alguns produtos básicos de exportação. Isto explica uma deterioração média de quase 7% a.a. em ambos os países nesses anos, a qual elevou a relação de preços das duas economias menores ao mínimo da última década.

A relativamente desfavorável evolução dos TI do MERCOSUL contrasta com a de outras economias latino-americanas. Como pode ser observado no Gráfico 3, enquanto os TI do bloco<sup>6</sup> mostraram uma tendência levemente decrescente durante a última década (não tão pronunciada como a do Mercado Comum Centro-Americano - MCCA) outros países da região evidenciaram importantes melhoras de seus TI, impulsionados principalmente pelos preços dos metais.

**GRÁFICO 3**  
**TERMOS DE INTERCÂMBIO**  
Índices 1997 = 100



- Notas: (1) MERCOSUL: média simples dos quatro países do bloco.  
 (2) Países restantes sul-americanos: média simples da Bolívia, Chile, Equador, Peru e Venezuela.  
 (3) MCCA: média simples da Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua.  
 (P) Projeções.

Fontes: Elaboração própria com base no INDEC, FUNCEX, BCU e CEPAL. Projeções da CEPAL.

### *Saldo em conta corrente e fluxo de capitais*

Durante os últimos dois anos, a evolução do saldo da conta corrente da balança de pagamentos deixou em evidência assimetrias dentro do MERCOSUL, em matéria de desempenho comercial. Enquanto o saldo da

<sup>6</sup> Média simples dos TI dos quatro países.

balança permitiu às duas economias de maior dimensão acumular resultados superavitários, os países menores entraram em posição deficitária, em grande medida devido à piora de seus TI.

Segundo estimativas preliminares, durante 2006 o superávit do balanço em conta corrente do Brasil alcançou 1.2% do PIB, e o da Argentina representou 2.9% do produto, marcando-se, em ambos os casos uma diminuição em relação ao ano anterior. No Paraguai e no Uruguai, a conta corrente também evidenciou uma deterioração com relação a 2005, lançando um déficit de 2.1% e 1.6% do produto, respectivamente.<sup>7</sup>

Durante a primeira metade de 2006, assim como em 2005, as baixas taxas de juros internacionais facilitaram o acesso ao financiamento e aumentaram o atrativo dos ativos financeiros das economias emergentes aos olhos dos investidores estrangeiros, razão pela qual fluíram capitais ao MERCOSUL. Assim, as primas de risco soberano atingiram seus mínimos históricos,<sup>8</sup> as reservas internacionais aumentaram consideravelmente e os países da região - com distintas estratégias - voltaram a participar no mercado de dívida, embora tanto o setor público como parte do privado tenham aproveitado o contexto favorável para reduzir seus passivos externos.

Entre o fim de 2005 e início de 2006, a Argentina e o Brasil saldaram antecipadamente a totalidade de sua dívida com o Fondo Monetário Internacional (FMI) e o Brasil também o fez com o Clube de Paris. Mais recentemente, o Uruguai pagou a metade de suas obrigações financeiras ao FMI, cobrindo toda a sua dívida com este, com vencimento em 2006 e 2007.

Os países do bloco continuaram acumulando reservas internacionais, com o objetivo de reduzir a vulnerabilidade da economia ante eventuais choques externos. O maior aumento se produziu na Argentina, onde as reservas internacionais líquidas - negativas em 2003 - se quadruplicaram entre o fim de 2004 e o primeiro semestre de 2006, superando US\$ 26 bilhões. No Brasil, essas reservas aumentaram 128% desde dezembro de 2004 e somaram quase US\$ 63 bilhões, enquanto no Paraguai e no Uruguai o aumento no mesmo período foi, respectivamente, de 40% e 25%.

### **C. Evolução macroeconômica do MERCOSUL**

O PIB dos países do MERCOSUL continua em uma fase expansiva e atualmente os indicadores macroeconômicos apontam um bloco mais sólido que no passado: o crescimento se combina com excedentes no setor externo, disciplina fiscal e inflação baixa em termos históricos.

De acordo com estimativas preliminares, em 2006 a Argentina e o Uruguai registraram as taxas de crescimento mais elevadas, tal como haviam feito durante os anos anteriores. Paraguai e Brasil, por sua vez, continuam expandindo-se a um ritmo moderado, levemente superior ao de 2005. Apesar dessas diferenças, nos quatro países o nível do PIB alcançou novamente um recorde em 2006.<sup>9</sup>

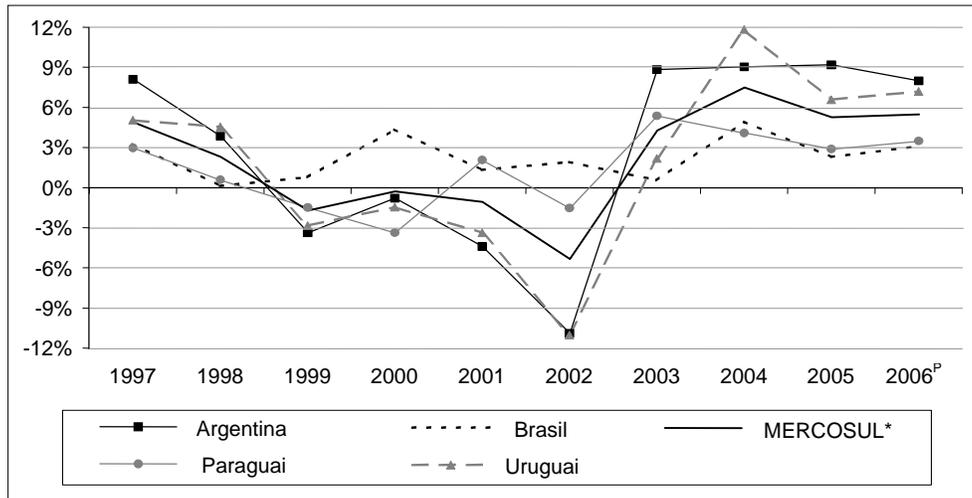
---

<sup>7</sup> Em 2005, o excedente em conta corrente alcançou 1.7% do produto no Brasil e 3.2% na Argentina. (No resultado desta última influiu a troca da dívida pública que estava em cessação de pagamentos e que reduziu substancialmente a carga de juros). No Uruguai o saldo desse ano foi praticamente equilibrado, tanto que no Paraguai foi registrado um déficit equivalente a 2% do PIB, após três anos de superávit.

<sup>8</sup> No Brasil e no Uruguai, as primas de risco registraram seus mínimos históricos durante o primeiro semestre de 2006. Na Argentina, o risco país situou-se apenas 15 pb acima do mínimo de fins de agosto de 1990. A análise não se estende ao Paraguai, já que não põe dívida nos mercados internacionais.

<sup>9</sup> Argentina e Uruguai haviam conseguido recuperar por completo o terreno perdido durante a crise em 2005. Ademais, nos quatro países o PIB *per capita* supera o nível nos anos noventa.

**GRÁFICO 4**  
**PRODUTO INTERNO BRUTO**  
 Variação percentual real i.a.



Notas: (\*) Média simples dos quatro países do bloco.

(P) Projeções.

Fontes: Elaboração própria com base em: MECON, BCB, BCU, BCP e CEPAL.

### *Políticas macroeconômicas*

Do ponto de vista da aplicação dos instrumentos macroeconômicos, os países do MERCOSUL mantiveram em 2006 políticas similares aos de anos anteriores. Os quatro sócios do bloco se diferenciam no regime cambial. Enquanto o Brasil e o Uruguai dispõem de um esquema onde predomina a flutuação de suas moedas, a Argentina persegue de maneira implícita um objetivo de tipo de câmbio, com importantes intervenções do Banco Central. O Paraguai se situa numa posição intermediária, deixando flutuar o guarani, mas evitando apreciações marcadas.

Levadas em conta essas definições e preferências em matéria cambial, a política monetária das diferentes economias se adequou em cada caso para evitar pressões inflacionárias. Por sua vez, é no terreno fiscal onde parecem ser detectadas as maiores convergências de objetivos: todos os países apontam para geração de superávits primários de maneira a estabilizar os coeficientes de dívida pública com relação ao produto.

#### *- Argentina -*

Como se acaba de mencionar, a Argentina apresenta diferenças de desenho cambial com os demais sócios. As autoridades prestam atenção à evolução do tipo de câmbio nominal com a finalidade tanto de diminuir a tendência em direção à apreciação nominal da moeda como de atenuar as pressões inflacionárias. O saldo superavitário da conta corrente da balança de pagamentos, ao que se somam rendas líquidas de capital financeiro desde 2005, implicou a disponibilidade de abundantes excedentes cambiais que fortaleceram a acumulação de reservas e que obrigaram as autoridades a esterilizar a expansão de ativos domésticos. Após reconstituir a base monetária depois da crise, em princípios de 2005 foi limitado o ritmo de crescimento da monetarização real, que acompanha a demanda de dinheiro.

As autoridades somaram às medidas monetárias algumas políticas de renda tais como a instauração de preços administrados para vários setores e a promulgação de pautas para a negociação salarial. A conjunção das ações monetárias com essas disposições permitiu manter a inflação, em 2006, em níveis algo inferiores aos do ano anterior - em junho a taxa acumulada alcançou 4.9% com relação a 6.1% no primeiro semestre de 2005.

Embora na Argentina os preços no varejo tenham crescido mais rapidamente que nos principais sócios comerciais, a desvalorização nominal do peso - principalmente em relação à moeda brasileira - traduziu-se num ganho de competitividade cambial. Durante 2005 e no primeiro semestre de 2006, o peso valorizou-se em termos reais em relação a todos os seus sócios do MERCOSUL: 14.2% em relação ao real; 9.6%, em relação ao guarani, e 6.7% em relação ao peso uruguaio. Assim, o tipo de câmbio efetivo aumentou 0.2% em 2005 e se prevê uma elevação de 2.5% em 2006.

A política fiscal gerou, em 2006, níveis de poupança primária consolidada de aproximadamente 4% do PIB. A diminuição de 4.4% registrados em 2005 corresponde à deterioração do saldo provincial; o resultado do Governo Nacional manteve-se em níveis similares aos do ano anterior, que permitem enfrentar não só os vencimentos de juros da dívida pública, mas também parte das amortizações do capital. A carga dos juros da dívida pública reduziu-se notoriamente após a reestruturação dos passivos em cessação de pagamentos, passando de mais de 8% do produto, em 2001, a 1.5%, em 2006.

A Argentina implementou, no começo de 2006, o cancelamento da dívida com o FMI, a qual somava US\$ 9 bilhões. Embora o pagamento tenha sido feito com reservas, a decisão não gerou desconfiança cambial e, até fins de junho, o Banco Central tinha conseguido recompor 73% do nível de reservas existente antes do cancelamento. O país também voltou a colocar papéis da dívida pública realizando emissões sujeitas à legislação nacional. A Venezuela facilitou essas operações, comprando bônus argentinos num valor nominal superior a US\$ 2.5 bilhões entre 2005 e a primeira metade de 2006.

Neste contexto, o nível do risco país alcançou níveis aproximados ao mínimo histórico durante o primeiro semestre, apesar do aumento de junho, em razão da maior volatilidade financeira a nível internacional. Embora a Argentina tenha conseguido melhorar suas condições de endividamento e reduzir a carga das obrigações financeiras, o rateio dívida pública/PIB continua sendo elevado (69.4%).<sup>10</sup>

#### - Brasil -

Amparado na flutuação do real, no importante saldo favorável de sua balança comercial e na maior liquidez em nível mundial, o Brasil permitiu a valorização de sua moeda, incluindo o barateamento dos bens sujeitos a comércio, ação que facilitou o cumprimento das metas de inflação.

A política monetária manteve seu caráter restritivo até o terceiro trimestre de 2005, quando o Banco Central começou a reduzir a taxa de juros de referência. De qualquer forma, embora a política monetária demonstre um viés mais expansivo, tem limitadas possibilidades para impulsionar uma caída nas taxas de juros.

A política fiscal teve um desempenho compatível com o propósito monetário. Em 2005, o Brasil incrementou o superávit primário até alcançar 4.8% do PIB, um ponto percentual acima do que se registrava ao iniciar-se o atual governo, durante o qual o ajuste fiscal foi apoiado de maneira preponderante no aumento da pressão tributária. Alinhado com a política monetária, em 2006 o controle fiscal, embora tenha continuado

---

<sup>10</sup> A relação dívida pública/PIB alcança 82.5% se forem incorporadas no cálculo as obrigações com os detentores dos bônus que não entraram na troca (*holdouts*). Dados correspondentes ao primeiro semestre de 2006.

disciplinado, gozou de um maior grau de flexibilidade. Assim, o excedente primário situou-se em torno de 3.9% no primeiro semestre, três décimos menos que no mesmo período de 2005.

A maior solvência fiscal, e as margens oferecidas pela situação monetária e financeira externa, permitiram às autoridades cancelar antecipadamente a dívida com o FMI (mais de US\$ 15 bilhões), com o Clube de Paris (US\$ 3.6 bilhões) e o resgate precoce dos bônus Brady, num montante superior a US\$ 6.6 bilhões.

Cabe destacar que o Brasil demonstra alguns indícios de melhora em matéria de endividamento público. Entre 2004 e 2006 a relação dívida pública/PIB foi reduzida quase seis pontos percentuais e atualmente cresce a 50.3%. Além disso, no âmbito da valorização do real, a proporção das obrigações indexadas pelo tipo de câmbio diminuiu de 37% em 2002, para 2.3% no começo de 2006 (BPI [2006] p. 45). Por outro lado, o vencimento médio das obrigações financeiras aumentou discretamente.

Apesar de ter melhorado seu perfil, a dívida brasileira continua impondo importantes restrições ao investimento por meio da elevada taxa de juros, a qual pode ser estimada em torno de 15%,<sup>11</sup> nível que contrasta com as baixas taxas aplicadas internacionalmente. Neste âmbito, apesar do grande esforço fiscal realizado, o Brasil ainda deve endividar-se para cancelar juros cuja carga em relação ao PIB é elevada: cerca de 8% do produto entre 2003 e 2006. Não obstante as melhoras na estrutura de vencimentos, os terços dos títulos denominados em reais em poder do público têm um vencimento inferior a dois anos.

Em todo caso, as políticas macroeconômicas obtiveram uma importante redução da taxa de inflação (1.5% acumulado entre janeiro e junho de 2006, vs. 6.6% no primeiro semestre de 2003). Embora o aumento do nível de preços seja inferior ao dos demais países do MERCOSUL, a valorização nominal da moeda impulsiona a queda do tipo de câmbio real. Entre 2005 e o primeiro semestre de 2006 o real se revalorizou 12.4% com relação ao peso argentino; 4%, com relação ao guarani; e 6.5%, com relação ao peso uruguaio. Apesar de o tipo de câmbio real efetivo ter diminuído 19% em 2005 e ter projetado uma valorização de 11% durante 2006, não teve impacto negativo sobre o crescimento das exportações, mas também não é um sinal que deverá passar inadvertido na medida em que pode afetar o desempenho das exportações, peça chave do esquema de crescimento brasileiro.

#### - Paraguai -

O Paraguai enfrentou um contexto de subidas de preço do petróleo e deterioração dos TI, processos que começaram em 2005 e se aprofundaram durante o ano seguinte. Em 2006, as autoridades monetárias, que também têm um objetivo de inflação, mantiveram a meta em 5% (com uma margem de tolerância de  $\pm 2.5$  pontos). No primeiro semestre, o aumento acumulado dos preços no varejo situou-se em 3.7%, em comparação com os 5.1% no mesmo período de 2005. Esta desaceleração responde em grande medida à valorização nominal do guarani, que permitiu diminuir a subida de preços dos bens negociáveis.

Embora o Paraguai não coloque dívida nos mercados internacionais, a maior liquidez fortaleceu o guarani contra o dólar, mas, dada a valorização dos sócios comerciais - especialmente o Brasil - o país não perdeu competitividade cambial em 2005, ano em que o tipo de câmbio real efetivo cresceu 10% aproximadamente. Em 2006, entretanto, os efeitos compensadores da perda de competitividade cambial não foram tão intensos: para o ano estima-se uma valorização real efetiva do guarani, calculada em 6%.

O contínuo crescimento dos ativos de reserva que se verifica desde 2003 encontra-se atrás da tendência para a valorização do guarani com relação ao dólar, a qual teve conseqüências monetárias na forma de

---

<sup>11</sup> Taxa de juros implícita calculada como a relação entre juros efetivamente pagos no ano e o estoque de dívida no fim do mesmo ano.

uma maior demanda da moeda local canalizada principalmente através de um aumento do circulante. Para reduzir o efeito monetário da acumulação de reservas, foram realizadas operações de esterilização, já que se seguiu verificando um aumento do circulante demandado pelo público.

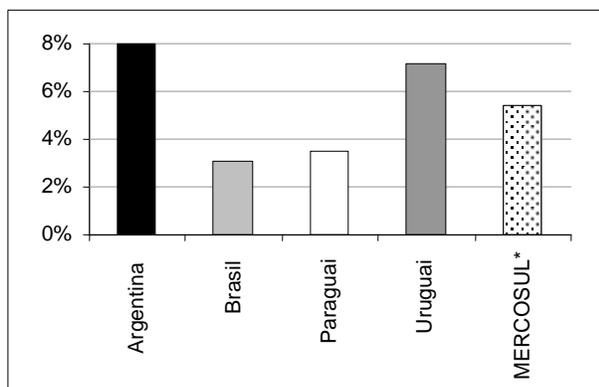
Com base nos ajustes fiscais realizados durante os últimos anos, o Paraguai obteve durante 2005 um excedente primário que lhe permitiu arcar com os pagamentos de juros, dando lugar a um superávit global de 0.8% do PIB.<sup>12</sup> Em termos do PIB, a dívida pública do Governo Central continuou reduzindo-se, e em 2005 representava 31.4% do PIB, vários pontos percentuais abaixo do registrado em anos anteriores, e em comparação com os demais países do MERCOSUL.

- Uruguai -

O Uruguai, país do MERCOSUL que tinha registrado a inflação mais baixa durante 2005, evidenciou uma aceleração dos preços no varejo durante o primeiro semestre de 2006: 3.9% acumulados em junho, em comparação com os 2.1% registrados no mesmo período do ano anterior. Neste contexto, o trabalho da política monetária - relativamente expansiva durante 2005 - tornou-se mais difícil.

Durante a primeira metade de 2006 reduziu-se a tendência à valorização do peso registrada no ano anterior. Assim, a baixa do tipo de câmbio real efetivo prevista para 2006 fica em torno de 0.5%, com relação à valorização de 10% durante 2005, fato que tinha contribuído para absorver mais facilmente o impacto da maior conta de petróleo.

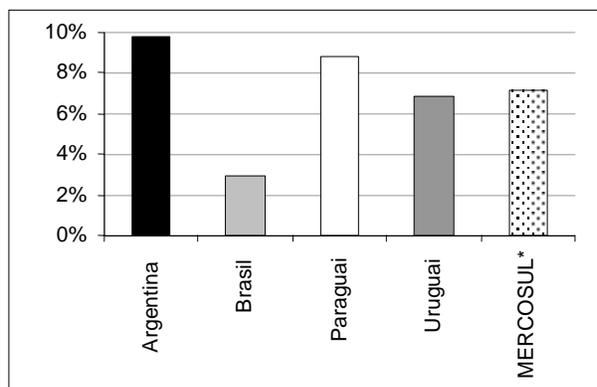
**GRÁFICO 5**  
**CRESCIMENTO REAL DO PIB**  
Variação percentual interanual durante 2006



Nota: (\*) Média simples dos quatro países.

Fonte: Levantamento das expectativas do mercado pelos Bancos Centrais e projeções da CEPAL.

**GRÁFICO 6**  
**INFLAÇÃO NO VAREJO**  
Variação percentual interanual durante 2006



Nota: (\*) Média simples dos quatro países.

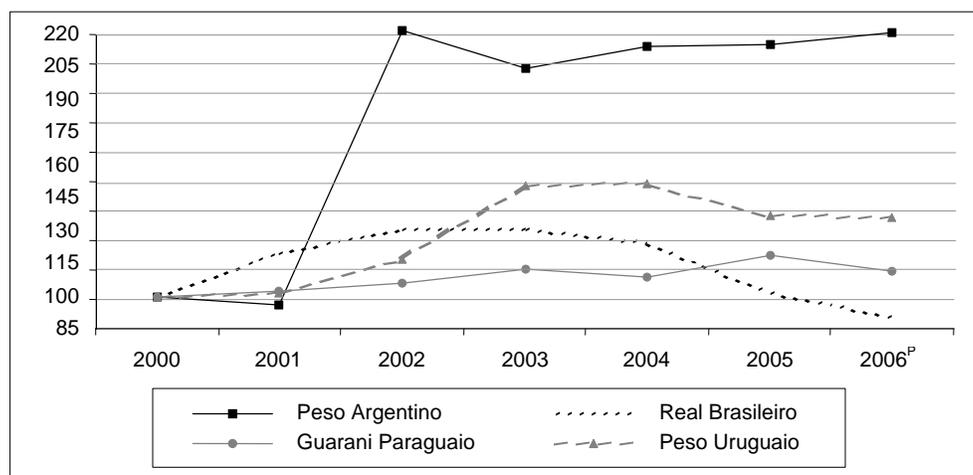
Fonte: Levantamento das expectativas do mercado pelos Bancos Centrais e projeções da CEPAL.

Em 2005, o superávit primário consolidado representou 3.9% do PIB, dando lugar a um déficit global de 0.8% do produto. Em 2006 a meta de excedente primário consolidado (3.7%) resultava ainda insuficiente para cobrir o pagamento de juros, estimado em 4.8% do PIB. A dívida pública líquida representava, no fim

<sup>12</sup> Dados correspondentes à Administração Central.

de 2005, 62% do PIB, destacando-se não apenas a redução em comparação com o ano anterior, mas também os prazos de vencimento mais longos e a maior participação das obrigações em moeda local.<sup>13</sup>

**GRÁFICO 7**  
**TIPO DE CÂMBIO REAL EFETIVO\***  
Índices 2000=100, deflacionados pelo IPC



Notas: Aumento do tipo de cambio real estimado (TCRE) = Desvalorização. Diminuição do TCRE = Valorização.

(\*) Média anual. O TCE é calculado ponderando o tipo de câmbio real bilateral de cada sócio comercial, pela participação do comércio com esse sócio no total de comércio do país.

(P) Projeções.

Fonte: CEPAL.

### *O padrão de recuperação das economias do MERCOSUL: poupança, investimento e exportações líquidas*

Durante o período de 1998-2002 os países do MERCOSUL viveram uma recessão que em alguns casos chegou a ter características severas. Naqueles anos, o crescimento anual médio do PIB<sup>14</sup> do bloco foi negativo (-1.2%) e foi alimentado por uma forte contração do investimento (-7.7%), e inclusive do consumo (-2.1%) (verificar Tabela A2 do Anexo I). Na realidade, somente o Brasil escapou dessa contração, graças ao vigor de suas exportações, variável esta em que também a Argentina registrou certa expansão durante o período em exame. Paraguai e Uruguai experimentaram, por sua vez, fortes contrações de todos os componentes do gasto, notadamente o dos investimentos e o das importações.

Desde 2003, a superação dessa crise se vem fazendo sentir mediante um decisivo incremento da atividade nos quatro países do bloco, com um crescimento médio do PIB da ordem de 5.5%, registrado entre 2003 e 2005, fenômeno em que se destaca a recuperação da Argentina e do Uruguai, os países que mais sofreram com a recessão prévia.

<sup>13</sup> Entre as medidas adotadas pelo Uruguai em matéria de endividamento, destaca-se o cancelamento antecipado dos compromissos com o FMI com vencimento em 2006 e 2007, de mais de US\$ 1.5 bilhão. Também foram realizados pré-pagamentos a outros organismos multilaterais, de cerca de US\$ 500 milhões.

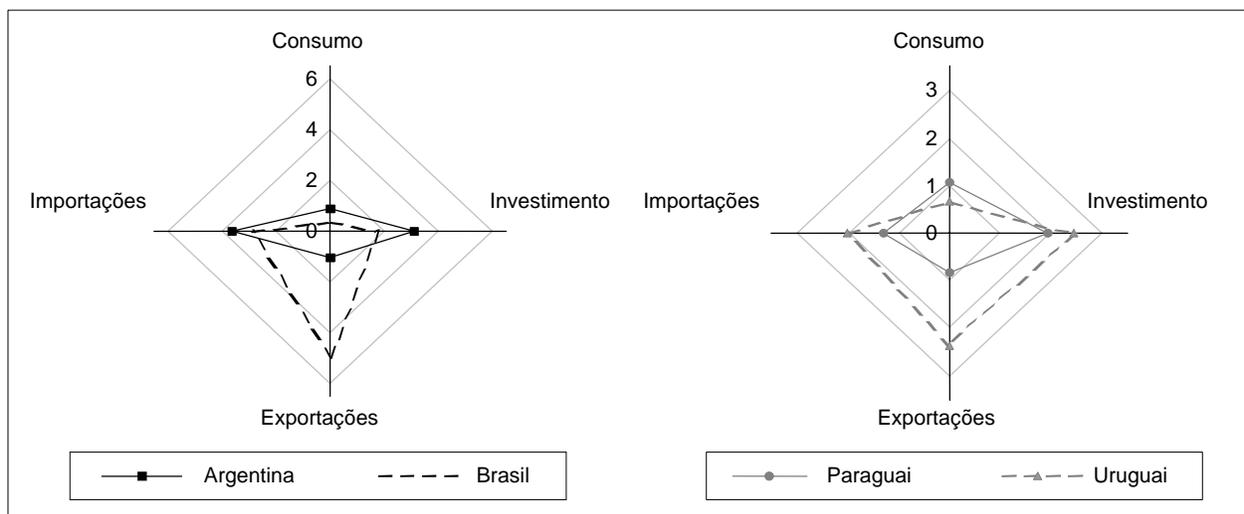
<sup>14</sup> Taxas agregadas sem ponderação.

Nesse padrão de recuperação constata-se algumas regularidades e diferenças entre os países que podem ser visualizadas a partir da intensidade relativa do crescimento dos distintos componentes do gasto (consumo, investimento, exportações e importações) com relação à expansão do PIB; em outras palavras, através da elasticidade produto desses agregados (Gráfico 8).

Em primeiro lugar, é evidente que nos quatro países que integram o bloco o crescimento relativo do consumo manteve-se em níveis limitados, registrando-se elasticidades iguais ou menores do que 1, com especial destaque para o Brasil, que ostentou uma elasticidade de produto do consumo de apenas 0.4. Esta relativa rigidez do consumo significa tão-somente que a recuperação das economias do MERCOSUL verificou-se a partir de um importante esforço de poupança em todos os países, com a exceção, talvez, do Paraguai, onde esta medição exibe elasticidade unitária.

Em segundo lugar, observam-se dois tipos de viés diferentes no que concerne ao uso da poupança gerada no período de expansão: por um lado, as exportações líquidas impulsionaram o crescimento do Brasil, com uma elasticidade das exportações muito superior à das importações e do investimento. Nesse sentido, no Brasil, a acumulação de capital aparece como a variável relativamente menos favorecida, ao passo que são suas exportações as que têm atuado como motor principal da atividade econômica. Padrão oposto verifica-se nos outros três países, embora em distintos graus. Na Argentina, a ênfase do crescimento centra-se no âmbito do investimento, cuja elasticidade produto e a das importações excedem nitidamente à das exportações. Em menor medida, isso ocorre também no Paraguai, ao passo que a economia uruguaia registra dados mais equilibrados da poupança entre o investimento e as exportações líquidas.

**GRÁFICO 8**  
**ELASTICIDADE PRODUTO DOS COMPONENTES DO GASTO DURANTE A RECUPERAÇÃO**  
2003-2005



Notas: Elasticidade produto: Relação entre a taxa de variação média do agregado e do produto no mesmo período 2003-2005; variáveis medidas a preços constantes do ano de 2000; todas as elasticidades são positivas.

Consumo: Gasto privado e gasto do governo no consumo final.

Investimento: Formação interna bruta de capital = formação interna bruta no capital fixo + variação de estoques.

Exportações e importações: incluem bens e serviços.

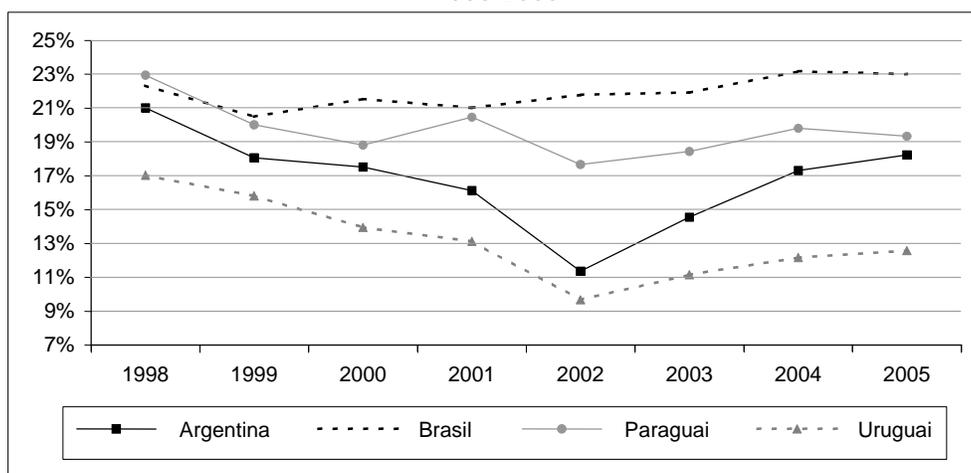
Fonte: Elaboração própria com base na CEPAL.

Entretanto, a maior importância do dinamismo investidor com relação às exportações líquidas na Argentina, Paraguai e Uruguai não deve ser exagerado já que incorpora um forte componente cíclico. A

intensidade demonstrada por esta variável nessas economias tem parte de sua explicação no fato de que foi o agregado mais afetado pela recessão de 1998-2002. Isto fica evidente quando se examinam os níveis da relação investimento/PIB (medida a preços constantes) destas economias. Apesar do esforço de acumulação, este coeficiente ainda não tinha alcançado, em 2005, os níveis prévios à etapa recessiva.

Neste aspecto também são observados alguns contrastes entre os países, em especial entre a Argentina e o Uruguai. A velocidade com que se elevou a relação investimento/PIB foi menor neste último país que, além disso, representa um nível absoluto aparentemente deficiente: em 2005, o investimento no Uruguai representou apenas 13% do PIB. No caso do Brasil, com a relação investimento/PIB maior e mais estável do bloco, a conjuntura de crescimento aberta em 2003 significou apenas um leve aumento deste coeficiente-chave. Além da favorável evolução da atividade desde 2003, percebe-se que o investimento nos quatro países do MERCOSUL está ainda longe de representar uma variável capaz de desencadear um processo de crescimento mais sustentado, embora caiba destacar o fato de que, nas atuais circunstâncias, foi mediante um esforço de poupança interna que esta se veio fortalecendo.

**GRÁFICO 9**  
**EVOLUÇÃO COMPARATIVA DA RELAÇÃO INVESTIMENTO/PIB**  
1998-2005



Nota: Investimento: formação bruta de capital = formação bruta de capital fixo + variação de existências; variáveis medidas a preços constantes do ano de 2000.

Fonte: Elaboração própria com base na CEPAL.

### *Renda e emprego*

Durante 2006 o PIB *per capita* continuou crescendo em todos os países do MERCOSUL. De acordo com as projeções preliminares, a renda por habitante associada ao tipo de câmbio de mercado alcançou US\$ 5,800 no Uruguai, US\$ 5.700 na Argentina e US\$ 5,100 no Brasil, após expandir-se, em média 22%, 19% e 24.8% a.a. desde 2004. No outro extremo, o PIB *per capita* do Paraguai só aumentou 9.4% a.a. no mesmo período e permaneceu abaixo de US\$ 1,500, deixando em evidência o aprofundamento desta assimetria no seio do bloco.

Ao medir o produto por habitante de acordo com o tipo de câmbio de paridade de poder aquisitivo (PPA),<sup>15</sup> as diferenças são mais tênues mas não desaparecem. Com efeito, o PIB *per capita* do Paraguai representa menos da metade da média dos outros três países e cresce mais lentamente: 3.7% a.a.entre 2004 e 2006, em comparação com 11% no Uruguai, 7.1% na Argentina e 4.3% no Brasil. Este comportamento não é um fenômeno recente. Na verdade, ainda que o PIB *per capita* PPA se encontre no nível máximo dos últimos dez anos nos quatro países, no Brasil, Argentina e Uruguai se expandiu a um ritmo anual médio (acumulativo) de 2% a 3% durante a última década, ao passo que no Paraguai aumentou 1.6% ao ano.

Apesar destas melhoras, a pobreza e a indigência se mantêm em níveis elevados, embora resulte alentador o fato de demonstrarem uma tendência decrescente que responde em grande medida ao aumento da massa salarial. Durante 2005 e o primeiro semestre de 2006 as remunerações reais melhoraram nos quatro países, ao passo que o desemprego no MERCOSUL reduziu-se de 11.9% em 2004 a 10.1% em 2005, dando lugar a uma criação líquida de mais de um milhão de postos de trabalho. Um fato a ser destacado é que dentro do bloco o emprego registrado se expande em maior velocidade que o total, contribuindo para reduzir o elevado índice de trabalho informal.

A maior queda do desemprego foi observada na Argentina, onde diminuiu quatro pontos<sup>16</sup> entre 2004 e a primeira metade de 2006 (2.7 ponto percentual se forem considerados empregados os beneficiários de planos sociais que realizam uma contraprestação de serviço). De qualquer forma, ainda se situa nos níveis mais elevados do bloco, já que no primeiro semestre deste ano apresentou uma média de 13.5% (10.9% com benefícios) em comparação com uma média de 10.1% no Brasil, 11.7% no Uruguai e 5.8% no Paraguai.<sup>17</sup>

Embora a renda cresça e a pobreza diminua, os avanços em matéria de distribuição da renda são substancialmente mais lentos nos quatro países do MERCOSUL. O Uruguai mostra as condições menos desiguais - a renda dos 20% mais ricos da população é 10.4 vezes maior que a dos 20% mais pobres - seguido da Argentina, onde esta relação sobe a 13.6. O Brasil e o Paraguai mostram as maiores iniquidades, já que as porções mais abastadas desses países são, respectivamente, 22.4 e 17.9 vezes mais ricas que os 20% de menor renda.<sup>18</sup>

#### **D. Conclusão**

Conforme anteriormente mencionado, os países do MERCOSUL, acompanhados por um contexto externo favorável, continuaram numa fase expansiva de suas economias. O crescimento se combina com menor vulnerabilidade no setor externo, disciplina fiscal e inflação baixa em termos históricos.

Persistem diversas assimetrias dentro do bloco. Os instrumentos de política econômica - especialmente o cambial - obedecem a variados desenhos e observa-se maior coincidência nas políticas fiscais.

A recuperação das economias do MERCOSUL assentou-se sobre a base de um importante esforço de poupança. Enquanto as exportações líquidas foram se expandindo num ritmo mais acelerado no Brasil, o investimento foi um fator mais dinâmico da demanda agregada nos outros casos.

---

<sup>15</sup> Tipo de câmbio PPA = Custo de uma cesta básica em determinado país vs. o Custo de uma cesta básica nos Estados Unidos; ou seja, mede o poder aquisitivo relativo das moedas de diferentes países em relação aos mesmos tipos de bens.

<sup>16</sup> Esta medição do desemprego (conhecida como "recálculo B") considera desempregados todos os beneficiários de planos sociais, ao passo que a medição das taxas básicas considera como empregados os beneficiários que realizam uma contraprestação de serviços, e desempregados ou inativos -segundo as definições habituais- que recebem um benefício sem trabalhar.

<sup>17</sup> Os dados do Paraguai correspondem a 2005.

<sup>18</sup> Os dados do Brasil e do Paraguai correspondem a 2004.

O comércio do MERCOSUL com o resto do mundo se expande num ritmo sustentado e alcança seus máximos valores históricos, inclusive quando se evidencia certa deterioração dos termos do intercâmbio. O comércio intra-bloco continua se recuperando, embora sua participação nas exportações totais tenha se mantido vários pontos percentuais abaixo do recorde dos anos noventa.

## **CAPÍTULO II. EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO E DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO DIRETO**

Este capítulo se destina a analisar a evolução recente dos fluxos de comércio exterior dos países do MERCOSUL e também do investimento direto estrangeiro, com destaque para as estatísticas referentes ao ano de 2005 e ao primeiro semestre de 2006. Primeiramente, apresentam-se os dados relativos ao comércio total do bloco, distinguindo-se a evolução dos fluxos intra-zona e extra-zona. Analisa-se também a evolução do *market-share* do MERCOSUL no total das importações mundiais.

A segunda seção analisa com mais detalhe a evolução do comércio exterior de cada um dos quatro países do bloco, distinguindo-se mais uma vez os fluxos intra e extra-zona e discutindo também o comportamento do *market-share* de cada país no total das importações dos demais parceiros do bloco. A partir da constatação de que o Brasil vem tendo um desempenho relativamente melhor do que os demais países nos fluxos intra-zona - registrando superávits comerciais crescentes e ganhos de *market-share*, enquanto Argentina, Paraguai e Uruguai vêm perdendo *market-share* nas importações brasileiras -, a terceira seção busca analisar com mais detalhe a anatomia do desequilíbrio comercial intra-zona em favor do Brasil, com base em dois instrumentos de análise: dinamismo das importações brasileiras em nível de produtos, entre os biênios 1999-2000 e 2004-2005, de forma a identificar em qual categoria de dinamismo concentram-se os produtos que os três sócios exportam para o Brasil; e o *market-share* dos três sócios nas importações brasileiras em nível de produtos, com o intuito de verificar se estes países estão aumentando ou diminuindo sua participação nas importações brasileiras dos principais produtos que compõem suas pautas de exportação.

Finalmente, a quarta seção analisa o comportamento recente dos investimentos estrangeiros diretos ingressados nos quatro países do bloco, destacando também a relevância dos investimentos estrangeiros realizados pela empresas brasileiras na Argentina.

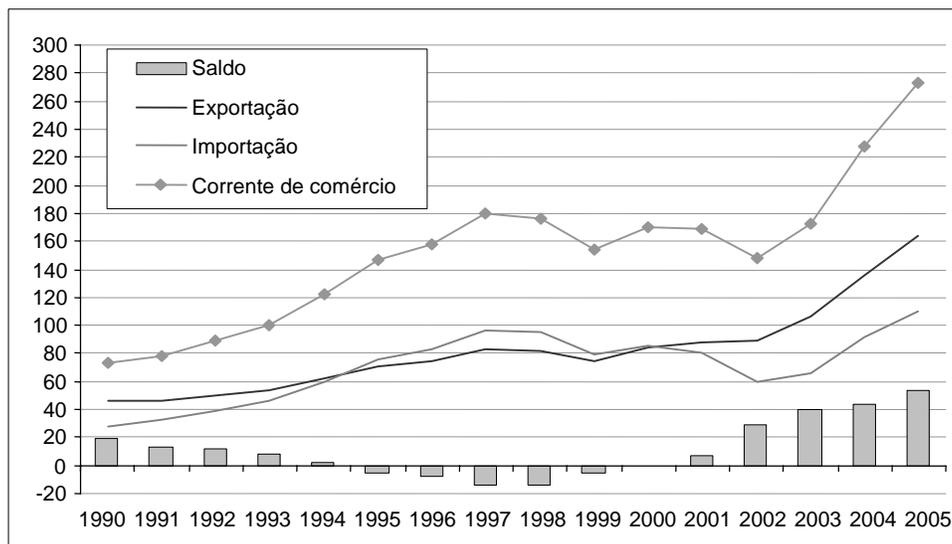
### **A. Comércio total do bloco**

Os fluxos comerciais dos países do MERCOSUL tiveram, em 2005, mais um ano de resultados excelentes, com expressivo crescimento tanto das exportações quanto das importações e elevação do saldo comercial. Esse crescimento se deu em um contexto bastante positivo tanto no *front* externo quanto no interno. De fato, os quatro países registraram crescimento bastante razoável do produto enquanto o comércio mundial expandiu-se a uma taxa de 13.3% em dólares correntes, com forte elevação das quantidades comercializadas e também com aumento dos preços das *commodities*.

As exportações do bloco alcançaram a cifra de US\$ 163.5 bilhões no ano, assinalando um incremento de 20.8% em relação ao ano anterior. As importações, por sua vez, tiveram alta de 19.1%, chegando a US\$ 109.4 bilhões. O resultado foi um saldo comercial de US\$ 54.1 bilhões, com aumento de mais de US\$ 10 bilhões comparativamente a 2004. A corrente de comércio do bloco atingiu o recorde histórico de US\$ 272.9 bilhões.

O Gráfico 10 evidencia que 2005 foi o terceiro ano consecutivo de alta expressiva do comércio do bloco, após um longo período de instabilidade (1997-2002). A mudança da dinâmica comercial do bloco nos últimos anos se reflete em números verdadeiramente impressionantes. No triênio 2003-2005 as exportações cresceram à taxa média anual de 22.6% - impulsionadas pelo forte aumento dos preços dos *commodities* e dos produtos industrializados, as importações se expandiram a uma taxa semelhante e o superávit comercial teve aumento acumulado de 86%. Esse desempenho contrasta com o observado no período 1997-2002, quando as exportações evoluíram a uma taxa de apenas 1.3% a.a., as importações reduziram-se 9.3% a.a. e a corrente de comércio sofreu expressiva contração, caindo de US\$ 180.3 bilhões para US\$ 148.5 bilhões.

**GRÁFICO 10**  
**COMÉRCIO EXTERIOR DO MERCOSUL**  
 1990-2005 - US\$ bilhões



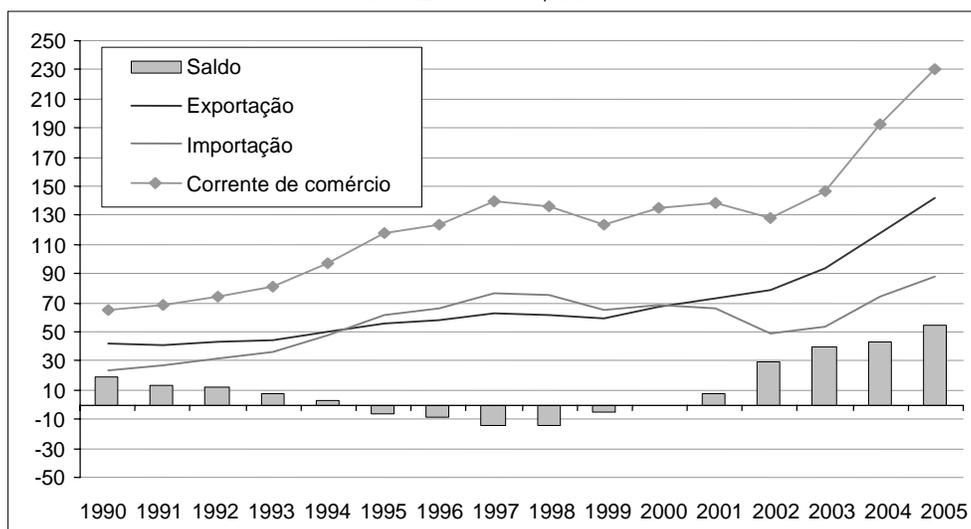
Fontes: Abeceb.com e INDEC (Argentina); SECEX (Brasil); bancos centrais de Paraguai e Uruguai.

O comércio intra-MERCOSUL foi particularmente afetado durante o período de crise, quando as transações entre os países membros reduziram-se à metade - de US\$ 20.4 bilhões em 1997 para US\$ 10.2 bilhões em 2002. Em compensação, no triênio 2003-2005 a retomada dos fluxos intra-zona foi mais rápida do que a verificada nos fluxos totais. De fato, nesse período os fluxos intra-bloco mais do que dobraram, registrando um crescimento de 27.4% a.a. Em 2005, o comércio entre os países do MERCOSUL já superava o pico registrado em 1997 e atingia US\$ 21.1 bilhões. O desempenho recente parece replicar a tendência observada entre 1991 e 1997, quando o comércio intra-zona cresceu de forma contínua e multiplicou-se por cinco, na esteira da liberalização regional propiciada pelo Tratado de Assunção.

A evolução do comércio do MERCOSUL com os países extra-bloco teve também um desempenho bastante favorável no triênio 2003-2005, embora o ritmo tenha sido um pouco menor do que o verificado nos fluxos intra-zona. As exportações registraram nesse período um crescimento médio anual de 21.9%, as importações cresceram 21.1% a.a. O saldo comercial cresceu de forma expressiva, atingindo US\$ 54.7 bilhões em 2005, quando a corrente de comércio alcançou US\$ 230 bilhões (Gráfico 11).

A Tabela 1 apresenta em maior detalhe os dados recentes. Observa-se que, em 2005, os fluxos comerciais intra-zona tiveram um desempenho mais favorável, com alta de 21.8% - embora no primeiro semestre de 2006 tenha havido desaceleração, para 17.4%. Os fluxos extra-zona, por sua vez, registraram em 2005 uma alta de 20.7% nas exportações e de 18% nas importações, o que gerou um expressivo aumento do saldo comercial, que alcançou US\$ 54.1 bilhões no ano. No primeiro semestre de 2006, contudo, observou-se uma inversão, sendo que as exportações apresentaram desaceleração, crescendo 12.6%, e as importações ganharam ímpeto, com alta de 23.1%. O resultado foi uma ligeira redução de 3.2% do saldo comercial, que acumulou US\$ 23.7 bilhões no semestre.

**GRÁFICO 11**  
**COMÉRCIO EXTRA-ZONA DOS PAÍSES DO MERCOSUL**  
 1990-2005 - US\$ bilhões



Fontes: Abeceb.com e INDEC (Argentina); SECEX (Brasil); bancos centrais de Paraguai e Uruguai.

**TABELA 1**  
**FLUXOS DE COMÉRCIO INTRA-ZONA E EXTRA-ZONA DO MERCOSUL**  
 US\$ milhões

	2004	2005	Var. (%)	1º Sem. 2005	1º Sem. 2006	Var. (%)
<b>Intra-zona</b>						
Exportações*	17,293	21,066	21.8	9,804	11,506	17.4
<b>Extra-zona</b>						
Exportações	118,053	142,441	20.7	65,419	73,686	12.6
Importações	74,394	87,767	18.0	40,609	50,000	23.1
<b>Total</b>						
Exportações	135,346	163,507	20.8	75,223	85,192	13.3
Importações	91,841	109,370	19.1	50,690	61,448	21.2
Saldo	43,505	54,137	24.4	24,533	23,744	(3.2)

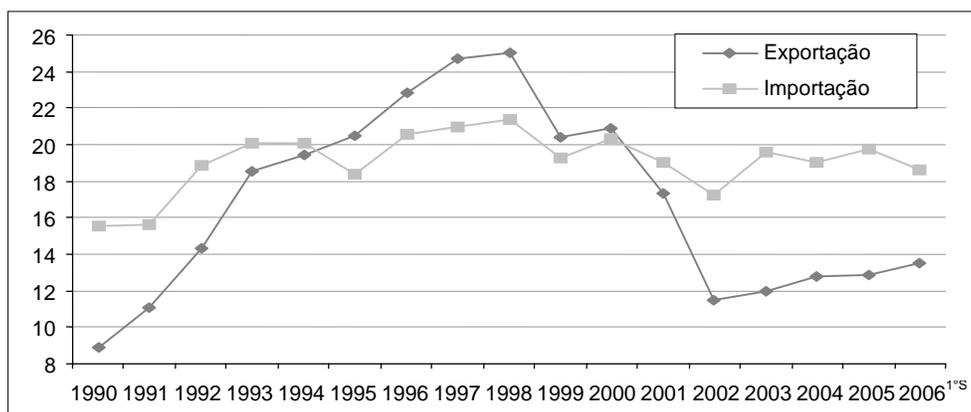
Nota: (\*) Por definição, igual às importações intra-zona, afóra pequenas diferenças de contabilização.

Fontes: Abeceb.com e INDEC (Argentina); SECEX (Brasil); bancos centrais de Paraguai e Uruguai.

As diferentes dinâmicas dos fluxos de comércio intra e extra-zona têm gerado mudanças significativas na participação do comércio intra-zona no comércio total do bloco, não só no período recente, mas ao longo de todo o período desde o início dos anos 1990. O Gráfico 12 ilustra que as mudanças foram especialmente significativas no caso das exportações. As vendas para os parceiros do MERCOSUL, que representavam apenas 9% das exportações dos quatro países em 1990, passaram a responder por 25% em 1998, refletindo o sucesso inicial da liberalização sub-regional. Nos anos de crise o movimento se inverteu, com a participação das exportações intra-zona nas exportações totais reduzindo-se para 11.5% em 2002, percentual semelhante ao observado em 1991. A partir de 2003 ela inicia uma gradual recuperação, tendo ficado em 13.5% no primeiro semestre de 2006 - mantendo-se, porém, ainda muito distante da fase de auge (1997-1998). É curioso observar que, no caso das importações, a participação dos fluxos intra-zona

nos fluxos totais pouco se alterou ao longo dos últimos 15 anos, mantendo-se sempre na casa de 18% a 20%. No primeiro semestre de 2006 ficou em 18.6%.

**GRÁFICO 12**  
**RAZÃO COMÉRCIO INTRA-ZONA / COMÉRCIO TOTAL NO MERCOSUL**  
 1990 ao 1º semestre de 2006 - Em %



Fontes: Abeceb.com e INDEC (Argentina); SECEX (Brasil); bancos centrais de Paraguai e Uruguai.

#### *Evolução recente do comércio intra-zona*

Os dados recentes dão conta de um comportamento bastante diferenciado dos fluxos de comércio intra-zona dos quatro países-membros. A Tabela 2 mostra que, entre 2004 e 2005, o desempenho do Brasil foi muito superior ao dos demais sócios, pois suas vendas intra-bloco aumentaram 31.6% ao passo que as exportações da Argentina cresceram 13.3%, as do Uruguai 5.4% e as do Paraguai, apenas 2.2%. Com isso, o Brasil passou a responder por 55.7% das exportações intra-zona, contra 36.3% da Argentina, 4.3% do Paraguai e 3.7% do Uruguai.

Nas importações, por seu lado, a maior taxa de crescimento entre 2004 e 2005 foi registrada nas compras da Argentina (38.9%), tendo sido elevada também no Uruguai (17.8%) e menos significativa no Brasil (10.3%) e no Paraguai (5%). Não há dúvida de que a principal explicação para essas diferenças recai nas taxas de crescimento dos PIB's dos países em 2005, que foram bastante elevadas na Argentina e no Uruguai e mais baixas no Brasil e no Paraguai. De qualquer modo, é digno de nota que a Argentina é responsável por mais da metade dos fluxos de importação intra-bloco (52.5% em 2005), enquanto o Brasil responde por apenas 32.6% - embora a economia deste último seja cerca de quatro vezes maior do que a do primeiro, quando medida em dólares correntes.

O diferencial no ritmo de crescimento das exportações e importações intra-zona tem provocado um desequilíbrio crescente na composição do saldo comercial regional, com o Brasil registrando elevados superávits (US\$ 4.7 bilhões em 2005) e os demais países acusando déficits, destacadamente a Argentina (US\$ 3.7 bilhões). Esse desequilíbrio tem sido fonte de atritos no âmbito do MERCOSUL, especialmente na relação bilateral Brasil-Argentina, com este último demandando, com frequência, medidas de restrição às exportações do vizinho (ver anexo sobre produtos do contencioso comercial entre Argentina e Brasil).

**TABELA 2**  
**FLUXOS DE COMÉRCIO INTRA-ZONA NO MERCOSUL, SEGUNDO PAÍSES**  
US\$ milhões

	2004	2005	Var. (%)	1º sem. 2005	1º sem. 2006	Var. (%)
<b>Exportações</b>	<b>17,293</b>	<b>21,066</b>	<b>21.8</b>	<b>9,804</b>	<b>11,506</b>	<b>17.4</b>
Argentina	6,751	7,647	13.3	3,563	4,386	23.1
Brasil	8,912	11,726	31.6	5,359	6,252	16.7
Paraguai	866	912	5.4	514	424	(17.6)
Uruguai	764	781	2.2	368	444	20.6
<b>Importações</b>	<b>17,447</b>	<b>21,603</b>	<b>23.8</b>	<b>10,081</b>	<b>11,447</b>	<b>13.6</b>
Argentina	8,169	11,345	38.9	5,220	5,887	12.8
Brasil	6,393	7,052	10.3	3,398	3,859	13.6
Paraguai	1,502	1,576	5.0	710	829	16.8
Uruguai	1,384	1,631	17.8	753	872	15.8
<b>Saldo comercial</b>	<b>(154)</b>	<b>(537)</b>	<b>247.9</b>	<b>(277)</b>	<b>58</b>	<b>(121.1)</b>
Argentina	(1,417)	(3,698)	160.9	(1,657)	(1,501)	(9.4)
Brasil	2,519	4,675	85.6	1,961	2,393	22.0
Paraguai	(636)	(664)	4.4	(196)	(405)	107.1
Uruguai	(620)	(850)	37.0	(385)	(428)	11.3

Fontes: Abeceb.com e INDEC (Argentina); SECEX (Brasil); bancos centrais de Paraguai e Uruguai.

Os números relativos ao primeiro semestre de 2006, quando comparados com os do mesmo período de 2005, já apresentam algumas diferenças significativas em relação ao padrão observado em anos anteriores. Os dados da Tabela 2 evidenciam uma aceleração das exportações intra-zona da Argentina (alta de 23.1%) e Uruguai (20.6%) e uma desaceleração das vendas brasileiras (crescimento de 16.7%). A mudança em relação à situação precedente explica-se, entre outros fatores, pela forte valorização real da taxa de câmbio brasileira, que tem levado a uma gradativa perda de dinamismo do *quantum* exportado pelo país. Já o Paraguai registrou uma queda de 17.6% nas vendas intra-zona, em especial aquelas direcionadas ao Brasil (-26%) e ao Uruguai (-21%).

Do lado das importações, o desempenho no primeiro semestre foi mais homogêneo entre os países, com as taxas de crescimento variando entre 12.8% (Argentina) e 16.8% (Paraguai), sendo que o primeiro continua respondendo por mais de 50% das compras intra-zona. Em termos de saldo comercial, porém, o quadro não se alterou: o Brasil continua registrando elevado superávit (US\$ 2.4 bilhões) enquanto os demais países acumulam déficits expressivos.

#### *Comércio extra-zona*

Analisando-se agora os fluxos de comércio dos países do MERCOSUL com os principais países e regiões do mundo (Tabela 3), evidencia-se o grande dinamismo do comércio com os países da Associação Latino-Americana de Integração (ALADI) -exclusive o MERCOSUL e o México, incluído no Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA - *North American Free Trade Agreement*). Já as transações com os mercados mais tradicionais, UE e NAFTA, que respondem juntos por cerca de 50% do total tanto nas exportações quanto nas importações, têm crescido a um ritmo menos acentuado. Esses movimentos refletem o forte ritmo de crescimento do PIB das economias latino-americanas em

relação à média mundial e a expansão dos fluxos de comércio de produtos energéticos dentro da América Latina, ao mesmo tempo em que a demanda de importações dos Estados Unidos e dos países europeus tem evoluído a um ritmo mais lento do que no resto do mundo.

No caso das exportações, as direcionadas para a ALADI tiveram alta de 44.4% entre 2004 e 2005, alcançando o montante de US\$ 12.6 bilhões (18.8% do total), destacando-se os fluxos direcionados para o Chile e a Venezuela. Já as vendas para os Estados Unidos cresceram 14.5% e para a UE, apenas 9.1%. O desempenho também foi relativamente mais favorável nas vendas para a Ásia (24.4%) e para os "demais países" (30.2%).

Nas importações, as compras oriundas dos diversos blocos econômicos em 2005 tiveram, via de regra, um crescimento superior ao das exportações. O incremento das importações oriundas da ALADI foi o mais significativo (33.6%), seguindo-se o das compras provenientes da Ásia (alta de 27.2%), enquanto as compras do NAFTA cresceram 15.8% e as da UE, 17.4%. A grande exceção refere-se aos "demais países", de onde as importações do MERCOSUL cresceram apenas 7.7% no ano. Isso reflete basicamente a menor expansão das importações de petróleo do Oriente Médio e da África.

**TABELA 3**  
**FLUXOS DE COMÉRCIO DOS PAÍSES DO MERCOSUL, SEGUNDO REGIÕES SELECIONADAS**  
US\$ milhões

	2004	2005	Var. (%)	1º sem. 2005	1º sem. 2006	Var. (%)
<b>Destino das exportações</b>	<b>118,053</b>	<b>142,441</b>	<b>20.7</b>	<b>65,419</b>	<b>73,686</b>	<b>12.6</b>
NAFTA	31,289	35,820	14.5	16,721	17,812	6.5
UE	30,837	33,629	9.1	16,530	17,743	7.3
ALADI*	8,723	12,592	44.4	5,492	7,160	30.4
Ásia	20,454	25,441	24.4	11,301	12,893	14.1
Demais países	26,750	34,959	30.7	15,375	18,078	17.6
<b>Origem das importações</b>	<b>74,394</b>	<b>87,767</b>	<b>18.0</b>	<b>40,609</b>	<b>50,000</b>	<b>23.1</b>
NAFTA	17,793	20,605	15.8	9,649	10,840	12.3
UE	20,537	24,109	17.4	11,582	12,379	6.9
ALADI*	3,290	4,396	33.6	1,783	2,961	66.1
Ásia	17,259	21,952	27.2	9,935	14,355	44.5
Demais países	15,516	16,705	7.7	7,660	9,466	23.6
<b>Saldo comercial</b>	<b>43,659</b>	<b>54,673</b>	<b>25.2</b>	<b>24,810</b>	<b>23,686</b>	<b>(4.5)</b>
NAFTA	13,496	15,215	12.7	7,072	6,972	(1.4)
UE	10,300	9,520	(7.6)	4,948	5,364	8.4
ALADI*	5,434	8,196	50.8	3,710	4,199	13.2
Ásia	3,196	3,488	9.1	1,365	(1,462)	(207.1)
Demais países	11,234	18,254	62.5	7,715	8,612	11.6

Nota: (\*) Exceto MERCOSUL e México.

Fontes: Abeceb.com e INDEC (Argentina); SECEX (Brasil); bancos centrais de Paraguai e Uruguai.

Com relação ao saldo comercial, o MERCOSUL registrou em 2005 elevados superávits com todos os principais blocos econômicos, a exemplo do que vem acontecendo desde 2002. Houve apenas uma pequena queda no superávit com a UE em relação a 2004, que ainda assim manteve-se no patamar de US\$ 9 bilhões. O saldo com os países do NAFTA foi de US\$ 15.2 bilhões, com os países da ALADI de

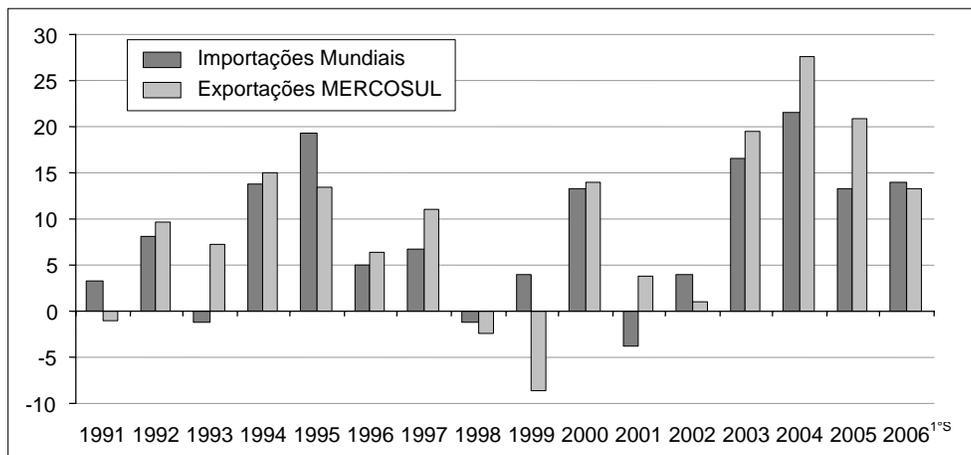
US\$ 11.2 bilhões e com a Ásia de US\$ 3.49 bilhões, restando ainda um saldo positivo de US\$ 18.3 bilhões com os demais países do mundo.

No primeiro semestre de 2006, o quadro geral foi semelhante, mas com uma diferença importante: as importações cresceram a um ritmo mais elevado do que as exportações, gerando uma pequena queda do saldo comercial. Nas exportações, a maior alta foi novamente verificada nas operações com os países da ALADI (30.4%), registrando-se taxas mais baixas nas vendas para o NAFTA (6.5%) e para a UE (7.3%). Nas importações, o destaque também ficou com os países da ALADI, cuja alta foi de nada menos que 66% em relação ao mesmo período de 2005. Quanto ao saldo comercial, a redução de pouco mais de US\$ 1 bilhão deveu-se unicamente aos países da Ásia, com os quais o resultado comercial do MERCOSUL passou de um superávit de US\$ 1.37 bilhão no primeiro semestre de 2005 para um déficit de US\$ 1.46 bilhão em 2006. Praticamente toda essa virada relacionou-se ao Brasil, que registrou forte queda de seu superávit com a China e expressivo aumento do déficit com outros países importantes da Ásia, notadamente Coréia do Sul e Taiwan. De fato, grande parte da expansão recente das importações brasileiras tem recaído sobre bens intermediários e de consumo provenientes da Ásia, com destaque para os eletroeletrônicos.

### *Exportações, comércio mundial e preços*

O desempenho das exportações do MERCOSUL no triênio 2003-2005 foi muito favorável, não somente em termos absolutos, mas também na comparação com a evolução do comércio mundial. O Gráfico 13 ilustra que, nesses três anos, as exportações do bloco cresceram a um ritmo mais elevado do que as importações mundiais (22.6% a.a. contra 17.1% a.a.), permitindo que o MERCOSUL elevasse seu *market-share* em 0.2 ponto percentual no período - de 1.36% em 2002 para 1.56% em 2005.

**GRÁFICO 13**  
**CRESCIMENTO DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL E DAS IMPORTAÇÕES MUNDIAIS**  
1991 ao 1º semestre de 2006 - Em %



Fontes: FMI, Abeceb.com e INDEC (Argentina); SECEX (Brasil); bancos centrais de Paraguai e Uruguai.

Esse bom desempenho contrasta com o verificado ao longo dos anos 1990, ou mesmo no início da atual década, quando as vendas do bloco não foram capazes de sustentar, de forma regular, um ritmo de crescimento mais elevado do que o do comércio mundial. Entretanto, os dados referentes ao primeiro semestre de 2006 parecem indicar nova reversão. Em relação ao mesmo período de 2005, as exportações do MERCOSUL voltaram a crescer menos que as importações mundiais: 13.3% contra 14%. Assim, após

apenas três anos de ganhos, o bloco deve voltar a registrar perda de *market-share* nas importações mundiais. Na verdade, mesmo com os ganhos recentes, o *share* atual do MERCOSUL é pouco diferente daquele verificado no início dos anos 1990, em torno de 1.4%.

Outro ponto a destacar é que a conjuntura internacional dos últimos anos tem sido marcada por fortes aumentos de preços, não somente das *commodities*, mas também de produtos industrializados, e os países do MERCOSUL têm sido grandes beneficiários desse processo, especialmente Brasil e Argentina. No Brasil, os preços de exportação acumularam alta de 30% no triênio 2003-2005, respondendo por quase 1/3 do crescimento do valor exportado no período. Na Argentina os preços subiram 21.6% no mesmo período e responderam por 26% do total. No Uruguai esse fenômeno foi menos intenso, mas ainda assim significativo: alta de preços de 8.6% no triênio, respondendo por 10.5% do crescimento do valor exportado. No primeiro semestre de 2006 os preços ganharam ainda mais importância, tendo respondido por 2/3 do crescimento das exportações na Argentina e por mais de 80% no Brasil. De qualquer maneira, deve-se destacar que durante 2005 os termos de troca se deterioraram em todos os países do bloco, com exceção da Argentina. No caso do Uruguai e Paraguai, este índice encontra-se no nível mais baixo da última década.

## B. Comércio dos países

O bom desempenho das exportações totais do MERCOSUL em 2005, quando cresceram 20.8% em relação ao ano anterior, deveu-se principalmente ao incremento de 22.6% das vendas brasileiras, as quais já superaram a barreira dos US\$ 100 bilhões/ano, atingindo US\$ 118.3 bilhões. Com isso, a participação brasileira no total das vendas externas do bloco alcançou 72.4%. Os desempenhos de Argentina e Uruguai também foram bastante favoráveis em 2005, com taxas de crescimento de 16.9% e 16.2%, respectivamente. O Paraguai, contudo, destoou dos parceiros, pois suas exportações tiveram alta de apenas 3.8% e representaram somente 1% das vendas externas totais do bloco em 2005 (Tabela 4).

**TABELA 4**  
**FLUXOS TOTAIS DE COMÉRCIO DOS PAÍSES DO MERCOSUL**  
US\$ milhões

	2004	2005	Var. (%)	1º sem. 2005	1º sem. 2006	Var. (%)
<b>Exportações</b>	<b>135,346</b>	<b>163,507</b>	<b>20.8</b>	<b>75,223</b>	<b>85,192</b>	<b>13.3</b>
Argentina	34,314	40,106	16.9	19,061	21,541	13.0
Brasil	96,475	118,308	22.6	53,677	60,900	13.5
Paraguai	1,626	1,688	3.8	872	927	6.3
Uruguai	2,931	3,405	16.2	1,613	1,824	13.1
<b>Importações</b>	<b>91,841</b>	<b>109,370</b>	<b>19.1</b>	<b>50,690</b>	<b>61,448</b>	<b>21.2</b>
Argentina	23,288	28,689	23.2	13,546	15,606	15.2
Brasil	62,782	73,551	17.2	34,027	41,368	21.6
Paraguai	2,658	3,251	22.3	1,300	2,370	82.4
Uruguai	3,114	3,879	24.6	1,817	2,104	15.8
<b>Saldo comercial</b>	<b>43,505</b>	<b>54,137</b>	<b>24.4</b>	<b>24,533</b>	<b>23,744</b>	<b>(3.2)</b>
Argentina	11,027	11,418	3.5	5,515	5,935	7.6
Brasil	33,693	44,757	32.8	19,650	19,532	(0.6)
Paraguai	(1,032)	(1,564)	51.5	(428)	(1,443)	237.2
Uruguai	(183)	(474)	159.4	(204)	(280)	37.1

Fontes: Abeceb.com e INDEC (Argentina); SECEX (Brasil); bancos centrais de Paraguai e Uruguai.

Do lado das importações, o padrão foi mais homogêneo em 2005, com Argentina, Uruguai e Paraguai registrando taxas de crescimento semelhantes, entre 22% e 24%, ao passo que o Brasil registrou uma taxa inferior, mas também expressiva: 17.2%. A participação dos países no total das importações do bloco revela o predomínio do Brasil (67.2%), ainda que menos acentuado do que no caso das exportações, ficando a Argentina com 26.2%, o Uruguai com 3.5% e o Paraguai com 3%.

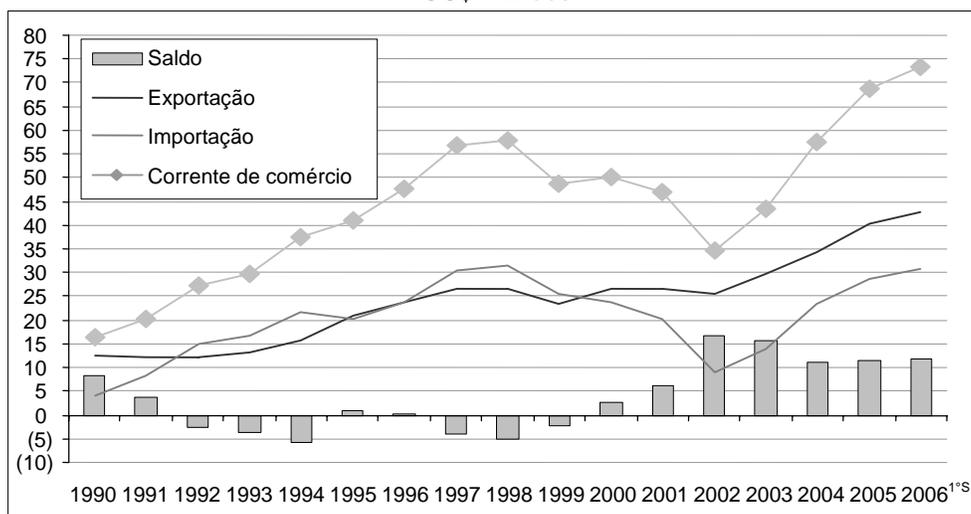
Naturalmente, o resultado em termos de saldo comercial destaca, mais uma vez, a importância do Brasil, cujo superávit cresceu 32.8% em relação ao verificado em 2004, alcançando US\$ 44.8 bilhões e representando mais de 80% do saldo total do MERCOSUL. A Argentina também acumulou saldo bastante positivo (US\$ 11.4 bilhões), enquanto Paraguai e Uruguai voltaram a registrar déficits, de US\$ 1.56 bilhão e US\$ 474 milhões, respectivamente.

No primeiro semestre de 2006 observou-se uma desaceleração do crescimento das exportações, exceto no Paraguai, onde o crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior foi de 6.3%. O Brasil continuou respondendo por mais de 70% das vendas do bloco. Nas importações, o maior crescimento comparativamente ao verificado em 2005 deveu-se fundamentalmente à aceleração das compras brasileiras, cuja alta no semestre foi de 21.6%. Quanto ao saldo comercial, houve efetiva melhoria apenas na Argentina, cujo superávit alcançou US\$ 5.9 bilhões no semestre. No Brasil, registrou-se um recuo de 0.6% e no Paraguai e no Uruguai o déficit cresceu substancialmente, o que explica a queda verificada no superávit total do bloco.

### Argentina

Os números apresentados no Gráfico 14 não deixam dúvida de que os fluxos de comércio exterior da Argentina continuam em rápida recuperação, comparativamente à forte retração do volume de comércio verificada nos anos finais do período de conversibilidade da moeda. Após registrar uma virtual estagnação entre 1997 e 2002, as exportações alcançaram o montante de US\$ 42.6 bilhões nos 12 meses encerrados em junho de 2006, o que representa uma alta de 66% em relação ao valor observado em todo o ano de 2002. Na mesma comparação, as importações cresceram nada menos que 242%, atingindo US\$ 30.75 bilhões.

**GRÁFICO 14**  
**ARGENTINA: FLUXOS DE COMÉRCIO NO PERÍODO COMPREENDIDO**  
**ENTRE 1990 AO 1º SEMESTRE DE 2006**  
 US\$ milhões



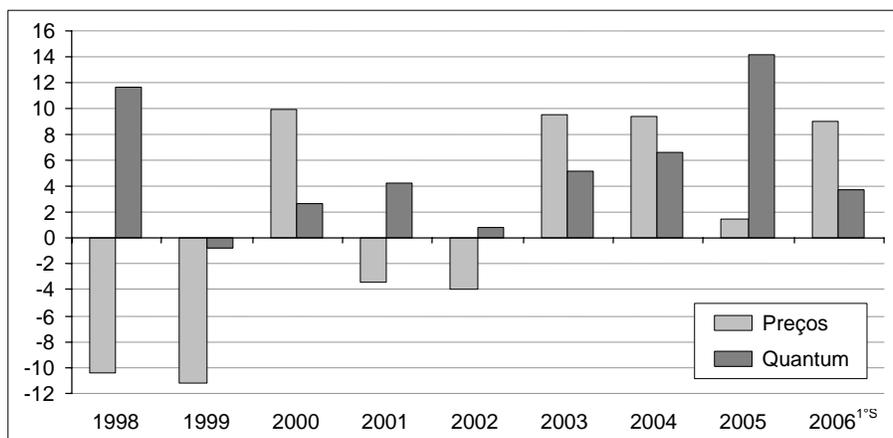
Nota: Valor de 2006<sup>1ºS</sup> referente ao acumulado em 12 meses até junho de 2006.

Fontes: Abeceb.com e INDEC.

Em consequência, no acumulado em 12 meses até junho de 2006, a corrente de comércio do país atingiu US\$ 68.8 bilhões, crescendo 111.7% em relação aos 12 meses precedentes, enquanto o superávit comercial alcançou a US\$ 11.8 bilhões. Embora seja inferior aos saldos verificados em 2002 (US\$ 16.7 bilhões) e 2003 (US\$ 15.7 bilhões), esse montante equivale a 27.7% das exportações, um coeficiente bastante expressivo, principalmente quando se leva em conta que a economia do país já voltou à normalidade. Com efeito, os anos de 2002 e 2003 foram absolutamente atípicos, com níveis de importação extremamente baixos – basta notar que em 2002 elas representaram menos de 1/3 de tudo o que o país havia importado em 1998.

Um dado a ser destacado na avaliação do desempenho exportador do país em 2005 foi a predominância do crescimento do *quantum* em relação aos ganhos de preço.<sup>19</sup> Com efeito, cerca de 90% do aumento do valor exportado são explicados pelo crescimento do *quantum*, que foi de 14.2%, enquanto os preços tiveram alta de apenas 1.5%. Este quadro contrasta com o verificado nos anos de 2003 e 2004, quando os preços cresceram a taxas mais elevadas do que o *quantum* (Gráfico 15). Entretanto, no primeiro semestre de 2006 os preços voltaram a se destacar, registrando alta de 9.1% em relação ao mesmo período de 2005, ao passo que o *quantum* teve alta de apenas 3.7%.

**GRÁFICO 15**  
**ARGENTINA: CRESCIMENTO DOS PREÇOS E DO QUANTUM DE EXPORTAÇÃO**  
1998 ao 1º semestre de 2006 - Em %



Fontes: Abeceb.com e INDEC.

Na verdade, esses dados permitem constatar que o país vem tendo dificuldade em registrar taxas mais expressivas de crescimento de seu *quantum* exportado. Entre 1998 e 2005 o crescimento médio anual das quantidades exportadas foi de apenas 4.6% a.a. Mesmo considerando-se apenas o período de recuperação do triênio 2003-2005 - quando, inclusive, registrou-se uma forte alta das quantidades transacionadas em nível mundial - o *quantum* exportado teve crescimento de 8.6% a.a., taxa pouco superior à do aumento dos preços, que foi de 6.8% a.a.

A expansão das exportações argentinas em 2005 deveu-se muito mais ao aumento das vendas extra-MERCOSUL, cuja alta foi de 17.8%, do que às vendas para os três parceiros do bloco (alta de 13.3%). Entre estes, o Brasil continuou tendo destaque absoluto, incrementando em 13.9% suas compras da Argentina e mantendo-se como o principal país de destino das vendas do país, com 15.8% do total (Tabela 5). Nas exportações extra-zona, destaca-se em 2005 o crescimento das vendas para o NAFTA (22.5%) e para os demais países (25.2%), registrando-se taxas elevadas também nas vendas para os países da ALADI e da Ásia.

<sup>19</sup> Essa distinção permite analisar a evolução dos valores correntes, em termos de variações de preços e volume.

**TABELA 5**  
**ARGENTINA: FLUXOS DE COMÉRCIO SEGUNDO PAÍSES**  
**E BLOCOS ECONÔMICOS SELECIONADOS**  
 US\$ milhões

	2004	2005	Var. (%)	Part. (%) 2005	1º sem, 2005	1º sem, 2006	Var. (%)
<b>Exportações</b>	<b>34,314</b>	<b>40,106</b>	<b>16.9</b>	<b>100.0</b>	<b>19,061</b>	<b>21,541</b>	<b>13.0</b>
<b>MERCOSUL</b>	<b>6,751</b>	<b>7,647</b>	<b>13.3</b>	<b>19.1</b>	<b>3,563</b>	<b>4,386</b>	<b>23.1</b>
Brasil	5,552	6,326	13.9	15.8	2,973	3,530	18.7
Paraguai	515	504	(2.0)	1.3	228	439	92.6
Uruguai	685	817	19.3	2.0	362	417	15.2
<b>Extra-zona</b>	<b>27,563</b>	<b>32,460</b>	<b>17.8</b>	<b>80.9</b>	<b>15,498</b>	<b>17,155</b>	<b>10.7</b>
NAFTA	4,916	6,023	22.5	15.0	2,695	2,947	9.4
UE	6,006	6,360	5.9	15.9	3,344	3,869	15.7
ALADI*	5,606	6,708	19.6	16.7	2,973	3,450	16.0
Ásia	5,540	6,488	17.1	16.2	3,188	3,452	8.3
Demais países	5,495	6,881	25.2	17.2	3,298	3,437	4.2
<b>Importações</b>	<b>23,288</b>	<b>28,689</b>	<b>23.2</b>	<b>100.0</b>	<b>13,546</b>	<b>15,606</b>	<b>15.2</b>
<b>MERCOSUL</b>	<b>8,169</b>	<b>11,345</b>	<b>38.9</b>	<b>39.5</b>	<b>5,220</b>	<b>5,887</b>	<b>12.8</b>
Brasil	7,562	10,625	40.5	37.0	4,549	5,308	16.7
Paraguai	380	451	18.8	1.6	294	359	22.2
Uruguai	227	268	18.3	0.9	119	153	28.7
<b>Extra-zona</b>	<b>15,119</b>	<b>17,344</b>	<b>14.7</b>	<b>60.5</b>	<b>8,326</b>	<b>9,719</b>	<b>16.7</b>
NAFTA	4,317	5,357	24.1	18.7	2,457	2,538	3.3
UE	4,090	5,350	30.8	18.6	2,417	2,637	9.1
ALADI*	713	1,182	65.7	2.9	470	567	20.6
Ásia	4,012	3,654	(8.9)	9.1	1,920	2,545	32.6
Demais países	1,986	1,801	(9.3)	11.1	1,062	1,432	34.8
<b>Saldo comercial</b>	<b>11,027</b>	<b>11,418</b>	<b>3.5</b>	<b>100.0</b>	<b>5,515</b>	<b>5,935</b>	<b>7.6</b>
<b>MERCOSUL</b>	<b>(1,417)</b>	<b>(3,698)</b>	<b>160.9</b>	<b>(32.4)</b>	<b>(1,657)</b>	<b>(1,501)</b>	<b>(9.4)</b>
Brasil	(2,011)	(4,300)	113.9	(37.7)	(1,576)	(1,778)	12.8
Paraguai	135	53	(60.7)	0.5	(66)	80	(221.1)
Uruguai	458	549	19.8	4.8	243	263	8.5
<b>Extra-zona</b>	<b>12,444</b>	<b>15,115</b>	<b>21.5</b>	<b>132.4</b>	<b>7,172</b>	<b>7,436</b>	<b>3.7</b>
NAFTA	599	666	11.3	5.8	238	409	71.8
UE	1,916	1,010	(47.3)	8.8	927	1,232	32.9
ALADI*	4,893	5,526	12.9	48.4	2,503	2,883	15.2
Ásia	1,528	2,835	85.6	24.8	1,268	907	(28.5)
Demais países	3,509	5,079	44.7	44.5	2,236	2,005	(10.3)

Nota: (\*) Exceto MERCOSUL e México.

Fontes: Abeceb.com e INDEC.

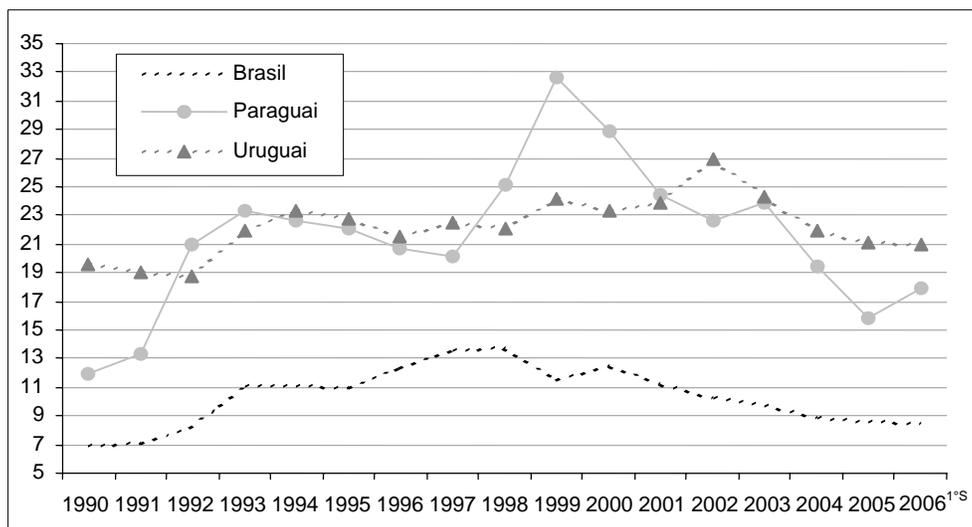
Na pauta de importações, o MERCOSUL preservou em 2005 a sua condição de principal parceiro da Argentina, principalmente devido à participação de 37% das compras oriundas do Brasil – as quais, mais uma vez, cresceram mais rapidamente do que as importações totais. Entre os países extra-bloco, o maior crescimento registrou-se nas compras oriundas da ALADI (65.7%), havendo crescimento expressivo também das importações provenientes do NAFTA e da UE. As importações originárias dos países asiáticos, ao contrário, tiveram queda de 8.9%, o mesmo acontecendo em relação aos demais países, com queda de 9.3%.

Com relação aos saldos comerciais, a Argentina registrou em 2005 um elevado déficit com o Brasil, da ordem de US\$ 4.3 bilhões (com alta de mais de 100% em relação a 2004), e superávit com todos os outros principais parceiros, inclusive Paraguai e Uruguai. O maior superávit foi alcançado no comércio com os demais países da ALADI (US\$ 5.5 bilhões).

Analisando-se os dados referentes ao primeiro semestre de 2006, registra-se como principal novidade o crescimento mais acelerado das vendas argentinas direcionadas ao MERCOSUL (23.1%) comparativamente às exportações extra-zona (10.7%). Nas primeiras, destaca-se a aceleração das vendas para o Brasil e o forte crescimento das exportações direcionadas ao Paraguai. Já no comércio extra-zona, as exportações cresceram mais intensamente para a UE (15.7%), registrando-se forte desaceleração das vendas direcionadas ao NAFTA e à Ásia.

De forma inversa, as importações oriundas de extra-MERCOSUL cresceram mais rapidamente no primeiro semestre, especialmente as dos demais países da ALADI (alta de 20.6%) e as da Ásia (32.6%), ao passo que nas importações intra-zona houve crescimento mais acelerado das compras provenientes do Uruguai. Em termos de saldo comercial, porém, o quadro pouco se alterou em relação a 2005: persiste o elevado déficit com o Brasil (US\$ 1.78 bilhões no semestre), assim como o superávit com o resto do mundo.

**GRÁFICO 16**  
**ARGENTINA: MARKET-SHARE NAS IMPORTAÇÕES DOS PARCEIROS DO MERCOSUL**  
 1990 ao 1º semestre de 2006 - Em %



Fontes: Abeceb.com e INDEC.

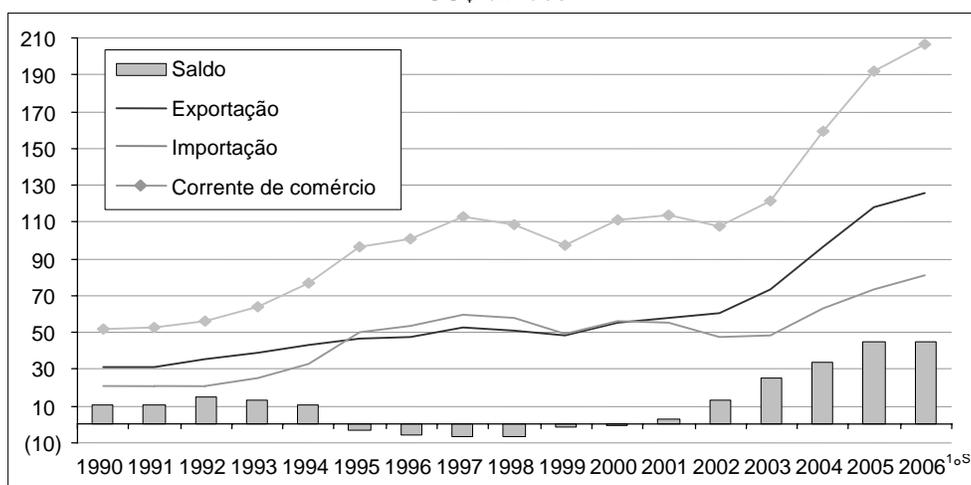
Merece comentário especial a evolução da participação da Argentina nas importações dos parceiros do MERCOSUL. O Gráfico 16 mostra que o *market-share* do país nas importações dos sócios vem caindo de

forma contínua ao longo dos últimos anos. No Uruguai, o *market-share* da Argentina alcançou um pico de 27% em 2002, mas já se havia reduzido para 21% no primeiro semestre de 2006. No Paraguai, a Argentina respondia por quase 2/3 das importações totais em 1999, percentual que se reduziu para apenas 15.8% nos primeiros seis meses de 2006. E quanto ao Brasil, os produtos argentinos chegaram a representar quase 14% do total das importações, mas vêm perdendo espaço desde então, tendo representado apenas 8.6% no primeiro semestre de 2006. Aliás, esta dificuldade de penetração dos produtos argentinos no mercado brasileiro, aliada à crescente participação dos produtos brasileiros no mercado argentino, é um dos fatores fundamentais a explicar o grande número de atritos comerciais entre os dois países.

### Brasil

O comércio exterior brasileiro tem registrado fortes altas nos últimos anos, após um período de relativa estagnação entre 1997 e 2002, que foi marcado por crises cambiais, baixo crescimento do PIB e forte desvalorização do real. Com efeito, naquele período a corrente de comércio manteve-se relativamente estável em torno de US\$ 110 bilhões, com as exportações registrando alta de apenas 2.6% a.a. e as importações tendo queda de 4.6% a.a. (Gráfico 17).

**GRÁFICO 17**  
**BRASIL: FLUXOS DE COMÉRCIO NO PERÍODO COMPREENDIDO**  
**ENTRE 1990 AO 1º SEMESTRE DE 2006**  
 US\$ bilhões



Nota: Valor de 2006<sup>1º S</sup> referente ao acumulado em 12 meses até junho de 2006.

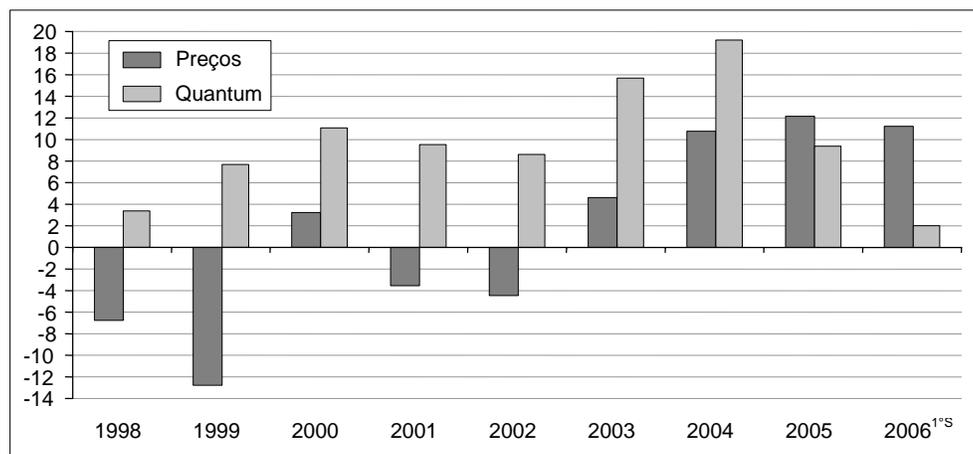
Fonte: SECEX/MDIC.

No entanto, a partir de meados de 2002, com a recuperação do crescimento econômico, a normalização das condições cambiais e a expansão do comércio mundial, o comércio brasileiro entrou em uma fase de rápido crescimento, tanto que nos 12 meses encerrados em junho de 2006 a corrente de comércio já havia crescido mais de 90% em relação a 2002, alcançando US\$ 206 bilhões. As exportações expandiram-se em nada menos que 108% no mesmo período, chegando a US\$ 125.5 bilhões, e as importações tiveram um incremento de 71%, ficando em US\$ 80.9 bilhões. A mudança foi extraordinária também no saldo comercial, que nos 12 meses encerrados em junho último somou um superávit de US\$ 44.6 bilhões, contrastando com os déficits de cerca de US\$ 6 bilhões/ano verificados em 1997 e 1998.

O país contou, sem dúvida, com uma conjuntura internacional extremamente favorável, principalmente no que diz respeito à evolução dos preços das *commodities* de exportação. Com efeito, a alta acumulada dos preços desde 2003 até o primeiro semestre de 2006 foi de 40%. É importante notar que, nos anos anteriores, os preços haviam dado quase sempre uma contribuição negativa para as exportações, com exceção da pequena alta verificada em 2000 (Gráfico 18).

Não é correto, contudo, atribuir aos preços o maior mérito pelo bom desempenho exportador do país nos últimos anos. O Gráfico 18 evidencia que o *quantum* exportado cresceu a taxas mais elevadas do que os preços em quase todos os anos, especialmente em 2003 e 2004, quando suas taxas de crescimento foram de, respectivamente, 15.7% e 19.2%. Em 2005, contudo, o movimento se inverteu, e a alta de preços de 12.2% predominou sobre o crescimento de 9.3% do *quantum*. Essa tendência se aprofundou no primeiro semestre de 2006, quando os preços aumentaram 11.3% em relação ao mesmo período do ano anterior e o *quantum* cresceu apenas 2%. Atualmente, a alta dos preços internacionais é, de fato, o fator fundamental por trás do crescimento das exportações brasileiras.

**GRÁFICO 18**  
**BRASIL: CRESCIMENTO DOS PREÇOS E DO QUANTUM DE EXPORTAÇÃO**  
1998 ao 1º semestre de 2006 - Em %



Fonte: FUNCEX.

As vendas do país direcionadas aos parceiros do MERCOSUL tiveram um desempenho melhor em 2005 do que as exportações totais, tendo crescido 31.6%, com especial destaque para a alta de 34.5% registrada nas vendas para a Argentina. Mesmo assim, o bloco respondeu por menos de 10% das vendas totais do país (Tabela 6). As exportações extra-zona, por sua vez, tiveram alta de 21.7% no ano, a despeito do crescimento relativamente fraco das vendas direcionadas ao NAFTA e à UE. Isso se deveu ao forte crescimento referente aos países da ALADI, cuja alta foi de 40.9%, e aos países da Ásia, para onde as exportações brasileiras cresceram 27.4%.

Do lado das importações, a Tabela 6 mostra que o valor extra-zona cresceu de forma mais intensa do que o total entre 2004 e 2005: 17.9%, com a taxa mais elevada sendo registrada nas compras oriundas da UE. As importações dos sócios do MERCOSUL cresceram bem menos (10.3%) e ainda assim com grande diferencial entre os países. As compras originárias da Argentina cresceram mais rapidamente (12%), ao passo que aquelas provenientes do Paraguai tiveram alta menor (7.1%) e as do Uruguai reduziram-se em 5.6%.

Ao contrário do que se verifica nos demais países do MERCOSUL, o Brasil vem registrando expressivos superávits comerciais com todos os seus principais parceiros comerciais, inclusive com os sócios do bloco. O superávit com o MERCOSUL atingiu em 2005 US\$ 4.7 bilhões, o que significou uma alta de 85.6% em relação a 2004. O resultado mais expressivo foi obtido com a Argentina, com saldo positivo de US\$ 3.7 bilhões.<sup>20</sup> O saldo com os países extra-bloco também foi elevado, atingindo US\$ 40.1 bilhões. É interessante notar que a distribuição dos fluxos de comércio brasileiros intra e extra-MERCOSUL é bastante equilibrada. Tanto as exportações quanto as importações e o saldo comercial referentes aos parceiros do bloco representam aproximadamente 10% dos fluxos totais do país.

No primeiro semestre de 2006 não houve grandes mudanças no quadro do comércio brasileiro. Tanto as exportações direcionadas para o MERCOSUL quanto as extra-zona registraram uma taxa de crescimento inferior à verificada em 2005 (16.7% e 13.1%, respectivamente), ao passo que as importações se aceleraram, com altas de 13.6% e 22.5%, respectivamente. Como a aceleração das importações e a desaceleração das exportações foram mais expressivas com os países extra-zona, houve uma queda de 3.1% do saldo comercial registrado com esses países, que ficou em US\$ 17.1 bilhões. A queda foi concentrada nos países do NAFTA e da Ásia, sendo que nestes últimos o saldo tornou-se deficitário. Já o saldo com o MERCOSUL teve nova alta, chegando a US\$ 2.4 bilhões no semestre.

**TABELA 6**  
**BRASIL: FLUXOS DE COMÉRCIO SEGUNDO PAÍSES E BLOCOS ECONÔMICOS SELECIONADOS**  
US\$ milhões

	2004	2005	Var. (%)	Part. (%) 2005	1º sem, 2005	1º sem, 2006	Var. (%)
<b>Exportações</b>	<b>96,475</b>	<b>118,308</b>	<b>22.6</b>	<b>100.0</b>	<b>53,677</b>	<b>60,900</b>	<b>13.5</b>
<b>MERCOSUL</b>	<b>8,912</b>	<b>11,726</b>	<b>31.6</b>	<b>9.9</b>	<b>5,359</b>	<b>6,252</b>	<b>16.7</b>
Argentina	7,373	9,915	34.5	8.4	4,549	5,308	16.7
Paraguai	872	961	10.2	0.8	395	508	28.7
Uruguai	667	850	27.4	0.7	415	435	4.8
<b>Extra-zona</b>	<b>87,563</b>	<b>106,582</b>	<b>21.7</b>	<b>90.1</b>	<b>48,318</b>	<b>54,648</b>	<b>13.1</b>
NAFTA	25,488	28,749	12.8	24.3	13,533	14,460	6.9
UE	24,160	26,493	9.7	22.4	12,760	13,510	5.9
ALADI*	6,840	9,639	40.9	8.1	4,344	5,607	29.1
Ásia	14,564	18,552	27.4	15.7	7,916	9,243	16.8
Demais países	16,511	23,149	40.2	19.6	9,766	11,828	21.1
<b>Importações</b>	<b>62,782</b>	<b>73,551</b>	<b>17.2</b>	<b>100.0</b>	<b>34,027</b>	<b>41,368</b>	<b>21.6</b>
<b>MERCOSUL</b>	<b>6,393</b>	<b>7,052</b>	<b>10.3</b>	<b>9.6</b>	<b>3,398</b>	<b>3,859</b>	<b>13.6</b>
Argentina	5,572	6,239	12.0	8.5	2,984	3,482	16.7
Paraguai	298	319	7.1	0.4	173	119	(31.2)
Uruguai	523	494	(5.6)	0.7	241	258	7.2
<b>Extra-zona</b>	<b>56,389</b>	<b>66,499</b>	<b>17.9</b>	<b>90.4</b>	<b>30,629</b>	<b>37,509</b>	<b>22.5</b>
NAFTA	13,081	15,444	18.1	21.0	6,977	8,594	23.2
UE	15,923	18,146	14.0	24.7	8,868	9,422	6.2
ALADI*	2,924	3,672	25.6	5.0	1,644	2,520	53.3
Ásia	12,278	16,870	37.4	22.9	7,480	10,572	41.3
Demais países	12,182	12,367	1.5	16.8	5,660	6,401	13.1

<sup>20</sup> Esse número difere daquele citado na Tabela 5 devido a diferenças de contabilização dos fluxos comerciais entre as fontes argentinas e brasileiras.

**TABELA 6 (CONTINUAÇÃO)**

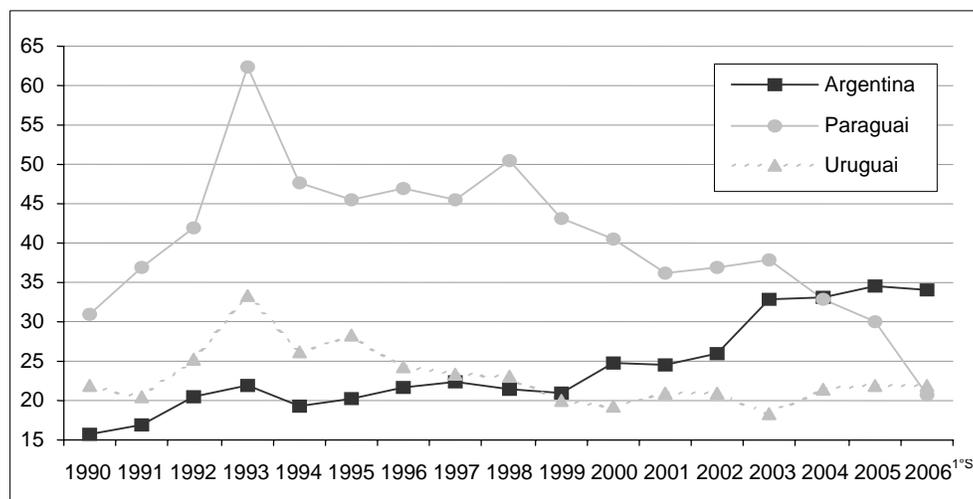
	2004	2005	Var. (%)	Part. (%) 2005	1º sem, 2005	1º sem, 2006	Var. (%)
<b>Saldo comercial</b>	<b>33,693</b>	<b>44,757</b>	<b>32.8</b>	<b>100.0</b>	<b>19,650</b>	<b>19,532</b>	<b>(0.6)</b>
<b>MERCOSUL</b>	<b>2,519</b>	<b>4,675</b>	<b>85.6</b>	<b>10.4</b>	<b>1,961</b>	<b>2,393</b>	<b>22.0</b>
Argentina	1,801	3,677	104.2	8.2	1,565	1,827	16.7
Paraguai	574	642	11.9	1.4	222	389	75.6
Uruguai	144	356	146.9	0.8	174	177	1.5
<b>Extra-zona</b>	<b>31,174</b>	<b>40,082</b>	<b>28.6</b>	<b>89.6</b>	<b>17,689</b>	<b>17,139</b>	<b>(3.1)</b>
NAFTA	12,407	13,305	7.2	29.7	6,556	5,866	(10.5)
UE	8,237	8,347	1.3	18.7	3,891	4,088	5.1
ALADI*	3,916	5,967	52.4	13.3	2,700	3,087	14.3
Ásia	2,286	1,682	(26.4)	3.8	436	(1,330)	(404.9)
Demais países	4,329	10,782	149.1	24.1	4,106	5,428	32.2

Nota: (\*) Exceto MERCOSUL e México.

Fonte: SECEX/MDIC.

Com relação ao *market-share* brasileiro nas importações dos sócios do MERCOSUL, o Gráfico 19 mostra uma evolução bastante diferenciada em cada um dos países. Na Argentina, o país vem obtendo ganhos expressivos nos últimos anos, de tal forma que o *market-share*, que era de 21% em 1999, se encontra atualmente em torno de 35%. No Paraguai, ao contrário, a participação do país vem caindo vertiginosamente: de fato, ela chegou a ser de mais de 60% em 1993, estava em 50% em 1998 e atualmente se encontra em apenas 22%. Já no Uruguai ela vem se mantendo estável em torno de 20% desde o final dos anos 90.

**GRÁFICO 19**  
**BRASIL: MARKET-SHARE NAS IMPORTAÇÕES DOS PARCEIROS DO MERCOSUL**  
1990 ao 1º semestre de 2006 - Em %



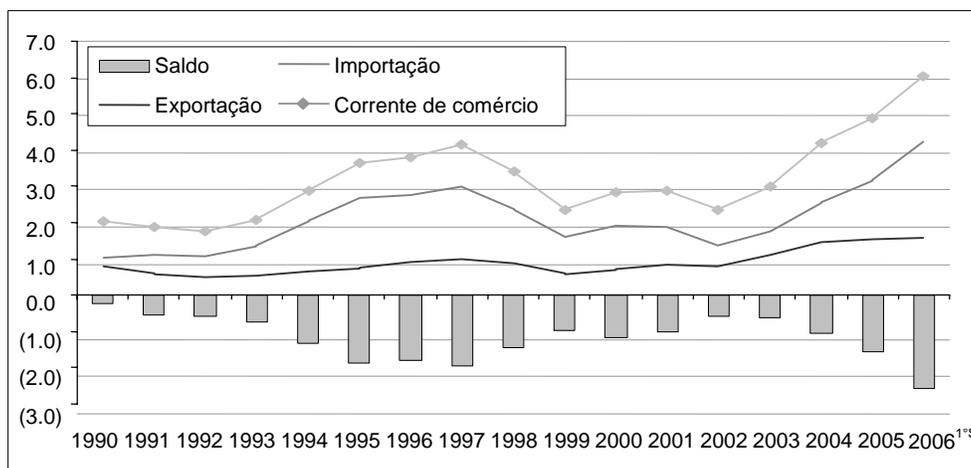
Fonte: SECEX/MDIC.

## Paraguai

Os fluxos de comércio exterior do Paraguai também vêm registrando firme expansão nos últimos anos, com a corrente de comércio tendo atingido o montante de US\$ 6 bilhões nos 12 meses encerrados em junho de 2006, o que significa uma alta de 146% em relação ao valor registrado em todo o ano de 2002 (Gráfico 20). A maior contribuição para esse crescimento veio das importações, que cresceram 186% nesse mesmo período e já alcançam US\$ 4.3 bilhões. As exportações tiveram alta de 83.3%, chegando a US\$ 1.7 bilhão. Esse desempenho contrasta com aquele verificado entre os anos de 1997 e 2002, quando a corrente de comércio acumulou queda de 42%, sendo -16.7% nas exportações e -51.3% nas importações.

Em termos de saldo comercial, o Gráfico 20 ilustra a persistência de resultados negativos desde 1990. O desequilíbrio comercial cresceu de forma quase contínua até 1997, mostrou tendência de redução até 2002, por conta principalmente da queda das importações, mas voltou a crescer nos últimos anos. De fato, nos 12 meses encerrados em junho de 2006 o déficit comercial alcançou o recorde de US\$ 2.6 bilhões.

**GRÁFICO 20**  
**PARAGUAI: FLUXOS DE COMÉRCIO NO PERÍODO COMPREENDIDO**  
**ENTRE 1990 E O 1º SEMESTRE DE 2006**  
US\$ bilhões



Nota: Valor de 2006<sup>1ºS</sup> referente ao acumulado em 12 meses até junho de 2006.

Fonte: Banco Central do Paraguai.

O ano de 2005 não foi muito favorável às exportações do Paraguai, que cresceram apenas 3.8% em relação ao ano anterior. A Tabela 7 evidencia que o mau desempenho foi generalizado: as vendas externas voltadas para o MERCOSUL tiveram alta de apenas 5.4%, enquanto as voltadas para os países extra-zona aumentaram apenas 2%, devido à queda de 17.1% das vendas para os "demais países", basicamente os da Europa Oriental. Vale destacar que o MERCOSUL continua tendo papel preponderante nas vendas paraguaias, representando 54% do total em 2005.

Nas importações, ao contrário, o crescimento em 2005 foi expressivo (22.3%), puxado principalmente pelas compras extra-MERCOSUL, que cresceram 44.9%, com destaque para o crescimento daquelas provenientes dos países asiáticos e dos demais países. As importações intra-MERCOSUL tiveram alta de apenas 5%, com desempenho um pouco melhor no caso do Brasil (alta de 7.7%). Em 2005 a participação do MERCOSUL nas importações paraguaias caiu para 42%.

Como resultado, o déficit comercial do país em 2005 foi mais expressivo com os países extra-MERCOSUL (US\$ 900 milhões), mais que dobrando em relação ao verificado em 2004, principalmente em virtude do grande desequilíbrio no comércio com os países asiáticos. Com o MERCOSUL, o déficit paraguaio ficou em US\$ 664 milhões, um pouco superior ao de 2004, sendo que tanto com a Argentina quanto com o Brasil os déficits ficaram na casa de US\$ 500 milhões, ao passo que com o Uruguai houve superávit de US\$ 426 milhões.

No primeiro semestre de 2006 as exportações paraguayas voltaram a mostrar baixo crescimento em relação ao mesmo período de 2005 (6.3%), destacando-se a queda de 17.6% das vendas destinadas aos sócios do MERCOSUL. A redução das exportações intra-zona resultou da combinação de quedas significativas nas vendas para o Brasil e o Uruguai e uma alta muito expressiva das vendas para a Argentina. As exportações extra-zona, ao contrário, tiveram ótimo desempenho, com alta de 40.6%, com especial destaque para o incremento de mais de 60% das vendas para os países da ALADI. Também do lado das importações o crescimento mais forte no período deu-se nas compras extra-zona (161.2%), com as importações provenientes dos parceiros do MERCOSUL registrando alta menos expressiva, de 16.8%. O saldo comercial, contudo, deteriorou-se em relação a todos os principais parceiros, tendo alcançado um déficit de US\$ 405 milhões com o MERCOSUL e de US\$ 1 bilhão com os países extra-zona.

**TABELA 7**  
**PARAGUAI: FLUXOS DE COMÉRCIO SEGUNDO PAÍSES E BLOCOS ECONÔMICOS SELECIONADOS**  
US\$ milhões

	2004	2005	Var. (%)	Part. (%) 2005	1º sem. 2005	1º sem. 2006	Var. (%)
<b>Exportações</b>	<b>1,626</b>	<b>1,688</b>	<b>3.8</b>	<b>100.0</b>	<b>872</b>	<b>927</b>	<b>6.3</b>
<b>MERCOSUL</b>	<b>866</b>	<b>912</b>	<b>5.4</b>	<b>54.0</b>	<b>514</b>	<b>424</b>	<b>(17.6)</b>
Brasil	312	326	4.2	19.3	162	119	(26.2)
Argentina	102	107	5.4	6.4	47	64	35.8
Uruguai	451	479	6.2	28.4	306	241	(21.1)
<b>Extra-zona</b>	<b>760</b>	<b>776</b>	<b>2.0</b>	<b>46.0</b>	<b>358</b>	<b>503</b>	<b>40.6</b>
NAFTA	63	102	61.5	6.0	21	50	139.1
UE	102	189	85.2	11.2	50	67	33.8
ALADI*	90	60	85.6	3.6	53	86	61.4
Ásia	116	103	85.2	6.1	63	40	(35.7)
Demais países	389	323	(17.1)	19.1	170	259	51.9
<b>Importações</b>	<b>2,658</b>	<b>3,251</b>	<b>22.3</b>	<b>100.0</b>	<b>1,300</b>	<b>2,370</b>	<b>82.4</b>
<b>MERCOSUL</b>	<b>1,502</b>	<b>1,576</b>	<b>5.0</b>	<b>48.5</b>	<b>710</b>	<b>829</b>	<b>16.8</b>
Brasil	821	884	7.7	27.2	395	442	12.0
Argentina	619	639	3.2	19.7	294	359	22.2
Uruguai	61	53	(13.5)	1.6	21	28	33.1
<b>Extra-zona</b>	<b>1,156</b>	<b>1,675</b>	<b>44.9</b>	<b>51.5</b>	<b>590</b>	<b>1,541</b>	<b>161.2</b>
NAFTA	129	202	56.3	6.2	53	204	288.9
UE	192	205	7.1	6.3	80	114	41.3
ALADI*	39	60	54.4	1.8	28	54	94.9
Ásia	636	957	50.6	29.4	337	985	192.1
Demais países	161	251	56.1	7.7	92	184	99.9

TABELA 7 (CONTINUAÇÃO)

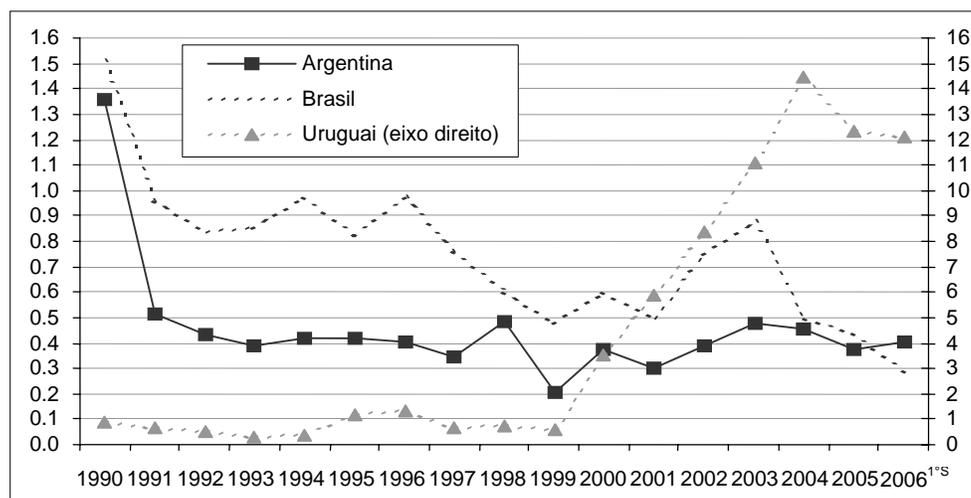
	2004	2005	Var. (%)	Part. (%) 2005	1º sem. 2005	1º sem., 2006	Var. (%)
<b>Saldo comercial</b>	<b>(1,032)</b>	<b>(1,564)</b>	<b>51.5</b>	<b>100.0</b>	<b>(428)</b>	<b>(1,443)</b>	<b>237.2</b>
<b>MERCOSUL</b>	<b>(636)</b>	<b>(664)</b>	<b>4.4</b>	<b>42.5</b>	<b>(196)</b>	<b>(405)</b>	<b>107.1</b>
Brasil	(509)	(558)	9.8	35.7	(233)	(323)	38.5
Argentina	(517)	(532)	2.8	34.0	(247)	(296)	19.6
Uruguai	390	426	9.3	(27.3)	285	213	(25.1)
<b>Extra-zona</b>	<b>(396)</b>	<b>(900)</b>	<b>127.2</b>	<b>57.5</b>	<b>(232)</b>	<b>(1,038)</b>	<b>346.9</b>
NAFTA	(66)	(100)	51.4	6.4	(32)	(154)	388.8
UE	(90)	(17)	(81.3)	1.1	(30)	(46)	53.9
ALADI*	51	0	(99.3)	(0.0)	25	32	24.9
Ásia	(519)	(855)	64.6	54.7	(274)	(944)	244.0
Demais países	229	72	(68.6)	(4.6)	78	75	(4.3)

Nota: (\*) Exceto MERCOSUL e México.

Fonte: Banco Central do Paraguai.

O fraco desempenho recente das exportações paraguaias para o MERCOSUL tem redundado em perdas de *market-share* do país nas importações dos três sócios, como mostra o Gráfico 21. O caso mais interessante é o do Uruguai, onde o *market-share* paraguaio era insignificante nos anos 1990, subiu rapidamente entre 2000 e 2004 até alcançar 14.5%, mas tem se reduzido nos últimos dois anos, e está atualmente próximo de 12%. Na Argentina, a participação do Paraguai vem se mantendo relativamente estável nos últimos anos, oscilando entre 0.3% e 0.5%, enquanto no Brasil chegou a ser de 0.9% em 2003, mas se reduziu para apenas 0.3% no primeiro semestre de 2006. É importante notar, ainda, que o país já representou mais de 1% do total brasileiro, no início dos anos 1990. Curiosamente, o *market-share* paraguaio no Brasil começou a cair justamente após a assinatura do Tratado de Assunção, que criou o MERCOSUL, em 1991.

**GRÁFICO 21**  
**PARAGUAI: MARKET-SHARE NAS IMPORTAÇÕES DOS PARCEIROS DO MERCOSUL**  
1990 ao 1º semestre de 2006 - Em %

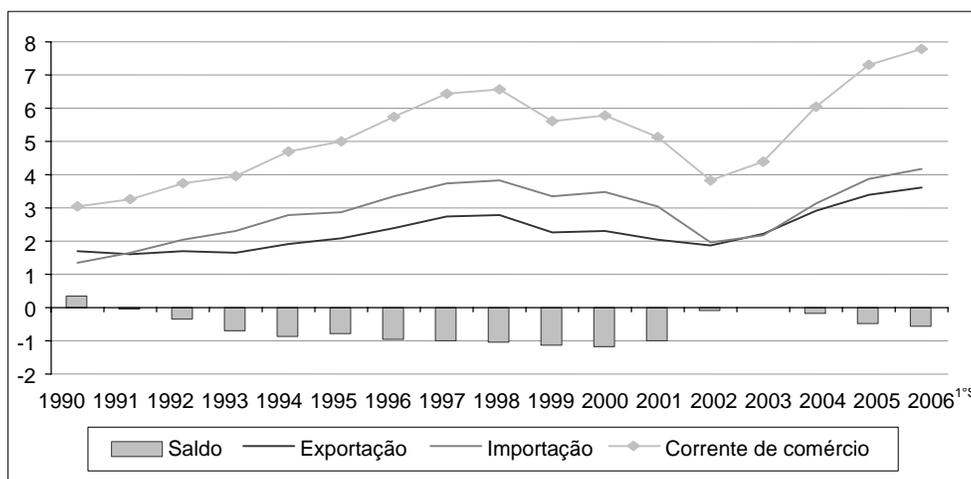


Fonte: Banco Central do Paraguai.

## Uruguai

A exemplo dos demais sócios do MERCOSUL, o Uruguai registrou nos últimos anos uma expansão firme de seus fluxos de comércio exterior, revertendo uma tendência de queda verificada ao longo do período 1999-2002. Nos 12 meses encerrados em junho de 2006 a corrente de comércio do país alcançou US\$ 7.3 bilhões, registrando um incremento de 103% na comparação com 2002 (Gráfico 22). No mesmo período, as exportações cresceram 94.3%, alcançando atualmente US\$ 3.6 bilhões, enquanto as importações tiveram alta de 112% e atingem atualmente US\$ 4.2 bilhões. No acumulado de 12 meses até junho de 2006 o déficit alcançava US\$ 550 milhões, com tendência de aumento nos últimos anos.

**GRÁFICO 22**  
**URUGUAI: FLUXOS DE COMÉRCIO NO PERÍODO COMPREENDIDO**  
1990 ao 1º semestre de 2006 - US\$ bilhões



Nota: Valor de 2006<sup>1ºS</sup> referente ao acumulado em 12 meses até junho de 2006.

Fonte: Banco Central do Uruguai.

O crescimento das exportações uruguaias em 2005 (16.2%) deveu-se principalmente ao bom desempenho das vendas extra-zona, cuja alta foi de 21.1%, com destaque para as exportações direcionadas aos países asiáticos e aos da ALADI (Tabela 8). No comércio intra-bloco, registrou-se crescimento apenas das exportações destinadas à Argentina (19.8%), pois houve queda nas vendas para o Brasil e para o Paraguai. Em 2005, o MERCOSUL representou uma parcela relativamente baixa das exportações uruguaias: apenas 22.9%.

Nas importações, o crescimento verificado em 2005 (24.6%) também se deveu mais às compras extra-bloco (alta de 30%) do que às oriundas dos países do MERCOSUL (17.8%). Mesmo assim, os três sócios responderam por 42% das importações totais do país. Esse desequilíbrio na composição do comércio intra e extra-zona reflete-se nos saldos comerciais. Em 2005, o país registrou um déficit de US\$ 850 milhões com os parceiros do MERCOSUL, sendo US\$ 519 milhões com a Argentina e US\$ 366 milhões com o Brasil. Já com o resto do mundo o país acumulou um superávit de US\$ 375 milhões, com destaque para os saldos positivos com o NAFTA e a UE.

No primeiro semestre de 2006, observou-se um desempenho exportador relativamente mais favorável com os países do MERCOSUL, com alta de 20.6%, especialmente por conta do crescimento de 28.7% das vendas para a Argentina. As exportações extra-bloco cresceram apenas 10.8%, com fortes quedas nas vendas direcionadas ao NAFTA e à UE. Nas importações, a comparação com o primeiro semestre de 2005

mostra que o crescimento (15.8%) foi relativamente equilibrado entre os diversos países de origem. O quadro em termos de saldo comercial pouco se alterou: o país registrou déficit de US\$ 428 milhões com os países do MERCOSUL e superávit no comércio extra-zona de US\$ 148 milhões. Vale destacar que desde 2004 os déficits com o MERCOSUL vêm aumentando, ao passo que os superávits com os países extra-bloco vêm se reduzindo.

**TABELA 8**  
**URUGUAI: FLUXOS DE COMÉRCIO SEGUNDO PAÍSES E BLOCOS ECONÔMICOS SELECIONADOS**  
US\$ milhões

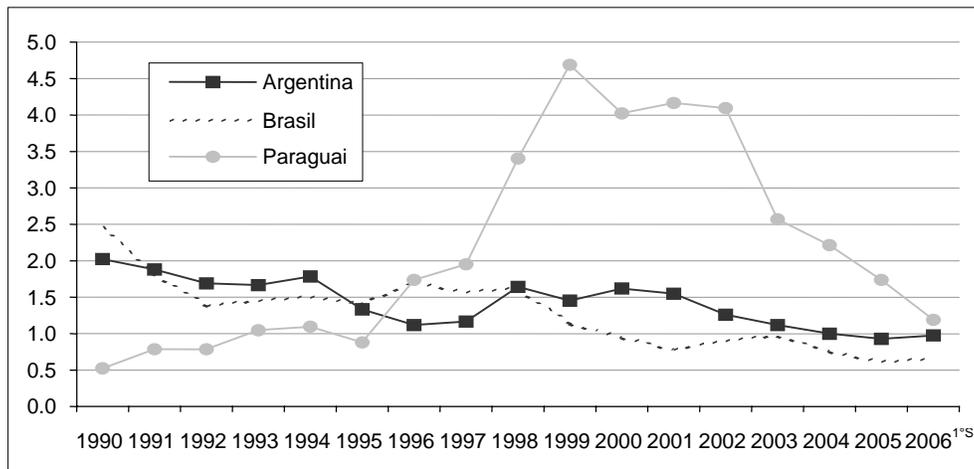
	2004	2005	Var. (%)	Part. (%) 2005	1º sem. 2005	1º sem. 2006	Var. (%)
<b>Exportações</b>	<b>2,931</b>	<b>3,405</b>	<b>16.2</b>	<b>100.0</b>	<b>1,613</b>	<b>1,824</b>	<b>13.1</b>
<b>MERCOSUL</b>	<b>764</b>	<b>781</b>	<b>2.2</b>	<b>22.9</b>	<b>368</b>	<b>444</b>	<b>20.6</b>
Brasil	483	458	(5.1)	13.5	225	261	16.1
Argentina	223	267	19.8	7.8	119	153	28.7
Paraguai	58	56	(4.6)	1.6	24	29	22.8
<b>Extra-zona</b>	<b>2,167</b>	<b>2,624</b>	<b>21.1</b>	<b>77.1</b>	<b>1,245</b>	<b>1,380</b>	<b>10.8</b>
NAFTA	822	988	20.3	29.0	472	291	(38.4)
UE	568	587	3.3	17.3	376	296	(21.2)
ALADI*	135	182	34.4	5.3	77	160	107.2
Ásia	234	275	17.5	8.1	134	158	18.1
Demaispaíses	407	591	45.2	17.4	185	475	156.1
<b>Importações</b>	<b>3,114</b>	<b>3,879</b>	<b>24.6</b>	<b>100.0</b>	<b>1,817</b>	<b>2,104</b>	<b>15.8</b>
<b>MERCOSUL</b>	<b>1,384</b>	<b>1,631</b>	<b>17.8</b>	<b>42.0</b>	<b>753</b>	<b>872</b>	<b>15.8</b>
Brasil	676	825	21.9	21.3	381	444	16.6
Argentina	691	786	13.6	20.3	362	417	15.2
Paraguai	16	20	24.9	0.5	10	12	12.5
<b>Extra-zona</b>	<b>1,730</b>	<b>2,248</b>	<b>30.0</b>	<b>58.0</b>	<b>1,064</b>	<b>1,232</b>	<b>15.7</b>
NAFTA	265	360	35.7	9.3	162	192	18.4
UE	332	407	22.8	10.5	217	206	(5.0)
ALADI*	317	326	2.8	8.4	37	391	963.3
Ásia	332	471	41.7	12.1	199	253	27.5
Demaispaíses	483	684	41.6	17.6	450	189	(58.0)
<b>Saldocomercial</b>	<b>(183)</b>	<b>(474)</b>	<b>159.4</b>	<b>100.0</b>	<b>(204)</b>	<b>(280)</b>	<b>37.1</b>
<b>MERCOSUL</b>	<b>(620)</b>	<b>(850)</b>	<b>37.0</b>	<b>179.1</b>	<b>(385)</b>	<b>(428)</b>	<b>11.3</b>
Brasil	(194)	(366)	89.2	77.2	(156)	(182)	17.3
Argentina	(469)	(519)	10.7	109.4	(243)	(263)	8.5
Paraguai	42	36	(15.8)	(7.5)	14	18	30.6
<b>Extra-zona</b>	<b>437</b>	<b>375</b>	<b>(14.2)</b>	<b>(79.1)</b>	<b>181</b>	<b>148</b>	<b>(17.9)</b>
NAFTA	556	628	12.9	(132.3)	309,8	98,5	(68.2)
UE	237	180	(23.9)	(38.0)	159,5	90,5	(43.3)
ALADI*	(182)	(144)	(20.8)	30.3	40	(232)	(676.3)
Ásia	(98)	(196)	99.6	41.2	(64)	(95)	47.2
Demaispaíses	(76)	(93)	22.7	19.7	(264)	286	(208.2)

Nota: (\*) Exceto MERCOSUL e México.

Fonte: Banco Central do Uruguai.

Quanto à participação do Uruguai nas importações dos parceiros do MERCOSUL, o Gráfico 23 mostra um quadro não muito diferente do verificado na Argentina e no Paraguai. O *market-share* do país nas importações brasileiras vem caindo continuamente desde 1996, quando chegou a ser de 1.7%, situando-se em apenas 0.6% no primeiro semestre de 2006. Trajetória semelhante é observada nas importações argentinas, que eram de 1.6% no ano 2000 e se limitam atualmente a 1%. No caso do Paraguai, o país chegou a registrar um *market-share* de 4.7% em 1999, mas tem se reduzido desde então, encontrando-se atualmente em apenas 1.2%.

**GRÁFICO 23**  
**URUGUAI: MARKET-SHARE NAS IMPORTAÇÕES DOS PARCEIROS DO MERCOSUL**  
 1990 ao 1º semestre de 2006 - Em %



Fonte: Banco Central do Uruguai.

### C. O desequilíbrio no comércio intra-bloco em favor do Brasil

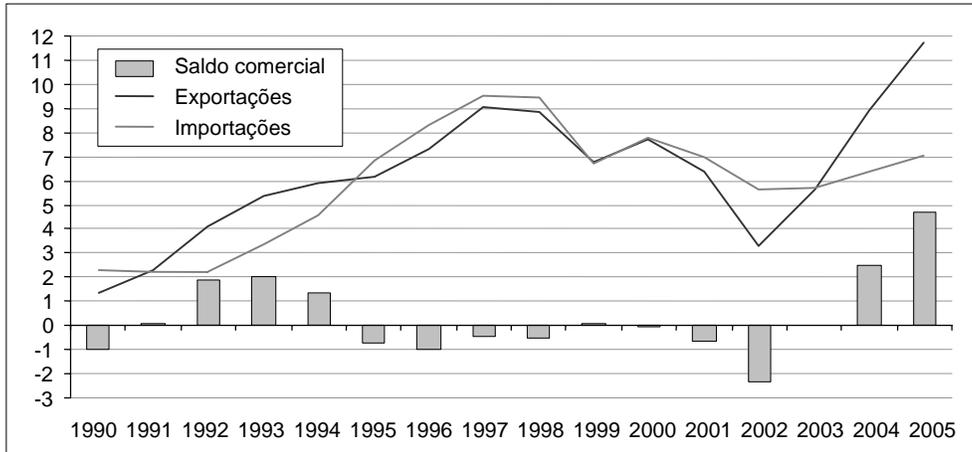
Há dois fatos que chamam a atenção nos números apresentados na seção anterior e que fazem jus a uma análise mais cuidadosa. O primeiro refere-se à assimetria verificada, nos anos recentes, na evolução dos saldos comerciais do Brasil com os parceiros do bloco. De fato, o Brasil tem registrado elevados superávits com todos os parceiros, saldos esses que vêm crescendo rapidamente (Anexo II). O segundo refere-se à redução do *market-share* dos parceiros nas importações do Brasil, fenômeno que vem ocorrendo de forma contínua desde 1997-1998.

O Gráfico 24 mostra que os grandes saldos comerciais a favor do Brasil são um fenômeno recente. Nos primeiros dez anos de existência do MERCOSUL, de 1991 a 2001, os saldos comerciais do país com os parceiros do bloco evidenciaram uma certa alternância, com períodos de superávit a favor do Brasil (como 1992-1994) e períodos de déficit (como 1995-1998). O ano de 2002 foi totalmente atípico, pois a crise econômica na Argentina que se seguiu à desvalorização do peso provocou uma redução acentuada não apenas das importações, mas também das exportações daquele país aos parceiros do bloco.

Em 2004, contudo, o saldo em favor do Brasil tornou-se positivo em US\$ 2.5 bilhões, tendo aumentado ainda mais em 2005 e, tendo em vista os dados do primeiro semestre, deverá aumentar novamente em 2006. O Gráfico 24 deixa claro que esses superávits crescentes resultam de um efetivo descolamento entre a trajetória de crescimento das exportações brasileiras para os parceiros e das importações provenientes desses

mesmos países, fenômeno que se torna nítido a partir de 2003. No triênio 2003-2005 as vendas brasileiras aos sócios acumularam uma alta de 254%, taxa dez vezes superior à observada nas importações (25.6%).

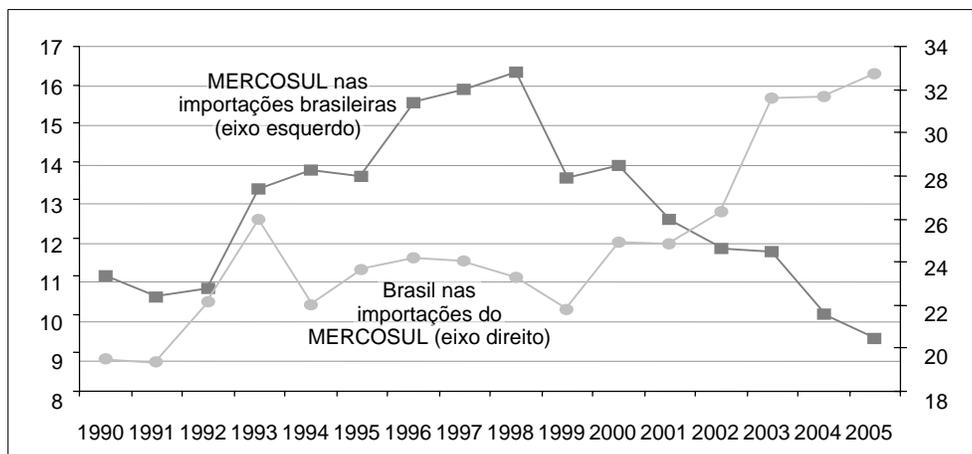
**GRÁFICO 24**  
**FLUXOS DE COMÉRCIO DO BRASIL COM OS SÓCIOS DO MERCOSUL**  
 1990-2005 - US\$ bilhões



Fonte: SECEX/MDIC. Elaboração: FUNCEX.

Não há dúvida de que esse descompasso resulta, em grande medida, do diferencial de crescimento das economias, que se reflete em ritmos também diferenciados de expansão das importações totais. De fato, no triênio 2003-2005 as importações argentinas cresceram 47% a.a., as do Uruguai 25.5% a.a. e as do Paraguai 29% a.a., ao passo que as do Brasil tiveram variação média anual de apenas 16%. Os diferenciais de crescimento, contudo, não explicam as significativas mudanças no *market-share* dos parceiros do MERCOSUL nas importações do Brasil, e nem a evolução do *market-share* do Brasil nas importações dos sócios, conforme retratadas no Gráfico 25.

**GRÁFICO 25**  
**MARKET-SHARE DO BRASIL E DOS PARCEIROS DO MERCOSUL**  
**NAS RESPECTIVAS IMPORTAÇÕES**  
 Em %



Fonte: SECEX/MDIC. Elaboração: FUNCEX.

Nos primeiros anos de existência do MERCOSUL, o *market-share* do Brasil nas importações dos sócios cresceu moderadamente, passando de 20% em 1991 para algo em torno de 24% em 1998. No mesmo período, os parceiros elevaram em mais de 5 pontos percentuais a sua participação nas importações brasileiras, que alcançou 16% em 1998. A partir desse ano, porém, os parceiros viram seu *market-share* se reduzir de forma intensa e quase ininterrupta, até atingir em 2005 um percentual (9.6%) inferior ao observado em 1990. Já o *market-share* brasileiro cresceu continuamente, atingindo quase 33% em 2005.

O crescimento do *market-share* brasileiro pode ser considerado um fato normal, e até desejável no âmbito de uma união aduaneira. Já a perda de participação dos parceiros nas importações do país é um fato preocupante, pois o resultado esperado de uma abertura comercial regional é, precisamente, o aumento da participação dos países-membros nos fluxos comerciais de seus parceiros. Além disso, dado que o Brasil é a maior economia do bloco, seria natural que os parceiros nutrissem grandes esperanças no MERCOSUL como instrumento para alavancar suas exportações, por conta do livre (e preferencial) acesso a um mercado de grandes proporções. Essa expectativa, contudo, vem sendo cada vez mais frustrada.

Há duas possíveis linhas de explicação para esta perda de *market-share*. A primeira relaciona-se à composição da cesta de produtos exportados pelos parceiros ao Brasil (efeito- composição). Uma maior concentração das vendas dos sócios em produtos cujo crescimento fosse inferior ao observado pelas importações brasileiras totais constituiria, de fato, uma explicação plausível para a queda do *market-share*. Se esse fosse o caso, o problema seria de cunho estrutural, pois não haveria uma correspondência favorável entre a estrutura de oferta das exportações de Argentina, Paraguai, e Uruguai e a estrutura de demanda das importações brasileiras. A segunda linha de explicação relaciona-se com a menor competitividade dos produtos exportados pelos parceiros comparativamente a terceiros fornecedores desses mesmos produtos para o Brasil fato que poderia estar relacionado tanto a um preço mais baixo praticado pelos concorrentes quanto a limitações da oferta exportadora dos parceiros estejam em termos de volumes de produção. De qualquer modo, é possível que ambos fenômenos estivessem ocorrendo simultaneamente.

A validade dessas explicações é uma questão empírica. Quanto à primeira linha de explicação, sua relevância pode ser analisada, numa primeira aproximação, com base numa metodologia de análise do dinamismo das importações brasileiras. Basicamente, trata-se de: (i) classificar as importações brasileiras desagregadas a seis dígitos (Nomenclatura Comum do MERCOSUL - NCM-6) em um número restrito de categorias definidas com base na taxa de crescimento observada entre dois períodos; e (ii) confrontar o desempenho observado pelas importações totais com aquelas provenientes dos parceiros.

Os períodos escolhidos foram os biênios 1999-2000 e 2004-2005, intervalo no qual a perda de *market-share* dos parceiros do Brasil foi mais intensa e contínua. Nesse período a taxa de crescimento médio anual das importações brasileiras foi de 5.5%, ensejando a classificação dos produtos NCM-6 nas seguintes categorias de dinamismo:

- *em alta*: produtos cujas importações cresceram mais de 8% a.a. no período;
- *intermediários*: crescimento entre 3% e 8% a.a. (taxas próximas da média); e
- *em baixa*: crescimento inferior a 3% a.a.

A Tabela 9 apresenta a distribuição das importações brasileiras totais e provenientes de cada um dos parceiros do MERCOSUL classificadas segundo as categorias de dinamismo, assim como a taxa de crescimento média anual das importações entre os dois biênios considerados. Observa-se, no 1º painel da quadro, que cerca de metade das importações brasileiras totais no biênio 1999-2000 referiam-se a produtos cujo crescimento médio seria inferior a 3% nos cinco anos seguintes. Em contrapartida, os produtos em alta viram sua participação na pauta saltar de 32.3% em 1999-2000 para 56.2% em 2004-2005, tendo tido crescimento de nada menos que 17.7% a.a. Os produtos intermediários, por sua vez, responderam por quase 17% do total da pauta em ambos os períodos.

**TABELA 9**  
**IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS TOTAIS E PROVENIENTES DO MERCOSUL,**  
**CLASSIFICADAS SEGUNDO O DINAMISMO DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS**

Produtos	Média 1999-2000		Média 2004-2005		Crescimento (% a.a.)
	US\$ milhões	Part. (%)	US\$ milhões	Part. (%)	
<b>Importações brasileiras totais</b>					
Em alta	16,941	32.3	38,326	56.2	17.7
Intermediários	8,816	16.8	11,500	16.9	5.5
Em baixa	26,740	50.9	18,341	26.9	(7.3)
<i>Total</i>	<i>52,497</i>	<i>100.0</i>	<i>68,167</i>	<i>100.0</i>	<i>5.4</i>
<b>Importações com origem na Argentina</b>					
Em alta	1,482	23.4	2,071	35.1	6.9
Intermediários	617	9.7	737	12.5	3.6
Em baixa	4,229	66.8	3,098	52.5	(6.0)
<i>Total</i>	<i>6,328</i>	<i>100.0</i>	<i>5,906</i>	<i>100.0</i>	<i>(1.4)</i>
<b>Importações com origem no Paraguai</b>					
Em alta	24	7.9	111	35.9	35.6
Intermediários	5	1.7	11	3.5	15.7
Em baixa	276	90.4	187	60.6	(7.5)
<i>Total</i>	<i>305</i>	<i>100.0</i>	<i>308</i>	<i>100.0</i>	<i>0.2</i>
<b>Importações com origem no Uruguai</b>					
Em alta	87	14.0	174	34.3	14.8
Intermediários	158	25.2	177	34.8	2.3
Em baixa	379	60.8	157	30.9	(16.1)
<i>Total</i>	<i>624</i>	<i>100.0</i>	<i>508</i>	<i>100.0</i>	<i>(4.0)</i>

Fonte: SECEX/MDIC. Elaboração própria.

A análise das importações provenientes da Argentina (2º painel da Tabela 9) mostra que os produtos "em baixa nas importações brasileiras representavam nada menos que 66.8% de tudo o que o país vendia ao Brasil em 1999-2000. A participação referente aos produtos em alta era de apenas 23.4%. Além disso, em 2004-2005 os produtos em baixa ainda respondiam por 52.5% das vendas argentinas ao Brasil, contra apenas 35.1% dos produtos "em alta". Ou seja, a oferta exportadora argentina mostra poucos pontos de coincidência com a demanda brasileira de importação.

Na verdade, a Tabela 9 revela um outro fato negativo. Enquanto os produtos em baixa viram suas vendas para o Brasil decrescerem 6% a.a., taxa próxima à desses produtos no total das importações do Brasil, as vendas dos produtos em alta cresceram apenas 6.9% a.a., taxa que é menos da metade da referente ao total brasileiro dos produtos em alta. A explicação para esse descolamento recai quase totalmente sobre um único item: o petróleo. Esse produto representava, em 1999-2000, quase a metade das exportações argentinas para o Brasil de produtos em alta (US\$ 704 milhões de um total de US\$ 1.48 bilhão). O crescimento das importações brasileiras entre os biênios considerados foi de 21% a.a., enquanto as importações provenientes da Argentina tiveram queda de 31.6% a.a. (ficando em apenas US\$ 105 milhões na média de 2004-2005).

Um exercício contrafactual mostra que, se as exportações argentinas de petróleo bruto para o Brasil tivessem crescido ao mesmo ritmo das importações totais brasileiras, isso teria representado um acréscimo de vendas de US\$ 1.7 bilhão na média do período 2004-2005. Nesse caso, as exportações totais da Argentina para o Brasil teriam alcançado US\$ 7.6 bilhões, com alta de 3.7% a.a. em relação a 1999-2000 - contrastando com a queda de 1.4% efetivamente verificada.

A análise do caso do Paraguai (3º painel da Tabela 9) revela um perfil ainda mais impressionante: mais de 90% das exportações direcionadas ao Brasil em 1999-2000 referiam-se a produtos em baixa, com os produtos em alta representando apenas 7.9%. Em 2004-2005 esses produtos ainda respondiam por 60% das exportações paraguaias para o Brasil, mesmo tendo em conta o grande diferencial de crescimento entre as categorias de produtos - as vendas dos produtos em alta cresceram 35.6% a.a. no período, ao passo que as de produtos em baixa tiveram queda de 7.5%. A concentração nos produtos em baixa diz respeito basicamente a dois itens: soja e algodão, que representavam 58% do total das exportações paraguaias ao Brasil em 1999-2000 e cujo crescimento das vendas até 2004-2005 foi negativo em 11% a.a. Entre os produtos em alta, a pauta do Paraguai concentra-se basicamente em óleos vegetais e carne bovina. Essa análise permite concluir que a queda de *market-share* do país nas importações brasileiras deve-se quase exclusivamente ao efeito-composição.

Nas exportações do Uruguai para o Brasil (4º painel da Tabela 9), os produtos em baixa representavam 60.8% do total em 1999-2000, contra apenas 14% referentes aos produtos em alta. Até 2004-2005 os primeiros tiveram queda de 16.1% a.a. nos valores exportados para o Brasil enquanto os segundos registraram alta de 14.8% a.a. Entre os produtos em baixa, os grandes destaques na pauta uruguaia de vendas ao Brasil no biênio 1999-2000 eram laticínios, automóveis (cujas vendas recuaram de US\$ 36 milhões na média do biênio 1999-2000 para zero em 2004-2005) e carnes. Entre os produtos em alta, destacam-se as resinas e os tubos de ferro ou aço.

Essa análise mostra que, de fato, as exportações dos parceiros do MERCOSUL para o Brasil tiveram uma composição desfavorável nos últimos anos, de forma que os produtos mais importantes na pauta exportadora desses países tiveram, na sua maior parte, um crescimento relativamente fraco. Ou seja, o efeito-composição explica uma boa parte das perdas de *market-share* verificadas.

Partindo-se agora para a verificação da segunda linha de explicação, referente a efetivas perdas de competitividade dos parceiros do bloco em relação a terceiros países, é necessário analisar a evolução, em nível de produtos, do *market-share* de cada um dos sócios do MERCOSUL nas importações totais brasileiras. A idéia é destacar os produtos nos quais teria havido redução de *market-share* no período considerado e identificar, também, o principal fornecedor responsável pela contração na participação do sócio do MERCOSUL.<sup>21</sup>

No caso da Argentina, a Tabela 10 destaca os produtos (ou setores) que dominavam a pauta de exportações para o Brasil no biênio 1999-2000, tendo respondido por 92.5% das vendas totais. Em 2004-2005 estes produtos ainda eram os mais representativos, embora sua participação tenha se reduzido para 83.3%. É importante observar também que apenas 3 dos 21 produtos destacados na quadro fazem parte do grupo de dinamismo em alta: petróleo, peças para automóveis e tratores e químicos diversos. A maioria deles (12) são produtos "em baixa" nas importações brasileiras.

---

<sup>21</sup> Para facilitar a interpretação dos resultados a análise será feita não mais com base na desagregação NCM-6, mas a partir de definições setoriais mais agregadas.

**TABELA 10**  
**MARKET-SHARE DA ARGENTINA NAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS**  
**SEGUNDO PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA**

Setores ou produtos	1999-2000		2004-2005		Variação de M. Share (em p.p.)	Dinamismo	Principal ganhador
	US\$ milhões	M. share (%)	US\$ milhões	M. share (%)			
Veículos automotores	1,085	58.3	635	53.5	(4.8)	Baixo	Estados Unidos
Trigo	837	95.3	652	93.8	(1.5)	Baixo	Paraguai
Refino de petróleo e petroquímicos	764	10.6	1,666	18.5	7.9	Intermediário	*
Petróleo em bruto	704	26.3	105	1.5	(24.8)	Alto	Argélia
Produtos agrícolas	334	39.0	208	31.0	(7.9)	Baixo	Indonésia
Laticínios	259	63.0	58	52.5	(10.5)	Baixo	Uruguai
Peças para automóveis e tratores	257	15.8	358	14.9	(0.9)	Alto	Japão
Máquinas e tratores	200	3.3	177	2.8	(0.6)	Baixo	China
Motores para automóveis	163	19.9	116	11.0	(8.9)	Intermediário	Alemanha
Têxtil	147	14.7	79	9.2	(5.5)	Baixo	China
Elementos químicos	126	4.5	156	4.2	(0.3)	Intermediário	China
Químicos diversos	105	4.2	312	6.8	2.6	Alto	*
Medicamentos	81	5.7	61	3.2	(2.5)	Intermediário	Índia
Celulose	68	35.0	45	25.0	(10.0)	Baixo	Chile
Peixes	65	47.8	55	39.2	(8.6)	Baixo	Chile
Malte	59	41.2	60	31.0	(10.2)	Intermediário	Uruguai
Produtos hortícolas preparados	44	78.0	42	77.9	(0.2)	Baixo	Bélgica
Prod. de confeitaria e padaria	34	37.3	21	44.2	6.9	Baixo	*
Livros, revistas, jornais e impressos	28	14.7	6	8.8	(5.9)	Baixo	Espanha
Produtos de perfumaria	18	14.1	39	29.0	14.9	Baixo	*
Bebidas alcoólicas	7	5.4	65	33.1	27.7	Intermediário	*
Demais produtos	940	---	989	---	---	---	---
<i>Total</i>	<i>6,328</i>	<i>12.1</i>	<i>5,906</i>	<i>8.7</i>	<i>(3.4)</i>	---	---

Nota: (\*) Argentina aumentou seu *market-share*.

Fonte: SECEX/MDIC. Elaboração própria.

Fica evidente que a Argentina perdeu *market-share* nas importações brasileiras em quase todos esses produtos entre os dois biênios considerados, embora em muitos deles o *market-share* ainda seja elevado em termos absolutos. Os casos mais significativos em termos de volumes de comércio são os de veículos automotores (o país que mais ganhou espaço nas importações brasileiras foram os Estados Unidos), trigo (deslocado principalmente pelo Paraguai), petróleo bruto (Argélia), produtos agrícolas (Indonésia) e laticínios (Uruguai). Entre os produtos que foram capazes de elevar seu *market-share* estão os da indústria de refino de petróleo e petroquímicos (basicamente naftas e polímeros); produtos químicos diversos (com destaque para inseticidas, formicidas etc. e adubos e fertilizantes); produtos de confeitaria e padaria, produtos de perfumaria e bebidas alcoólicas.

No caso do Paraguai, a Tabela 11 apresenta um conjunto de produtos que foram responsáveis por 96.3% das exportações para o Brasil no biênio 1999-2000 e por 90% no biênio 2004-2005 - a grande maioria deles, produtos de baixo dinamismo, em consonância com as informações da Tabela 9. Observa-se que a evolução do *market-share* paraguaio nas importações brasileiras foi positiva em quase todos os produtos. O único que perdeu participação foi madeira (deslocado principalmente pela Argentina). Nos quatro principais produtos - agrícolas, algodão, óleos vegetais e carne bovina - a participação do Paraguai nas importações brasileiras é bastante expressiva, e o país foi capaz de ganhar *market-share* entre os dois biênios considerados. Esses números confirmam a idéia, exposta anteriormente, de que a queda de *market-share* do Paraguai nas importações totais brasileiras reflete basicamente o efeito-composição.

**TABELA 11**  
**MARKET-SHARE DO PARAGUAI NAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS**  
**SEGUNDO PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA**

Setores ou produtos	1999-2000		2004-2005		Variação de M. Share (em p.p.)	Dinamismo	Principal ganhador
	US\$ milhões	M. share (%)	US\$ milhões	M. share (%)			
Produtos agrícolas	141	16.5	116	17.4	0.9	Baixo	*
Algodão	70	20.5	28	27.7	7.2	Baixo	*
Óleos vegetais	35	15.8	42	18.5	2.7	Baixo	*
Carne bovina	19	22.2	33	43.5	21.3	Baixo	*
Madeira	7	3.8	5	2.6	(1.2)	Alto	Argentina
Couros e peles depilados	6	3.5	5	3.5	---	Baixo	Itália
Fibras beneficiadas e fios têxteis naturais	4	5.1	7	9.8	4.7	Baixo	*
Elementos químicos	3	0.1	3	0.1	---	Intermediário	China
Trigo	3	0.3	30	4.3	4.0	Baixo	*
Químicos diversos	2	0.1	5	0.1	---	Alto	Argentina
Demais produtos	15	---	33	---	---	---	---
<i>Total</i>	<i>305</i>	<i>0.6</i>	<i>308</i>	<i>0.5</i>	<i>(0.1)</i>	---	---

Nota: (\*) Paraguai aumentou seu *market-share*.

Fonte: SECEX/MDIC. Elaboração própria.

Por fim, com relação ao Uruguai, a Tabela 12 evidencia um quadro semelhante ao verificado na Argentina. Considerando-se os produtos dominantes na pauta de exportações para o Brasil - que foram responsáveis por quase 90% do total em 1999-2000 e por 86% no biênio 2004-2005 -, o país perdeu *market-share* em mais da metade deles (13 de um total de 21 produtos), com destaque para as perdas verificadas em carnes (deslocado pelo Paraguai), veículos automotores e artigos de vestuário (deslocados pela China). Por outro lado, o país foi capaz de elevar seu *market-share* em alguns produtos importantes, como arroz, laticínios e malte.

Em resumo, esta análise demonstra que as perdas de *market-share* de Argentina e Uruguai nas importações brasileiras relacionam-se, em grande parte, tanto a problemas de competitividade da produção desses países em relação a fornecedores extra-MERCOSUL quanto à composição de sua pauta exportadora, muito concentrada em produtos cujas importações brasileiras cresceram mais lentamente nos últimos anos. No caso do Paraguai, a perda de *market-share* no Brasil deveu-se exclusivamente ao efeito-

composição, visto que o país teve ganhos de *market-share* em quase todos os principais produtos que exporta para o Brasil.

**TABELA 12**  
**MARKET-SHARE DO URUGUAI NAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS**  
**SEGUNDO PRINCIPAIS PRODUTOS DA PAUTA**

Setores ou produtos	1999-2000		2004-2005		Variação de M. Share (em p.p.)	Dinamismo	Principal ganhador
	US\$ milhões	M. share (%)	US\$ milhões	M. share (%)			
Arroz	87	46.9	80	48.9	2.0	Intermediário	*
Laticínios	80	19.4	27	24.5	5.1	Baixo	*
Carnes	52	31.3	27	18.1	(13.2)	Baixa	Paraguai
Resinas, elastômeros, fibras artif. e sintéticas	40	2.6	56	2.6	---	Intermediário	Índia
Veículos automotores	36	1.9	---	---	(1.9)	Baixo	Estados Unidos
Malte	35	24.1	71	36.9	12.9	Intermediário	*
Produtos de borracha	30	4.6	34	3.1	(1.6)	Alto	Estados Unidos
Químicos diversos	29	1.2	22	0.5	(0.7)	Alto	Argentina
Têxtil	26	2.6	14	1.6	(1.0)	Baixo	China
Agropecuária	21	2.5	17	2.5	0.1	Baixo	*
Artigos de vestuário	20	13.5	3	1.3	(12.3)	Alto	China
Medicamentos	18	1.3	7	0.4	(0.9)	Intermediário	Índia
Elementos químicos	17	0.6	10	0.3	(0.3)	Intermediário	China
Peixes	13	9.8	6	4.4	(5.4)	Baixo	Chile
Couros e peles depilados	13	8.5	5	4.0	(4.5)	Baixo	Itália
Tubos de ferro ou aço	8	8.5	10	6.6	(1.9)	Intermediário	Reino Unido
Papel e cartão p/ fins gráficos	7	3.2	11	7.3	4.2	Baixo	*
Polímeros	6	1.3	6	0.7	(0.5)	Alto	Argentina
Tintas, pigmentos, corantes.	6	1.3	6	1.2	(0.1)	Baixo	Estados Unidos
Máquinas e tratores	5	0.1	4	0.1	---	Baixo	China
Naftas	3	0.2	16	1.3	1.1	Baixo	*
Demais produtos	71	---	75	---	---	---	---
<b>Total</b>	<b>624</b>	<b>1.2</b>	<b>508</b>	<b>0.7</b>	<b>0.5</b>	<b>---</b>	<b>---</b>

Nota: (\*) Uruguai aumentou seu *market-share*.

Fonte: SECEX/MDIC. Elaboração própria.

#### **D. Investimentos estrangeiros diretos no MERCOSUL**

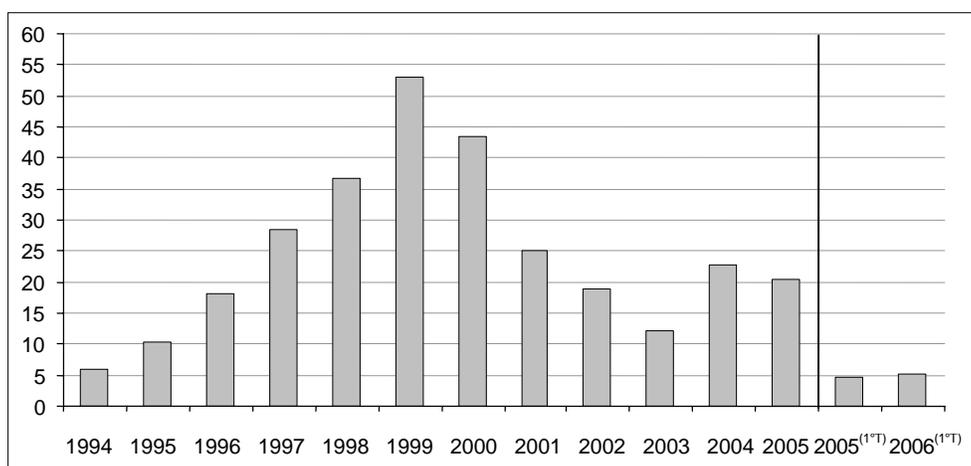
##### *Tabela geral*

Os ingressos líquidos de investimentos estrangeiros diretos nos países do MERCOSUL registraram em 2005 uma redução de 17% em relação ao ano anterior, somando US\$ 20.5 bilhões. O crescimento verificado em 2004, de quase 90% na comparação com o ano anterior, criara a expectativa de que os fluxos de investimento estrangeiro para o bloco estivessem entrando em uma trajetória de recuperação, após quatro

anos consecutivos de queda. Os números de 2005, contudo, frustraram esta expectativa, e representaram menos de 40% do valor recorde registrado em 1999, que foi de quase US\$ 53 bilhões (Gráfico 26).

A queda em 2005 deveu-se basicamente à redução de cerca de US\$ 3 bilhões nos fluxos direcionados ao Brasil, uma vez que tanto os investimentos voltados à Argentina quanto ao Uruguai tiveram aumento de quase US\$ 400 milhões, e aqueles direcionados ao Paraguai mantiveram-se estáveis. O Brasil continuou respondendo pela maior parte dos ingressos de investimento estrangeiro no bloco, com 73.5% do total em 2005, ficando a Argentina com 22.7%, o Uruguai com 3.5% e o Paraguai com 0.3%. Os números de 2006, referentes ao primeiro trimestre, registram ingressos líquidos de inversão estrangeira direta (IED) de US\$ 5.2 bilhões, com crescimento de 9.4% em relação ao mesmo período de 2005.

**GRÁFICO 26**  
**INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS DIRETOS NO MERCOSUL**  
 1994 ao 1º trimestre de 2006 - US\$ Bilhões



Fontes: INDEC (Argentina) e bancos centrais de Brasil, Paraguai e Uruguai.

Em comparação com os fluxos mundiais de IED, o desempenho do MERCOSUL em 2005 foi negativo, visto que sua participação no total mundial reduziu-se para apenas 2.3%, e no total direcionado aos países em desenvolvimento baixou para 7,5%. Estes números são inferiores aos registrados em 2004 (3.3% e 9.4%, respectivamente) e continuam bem abaixo dos níveis alcançados nos anos compreendidos entre 1996 e 2000 (4.4% e 17.7%, respectivamente)

- Evolução por países -

A evolução dos fluxos de IED destinados ao *Brasil* vem demonstrando uma certa irregularidade nos anos recentes, pois à forte queda verificada em 2003 (quando se reduziram para pouco mais de US\$ 10 bilhões) seguiu-se um crescimento expressivo em 2004 e nova queda em 2005, situando-se em US\$ 15 bilhões. Os números referentes aos primeiros seis meses de 2006 registram um montante de US\$ 7.4 bilhões, o que representa uma redução de pouco mais de US\$ 1 bilhão em relação ao mesmo período de 2005.

Observe-se, entretanto, que a redução dos fluxos líquidos, tanto em 2005 quanto no primeiro semestre de 2006, deveu-se basicamente ao maior volume de retornos de capitais ao exterior, devido à aquisição de filiais de empresas estrangeiras no Brasil por empresas brasileiras. De qualquer forma, o Gráfico 27 evidencia que os influxos líquidos de investimento estrangeiro direto no Brasil situam-se atualmente em

níveis muito inferiores aos verificados no final dos anos 90, quando se aproximavam do patamar de US\$ 30 bilhões ao ano.<sup>22</sup>

Deve-se destacar também a importância crescente dos investimentos de empresas brasileiras no exterior. Em 2004, esses fluxos alcançaram US\$ 9,8 bilhões (mais da metade dos investimentos líquidos ingressados no país no mesmo ano). Em 2005 os fluxos foram menores (US\$ 2.5 bilhões) - e nos primeiros seis meses de 2006 vêm ganhando novo ímpeto (US\$ 4.5 bilhões).

A Argentina tem ocupado uma posição de destaque nesse processo. O interesse de empresas brasileiras por operações diretas no mercado no país vizinho é recente, assim como o próprio interesse delas em investir no exterior. Em 2004, o Brasil realizou apostes de US\$ 653 milhões no país vizinho (15% de todo o IED ingressado no país) e ocupou a quarta posição entre os principais países investidores na Argentina. Em 2005, o desempenho foi ainda mais positivo, pois o Brasil investiu 7% de todo o IED ingressado na Argentina (US\$ 440 milhões), considerando-se apenas os recursos destinados à instalação de novas plantas (*greenfield investment*) ou à expansão das já existentes.<sup>23</sup>

As perspectivas para o investimento brasileiro na Argentina nos próximos anos parecem bastante positivas, pela conjugação de quatro fatores. Primeiro, o crescente interesse demonstrado pelas firmas brasileiras em expandir sua base de operações para o exterior; segundo, o rápido crescimento do mercado doméstico argentino; terceiro, o fato de que os custos de produção, medidos em dólares, estão relativamente mais baixos na Argentina do que no Brasil; e quarto, o interesse das empresas em aproveitar as vantagens da integração de cadeias produtivas dentro de um mercado regional integrado, a despeito da ausência de políticas públicas que estimulem a formação e o desenvolvimento de tais cadeias.

Com relação à *Argentina*, o Gráfico 27 ilustra uma expressiva recuperação dos ingressos de IED em 2004 e 2005, que alcançaram US\$ 4.7 bilhões nesse último ano. Esse montante representa quase três vezes o valor referente a 2003. A exemplo do Brasil, os fluxos de IED na Argentina ainda são, atualmente, bem inferiores aos verificados na segunda metade dos anos 1990, quando foram, em média, de cerca de US\$ 10 bilhões/ano. É certo que os níveis daquela época foram atípicos, também por conta das privatizações e de um extenso processo de aquisição de empresas privadas argentinas por grupos estrangeiros. Entretanto, não há dúvida de que a retração verificada nos últimos anos, em especial no triênio 2001-2003, esteve relacionada à forte crise econômica vivida pelo país. Analogamente, a recuperação a partir de 2004 pode ser atribuída à retomada do crescimento econômico.

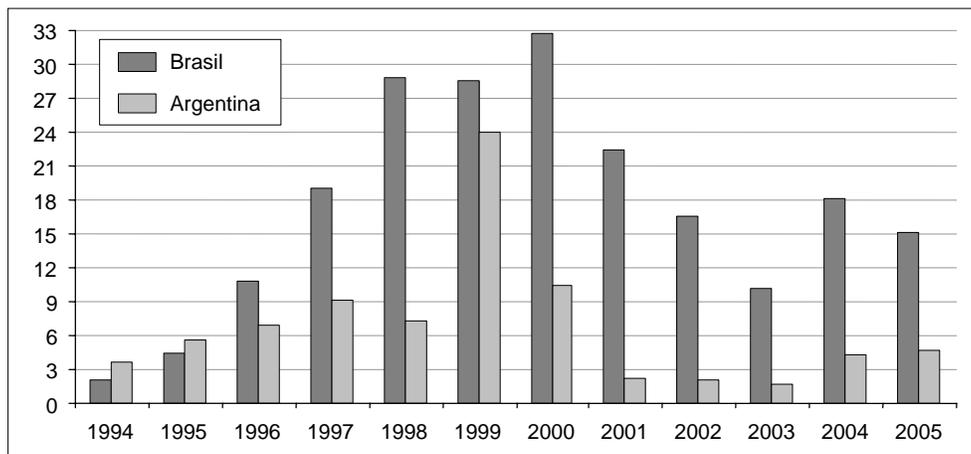
O país do MERCOSUL que vem apresentando o melhor desempenho em termos de crescimento dos ingressos de IED no período recente é o Uruguai. Em 2005, os fluxos chegaram a US\$ 711 milhões, um recorde histórico, representando um aumento de mais de 100% em relação ao ano anterior e situando-se também muito acima dos níveis verificados no final dos anos 1990, que ficaram em torno de US\$ 240 milhões/ano. Além disso, somente no primeiro trimestre de 2006 os ingressos somaram US\$ 456 milhões, mais do que em todo o ano de 2004. Esse crescimento, contudo, relaciona-se em sua maior parte a apenas a dois grandes projetos de investimento: a construção das fábricas de celulose.

---

<sup>22</sup> Deve-se levar em conta, porém, que aquele período foi o auge das privatizações no país, processo que trouxe recursos não apenas para a aquisição das estatais brasileiras mas também para novos investimentos necessários à modernização e expansão dos serviços prestados por essas empresas. Somente os serviços de telecomunicações e fornecimento de eletricidade e gás foram responsáveis, no triênio 1998-2000 pelo equivalente a 30% do total de ingressos no país no período. Somando-se o setor de atividades financeiras, no qual houve um grande volume de investimentos estrangeiros para aquisição de bancos estatais e também de alguns bancos privados, esse montante sobe para 48% do total.

<sup>23</sup> O valor é certamente bem mais elevado se forem consideradas as aquisições de empresas argentinas por grupos brasileiros. Somente duas operações, a compra da cimenteira Loma Negra pela construtora Camargo Corrêa e da Swift Armour pelo frigorífico Friboi, somaram mais de US\$ 1 bilhão. Dados extraídos da *Base de Inversiones* do Centro de Estudos da Produção, órgão ligado ao Ministério da Economia da Argentina.

**GRÁFICO 27**  
**INVESTIMENTOS ESTRANGEIROS NO BRASIL E NA ARGENTINA**  
 1994-2005 - US\$ milhões



Fontes: INDEC e Banco Central do Brasil.

Quanto ao Paraguai, os fluxos de IED continuam sendo bastante reduzidos, tanto em termos absolutos quanto em relação ao tamanho da economia do país. Os ingressos líquidos de US\$ 64 milhões registrados em 2005 representaram menos de 1% do PIB do país. Os números recentes são também inferiores aos recordes registrados no final dos anos 1990: no período 1996-2000 os ingressos registraram a média anual de US\$ 185 milhões.

## E. Conclusão

Os dados apresentados neste capítulo evidenciaram o excelente desempenho dos fluxos de comércio exterior dos países do MERCOSUL no período recente, em especial a partir do ano de 2003. O desempenho tem sido especialmente favorável nas exportações, e o crescimento tem sido relativamente mais forte nos fluxos intra-zona do que nos extra-zona. No caso dos fluxos intra-zona, chama a atenção o desempenho relativamente mais favorável do Brasil, acumulando superávits crescentes com todos os parceiros do bloco, sendo notável também a perda de participação dos parceiros nas importações totais brasileiras.

Neste sentido, a terceira seção mostrou que tal perda refere-se tanto a um problema de composição da pauta de exportação desses países para o Brasil - bastante concentrada em produtos em baixa nas compras brasileiras, ou seja, cujo crescimento nos últimos anos foi bem menor do que a média - quanto a problemas de competitividade em nível de produtos, refletidos nas perdas de *market-share* dos sócios nas importações brasileiras da grande maioria dos produtos que têm maior peso em suas pautas de exportação. Apenas no caso do Paraguai este segundo efeito não se verificou, com a explicação recaindo integralmente no efeito-composição.

Finalmente, os dados de investimento estrangeiro direto mostram uma desaceleração de ingressos em 2005 e 2006, os quais, por sua vez, continuam sendo muito inferiores aos valores verificados no período de auge do final dos anos 1990. Há, contudo, um fato relativamente novo e interessante, referente ao aumento dos investimentos de empresas brasileiras na Argentina.

### **CAPÍTULO III. A AGENDA INTERNA**

O presente Capítulo descreve os principais temas na agenda interna durante o período compreendido entre julho de 2005 e julho de 2006, data em que foi realizada a XXX Reunião do Conselho do Mercado Comum (CMC) na cidade de Córdoba. Os temas focalizados são: a consolidação da Tarifa Externa Comum (TEC), a renegociação do Acordo Automotivo, a instituição do Mecanismo de Adaptação Competitiva (MAC), o tratamento das assimetrias, o processo de incorporação das normas e o conflito das "papeleras". Merece destaque o fato de que três dos assuntos examinados dizem respeito a questões de natureza bilateral.

#### **A. Tarifa Externa Comum**

Desde a entrada em vigor da Tarifa Externa Comum (TEC), em 1995, sua efetiva implementação tem seguido um enfoque extremamente pragmático e flexível. A rigor, a TEC não vigora para todo o universo de produtos, em virtude de diversas exceções: (i) regimes setoriais específicos - automotivo, açucareiro, de bens de capital (BK) e de bens de informática e telecomunicações (BIT); (ii) listas de exceções nacionais de diversos tipos; (iii) regimes especiais de importação diferenciados em cada um dos países, inclusive o *drawback* e outros regimes de admissão temporária; e (iv) preferências bilaterais não harmonizadas concedidas pelos Estados Partes nas negociações com terceiros.

Consciente da necessidade de aperfeiçoar a Política Tarifária Comum (PTC) do MERCOSUL, o CMC estabeleceu, no âmbito do Programa de Trabalho 2004-2006, três tarefas fundamentais a serem cumpridas:<sup>24</sup>

- i. Elaborar uma proposta para eliminar a dupla cobrança da TEC, que deveria contemplar, necessariamente, uma solução para a distribuição da renda aduaneira entre os países-membros.
- ii. Identificar os setores prioritários para o estabelecimento de regimes especiais comuns de importação, incluindo BIT e BK.
- iii. Avançar na análise da dispersão e da consistência da TEC, tema que levou à criação do Grupo de Alto Nível (GANTEC) em 2001.

#### *Dupla cobrança da TEC*

Conforme assinalado no Informe MERCOSUL N° 10, o tema da "dupla cobrança da TEC" foi incluído na agenda do MERCOSUL a partir de uma demanda da UE. Com efeito, no curso das negociações para o estabelecimento de um Acordo de Associação entre os dois blocos, a UE alertou para a necessidade de o MERCOSUL cumprir com o princípio de reciprocidade e garantir, tal como ocorre no território comunitário, o pagamento único da tarifa para as mercadorias que circulam dentro da união aduaneira.

Na verdade, a situação atual do MERCOSUL caracteriza-se pela coexistência de quatro territórios aduaneiros separados, em vez de um território único, como deveria ocorrer em uma genuína união aduaneira. De fato, até o presente só os bens originários - aqueles que cumprem os requisitos estabelecidos pelo regime de origem do MERCOSUL - podem circular livremente dentro da união alfandegária. Os demais bens devem voltar a pagar a TEC ao cruzar outra fronteira nacional dentro da união.

---

<sup>24</sup> Esses temas já foram tratados no Informe MERCOSUL N° 10 (INTAL [2005]).

O problema começou a ser tratado de maneira mais formal a partir da Decisão Nº 27/00, do CMC, que instruiu a Comissão de Comércio do bloco a estudar formas para enfrentar a questão. Em 2003 elaborou-se uma primeira proposta para avançar na eliminação da dupla cobrança da TEC, optando por enfrentar a questão a partir de uma abordagem gradual. Na primeira etapa seria outorgado o caráter de bens originários aos bens provenientes de extra-zona cuja TEC vigente fosse zero e também aos bens para os quais o bloco outorga uma margem de preferência de 100% para terceiros países - ou seja, bens cuja importação, em ambos os casos, não gera renda aduaneira. Para os demais produtos, seria estabelecido, numa segunda etapa, um cronograma de inclusão gradual. Essa divisão atendia às preocupações de Paraguai, cujas receitas fiscais dependem do imposto de importação numa proporção muito mais elevada que os demais membros do bloco - aproximadamente 20% do total, contra 2% no Brasil, 3% na Argentina e 5% no Uruguai.

Essa proposta resultou na Decisão Nº 54/04 do CMC, de dezembro de 2004, que estabeleceu o princípio de que os bens importados de países extra-bloco receberiam tratamento de bens originários do próprio MERCOSUL, para efeito tanto de sua circulação no território dos países-membros quanto de sua incorporação aos processos produtivos destes - desde que tivessem cumprido as normas referentes à política tarifária comum. Posteriormente, na Cúpula de Montevideú, realizada em dezembro de 2005, o CMC aprovou a Decisão Nº 37/05, concluindo o processo previsto para a primeira etapa.

A Decisão CMC Nº 37/05 definiu o regulamento provisório para a circulação de um conjunto de bens que, a partir de janeiro de 2006, passariam a receber o tratamento de bens originários. Os bens contemplados no regulamento enquadravam-se em duas categorias: (i) bens cuja TEC era zero em todos os Estados Partes (listados no Anexo I da Decisão); e (ii) bens aos quais os quatro membros do bloco tivessem outorgado preferências tarifárias de 100% em benefício de terceiros países (Anexo II).<sup>25</sup> Excluíram-se as posições tarifárias que faziam parte de alguma das listas nacionais de exceção à TEC, aquelas que eram objeto de aplicação de alguma medida de defesa comercial (*antidumping*, direitos compensatórios ou medidas de salvaguarda) em algum dos Estados Partes e, também, aquelas que envolviam abastecimento regional ou processo produtivo a ser obrigatoriamente realizado nos países do MERCOSUL.

A regulamentação prevê também a atualização periódica da lista de itens beneficiados, conforme novas linhas tarifárias forem satisfazendo uma ou outra condição (tarifa zero ou preferência de 100%). A Decisão CMC Nº 37/05 definiu, ainda, os procedimentos aduaneiros relativos aos produtos beneficiados, as questões relativas ao cumprimento do regime de origem e o intercâmbio *on-line* e em tempo real das informações sobre os produtos entre as aduanas dos quatro países. Para efeitos de identificação aduaneira dos produtos beneficiados, os sistemas de informação aduaneira dos países passariam a emitir, de maneira informatizada, o Certificado de Cumprimento da Política Tarifária Comum (CCPTC) e o Certificado de Cumprimento do Regime de Origem MERCOSUL (CCROM), que devem estar disponíveis para consulta por parte das aduanas dos demais países-membros.

Para 2006 previa-se a realização de estudos para definir como será implantada a segunda etapa prevista na Decisão CMC Nº 54/04, referente à eliminação da dupla cobrança da TEC dos demais produtos não contemplados na Decisão CMC Nº 37/05. O compromisso atual é de que a livre circulação esteja em pleno funcionamento para todos os bens a mais tardar em 2008. O cumprimento dessa tarefa, porém, envolve dificuldades adicionais, visto que a Decisão CMC Nº 54/04 estabeleceu três condições necessárias à implementação da segunda etapa, quais sejam: (i) a entrada em vigor do Código Aduaneiro do MERCOSUL; (ii) a interconexão *on-line* dos sistemas informáticos de gestão aduaneira dos quatro países; e (iii) a adoção de um mecanismo de distribuição da renda aduaneira que contemple as especificidades de cada país e o impacto sobre sua arrecadação fiscal. Deve-se registrar que, recentemente, o ministro das Relações Exteriores do Brasil indicou que a data-limite de 2008 poderia ser antecipada, como parte de um conjunto de benefícios a serem oferecidos aos sócios menores do MERCOSUL.

---

<sup>25</sup> Boa parte do comércio com Chile e Bolívia já cumpre essa condição.

O mecanismo de distribuição da renda aduaneira tem sido alvo de estudos por parte da SM, com o apoio da Secretaria Geral da ALADI. A regra para a distribuição da renda aduaneira deve obedecer a um objetivo específico, podendo-se identificar três alternativas: (i) manter a neutralidade fiscal, o que significa minimizar os impactos sobre as finanças públicas dos países-membros; (ii) criar um mecanismo de distribuição que gere uma transferência líquida de recursos dos países maiores e/ou mais ricos para os países menores e/ou mais pobres; ou, ainda; (iii) utilizar a renda aduaneira para compor um fundo para financiar políticas destinadas a promover o processo de integração. Em qualquer caso, o estudo considera necessário que, entre os principais critérios utilizados no processo de escolha, incluam-se a simplicidade de operação do sistema e a sua facilidade de implementação.

As três alternativas pressupõem, contudo, a realização de investimentos para o aperfeiçoamento das instituições comuns. O estudo traz ainda uma estimativa do volume de recursos que estaria envolvido no mecanismo de distribuição de renda aduaneira. Sob diferentes hipóteses, conclui-se que somente algo entre 3% e 5% da renda aduaneira total dos países-membros corresponde a produtos que circulam efetivamente entre os países do bloco. Essa estimativa, surpreendentemente baixa, sugere que os obstáculos verdadeiramente substantivos para a constituição do território aduaneiro único são, na verdade, menos significativos que o inicialmente imaginado.

No caso da interconexão *on-line* dos sistemas de gestão aduaneira, a Comissão de Comércio vem trabalhando com o objetivo de disponibilizar uma página única que permita o acesso de cada Estado Parte às operações de comércio exterior dos sócios, permitindo a identificação daquelas que cumpram com a Política Tarifária Comum.

Por último, quanto ao Código Aduaneiro do MERCOSUL, embora tenha sido aprovado já na Reunião de Ouro Preto, em 1994, não foi incorporado às legislações dos países. Em 2006, a Decisão CMC N° 25/06 dispôs a criação de um grupo *ad hoc* para a redação de uma nova versão do Código Aduaneiro do MERCOSUL. O projeto deverá ser submetido à consideração do CMC em sua primeira reunião de 2007.

### *Regimes especiais de importação*

A Decisão CMC N° 69/00 havia estabelecido o prazo limite de 31/12/2005 para que os países eliminassem seus regimes especiais nacionais, prazo que foi prorrogado para 31/12/2007 pela Decisão CMC N° 33/05. Havia sido estabelecido também que, ao final do prazo, seriam definidos os produtos que ficariam sujeitos a regimes especiais comuns. O Programa de Trabalho 2004-2006 havia previsto que os estudos para identificação dos setores prioritários para inclusão em tais regimes deveriam estar encerrados no primeiro semestre de 2004, prazo que foi sucessivamente prorrogado.

Finalmente, a Decisão CMC N° 02/06, aprovada na última reunião de Cúpula, em julho de 2006, definiu a lista de setores prioritários, instruindo a Comissão de Comércio a desenvolver trabalhos destinados a estabelecer os regimes especiais comuns relativos a esses setores, tarefa que deverá ser completada no primeiro semestre de 2007. Os setores prioritários são os seguintes: bens integrantes de projetos de investimentos, ciência e tecnologia, comércio transfronteiriço terrestre, educação, indústria aeronáutica, indústria naval e saúde. Além disso, a Decisão CMC N° 03/06 estabeleceu que os países poderiam manter regimes especiais de importação unilaterais em casos pontuais, como os de missões diplomáticas, remessas postais sem valor comercial, amostras comerciais, objetos de arte, mercadorias para atender situações de emergência e catástrofes, etc. Esses regimes, no entanto, não poderão ser modificados unilateralmente para ampliar o universo de bens ou beneficiários, salvo autorização expressa dos demais Estados Partes na CCM. No Anexo à Decisão é incluída uma relação com os regimes nacionais contemplados, e seu número surpreende: Brasil 22 regimes, Argentina e Uruguai 17 cada um, e Paraguai 13 regimes.

Com relação aos regimes especiais referentes aos BIT e aos BK, entretanto, até agora os movimentos têm se resumido a sucessivos adiamentos das datas previstas para a entrada em vigor de regimes comuns. No caso dos BIT, a Decisão CMC N° 33/2003 havia definido a data-limite de 31/12/2005 para a aprovação do regime comum, mantendo-se para Paraguai e Uruguai o prazo até 2010 para aplicação da TEC de 2%. A Decisão CMC N° 39/05 alterou esses prazos para 31/12/2006 para aprovação do regime comum e para 31/12/2011 para as exceções referentes a Paraguai e Uruguai. Na última reunião de Cúpula, realizada em Córdoba, em julho de 2006, esses prazos foram novamente adiados pela Decisão CMC N°13/06, para 30/06/2007 e 30/06/2012, respectivamente.

Quanto aos bens de capital, a Decisão CMC N° 34/03 havia estabelecido o prazo-limite de 31/12/2005 para a vigência das medidas excepcionais adotadas por Argentina, Paraguai e Uruguai, estabelecendo-se um prazo mais elástico, até o final de 2010, para os bens importados por Paraguai e Uruguai, e a vigência plena do regime comum de bens de capital provenientes de extra-zona até o final de 2011. Estabelecia ainda a vigência, a partir de janeiro de 2006, de uma lista comum de bens com alíquota zero, mantendo-se, até dezembro de 2007, listas de exceções para cada país com produtos sobre os quais incidiria alíquota de 2%. A Decisão CMC N° 40/05, de dezembro de 2005, adiou o primeiro prazo para 31/12/2006 e o prazo de transição das listas de exceção nacionais para a lista comum para 31/12/2010, mantendo em 2011 o limite para a vigência plena do regime comum de BK.

#### *Consistência e dispersão da TEC*

A questão da dispersão e da consistência da TEC levou à criação do GANTEC em 2001. Entretanto, o assunto não registrou qualquer avanço significativo no período recente. As negociações no âmbito da Rodada Doha têm contribuído para o adiamento da discussão em torno desse assunto, haja vista que algumas das alternativas contempladas na negociação multilateral envolvem a escolha de parâmetros para a Fórmula Suíça que podem resultar em efetiva redução de linhas tarifárias da TEC (Capítulo IV). A negociação de acordos comerciais com terceiros países contribui, também, para adiar qualquer discussão que envolva eventual redução no nível da TEC, pois é consenso que isso enfraqueceria a posição negociadora do MERCOSUL.

#### **B. A renegociação do acordo automotivo**

Depois de prolongadas e difíceis negociações, foi assinado, no dia 28 de junho de 2006, o Acordo Automotivo entre Brasil e Argentina para o período de 1° de julho de 2006 a 30 de junho de 2008. O Acordo, ainda provisório, será implementado sob a forma do 35° Protocolo Adicional ao Acordo de Complementação Econômica N° 14 da ALADI.<sup>26</sup>

Não tendo sido possível concluir as negociações até o final de 2005, quando expirava o prazo de vigência do 31° Protocolo Adicional ao ACE-14, os dois governos assinaram o 32° Protocolo Adicional, prorrogando a vigência do anterior por 60 dias. Em março de 2006, mais uma vez foi necessário prorrogar os prazos: os governos dos dois países firmaram o 33° Protocolo Adicional ao ACE 14, concordando em manter, até 31 de junho de 2006, as condições do acordo bilateral do setor automotivo prevalecentes em 2005.

Embora o 31° Protocolo previsse a adoção do livre comércio a partir de 1° de janeiro de 2006, as negociações no segundo semestre de 2005 já indicavam que esse compromisso não seria cumprido. Uma das principais demandas brasileiras - a indicação da data para o início do livre comércio - não foi incluída

---

<sup>26</sup> A Tabela 13 indica as principais características e diferenças desse acordo em relação ao anterior (35° e 31° Protocolos do AAP N° 14).

no novo acordo. Conforme informações de representantes do setor automotivo, no setor privado havia consenso entre os dois lados sobre a necessidade de fixação de uma data para a completa abertura das fronteiras ao comércio. Entretanto, o governo argentino resistiu a essa demanda.

O 35º Protocolo mantém o coeficiente de desvio anual das exportações, conhecido como "flex, para definir o limite das importações no comércio bilateral sem o pagamento de imposto de importação, ou seja, com margem de preferência de 100%. Até 30 de julho de 2006, o coeficiente, válido nos fluxos comerciais entre os dois países, era de US\$ 2.6 de importação para cada US\$ 1.0 de exportações. A partir de 1º de julho, o coeficiente passa a ser de US\$ 1.95. A penalidade para as importações que excederem o limite será a cobrança de 75% da alíquota da TEC para as autopeças e 70% para os automóveis.

A metodologia de cálculo do coeficiente foi outro ponto de divergência entre os dois países. Embora o governo argentino defendesse que o cálculo do coeficiente fosse feito por empresa, o acordo definiu que ele continuaria sendo feito por país. Para fins do cálculo, serão considerados dois períodos de 12 meses: de 1º julho de 2006 a 30 de junho de 2007 e de 1º de julho de 2007 a 30 de junho de 2008. Sempre que o coeficiente de desvio de exportações não superar 2.1 nos primeiros 12 meses, será permitido que o cálculo seja efetuado com base no período bianual compreendido entre julho de 2006 e junho de 2008.

Os produtos incluídos no novo acordo são automóveis e veículos utilitários leves, ônibus, caminhões, tratores, chassis com motor e autopeças. Os níveis da TEC permaneceram os mesmos do Protocolo anterior e são agora adotados pelos dois países, com o fim do cronograma de convergência da Argentina.

Outro tema que esteve no centro das negociações foi o tratamento a ser dado às importações de autopeças. Durante o processo de negociação, os setores produtivos de autopeças dos dois países divulgaram um documento propondo a eliminação da redução de 40% do imposto de importação extra-zona atualmente vigente no Brasil. As montadoras, por seu lado, pressionaram pela redução geral do imposto de importação, alegando a necessidade de melhorar suas condições de competitividade em relação a outros mercados.

Para contornar a polêmica, as importações de extra-zona de autopeças no Brasil continuarão a se beneficiar da redução de 40% do imposto de importação, enquanto a Argentina mantém a sua atual proteção. O Acordo determinou a eliminação da exigência de conteúdo mínimo de 5% de autopeças da Argentina e de conteúdo máximo de 65% de autopeças importadas, inclusive dos sócios do MERCOSUL. Os setores privados dos dois países deverão definir, em conjunto, a lista de autopeças não-produzidas que estarão sujeitas à alíquota de 2% na TEC. Com o objetivo de reduzir as assimetrias atualmente existentes, os dois países comprometeram-se a desenvolver uma política comum para esse setor.

As dificuldades para incorporar o setor automotivo à área de livre comércio do MERCOSUL cresceram com a crise enfrentada pelo setor na Argentina a partir de 1999. Embora haja discrepâncias entre fontes diferentes quanto ao volume de produção nos dois países, todas mostram uma grande contração do mercado argentino de veículos, que atingiu o auge em 2002. Em 2006, o mercado volta a recuperar os níveis de 1999.

Apesar da expressiva recuperação recente do mercado argentino, informações referentes a 2005 mostram as expressivas assimetrias que caracterizam o setor automotivo nos dois países. Essas assimetrias são resultado das diferenças nas escalas de produção e das estratégias das montadoras. As estratégias implicaram a concentração da produção de modelos populares no Brasil, enquanto a produção argentina concentrou-se nos modelos de porte médio. As crises econômicas por que passaram os dois países e a melhoria na aceitação dos modelos populares ampliaram o mercado para os produtos produzidos no Brasil.

**TABELA 13**  
**ACORDO AUTOMOTIVO ENTRE BRASIL E ARGENTINA:**  
**COMPARAÇÃO ENTRE OS PROTOCOLOS 31º E 35º**

Tema	31º Protocolo	35º Protocolo
Comércio extra-zona de veículos	A TEC foi fixada em 35% para automóveis, ônibus, caminhões, chassis, reboques e semi-reboques e carrocerias e cabines e, em 14%, para tratores, colheitadeiras, maquinaria agrícola e maquinaria autopropulsada. Para autopeças foram mantidos os níveis originais da TEC (artigo 3º). Foi, ainda, definido um cronograma ascendente de convergência para a adoção pela Argentina desses níveis, de 2000 a 2006 (artigo 9).	Os níveis da TEC permaneceram os mesmos do Protocolo anterior e são agora adotados pelos dois países, com o fim do cronograma de convergência da Argentina (artigo 3º).
Comércio extra-zona de autopeças	Foram definidos cronogramas ascendentes de Imposto de Importação (II) para autopeças importadas de terceiros e destinadas à produção automotiva na Argentina e no Brasil. Na importação da Argentina, foi autorizada a adição de 0.5 ponto percentual ao II (artigos 5º e 6º).	Antes de 31 de dezembro de 2006, os países farão esforços para obter consensos, em trabalho conjunto com os setores privados, para definir uma política comum de autopeças, de modo a eliminar assimetrias existentes (artigo 7º).  Ambos os acordos prevêm o II de 2% para autopeças não produzidas no Mercosul, a ser aplicado em produtos cuja lista será definida pelos setores privados dos dois países (artigo 6º neste Protocolo e 8º no anterior).
Administração do comércio intra-zona - âmbito de aplicação	Além dos indicados no acordo atual, os seguintes produtos ainda foram, por algum tempo, sujeitos ao monitoramento de comércio: reboques e semi-reboques, carrocerias, tratores agrícolas, colheitadeiras e maquinaria agrícola autopropulsada e maquinaria autopropulsada (artigo 12).	Produtos sujeitos ao monitoramento: automóveis e veículos utilitários leves; ônibus; caminhões; tratores; chassis com motor; e autopeças (artigo 11).
Coefficiente de desvio das exportações	US\$ 1 de exportação = US\$ 2.6 de importação, em 2005 (coeficiente crescente entre 2001 e 2005) (artigo 13).	US\$ 1 de exportação = US\$ 1.95 de importação de 1º de julho de 2006 a 30 de junho de 2008 (artigo 12 a).
Período de comércio para cálculo do desvio das exportações	Períodos anuais de janeiro a dezembro de 2001 a 2005 (artigo 13 a).	Dois períodos de 12 meses de 1º de julho de 2006 a 30 de junho de 2007 e de 1º de julho de 2007 a 30 de junho de 2008. Sempre que o coeficiente de desvio de exportações nos primeiros 12 meses não superar 2.1, será permitido que o coeficiente de desvio seja calculado com base no período bianual compreendido entre julho de 2006 e junho de 2008 (artigo 12 b).
Livre comércio	Previsão para janeiro de 2006 (Art. 13 a)	Sem previsão de data.
Índice de conteúdo regional argentino	Conteúdo mínimo de 5% de autopeças argentinas e conteúdo máximo de 65% de autopeças importadas, inclusive dos sócios do Mercosul (em 2005) (artigo 23).	Sem exigência de conteúdo local argentino.
Admissão temporária e <i>drawback</i>	Eliminação dessas operações nas exportações de veículos e autopeças para países do bloco (artigo 24).	As exportações do setor automotivo estarão sujeitas às regras gerais do Mercosul para essas operações (artigo 25).
Regulamentos técnicos	Exigência de cumprimento dos Regulamentos Técnicos do Mercosul relacionados ao meio ambiente e às seguranças ativa e passiva, independentemente da origem do produto (artigo 31).	Antes de 31 de dezembro de 2006, os países deverão acordar as disposições vinculadas aos Regulamentos Técnicos que serão incorporadas ao Acordo (artigo 29).

Fonte: CNI, Informe MERCOSUL Nº 393.

**TABELA 14**  
**EVOLUÇÃO DOS MERCADOS INTERNOS**  
Em unidades de veículos

Ano	Brasil	Argentina
2000	1,489,000	307,000
2001	1,601,000	177,000
2002	1,487,000	82,000
2003	1,429,000	156,000
2004	1,579,000	312,000
2005	1,715,000	403,000

Fonte: Bedran [2006].

**TABELA 15**  
**DESEMPENHO DO SETOR AUTOMOTIVO NO BRASIL E NA ARGENTINA EM 2005**  
Em unidades de veículos

Brasil	Argentina
• Produção: 2,450,000	• Produção: 320,000
• Mercado interno: 1,715,000	• Mercado interno: 403,000
• Exportação: 800,000	• Exportação: 181,000
• Exportação para a Argentina: 236,000	• Exportação para o Brasil: 62,000
• Participação no mercado argentino 59%	• Participação no mercado brasileiro: 3.5%
• Empregados - montadoras: 197,000	• Empregados -montadoras: 14,000

Fonte: Bedran [2006]. O Papel do MDIC na promoção dos acordos internacionais do setor automotivo.

Esse panorama tende a mudar com as tendências recentes nas duas economias. A recuperação da atividade econômica e do PIB *per capita* na Argentina e as tendências divergentes na evolução das taxas de câmbio reais nas duas economias vêm favorecendo o crescimento do mercado doméstico automobilístico argentino e a redução da participação dos produtos importados nesse mercado. Além disso, a evolução da paridade cambial peso-real tem estimulado a realocação da produção das montadoras entre as plantas no Brasil e na Argentina. Algumas linhas para exportação para terceiros mercados têm sido realocadas para as plantas argentinas, aumentando as exportações extra-zona desse país.

De modo geral, o novo Acordo parece atender às principais reivindicações argentinas. Em primeiro lugar, o novo "flex, de US\$ 1.95, é menor que o anterior de US\$ 2.6, reduzindo o comércio livre de impostos, em direção contrária ao livre comércio. Em segundo lugar, a não fixação de prazo para a vigência de livre comércio é outro ponto relevante para a Argentina. Embora de importância menor, o Brasil teve duas de suas demandas atendidas: a manutenção do cálculo do coeficiente em termos de país e não por empresas, como demandava a Argentina, e a manutenção da redução de 40% sobre o imposto de importações de autopeças no Brasil, como queriam as montadoras instaladas no Brasil.

Esse Acordo não apenas adia, *sine die*, a incorporação do setor automotivo às regras do MERCOSUL, como torna ainda mais restrita a administração do comércio. Pouco se avançou em uma política comum para o setor de autopeças, que deverá continuar em discussão. O novo Acordo deve reforçar as tendências que vinham se firmando nos mercados de automóveis dos dois países: a redução da participação de produtos importados no mercado argentino e o aumento dos importados no mercado brasileiro (Abeceb.com [2006]).

A negociação de acordos comerciais extra-zona vem se afirmando como estratégia muito relevante para o setor automotivo do MERCOSUL. A experiência do ACE-55, que trata das preferências para o setor no comércio entre MERCOSUL e México, tem sido muito positiva tanto para o Brasil quanto para a Argentina. As organizações empresariais do setor (Anfavea e Adefa) têm mostrado grande interesse em um acordo com a África do Sul, que está em fase de negociação. A coordenação entre os dois países tem sido mais difícil nas negociações com a UE, com a resistência do governo argentino em concordar com o tamanho das quotas que vem sendo proposto pelo Brasil para oferta ao lado europeu.

### **C. Salvaguardas: flexibilidade necessária ou retrocesso?**

#### *Antecedentes*

A experiência internacional tem mostrado a relevância de conflitos decorrentes de diferenciais nos níveis de produtividade entre países envolvidos em processos de integração regional (Marceau [1994]). No âmbito do MERCOSUL, e em particular nas relações comerciais entre Brasil e Argentina, desde 1999 observa-se um histórico de iniciativas de administração do comércio bilateral, as quais, de formas variadas, sob diferentes denominações e graus de formalização, nada mais têm sido do que arranjos de restrições voluntárias às exportações no comércio bilateral (Gadelha [2005]).

No MERCOSUL, o debate sobre a aplicação de salvaguardas tem um longo histórico. O Tratado de Assunção (1991) previa a imposição de "cláusulas de salvaguarda à importação dos produtos que se beneficiem do Programa de Liberalização Comercial estabelecido no âmbito do Tratado, mas fixou, expressamente, o dia 31 de dezembro de 1994 como data-limite para sua aplicação (TA, Anexo III, artigo 1º). Posteriormente, a Decisão CMC Nº 05/94, que estabeleceu as condições do Regime de Adequação Final para a União Aduaneira, determinou que os produtos sujeitos ao Regime de Salvaguardas previsto no Tratado de Assunção deveriam dispor de um prazo final de desgravação, linear e automática de quatro anos, contados a partir do 1º de janeiro de 1995. Em síntese, em 1º de janeiro de 1999 deveriam ser eliminadas todas as restrições ao comércio intra-bloco decorrentes da imposição de medidas de salvaguardas.

Em meados de janeiro de 1999, ou seja, menos de duas semanas após a data-limite fixada pela Decisão CMC Nº 05/94, o Brasil desvaloriza sua moeda e promove uma significativa mudança nas condições de competitividade intra-bloco. O episódio repercutiu de forma muito negativa na Argentina, provocando o receio de uma invasão de produtos brasileiros. O país era refém da conversibilidade e já iniciara o longo ciclo de estagnação que eclodiria na crise de dezembro de 2001. Em julho de 1999, o governo argentino regulamentou um sistema de salvaguardas (Resolução 911/99, invocando a vigência da Resolução CR 70 da ALADI, aplicável aos acordos de alcance regional. O Brasil reagiu com firmeza, argumentando a não-procedência da aplicação dessa norma no comércio intra-bloco e, em agosto de 1999, a Argentina anunciou formalmente a determinação de não aplicar a polêmica resolução (Ablin e Lucángeli [2002]). Todavia, no mesmo ano, a Argentina introduziu uma salvaguarda de transição por um período de três anos sobre as importações de fios de algodão e fios combinados originárias do Brasil, Paquistão e China, invocando as previsões do artigo 6º do Acordo sobre Têxteis e Vestuário (ATV) da Organização Mundial do Comércio (OMC). Isso gerou um contencioso na OMC, movido pelo Brasil, com resultado desfavorável para a Argentina, que culminou com um acordo entre as partes e a posterior extinção da medida (Resolução ME Nº 337/00).

Esses episódios assinalam o início de uma longa e desgastante história de contenciosos comerciais na relação bilateral entre os dois principais sócios do MERCOSUL, acompanhada de uma insistente e recorrente demanda da Argentina em favor da instituição de algum mecanismo ou "válvula de escape" que, sob determinadas circunstâncias, desse amparo legal à imposição de restrições transitórias ao comércio intra-zona. As razões invocadas pela Argentina eram, ora de caráter macroeconômico, ora de

cunho microeconômico. A inexistência de quaisquer mecanismos de coordenação macroeconômica no seio do MERCOSUL, somada à falta de harmonização de políticas e instrumentos de política industrial e comercial, com impacto distorcivo sobre a concorrência intra-bloco, foram as justificativas reiteradamente invocadas pela Argentina na defesa da adoção de algum tipo de salvaguarda. O Brasil mostrou sempre baixa disposição para discutir a questão, embora houvesse ocasiões em que as negociações visando à instituição formal de um mecanismo de salvaguardas registrassem avanços consideráveis, principalmente entre meados e fins de 2001.

O assunto voltou à pauta do MERCOSUL depois da eleição do Presidente Néstor Kirchner, em 2003. Em outubro desse ano foi criada a Comissão Bilateral de Monitoramento de Comércio, como resposta às pressões do setor privado argentino. A Comissão tinha o objetivo de abrir um canal de negociação entre os empresários de ambos os países, com a participação dos respectivos governos, para negociar restrições quantitativas ao comércio bilateral em setores produtivos considerados assimétricos. Desde então vários acordos privados foram negociados, criando cotas para as exportações de diferentes setores como: têxteis, televisores, linha branca, calçados e vinhos (STN [2006] p. 29) (Anexo II).

Em setembro de 2004, no entanto, a Argentina insiste na conveniência de instituir mecanismos formais e o então Ministro Roberto Lavagna encaminha às autoridades brasileiras uma proposta baseada em três tipos de instrumentos: (i) um mecanismo transitório de salvaguardas diante de situações de forte assimetria macroeconômica; (ii) um mecanismo de salvaguardas setorial denominado "Cláusula de Adaptação Competitiva"; e (iii) um "Código de boas práticas empresariais", cujos objetivos eram disciplinar os incentivos ao investimento, promover uma conduta empresarial responsável e, de algum modo, estimular uma alocação geograficamente equilibrada dos investimentos das empresas transnacionais (INTAL [2005] p. 43-46).

As negociações desenvolvidas a partir de então tiveram caráter quase exclusivamente bilateral e se concentraram no instrumento de caráter microeconômico ou setorial.<sup>27</sup> Foram precisos quase 15 meses de negociações, com troca de propostas e contrapropostas, para que Brasil e Argentina acordassem, em 1º de fevereiro de 2006, a subscrição do Protocolo Adicional ao ACE-14 "*Adaptación competitiva, integración productiva y expansión equilibrada y dinámica del comercio*".

### *Principais características do MAC*

As disposições incluídas no Protocolo refletem nitidamente o caráter de "solução de compromisso" do mecanismo acordado, o que se reflete em não poucas ambigüidades e lacunas, conforme comentado a seguir.

O Protocolo consiste de um conjunto de regras e disciplinas a serem seguidas na eventualidade de ocorrência de um surto de importações, desde um dos países, que "cause dano ou ameaça de dano" à indústria doméstica fabricante do produto similar, ou diretamente competitivo, estabelecida no outro Estado Parte. Esse cenário justificaria, então, a imposição de medidas de proteção no comércio intra-zona.

No preâmbulo do Protocolo são apresentadas suas justificativas, destacando-se a importância de se consolidar o processo de integração produtiva, expandir as correntes de comércio e avançar na integração das cadeias de valor em ambos os países. Tem em seu substrato a noção de que as diferenças de produtividade existentes entre os dois países, em certos ramos de atividades, seriam sanadas por meio de um mecanismo de "administração" do comércio bilateral, referido, no artigo 1º do Protocolo, como um

---

<sup>27</sup> O Paraguai apresentou também uma proposta de salvaguardas no curso das negociações.

meio de se estabelecerem medidas que contribuam para a "adaptação competitiva" das atividades em questão, no contexto de um projeto de integração regional.

O MAC contém definição de conceitos e regras de procedimentos entre os governos, que definem critérios e condições para a aplicação das medidas de restrição ao comércio bilateral. O mecanismo seria implementado por meio de duas etapas (Figura 1).<sup>28</sup>

A *primeira etapa* constitui, a rigor, um procedimento de "consultas", envolvendo negociação entre os setores privados dos dois países que transcorreria no âmbito da Comissão de Monitoramento Bilateral, ou seja, sob a chancela dos respectivos governos. Nessa etapa se buscaria a adoção de uma das seguintes medidas (artigo 5º): o estabelecimento de acordos de integração produtiva; quotas tarifárias de importação com preferência plena, e "outras ações e medidas" para eliminar ou reduzir os efeitos negativos do aumento de importações sobre a indústria doméstica do país de menor nível de produtividade relativa, que solicita o mecanismo. Destaque-se, contudo, que as "outras ações e medidas" possíveis não são definidas. Ao final do prazo estabelecido para um eventual acordo, um total de quatro meses (artigo 5º), teríamos, como "solução mutuamente satisfatória", nada mais do que um acordo de restrição "voluntária" de exportações, acompanhado ou não de planos de investimento para a integração produtiva, com prazo de vigência mínimo de um ano, passível de prorrogação (artigo 6º).

Ressalte-se, no tocante ao prazo de vigência das medidas "de consenso", uma omissão quanto ao prazo possível para a prorrogação da medida de restrição, o que permite que esta seja mantida indefinidamente e, sobretudo, por prazo superior ao do próprio MAC. De fato, nos termos do artigo 18 (a), a medida que seria estabelecida caso a etapa de consultas bilaterais não resulte em acordo teria um prazo máximo de três anos, prorrogável por apenas mais um. Cabe também registrar que não se prevê qualquer mecanismo de revisão das restrições, ainda que constatada a ocorrência de desvio de comércio.

Destaque-se, ainda, que a prática dos "acordos de restrição voluntária às exportações" é motivo de compromisso de todos os países-membros da OMC, que concordaram com sua eliminação quando da assinatura do Acordo sobre Salvaguardas da OMC.<sup>29</sup> A introdução dessa etapa pode ser considerada, portanto, não apenas um retrocesso em termos do processo de integração econômica, mas também uma violação às regras multilaterais, que passam a ser reintroduzidas entre parceiros do bloco, quando já não valem para terceiros países. Trata-se, a rigor, de uma "preferência às avessas".

A *segunda etapa* do mecanismo teria início caso não se alcançasse acordo na primeira, e, sob o exame e acompanhamento da Comissão de Monitoramento, as autoridades nacionais de um Estado Parte poderiam iniciar uma investigação, inspirada nos modelos adotados em investigações de defesa comercial e no Acordo sobre Salvaguardas da OMC. A investigação seria conduzida e concluída no prazo de 120 dias, prorrogáveis por 30 dias (artigo 14), com o objetivo de determinar a existência de "dano importante" (ou sua ameaça) à indústria doméstica do país importador, causado pelo surto de importações - este último avaliado em função do seu aumento absoluto ou em relação à produção nacional.

Um dos conceitos básicos para essa avaliação é, portanto, a definição da "indústria doméstica" que estaria sofrendo o dano decorrente das importações provenientes do outro Estado Parte, a qual é definida como constituindo, no mínimo, 35% da produção nacional do produto similar ou diretamente competitivo. Nesse

---

<sup>28</sup> Os diagramas apresentados nas Figuras 1 e 2 foram extraídos do CNI Informa MERCOSUL Nº 386 [fevereiro 2006].

<sup>29</sup> O artigo 11 (b) do Acordo sobre Salvaguardas da OMC estabelece: Además, ningún Miembro tratará de adoptar, adoptará ni mantendrá limitaciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada u otras medidas similares respecto de las exportaciones o las importaciones. Quedan comprendidas tanto las medidas tomadas por un solo Miembro como las adoptadas en el marco de acuerdos, convenios y entendimientos concertados por dos o más Miembros (...).

ponto, uma questão que se apresenta para discussão é que esse parâmetro permitirá a aplicação de medida de proteção mesmo quando a maior parte (65%) dos produtores do país importador não estiver sofrendo qualquer "dano importante" em decorrência do aumento das importações. Adicionalmente, tende também a subestimar as vendas da produção nacional total - elemento para a mensuração do consumo aparente. Conseqüentemente, há uma tendência a se superestimar a participação das importações no mercado interno do país importador.

A investigação visa concluir sobre a pertinência do estabelecimento de medidas de proteção contra as importações previstas no artigo 16: uma quota tarifária, com preferência plena e, para as importações extracota, o imposto de importação previsto na TEC, com preferência de 10%. A medida estabelecida com base na MAC terá vigência de três anos, prorrogável por um ano.

Por insistência do Brasil, foi incluído o compromisso de monitoramento das importações de produtos similares ou diretamente competitivos oriundos de terceiros Estados, a fim de evitar possíveis desvios de comércio. Contudo, na eventualidade de isso acontecer, as soluções propostas são ambíguas e pouco satisfatórias. De fato: o país importador deverá adotar *medidas tendientes a corregir dicha situación* e, caso o desvio persistir, *dicha situación deberá ser notificada a la Comisión para su análisis* (artigo 17, parágrafos 1 e 2).

A possibilidade de aplicação de *medida emergencial*, em caráter provisório, com as mesmas características do MAC, teve forte resistência do Brasil, mas acabou sendo contemplada (artigo 19) (Figura 2).

O Protocolo não define limites para a cota tarifária, e se restringe a estabelecer que será calculada *en el contexto del nivel de importaciones del período de treinta y seis (36) meses anteriores a la fecha de apertura de la investigación*. Sugere ampla flexibilidade para o país importador determinar o volume de importações objeto da cota. ao contrário do previsto no Acordo sobre Salvaguardas da OMC, em que se estabelece claramente, como regra geral, que, na ausência de consenso, a cota corresponderá à média das importações dos últimos 36 meses.

Observa-se também que a aplicação do MAC não elimina a possibilidade de aplicação de medidas *antidumping* sobre os produtos objetos da medida, o que permite, no limite, uma redundância nas medidas de proteção.

São previstos também mecanismos de notificação e transparência das decisões tomadas (artigos 25 e 26). Vale notar, contudo, que esses procedimentos apresentam lacunas importantes: não incluem a notificação aos exportadores sobre o início da investigação, fato relevante pelo impacto sobre a sua capacidade de defesa, que seria restrita, tendo em vista os escassos prazos de manifestação das partes; além disso, os exportadores não recebem o parecer técnico que serve de base para a decisão de abertura da investigação, necessitando solicitar consulta aos expedientes do processo. No âmbito da participação das partes envolvidas no processo, note-se que, sobretudo, a autoridade investigadora não tem a obrigação de buscar informações dos exportadores - fundamentais para uma decisão equilibrada. Outra lacuna é a ausência, no Protocolo, de qualquer referência à elaboração de parecer técnico contendo a determinação final, o que limita a capacidade das partes de se manifestarem, discutirem o caso e buscarem o alcance de "solução mutuamente satisfatória" nas consultas previstas para o final do procedimento (prévias à aplicação do MAC).

O Protocolo prevê (artigos 21 a 24) que, após 90 dias da entrada em vigor do MAC, a indústria doméstica do país importador deve iniciar um "Programa de Adaptação Competitiva". É curioso notar que, aparentemente, essa obrigação não se aplicaria no caso de se encerrar o procedimento na Etapa I, ou seja, por meio do acordo entre os setores privados. Assim, a medida de restrição "negociada", cujo prazo de vigência, como visto acima, pode ser bastante longo, não se faz acompanhar efetivamente de um projeto de reestruturação industrial com vistas a ganhos de produtividade. Adicionalmente, as características desse programa parecem estar voltadas para planos de ajuda de Estado a serem implementados pelo país

importador, não se especificando de forma clara a maneira como se pretende, no âmbito da integração comercial Brasil-Argentina, promover a integração produtiva. Esse elemento parece ser fundamental para que o MAC não seja mais do que um mecanismo de proteção que apenas evita os custos do ajustamento decorrentes da integração regional.

O Protocolo concede ao Estado Exportador a possibilidade de solicitar à Comissão a constituição de um *Grupo de Expertos*, formado por três integrantes, a quem caberá o papel de órgão de apelação para o exame de questões como a existência de representatividade, o exame do aumento das importações, a determinação de existência de dano importante ou ameaça de dano importante, a causalidade, etc. (Anexo II). As conclusões do Grupo de Expertos não admitem recurso e são de cumprimento obrigatório pelo importador (Figura 2).

Destaque-se, por último, o artigo 29, onde fica estabelecido que o Protocolo *quedará sin efecto en el caso de entrada en vigencia de un instrumento similar en el ámbito del MERCOSUR*. Sem qualquer surpresa, o caráter bilateral do mecanismo recebeu fortes críticas do Uruguai e do Paraguai.

#### *Repercussão do MAC no setor empresarial brasileiro*

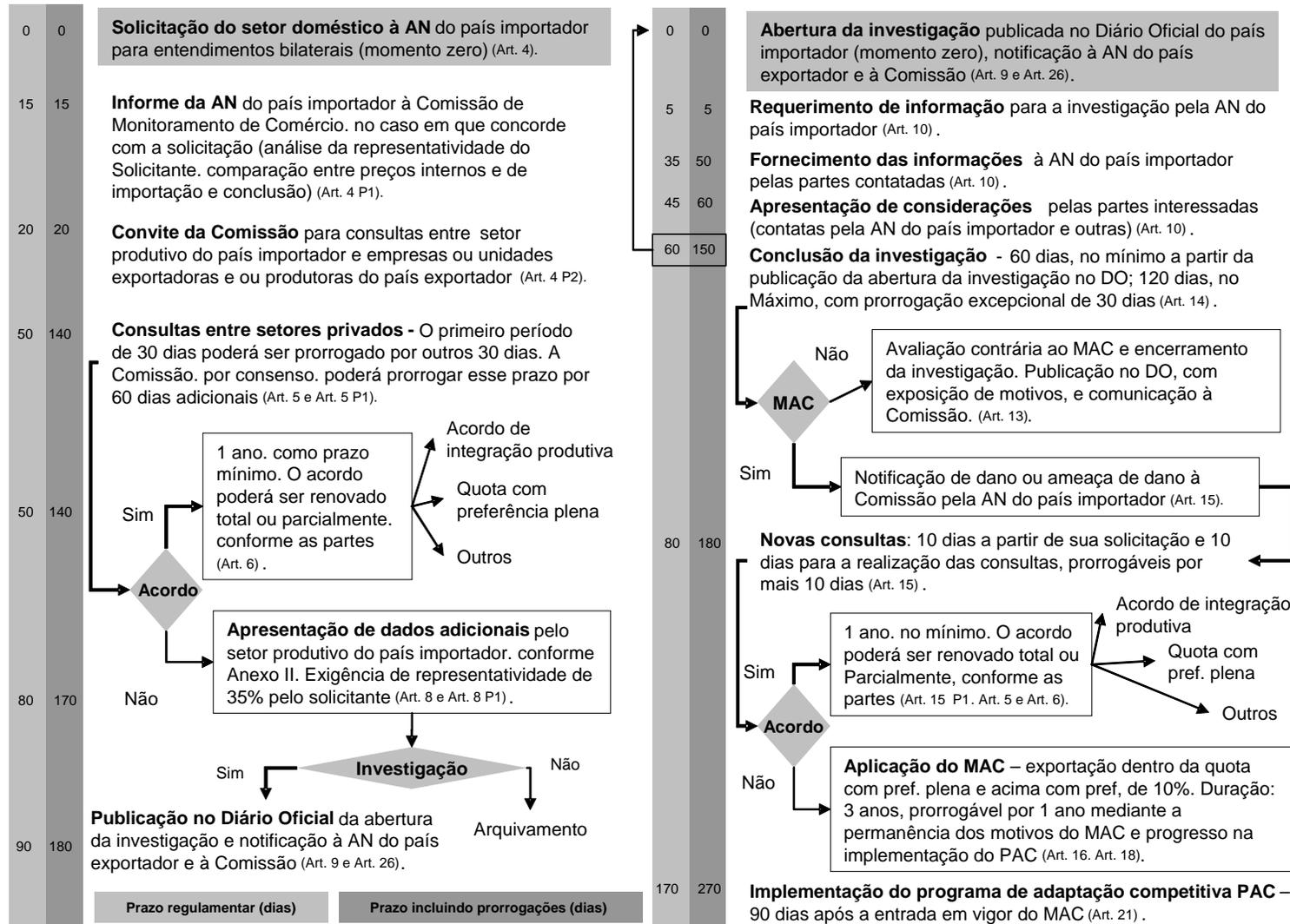
A reação do setor empresarial brasileiro à instituição do mecanismo foi, de modo geral, muito negativa. As críticas destacaram os seguintes aspectos: (i) o caráter não-transitório do mecanismo, que só deixará de existir quando vier a ser substituído por um mecanismo alternativo; (ii) a possibilidade de adoção de medidas provisórias, sem a mediação de consultas aos exportadores; (iii) a não- revogação imediata do mecanismo depois de comprovada a ocorrência de desvio de comércio; (iv) a baixa representatividade setorial requerida para a abertura de investigação; (v) a possibilidade da adoção concomitante de outros instrumentos de defesa comercial, como o *antidumping*; e (vi) o fato de o mecanismo de revisão (apelação) ocorrer quando a restrição já está em vigor e limitou o comércio. Alguns poucos analistas destacaram, contudo, os ganhos em termos de previsibilidade e transparência decorrentes da instituição do MAC, considerado, inclusive, uma garantia jurídica para os investidores estrangeiros.

O acordo foi protocolizado na ALADI em abril de 2006, mas, até o presente, nenhum dos dois países incorporou o MAC à sua legislação doméstica através de decreto publicado em Diário Oficial, conforme requerido. Alguns analistas sustentam que a inclusão do mecanismo no ACE-14 torna o Protocolo juridicamente vulnerável, pois cabe a alegação de que as transações comerciais entre Brasil e Argentina são cursadas no âmbito do ACE-18, que abriga o MERCOSUL. De toda maneira, parece óbvia a preferência de ambos os governos no sentido de continuar resolvendo os conflitos comerciais pela via de arranjos voluntários de restrição às exportações, solução que o próprio Protocolo também estimula explicitamente.

FIGURA 1

Acordos entre setores privados

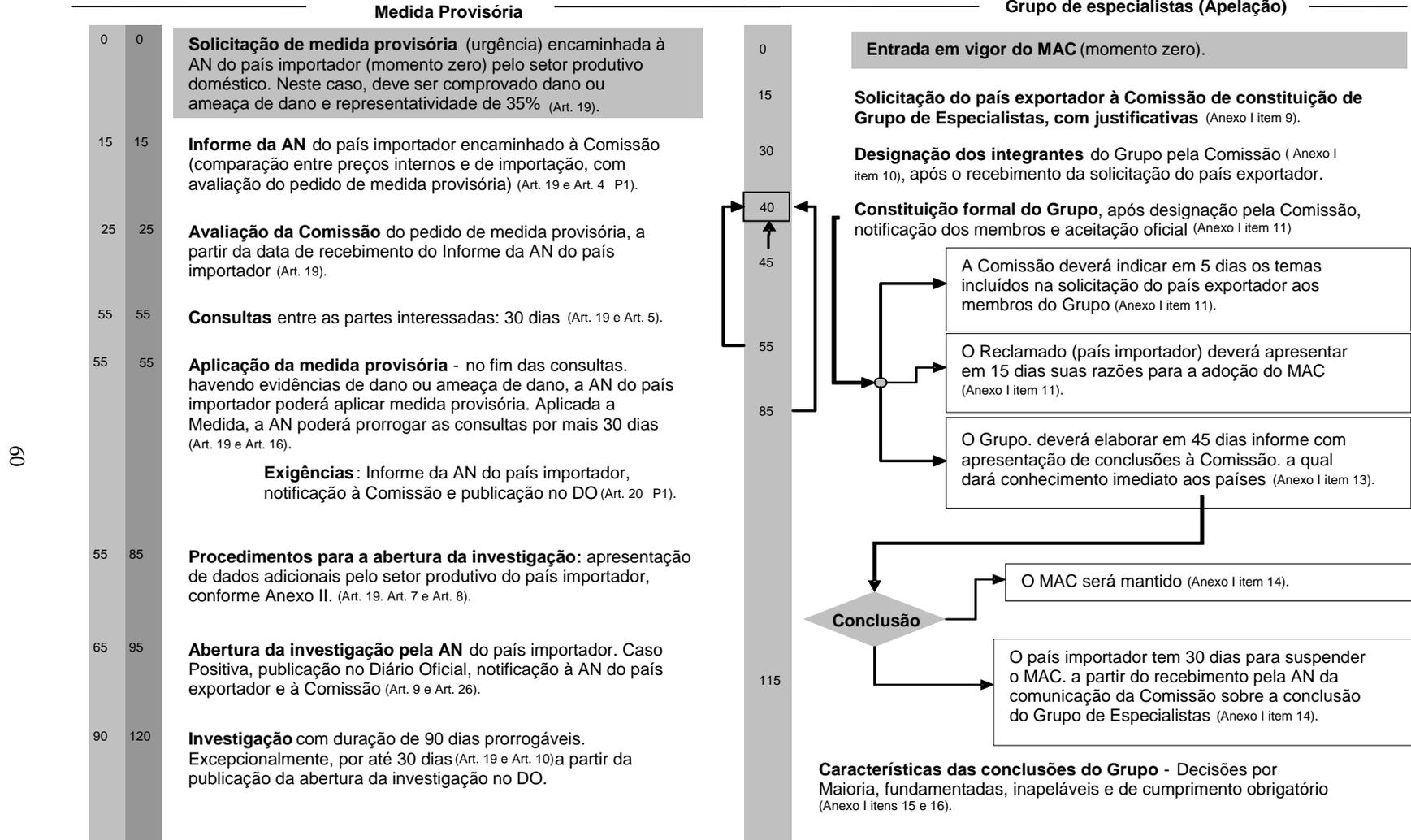
Mecanismo de adaptação competitiva



59

Fonte: CNI [2006a] Fevereiro. Nº 386.

FIGURA 2



Fonte: CNI [2006a] Fevereiro. Nº 386.

#### **D. Assimetrias: recuperando o tempo perdido**

A questão das "assimetrias" é assunto ao qual a agenda do MERCOSUL concedeu escassa atenção até recentemente. De fato, só a partir de 2003, ou seja, decorridos 11 anos da constituição do bloco, o tema começou a ser tratado de forma explícita pelos países-membros. O fato de que o reconhecimento da existência de importantes assimetrias entre os Estados Partes tenha ocorrido durante a presidência *pro tempore* do Paraguai (1º semestre de 2003) e de que as primeiras iniciativas do CMC nessa matéria tenham sido aprovadas durante a presidência *pro tempore* do Uruguai (Cúpula de Montevidéu de dezembro de 2003) não é casual. Os sócios menores têm sido, sem dúvida, os principais prejudicados pela pouca atenção concedida pelo MERCOSUL a essa questão e coube, portanto, a eles pressionar para que o assunto adquirisse *status* prioritário na agenda do bloco. À luz das crescentes manifestações de frustração no Uruguai e no Paraguai com os resultados do processo de integração, a incorporação das assimetrias à agenda do MERCOSUL afigura-se, no mínimo, tardia.

##### *A relevância das assimetrias nos processos de integração*

De modo geral, mesmo que um acordo regional de integração aumente o bem-estar agregado de seus membros, é provável (ou mesmo inevitável) que a distribuição de seus custos e benefícios seja desigual entre países e regiões. Mais grave ainda, as desigualdades promovidas pelo processo de integração podem persistir durante longos períodos de tempo e, inclusive, aumentar. Em conseqüência, a menos que sejam implementadas políticas públicas de caráter redistributivo é improvável que os acordos de integração regional possam ser política ou economicamente sustentáveis de modo voluntário (Bouzas [2003] p.2).

A compreensão dessa proposição é crucial para o MERCOSUL. De fato, a justificativa para a adoção de políticas públicas voltadas para o tratamento das assimetrias não decorre de quaisquer razões éticas ou altruístas, conforme freqüentemente invocado pelo discurso político, mas da simples necessidade de garantir a sustentação de um arranjo societário acordado de maneira voluntária. Com efeito, a experiência mostra que, no longo prazo, a sustentação de esquemas de integração resulta inviável na ausência de uma clara percepção de todos os envolvidos de que os benefícios são superiores aos custos. A motivação para a adoção de medidas corretivas é, portanto, principalmente pragmática.

A distinção entre assimetrias estruturais e assimetrias de política é relevante. As primeiras se originam em fatores como tamanho econômico, localização geográfica, magnitude do contingente populacional, dotação de fatores, grau de flexibilidade dos mercados e nível de desenvolvimento econômico - conceito que abrange a riqueza, a qualidade e diversidade da infra-estrutura, a qualificação da mão-de-obra, a qualidade das instituições, etc. Alguns desses atributos são permanentes ou inalteráveis (localização geográfica, extensão territorial) enquanto outros mudam muito lentamente (qualidade institucional, qualificação da mão-de-obra), mas todos eles condicionam ou limitam a capacidade dos países-membros de se beneficiarem da integração dos mercados.

As assimetrias de política, por sua vez, são criadas pela adoção de políticas públicas ou por intervenções regulatórias baseadas em preferências, escolhas ou características institucionais nacionais, e envolvem o uso de um leque variado de instrumentos, como os incentivos fiscais, os programas de promoção de investimentos ou de exportações, os regimes especiais de importação e a concessão de financiamentos a taxas preferenciais, além de subsídios de diversos tipos. O problema suscitado pelas assimetrias de política é que elas podem gerar externalidades regionais negativas, com a conseqüente perda de eficiência e o surgimento de problemas potencialmente capazes de minar a coesão política do projeto de integração (Giordano *et al.* [2004]).

De modo geral, a presença de assimetrias estruturais poderá demandar a adoção de políticas de discriminação negociada ("tratamento preferencial e diferenciado") destinadas a conceder maior tempo de adaptação para os países menos desenvolvidos ao processo de integração. Adicionalmente, apoios diretos dos demais sócios, envolvendo transferências de recursos financeiros, poderão também se mostrar necessários. As assimetrias de política, por sua vez, demandarão o "nivelamento do campo do jogo", ou seja, a harmonização no uso dos instrumentos de política pública assim como a adoção de regras coletivas.

O tratamento das assimetrias não é, contudo, tarefa simples. A adoção de regras coletivas e a harmonização de políticas públicas pressupõem uma limitação à autonomia dos países no uso de instrumentos concebidos e desenvolvidos a partir de preferências nacionais perfeitamente legítimas. As assimetrias estruturais, por sua vez, podem requerer a mobilização de capacidades institucionais e de recursos financeiros nem sempre disponíveis. Ambas dificuldades estão presentes no MERCOSUL.

### *Assimetrias no MERCOSUL e obstáculos para sua superação*

As diferenças de tamanho entre os países do MERCOSUL são evidentes. O Brasil responde por 2/3 da superfície total do bloco e por mais de 3/4 de sua população e de seu produto. O Uruguai e o Paraguai, considerados em conjunto, representam pouco mais de 4% do território e da população do MERCOSUL, e menos de 3% do PIB agregado do bloco. A Argentina, por sua vez, responde por 29% do território, 17% da população e pouco menos de 20% do produto do MERCOSUL. Diferenças no tamanho de mercado dessa envergadura são comparáveis apenas às que prevalecem no NAFTA, mas superam largamente as verificadas em outros esquemas de integração, como a UE, a Associação de Nações do Sudeste Asiático (ASEAN - *Association of Southeast Asian Nations*) a Comunidade Andina (CAN), o CARICOM e o MCCA.

O tamanho do mercado confere às economias maiores do MERCOSUL vantagens inquestionáveis no aproveitamento das economias de escala e de aglomeração, assim como na capacidade para atrair investimentos. De outro lado, diversos outros atributos associados ao nível de desenvolvimento econômico dos sócios, como a diversificação da estrutura produtiva, a qualidade da infra-estrutura e o grau de desenvolvimento tecnológico e institucional tendem a reforçar essas vantagens. Contudo, quando se consideram diversos indicadores de bem-estar, como o PIB *per capita*, o consumo *per capita* ou o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) constata-se que há entre os países membros do MERCOSUL uma clara ausência de correlação entre tamanho econômico e riqueza. De fato, o Brasil é o segundo país mais pobre da região, atrás da Argentina e Uruguai, e as discrepâncias podem se revelar ainda mais gritantes quando a comparação é feita entre regiões ao invés de países. Nesse sentido, conforme destacado por Giordano *et al.* [2004], a falta de correlação entre tamanho e riqueza representa um formidável obstáculo para o desenho de políticas destinadas a confrontar as assimetrias estruturais no MERCOSUL.<sup>30</sup>

O "nivelamento do campo do jogo" e a adoção de regras coletivas para minimizar os efeitos das assimetrias de política enfrentam desafios até maiores. No MERCOSUL existem diferenças consideráveis entre os países na implementação de ações diretas orientadas para fomentar a competitividade das empresas e atrair investimentos. Não são poucos os estudos realizados com o intuito de inventariar as instituições, os programas e as ações desenvolvidas em cada país com esse objetivo (ver, por exemplo, Baruj *et al.* [2005]). Sem qualquer surpresa, todos eles constatam a maior abrangência e eficácia dos instrumentos mobilizados pelos países maiores, principalmente o Brasil, destacando aqueles com maior capacidade para distorcer a concorrência intra-bloco, desestimular a emergência ou o aprofundamento de encadeamentos produtivos na região e gerar externalidades negativas transfronteiriças. Ainda assim,

---

<sup>30</sup> É preciso mencionar que num contexto onde os países registram elevados índices de pobreza e desigualdade distributiva, tornar-se mais difícil a aplicação de mecanismos de compensação entre eles.

as iniciativas tendentes a harmonizar regimes, estabelecer regras e eliminar instrumentos distorcivos enfrentam resistências, tanto dos governos nacionais como das instâncias subnacionais, o que explica o escasso avanço observado nessa matéria no MERCOSUL.

Os estudos empíricos desenvolvidos não para "identificar" ou "inventariar" assimetrias, mas para avaliar e mensurar seus efeitos, são infelizmente muito escassos. Há, contudo, evidências empíricas preliminares que constataam (i) o aumento da concentração da atividade econômica em determinados países ou regiões; (ii) o incremento das desigualdades regionais; (iii) a ocorrência de efeitos de aglomeração em torno dos grandes mercados; (iv) o baixo aumento da especialização produtiva nos países menores do bloco; e (v) a escassa diversificação das exportações (mercados, produtos, empresas) nesses mesmos países.

### *O tratamento das assimetrias no MERCOSUL entre 1991 e 2003*

A questão das assimetrias esteve presente na relação entre os atuais sócios do MERCOSUL, tanto na etapa da ALALC como na atual da ALADI. De fato, em ambas ocasiões foram desenvolvidas categorias como "países de menor desenvolvimento relativo" ou "países de mercado insuficiente" para a concessão de tratamento diferenciado (Peña [2004]). Esses conceitos estavam presentes, também, no Capítulo XII do Acordo de Cartagena, que definiu um regime especial em favor da Bolívia e do Equador no âmbito do Pacto Andino. De fato, conforme registrado por Giordano *et al.* [2004, p. 1]. "no passado, as experiências latino-americanas de integração foram concebidas com arquiteturas legais e institucionais complexas que refletiam grande sensibilidade política para a equidade na distribuição dos benefícios da integração". Não foi esse, contudo, o enfoque adotado pelo Tratado de Assunção, constitutivo do MERCOSUL, que estabeleceu um esquema de integração baseado fundamentalmente na reciprocidade de direitos e obrigações.

Quatro são as razões que explicam a escassa consideração dada às assimetrias no âmbito do MERCOSUL:

- Em primeiro lugar, a idéia de privilegiar a reciprocidade nas negociações era o conceito dominante na fase final da Rodada Uruguai, que optou pela adoção de um marco normativo homogêneo e tentou evitar a excessiva fragmentação e ineficácia das regras (Giordano *et al.* [2004]). A constituição do MERCOSUL ocorreu, portanto, num contexto pouco favorável à consideração das assimetrias, quadro que só viria a mudar com a Rodada de Doha, quando voltam à tona conceitos como os de "tratamento especial e diferenciado" e "reciprocidade assimétrica".
- Quando da assinatura do Tratado de Assunção, foi argumentado, também, que o benefício decorrente da ampliação do mercado era muito maior para os países menores do que para Brasil e Argentina, pois brindava os primeiros com a possibilidade de promover o aproveitamento das economias de escala e a atração de fluxos de investimentos externos de intra e extra-zona.
- Em terceiro lugar, prevaleceu uma razão de *timing*, pois, simultaneamente à negociação do Tratado de Assunção, Brasil e Argentina negociaram bilateralmente o ACE-14, assinado em dezembro de 1990, poucos meses antes da constituição do MERCOSUL. O ACE-14 previa a eliminação completa das tarifas entre os sócios no prazo de quatro anos e, na prática, o acordo bilateral erodia e até eliminava as preferências obtidas por Paraguai e Uruguai nos mercados de Brasil e Argentina, no marco da ALADI. Esses riscos, sem dúvida, influenciaram e precipitaram a decisão dos países menores de somar-se ao MERCOSUL, mesmo na ausência de qualquer previsão de "tratamento especial".
- Por último, não é possível ignorar que o Tratado de Assunção consagrou a regra da decisão por consenso, fato que contribuiu de maneira decisiva para a aceitação do princípio de reciprocidade de direitos e obrigações. Esse foi o *trade-off* oferecido aos países menores.

Conseqüentemente, entre 1991 e 2003, o MERCOSUL admitiu apenas exceções transitórias em benefício do Paraguai e do Uruguai, basicamente listas mais amplas e períodos de convergência mais extensos. Esse foi, de fato, o teor das concessões contempladas tanto no Anexo I do Tratado de Assunção ("Programa de Liberalização Comercial"), como na Decisão CMC Nº 05/94 ("Regime de Adequação Final à União Aduaneira") e na Decisão CMC Nº 07/94 ("Convergência dos Bens de Capital à TEC"). A Decisão CMC Nº 08/94 ("Zonas Francas. Zonas de Processamento de Exportações e Áreas Aduaneiras Especiais"), por sua vez, teve como foco não os países, mas as regiões menos desenvolvidas (Terra do Fogo e Manaus). De modo geral, contudo, as extensões concedidas não foram suficientes para permitir a reconversão dos setores afetados e, de outro lado, nem os países individualmente, nem o bloco, promoveram políticas explícitas para capacitar os setores mais afetados pelas regras do novo mercado.

No que tange às *assimetrias de política*, as declarações de intenção foram freqüentes, mas os avanços efetivos foram escassos ou nulos. Em 1994 foi criado um comitê técnico para examinar as políticas públicas capazes de distorcer a concorrência, mas o comitê permaneceu inativo durante três anos. Só em 1998 foram inventariados os instrumentos de política industrial e comercial, assim como os incentivos ao investimento vigentes em cada país. Mesmo assim, a correção das assimetrias não avançou.

À paralisia no tratamento das assimetrias até 2003 é preciso somar dois outros fatores que prejudicam particularmente as economias menores: (i) no MERCOSUL, a ampliação do mercado é tarefa ainda inconclusa, pois subsistem barreiras ao comércio intra-zona e não vigora a livre circulação de bens, o que contribui para gerar nos inversores grande incerteza em relação ao acesso irrestrito ao mercado ampliado; e (ii) a definição e o nível da TEC contemplaram basicamente as necessidades dos países maiores, especialmente o Brasil, promovendo desvio de comércio em prejuízo das economias menores.

A insatisfação com esse estado de coisas levou a delegação do Paraguai a apresentar, no primeiro semestre de 2003, uma proposta para o tratamento das assimetrias. Na Cúpula de Montevideú, em dezembro desse ano, foram aprovadas diversas medidas em benefício do Paraguai e do Uruguai, que, pela primeira vez, se ocupavam explicitamente da questão das assimetrias no processo de integração. As principais foram: (i) a obtenção de tratamento diferenciado para o Paraguai nas negociações com terceiros mercados, em reconhecimento a sua condição de país de menor desenvolvimento relativo e sem litoral marítimo (Decisão CMC Nº 28/03); (ii) o estabelecimento de conteúdo regional diferenciado no Regime de origem do MERCOSUL, em benefício do Paraguai (Decisão CMC Nº 29/03); e (iii) a autorização ao Paraguai e Uruguai para o estabelecimento de listas adicionais à TEC, bem como alíquotas reduzidas para a importação de extra-zona de bens de capital, bens de informática e telecomunicações e determinadas matérias-primas e insumos agropecuários (Decisões CMC Nº 31/03 e Nº 32/03).

A medida mais importante adotada nessa matéria, contudo, foi a Decisão CMC Nº 27/03 sobre "Fundos Estruturais", que promovia a realização de estudos para a instituição desse instrumento no MERCOSUL, assinalando "uma guinada na forma de encarar as assimetrias" no MERCOSUL.

#### *Fundo de Convergência Estrutural do MERCOSUL (FOCEM)*

A partir da Decisão CMC Nº 27/03 o processo de criação de um fundo para corrigir ou amenizar as assimetrias ganhou velocidade. Em 2004, foi criado um Grupo de Alto Nível (GAN), com o objetivo de: (a) identificar iniciativas e programas para promover a competitividade dos Estados Partes - principalmente das economias menores - e a convergência estrutural no MERCOSUL; e (b) propor fórmulas para o financiamento dessas iniciativas, assim como para o fortalecimento da estrutura institucional do MERCOSUL (Decisão CMC Nº 19/04).

As tarefas do GAN resultaram nas Decisões CMC N° 45/04 e N° 18/05 que estabeleceram e integraram o FOCEM, respectivamente. Foi estabelecido que o FOCEM contaria com um orçamento anual de US\$ 100 milhões a ser progressivamente integralizado no prazo de três anos, sendo 50% no primeiro ano (para a execução de projetos-piloto), 75% no segundo ano e 100% a partir do terceiro ano.

O FOCEM, inspirado nos Fundos Estruturais e no Fundo de Coesão da UE, tem caráter claramente redistributivo, pois os países que mais recursos aportam são os que menos recebem. De fato, Paraguai e Uruguai contribuirão juntos com 3%, mas receberão anualmente 80% dos recursos do Fundo, conforme mostrado na Tabela 16 a seguir. As contribuições foram determinadas com base na média histórica da participação do PIB de cada país no PIB total do MERCOSUL, enquanto a distribuição dos recursos entre os países levou em consideração o tamanho das economias e o grau de desenvolvimento relativo dos sócios.

**TABELA 16**  
**USOS E FONTES DO FOCEM\***  
US\$ milhões e %

	Fontes	Usos	Transferências líquidas	Estrutura (%)
Argentina	27	10	- 17	22
Brasil	70	10	- 60	78
Paraguai	1	48	47	61
Uruguai	2	32	30	39
	100	100	0	

Obs.: (\*) A tabela contempla o montante de recursos previsto a partir do terceiro ano (US\$ 100 milhões).

Fonte: SM/SAT/CE. Estudio N° 002/05.

Os recursos previstos para o FOCEM (US\$ 100 milhões/ano) representam apenas 0.01% do PIB do MERCOSUL, percentual muito inferior ao dos Fundos Estruturais da UE, que alcançam 0.4% do PIB da UE. No entanto, do ponto de vista das economias menores do MERCOSUL esses recursos têm alguma significação, pois correspondem, por exemplo, a 0.7% do PIB do Paraguai. Note-se que no caso da UE os principais beneficiários receberam, no período 2000-2003 entre 1.3% (Espanha) e 3% (Portugal) de seu PIB.

Destaque-se, ainda, que o FOCEM admitirá contribuições de terceiros países ou de instituições e organismos internacionais. Além disso, ficou estabelecido que os Estados Partes beneficiários deverão contribuir com recursos próprios de pelo menos 15% do valor total de cada projeto financiado pelo Fundo.

Os recursos do FOCEM terão como destino quatro tipos de programas, com as seguintes finalidades: (i) promoção da convergência estrutural (países e regiões menos desenvolvidas); (ii) desenvolvimento da competitividade; (iii) promoção da coesão social; e (iv) fortalecimento da estrutura institucional. Os projetos para esse último componente deverão ser apresentados pela SM.

No período julho 2005 - julho 2006 é aprovado o Regulamento do FOCEM (Decisão CMC N° 24/05) e fica definida uma relação inicial de projetos-piloto (Decisão CMC N° 17/06).

O *Regulamento do FOCEM* define aspectos relativos a apresentação, execução e monitoramento dos projetos a serem financiados, além de aspectos institucionais relativos à administração e ao uso dos recursos. Consoante esse diploma, a mecânica para apresentação e aprovação dos projetos segue os seguintes procedimentos:

- i. A iniciativa para apresentação de projetos é dos Estados Partes e da SM. Cada Estado Parte submete seus projetos através de um órgão nacional designado como Unidade Técnica Nacional do FOCEM (UTNF). A SM, por sua vez, só pode submeter projetos compreendidos no Programa IV, ou seja, projetos incluídos no componente institucional. O órgão de recepção dos projetos é a Comissão de Representantes Permanentes do MERCOSUL (CRPM).
- ii. A avaliação técnica dos projetos (cumprimento dos requisitos de exigibilidade, consistência dos custos, uso ótimo dos recursos e viabilidade técnica e financeira) é tarefa que cabe à Unidade Técnica do FOCEM da Secretaria do MERCOSUL (UTF/SM) em conjunto com o Grupo *Ad Hoc* de Expertos (GAHE), instituído pela Decisão CMC N° 18/04.
- iii. O processo decisório segue as seguintes etapas: (i) informe da UTF/SM à CRPM com as avaliações técnicas dos projetos, inclusive daqueles considerados não-viáveis tecnicamente; (ii) informe da CRPM ao GMC, relacionando os projetos tecnicamente viáveis, mas sem qualquer ordenação; (iii) informe do GMC ao CMC, incluindo as avaliações da CRPM e da UTF/SM; e (iv) aprovação do CMC dos projetos a serem financiados, com a correspondente definição dos respectivos recursos. Caberá, por último, ao diretor da SM subscrever com cada Estado Parte os instrumentos jurídicos para execução dos respectivos projetos.

No que tange a execução, financiamento, acompanhamento e fiscalização dos projetos há alguns aspectos que merecem ser destacados. Os recursos do FOCEM são depositados semestralmente em contas dos respectivos Estados Partes à ordem da SM. Esses recursos ficam, portanto, distribuídos em quatro contas. Cada projeto aprovado pelo CMC é financiado com recursos oriundos dessas contas, guardadas as proporções estabelecidas quando da constituição do FOCEM. Ou seja, todo e qualquer desembolso destinado ao financiamento dos projetos escolhidos é integralizado com 70% de recursos provenientes da Conta Brasil, 27% da Conta Argentina, 3% da Conta Uruguai e 1% da Conta Paraguai.

Em cada Estado Parte, a responsabilidade pela execução e administração dos projetos é da Unidade Técnica Nacional, enquanto o monitoramento e a fiscalização cabem à UTF/SM com o auxílio do GAHE. Os projetos estarão sujeitos a auditorias internas e serão submetidos, anualmente, a auditorias externas. De outro lado, o processo de elaboração e aprovação do orçamento anual do FOCEM segue a mesma seqüência institucional do processo decisório acima descrito, iniciando na UTF/SM e concluindo no CMC, órgão responsável pela aprovação das dotações anuais.

Em julho de 2006, na XXX Reunião do CMC, realizada na cidade de Córdoba, foi aprovada uma relação de 11 projetos-piloto, sendo 7 em benefício do Paraguai,<sup>31</sup> 3 destinados ao fortalecimento da estrutura institucional e 1 projeto dos ministros de Agricultura dos Estados Partes de apoio ao Programa de Ação do MERCOSUL Livre de Febre Aftosa.

Destaque-se, ainda, que os Estados Partes estão a ponto de completar o processo de internalização do FOCEM e, aparentemente, todos os quatro países contariam com as dotações estipuladas nos seus respectivos orçamentos.

O tempo decorrido desde a decisão de estudar a possibilidade de um fundo estrutural no MERCOSUL até a efetiva vigência do FOCEM foi de três anos (fins de 2003 até fins de 2006), prazo que pode ser considerado relativamente curto à luz da experiência do MERCOSUL em outras questões. É certo que as reiteradas críticas dos países menores à desigual distribuição dos custos e benefícios da integração, assim como as manifestações no sentido de procurar caminhos alternativos, inclusive a assinatura de tratados de

---

<sup>31</sup> Três projetos para o desenvolvimento da infra-estrutura rodoviária, um projeto para o desenvolvimento de laboratórios de biossegurança e controle de alimentos, um projeto para o aumento da produtividade do algodão e do milho e um programa de apoio integral das microempresas.

livre comércio com os Estados Unidos, influenciaram a velocidade das decisões nessa matéria. A opção de integralizar o FOCEM com recursos orçamentários dos Estados Partes, em vez de instituir algum tipo de taxação às importações, foi também positiva, principalmente em termos de transparência.

De outro lado, a sistemática para a apresentação dos projetos definida no regulamento, embora abra espaço para a apresentação de iniciativas conjuntas, não estimula particularmente a promoção de *atividades públicas comuns*. A inclusão da SM como proponente de projetos destinados a promover a convergência estrutural (Programa I), desenvolver a competitividade (Programa II) e promover a coesão social (Programa III), teria sido muito desejável, mas os Estados Partes insistem em restringir a capacidade de iniciativa dessa instância institucional. Em conseqüência, é provável que o FOCEM se consolide como um mecanismo de redistribuição de renda via transferências orçamentárias, pouco contribuindo para a promoção de atividades públicas comuns.

### **E. O estado da arte no processo de incorporação de normas**

O MERCOSUL não gerou expressamente um ordenamento jurídico *autônomo* no qual coubesse ao Tratado de Assunção desempenhar uma função equivalente ao de uma "constituição" na ordem interna dos Estados- membros. Ainda assim, as normas adotadas pelas instituições comuns têm caráter *obrigatório*. Em conseqüência, para que as decisões, resoluções e diretivas aprovadas pelos órgãos comunitários tenham *efetividade*, os Estados-membros estão obrigados, em determinados casos -segundo se explica a continuação- a transpor essas regras a seus respectivos ordenamentos jurídicos nacionais. Contudo, "as condições nas quais opera essa transposição, limitam o alcance das obrigações dos Estados-membros e geram graves problemas de coerência sistêmica no plano da vigência das normas" (Ventura [2005] p. 2). Nesse sentido, o entendimento das dificuldades impostas pelo sistema de incorporação de normas aos ordenamentos jurídicos nacionais, bem como o exame sumário da evolução da normativa produzida com o intuito de clarificar e agilizar esse processo, afiguram-se necessários.

#### *O sistema de incorporação de normas*<sup>32</sup>

As disposições básicas que regulam o sistema de incorporação de normas no MERCOSUL - nos casos em que a "internalização" é necessária - estão definidas no Protocolo de Ouro Preto (POP). Em primeiro lugar, o POP impõe aos Estados Partes o compromisso de adotar as medidas necessárias para assegurar o cumprimento das normas emanadas dos órgãos comuns em seus respectivos territórios (artigo 38). Ou seja, é atribuída aos Estados-membros a função de controle da aplicação do direito derivado em suas respectivas jurisdições. Em segundo lugar, o POP define os *procedimentos* que deverão ser observados para garantir a vigência simultânea, nos Estados-membros, das normas aprovadas pelos órgãos comuns. Basicamente, a mecânica disposta no artigo 40 do POP é a seguinte: (i) os Estados Partes adotam as medidas necessárias para a incorporação das normas e comunicam o fato à Secretaria do MERCOSUL (SM); (ii) quando todos os Estados Partes tiverem informado à SM o cumprimento dessa obrigação, a SM comunica tal fato aos Estados-membros; e (iii) após 30 (trinta) dias de efetuada essa comunicação, as normas entram em vigor *simultaneamente* nos quatro Estados Partes. Por último, o POP estabeleceu uma discriminação entre normas que deveriam cumprir necessariamente com os procedimentos acima descritos e normas que não precisariam obedecer a essa mecânica e teriam, portanto, *efeito imediato*. De fato, o artigo 42 afirma que as normas emanadas dos órgãos do MERCOSUL têm caráter obrigatório "e, quando seja necessário, deverão ser incorporadas aos ordenamentos jurídicos nacionais mediante os procedimentos previstos na legislação de cada país".

---

<sup>32</sup> Essa seção é baseada, em larga medida, em Ventura e Perotti [2004] e Ventura [2005].

Aparentemente, o entendimento aceito pelos órgãos do MERCOSUL e pelos respectivos governos é que a *condição de necessidade* estabelecida no artigo 42 é atribuição exclusiva do próprio direito do MERCOSUL: de fato, caberia ao ordenamento jurídico comunitário discriminar os casos em que a norma emanada dos órgãos comuns precisa ser internalizada segundo os procedimentos previstos na legislação de cada país para se tornar *operativa* e cumprir, portanto, com seu caráter obrigatório. Eis a razão pela qual as normas emanadas dos órgãos do MERCOSUL incluem, de modo geral, um artigo explicitando a necessidade ou não de sua incorporação aos ordenamentos jurídicos nacionais (Decisões CMC N° 23/00 e N° 22/04).

O sistema de incorporação de normas previsto no POP tem merecido diversos questionamentos. Em primeiro lugar, o sistema atribui um certo poder de veto aos Estados Partes, haja vista que a vigência das normas adotadas pelos órgãos comuns, nos casos em que elas não têm efeito imediato, é condicionada ao cumprimento de duas ações (transposição ao ordenamento jurídico nacional e comunicação à SM) que podem ser retardadas pelos governos dos Estados. Em segundo lugar, a vigência simultânea das normas nos quatro Estados Partes, tal como definida no artigo 40 do POP, é uma ficção jurídica, pois, na prática, as normas produzem efeitos em cada país imediatamente após a sua transposição interna, quando já podem ser invocadas em juízo como norma nacional. Há, ainda, diversos outros questionamentos ao processo legislativo no MERCOSUL envolvendo problemas como, por exemplo, a possibilidade de uma transposição defeituosa das normas, a ausência de garantia de uma aplicação uniforme das mesmas, a indefinição em relação à hierarquia das normas emanadas dos órgãos comuns após sua transposição aos ordenamentos jurídicos nacionais, a falta de publicação nos diários oficiais dos Estados Partes da data de vigência da norma MERCOSUL, etc.

O direito derivado, assim como alguns laudos arbitrais emitidos no âmbito do sistema de solução de controvérsias do MERCOSUL, têm se preocupado em clarificar e contribuir para agilizar o complexo sistema de incorporação de normas prescrito pelo POP. Cabe uma menção sumária às disposições mais importantes.

- Em 1993, o GMC (Resolução N° 08/93) determinou que as decisões do CMC e as resoluções do GMC incluíssem, no seu bojo, um artigo com a identificação das autoridades competentes incumbidas da adoção das medidas necessárias para assegurar a implementação da norma, o tipo de medida ou norma requerida para tal finalidade e, também, a data para sua entrada em vigor.
- Em 1996, o CMC registrou em ata (Ata 01/96 da X Reunião do CMC) que as "*únicas normas cuja incorporação aos ordenamentos jurídicos nacionais não se faz necessária são aquelas de natureza interna corporis, ou seja, quando se destinam exclusivamente a organizar os trabalhos e o funcionamento dos órgãos do processo de integração*".
- Em 1998, o GMC, preocupado com o atraso na incorporação das normas do MERCOSUL ao direito interno de seus membros, adotou duas resoluções instando os Estados Partes a agilizar esse processo e estabelecendo uma série de pautas para uniformizar os prazos para a internalização das normas comunitárias (Resoluções N° 22/98 e 23/98).
- Em 2000, o CMC aprovou a Decisão N° 23/00, regulamentando o processo legislativo instituído pelo POP, principalmente os artigos 40 e 42. A referida decisão estabeleceu que as cláusulas incluídas nas normas do MERCOSUL, fixando prazos ou datas para sua incorporação, se revestiam de caráter obrigatório. Determinou, também, que o caráter não obrigatório da incorporação das normas que tratam dos assuntos relacionados com o funcionamento interno do MERCOSUL fosse explicitado no texto das próprias normas.
- Em 2001, o GMC dispôs que as atas e documentos do MERCOSUL deveriam incluir, no VISTO, os fundamentos jurídicos; no CONSIDERANDO, as razões e objetivos; e na parte dispositiva, a necessidade ou não da incorporação e, se esse fosse o caso, o prazo previsto para tal fim.

- Em 2002, preocupado mais uma vez com a lenta incorporação das normas do MERCOSUL aos ordenamentos jurídicos nacionais, o CMC aprovou a Decisão N° 20/02, que instituiu um sistema de consulta prévia aos Estados Partes. Trata-se, basicamente, de um mecanismo de consulta àqueles que têm competência, no plano interno, na matéria objeto da futura norma comunitária, com o intuito de elaborar um texto normativo compatível com os ordenamentos jurídicos nacionais, facilitando, assim, o processo de incorporação. Essa decisão representou um passo decisivo para o aumento da credibilidade e da segurança jurídica do MERCOSUL. A vigência desse dispositivo tem ocasionado a devolução aos órgãos de origem de numerosos projetos de normas cuja elevação aos órgãos decisórios não foi precedida pelo mecanismo de consulta previsto na norma.
- Em 2004, a escassa e assimétrica incorporação das normas do MERCOSUL foi mais uma vez objeto de longa e difícil negociação entre os Estados-membros, resultando na Decisão CMC N° 22/04. O objetivo da referida Decisão é a adoção, por cada Estado Parte, de um procedimento para a vigência e aplicação das normas comunitárias que não requeiram aprovação legislativa, ou seja, normas do MERCOSUL que possam ser incorporadas por meio de atos normativos do Poder Executivo, dispensando o uso de um instrumento intermediário de incorporação. Consoante essa Decisão as normas deverão indicar a data de sua entrada em vigência e, uma vez em vigor, as normas nacionais contrárias, de igual ou inferior hierarquia, ficarão sem efeito. A rigor, a Decisão criará, após sua implementação, um mecanismo de incorporação paralelo ao estabelecido no artigo 40 do POP, que continuará vigorando, no entanto, para as normas que precisem da aprovação dos legislativos nacionais.
- Ainda em 2004, a incorporação das modificações à Nomenclatura Comum do MERCOSUL e sua correspondente TEC mereceram uma decisão do CMC (Decisão N° 31/04) que instituiu um mecanismo excepcional de incorporação e vigência das disposições comunitárias nessa matéria. A aprovação desse tipo de normas não estará sujeita ao mecanismo de consulta estabelecido pela Decisão CMC N° 20/02, exceto em circunstâncias excepcionais, e os Estados Partes, cumprido o prazo previsto para a internalização, não poderão se negar a dar curso às importações dos demais membros do bloco, amparadas em Certificados de Origem válidos, com base em divergências de nomenclatura. A Decisão constitui, sem dúvida, mais um passo em direção à materialização do princípio do *efeito imediato*.
- Finalmente, em 2005, dentre as competências do futuro Parlamento do MERCOSUL (Decisão CMC N° 23/04, artigo 4, inciso 12), foi atribuída a esse órgão a elaboração de pareceres sobre todos os projetos de normas que venham a requerer aprovação legislativa. O Parlamento terá um prazo de 90 dias para emitir seu parecer. Nos casos em que o correspondente órgão decisório do MERCOSUL aprovar a norma em conformidade com o parecer do Parlamento, os Estados Partes disporão de 45 dias para sua remissão aos respectivos legislativos. Esses, por sua vez, deverão criar um tratamento preferencial para sua consideração, procedimento esse cujo prazo não poderá ultrapassar os 180 dias contados a partir do ingresso da norma no respectivo Parlamento nacional.

A evolução normativa acima descrita revela que o problema suscitado pela lenta e desigual incorporação das normas do MERCOSUL aos ordenamentos jurídicos nacionais é um assunto que tem permanecido na ordem do dia dos órgãos decisórios do bloco desde a sua constituição.

#### *A vigência das normas do MERCOSUL nos Estados Partes*

Entre 1991 e agosto de 2006, os órgãos decisórios do MERCOSUL aprovaram 1.778 normas. Cerca de 2/3 das normas aprovadas são constituídos por resoluções emanadas do GMC, pouco mais de 1/4 corresponde a decisões adotadas pelo CMC e menos de 10% correspondem a diretivas da CMC, instância criada em 1994 (Tabela 17).

**TABELA 17**  
**NÚMERO DE NORMAS APROVADAS**  
Período 1991-agosto de 2006

Tipo de norma	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Acumulado	
																	Nº	(%)
Decisões	16	11	13	29	9	18	26	23	27	70	16	32	41	55	40	25	451	25.4
Resoluções	12	67	93	131	42	156	82	78	89	95	66	58	54	41	66	40	1.170	65.8
Diretivas	0	0	0	1	23	19	20	16	17	14	12	10	8	6	9	2	157	8.8
<i>Total</i>	<i>28</i>	<i>78</i>	<i>106</i>	<i>161</i>	<i>74</i>	<i>193</i>	<i>128</i>	<i>117</i>	<i>133</i>	<i>179</i>	<i>94</i>	<i>100</i>	<i>103</i>	<i>102</i>	<i>115</i>	<i>67</i>	<i>1.778</i>	<i>100.0</i>

Fonte: SM.

O elevado número de resoluções reflete a efetiva concentração do processo decisório no GMC, onde deságua o trabalho de negociação da maioria dos 260 órgãos dependentes (comitês técnicos, grupos de trabalho, foros especializados, comitês *ad hoc* etc.), desprovidos de poder decisório (Ventura [2005]).

Um estudo recente, baseado no acervo de normas aprovado até meados de 2003, classificou os assuntos tratados na normativa do MERCOSUL, utilizando uma categorização que discriminava entre 64 diferentes temas (Rivas [2004]). Cerca de 2/3 das normas foram enquadradas em apenas seis temas: tarifas (14.5%), estrutura institucional (12.8%), produtos agrícolas (11.8%), alimentos (11.4%) saúde (10.2%) e alfândega (4.5%).

O estudo de Rivas [2004] computou, ainda, o número e o tipo de normativas (lei, decreto, resolução, nota, ato, aviso, circular, instrução normativa, portaria, comunicado, etc.) utilizados pelos Estados Partes no processo de internalização das normas emanadas dos órgãos do MERCOSUL, distinguindo o órgão nacional responsável pela sua adoção.<sup>33</sup> A variedade de normativas utilizadas pelos países-membros é verdadeiramente surpreendente: Brasil, 75; Argentina, 52; Uruguai, 22; e Paraguai, 13. A necessidade de uma rápida definição, por parte dos Estados-membros, de um procedimento uniforme que dispense o uso de um leque tão variado de instrumentos intermediários de incorporação, conforme requerido pela Decisão CMC Nº 22/04, mostra-se, sem dúvida, imprescindível.

Cabe à SM informar trimestralmente o grau de vigência das normas do MERCOSUL nos Estados Partes. A informação disponível mais recente computa as normas aprovadas no período 1991-março de 2006, envolvendo um total de 1.712 normas.<sup>34</sup>

Consoante essa informação 67.5% das normas aprovadas teriam vigência nos quatro Estados-membros (Tabela 18). Note-se, porém que o grau de vigência alcançado nos Estados Partes, considerados separadamente, é bastante mais elevado, variando entre 76.6% (Paraguai) e 80.3% (Brasil).

<sup>33</sup> Assim, por exemplo, resoluções emitidas por órgãos diferentes são computadas como tipos de normativa diferentes.

<sup>34</sup> A rigor essa informação diz respeito a 1,711 normas aprovadas no período 1991-2005 e mais uma Diretiva aprovada em março de 2006.

**TABELA 18**  
**VIGÊNCIA DAS NORMAS POR ESTADO PARTE E TIPO DE NORMA**  
 Período 1991-março de 2006

Tipo de norma	Normas aprovadas N°	Vigência por Estado Parte (%)				Vigentes nos 4 Estados Partes	
		Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	N°	%
Decisões	426	73.9 <sup>(1)</sup>	70.0 <sup>(1)</sup>	68.1 <sup>(1)</sup>	73.9 <sup>(1)</sup>	295	69.2
Resoluções	1,130	80.0	84.0	79.0	77.0	750	66.4
Diretivas	156	78.2	82.1	82.7	85.3	111	71.2
<i>Total</i>	<i>1,712</i>	<i>78.3 <sup>(1)</sup></i>	<i>80.3 <sup>(1)</sup></i>	<i>76.6 <sup>(1)</sup></i>	<i>77.0 <sup>(1)</sup></i>	<i>1,156</i>	<i>67.5</i>

Nota: (1) Esses dados não incluem informação relativa a 22 Decisões.

Fonte: Elaborada com base em dados da SM.

O critério de vigência utilizado na informação disponibilizada pela SM é, contudo, Questionável, pois ele inclui as normas de natureza *interna corporis*, ou seja, aquelas destinadas a organizar os trabalhos e o funcionamento dos órgãos do processo de integração. Essas normas não produzem efeito *stricto sensu*. O mesmo é válido para as normas derogadas, também incluídas no cômputo da SM.

Para uma avaliação quantitativa mais precisa e reveladora é conveniente distinguir entre normas que "precisam" e normas que "não precisam" incorporação (Tabela 19). A classificação das normas com base nessa distinção mostra que 34.6% das normas aprovadas não requerem incorporação. Dentre as 65.4% que a requerem, um número apenas ligeiramente superior à metade foi efetivamente incorporado.

**TABELA 19**  
**INCORPORAÇÃO E VIGÊNCIA DAS NORMAS SEGUNDO TIPO DE NORMA**  
 Período 1991-março de 2006

Tipo de norma	Normas aprovadas (1)	Não precisam incorporação (2)	Precisam incorporação			Vigentes (6)
			Total (3=1-2)	Incorporadas (4=3-5)	Não incorporadas (5)	
Decisões	426	209	217	86	131	295
Resoluções	1,130	346	784	404	380	750
Diretivas	156	38	118	73	45	111
<b>4 Estados Partes</b>	<b>1,712</b> (100.0%)	<b>593</b> (34.6%)	<b>1,119</b> (65.4%)	<b>563</b> (32.9%)	<b>556</b> (32.5)	<b>1,156</b> (67.5%)

Fontes: SM para colunas (1), (5) e (6); Rivas [2004] e os autores, com base em dados da SM, para a coluna (2).

Cerca da metade (49.1%) das decisões do CMC dispensam incorporação, percentual bastante superior ao observado no caso das resoluções do GMC (30.6%) e das diretivas da CCM (24.4%). A explicação para esse diferencial reside no elevado número de normas de eficácia *interna corporis* que o Conselho adota, tanto na sua condição de autoridade máxima do MERCOSUL como de órgão encarregado da condução política do bloco. Há, contudo, uma outra razão mais questionável. No período mais recente, algumas decisões do Conselho incluem, na parte dispositiva, a aprovação da subscrição de uma norma, que é incluída no anexo. A decisão, portanto, não requer incorporação, e assim é computada. Contudo, esse não é o caso do anexo, que inclui a norma propriamente dita e que requer, portanto, incorporação ao direito interno. Essa prática distorce, sem dúvida, as estatísticas.

No que tange ao grau de incorporação das normas (normas incorporadas / normas que precisam incorporação), os percentuais são os seguintes: 39.6% para as decisões, 51.5% no caso das resoluções e 61.9% para as diretivas. O elevado déficit de incorporação, no caso das decisões, se deve tanto a fatores administrativos e burocráticos como a causas mais profundas, vinculadas às dificuldades para harmonização das legislações (Ventura [2005]).

A incorporação de normas nos Estados Partes, quando avaliada individualmente, não revela graves assimetrias (Tabela 20). De fato, os indicadores para Brasil e Argentina são mais favoráveis, mas as diferenças entre os Estados-membros não são expressivas. O que chama a atenção, no entanto, é o baixo grau de incorporação das mesmas normas, nos quatro Estados Partes. Ou seja, o grau de incorporação entre os Estados-membros é razoavelmente semelhante, mas as normas incorporadas são distintas.

**TABELA 20**  
**INCORPORAÇÃO DAS NORMAS POR TIPO DE NORMA E ESTADO PARTE**  
Período 1991-março de 2006

Tipo de norma	Precisam incorporar N°	Incorporação por Estado Parte (%) *				Incorporadas nos 4 Estados Partes	
		Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai	N°	%
Decisões	217	51.6	44.2	40.6	51.6	86	39.6
Resoluções	784	71.2	76.9	69.8	66.8	404	51.5
Diretivas	118	71.2	76.3	77.1	80.5	73	61.9
<i>Total</i>	<i>1.119</i>	<i>67.4</i>	<i>70.5</i>	<i>64.9</i>	<i>65.3</i>	<i>563</i>	<i>50.3</i>

Notas: (\*) Nem todas as normas precisam ser incorporadas por todos os Estados Partes. O cálculo da incorporação por Estado Parte está, portanto, subestimado.

Fonte: Elaboração dos autores com dados da SM.

A análise acima é, sem dúvida, incompleta. Ela precisaria ser complementada por uma análise qualitativa, baseada em alguma adequada tipologia das normas. Essa análise mostraria com maior acuidade a verdadeira relevância do déficit de incorporação das normas, pois permitiria avaliar a relevância das normas pendentes de incorporação.

Fica, por último, o registro de que o percentual de incorporação das normas nos quatro Estados Partes não parece ter sofrido qualquer alteração mais significativa nos últimos dois anos. É o que se constata quando se comparam os dados de incorporação (normas incorporadas/normas que precisam incorporação) registrados nos trabalhos de Rivas [2004] e Ventura [2005] com aqueles aqui apresentados: 49.3%, 48.8% e 50.3%, respectivamente.

## F. O conflito das "papeleras"<sup>35</sup>

A instalação de duas plantas de celulosa na margem esquerda do rio Uruguay é um motivo de controvérsia entre Argentina e Uruguai. Apesar do litígio ter um aspecto bilateral, as consequências do mesmo podem repercutir no bloco e no próprio processo de integração.

<sup>35</sup> Esta seção inclui a informação disponível até o dia 1 de Setembro de 2006.

### *Antecedentes econômicos e financeiros do conflito*

Entre meados e fins da década de 80, o Uruguai desenvolveu uma série de estudos com o intuito de planejar o desenvolvimento de um setor florestal na região ocidental do país capaz de contribuir para a diversificação de sua economia e, principalmente, de seu setor exportador, excessivamente dependente da produção agropecuária. Os estudos contaram com financiamento de órgãos multilaterais e bilaterais, como o Banco Mundial, o BID, a Agência Japonesa para a Cooperação Internacional e o Eximbank dos Estados Unidos. Na seqüência, e contando sempre com assistência técnica e financiamento externo, o Uruguai implementou uma legislação de promoção da atividade florestal, criou um sistema de certificação para a gestão florestal sustentável e investiu na melhoria de sua malha rodoviária, para garantir o escoamento da produção florestal. Assim, em fins de 2002, o Uruguai contava com mais de 457 mil hectares de florestas plantadas com eucalipto, sendo que 2/3 das mesmas tinham sido desenvolvidas ao amparo dos mecanismos de promoção previamente instituídos. Nesse mesmo ano, a exportação de produtos florestais, especialmente toras de madeira e estilhas, representou 2.6% da receita exportadora total do país.

A partir de meados de 2002, dois grandes produtores europeus de celulose, a Empresa Nacional de Celulosa Espanha (ENCE) da Espanha e Oy Metsä-Botnia Ab (Botnia) da Finlândia começam a desenvolver projetos para a implantação de duas plantas de celulose sobre o Rio Uruguai, na região ocidental do país. Em outubro de 2003, após cumprir com os procedimentos e requisitos da legislação ambiental do Uruguai, o grupo ENCE obtém Autorização Ambiental Prévia (AAP) para a implantação e operação de uma planta para a fabricação de 500 mil toneladas /ano de celulose. O empreendimento, denominado Celulosa de M´Bopicuá (CMB), atualmente em fase de construção, deverá operar em local situado a 12 Km da cidade de Fray Bentos, na margem esquerda do Rio Uruguai, frente à cidade argentina de Gualeguaychú (Província de Entre Ríos) e utilizar o Terminal Logística de M´Bopicuá, que já está em funcionamento.

Em fevereiro de 2005, é o grupo Metsa Botnia que obtém a autorização ambiental para a implantação de uma planta de produção de celulose de tamanho duas vezes superior ao do grupo espanhol (1 milhão de toneladas/ano).<sup>36</sup> O empreendimento, denominado projeto Orion, contará ainda com um terminal portuário cuja construção foi autorizada em julho de 2005, e deverá se localizar a 4 Km de Fray Bentos. A distância entre os locais escolhidos para a operação de ambos projetos será de apenas 6 Km.

Os benefícios econômicos de ambos os projetos serão bastante significativos, principalmente se considerado o tamanho da economia uruguaia. O investimento total é previsto em US\$ 1.5 bilhão, sendo US\$ 500 milhões no projeto CMB e US\$ 1 bilhão no projeto Orion. Medido em termos do PIB (a preços de 2004), o impacto econômico dos projetos será da ordem de 2.0% do produto, na fase de construção, e de 2.5% do produto na fase de plena operação, sendo que a vida útil das plantas é estimada em 40 anos.<sup>37</sup> O impacto sobre o emprego também será expressivo: 1.3% da força de trabalho nacional (dados de 2004) na fase de construção, e pouco inferior a 1% da força de trabalho durante a fase de operação. Por último, os impactos sobre as exportações líquidas - ou seja, deduzida a queda na exportação produtos florestais -, bem como na arrecadação tributária, serão também muito importantes (IFC [2005]).

Ambos projetos solicitaram o apoio financeiro da *International Finance Corporation* (IFC) do Grupo do Banco Mundial. Os empréstimos solicitados ascendem a US\$ 250 milhões, no caso do projeto CMB, e a US\$ 170 milhões, no caso do projeto Orion. De outro lado, a Botnia tem solicitado, também, o apoio da Agência de Garantia de Investimento Multilateral (MIGA), também membro do grupo do Banco Mundial,

---

<sup>36</sup> Ambos projetos foram autorizados durante a gestão presidencial de Jorge Battle, ainda que o projeto Orion tenha obtido sua licença ambiental prévia três meses após o pleito eleitoral que consagrara a vitória de Tabaré Vazquez e duas semanas antes de data de sua posse.

<sup>37</sup> O PIB uruguaio teria alcançado US\$ 13,186 milhões em 2004, conforme estimativas do Banco Mundial referidas pela IFC (IFC [2006]).

para a concessão de US\$ 300 milhões como cobertura contra riscos políticos potenciais. De fato, a MIGA oferece garantias a investimentos privados em países em desenvolvimento, contra riscos políticos, para a cobertura de perdas decorrentes de restrições à transferência de divisas, descumprimento de contratos, expropriação, guerras, etc. (IFC [2006]). Ambas instituições devem obedecer a normas operacionais que as obrigam a levar em consideração o impacto ambiental e social dos projetos que apóiam, dar publicidade a seus atos e nortear seus procedimentos pelo princípio da transparência. As solicitações de empréstimo e garantias de ENCE e Botnia ainda não foram submetidas à consideração das diretorias do IFC e do MIGA, pois os estudos técnicos ainda não foram concluídos.

Os responsáveis pelos projetos Orion e CMB encaminharam, também, pedidos de empréstimo a instituições financeiras privadas, como o grupo holandês ING e o Banco de Bilbao y Viscaya (BBVA).<sup>38</sup> Destaque-se que ambas instituições aderiram aos *Princípios de Equador*, conjunto de normas e diretrizes que estabelecem o marco de condutas consideradas social e ambientalmente "responsáveis", para a concessão de *project finance*.

É nas instituições financeiras, públicas e privadas, que os aspectos ambientais da controvérsia estão sendo dirimidos, sob forte pressão da Argentina e com intensa participação de organismos não-governamentais, principalmente de grupos ambientalistas.

#### *Os aspectos ambientais envolvidos na controvérsia*

La preocupación por los temas ambientales expresadas en distintos ámbitos envolve diversos questionamentos aos projetos CMB e Orion, baseados nas informações contidas nos estudos de impacto ambiental desenvolvidos pelos grupos ENCE e Botnia para a obtenção das respectivas AAPs por parte das autoridades ambientais uruguaias competentes. Os questionamentos concentram-se nos seguintes três aspectos: (i) a escolha da localização das plantas; (ii) a escolha da técnica de produção; e (iii) as medidas e tecnologias contempladas, nesses projetos, para o tratamento dos efluentes líquidos, as emissões de gases e a gestão dos resíduos sólidos. Há, contudo, um argumento mais geral permeia todos esses questionamentos: a omissão e conseqüente desconsideração, tanto nos estudos ambientais como no processo de tramitação e aprovação dos projetos, dos potenciais impactos negativos trans-fronteiriços dos empreendimentos. Esses impactos afetariam não apenas um recurso hídrico compartilhado, o rio Uruguai, como áreas localizadas em território argentino, na margem direita do rio.

A localização dos projetos, em sítios muito próximos um do outro, é questionada em virtude da ausência de análises de localização alternativa dos empreendimentos. Os estudos de impacto ambiental desenvolvidos por ENCE e Botnia contemplaram processos de seleção de locais alternativos (IFC [2005] p. 2), mas, aparentemente, a escolha final, assim como a própria análise, pautou-se, prioritária ou exclusivamente, em critérios de custo/benefício privados, não envolvendo a consideração de eventuais impactos ambientais e sociais diferenciados. Adicionalmente, o conceito de "área de influência" dos projetos, utilizado nos estudos, tem merecido diversos questionamentos, pois, aparentemente, contribuiu para a desconsideração dos impactos trans-fronteiriços dos empreendimentos. Esses impactos, que na ótica das autoridades argentinas e dos grupos ambientalistas são dados como certos, afetariam tanto os recursos hídricos como os investimentos turísticos realizados na margem direita do rio Uruguai. Destaque-se, nesse sentido, que a cidade de Gualeguaychú (provincia de Entre Ríos) tem desenvolvido, com sucesso, empreendimentos turísticos que atraem, no período de alta temporada, um contingente de turistas cujo número supera várias vezes o da população residente. E o balneário argentino de Ñandubosal, uma das atrações turísticas de Gualeguaychú, fica na margem direita do rio Uruguai, em frente ao local escolhido pela Botnia para a

---

<sup>38</sup> A solicitação de empréstimo apresentado ao grupo ING envolvia US\$ 480 milhões.

implantação de sua planta de celulose. O impacto visual negativo dessa escolha, bem como o temor à emanção de gases tóxicos e odores nauseabundos provenientes da futura planta, explicam a ampla base social das manifestações de protesto realizadas pelas comunidades argentinas vizinhas.

Os questionamentos à escolha da técnica de produção bem como ao tratamento a ser dado aos efluentes líquidos, gasosos e sólidos envolvem assuntos complexos, que normalmente dividem as opiniões de especialistas nessas matérias, como é habitual nas controvérsias ambientais. De modo geral, as plantas alegam obediência às normas contidas no "*Reference Document on Best Available Techniques in the Pulp and Paper Industry*" (BREF) que explicitam o conceito de "melhores técnicas disponíveis" (BAT) para a concessão de autorizações ao funcionamento de empreendimentos na indústria de papel e celulose, no marco da *International Plant Protection Convention* (IPPC) da UE. Do lado uruguaio questiona-se, implicitamente, a boa fé das críticas levantadas pela Argentina, uma vez que esse país conta com plantas produtoras de papel e celulose que utilizam técnicas de qualidade inferior, sob o aspecto ambiental. Do lado argentino alega-se que os projetos invocam as BAT, mas seu efetivo cumprimento não é claramente demonstrado. De outro lado, organizações ambientalistas como o Greenpeace defendem, no caso de novos empreendimentos, o uso do processo de branqueamento da celulose conhecido como "totalmente livre de cloro" (TCF) ou, alternativamente, do processo "livre de cloro elementar-light" (ECF-light), ao invés do processo ECF, conforme proposto pelos projetos e que é aceito pelas normas européias.<sup>39</sup>

O *locus* da controvérsia ambiental é, principalmente, a IFC. Em novembro de 2005, o *ombudsman* da IFC e da MIGA, divulgou um informe preliminar atendendo a uma reclamação assinada por mais de 39 mil pessoas, na Argentina e no Uruguai, e apoiada pelo *Centro de Derechos Humanos y Ambiente* (CEDHA), organização não-governamental argentina. As conclusões dessa avaliação justificaram, de modo geral, as preocupações dos reclamantes, pois criticavam a divulgação de informações apressadas por parte da IFC. apresentando a aprovação dos projetos como um *fait accompli*. O *ombudsman* recomendou à IFC e à MIGA uniformidade nos critérios de avaliação, pleno acesso público às informações e absoluta observância às normas de procedimento vigentes no Grupo do Banco Mundial.

A controvérsia teve novos lances após a divulgação, em dezembro de 2005, da versão preliminar do estudo de impactos cumulativos encomendado pela IFC a duas consultoras privadas, seguida, em meados de abril de 2006, da divulgação das conclusões de um *panel* de expertos canadenses convocado pela IFC para avaliar tanto o estudo preliminar como as críticas recebidas *a posteriori*. O *panel* foi enfático ao afirmar que as preocupações com a ocorrência "*de danos ambientais catastróficos carecem de fundamento, não são razoáveis e ignoram a experiência de muitas outras modernas plantas Kraft de celulose branqueada*". Afirmou, ainda, que o processo TCF não é o único aceitável, mas admitiu que algumas de suas vantagens ambientais poderiam ser obtidas com a adoção da versão "EFC-light". Admitiu, ainda, que diversos comentários sugerindo "*melhoras em certos aspectos do desenho, definições de procedimentos operacionais e monitoramento das descargas ambientais das plantas são válidos e merecem implementação*".

As conclusões do *panel* foram, mais uma vez, criticadas por grupos ambientalistas (Greenpeace [2006]) e, em maio de 2006, a IFC divulgou um plano de ação futura que contemplava, basicamente, a elaboração da versão final do estudo de impacto cumulativo, por parte de consultores independentes, com base na coleta de informações e análises adicionais, conforme sugerido por críticos e pelo *panel*. Consoante estimativas da IFC, o processo demandaria, no mínimo, mais quatro meses.

---

<sup>39</sup> Essas normas, no entanto, estão em processo de revisão e atualização.

## *Os aspectos jurídicos da controvérsia*

### - O Estatuto do Rio Uruguai e os fundamentos jurídicos da controvérsia -

O pleito da Argentina, embora baseado em questões ambientais e potenciais prejuízos sócio-econômicos, apóia-se em questões jurídicas, principalmente no descumprimento às obrigações e compromissos estabelecidos no Estatuto do Rio Uruguai de 1975.

Em fevereiro de 1975, Uruguai e Argentina, em obediência ao disposto no Tratado de Limites subscrito por ambos países em 1961, assinaram o Estatuto do Rio Uruguai, destinado a estabelecer "*os mecanismos comuns necessários para o ótimo e racional aproveitamento*" do rio. Através desse instrumento é criada a Comissão Administradora do Rio Uruguai (CARU), constituída por igual número de delegados de ambos países.

Consoante o Estatuto, se uma Parte projeta a realização de "*obras de magnitude suficiente para afetar a navegação, o regime do Rio ou a qualidade das águas*", ela deverá fazer uma comunicação à CARU, com as informações técnicas pertinentes, para que essa Comissão determine se o projeto tem capacidade de produzir um "*prejuízo sensível*" à outra Parte. Na eventualidade de suscitar-se uma controvérsia nessa matéria, o Estatuto estabelece algumas normas de procedimento, fixando prazos e concedendo à parte afetada o direito a solicitar informações adicionais, inspecionar as obras com o intuito de verificar se elas se ajustam ao projeto apresentado e, inclusive, sugerir alterações ou modificações ao mesmo. Subsistindo os desentendimentos, o Estatuto recomenda o estabelecimento de negociações diretas entre as Partes. Fracassada essa instância e cumprido um prazo de 180 dias, é determinado que qualquer uma das Partes pode submeter o caso à Corte Internacional de Justiça (Haia), que é o foro acordado para a solução das controvérsias.

A Argentina alega que o Uruguai agiu de forma unilateral e violou sucessivamente y em três oportunidades o Estatuto do Rio Uruguai de 1975, pois autorizou, *sem prévia notificação*, a construção e operação de duas plantas de celulose e o estabelecimento de instalações portuárias para uso exclusivo de uma delas. Ao conceder essas autorizações o Uruguai teria violado diversos dispositivos do Estatuto, descumprindo obrigações tanto de caráter substantivo como processual. As primeiras encontrariam amparo no Art. 41 do referido instrumento, que estabelece a obrigação das Partes de proteger e preservar o meio aquático e prevenir sua contaminação, em consonância com os convênios internacionais e as normas e recomendações dos organismos internacionais. Já as obrigações de caráter processual seriam as relativas aos mecanismos de notificação e de consulta previstos no âmbito da CARU. Destaque-se que, na interpretação argentina, o Uruguai não poderia ter autorizado o início das obras, sem o prévio cumprimento dos procedimentos determinados no Estatuto.

O Uruguai, por sua vez, alega ter cumprido com as obrigações substantivas estabelecidas no Art. 41, uma vez que a autorização para o estabelecimento das plantas de celulose teria respeitado os requisitos, as normas e os padrões internacionais mais exigentes. No que tange às obrigações de caráter processual, o entendimento do Uruguai é que os dispositivos do Estatuto de 1975 invocados pela Argentina não outorgam poder de veto a uma das Partes para brejar projetos de desenvolvimento industrial da outra. Consoante a interpretação uruguaia, o escopo desses dispositivos seria mais limitado, estabelecendo apenas um compromisso de boa fé para um amplo intercâmbio de informações na fase prévia à realização de obras com capacidade para afetar a qualidade das águas ou o meio ambiente nas áreas fronteiriças. Esse compromisso teria sido satisfeito. De acordo com as alegações uruguaias, após a efetiva entrada em operação dos projetos, o que só deverá acontecer em agosto de 2007 (Projeto Orion) e junho de 2008 (Projeto CMB), caberá à CARU o monitoramento das condições ambientais e a verificação do estrito cumprimento das obrigações estabelecidas no Estatuto.

- A evolução do conflito -

O conflito em torno ao estabelecimento das "papeleras" tem início em fins de 2002, quando o governo argentino toma informalmente conhecimento da possibilidade de instalação de uma planta de celulose na margem esquerda do rio Uruguai, na região de Fray Bentos, e solicita ao governo uruguaio que brinde a informação pertinente no âmbito da CARU. Aparentemente, segundo alegação do governo argentino, a informação fornecida é incompleta, tardia ou não se processa através dos canais previstos no Estatuto, e o conflito se acirra quando o Uruguai, após cumprir com os procedimentos previstos em sua legislação ambiental doméstica, concede às empresas ENCE (outubro de 2003) e Botnia (fevereiro de 2005) as respectivas autorizações para a instalação de seus empreendimentos.<sup>40</sup>

Entre fins de 2003 e abril de 2005, alternam-se períodos em que se aprofundam os desentendimentos e fases em que se observa uma aparente decompressão das tensões. As informações são, nesse sentido, bastante contraditórias, mas houve, nesse período, algum intercâmbio de informações, acordos precários entre os governos para o encaminhamento de aspectos do conflito, trabalhos conjuntos no âmbito da CARU para a elaboração de um plano de monitoramento, e até o envio de uma delegação binacional a Finlândia. As tensões, no entanto, se agravam a partir de abril de 2005, em virtude de pressões do governo provincial de Entre Ríos e, principalmente, após a constituição, em fins desse mês, da ONG *Asamblea Ciudadana Ambiental de Gualaguaychú*. Essa organização, que agrupa ambientalistas, comerciantes e setores produtivos rurais e urbanos, começou a liderar os protestos contra a instalação das "papeleras", contando com importante apoio social na Província de Entre Ríos.

Em maio de 2005 ambos governos acordam a constituição de uma comissão bilateral (Grupo Técnico de Alto Nível-GTAN), que inicia suas atividades em agosto desse ano, um mês após o Uruguai autorizar a construção de instalação portuárias na margem do rio Uruguai para o escoamento da produção do projeto Orion (Botnia).

O GTAN representa, de fato, a segunda instância (negociações diretas) prevista no Estatuto de 1975 para a solução de disputas. Entre agosto de 2005 e fevereiro de 2006, o GTAN realiza 12 sessões sem que os governos cheguem a um entendimento. O informe final da delegação argentina ao GTAN insiste que o Uruguai violou o Estatuto de 1975, questiona os critérios utilizados na seleção dos locais para a instalação das plantas, reitera sua preocupação com a possibilidade de ocorrência de danos ambientais e sócio econômicos (depreciação de imóveis rurais e urbanos, danos ao turismo, perda de produtividade em virtude do impacto da chuva ácida), afirma que as empresas não cumpriram com as normas jurídicas vigentes em seus países de origem para projetos com potenciais efeitos ambientais trans-fronteiriços, e registra a recusa do Uruguai em considerar a proposta argentina de suspensão das obras até a determinação do impacto ambiental acumulado dos projetos.

Nos meses de janeiro e fevereiro de 2006, no auge da temporada de turismo no Uruguai, vizinhos da localidade de Gualaguaychú, acompanhados por numerosas organizações da sociedade civil, promovem

---

<sup>40</sup> Os procedimentos e normas vigentes no Uruguai para a aprovação de projetos com impacto ambiental contemplam as seguintes etapas: (i) comunicação do projeto à autoridade ambiental competente; (ii) classificação do projeto em três diferentes categorias de acordo com a intensidade de seu impacto ambiental; (iii) apresentação pelo proponente do projeto de um Estudo de Impacto Ambiental (EIA), com maior grau de detalhamento no caso de projetos capazes de produzir impactos negativos significativos; (iv) avaliação técnica por parte da autoridade ambiental competente; (v) publicação no Diário Oficial de um Informe Ambiental Resumido, com prazo para manifestação escrita dos eventuais interessados; (vi) convocação de audiência pública apenas no caso de projetos com grave repercussão cultural, social ou ambiental; (vii) decisão final da autoridade competente, concedendo ou não a Autorização Ambiental Prévia (AAP). Após a concessão da AAP, o proponente deve submeter e obter a aprovação, por etapas, de um Plano de Gestão Ambiental (PGA), envolvendo tanto a fase de construção como a fase de operação. Ambos projetos obtiveram a AAP, conforme já mencionado. Adicionalmente, em fins de abril de 2006 o governo uruguaio informou que o Projeto ENCE contava com a aprovação de um PGA para a movimentação de terra, enquanto o Projeto Botnia contava com quatro PGAs aprovados e tinha um quinto em fase de avaliação (MVOTMA [2006]).

sucessivas obstruções ao tráfego terrestre em rodovias e pontes internacionais que comunicam ambos os países. Em março de 2006, após gestões em nível presidencial, as empresas anunciam a suspensão temporária das obras por um prazo de 90 dias e, ao mesmo tempo, o bloqueio do tráfego é suspenso. Em abril, porém, o conflito se agrava mais uma vez e, em 3 de maio, o Uruguai apela ao mecanismo de solução de controvérsias acordado no âmbito do MERCOSUL (Protocolo de Olivos), alegando perdas de quase US\$ 500 milhões, em decorrência do bloqueio das pontes binacionais. A demanda uruguaia, contudo, não é por danos econômicos, mas por omissão do Estado argentino em adotar as medidas apropriadas para prevenir os bloqueios, o que configuraria uma violação do Tratado de Assunção, que garante a livre circulação de mercadorias entre seus membros. No dia seguinte, por sua vez, a Argentina, conforme previamente anunciado, apresenta sua demanda contra o Uruguai ante a Corte Internacional de Justiça (CIJ).

A disputa, em síntese, desenvolve-se atualmente em dois foros: no Tribunal Arbitral *ad hoc* do MERCOSUL, onde a Argentina é a parte demandada, em virtude de alegada violação do Tratado Constitutivo do MERCOSUL, e na CIJ, onde o Uruguai é a parte demandada, em virtude de alegada violação do Estatuto do Rio Uruguai.

- A decisão da CIJ e a evolução da controvérsia no Tribunal Arbitral do MERCOSUL -

Em 13 de julho de 2006, a CIJ dá a conhecer seu primeiro veredicto, recusando o pedido argentino para a concessão de medidas cautelares tendentes a obrigar ao Estado uruguaio a exigir das empresas ENCE e Botnia a suspensão das obras de construção das plantas. A decisão da CIJ, adotada por 14 votos contra 1, teve como fundamento a inexistência de elementos convincentes apontando para a ocorrência de dano iminente ou irreparável ao meio ambiente ou aos interesses econômicos e sociais das populações residentes nas proximidades do rio Uruguai.

A decisão foi, inegavelmente, favorável ao Uruguai. Todavia, é preciso destacar que a recusa para a adoção de medidas cautelares não envolve pré-julgamento em relação ao mérito da questão, cuja apreciação deverá demandar um prazo certamente não inferior a dois anos. Adicionalmente, a Corte fez algumas observações que atendem, em alguma medida, aos interesses da Argentina. Em primeiro lugar, esclareceu que a decisão adotada não afeta o direito argentino a apresentar, no futuro, novas solicitações de medidas cautelares, sempre que amparadas em fatos novos. Em segundo lugar, a CIJ afastou o temor argentino de que a construção das plantas pudesse ser considerada um *fait accompli*, enfatizando que não cabia descartar *a priori* uma decisão que implicasse no desmantelamento e re-localização das plantas, conforme já decidido pela própria CIJ em processos anteriores. Em terceiro lugar, a Corte esclareceu que não estava emitindo qualquer julgamento em relação à correta interpretação do mecanismo de intercâmbio de informações instituído na CARU, que, no entendimento argentino, pressupõe a obrigação de "não construção" até que exista um acordo entre as Partes. Por último, a CIJ entendeu que a questão dos impactos sócio-econômicos dos projetos encontra amparo nos dispositivos do Estatuto de 1975, o que era questionado pelo Uruguai.

Em fins de julho, a Argentina, que sempre tentou manter o conflito fora do âmbito regional, apresentou sua defesa ante o Tribunal Arbitral do MERCOSUL, com sede em Montevidéu, e constituído após intensa disputa de bastidores envolvendo a escolha do terceiro árbitro.<sup>41</sup> Na sua apresentação, o governo argentino alegou que é obrigado pela Constituição a respeitar a liberdade de expressão, direito que prevalece sobre o de livre circulação nas rodovias. Ainda, segundo o governo argentino, a livre circulação de mercadorias

---

<sup>41</sup> O Tribunal *ad-hoc* é integrado por um árbitro argentino, outro uruguaio e um terceiro de nacionalidade espanhola. Aparentemente, o desconforto da Argentina com a designação desse terceiro árbitro decorre do fato de que um dos grupos inversores é espanhol. Destaque-se, ainda, que o referido árbitro participou em controvérsia anterior entre ambos países (bicicletas) cujo resultado foi desfavorável à Argentina.

pressupõe um compromisso governamental restrito a atos regulatórios, não abrangendo, portanto, atos de particulares. Mesmo assim, as medidas dissuasórias adotadas pelas autoridades teriam, por último, se mostrado eficazes. O Tribunal tem prazo até 7 setembro para se pronunciar, mas, na ausência de entendimentos pela via diplomática, é certo que o processo avançará até alcançar a próxima e última instância, que é o Tribunal Permanente de Revisão do MERCOSUL, com sede em Assunção.

### *As "papeleras" e o MERCOSUL*

A instalação, no Uruguai, em área de fronteira, de duas plantas de celulose que contam investimentos externos da ordem de US\$ 1.5 bilhão poderia ser considerada, *a priori*, como um evento positivo para o futuro do bloco. De fato, uma das principais motivações do Uruguai e do Paraguai para aderir ao projeto de integração sub-regional foi, sem dúvida, a expectativa de aumentar a atratividade de suas economias para induzir a entrada de capitais externos capazes de promover a diversificação de suas respectivas estruturas produtivas e de suas exportações. Nesse aspecto, no entanto, os resultados alcançados pelas economias menores do MERCOSUL tem sido, até o presente, pouco encorajadores.

A decisão tomada pelos grupos europeus ENCE e Botnia de localizar seus empreendimentos em território uruguaio pouco deve ao MERCOSUL. O mercado ampliado não foi fator de atração dos projetos, uma vez que totalidade da celulosa produzida em ambas as plantas será exportada a mercados extra-zona. Nesse sentido, o crédito deve ser dado, prioritariamente, ao planejamento governamental, que contemplou diversas ações, como a elaboração de estudos, a adoção de esquemas promocionais, a instituição de normas e processos de certificação e a realização de investimentos em infra-estrutura rodoviária. Mesmo assim, não tivessem os projetos suscitado qualquer controvérsia bilateral, eles poderiam ter contribuído para amenizar a frustração pelo escasso impacto do MERCOSUL em matéria de atração de investimentos externos nas economias menores. Mais ainda: uma gestão harmoniosa do projeto entre os vizinhos poderia ter explorado junto aos investidores externos diversas alternativas de comum interesse, como a instalação de plantas processadoras de papel em território argentino, conforme sugerido por mais de um observador. A promoção econômica em áreas de fronteira, regiões habitualmente pouco dinâmicas e com indicadores sociais quase sempre insatisfatórios, deveria constituir, inegavelmente, um dos objetivos do bloco. No entanto, ao invés promover e explorar potenciais *spill-overs* positivos dos empreendimentos, o que prevaleceu foi a desconfiança mútua e a absoluta incapacidade para estabelecer um diálogo tendente a uma gestão conjunta dos riscos e ameaças de eventuais impactos trans-fronteiriços dos projetos.

Controvérsias entre países são um fato normal, e sua resolução, seja pela via diplomática ou pela via judicial, deve ser encaradas com naturalidade. Porém, o desgaste promovido pelo conflito é excessivo e ele expõe fragilidades e falências há muito tempo presentes no MERCOSUL.

As falências são, pelo menos, de três ordens. Em primeiro lugar, sobressai a dificuldade dos países membros do bloco de acordar uma política comum de atração de investimentos. Essa dificuldade prevalece, inclusive, em âmbito nacional, onde a "guerra fiscal" entre unidades sub-nacionais é fato habitual, suscitando conflitos e contribuindo para o aumento da renúncia fiscal. Não faltam incentivos, portanto, para que os países se esforcem no estabelecimento de um marco regulatório harmônico no MERCOSUL. Porém, o Protocolo de Colônia (1994), que dispõe sobre os investimentos intra-zona não foi incorporado por nenhum dos Estados Parte e o Protocolo de Buenos Aires (1994), em vigor somente a partir de fins de 2005, relativo a investimentos extra-zona, "permite que cada Estado adote seus próprios mecanismos de incentivos, de acordo com a respectiva legislação interna" (Ventura [2006]). Que a concorrência pela atração de investimentos é um ingrediente do conflito, parece mais do que provável. Destaque-se, nesse sentido, que a Província de Entre Ríos, ator importante no conflito, adotou, em 1990, normas para a atração de investimentos que contemplam o segmento de papel e celulose. De outro lado, a reticência do Uruguai a fornecer informações no âmbito da CARU, só podem ser entendidas a partir de

um sentimento de desconfiança cujo substrato mais provável é o temor a questionamentos do vizinho capazes de atrasar ou inviabilizar investimentos externos de grande envergadura. O resultado final, não poderia ter sido pior: investimentos industriais e turísticos localizados em ambas as margens do rio Uruguai, e que contaram com o apoio e incentivo dos respectivos governos encontram-se ameaçados, em virtude do tortuoso encaminhamento do litígio.

A segunda falência a ser destacada diz respeito ao debilitamento do MERCOSUL como foro natural para o deslinde do conflito no âmbito político (Ventura [2006]). O Uruguai tentou levar a controvérsia ao âmbito do MERCOSUL, mas a recusa da Argentina foi frontal e sempre insistiu no caráter bilateral do conflito. O Brasil, por sua vez, tentou uma silenciosa intermediação, sem qualquer sucesso.

Por último, o conflito das "papeleras" deixa a nu as fragilidades das normas e instituições que regem o MERCOSUL. As iniciativas tendentes a promover o "fortalecimento institucional" não são apenas lentas ou até tardias. Elas têm a sua credibilidade posta em dúvida pela desconfiança que permeia a atitude dos próprios países membros toda vez que elas precisam ser acionadas. De fato: (i) em 2001, o bloco estabeleceu um Acordo Marco sobre Meio Ambiente, que vigora desde meados de 2004; (ii) de outro lado, os países membros subscreveram ou aderiram a diversos acordos internacionais em matéria ambiental, que, portanto, vigoram também no MERCOSUL; (iii) o MERCOSUL conta, ainda, com um sistema de solução de controvérsias e instalou, recentemente, seu Tribunal Permanente de Revisão. À luz desses antecedentes, a decisão da Argentina de submeter o litígio à Corte Internacional de Justiça embora é legítima, pois corresponde ao foro previsto no Estatuto de 1975, revela as limitações institucionais do bloqueio.

Nesse como em outros litígios, os representantes diplomáticos dos quatro países mostram enorme receio ao uso dos instrumentos acordados entre si, o que explica a instituição da "cláusula de opção de foro" no sistema de controvérsias do MERCOSUL, que possibilita à parte demandante a submissão da controvérsia a foros extra-MERCOSUL (OMC ou outros).<sup>42</sup> Com efeito, conforme apontado por diversos críticos, os países membros mostram baixa tolerância à "cessão de soberanias" no âmbito do MERCOSUL, fato que contrasta com sua disposição a acatar resoluções, restrições ou decisões emanadas de organismos multilaterais como a OMC.

Há, contudo, não poucos incentivos à resolução do conflito pela via da negociação diplomática e política. O prazo de dois anos previsto para o exame do mérito na CIJ gera excessiva incerteza aos investidores e a ocorrência de evoluções contraditórias nos demais foros em que se dirime o conflito (Tribunal Arbitral do MERCOSUL e IFC) não pode ser descartada. Uma retomada das negociações bilaterais é, portanto, bastante provável.

## **G. Considerações finais**

No último ano, as questões bilaterais dominaram a agenda interna do MERCOSUL. Enquadram-se, nessa "categoria" a renegociação do Acordo Automotivo entre Brasil e Argentina, a instituição do MAC - instrumento acordado entre esses mesmos países com o intuito de disciplinar a imposição de medidas de proteção no comércio bilateral- e, por último, o polêmico caso das *papeleras*, conflito de cunho jurídico-ambiental que afetou gravemente o relacionamento entre Argentina e Uruguai, em virtude da instalação de duas plantas de celulose em área de fronteira, na margem oriental do Rio Uruguai.

---

<sup>42</sup> A "cláusula de opção do foro" foi instituída pelo Protocolo de Olivos (Art. 1º.2). Destaque-se, contudo, que uma cláusula desse tipo é vedada em outros modelos de integração, como o da UE e do Pacto Andino.

A rigor, o predomínio das questões bilaterais não é mais do que um sintoma da dificuldade que encontram os sócios para redefinir os contornos de um esquema de integração que só poderá se sustentar, de modo voluntário, enquanto prevaleça entre seus membros uma clara percepção dos benefícios comuns. Desde fins da década de 1990, essa percepção se mostra cada vez mais frágil, e isso se traduz na reiterada emergência de questões bilaterais que encobrem, na maioria das vezes, a incapacidade dos sócios para avançar na consolidação e no aprofundamento do projeto de integração quadrilateral.

A evolução do projeto de integração, quando examinado à luz dos atos administrativos rotineiros de sua estrutura jurídico-institucional (decisões do CMC, resoluções do GMC e diretivas da CCM) ou dos comunicados, de cunho mais político, divulgados ao final de cada reunião de cúpula, conduz, quase sempre a balanços híbridos. Alguns assuntos de maior ou menor relevância são finalmente aprovados, outros registram avanços de alguma significação, enquanto há sempre uma extensa lista de temas, geralmente de mais difícil digestão, que permanece indefinidamente no *backlog* da agenda de discussão (Markwald [2005] p. 26). O balanço da evolução da agenda interna ao longo do último ano não foge à regra. Alguns impasses (Acordo Automotivo, MAC) foram aparentemente resolvidos, ainda que a qualidade das soluções adotadas não gere entusiasmo. Os avanços em outras áreas são tímidos (incorporação de normas) ou insuficientes (regras e disciplinas). Há, por último, questões que registram encaminhamentos capazes de gerar expectativas positivas (dupla cobrança da TEC, tratamento de assimetrias), que só o futuro poderá ou não confirmar.



## **CAPÍTULO IV. A AGENDA DE NEGOCIAÇÕES EXTERNAS**

Dois temas dominaram a agenda externa do MERCOSUL neste último ano: as negociações multilaterais da Rodada Doha, no âmbito da OMC, e a incorporação da Venezuela como membro pleno do bloco. Apesar de contar com uma extensa agenda de negociações externas, o bloco não vem conseguindo registrar progressos relevantes em nenhuma das frentes negociadoras em curso. Nesse contexto, contrasta o processo de negociações do Protocolo de Adesão da Venezuela ao MERCOSUL.

O MERCOSUL tem enfrentado dificuldades em avançar em negociações que tenham conteúdo relevante tanto com os países desenvolvidos quanto com os países em desenvolvimento. Apesar da multiplicidade de iniciativas de negociação, nos últimos três anos apenas três acordos foram concluídos: com a Comunidade Andina, com a Índia e com a União Aduaneira da África Austral (SACU), sendo que os dois últimos ainda não estão em vigência.

Na última Reunião de Cúpula do MERCOSUL, em julho de 2006, aproveitando a presença do presidente de Cuba, Fidel Castro, foi assinado o Acordo de Complementação Econômica entre o MERCOSUL e Cuba. Esse acordo consolidou a multilateralização das preferências já negociadas em acordos bilaterais dos países do bloco com Cuba, no âmbito da ALADI.

Com os países desenvolvidos, não tem sido possível superar os impasses resultantes de interesses conflitantes e agendas temáticas abrangentes e não-convergentes. Com os países em desenvolvimento, as negociações têm produzido acordos pouco ambiciosos, tanto em termos de cobertura de produtos quanto do nível de preferências negociadas. Em um contexto internacional em que proliferam os acordos regionais de comércio, cresce o debate sobre as razões para esse desempenho.

Os países do MERCOSUL têm seus interesses demandantes concentrados na melhoria das condições de acesso a mercados para bens agrícolas e agroindustriais, justamente nos setores em que se encontra o núcleo duro do protecionismo nos países desenvolvidos. Já os Estados Unidos e a UE têm interesse na liberalização dos mercados de produtos industrializados e em incorporar nos acordos regionais regras para investimentos, propriedade intelectual, serviços e acesso em compras governamentais, áreas em que o Brasil - mais do que os demais sócios - tem sido reticente em assumir compromissos.

As negociações com os países da Comunidade Andina mostraram-se complexas e geraram compromissos considerados pouco relevantes pelos exportadores do MERCOSUL, particularmente quando comparados às concessões oferecidas por alguns dos países andinos (Peru e Colômbia) aos exportadores norte-americanos nos acordos de livre comércio assinados por esses países com os Estados Unidos.

As negociações do MERCOSUL com outros países em desenvolvimento, como Índia e África do Sul, também geraram acordos de pequeno significado econômico, resultado da pouca disposição para avançar em programas de integração mais profundos. Nesses acordos de preferências tarifárias seletivas, os países tendem a incluir os produtos com menor grau de proteção tarifária, o que acaba por produzir ganhos limitados em termos de novo acesso a mercados.

É no âmbito multilateral que o Brasil tem encontrado maior facilidade para obter resultados positivos. Na OMC, o país tem conseguido obter vitórias relevantes no Mecanismo de Solução de Controvérsias (algodão e açúcar) e nas negociações da Rodada Doha tem mostrado capacidade de liderança (G-20) e de defesa de seus interesses, ainda que não tenha obtido resultados efetivos, uma vez que as negociações foram suspensas. Nesse quadro, a Rodada Doha da OMC tem sido o principal foco da política comercial externa brasileira no último ano e essa prioridade parece ter afetado a agenda externa do MERCOSUL. No período recente, apesar das muitas iniciativas de negociações regionais em curso, muito pouco se avançou nessa agenda.

Ao longo dos últimos anos, diversas novas iniciativas de negociação foram lançadas com países ou blocos variados: Marrocos, Egito, Canadá, Conselho de Cooperação do Golfo (CCG), Israel e Paquistão, este último agregado na última Reunião de Cúpula do MERCOSUL. Está também anunciada a intenção de negociar uma área de livre comércio trilateral (MERCOSUL-Índia-SACU), como parte da iniciativa IBAS (Índia, Brasil e África do Sul). Além desses, houve aproximações com o Panamá, República Dominicana e os países da América Central e o Caricom; foi iniciado um estudo de impacto e viabilidade para uma eventual negociação com a Coreia do Sul e, mais recentemente, o MERCOSUL recebeu da Turquia manifestação de interesse em negociações comerciais.

Os objetivos e a metodologia adotados nessas negociações variam de acordo com a iniciativa, sem que estejam claros os elementos que determinam as escolhas: em alguns casos, adota-se o modelo de acordos de preferências fixas (com ou sem reciprocidade por produto) e, em outros, áreas de livre comércio. Os acordos negociados com Índia e SACU são de preferências fixas; já as negociações com Israel e o CCG têm como objetivo a criação de áreas de livre comércio. Ainda assim, cada uma dessas frentes segue modalidades diferentes de negociação.

A análise da agenda de negociações externas do MERCOSUL não permite identificar quais são os critérios e elementos que orientam as escolhas feitas pelo bloco. Estando as negociações regionais com os países desenvolvidos virtualmente paralisadas, o MERCOSUL parece ter voltado suas atenções para os acordos Sul-Sul, sem incorporar critérios econômicos de seletividade. Muitas das iniciativas têm início sem que haja continuidade do processo negociador (casos do Egito, Marrocos e Canadá).

Nesse capítulo, são analisadas as recentes tensões entre os sócios do MERCOSUL na formulação das estratégias para a agenda externa do bloco, a evolução dos fluxos de comércio dos quatro países membros e seus reflexos nas prioridades para a negociação de acordos comerciais. Especial atenção é dada às atuais tendências nos esquemas sub-regionais de integração econômica na América do Sul. O capítulo apresenta, também, uma breve retrospectiva da evolução nas principais frentes de negociações comerciais que compõem a agenda externa do MERCOSUL, com ênfase especial para a Rodada Doha. Por fim, há uma seção dedicada ao processo de adesão da Venezuela ao MERCOSUL, com avaliações sobre as oportunidades para o crescimento do comércio e as dificuldades que o ingresso do novo membro deverá adicionar à já difícil tarefa de coordenar a agenda externa do bloco.

#### **A. As tensões entre os sócios na coordenação da agenda externa**

Na ausência de progressos relevantes, cresceram as tensões entre os sócios do MERCOSUL quanto às prioridades da agenda externa. Embora as divergências em relação à política comercial externa do bloco não sejam novidade no MERCOSUL, pela primeira vez registraram-se movimentos que vão além da simples manifestação de interesse por acordos bilaterais fora do formato 4+1. Ao início do ano o Uruguai iniciou negociações com os Estados Unidos para ampliar o comércio com este país. Se as mesmas forem exitosas, poderiam ser adicionadas ao atual acordo de investimentos que existe entre os dois países desde 2004.

A crise experimentada pelo Uruguai em 1999 fez com que as exportações e importações do país registrassem forte queda nos anos seguintes. Em 2005, as exportações aumentaram 20% em relação ao pico histórico de 1998. Esse desempenho, no entanto, guarda importante mudança estrutural - perda de volume e de importância relativa do MERCOSUL como destino de produtos uruguaios de exportação e expansão das exportações para os Estados Unidos. Em 1998, o bloco sul-americano absorvia 55.3% do total das vendas ao exterior e, em 2005, sua participação situou-se em 22.9%.

O relatório do governo uruguaio à OMC, divulgado em abril deste ano no âmbito da *Trade Policy Review* (WT/TPR/G/163), evidencia os rumos que o país deseja percorrer na sua inserção internacional. Defende o

multilateralismo, o regionalismo aberto no MERCOSUL e acordos bilaterais como esforços complementares de ampliação de acesso a mercados para produtos uruguaios.<sup>43</sup>

O relatório indica como prioridades a expansão do MERCOSUL e a exploração de possibilidades individuais através de acordos bilaterais. Destaca o acordo de livre comércio com o México, assinado em novembro de 2003, e os entendimentos em curso com os Estados Unidos para estreitamento de laços econômicos e comerciais.

Talvez como um reconhecimento da fraca contribuição do MERCOSUL ao crescimento da economia uruguia, o ministro das Relações Exteriores do Brasil, embaixador Celso Amorim, realizou visita oficial ao Uruguai em junho de 2006, acompanhado de uma numerosa comitiva com representantes de diversos órgãos públicos brasileiros e de uma missão empresarial. A visita teve como objetivo impulsionar mecanismos de cooperação bilateral. Foram acordadas ações em áreas tão diversas como cooperação fronteiriça, energia elétrica, metrologia, medicamentos, medidas sanitárias e fitossanitárias, entre outras.

Em Comunicado Conjunto, divulgado ao final da visita, os chanceleres dos dois países reafirmaram "a necessidade de o MERCOSUL constituir-se em um instrumento efetivo para a inserção competitiva dos países do bloco no comércio internacional". Além disso, o Comunicado menciona "(...) a necessidade de dedicar-se aos problemas derivados das assimetrias dos países do MERCOSUL, que afetam negativamente as economias dos países menores, entre elas o Uruguai, por meio de medidas que contribuam para reduzir os desequilíbrios tanto no processo de aprofundamento do MERCOSUL como nas negociações com terceiros, tendentes a melhorar sua inserção internacional".

Embora os possíveis entendimentos entre Uruguai e Estados Unidos venham recebendo maior atenção, também houve rumores ao longo dos últimos meses quanto a iniciativas semelhantes por parte do Paraguai. Havia expectativa de que os dois países apresentassem, em julho deste ano, um pedido formal de autorização aos dois outros sócios para negociar acordos preferenciais com os Estados Unidos.

No início de setembro de 2006, o presidente do Uruguai, Tabaré Vaquez, encaminhou aos demais presidentes dos países do bloco, através do presidente do Brasil - país que ocupa a presidência *pro tempore* do MERCOSUL - uma carta em solicita a "flexibilização das negociações externas, através da incorporação da bilateralidade, seja no marco das negociações conjuntas ou permitindo negociações individuais".

As discrepâncias entre os sócios do MERCOSUL quanto à agenda externa do bloco vêm suscitando dúvidas sobre a adequação do modelo de união aduaneira aos interesses individuais dos seus membros. Esse debate passou a ganhar força há cerca de dois anos, quando ficaram evidentes as dificuldades de coordenação entre os quatro sócios para a formulação de ofertas de liberalização no âmbito da Alca e também nas negociações com a UE.

Naquele período, alguns analistas de comércio e empresários brasileiros passaram a defender a transformação do MERCOSUL em uma área de livre comércio, liberando os sócios para negociarem acordos comerciais com outros países. De acordo com essas visões, o MERCOSUL vinha perdendo importância relativa como destino das exportações brasileiras e, portanto, era necessário que o país buscasse integrar-se a outros mercados mais promissores. Essa também parece ser a visão dominante no Uruguai entre os defensores de um acordo comercial com os Estados Unidos.

---

<sup>43</sup> Esse relatório apresenta as seguintes diretrizes de política: (i) Estímulo ao investimento doméstico e estrangeiro baseado na preservação dos direitos de propriedade, protegendo direitos de devedores e credores através do fiel cumprimento de contratos, desenvolvimento do mercado de capitais, revisão da lei de falências, melhoria da administração das empresas públicas e revisão dos mecanismos de promoção de investimentos. (ii) Ampliação do acesso a mercados como principal objetivo de negociações internacionais em todos os níveis: bilateral, regional e multilateral.

## **B. A evolução dos fluxos de comércio e as prioridades da agenda externa**

A evolução dos fluxos de comércio, em termos geográficos, aponta para tendências de fragmentação ou de convergência nos processos de inserção internacional dos membros do MERCOSUL? A resposta a essa pergunta deveria balizar a formulação das estratégias nacionais de inserção e a consistência entre as opções de política comercial do MERCOSUL e as tendências econômicas e comerciais de cada um de seus sócios.

Ao se analisar a evolução das exportações dos países do MERCOSUL, nos últimos dez anos, por países ou blocos de destino, é possível identificar as seguintes tendências estilizadas:

- O MERCOSUL perde participação como mercado de destino das exportações de cada um de seus sócios. Entretanto, o caso mais grave é o do Uruguai, que vê suas exportações caírem de forma significativa em termos nominais nesse período.
- A queda de participação da América do Sul resulta, fundamentalmente, do fraco desempenho do MERCOSUL, uma vez que os países da Comunidade Andina mantêm praticamente constante sua participação no destino das vendas do MERCOSUL.
- Os Estados Unidos têm aumento marginal em sua participação como destino do total das exportações do Brasil e da Argentina, mas têm crescimento expressivo no caso do Uruguai.
- O México consolida-se como parceiro ainda pequeno, mas com importância crescente para Argentina, Brasil e Uruguai.
- Embora continue sendo um parceiro comercial muito relevante, a UE perdeu importância relativa para todos os sócios, com exceção do Uruguai.
- A China emerge como destino comercial importante das exportações do MERCOSUL, especialmente para Argentina e Brasil, mas também para o Paraguai.

Ou seja, em termos de destino das exportações, os países do MERCOSUL compartilham, em geral, tendências convergentes: redução da importância do MERCOSUL e da América do Sul, aumento do peso dos Estados Unidos, da China e do México. Os quatro países também compartilham uma outra característica: cresceu, no período, com intensidade variável, a participação de "outros mercados" como destino de suas exportações, indicando que estas se diversificaram geograficamente.

Essas evoluções permitem concluir que, do ponto de vista dos interesses exportadores, não é difícil definir uma lista de prioridades conjuntas para os quatro sócios do MERCOSUL em termos de mercados que deveriam ser alvos das iniciativas de negociações comerciais. Apesar disso, algumas dessas tendências apresentam intensidades muito variáveis nos diferentes países: a perda de relevância do MERCOSUL e o crescimento dos Estados Unidos como mercado de destino são particularmente importantes para o Uruguai, o que parece validar o debate que vem sendo travado nesse país em relação a sua política comercial.

O quadro da evolução das exportações do MERCOSUL indica que Estados Unidos e UE continuam sendo mercados relevantes, embora com dinâmicas opostas. O México desponta como mercado atraente, que vem ocupando espaço crescente nas estratégias comerciais dos países do bloco. Do ponto de vista comercial, esses três mercados deveriam ocupar posição de destaque na agenda externa do bloco.

Embora a China venha ganhando importância como destino das exportações do MERCOSUL, representa também uma forte ameaça para o comércio intra-regional, uma vez que concorrentes chineses vêm deslocando fornecedores do MERCOSUL nas importações do bloco. A ameaça chinesa atinge de forma bastante diferenciada os quatro países: o Brasil é o país mais afetado por essa concorrência, tanto no

mercado doméstico como nas exportações para a região e para outros destinos. Portanto, a China certamente não fará parte da agenda negociadora do MERCOSUL, embora haja registros de manifestações de interesse uruguaio em negociar um acordo comercial com esse país.

Por fim, a tendência à diversificação geográfica das exportações dos países do MERCOSUL confirma a estratégia de incorporar mercados em desenvolvimento à agenda externa do bloco. Nesse sentido, o debate deveria estar centrado na necessidade de definir prioridades, uma vez que os recursos negociadores são escassos, e de avaliar os resultados efetivos que vêm sendo obtidos em algumas dessas negociações em termos de abrangência e cobertura de produtos e de concessões trocadas.

### **C. A abrangência das agendas temáticas e a questão do *policy space***

A escolha de prioridades para a agenda externa do bloco requer também avaliação da disposição de cada país para lidar com os temas que compõem as diferentes agendas negociadoras. É sabido que os parceiros que desejem negociar acordos de livre comércio com os Estados Unidos devem estar preparados para assumir compromissos que vão muito além da liberalização do comércio de bens. O menu dos temas incluídos nos TLCs que esse país vem negociando abrange, além do comércio de produtos agrícolas e industriais, temas como liberalização do comércio de serviços, proteção para investimentos e propriedade intelectual e acesso aos mercados de compras governamentais.

A disposição dos sócios do MERCOSUL para negociar esses temas é muito desigual. O Brasil, principalmente, mas também a Argentina, intensificaram, no período recente, suas resistências a negociar compromissos que possam limitar os graus de liberdade dos países para implementar medidas de política industrial. A demanda por preservar *policy space* torna esses países refratários à negociação de compromissos nessas áreas, mas também em compras governamentais ou propriedade intelectual. Mesmo no Uruguai, no debate sobre um possível acordo com os Estados Unidos, há manifestações de preocupação quanto às exigências que esse país possa fazer nesses temas.

Essas tendências nas políticas domésticas têm orientado a definição de prioridades na agenda de negociações externas do MERCOSUL. Com a influência do Brasil, as prioridades têm se voltado para negociações com países que não pressionam por agendas negociadoras abrangentes, restringindo o escopo dos entendimentos ao campo do comércio de bens.

Essa orientação também contribui para que as negociações com a UE sejam vistas como mais palatáveis pelo MERCOSUL do que os entendimentos com os Estados Unidos. Embora tenham interesse em negociar compromissos em várias dessas áreas, as demandas européias são mais pontuais, não exigindo compromissos tão profundos quanto os que vêm sendo negociados nos acordos com o modelo Nafta.

Visões divergentes sobre as prioridades para negociações externas deverão permanecer no futuro próximo. O debate sobre o modelo de integração do MERCOSUL e a viabilidade de se encontrar formas de flexibilizar os compromissos de negociações conjuntas, reafirmados em 2000, deverão continuar presentes na agenda interna do bloco.

### **D. A política comercial na América do Sul: integração ou fragmentação?**

A negociação ou a vontade de negociar acordos com os Estados Unidos têm sido elementos centrais nas discussões sobre os modelos de integração do MERCOSUL e também da CAN (união aduaneira/área de livre comércio). Os acordos bilaterais negociados por Colômbia e Peru com os Estados Unidos foram o

motivo alegado pela Venezuela para sair da CAN. Por outro lado, recentemente o Chile solicitou sua volta à Comunidade Andina de Nações, agora como membro associado.

Além de colocar em questão os projetos de união aduaneira na região, os acordos bilaterais assinados com os Estados Unidos têm potencial para afetar negativamente o comércio intra-regional e dificultar o objetivo de dar maior densidade aos fluxos entre o MERCOSUL e a CAN. De fato, em geral, nos acordos negociados, Colômbia e Peru dão preferências mais significativas aos Estados Unidos do que aos países do MERCOSUL no acordo MERCOSUL-CAN. Além disso, os acordos firmados com os Estados Unidos são muito mais abrangentes, em termos temáticos, que os assinados pelos países da CAN com os do MERCOSUL, assegurando aos prestadores de serviços e investidores norte-americanos condições de acesso e padrões de proteção muito superiores aos que hoje se aplicam aos investidores do MERCOSUL.

Esses acordos, embora possam fazer todo sentido para os países sul-americanos que os assinam, potencialmente fortalecem as tendências centrífugas que já têm caracterizado o comércio exterior desses países. Esse potencial tende a se concretizar caso os países sul-americanos não sejam capazes de reagir, no plano da liberalização comercial intra-regional e de iniciativas na área de integração da infra-estrutura, aos desafios colocados pelos acordos bilaterais dos Estados Unidos na região.

Em síntese, a situação atual aponta para uma crescente fragmentação da política comercial na América do Sul. Essa fragmentação está presente dentro dos dois blocos existentes na região e pode levar ao redesenho da integração na América do Sul.<sup>44</sup>

#### *A CASA: novo caminho para a integração sul-americana?*

A Comunidade Sul-Americana de Nações foi criada em 8 de dezembro de 2004, em Cuzco, no Peru, durante reunião dos presidentes da região. A Casa é integrada pelos países-membros do MERCOSUL e da Comunidade Andina, além do Chile e das Repúblicas da Guiana e Suriname. A iniciativa, que teve início com forte impulso do governo brasileiro (INTAL [2005]), vem atraindo o interesse de outros governos da região.

Preocupados com a necessidade de dar maior conteúdo e profundidade ao projeto, os presidentes decidiram criar, em dezembro de 2005, a Comissão de Reflexão sobre a Integração Sul-Americana, constituída por representantes pessoais dos presidentes. A Comissão tem a atribuição de apresentar um Documento de Reflexão para ser submetido aos presidentes até fins de 2006.

Versão para discussão do Documento, debatida na II Reunião da Comissão de Reflexão, em julho de 2006, contextualiza a formação da Casa em um cenário marcado por profundas assimetrias econômicas, sociais e políticas, atribuídas aos rumos que tomou o processo de globalização nas últimas décadas. A Comissão afirma que "a integração regional é a resposta adequada para enfrentar os desafios internacionais, permitindo uma presença mais sólida e competitiva da nossa região no mundo" e chama a atenção para o fato de que a América do Sul é a única região do mundo que não se estruturou politicamente, fazendo referência a Asean, UE e União Africana.

O Documento reconhece as contradições nos movimentos de integração da região, os diferentes regimes comerciais que vêm sendo adotados e as assimetrias no interior dos blocos econômicos. Reconhece, também, que os acordos comerciais negociados por países da região com os Estados Unidos tornam as

---

<sup>44</sup> Para uma análise mais detalhada do processo de fragmentação da política comercial da América do Sul, ver CNI [2006b], ano 15, N° 8 e 9.

relações comerciais intra-regionais ainda mais complexas. Entretanto, a Comissão considera que essa complexidade não impede que os países do continente se associem para buscar articulação política e econômica mais ampla.

A integração regional é vista como reforço à reafirmação do Estado Nacional, como elemento de realização dos projetos nacionais de desenvolvimento. O Documento identifica possibilidades de cooperação em infra-estrutura, energia, complementação industrial e agrícola, meio ambiente, combate à pobreza e à exclusão social, fontes de financiamento para o desenvolvimento, projetos de integração fronteiriça, segurança, educação, cultura e ciência e tecnologia.

O trabalho da Comissão de Reflexão parece apontar para um reforço da arquitetura institucional prevista para a Casa. Em sua concepção original, o projeto deveria apoiar-se na convergência dos esquemas de integração existentes na região. Entretanto, na visão da Comissão, dadas as dificuldades por que vêm passando os dois sustentáculos principais, CAN e MERCOSUL, é necessário que se dê um passo mais significativo para o fortalecimento institucional da Comunidade. Entre as propostas para a arquitetura institucional estão:

- a criação de uma Secretaria Permanente;
- a criação de comissões temáticas, com indicação de comissários para cada uma delas;
- estabelecimento de canais para a participação da sociedade civil (a exemplo do Foro Consultivo e Social do MERCOSUL);
- a convergência e articulação dos Parlamentos sub-regionais com vistas à instituição de um Parlamento Sul-Americano; e
- estabelecimento de um mecanismo de conciliação e diálogo político.

Tendo em vista o alcance das medidas propostas, o Documento sugere a necessidade de negociação de um Tratado fundacional e constitutivo da Comunidade Sul-Americana de Nações, que aponte a futura criação de uma efetiva União Sul-Americana.

Em termos de relacionamento externo, a Comissão prevê que as experiências de cúpulas regionais (ex: Cúpula América do Sul - Países Árabes) devam continuar. Aponta ainda para o potencial de coordenação dos países da região nos grandes temas internacionais, no âmbito da Organização das Nações Unidas (ONU), Organização dos Estados Americanos (OEA), OMC etc. Mas ressalva que a convergência de ações nesses âmbitos deve ser feita sem que se perca a identidade das políticas externas nacionais.

O projeto parece reconhecer as limitações do cenário atual, mas prevê uma arquitetura institucional bastante ambiciosa e uma agenda temática muito abrangente. Se a integração regional é vista como um elemento para a realização dos projetos nacionais de desenvolvimento, um critério fundamental para a eleição dos temas para a sua agenda deveria ser a contribuição que a integração pode dar para cada um deles a partir da identificação de instrumentos para a sua operacionalização.

Em algumas áreas, os benefícios da integração e os seus instrumentos parecem facilmente identificáveis: integração física, energia e integração fronteiriça são alguns exemplos. Em outras áreas, como coordenação de políticas sociais, não há identificação de instrumentos ou mecanismos regionais que possam dar contribuição efetiva à redução da exclusão social, a não ser pelos efeitos indiretos sobre o desenvolvimento da região.

A criação de uma área de livre comércio na região, a partir da convergência dos diversos acordos comerciais sub-regionais existentes no continente, poderia ser uma das principais contribuições da Casa

para a maior integração econômica da região. A coexistência de regimes comerciais variados, envolvendo uma teia de concessões tarifárias e regras de comércio complexas e divergentes, não representa a melhor opção para o desenvolvimento do comércio e dos investimentos intra-regionais. A convergência dos esquemas de liberalização e das regras de comércio, especialmente das regras de origem, poderia representar um impulso relevante para a integração regional.

Isso não significa, necessariamente, a diluição dos blocos sub-regionais, como o MERCOSUL ou a CAN, em um bloco mais amplo, mas sim a criação de uma área de livre comércio na América do Sul, que poderia facilitar o desenvolvimento dos negócios na região. Embora estudos nessa direção venham sendo desenvolvidos no âmbito da ALADI, esse tema parece pouco explorado no documento em discussão pela Comissão de Reflexão da Casa.

## **E. A evolução das negociações regionais e bilaterais do MERCOSUL**

### *Área de Livre Comércio das Américas: uma possibilidade cada vez mais remota*

Após tentativas de entendimento entre Brasil e Estados Unidos para a retomada das negociações da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) no início de 2005, as expectativas voltaram-se para a IV Cúpula das Américas, realizada em novembro daquele ano, em Mar del Plata, Argentina. Com o lema "Criar emprego para combater a pobreza e reforçar a governabilidade democrática", pela primeira vez, desde a Cúpula de Miami em 1994, a reunião terminou sem uma declaração conjunta (AB INTRA [2005] N° 9). Em um ambiente marcado por manifestações nas ruas, o dissenso se deu em torno da inclusão de um parágrafo sobre a ALCA na declaração final. Embora tenham sido registrados progressos em outros temas da agenda da reunião, foram os debates sobre a ALCA que concentraram a atenção da imprensa e o interesse da opinião pública.

O debate sobre a conveniência da inclusão de um parágrafo de apoio à retomada das negociações da ALCA deixou clara a existência de três visões diferentes no hemisfério sobre o tema:

- i. De um lado, os países latino-americanos e o Canadá, que pressionaram para a definição de uma data (abril de 2006) para a retomada das negociações. Os Estados Unidos, que durante o último ano vinham demonstrando pouco entusiasmo com a possibilidade de retomar o projeto, aderiram a esta posição, que acabou reunindo o apoio de 29 países;
- ii. Do lado oposto, o Presidente da Venezuela, Hugo Chaves, manifestou repúdio à iniciativa e se recusava a aceitar qualquer menção à ALCA na Declaração final;
- iii. O MERCOSUL adotou postura intermediária: não rejeitou uma declaração de apoio às negociações, mas afirmou que não estavam dadas as condições para a retomada das negociações e evitou a definição de datas. Os negociadores brasileiros, em particular, reiteraram a necessidade de esperar pelos resultados da OMC.

Apesar de contar com o apoio da maioria dos países do continente americanos, são muito remotas as possibilidades de que o projeto seja retomado no próximo ano. Os impasses que persistem nas negociações da Rodada Doha, o curto prazo de validade da *Trade Promotion Authority*, autorização do Congresso norte-americano para que o Executivo negocie acordos comerciais pela via rápida, a ostensiva oposição da Venezuela, agora membro do MERCOSUL, e a falta de entusiasmo dos dois principais líderes do processo negociador - Brasil e Estados Unidos - em relação ao projeto sugerem que há pouco espaço para o reinício das negociações.

### *Negociações MERCOSUL-UE: em compasso de espera*

Com a paralisação do processo negociador da Alca, as negociações entre MERCOSUL e UE passaram a ser a iniciativa da agenda externa do MERCOSUL mais relevante em termos econômicos. Ainda que represente desafios significativos em termos de concorrência com setores industriais e de serviços, um acordo comercial com a Europa enfrenta poucas resistências nos governos e nos segmentos mais vocais da sociedade civil nos países do MERCOSUL.

Tendo sido efetivamente iniciadas em 2001, quando os dois blocos trocaram as primeiras ofertas de liberalização, as negociações passaram por um período de paralisia e foram retomadas em 2003. Durante o período que se seguiu, os dois blocos se esforçaram para concluir o acordo até outubro de 2004, quando terminava o mandato da Comissão Européia. As etapas do processo negociador e a análise das ofertas trocadas em 2004 estão detalhadamente apresentadas no Informe MERCOSUL N° 10.

No período que se seguiu entre maio e setembro de 2004, os esforços para superar as diferenças foram intensos. Contudo, o MERCOSUL encontrou dificuldades para ampliar a sua oferta nos setores automotivo e têxtil e a Europa a sua oferta na área agrícola, fazendo com que ambas fossem consideradas insuficientes pelas partes. Outras dificuldades relacionadas às condicionalidades exigidas de parte a parte e à falta de avanços no tratamento das regras comerciais (regras de origem, *drawback* etc.) indicavam que seria impossível concluir o acordo até fins de outubro.

A reunião realizada entre os dois blocos em outubro de 2004, em Lisboa, ainda com os integrantes da antiga Comissão Européia, resultou em compromisso de retomar as negociações e de realizar uma Reunião Ministerial no primeiro trimestre de 2005. O Fórum Econômico Mundial de Davos, realizado no fim de janeiro de 2005, propiciou, pela primeira vez, encontro entre os negociadores brasileiros do acordo entre o MERCOSUL e a UE e o novo comissário europeu, Peter Mandelson. Nova reunião ministerial entre os dois blocos foi marcada para o dia 2 de setembro de 2005, em Bruxelas.

O impulso dado às negociações da Rodada de Doha da OMC durante o ano de 2005 e no primeiro semestre de 2006 desestimularam entendimentos entre o MERCOSUL e a UE. O avanço da liberalização bilateral no âmbito da agricultura dependia fundamentalmente dos compromissos multilaterais.

A última Reunião Ministerial UE-MERCOSUL foi realizada em Viena, Áustria, no dia 13 de maio de 2006, por ocasião da Quarta Cimeira entre a UE e os países da América Latina e do Caribe. Em março, o MERCOSUL havia enviado um *non paper* com o título *Elements for a Possible Agreement*, em que o bloco revia suas demandas de quotas tarifárias para produtos agrícolas, apresentava melhorias em sua oferta de serviços e reafirmava a necessidade de contar com flexibilidades em termos de prazos de liberalização e cobertura das ofertas de liberalização.

Na reunião de Viena, a Europa apresentou os seus comentários sobre o documento do MERCOSUL, indicando que as quotas solicitadas estavam bem acima das possibilidades européias, reiterando suas demandas por proteção para indicações geográficas e solicitando liberalização completa por parte do MERCOSUL para um número limitado de produtos agrícolas. Além disso, os negociadores europeus reclamaram compromissos mais amplos em diversos setores de serviços, o aumento para 90% da cobertura das linhas tarifárias e a eliminação do *backloading*<sup>45</sup> na oferta do MERCOSUL para produtos industriais. A UE apresentou uma lista de 353 produtos que são de grande interesse para o setor industrial europeu, externou sua expectativa de receber uma oferta aceitável para o setor automotivo, bem como a oferta de alguma preferência para os produtos que comporão a lista de exceções.

---

<sup>45</sup> Além de apresentar cronogramas não-lineares, a oferta do MERCOSUL concentra a liberalização dos produtos industriais nas categorias de desgravação mais lentas.

A UE reiterou a expectativa de que o MERCOSUL assegure a livre circulação de bens e serviços entre os integrantes do bloco e afirmou a disposição de incluir alguns elementos de tratamento especial e diferenciado, incorporando cronogramas assimétricos de desgravação tarifária, desde que estes levem em consideração o grau de competitividade em cada setor.

Apesar das dificuldades de avanço a partir dessas posições, há disposição do governo brasileiro, na presidência *pro tempore* do MERCOSUL, de concluir as negociações em breve. Há estudos em curso nos dois lados sobre os pontos que podem servir de convergência para a retomada dos entendimentos.

Além das divergências que persistem entre os dois blocos, a possibilidade de progressos efetivos está também influenciada pela incerteza quanto às perspectivas para a Rodada Doha, que têm impactos decisivos sobre as negociações agrícolas entre os dois blocos. Por fim, a efetiva retomada das negociações deverá lidar com um novo desafio: a incorporação da Venezuela, que agora passa a tomar parte no processo negociador como membro do MERCOSUL.

#### *Os acordos com os países andinos: pendências e expectativas de revisão*

O Acordo MERCOSUL-Peru foi assinado em agosto de 2003 e o Acordo entre o MERCOSUL e os demais países da CAN (Colômbia, Equador e Venezuela) em dezembro do mesmo ano. Ambos os acordos foram apontados como os principais resultados da Cúpula do MERCOSUL de dezembro de 2003, mas foram assinados antes de concluídos os respectivos processos negociadores.

O Acordo de Complementação Econômica N° 58 (ACE-58), finalizando a negociação do MERCOSUL com o Peru, foi assinado apenas em 30 de novembro de 2005 e foi incorporado ao ordenamento jurídico dos cinco países nos dois meses seguintes. O principal problema que retardou a conclusão dos entendimentos dizia respeito à dificuldade de entendimento sobre o tratamento a ser dado às zonas francas e áreas aduaneiras especiais por parte da Argentina, do Brasil e do Peru, no âmbito do Programa de Liberalização Comercial (Anexo IIA).

O artigo 48 do ACE 58, tal como redigido no texto original, já previa a necessidade de os países continuarem tratando do tema. A solução temporária, contudo, veio com o 2º Protocolo Adicional entre Brasil e Peru, também assinado em 30 de novembro. Esse Protocolo definiu um regime de preferências fixas para produtos oriundos das zonas francas e áreas aduaneiras especiais dos dois países, sujeitos ao Regime de Origem da ALADI e a regras específicas especiais, até que as negociações sobre o tema sejam finalizadas. O Brasil ainda não internalizou esse Protocolo, enquanto o Peru já o fez em fevereiro de 2006. O Protocolo só entrará em vigor no momento em que ambos os países incorporarem-no ao direito interno, conforme suas respectivas legislações.

O 1º Protocolo Adicional ao Acordo foi, igualmente, assinado na mesma data e refere-se ao Regime de Solução de Controvérsias. Esse Protocolo só foi internalizado pelo Paraguai através do Decreto 7.111 de fevereiro de 2006.

O Acordo de Livre Comércio firmado entre o MERCOSUL e a Colômbia, o Equador e a Venezuela (ACE 59), protocolizado na ALADI em 18.10.2004, entrou em vigência nos países do MERCOSUL nos dois primeiros meses de 2006. Entretanto, o 1º Protocolo Adicional que trata de Solução de Controvérsias, ainda não foi internalizado por todos os países.

A avaliação dos setores empresariais da Argentina e do Brasil é de que os acordos negociados (ACEs 58 e 59) são complexos e desequilibrados, em termos de acesso aos mercados, em favor dos interesses andinos. A negociação de acordos bilaterais com os Estados Unidos por Peru e Colômbia acirrou as críticas aos dois ACEs, ante a constatação de que as concessões dadas aos produtos norte-americanos são mais abrangentes que as concedidas aos produtores argentinos e brasileiros.

No caso das relações com a Venezuela, o Protocolo de Adesão desse país ao MERCOSUL reduz o desequilíbrio das condições de acesso ao mercado. O prazo máximo de desgravação tarifária na Venezuela passa a ser janeiro de 2014, ou seja, quatro anos antes do prazo indicado no ACE 59 para a quase totalidade das exportações. A negociação dos novos cronogramas representa uma nova oportunidade para que os dois sócios maiores do MERCOSUL recebam tratamento mais favorável.<sup>46</sup>

Em relação ao ACE 58, é provável que na próxima reunião da Comissão Administradora do Acordo as autoridades do MERCOSUL peçam equiparação das concessões oferecidas pelo Peru ao bloco com as concedidas por esse país aos Estados Unidos.

### *Índia e União Aduaneira da África Austral: acordos modestos*

#### - MERCOSUL-Índia -

Em janeiro de 2004, por ocasião da visita do presidente Luiz Inácio Lula da Silva a Nova Délhi, foi assinado o texto do Acordo de Comércio Preferencial entre o MERCOSUL e a Índia. Esse acordo insere-se no Acordo Marco assinado entre as partes, em Assunção, em 16.06.2003, para a formação de uma área de livre comércio que já previa, no seu artigo 3º, a assinatura de um Acordo de Preferências Fixas.

Em dezembro de 2004, durante a reunião de Cúpula do MERCOSUL, realizada em Belo Horizonte, foram concluídas as negociações dos anexos desse Acordo, assinados em maio de 2005. O amparo legal do MERCOSUL para esse tipo de negociação é dado pelo artigo 27 do Tratado de Montevideu-80, segundo o qual os países da ALADI estão autorizados a assinar Acordos de Alcance Parcial com outros países em desenvolvimento e áreas de integração fora da América Latina. Transcorrido mais de um ano desde a assinatura do Acordo, o mesmo ainda não foi internalizado por Argentina e Brasil.

No acordo com a Índia foram definidos somente três níveis de preferências: 10%, 20% e 100%. A lista de concessões do MERCOSUL ficou composta de 452 itens tarifários. Foram outorgadas a 13 itens margens de preferência de 100%, mas a tarifa aplicada a esses produtos já é de 0% no MERCOSUL. As demais concessões também foram feitas em produtos com média da TEC entre 5% e 7.5%. Na oferta da Índia, constam concessões sobre 450 itens tarifários. As mais baixas preferências (10% e 20%) foram aplicadas sobre os produtos com tarifas mais altas, enquanto a preferência de 100% foi outorgada a produtos com tarifa média de 3.1%.

**TABELA 21**  
**CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS DO ACORDO MERCOSUL-ÍNDIA**

Margem de preferência	Oferta MERCOSUL		Oferta Índia	
	Número de itens	Média da TEC	Número de itens	Média da Tarifa
10	394	5.27	93	90.94
20	45	7.50	336	37.04
100	13	0.00	21	3.13
<i>Total acordo</i>	<i>452</i>		<i>450</i>	<i>---</i>

Fonte: Elaborado pela NEGINT/CNI com base nas informações do acordo MERCOSUL-Índia, SECEX/MDIC e TRAINS/WITS.

<sup>46</sup> Esse tema será tratado com mais detalhe na próxima seção deste capítulo.

Com a avaliação de que é necessário aprofundar as concessões trocadas, foi acordada, em reunião intra-MERCOSUL no fim de junho, uma proposta de modalidades para ampliação e aprofundamento do Acordo, que inclui os seguintes aspectos: (1) as preferências de 10% e 30% já existentes no Acordo seriam ampliadas para 30% e 50%, respectivamente; e (2) margem mínima de preferência de 20% seria outorgada para 50% do universo tarifário, mediante troca de listas de pedidos e, após definição de listas de ofertas, indicação de interesses prioritários.

Declarações de representantes do governo indiano, preparando a reunião do Fórum de Cooperação entre Índia, Brasil e África do Sul (IBAS), em setembro de 2006 em Brasília, indicam que há grande interesse em reforçar os laços de cooperação em setores estratégicos como energia, infra-estrutura, tecnologia da informação e agricultura. O mesmo entusiasmo não está presente quando se trata do aprofundamento do acordo comercial.

#### - MERCOSUL-SACU -

As negociações entre MERCOSUL e SACU foram iniciadas a partir dos entendimentos conduzidos por meio da Comissão Negociadora do Acordo Marco MERCOSUL-África do Sul, firmado o dia 15 de dezembro de 2000, objetivando a criação de uma área de livre comércio. Em outubro de 2003, as negociações passaram a incorporar todos os países integrantes da União Aduaneira da África Austral (SACU), formada pela África do Sul, Namíbia, Botswana, Lesoto e Suazilândia.

Em dezembro de 2004, após três rodadas negociadoras, foi subscrito um Acordo de Preferências Tarifárias Fixas durante a reunião de Cúpula do MERCOSUL, realizada em Belo Horizonte. Apesar disso, ainda permanecem pendências a serem resolvidas sobre reciprocidade de concessões e o acordo continua em negociação, não tendo sido, portanto, colocado em vigência. Assim como no caso do Acordo com a Índia, o amparo legal do MERCOSUL para esse tipo de negociação é dado pelo artigo 27 do Tratado de Montevideu de 1980.

**TABELA 22**  
**CARACTERÍSTICAS DAS OFERTAS DO ACORDO MERCOSUL-SACU**

Oferta MERCOSUL			Oferta SACU		
Margem de Preferência	Número de itens	Tarifa Média da TEC	Margem de Preferência	Número de itens	Tarifa média SACU
<b>Itens com tarifas ad valorem</b>					
10	94	13.51	10	256	18.05
25	78	8.03	25	94	7.99
50	34	7.41	50	157	7.96
100	752	1.73	100	419	0.25
<b>Itens com tarifas específicas</b>					
			25	9	
			50	4	
			100	12	
<i>Total</i>	<i>958</i>	<i>---</i>	<i>Total</i>	<i>951</i>	<i>---</i>

Fonte: Elaborado pela NEGINT/CNI com base nas informações do acordo MERCOSUL-SACU, SECEX/MDIC e TRAINS/WITS.

Foram negociadas preferências para o comércio de cerca de 1.900 itens, dos quais 958 outorgados pelo MERCOSUL na nomenclatura NCM e 951 outorgados pela SACU em sua nomenclatura. As margens de preferências são de 10%, 25%, 50% e 100%. Na oferta do MERCOSUL, a quase totalidade do valor de comércio foi outorgada com margem de preferência de 100%, contudo, a média da TEC para esses produtos é baixa: 1.7%. Na oferta da SACU, ocorre fenômeno semelhante: volume expressivo da oferta recebe margem de preferência de 100%, mas conta com tarifas *ad valorem* baixas.

Em fevereiro de 2006, o MERCOSUL, sob a presidência da Argentina, acordou enviar nota à SACU com proposta para prosseguir a negociação. Nos dias 28 e 29 de agosto, foi realizada reunião em Pretória. Na pauta constou um pacote de ampliação do acordo, incluindo produtos dos seguintes setores: automóveis, autopeças, têxteis, frutas, sucos, doces em calda e pesca. Estão também em estudo novas preferências a serem outorgadas pela SACU apenas ao Paraguai e ao Uruguai em couro, soja, lácteos e carnes.

- Um acordo trilateral de livre comércio -

Nos dias 2 e 3 de agosto de 2005, foi realizada a primeira reunião entre funcionários do MERCOSUL, SACU e Índia para estudar a possibilidade de assinatura de um acordo trilateral que, por iniciativa do MERCOSUL (Brasil), incluiria acesso a mercados de bens e serviços e investimentos. Esse acordo, em princípio de livre comércio, deverá cobrir 80% do comércio.

No início de 2006, o MERCOSUL propôs a criação de um Grupo de Trabalho para explorar modalidades para o processo de liberalização. Durante a realização do Fórum de Cooperação entre Índia, Brasil e África do Sul (IBAS) em setembro, em Brasília, esse Grupo será instalado para estudar a negociação de livre comércio. Há que se reconhecer que essa iniciativa terá dificuldades em avançar no curto prazo. Resultados mais efetivos devem ser obtidos a partir do aprofundamento dos acordos já negociados.

#### *Conselho de Cooperação do Golfo e Israel: influências do contexto internacional*

O Acordo-Tabela de Cooperação Econômica entre países do MERCOSUL e do Conselho de Cooperação do Golfo, assinado em maio de 2005, constitui o primeiro passo para a construção de um mecanismo de promoção das relações bilaterais. Com o objetivo de estabelecer ambiente favorável à expansão do comércio e dos investimentos, o Acordo pretende: (i) aprofundar o intercâmbio de informações sobre comércio exterior; (ii) eliminar barreiras tarifárias e não-tarifárias; (iii) incentivar relações empresariais; (iv) promover treinamento e transferência de tecnologia; e (v) fomentar fluxos de capitais, incentivando empreendimentos conjuntos e facilitando investimentos corporativos em áreas como comércio, agricultura e indústria.

Em que pesem as oportunidades não-desprezíveis para o crescimento das exportações do MERCOSUL que podem ser estimuladas por esse Acordo, a motivação do bloco para as negociações com o CCG está relacionada à política brasileira de fomento do diálogo Sul-Sul. Não foi por acaso que o Acordo-Tabela foi firmado por ocasião da Cúpula América do Sul - Países Árabes, realizada em Brasília nos dias 10 e 11 de março de 2005.

O Comunicado Conjunto dos presidentes do MERCOSUL, de dezembro de 2005, confirma o compromisso de iniciar negociações de livre comércio em acesso a mercados de bens, serviços e investimentos. Em reunião preparatória realizada em Riad, em novembro daquele ano, os países haviam acordado o propósito de concluir as negociações ainda em 2006.

As listas iniciais de pedidos em bens e as ofertas iniciais em serviços e investimentos sob o formato de listas positivas estão em elaboração pelos dois lados. Nos dias 2 e 3 de setembro de 2006, seria realizada reunião

conjunta para avaliar proposta de metodologia apresentada pelo MERCOSUL para um acordo de livre comércio. Essa proposta é composta dos seguintes elementos: cronograma de desgravação automática em oito anos, iniciando-se com margem de preferência de 10% no primeiro ano, ampliada em 10 pontos percentuais até o sexto ano e em 20 pontos percentuais nos sétimo e oitavo anos (10%, 20%, 30%, 40%, 50%, 60%, 80% e 100%).

A partir da reação de Israel à iniciativa do MERCOSUL de estreitar relações com os países do CCG, o bloco abriu também negociações comerciais com Israel. Listas de pedidos e ofertas foram trocadas entre os dois lados no primeiro semestre de 2006. As ofertas apresentaram cobertura de 90% do comércio e foram organizadas em cestas de desgravação imediata, em quatro, oito e dez anos. O cronograma dessas negociações buscava manter paralelismo com o das negociações MERCOSUL-CCG. Apesar disso, observa-se que, embora as duas iniciativas tenham como objetivo eliminar tarifas para parte substancial do comércio, as metodologias propostas para a desgravação tarifária são diferentes.

Com os desdobramentos da guerra no Líbano, os presidentes dos países do MERCOSUL, na Cúpula de Córdoba, assinaram declaração manifestando sua preocupação com a situação no Oriente Médio. Novos entendimentos devem aguardar a superação da crise.

#### *Egito e Marrocos: processos paralisados*

Em 2004, foi assinado o Acordo-Tabela MERCOSUL-Egito aprovado pela Decisão 16/04, de julho. Esse Acordo definiu a negociação em duas etapas: assinatura de um acordo de preferências fixas e negociação, posterior, de livre comércio.

O governo brasileiro publicou no Diário Oficial de 29 de outubro de 2004 a Circular N° 68 da Secretaria de Comércio Exterior, informando que serão realizadas rodadas negociadoras visando ao estabelecimento de um acordo comercial de preferências tarifárias fixas. Nesse sentido, os governos iniciaram trabalhos preparatórios de elaboração de listas de interesses, que devem incorporar o conceito de reciprocidade. Em setembro de 2006 ainda não havia previsão da primeira rodada negociadora.

Em novembro de 2004, também foi assinado o Acordo-Tabela MERCOSUL-Marrocos durante a visita do rei Mohammed VI ao Brasil, tendo como primeira etapa para o livre comércio a negociação de um acordo de preferências fixas.

Assim como no caso do Egito, o governo brasileiro publicou no Diário Oficial de 20 de janeiro de 2005 a Circular N° 4 da Secretaria de Comércio Exterior, informando que serão realizadas rodadas negociadoras entre o MERCOSUL e o Marrocos, dando, assim, início ao processo de consultas sobre produtos de interesse do setor privado, segundo o conceito de reciprocidade. Após essa iniciativa, não houve mais desdobramentos nessas negociações.

#### *MERCOSUL-Canadá: à espera da ALCA*

O Primeiro-Ministro do Canadá, Paul Martin, realizou visita de trabalho a Brasília em 23 de novembro de 2004, a convite do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva. O Comunicado Conjunto da reunião registra que os governos "concordaram em promover a ampliação das relações de comércio entre o MERCOSUL e o Canadá, por meio da negociação de acesso aos respectivos mercados, nas áreas de bens, serviços e investimentos, no contexto da conformação de uma futura Área de Livre Comércio das Américas".

As autoridades canadenses sempre pareceram reticentes em avançar em um acordo bilateral por fora do marco das negociações da Alca. Após reuniões realizadas entre as duas partes no primeiro semestre de 2005, representantes do Executivo canadense anunciaram que buscariam mandato negociador para iniciar as negociações bilaterais. Não tendo sido obtido tal mandato, representantes dos dois lados comunicaram que os entendimentos seriam retomados em 2006, o que, todavia, não aconteceu.

#### *MERCOSUL-Cuba: acordo anunciado na Cúpula de Córdoba*

Todos os países do MERCOSUL mantinham acordos bilaterais com Cuba ao amparo do artigo 25 do Tratado de Montevideu-80. Esse artigo permite aos países da ALADI a assinatura de acordos com outros países latino-americanos não pertencentes à Associação. Em novembro de 1998, Cuba foi aceita na ALADI, passando a ocupar a categoria de membro pleno a partir de 26 de agosto de 1999, após cumprimento de exigências legais.

Em julho de 2006, com a presença de Fidel Castro, em Córdoba, na reunião de cúpula do MERCOSUL, foi assinado o Acordo de Complementação Econômica entre MERCOSUL e Cuba, celebrado no marco da ALADI. O Acordo estabelece um programa de liberalização comercial através da multilateralização das preferências vigentes em acordos antigos, de natureza bilateral. As principais características do acordo são as seguintes:

- Preferências MERCOSUL: multilateralização de preferências outorgadas pelos países do MERCOSUL a Cuba em lista de cerca de 1.240 produtos.
- Preferências Cuba: multilateralização de preferências outorgadas por Cuba aos países do bloco em 2.780 produtos.
- Cronogramas: 10 cronogramas de liberalização tarifária - um cronograma de liberalização completa de direitos aduaneiros (100% de margem de preferência [MP]) com duração de 4 anos; 2 cronogramas de 3 anos com MPs finais de 90% e 80%; 4 cronogramas de 2 anos com MPs finais de 75% a 60%; um cronograma de um ano com MP final de 50%; e 2 cronogramas com MPs finais de 35% e 33% em janeiro de 2007.
- Regime de Origem: mudança de classificação tarifária ou, no caso em que esta não possa ser cumprida, o valor CIF dos materiais não-originários dos países signatários não poderá ultrapassar 50% do valor FOB do produto final (60%, no caso do Paraguai).
- Vigência: entrada em vigor bilateralmente entre os países que tenham comunicado à ALADI a incorporação do Acordo às suas legislações internas. As partes poderão determinar a aplicação provisória do acordo, conforme suas legislações.

#### *MERCOSUL-México: avanços nos bilaterais*

Em julho de 2002, foi assinado um Acordo Marco (ACE 54) para a criação de uma Área de Livre Comércio entre o MERCOSUL e o México. De acordo com a cláusula de vigência do Acordo, o mesmo deveria entrar em vigor no dia 5 de janeiro de 2006.

Apesar de várias manifestações de interesse por parte de autoridades mexicanas e de alguns dos sócios do MERCOSUL em promover uma aproximação mais profunda entre o México e o MERCOSUL - muito se falou em incorporação do México ao bloco -, todas as iniciativas de negociação nos últimos anos deram-se no âmbito dos instrumentos bilaterais (Brasil-México, Argentina-México e Uruguai-México).

México e Uruguai já alcançaram um acordo de livre comércio que cobre o substancial intercâmbio comercial entre os dois países. O Acordo de Complementação Econômica N° 60 foi assinado em novembro de 2003 e colocado em vigência pelas duas partes em junho de 2004. Esse acordo representa uma importante exceção à união aduaneira do MERCOSUL, mas o Uruguai obteve permissão dos demais sócios para firmar o acordo.

No primeiro semestre de 2006, México e Argentina subscreveram um acordo ampliando o já existente Acordo de Complementação Econômica N° 6. O número de itens incluídos no novo acordo representa 18% do intercâmbio total entre os dois países (AB INTRA [maio 2006] N° 17). As preferências negociadas se dividem em três categorias para desgravação total de tarifas: liberalização imediata, cinco anos e dez anos.

Em julho de 2002, foi subscrito o Acordo de Complementação Econômica N° 53 (ACE 53) entre Brasil e México, que estabelece preferências fixas a cerca de 800 itens Naladi/SH. Resultado de quatro anos de negociações entre os dois países, o processo de incorporação do Acordo à normativa interna foi mais longo no México do que no Brasil. O ACE 53 foi internalizado à legislação brasileira em setembro de 2002, mas no México ele somente foi incorporado à legislação doméstica em maio de 2003.

O Acordo de Complementação Econômica N° 55 (ACE 55), subscrito entre MERCOSUL e México, em 2002, estabelece o comércio de produtos automotivos, bens novos, compreendidos nos códigos da Naladi/SH, com as respectivas descrições: automóveis; veículos com peso bruto total de até 8,845 kg (comerciais leves, chassis com motor, cabina e carroceria para esses veículos, caminhões e chassis com motor e cabina com peso bruto total até 8,845 kg); tratores agrícolas, colheitadeiras, máquinas agrícolas autopropulsionadas e máquinas rodoviárias autopropulsionadas; e autopeças para os produtos automotivos listados nas alíneas anteriores, inclusive as destinadas ao mercado de reposição.

Em agosto de 2006, foram realizados encontros em Brasília para revisão desses acordos. O México manifestou interesse em rever o Acordo Automotivo (ACE 55), no que diz respeito às negociações de ônibus e caminhões, cujas preferências devem entrar em vigor somente em 2011. Por sua vez, o Brasil apresentou a seguinte proposta para ampliação do acordo bilateral ACE 53:

- inclusão do universo tarifário com preferência linear de 30%;
- as preferências superiores que já beneficiam os produtos do ACE 53 seriam respeitadas; e
- os produtos que integram a lista de exceções da PTR (Acordo Regional de Preferência Tarifária Regional da ALADI - PTR N° 4) receberiam uma preferência linear de 20%.

O crescimento da importância do México como mercado de destino das exportações dos países do MERCOSUL, nos últimos anos, vem atraindo o interesse dos países do bloco por um aprofundamento dos instrumentos já existentes. É curioso notar, todavia, que esse interesse crescente, combinado às manifestações positivas de representantes do governo mexicano, não tem sido suficiente para fazer avançar as negociações que permitiriam a efetiva implementação do ACE 54 (uma área de livre comércio México-MERCOSUL).

*Paquistão: o mais novo integrante da lista de países com negociações abertas com o MERCOSUL*

Em julho de 2006, na Reunião de Cúpula do MERCOSUL, em Córdoba, Argentina, foi assinado o Acordo Tabela de Comércio entre o MERCOSUL e o Paquistão. Nesse Acordo foram fixadas as bases para o início de negociações de acordos preferenciais que conduzam, progressivamente, a um Acordo de Livre Comércio. O Acordo determina a criação de um Comitê de Negociações que deverá trocar informações

sobre tarifas e condições de acesso a mercados, bem como estabelecer critérios para a negociação de uma Área de Livre Comércio. O Acordo entrará em vigor 30 dias após a última notificação dos países sobre o cumprimento das formalidades legais internas.

## **F. A Rodada Doha e seus possíveis impactos sobre a Tarifa Externa Comum do MERCOSUL**

As negociações multilaterais na OMC constituíram a principal prioridade da política comercial brasileira nos últimos dois anos.<sup>47</sup> Essa prioridade reflete-se na agenda do MERCOSUL de duas maneiras: em primeiro lugar, subordina as negociações regionais envolvendo países desenvolvidos à evolução das negociações multilaterais; em segundo, aumenta a pressão para que os países do bloco atuem de forma mais coordenada nos foros da OMC.

A atuação do Brasil como líder do G-20 e representante do Grupo em instâncias informais de negociação na OMC - como os minigrupos que se vão reunindo para buscar superação de divergências - torna mais difícil para o país avançar, por exemplo, em entendimentos com a UE no âmbito das negociações MERCOSUL-UE. A UE estabeleceu, com o conceito de *single pocket*, uma clara dependência das concessões em agricultura no *front* regional ao tamanho do esforço em termos de liberalização agrícola no *front* multilateral. A conclusão de um arranjo regional que possa ter impacto sobre a capacidade europeia de ofertar acesso a mercados em produtos agrícolas no multilateral pode afetar os interesses de outros membros do G-20.

Mais importante é o impacto sobre a coordenação dos sócios do MERCOSUL em sua atuação na Rodada. O MERCOSUL não atua como bloco na OMC. Em reunião extraordinária do GMC em dezembro de 2004, foi criado um grupo *ad hoc* de consulta e coordenação para as negociações de acesso a mercados na OMC. Se a atuação como bloco é importante nas outras áreas, em temas que tenham impacto sobre as tarifas de importação a coordenação é imprescindível, uma vez que promoverão alterações na TEC do MERCOSUL.<sup>48</sup>

Ainda que o grupo venha se reunindo, a atuação em Genebra ainda não reflete essa coordenação, em particular nas negociações de bens não-agrícolas (NAMA). Em agricultura, a coordenação se dá de forma implícita, uma vez que todos os países do MERCOSUL são agora membros do G-20,<sup>49</sup> que apresenta posições em nome de todos os seus integrantes. Já em NAMA, não existe um grupo de interesses em que participem os quatro países. Apenas Argentina e Brasil vêm atuando de forma coordenada. Os dois países apresentaram em 2005 uma proposta em conjunto com a Índia, que ficou conhecida como fórmula ABI, e, mais recentemente, vêm trabalhando no âmbito do NAMA-11, grupo de países que vem apresentando documentos em conjunto nas negociações de bens industriais. Paraguai e Uruguai não integram esse grupo. Em serviços, como as negociações referem-se a ofertas individuais de cada país, não existe nenhum tipo de coordenação.

Ainda que a Rodada esteja suspensa, após a impossibilidade de encontrar consenso em torno das modalidades de liberalização em agricultura e bens industriais, é importante analisar o estágio em que foram paralisados os entendimentos e em que medida alguns dos temas em discussão afetam o MERCOSUL.

---

<sup>47</sup> Após a Reunião Ministerial da OMC em Cancún e a criação do G-20 o Brasil passou a ser convidado para participar dos pequenos grupos informais integrados pelos principais *players* na OMC e que têm o objetivo de propor soluções para os principais impasses nas negociações. Ultimamente, o grupo mais relevante tem sido o G-6, formado por Estados Unidos, UE, Japão, Austrália, Índia e Brasil.

<sup>48</sup> É importante registrar que permanecem incoerências entre as tarifas consolidadas pelos países do MERCOSUL na OMC e os níveis praticados pela TEC. Um dos objetivos do grupo de consultas seria elaborar proposta que permitisse eliminar essas incoerências como parte da implementação dos compromissos da Rodada.

<sup>49</sup> O Uruguai, que não era membro original, passou a integrar o Grupo em março de 2005.

## *Agricultura*

O único avanço concreto nessa área foi a definição de datas para a eliminação dos subsídios às exportações (2013) e a eliminação dos subsídios à exportação de algodão em 2006. Nos demais temas da agenda agrícola permanecem impasses. A Declaração Ministerial de Hong Kong, de dezembro de 2005, registra, em termos sintéticos, a seguinte situação:

- Eliminação dos subsídios às exportações no final de 2013 - a eliminação será feita de forma progressiva, de maneira que uma parte substancial seja realizada no fim da primeira metade do período de implementação até 2010.
- Apoio doméstico - as reduções serão feitas através de três bandas, com maiores cortes lineares nas bandas mais altas. Todos os países em desenvolvimento estarão na banda mais baixa.
- Acesso a mercados - é um dos temas mais relevantes da Rodada para o MERCOSUL. Não há ainda decisão sobre produtos sensíveis, produtos especiais e salvaguardas especiais, definições que podem afetar diretamente os interesses ofensivos dos países do MERCOSUL que estão concentrados em poucos produtos. Há um intenso debate sobre o corte médio de tarifas para bens agrícolas, que permaneceu no centro das atenções até a suspensão das negociações.
- Algodão - os países desenvolvidos deverão eliminar os subsídios à exportação a este produto em 2006 e deverão dar tratamento "*duty free and quota free*" às exportações dos países menos desenvolvidos (LDCs). Esse tema afeta diretamente quatro países centro-africanos que não conseguiam competir com os subsídios dos Estados Unidos.

Em julho de 2006, quando as negociações da Rodada foram suspensas, os principais conflitos centravam-se, justamente, sobre o tamanho dos cortes em medidas de apoio doméstico à produção e o corte de tarifas para bens agrícolas. Os Estados Unidos, que haviam apresentado uma oferta de redução dos subsídios domésticos, considerada insuficiente pelo G-20 e pela UE, exigiam cortes mais substanciais nas tarifas dos países europeus e dos membros do G-20.

## *Bens industriais (NAMA)*

O mandato definido na Declaração de Doha, de novembro de 2001, determina que o objetivo das negociações da Rodada em bens industriais é "reduzir ou, quando apropriado, eliminar tarifas, incluindo a redução e eliminação de picos tarifários, tarifas altas e escalada tarifária, bem como barreiras não-tarifárias, em particular aquelas impostas a produtos de interesse exportador de países em desenvolvimento. A cobertura de produtos deve ser abrangente e sem exclusões, *a priori*. As negociações devem levar inteiramente em consideração as necessidades e interesses especiais dos países em desenvolvimento e países com menor desenvolvimento relativo, até mesmo através de compromissos não recíprocos de redução tarifária, de acordo com as provisões relevantes do artigo XXVIII bis do *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT) 1994 e as provisões citadas no parágrafo 50 da Declaração de Doha (...)"

O Programa de Trabalho (*Framework*), aprovado em julho de 2004, define que as negociações em bens industriais deverão incorporar os seguintes elementos principais: (i) a adoção de uma fórmula não-linear a ser aplicada sobre as tarifas consolidadas pelos países-membros na OMC; (ii) o aumento do grau de consolidação das linhas tarifárias ainda não consolidadas; (iii) o recurso a flexibilidades para o tratamento das sensibilidades dos países em desenvolvimento na liberalização de bens industriais; e (iv) a negociação de acordos setoriais para a eliminação ou harmonização de tarifas, preferencialmente em setores do interesse exportador dos países em desenvolvimento.

A combinação desses elementos deve determinar o grau de abertura resultante das negociações em bens industriais. Quando as negociações foram suspensas, em julho de 2006, os entendimentos em relação a esses elementos convergiam para a seguinte situação:

Fórmula: adoção de uma Fórmula Suíça simples, com dois coeficientes (um para países em desenvolvimento e outro para países desenvolvidos).

$$\text{Fórmula Suíça: } t_{\text{Suíça}} = \frac{\alpha \times t_{\text{Consolidada}}}{\alpha + t_{\text{Consolidada}}} \quad \alpha = 1, \dots, 8, \dots, 30, \dots$$

Essa fórmula introduz uma correção não-linear na estrutura tarifária, promovendo cortes maiores nas tarifas maiores e cortes menores nas tarifas menores. Resulta em uma estrutura tarifária mais homogênea, com menor dispersão entre as tarifas. Após o entendimento sobre a fórmula, o debate concentrou-se na definição dos coeficientes a serem empregados. É importante ressaltar que quanto mais elevado o coeficiente menor será o corte resultante da aplicação da fórmula. Por isso, a idéia de adoção de dois coeficientes, um para os países desenvolvidos (menor) e outro para países em desenvolvimento (maior). O debate principal tem girado em torno da distância entre os dois coeficientes.

Outro aspecto importante a salientar é que a fórmula será aplicada sobre as tarifas consolidadas pelos países na OMC. Com raríssimas exceções, as tarifas consolidadas pelos membros do MERCOSUL na OMC são bastante superiores às tarifas efetivamente aplicadas por cada um dos sócios (a TEC com suas exceções nacionais).<sup>50</sup> Isso significa que parte do corte não resultará em redução efetiva de tarifas, dada a distância entre as tarifas aplicadas e consolidadas. Por exemplo, o Brasil consolidou a maioria de suas linhas tarifárias a 35%, mas aplica efetivamente esse nível apenas para os automóveis e calçados. Na TEC original, o nível mais elevado previsto é de 20%, embora Brasil e Argentina apliquem 35% por conta do regime automotriz.

A Tabela 23 apresenta um exercício de simulação sobre os impactos da aplicação da Fórmula Suíça com vários coeficientes diferentes sobre os parâmetros da TEC, utilizando como ponto de partida a estrutura tarifária que o Brasil consolidou na OMC.

**TABELA 23**  
**NEGOCIAÇÕES DE ACESSO A MERCADOS - NAMA**  
Sumário da aplicação da Fórmula Suíça na tarifa consolidada brasileira - Vários coeficientes

Estatísticas	TEC	Fórmula Suíça							
		Coeficientes							
		8	10	15	20	23	25	30	35
Média	10.77	6.20	7.35	9.79	11.74	12.73	13.34	14.68	15.81
Moda	14.00	6.51	7.78	10.50	12.73	13.88	14.58	16.15	17.50
Mediana	14.00	6.51	7.78	10.50	12.73	13.88	14.58	16.15	17.50
DP	6.77	0.66	0.84	1.27	1.67	1.90	2.04	2.38	2.68
Máximo	35.00	6.51	7.78	10.50	12.73	13.88	14.58	16.15	17.50
Mínimo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Média de redução tarifária (%)		77.71	73.74	65.43	58.85	55.51	53.50	49.05	45.30
<i>Itens perfurados</i>		6,059	6,005	5,456	4,933	4,933	3,413	2,450	2,297

Fonte: Elaborado pela NEGINT/CNI com base nas informações do MDIC.

<sup>50</sup> O Paraguai tem tarifas consolidadas inferiores às dos demais membros.

De modo geral, os países desenvolvidos e muitos países em desenvolvimento defendem coeficientes próximos de 15 para os países em desenvolvimento, enquanto para os desenvolvidos o coeficiente estaria em torno de 10. Brasil e Argentina indicaram informalmente a possibilidade de aceitar o coeficiente 30 como limite inferior. Nos dias que antecederam a última reunião do G-6, em Genebra, negociadores brasileiros acenaram com a possibilidade de aceitarem o coeficiente 23 caso houvesse melhoria efetiva nas ofertas de liberalização em agricultura.

O coeficiente de 15, defendido por muitos dos países da OMC, levaria a tarifa máxima brasileira para 10.5% e a média para 9.8%. Nesse caso, haveria 5,456 itens tarifários perfurados, com um corte médio de 65.4%, indicando a necessidade de uma revisão mais abrangente na TEC.

Já o coeficiente de 23, que foi mencionado por negociadores brasileiros nas últimas tentativas de busca de consenso em Genebra, corresponde a uma nova tarifa máxima de 13.88% e média de 12.73%. Observa-se que o número de produtos perfurados é de 4,933, idêntico ao número resultante da aplicação do coeficiente 20. Isso acontece porque, sendo a estrutura da TEC organizada em níveis tarifários que variam de 2 em 2 pontos percentuais, a definição da tarifa máxima em 13.88% corresponderia na TEC ao nível de 12%, o mesmo acontecendo com a aplicação do coeficiente 20, que leva a tarifa máxima para 12.73%, que também corresponde a 12% na TEC.

Esse exercício, que deveria ser replicado para a estrutura tarifária consolidada por cada um dos sócios do MERCOSUL na OMC, dá a dimensão dos ajustes na TEC que deverão resultar das negociações de bens industriais, caso a Rodada Doha seja concluída. De modo geral, observa-se que quanto menor o coeficiente definido maior será o grau de abertura resultante e mais homogênea se tornará a estrutura da TEC.

#### - Flexibilidades -

As flexibilidades são mecanismos de escape para lidar com as sensibilidades dos países em desenvolvimento. Elas envolvem a adoção de coeficientes diferentes para a fórmula de redução tarifária, a possibilidade de ter um pequeno percentual de produtos sujeitos a cortes inferiores à fórmula, por exemplo, e prazos mais longos para implementação dos compromissos.

Essas flexibilidades devem incorporar dois conceitos: reciprocidade assimétrica (significa que os países desenvolvidos devem fazer esforços de abertura relativamente maiores) e tratamento especial e diferenciado para países em desenvolvimento (para acomodar produtos sensíveis). Embora o documento não tenha definido de que forma a reciprocidade assimétrica será incorporada, vários países vêm defendendo a adoção de dois coeficientes para a fórmula: um coeficiente menor para os países desenvolvidos e um maior para os em desenvolvimento, resultando em esforços de liberalização relativamente maiores para os países desenvolvidos, como descrito acima.

Já para conferir tratamento especial e diferenciado, os países em desenvolvimento deverão gozar de prazos maiores para a implementação dos compromissos de redução tarifária e poderão aplicar cortes inferiores aos estabelecidos pela fórmula para um pequeno percentual de suas linhas tarifárias. Embora esse percentual ainda não esteja definido, o último documento do presidente do grupo negociador de NAMA apontava para um percentual de 10% de linhas tarifárias que poderiam estar sujeitas a cortes inferiores ao que for estabelecido pela fórmula (pelo menos metade do corte), desde que essas linhas não superem 10% do valor total de importações de bens industrializados do país. Alternativamente, o país poderia colocar 5% das linhas tarifárias em exceção a qualquer corte, desde que o número de produtos a receber esse tratamento não exceda 5% do valor total das importações de produtos industrializados.

A decisão sobre os produtos que cada um dos membros do MERCOSUL poderá colocar em listas de sensíveis também exigirá coordenação intra-bloco, uma vez que, para respeitar a TEC, os produtos excetuados deverão receber o mesmo tratamento em todos os países. Essa certamente será uma negociação delicada. Como já ficou evidente em outras frentes de negociação, as sensibilidades no setor industrial são muito variáveis entre os sócios do MERCOSUL. Como o número total de linhas tarifárias não pode exceder um percentual do valor das importações por país, a decisão sobre os produtos a serem incluídos nessa lista vai enfrentar difíceis conflitos de interesses entre os sócios.

- Acordos setoriais -

Os acordos setoriais para a eliminação ou harmonização de tarifas são considerados uma das modalidades centrais no processo de liberalização de tarifas industriais na Rodada. Essa modalidade tem sido alvo de intenso debate, uma vez que alguns países estão fortemente engajados na eliminação completa de tarifas para alguns setores de seu interesse, enquanto outros resistem em aceitar a participação obrigatória nessas iniciativas. Para contornar as dificuldades nessa área, definiu-se que a participação dos países nesses acordos terá caráter voluntário, sendo necessária a obtenção de uma massa crítica relevante em termos de participantes para que qualquer acordo setorial seja concluído.

Brasil e Argentina vêm se recusando a participar dos grupos informais de trabalho que se formaram para avaliar a possibilidade de negociar acordos em alguns setores. Para manter a coerência com a TEC, a eventual participação de qualquer país do MERCOSUL em acordos setoriais deveria ser feita em coordenação com os demais sócios. Caso contrário, um dos sócios estará comprometendo-se com a redução ou eliminação de tarifas em um determinado setor, sem que esses compromissos estejam refletidos na TEC.

- Outros temas -

Além dessas modalidades de negociações tarifárias, há outros temas em discussão na Rodada que deverão afetar os compromissos do MERCOSUL. Entre eles vale a pena registrar a negociação de eliminação de tarifas para bens ambientais. A própria definição de bens ambientais vem suscitando prolongado debate, uma vez que esse tema foi incluído na Declaração Ministerial de Doha sem a explicitação de um conceito para essa categoria de produtos. Alguns países já apresentaram extensas listas de produtos que consideram ser bens ambientais. Muitos desses produtos são de uso dual, o que significa que não têm apenas uso ambiental. A Argentina apresentou uma proposta para contornar a definição de bens ambientais, que defende que cada país poderá eliminar as tarifas de importação de bens que sejam utilizados durante o desenvolvimento de projetos ambientais nacionais.

Outro tema relevante foi o compromisso assumido durante a Reunião Ministerial da OMC em Hong Kong de que os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento que estiverem em condições de aderir ao programa deverão conceder acesso livre, ou seja, tratamento "*duty free and quota free*", para todos os produtos originários dos países menos desenvolvidos até 2008. Para acomodar preocupações com o nível de competitividade de alguns produtos específicos desses países, está prevista a possibilidade de o país outorgante excetuar até 3% das linhas tarifárias. Esse compromisso não faz parte do *single undertaking* da Rodada Doha, ou seja, será adotado independentemente da conclusão das negociações globais.

O governo brasileiro anunciou que pretende conceder livre acesso aos 32 países LDCs que são membros da OMC e já iniciou consultas com o setor privado para definir critérios, exceções e regras de origem. A concessão desses benefícios também deveria ser feita de forma coordenada com os sócios do MERCOSUL. Caso os demais membros do MERCOSUL não estejam dispostos a participar dessa iniciativa, será necessário ao Brasil solicitar um *waiver* ou autorização a seus sócios do bloco para implementar as concessões unilaterais.

A Rodada Doha é a primeira negociação multilateral após a implementação da união aduaneira no MERCOSUL. Mas, mesmo após a criação do bloco, os países-membros continuaram a atuar de forma individual na OMC, buscando, mais recentemente, estabelecer alguma forma de coordenação ainda muito incipiente. Observa-se que a apresentação de documentos de negociação e a definição de posições negociadoras continuam a ser conduzidas pelos governos nacionais com reduzido grau de articulação dos sócios. Mais recentemente, uma maior aproximação de interesses entre Argentina e Brasil tem possibilitado maior articulação entre os dois países nas negociações de bens industriais. O G-20 também contribuiu para dar uma moldura comum à atuação de cada país nas negociações agrícolas.

Ainda não está claro qual será o futuro da Rodada. Durante reunião do G-20, em setembro de 2006, com a participação dos principais *players* nas negociações, o diretor geral da OMC, Pascal Lamy, anunciou que as negociações deverão ser retomadas no máximo até março de 2007. Caso as negociações da Rodada venham de fato a ser retomadas, será tempo de definir compromissos específicos de liberalização tarifária que podem sofrer influência de várias das modalidades em negociação. O esforço de coordenação intra-MERCOSUL deverá aumentar. Essa também poderá ser uma oportunidade para corrigir as discrepâncias atualmente existentes entre as tarifas consolidadas por cada país do bloco durante a Rodada Uruguai.

### **G. A Adesão da Venezuela ao MERCOSUL**

No dia 4 de julho, em Caracas, foi assinado o Protocolo de Adesão da República Bolivariana da Venezuela ao MERCOSUL. As negociações do Protocolo de Adesão foram breves. A Venezuela solicitou formalmente sua adesão ao MERCOSUL durante a XV Cúpula Ibero-americana, realizada em Salamanca, Espanha, em 14 e 15 de outubro de 2005. Em 8 de dezembro de 2005, foi assinado o Acordo Marco para a adesão da Venezuela ao MERCOSUL.

A Decisão Nº 28/05 do Conselho do Mercado Comum do MERCOSUL, de fins de 2005, determinava que, após a aprovação da solicitação por unanimidade, a negociação entre as partes das condições e termos da adesão deveria envolver necessariamente:

- i. Adesão ao tratado de Assunção, ao Protocolo de Ouro Preto e ao Protocolo de Olivos de Solução de Controvérsias;
- ii. Adoção da Tarifa Externa Comum do MERCOSUL, mediante definição de um cronograma de convergência;
- iii. Adesão da Venezuela ao Acordo de Complementação Econômica Nº 18 (ACE 18) e seus Protocolos Adicionais;
- iv. Adoção do acervo normativo do MERCOSUL, incluindo normas em incorporação;
- v. Adoção dos instrumentos internacionais celebrados no marco do tratado de Assunção;
- vi. Definição da modalidade de incorporação aos acordos celebrados pelo MERCOSUL com terceiros países ou grupos de países, bem como sua participação nas negociações externas.

Para desenvolver esse trabalho foi criado um Grupo *Ad Hoc* que, após a sua primeira reunião, prevista para maio de 2006, teria um prazo de 180 dias renováveis por igual período para encaminhar ao Conselho do Mercado Comum os resultados da negociação. A expectativa dos analistas era de que, ainda que os trabalhos do Grupo fossem cumpridos exemplarmente, contrariando a experiência do MERCOSUL em termos de metas e prazos, esse processo não seria concluído antes de meados de 2007. Os negociadores, por outro lado, encontram formulas para reduzir o processo e o Protocolo foi assinado durante a Cúpula Presidencial, em Buenos Aires, em julho de 2006.

Evidentemente, para integrar-se ao MERCOSUL, a Venezuela necessitaria retirar-se da CAN, uma vez que esta também é uma união aduaneira e na é possível que um mesmo país seja membro de duas uniões aduaneiras simultaneamente. Esta providência foi tomada pela Venezuela em 22 de abril de 2006, sob a alegação que os acordos assinados por dois dos sócios (Peru e Colômbia) da CAN eram incompatíveis com as regras do bloco.

Pelo Protocolo de Adesão, a Venezuela assume os direitos e obrigações do Tratado de Assunção, Protocolo de Ouro Preto e Protocolo de Olivos de Solução de Controvérsias. O país adotará o acervo normativo do MERCOSUL de forma gradual, o mais tardar em quatro anos contados a partir da entrada em vigência do Protocolo. Apesar disso, o Protocolo estabelece que a partir da sua entrada em vigência, a Venezuela adquirirá a condição de Estado Parte e participará com todos os direitos e deveres do MERCOSUL.

A Adoção pela Venezuela da TEC e da NCM também se dará no mais tardar em quatro anos a partir da entrada em vigência do Protocolo. A definição do cronograma de implementação da TEC e suas eventuais exceções ficarão a cargo de um Grupo de Trabalho criado pelo Artigo 11 do Protocolo.

A definição dos prazos limites para o alcance do livre comércio entre os países do MERCOSUL e a Venezuela incorpora critérios de assimetria das economias:

- 1 de janeiro de 2010: de Argentina e Brasil à Venezuela
- 1 de janeiro de 2013: de Paraguai e Uruguai à Venezuela
- 1 de janeiro de 2012: de Venezuela aos países do MERCOSUL.

Está previsto um prazo de desgravação mais longo, que poderá estender-se até 2014, para produtos sensíveis. Por outro lado, a Venezuela oferece desgravação imediata para os principais produtos da oferta exportável do Paraguai e do Uruguai.

A definição dos cronogramas para o cumprimento desses prazos também está a cargo do Grupo de Trabalho mencionado acima. O Protocolo ressalva que o programa de liberalização será aplicado sobre o total de tarifas e medidas de efeito equivalente, com exceção do contemplado na normativa vigente do MERCOSUL. Durante o período de transição será aplicado ao comércio com a Venezuela o Regime de Origem previsto no ACE 59. As normas e disciplinas previstas por esse ACE deixarão de vigorar no comércio entre as partes o mais tardar em 1º de janeiro de 2014.

O Protocolo determina que, a partir de sua assinatura e até a sua entrada em vigência, a Venezuela integrará a Delegação do MERCOSUL nas negociações com terceiros. Em relação aos acordos externos já negociados, o Grupo de Trabalho definirá as condições e as iniciativas a serem negociadas com terceiros países para a incorporação da Venezuela a esses acordos.

A entrada em vigência do Protocolo requer a sua aprovação pelos Congressos dos cinco países envolvidos. A aprovação pela Assembléia Nacional da Venezuela se deu em tempo recorde: a ratificação do Protocolo foi publicada em 19 de julho de 2006, ou seja, passados apenas 15 dias de sua assinatura. Ainda que não haja dificuldades nos Parlamentos dos demais países, é provável que ainda demore alguns meses até que o instrumento seja formalmente colocado em vigência.

Venezuela gozará do status de Estado Parte tão logo o Protocolo seja colocado em vigência, ainda que, pelos cronogramas previstos, o país não estará plenamente integrado às regras comerciais do bloco até 2014, quando deixam de valer as regras do ACE 59 para seu o comércio com os atuais membros do MERCOSUL.

Do ponto de vista dos interesses comerciais dos países do MERCOSUL, a adesão da Venezuela suscita quatro questões relevantes:

- i. relevância econômica e comercial do novo membro;
- ii. impactos sobre as condições de acesso ao mercado da Venezuela;
- iii. condições de adesão da Venezuela à TEC do MERCOSUL; e
- iv. influência da Venezuela na agenda externa do bloco.

*Venezuela: indicadores econômicos*

A Venezuela tinha, em 2004, um PIB de US\$ 110.1 bilhões (dólares correntes) e um PIB *per capita* de US\$ 4,250, maior do que o observado para todos os atuais membros do MERCOSUL. A adesão do país ao MERCOSUL representa um acréscimo de 14% ao PIB total do bloco e de 11% à sua população, considerando o mesmo ano como base.

O comércio exterior representa 47.8% do PIB venezuelano, fruto principalmente do valor relativamente elevado das suas exportações, que atingiram em 2004 quase US\$ 40 bilhões. As vendas externas da Venezuela cresceram de forma expressiva no período recente devido ao desempenho de seu principal produto de exportação - o petróleo. Já as importações venezuelanas são muito mais modestas: elas atingiram US\$ 14.7 bilhões naquele ano, um valor bastante inferior ao registrado pela Argentina.

**TABELA 24**  
**INDICADORES ECONÔMICOS - MERCOSUL E VENEZUELA - 2004**

Países	PIB (US\$ bilhões)	PIB <i>per capita</i> (US\$)	População (milhões)	Exportações (US\$ milhões FOB)	Importações (US\$ milhões CIF)	Comercio / PIB (%)
Argentina	153.0	4,060	37.7	34,314	23,288	37.7
Brasil	603.8	3,325	181.6	96,475	62,782	26.4
Paraguai	7.0	1,219	5.7	1,626	2,658	61.6
Uruguai	13.3	3,903	3.4	2,931	3,114	45.6
Venezuela	110.1	4,235	26.1	37,987	14,688	47.8

Fonte: FMI, INDEC, SECEX, BCU, BCP e PC-TAS.

A integração ao MERCOSUL de um novo membro com o porte da Venezuela tem um impacto moderado sobre o perfil econômico e comercial do bloco. Embora tenha um PIB *per capita* mais elevado que a média do bloco, o valor das importações anuais não é muito expressivo. O aspecto mais ressaltado nas análises de custo-benefício da entrada da Venezuela no MERCOSUL é o potencial energético que o país agrega ao bloco.<sup>51</sup>

<sup>51</sup> Entretanto, como afirma Peña [2006], a cooperação em energia poderia ser desenvolvida sem que fosse necessária a incorporação plena do país ao MERCOSUL.

*O perfil das relações comerciais venezuelanas com o MERCOSUL e com o mundo*

O comércio de cada um dos membros do MERCOSUL com a Venezuela é pouco relevante. O bloco absorveu apenas 3.3% das exportações venezuelanas para o mundo, na média dos anos 2003-2004. Essa participação caiu em relação ao biênio 1995-1996. A Venezuela também não tem sido um mercado importante para as vendas externas dos países do MERCOSUL, como mostra a Tabela 25.

**TABELA 25**  
**EXPORTAÇÕES DOS PAÍSES DO MERCOSUL E VENEZUELA - POR DESTINO**  
Em %

Mercado de Destino	Argentina		Brasil		Paraguai		Uruguai		Venezuela	
	1995/ 1996	2003/ 2004								
Estados Unidos	8.4	10.7	19.2	21.1	4.1	3.4	6.0	16.6	56.0	22.1
América do Sul	45.2	34.9	20.8	19.3	66.5	60.9	55.4	32.5	16.6	4.8
Argentina	---	---	9.8	11.5	9.0	5.8	7.3		0.2	0.0
Brasil	27.0	15.8	---	---	47.5	25.7	18.6		5.8	0.6
Paraguai	2.7	1.4	2.8	0.9	---	---	2.0		0.0	0.0
Uruguai	3.1	1.9	1.7	0.6	3.9	24.2	---		0.1	0.0
Venezuela	1.6	0.9	1.0	1.2	1.8	0.5	0.7		---	-
Demais países	10.8	15.0	5.6	5.1	4.3	4.6	3.8		10.5	4.1
México	0.9	2.8	1.2	3.8	0.5	0.3	0.9	4.0	0.8	1.2
UE (25 países)	20.6	19.2	28.1	24.1	20.5	6.4	19.0	21.3	8.6	6.0
China	2.0	8.0	2.5	5.6	0.0	2.1	5.3	4.1	0.0	0.6
Demais países	22.9	24.3	28.1	26.1	8.3	27.0	13.4	21.5	17.9	65.2
<i>Total</i>	<i>100.0</i>									

Fonte: PC-TAS Elaboração: FUNCEX.

A análise da origem das importações desses países mostra que a Venezuela não é um fornecedor importante para os países do MERCOSUL. Já o Brasil é um supridor relativamente importante de produtos para a Venezuela, sendo responsável por 7.7% das importações totais do país. A Argentina participa com 1.9%, o Paraguai com 0.6% e o Uruguai com 0.2%.

É curioso observar que a participação dos Estados Unidos no destino das exportações venezuelanas e na origem de suas importações é muito superior à verificada nas pautas de exportação e importação dos países do MERCOSUL. Outra característica que chama atenção na análise da composição das exportações venezuelanas: seu elevado grau de diversificação geográfica (Tabela 26).

O comércio do Paraguai e do Uruguai com a Venezuela é concentrado em pouquíssimos produtos. As vendas de algodão, óleo de soja e de girassol respondem por 94% do total exportado pelo Paraguai para a Venezuela. Por sua vez, a Venezuela concentra cerca de 85% de suas vendas ao Paraguai em três produtos: fumo não-manufaturado, cabos de filamentos artificiais e pastas de fibras sintéticas ou artificiais.

Os principais produtos exportados pelo Uruguai para a Venezuela são leite, queijos, tanantes inorgânicos, e carnes de bovino. Os dez principais produtos exportados pelo Uruguai para esse país correspondem a

93.4% do total das vendas uruguaias à Venezuela. Já os herbicidas representam 62% das vendas venezuelanas para o Uruguai. Outros produtos importados pelo Uruguai da Venezuela são navalhas e aparelhos de barbear, pastas de fibras sintéticas, medicamentos, etilenoglicol, inseticidas, torres e pórticos de ferro fundido e óleos de petróleo.

**TABELA 26**  
**IMPORTAÇÕES DOS PAÍSES DO MERCOSUL E VENEZUELA - POR ORIGEM**  
Em %

Mercado de Origen	Argentina		Brasil		Paraguai		Uruguai		Venezuela	
	1995/ 1996	2003/ 2004								
Estados Unidos	20.4	15.3	23.0	19.0	11.6	3.4	10.8	7.1	43.6	31.8
América do Sul	27.9	38.8	19.0	15.5	48.2	52.7	48.2	47.6	18.0	25.0
Argentina	---	---	11.6	9.3	17.5	21.3	20.8	23.6	2.9	1.9
Brasil	21.6	33.0	---	---	26.5	27.6	23.2	21.2	3.9	7.7
Paraguai	0.7	1.8	1.0	0.7	---	---	0.6	0.5	0.7	0.6
Uruguai	1.3	1.0	1.8	0.9	1.5	2.0	---	---	0.2	0.2
Venezuela	0.4	0.1	1.8	0.5	0.2	0.3	1.4	0.0	---	---
Demais países	3.9	2.8	2.8	4.1	2.5	1.6	2.2	2.3	10.4	14.6
México	2.1	2.7	1.7	1.1	0.6	0.5	1.4	0.9	3.5	4.7
UE (25 países)	29.6	18.7	27.4	25.2	9.9	6.1	19.0	11.4	17.6	18.8
China	2.9	5.7	1.5	5.5	0.0	15.5	1.2	4.6	0.0	2.5
Demais países	17.1	18.9	27.5	33.6	29.7	21.8	19.3	28.4	17.2	17.1
<i>Total</i>	<i>100.0</i>									

Fonte: PC-TAS Elaboração: FUNCEX.

O comércio da Argentina com a Venezuela é ligeiramente mais diversificado. Dez produtos respondem por 61% do total das exportações argentinas para a Venezuela, sendo que os maiores valores são registrados para as vendas de leite em pó, óleo de soja e medicamentos. As vendas argentinas incluem também produtos de maior valor agregado como chassis com motor para automóveis. Já as exportações da Venezuela para a Argentina são dominadas por produtos da indústria química e petroquímica.

As relações comerciais entre Brasil e Venezuela são mais diversificadas. Os dez principais produtos exportados pelo Brasil para a Venezuela respondem por apenas 32% do total, enquanto para a Venezuela os dez principais produtos representam 77% do valor total exportado para o Brasil. As vendas brasileiras são predominantemente do setor automotivo e de bens de capital, embora também apareçam as carnes de frango e medicamentos entre os dez primeiros. As importações brasileiras são fundamentalmente de derivados de petróleo, uréia, sardinhas, amoníaco anidro e hulha.

Embora pouco expressivo e muito concentrado, o padrão de comércio da Venezuela com os países do MERCOSUL é bastante diferente do que caracteriza as relações comerciais dos cinco países com o mundo. A intensificação das relações comerciais poderá contribuir para a maior diversificação do comércio de todos os envolvidos.

**TABELA 27**  
**PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PELO MERCOSUL PARA A VENEZUELA**  
 Ordenados por valor - biênio 2003-2004 - Valor em US\$ milhões FOB

N°	S.H.	Descrição	Valor total (a)	Part. (%) em a	Com destino a Venezuela		
					Valor (b)	Part (%)	
						em b	em a
<b>Argentina</b>							
1	0402-21	Leite em pó, grânulos ou outras formas sólidas, com um teor, em peso, de matérias gordas superior a 1,5%, concentrados, não adocicados	271.2	0.8	50.5	17.9	0.2
2	1507-10	Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado	2,115.9	6.6	33.3	11.8	0.1
3	3004-90	Outros medicamentos contendo produtos misturados, para fins terapêuticos ou profiláticos, em doses, para venda a retalho	141.4	0.4	14.7	5.2	0.0
4	0202-30	Carnes de bovino, desossadas, congeladas	286.9	0.9	13.8	4.9	0.0
5	7304-29	Outros tubos de ferro ou aço, sem costura, para revestimento de poços, de suprimento ou produção	236.4	0.7	13.6	4.8	0.0
6	2709-00	Óleos brutos de petróleo ou de minerais betuminosos	2,277.2	7.1	12.0	4.3	0.0
7	1512-11	Óleo de girassol ou de cártamo, e respectivas frações, em bruto	495.2	1.6	11.9	4.2	0.0
8	0201-30	Carnes de bovino, desossadas, frescas ou refrigeradas	346.5	1.1	9.1	3.2	0.0
9	8706-00	Chassis com motor para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	9.0	0.0	7.4	2.6	0.0
10	0713-33	Feijão comum, seco, em grão, mesmo pelado ou partido	81.2	0.3	5.7	2.0	0.0
<i>Subtotal</i>			<i>6,260.8</i>	<i>19.6</i>	<i>172.0</i>	<i>61.0</i>	<i>0.5</i>
<b>Total</b>			<b>31,921.1</b>	<b>100.0</b>	<b>281.8</b>	<b>100.0</b>	<b>0.9</b>
<b>Brasil</b>							
1	8703-23	Automóveis de passageiros, incluídos os veículos de uso misto ("station wagons") e os automóveis de corrida, com motor de pistão alternativo, de ignição por centelha, de cilindrada > 1,500 cm <sup>3</sup> e <= 3,000 cm <sup>3</sup>	2,356.2	2.8	60.8	5.9	0.1
2	8525-20	Aparelhos transmissores (emissores) com aparelho receptor incorporado, para radiofonia, radiotelegrafia, radiodifusão ou televisão	1,037.4	1.2	47.0	4.6	0.1
3	8708-99	Outras partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	668.6	0.8	40.0	3.9	0.0
4	8701-90	Outros tratores	393.1	0.5	34.7	3.4	0.0
5	0207-12	Carnes de galos e galinhas da espécie doméstica não cortadas em pedaços, congeladas	709.5	0.8	32.3	3.1	0.0
6	7308-10	Pontes e elementos de pontes, de ferro fundido, ferro ou aço	25.9	0.0	25.1	2.4	0.0
7	2106-90	Outras preparações alimentícias	135.6	0.2	24.5	2.4	0.0
8	8433-59	Outras máquinas e aparelhos para colheita	178.4	0.2	24.0	2.3	0.0
9	8708-29	Outras partes e acessórios de carroçarias (incluídas as cabinas) para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	173.7	0.2	22.6	2.2	0.0
10	3004-90	Outros medicamentos contendo produtos misturados, para fins terapêuticos ou profiláticos, em doses, para venda a retalho	163.1	0.2	19.9	1.9	0.0
<i>Subtotal</i>			<i>5,841.5</i>	<i>7.0</i>	<i>331.0</i>	<i>32.2</i>	<i>0.4</i>
<b>Total</b>			<b>84,030.2</b>	<b>100.0</b>	<b>1,029.3</b>	<b>100.0</b>	<b>1.2</b>

TABELA 27 (CONTINUAÇÃO)

N°	S.H.	Descrição	Valor total (a)	Part. (%) em a	Com destino a Venezuela				
					Valor (b)	Part (%)			
						em b	em a		
<b>Paraguai</b>									
1	5201-00	Algodão, não cardado nem penteado	91.5	6.4	3.3	44.2	0.2		
2	1507-10	Óleo de soja, em bruto, mesmo degomado	94.5	6.6	2.3	30.2	0.2		
3	1507-90	Óleo de soja e respectivas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados	2.1	0.1	0.8	10.6	0.1		
4	1512-11	Óleo de girassol ou de cártamo, e respectivas frações, em bruto	6.8	0.5	0.7	8.9	0.0		
5	2402-20	Cigarros contendo fumo	14.3	1.0	0.1	1.7	0.0		
6	1515-40	Óleos de tungue e respectivas frações, mesmo refinados, mas não quimicamente modificados	3.8	0.3	0.1	1.4	0.0		
7	3004-90	Outros medicamentos contendo produtos misturados, para fins terapêuticos ou profiláticos, em doses, para venda a retalho	7.4	0.5	0.1	1.1	0.0		
8	6109-90	Camisetas ("t-shirts") e camisetas interiores, de malha, de outras matérias têxteis	1.2	0.1	0.1	0.8	0.0		
9	1108-19	Outros amidos e féculas	0.1	0.0	0.0	0.4	0.0		
10	4412-19	Outras madeiras compensadas, com folhas de espessura <= 6 mm	1.4	0.1	0.0	0.3	0.0		
<i>Subtotal</i>			223.1	15.6		7.5	99.7		
<b>Total</b>			<b>1,428.9</b>	<b>100.0</b>		<b>7.6</b>	<b>100.0</b>		
<b>Uruguai</b>									
1	0402-21	Leite em pó, grânulos ou outras formas sólidas, com um teor, em peso, de matérias gordas superior a 1,5%, concentrados, não adoçados	42.6	1.7	11.2	63.4	0.4		
2	0406-90	Outros queijos	46.6	1.8	3.3	18.3	0.1		
3	3202-90	Produtos tanantes inorgânicos; preparações tanantes; preparações enzimáticas para a pré-curtimenta	4.7	0.2	0.4	2.2	0.0		
4	0202-30	Carnes de bovino, desossadas, congeladas	349.4	13.7	0.3	1.7	0.0		
5	3923-30	Garrações, garrafas, frascos, artigos semelhantes, de plásticos	40.6	1.6	0.3	1.6	0.0		
6	2833-23	Sulfato de cromo	7.4	0.3	0.3	1.4	0.0		
7	3920-42	Chapas, folhas, tiras, fitas, películas, de polímeros de cloreto de vinila, flexíveis, sem suporte, não reforçadas	7.6	0.3	0.2	1.4	0.0		
8	8421-21	Aparelhos para filtrar ou depurar água	0.6	0.0	0.2	1.4	0.0		
9	3808-40	Desinfetantes	1.9	0.1	0.2	1.1	0.0		
10	4104-31	Outros couros e peles, de bovinos e equídeos, plena flor e plena flor dividida	197.2	7.7	0.2	0.9	0.0		
<i>Subtotal</i>			698.6	27.4	16.6	93.4	0.6		
<b>Total</b>			<b>2,550.7</b>	<b>100.0</b>	<b>17.7</b>	<b>100.0</b>	<b>0.7</b>		

Fonte: PC-TAS Elaboração: FUNCEX.

**TABELA 28**  
**PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS PELO MERCOSUL DA VENEZUELA**  
 Ordenados por valor - biênio 2003-2004

N°	S.H.	Descrição	Valor total (a)	Part. (%) em a	Com destino a Venezuela		
					Valor (b)	Part (%)	
						em b	em a
<b>Argentina</b>							
1	2710-00	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos, e preparações	244.1	1.3	4.4	20.9	0.0
2	2712-90	Cera de petróleo microcristalina, "slack wax", ozocerite, outras ceras minerais e produtos semelhantes	9.8	0.1	4.4	20.8	0.0
3	2713-11	Coque de petróleo não calcinado	1.8	0.0	1.8	8.7	0.0
4	2905-31	Etilenoglicol (etanodiol)	65.8	0.4	1.5	6.9	0.0
5	7616-99	Outras obras de alumínio	10.7	0.1	1.3	6.3	0.0
6	2849-20	Carboneto de silício, quimicamente definido ou não	2.1	0.0	1.3	6.1	0.0
7	2503-00	Enxofre de qualquer espécie, exceto sublimado, precipitado ou coloidal	8.7	0.0	1.3	6.0	0.0
8	8207-19	Outras ferramentas intercambiáveis de perfuração ou de sondagem, incluídas as partes, de metais comuns	9.1	0.0	0.7	3.4	0.0
9	8212-10	Navalhas e aparelhos, de barbear, de metais comuns	21.7	0.1	0.7	3.1	0.0
10	2811-22	Dióxido de silício	5.4	0.0	0.5	2.2	0.0
<i>Subtotal</i>			379.2	2.0	17.9	84.4	0.1
<b>Total</b>			<b>18,551.3</b>	<b>100.0</b>	<b>21.2</b>	<b>100.0</b>	<b>0.1</b>
<b>Brasil</b>							
1	2710-00	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos, e preparações	2,064.9	3.6	97.7	36.7	0.2
2	3102-10	Uréia, mesmo em solução aquosa	332.6	0.6	19.4	7.3	0.0
3	0303-71	Sardinhas, sardinelas e espadilhas, congeladas, exceto fígado, ovas, sêmen, ou filés e outras carnes da posição 0304	23.6	0.0	16.7	6.3	0.0
4	2701-19	Outras hulhas, mesmo em pó, mas não aglomeradas	678.6	1.2	15.1	5.7	0.0
5	2814-10	Amoníaco anidro	64.4	0.1	13.2	5.0	0.0
6	2713-11	Coque de petróleo não calcinado	75.7	0.1	11.3	4.2	0.0
7	2701-12	Hulha betuminosa, não aglomerada	170.7	0.3	9.5	3.6	0.0
8	7614-10	Cordas, cabos e tranças, de alumínio, com alma de aço, não isolados para usos elétricos	11.5	0.0	8.8	3.3	0.0
9	7005-10	Vidro flotado não armado, com camada absorvente, refletora ou não, em chapas ou em folhas	19.9	0.0	8.6	3.2	0.0
10	7602-00	Desperdícios e resíduos, de alumínio	17.8	0.0	4.6	1.7	0.0
<i>Subtotal</i>			3,459.8	6.0	204.9	77.0	0.4
<b>Total</b>			<b>58,064.8</b>	<b>100.0</b>	<b>266.2</b>	<b>100.0</b>	<b>0.5</b>

TABELA 28 (CONTINUAÇÃO)

N°	S.H.	Descrição	Valor total (a)	Part. (%) em a	Com destino a Venezuela		
					Valor (b)	Part (%)	
						em b	em a
<b>Paraguai</b>							
1	2401-20	Fumo não manufacturado, total ou parcialmente destalado	23.2	1.5	1.3	30.1	0.1
2	5502-00	Cabos de filamentos artificiais	8.8	0.6	1.2	27.7	0.1
3	5601-22	Pastas ("ouates"); outros artigos de pastas ("ouates"), de fibras sintéticas ou artificiais	1.6	0.1	1.1	26.6	0.1
4	4011-10	Pneus novos de borracha dos tipos utilizados em automóveis de passageiros	12.6	0.8	0.2	5.7	0.0
5	4010-21	Correia de transmissão sem fim, de seção trapezoidal, com circunferência > 60cm e =< 180cm, de borracha vulcanizada	0.6	0.0	0.1	1.9	0.0
6	8544-19	Outros fios para bobinar, isolados para usos elétricos	0.1	0.0	0.1	1.9	0.0
7	7614-90	Outras cordas, cabos, tranças e semelhantes, de alumínio, não isolados para usos elétricos	0.2	0.0	0.1	1.8	0.0
8	4101-29	Outras peles em bruto, de bovino, frescas ou salgadas-úmidas	0.1	0.0	0.1	1.8	0.0
9	7005-21	Outro vidro flotado não armado, corado na massa, opacificado, folheado (chapeado), ou simplesmente desbastado, em chapas ou folhas	0.3	0.0	0.1	1.3	0.0
10	8201-30	Alviões, picaretas, enxadas, sachos, ancinhos e raspadeiras, de metais comuns	0.2	0.0	0.0	0.8	0.0
<i>Subtotal</i>			<i>47.6</i>	<i>3.1</i>	<i>4.2</i>	<i>99.5</i>	<i>0.3</i>
<b>Total</b>			<b>1,536.4</b>	<b>100.0</b>	<b>4.3</b>	<b>100.0</b>	<b>0.3</b>
<b>Uruguai</b>							
1	3808-30	Herbicidas, inibidores de germinação e reguladores de crescimento para plantas	26.2	1.0	0.8	62.3	0.0
2	8212-10	Navalhas e aparelhos, de barbear, de metais comuns	1.6	0.1	0.2	12.5	0.0
3	5601-22	Pastas ("ouates"); outros artigos de pastas ("ouates"), de fibras sintéticas ou artificiais	0.4	0.0	0.1	8.2	0.0
4	3004-90	Outros medicamentos contendo produtos misturados, para fins terapêuticos ou profiláticos, em doses, para venda a retalho	35.7	1.4	0.1	7.2	0.0
5	2905-31	Etilenoglicol (etanodiol)	0.3	0.0	0.1	4.8	0.0
6	3808-10	Inseticidas	10.1	0.4	0.0	3.6	0.0
7	7308-20	Torres e pórticos, de ferro fundido, ferro ou aço	2.1	0.1	0.0	1.1	0.0
8	2710-00	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos, exceto óleos brutos, e preparações	81.9	3.1	0.0	0.3	0.0
9	0101-11	Cavalos reprodutores de raça pura	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0
10	0101-19	Outros cavalos vivos	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
<i>Subtotal</i>			<i>158.6</i>	<i>6.0</i>	<i>1.3</i>	<i>100.0</i>	<i>0.0</i>
<b>Total</b>			<b>2,630.1</b>	<b>100.0</b>	<b>1.3</b>	<b>100.0</b>	<b>0.0</b>

Fonte: PC-TAS Elaboração: FUNCEX.

## As oportunidades para o incremento do comércio

Para identificar oportunidades de crescimento de comércio a partir do ingresso da Venezuela no MERCOSUL, foi realizado um exercício de seleção de produtos, utilizando como primeiro critério o índice de Complementaridade Comercial (ICC). Esse indicador, que busca auferir a existência de complementaridade nos fluxos de comércio entre países, é calculado a partir dos índices de vantagens comparativas do país exportador e de desvantagens comparativas do país importador.<sup>52</sup>

Usualmente, considera-se que há complementaridade no comércio de um determinado produto quando o ICC é maior que um, indicando que há uma especialização no comércio do produto. Entretanto, para a seleção de produtos aqui realizada eliminaram-se também os produtos que têm índices de vantagens comparativas no país exportador e/ou desvantagens comparativas no país importador menores do que um.<sup>53</sup>

Como o propósito do exercício é identificar produtos que poderiam ter aumento relevante de comércio com a incorporação da Venezuela ao MERCOSUL, foram também eliminados os produtos cujas compras no país importador foram inferiores a US\$ 1 milhão e aqueles para os quais o *market-share* do país exportador foi superior a 20% no período de referência, que é a média do biênio 2003-2004. Esses critérios de corte tiveram como objetivo eliminar os produtos para os quais o mercado importador é pouco significativo em termos de valor e aqueles em que o exportador já conta com participação elevada, não representando oportunidades pouco exploradas.

Por fim, foram eliminados os produtos cujas tarifas nominais de importação são menores que 10% no mercado importador.<sup>54</sup> Esse critério teve por objetivo eliminar produtos que já têm tarifas reduzidas, para os quais o aumento de preferências resultante da integração da Venezuela ao livre comércio com o MERCOSUL não fará diferença importante em termos de ganhos de acesso a mercados.

Os resultados desse exercício estão apresentados na Tabela 29. Observa-se que a Argentina é o país para o qual foi identificado o maior número de oportunidades de exportações para a Venezuela, seguido de perto pelo Brasil. É curioso notar que, no comércio bilateral de cada país do MERCOSUL com a Venezuela, o número de oportunidades para os sócios do bloco é substancialmente maior que o encontrado para o novo sócio (Tabela 30).

Os produtos selecionados para o conjunto dos países do MERCOSUL são muitos variados. Há produtos dos setores agrícola e agroindustrial, têxtil, de calçados, de papel e papelão, químico, siderúrgico, de bens de capital, de autopeças e automóveis, entre outros. Já os 46 produtos selecionados como oportunidades para a Venezuela estão, principalmente, nos setores siderúrgico, de alumínio e químico. É importante registrar que entre os produtos identificados como oportunidades para os países do MERCOSUL na Venezuela estão o açúcar e os automóveis, os dois setores que permanecem em exceção no MERCOSUL.<sup>55</sup>

---

<sup>52</sup> ICC - Índice de Complementaridade Comercial

$$C_{ij}^s = \frac{X_i^s / X_i * M_j^s / M_j}{M_W^s}$$

Onde: *s* é o setor; *i* é o país exportador e *j*, o importador; *W* é o mundo; *X* representa as exportações e *M*, as importações. Utilizamos as importações dos países da OCDE e da China como *proxy* das importações mundiais por razões de incompatibilidade de classificações.

<sup>53</sup> A utilização desse critério adicional teve como objetivo eliminar produtos que poderiam ter ICC > 1, ainda que não apresentassem vantagens comparativas no país exportador ou desvantagens comparativas no país importador.

<sup>54</sup> É importante registrar que todos os produtos já contam com alguma preferência comercial negociada nos antigos acordos da ALADI e que, portanto, as tarifas efetivamente aplicadas no comércio entre os países do MERCOSUL e a Venezuela são inferiores às tarifas nominais.

<sup>55</sup> Além disso, o setor de açúcar e álcool está em exceção na oferta da Venezuela ao MERCOSUL no ACE 59.

**TABELA 29**  
**COMPLEMENTARIDADE COMERCIAL MERCOSUL - VENEZUELA**  
 Produtos selecionados segundo ICC, valor de importação e nível tarifário

Países do MERCOSUL	Nº de produtos na seleção	ICC (MERCOSUL) Venezuela										
		Exportação dos países do MERCOSUL			Importação da Venezuela							
		Total (US\$ milhões)	Seleção (US\$ milhões)	Part. (em %)	Total			Com o origem nos países do MERCOSUL				
					Valor (US\$ milhões)	Seleção (US\$ milhões)	Part. (em %)	Total (US\$ milhões)	Seleção (US\$ milhões)	Part. (em %)	Market-shate	
											Total (em %)	Seleção (em %)
Argentina	109	31,921	8,820	27.6	11,521	1,628	14.1	217	46	21.0	1.9	2.8
Brasil	103	84,030	9,367	11.1	11,521	1,223	10.6	891	54	6.0	7.7	4.4
Paraguai	35	1,429	353	24.7	11,521	756	6.6	71	3	3.9	0.6	0.4
Uruguai	58	2,551	753	29.5	11,521	675	5.9	22	3	13.0	0.2	0.4
<i>Total*</i>	224	119,931	19,293	16.1	11,521	2,640	22.9	1,200	105	8.8	10.4	4.0

Nota: (\*) O produto foi considerado apenas uma vez.

Fontes: PC-TAS para a média do Biênio 2003-2004. Elaboração: FUNCEX.

**TABELA 30**  
**COMPLEMENTARIDADE COMERCIAL VENEZUELA - MERCOSUL**  
 Produtos selecionados segundo ICC, valor de importação e nível tarifário

Países do MERCOSUL	Nº de produtos na seleção	ICC Venezuela (MERCOSUL)										
		Exportação da Venezuela			Importação dos países do MERCOSUL							
		Total (US\$ milhões)	Seleção (US\$ milhões)	Part. (em %)	Total			Com o origem a Venezuela				
					Valor (US\$ milhões)	Seleção (US\$ milhões)	Part. (em %)	Total (US\$ milhões)	Seleção (US\$ milhões)	Part. (em %)	Market-shate	
											Total (em %)	Seleção (em %)
Argentina	25	31,475	264	0.8	18,565	254	1.4	21	4.1	19.2	0.1	1.6
Brasil	18	31,475	273	0.9	58,068	321	0.6	266	5.6	2.1	0.5	1.7
Paraguai	12	31,475	235	0.7	2,363	25	1.1	7	0.2	3.1	0.3	0.8
Uruguai	11	31,475	259	0.8	2,631	30	1.1	1.3	0.2	13.6	0.0	0.6
<i>Total*</i>	46	31,475	546	1.7	81,628	630	0.8	296	10	3.4	0.4	1.6

Nota: (\*) O produto foi considerado apenas uma vez.

Fontes: PC-TAS para a média do Biênio 2003-2004. Elaboração: FUNCEX.

Os principais concorrentes da Venezuela nos mercados do MERCOSUL para os produtos selecionados são Brasil e Argentina, além de Estados Unidos, Alemanha, China e Rússia. Já no mercado venezuelano, os maiores fornecedores dos produtos selecionados são Estados Unidos, Brasil e Colômbia. Portanto, a Venezuela enfrenta a concorrência dos dois maiores sócios do MERCOSUL nas suas exportações para o bloco, o que significa que estará concorrendo em grande medida com fornecedores que também são beneficiários das preferências de livre comércio. Por outro lado, os sócios do MERCOSUL enfrentam a concorrência brasileira para vender para a Venezuela os produtos em que são competitivos, o que indica que as preferências também não serão uma diferença importante.

### *Impactos sobre as condições de acesso a mercados*

A avaliação dos benefícios à expansão do comércio a partir da plena incorporação da Venezuela ao MERCOSUL requer a identificação do tratamento tarifário já conferido aos países pelos acordos comerciais atualmente em vigência. As relações comerciais entre o MERCOSUL e a Venezuela estão disciplinadas pelo Acordo entre o MERCOSUL e a CAN (ACE 59), de dezembro de 2003. O Acordo é caracterizado por uma elevada complexidade operacional e tem como elemento central um Programa de Liberalização Comercial que levará, ao cabo de diversos períodos de transição negociados bilateralmente, à eliminação de tarifas e outros direitos aduaneiros.

Esse Programa leva em consideração as assimetrias entre os países signatários, mediante 67 cronogramas distintos de desgravação tarifária. Por exemplo, o programa de liberalização entre o Brasil e a Venezuela inclui os seguintes cronogramas:

- Desgravação imediata e aplicável aos dois países.
- Quatro cronogramas gerais: 4 anos (Brasil outorga preferências à Venezuela) contra 6 anos (Venezuela outorga ao Brasil) e 8 anos (Brasil à Venezuela) contra 12 (Venezuela ao Brasil).
- Dois cronogramas para produtos do Patrimônio Histórico (preferências vigentes em acordos bilaterais anteriores): prazos máximos de 6 anos (Brasil outorga) contra 10 anos (Venezuela outorga). Os prazos de desgravação dependem da margem de preferência de partida: quanto maior esta margem, menor o prazo de desgravação do resíduo tarifário.
- Três cronogramas com produtos sensíveis com ou sem Patrimônio Histórico: 15 anos contra 15 anos, mas com ritmos diferentes.

É importante registrar que uma parcela significativa das exportações do MERCOSUL para a Venezuela não chegará a beneficiar-se do livre comércio pelas regras do ACE 59. As limitações à liberalização estão associadas a três tipos de restrições: (i) as que excluem um grupo de produtos do programa de liberalização comercial (exceções ligadas aos produtos do setor de açúcar e álcool) e as que limitam as margens de preferências até que seja renegociado o Regime de Origem; (ii) os limites quantitativos e a liberalização parcial dos produtos associados ao mecanismo de estabilização de preços andino<sup>56</sup> e (iii) os limites quantitativos listados no Apêndice 3.9 do ACE 59. O alcance dessas restrições pode ser avaliado por seu impacto na oferta da Venezuela à Argentina. Com essas restrições, a Venezuela oferecerá livre acesso apenas para 50% das exportações argentinas a esse país (Rozemberg e Saslavsky [2006]).

Outro elemento complicador na operacionalização do acordo é a negociação de "observações". Como as negociações são feitas em Naladisa (nomenclatura de mercadorias da ALADI, mais agregada do que a maioria das nomenclaturas nacionais), a ALADI, tradicionalmente, admite definir margens de preferências diferentes para certos detalhamentos feitos aos produtos. Isso resulta na indicação de cronogramas distintos (prazos e margens de preferências de arranque) para produtos com especificações distintas, mas com um único código tarifário.

A Tabela 31 apresenta um panorama dos prazos finais para a completa liberalização previstos no ACE 59 para os produtos identificados como oportunidades de comércio, a partir dos exercícios realizados. Embora ainda não estejam definidos os cronogramas de adaptação aos prazos estabelecidos no Protocolo, é possível avaliar os ganhos em termos de prazo final para a completa liberalização. Considerando os

---

<sup>56</sup> Conhecido como Sistema Andino de Franjas de Preços, esse mecanismo estabelece a aplicação de uma tarifa variável, que oscila em função da variação dos preços internacionais, além da tarifa fixa. As preferências do ACE 59 aplicam-se apenas sobre o componente fixo da tarifa.

prazos definidos para o livre-comércio no Protocolo de Adesão da Venezuela ao MERCOSUL, observa-se um ganho de quatro anos na liberalização de produtos sensíveis, que passa de 2018 para 2014. Para os demais produtos, os ganhos em termos de prazos são menores.

**TABELA 31**  
**PREVISÃO DE DESGRAVAÇÃO TARIFÁRIA PARA PRODUTOS SELECIONADOS - ACE 59**  
 Número de produtos com margem de preferência de 100%

Anos	Argentina	Brasil	Paraguai	Urugai	Venezuela			
	Venezuela				Argentina	Brasil	Paraguai	Urugai
2006	2	4	3	15	4	4	0	0
2007	0	14	0	0	0	0	0	0
2008	6	25	0	0	0	0	0	0
2009	4	3	0	0	2	2	0	0
2010	20	0	0	0	0	1	0	0
2011	6	52	0	0	2	2	0	0
2012	0	0	0	0	2	1	0	0
2013	61	0	0	0	1	3	11	0
2015	4	0	13	30	10	3	0	9
2016	0	1	0	0	0	0	0	0
2017	0	1	0	0	0	0	0	0
2018	13	4	19	15	6	2	1	2
<i>Total</i>	<i>116</i>	<i>104</i>	<i>35</i>	<i>60</i>	<i>27</i>	<i>18</i>	<i>12</i>	<i>11</i>

Fonte: SII/ALADI. Elaboração: FUNCEX.

A antecipação de prazos do cronograma traz benefícios relativamente mais importantes para o Paraguai e Uruguai. Mais da metade dos produtos identificados como oportunidades para o Paraguai na Venezuela foram classificados como sensíveis nos cronogramas do ACE 59, com liberalização completa prevista apenas para 2018.<sup>57</sup> Além disso, mais 13 produtos de interesse paraguaio estão com prazo de 2015 nos cronogramas anteriores. No caso do Uruguai, metade dos produtos identificados como oportunidades estão com desgravação prevista para 2015 e mais 25% para 2018. Como o prazo-limite oferecido pela Venezuela aos países do MERCOSUL é 2012, para os não-sensíveis, haverá no mínimo antecipação de três anos na liberalização para esses produtos.

Para a Argentina, os maiores ganhos estarão na antecipação dos prazos para sensíveis. Há 13 produtos relevantes, em termos de oportunidades, que estão classificados nessa categoria no ACE 59. A maioria dos produtos de interesse argentino está com prazo de 2013 no cronograma. Estes ganhariam no mínimo um ano. Já para o Brasil, os ganhos parecem menos relevantes, uma vez que entre os produtos sensíveis há poucas oportunidades para o país na Venezuela.

Para a Venezuela, haverá ganhos em termos de antecipação da liberalização completa para a maioria dos produtos de interesse do país no comércio com cada um dos parceiros do MERCOSUL. Os ganhos mais relevantes serão obtidos no comércio com a Argentina, uma vez que esse país, junto com o Brasil, comprometeu-se com a antecipação da liberalização para 2010.

<sup>57</sup> O número total de produtos considerados como oportunidades para cada país apresentado no quadro-resumo é ligeiramente diferente do apresentado na Tabela 29. Isso se deve à necessidade de conversão da classificação dos produtos para a Naladisa, nomenclatura em que foram negociadas as concessões do ACE 59.

Ainda que haja benefícios com a antecipação dos cronogramas, é importante considerar que a maioria dos produtos selecionados já conta com margens de preferências significativas. Neste sentido, a antecipação dos prazos deverá promover ganhos relativamente modestos nas condições de acesso a mercados. Isso significa que, embora existam oportunidades para a ampliação do comércio, a adesão da Venezuela ao MERCOSUL não representa mudanças muito significativas nas condições de acesso a mercados para todos os envolvidos, tendo em vista as preferências atuais, os prazos de liberalização já negociados no ACE 59 e os novos prazos definidos pelo Protocolo de Adesão. Ganhos mais substanciais poderão resultar da eliminação das exceções à completa liberalização e à eliminação do sistema de franjas de preços aplicado atualmente pela Venezuela no comércio com os países do MERCOSUL.

#### *Adesão da Venezuela à TEC*

De acordo com Protocolo de Adesão, a Venezuela terá quatro anos para adotar a TEC do MERCOSUL e caberá ao Grupo de Trabalho criado definir o cronograma de convergência e as eventuais exceções.

Quando se compraram os parâmetros básicos das estruturas tarifárias do MERCOSUL e da Venezuela, observa-se que, em termos agregados, não há diferenças significativas entre as duas tarifas:

**TABELA 32**  
**MERCOSUL E VENEZUELA: ESTRUTURAS TARIFÁRIAS COMPARADAS**

<b>País/ parâmetro</b>	<b>MERCOSUL</b>	<b>Venezuela</b>
Tarifa média	10.7	12
Tarifa modal	14.0	5
Tarifa máxima	35.0	35

Fonte: "Avaliação da estrutura tarifária brasileira", CNI. Outubro de 2005.

Com exceção da tarifa modal, que é um parâmetro muito suscetível a pequenas diferenças no número de produtos sujeitos a uma determinada tarifa, as alíquotas médias e máximas são muito próximas.

Quando se analisam as tarifas médias cobradas pelo MERCOSUL e pela Venezuela por categoria de uso dos produtos, as diferenças também não são expressivas:

- A proteção média no MERCOSUL para bens de capital é 2 pontos percentuais superior à praticada pela Venezuela. Entretanto, as médias calculadas para essa categoria de produtos não levam em consideração o Regime de Exceção para Bens de Capital do MERCOSUL e nem os ex-tarifários.
- As tarifas médias para bens de consumo duráveis são de 17% nos dois blocos.
- Para bens de consumo não-duráveis, a proteção média na Venezuela é superior à do MERCOSUL em 4 pontos percentuais.
- Para combustíveis e lubrificantes, a Venezuela tem proteção superior à do MERCOSUL em 5 pontos percentuais.
- Por fim, para matérias-primas e produtos intermediários, as tarifas médias são bastante próximas.

**TABELA 33**  
**MERCOSUL E VENEZUELA: TARIFAS MÉDIAS COMPARADAS, POR CATEGORIA DE USO**

Países	Bens de capital	Bens de consumo		Combustíveis e lubrificantes	Matérias primase produtos industriais
		Duráveis	Não duráveis		
MERCOSUL	12	17	14	2	9
Venezuela	10	17	18	7	10

Fonte: "Avaliação da estrutura tarifária brasileira", CNI. Outubro de 2005.

A comparação das médias tarifárias por capítulo do Sistema Harmonizado (SH) revela um quadro mais complexo. Dos 96 capítulos do SH:

- Apenas 44 têm diferenças entre as tarifas médias na Venezuela e no MERCOSUL inferiores a 2 pontos percentuais. Somente em três capítulos as médias são coincidentes.
- Para 24 capítulos as diferenças entre as médias tarifárias estão situadas entre 2 e 4 pontos percentuais.
- Para 14 capítulos as diferenças situam-se entre 4 e 6 pontos percentuais.
- Para 9 capítulos as diferenças estão entre 6 e 8 pontos percentuais.
- Para 5 capítulos as diferenças superam os 8 pontos percentuais, chegando até 10,6 pontos percentuais.

Para 58 capítulos, a adesão da Venezuela à TEC deverá resultar em uma redução de tarifas médias e para 34 capítulos deverá haver um aumento da tarifa média. De modo geral, as diferenças maiores estão nos produtos de origem agrícola, madeiras, combustíveis, obras de cestaria e de pedra, para os quais o MERCOSUL tem tarifas menores que a Venezuela. Por outro lado, as tarifas do MERCOSUL são substancialmente mais elevadas que as da Venezuela em produtos do setor automotivo, embarcações, instrumentos de ótica, relógios e instrumentos musicais, bens de capital entre outros.

Portanto, embora as características gerais das estruturas tarifárias do MERCOSUL e da Venezuela possam ser razoavelmente convergentes, há diferenças importantes quando se analisa em nível mais desagregado, o que exigirá um esforço razoável da Venezuela para adaptar-se à TEC, em particular nos produtos agrícolas e manufaturados intensivos em mão-de-obra, onde parecem concentrar-se os produtos sensíveis naquele país.

O processo de convergência deverá aumentar as margens de preferências com que os produtos industriais exportados pelo MERCOSUL contarão para entrar no mercado venezuelano, uma vez que o novo sócio deverá elevar as tarifas de diversos produtos do setor industrial. Esse processo beneficiará particularmente as exportações brasileiras, que são mais concentradas nesses produtos. Já para os produtos agrícolas e agroindustriais deverá haver uma redução da proteção na Venezuela.

**TABELA 34**  
**MERCOSUL E VENEZUELA: ESTRUTURAS TARIFÁRIAS COMPARADAS, SEGUNDO CAPÍTULOS**

Faixa	MS < Venezuela		MS = Venezuela		MS > Venezuela	
		Capítulo		Capítulo		Capítulo
< 2	17	Açúcares e produtos de confeitaria	57	Tapetes e outros revestimentos de mat te	22	Bebidas liquidos alcoolicos e vinagres
	18	Cacau e suas preparacoes	61	Vestuario e seus acessorios de malha	32	Extratos tanantes e tintoriais tintas
	21	Preparações alimentícias diversas	62	Vestuario e seus acessorios excet malha	33	Oleos essenciais e resinoides etc
	24	Fumo (tabaco) e seus sucedâneos manufaturados			36	Polvoras explosivos fosforos etc
	25	Sal, enxofre, terras e pedras gesso cal			38	Produtos diversos das industrias químicas
	28	Produtos químicos inorgânicos			40	Borracha e suas obras
	29	Produtos químicos orgânicos			41	Peles (exceto peleteria) e couros
	30	Produtos farmaceuticos			42	Obras de couro artigos de viagem bolsas
	45	Cortica e suas obras			56	Pastas feltros e falsos tecidos etc
	48	Papel e cartão, obras de pasta de celulose, de papel ou de cartão			59	Tecidos impregnados revestidos
	50	Seda			64	Calcados, polainas e artefatos semelhantes, e suas partes
	52	Algodao			65	Chapeus e artigos de uso semelhante s/p
	54	Filamentos sinteticos ou artificiais			66	Guarda-chuvas guarda-sois bengalas
	55	Fibras sinteticas ou artifici descontinu			74	Cobre e suas obras
	58	Tecidos especiais rendas tapecarias			78	Chumbo e suas obras
	63	Outros artefatos texteis confeccionados			80	Estanho e suas obras
	70	Vidro e suas obras			83	Obras diversas de metais comuns
	73	Obras de ferro fundido ferro ou aco			85	Máquinas e aparelhos e materiais elétricos, suas partes e etc.
	76	Alumínio e suas obras			96	Obras diversas
	81	Outros metais comuns e suas obras				
94	Móveis e mobiliário médico-cirúrgico					
95	Brinquedos, jogos artigos p/divert espor					
de 2 a 4	5	Produtos de origem animal n.e			35	Materias albuminoides, colas enzimas
	9	Café, chá, mate e especiarias			37	Produtos para fotografia e cinematograf
	13	Gomas, resinas, outros sucos extratos ve			72	Ferro fundido ferro e aço
	19	Preparacoes a base de cereais farinhas e			79	Zinco e suas obras
	26	Minérios, escorias e cinzas			82	Ferramentas artefatos de cutelaria talhe
	31	Aubos e fertilizantes			84	Reatores nucleares, caldeiras e máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos
	34	Saboes, ceras artificiais et			93	Armas e municoes suas partes acessorios
	39	Plásticos e suas obras				
	47	Pastas de madeira ou de outras matérias fibrosas celulósicas, papel ou cartão				
	49	Livros, jornais e gravuras outr graficos				

**TABELA 34 (CONTINUAÇÃO)**

Faixa	MS < Venezuela	MS = Venezuela	MS > Venezuela
	Capítulo	Capítulo	Capítulo
<b>de 2 a 4</b>	51 La, pelos fios e tecidos de crina		
	53 Outras fibras textéis vegetais		
	60 Tecidos de malha		
	67 Penas e penugens preparadas e suas obras		
	69 Produtos ceramicos		
	71 Pérolas pedras preciosas etc. s/obr moeda		
	88 Aeronaves outros ap. aéreos/espaciais		
	<b>de 4 a 6</b>	1 Animais vivos	43 Peleteria e suas obras peleteria artifi
4 Leite e laticínios, ovos de aves, mel etc		75 Niquel e suas obras	
6 Plantas vivas e prod da floricultura		86 Veiculos e material para vias ferreas	
7 Prods. horticolas, plantas, raizes etc		90 Instrumentos e apar de otica fotograf et	
8 Frutas, cascas de cítricos e de melões etc.			
14 Materias p/tranc e prods de orig veg			
16 Preparacoes de carne de peixes etc			
20 Preparações de produtos hortícolas, de frutas e de outras partes de plantas.			
44 Madeira, carvão vegetal e obras de madeira			
<b>de 6 a 8</b>		10 Cereais	87 Veículos automóveis tratores ciclos
	15 Gorduras óleos e ceras animais vegetais	89 Embarcacoes e estruturas flutuantes	
	23 Resíduos e desperdícios das indústrias alimentares, alimentos preparados para		
	27 Combustíveis minerais, óleos minerais e produtos da sua destilação, matérias		
	46 Obras de espartaria ou cestaria		
	68 Obras de pedra, gesso, cimento, amianto, mica ou de matérias semelhantes		
	97 Objetos de arte de coleção antiguidades		
	<b>≥ 8</b>	2 Carnes e miudezas comestíveis	91 Relogios e apar semelhantes e suas parte
3 Peixes e crustaceos, moluscos, etc		92 Instrumentos musicais suas partes/acess	
11 Produtos da industria de moagem, malte			

Fonte: CNI. "Adesão da Venezuela ao MERCOSUL". Dezembro de 2005.

### *Influência da Venezuela na agenda externa do MERCOSUL*

Uma das principais preocupações reveladas pelo setor empresarial com a entrada da Venezuela no MERCOSUL refere-se à sua influência sobre a agenda externa do bloco. De acordo com a Confederação Nacional da Indústria, que representa o setor industrial brasileiro, "*As preocupações imediatas do setor privado brasileiro são em relação à terceira questão - influência da Venezuela na agenda externa do MERCOSUL. A partir da subscrição do Protocolo de Adesão, a Venezuela passará a integrar a delegação do MERCOSUL nas suas negociações com outros países e blocos. A Venezuela poderá, desta forma, antes mesmo de cumprir qualquer período de transição, influenciar decisões como, por exemplo, a de construir agendas de negociação do bloco com os EUA e com a UE. E os interesses econômicos do setor privado com esses parceiros são grandes, como atesta o próprio perfil do comércio exterior brasileiro*" (CNI, Informa MERCOSUL, Nº 392).

Independentemente da retórica e das prioridades da política externa dos governos, a convergência dos interesses comerciais da Venezuela com os países do MERCOSUL pode ser avaliada pelos seguintes indicadores, entre outros: principais mercados de destino das exportações e estrutura da proteção tarifária. O primeiro indicador revela prioridades em termos de países candidatos a assumirem posições prioritárias na agenda externa. O segundo aponta para as dificuldades de convergência nas posições negociadoras nas diversas frentes.

Os dados apresentados na Tabela 25 revelam que os Estados Unidos assumem papel de destaque nas exportações venezuelanas, com participação superior às observadas para os países do MERCOSUL. Por outro lado, a UE é destino pouco relevante para a Venezuela, comparável à importância que o bloco europeu tem para as exportações paraguaias. O México e a China não são mercados relevantes para as exportações da Venezuela no período observado. Por outro lado, a categoria "demais países" absorve 65% das vendas externas venezuelanas, enquanto representa menos de 30% das exportações de todos os países do MERCOSUL.

Portanto, há uma coincidência quanto à importância dos Estados Unidos como parceiro comercial, embora esse fato não esteja refletido na atual agenda de política comercial da Venezuela e nem mesmo na do MERCOSUL. Quanto aos demais países ou blocos, a convergência parece ser pequena, o que poderá indicar dificuldades para definir prioridades da agenda comercial externa do MERCOSUL, incluindo o seu novo sócio.

A tarifa de importação reflete, em geral, as condições de competitividade e as sensibilidades da estrutura produtiva dos países. Assim, alíquotas mais elevadas são atribuídas aos produtos mais sensíveis enquanto alíquotas mais reduzidas dão menor proteção aos produtos mais competitivos. A estrutura tarifária da Venezuela revela que o país tem maior sensibilidade nos produtos do setor agrícola, agroindustrial e produtos intermediários, justamente os setores que compõem o núcleo das vantagens comparativas do MERCOSUL e para os quais o bloco adota estratégias mais ofensivas em suas negociações externas.

A participação da Venezuela nas negociações com a UE será um teste importante para a capacidade de coordenação do bloco, incluindo o novo membro. O principal objetivo do MERCOSUL nas negociações com a UE é a liberalização de produtos agrícolas e agroindustriais. Entre as contrapartidas exigidas pelos europeus está a completa liberalização de alguns produtos agrícolas que se encontram entre os que têm proteção elevada na Venezuela.

Portanto, independentemente das prioridades das políticas externas dos países do MERCOSUL e da Venezuela, as características de seu comércio exterior e de sua estrutura produtiva apresentam diferenças importantes. Isso revela que a coordenação das políticas comerciais, exigida de países membros de uma união aduaneira, pode não ser trivial.

## H. Conclusões

A agenda de negociações externas do MERCOSUL funcionou, no final da década de 1990 e no início da atual, como um elemento de coesão do bloco. Enquanto os sócios enfrentavam os desafios das crises macroeconômicas e as dificuldades de avançar na agenda interna, as negociações externas representavam um elo de união, em que a construção de consensos era relativamente fácil.

Nos últimos anos, as tensões entre os sócios do MERCOSUL passaram a refletir-se também nas prioridades da agenda de negociações externas. Essas tensões surgiram, em um primeiro momento, na elaboração das listas de ofertas nas negociações da Alca e com a UE. Mais recentemente, elas vêm aparecendo no debate sobre as estratégias de inserção internacional do bloco.

A agenda externa do MERCOSUL tem se caracterizado por um elevado ativismo em termos do número de iniciativas de negociações lançadas, que contrasta com os modestos resultados alcançados em termos do número e da relevância dos acordos firmados. Desde 2003, somente três acordos foram concluídos, sendo que apenas os relativos ao comércio com os países andinos entraram em vigência.

As negociações da Alca estão paralisadas desde 2004 e, apesar dos esforços para avançar nos entendimentos com a UE, não foi possível concluir o acordo. O espaço de negociação com os Estados Unidos e a UE foi então deslocado para a Rodada Doha, no âmbito multilateral. Com as dificuldades para avançar nas negociações regionais com países desenvolvidos, o bloco tem se lançado a negociações com países em desenvolvimento que, em alguns casos, têm gerado acordos pouco relevantes em termos de novo acesso a mercados ou, em outros, não têm tido continuidade.

Na ausência de progressos relevantes, crescem as divergências entre os sócios do MERCOSUL quanto à política comercial externa do bloco. Essas divergências são estimuladas pela constatação dos sócios menores de que o MERCOSUL não vem contribuindo para a expansão de suas exportações e para o seu crescimento econômico.

No início de setembro de 2006, o presidente do Uruguai, Tabaré Vaquez, encaminhou aos demais presidentes dos países do bloco, através do presidente do Brasil - país que ocupa a presidência *pro tempore* do MERCOSUL - uma carta em que ressalta as "dificuldades do país e defende a necessidade de buscar alternativas e flexibilidades para compensar as assimetrias que prejudicam o Uruguai". Além de demandar avanços na implementação da livre circulação de mercadorias entre os países do bloco e a revisão dos níveis da TEC, o presidente do Uruguai solicita a "flexibilização das negociações externas, através da incorporação da bilateralidade, seja no marco das negociações conjuntas ou permitindo negociações individuais".

A adesão da Venezuela ao MERCOSUL deverá aumentar o desafio de coordenação das políticas comerciais dos países do bloco. As características da estrutura produtiva e do comércio exterior da Venezuela apresentam diferenças importantes em relação aos quatro membros atuais, o que, certamente, influenciará suas preferências em termos de política comercial.

As divergências sobre a condução da agenda externa deverão estimular uma profunda reavaliação dos membros do MERCOSUL sobre o modelo de integração mais adequado às necessidades de cada um dos sócios do bloco. Tendo em vista a abrangência dos temas colocados em discussão pelo presidente do Uruguai, esse debate poderá afetar também as prioridades da agenda interna.

# **ANEXOS**



**TABELA A1**  
**PRODUTO INTERNO BRUTO**  
 Variação real - %

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai
2004	9.0	4.9	4.1	11.8
2005	9.2	2.3	2.9	6.6
2006 <sup>P</sup>	8.0	3.1	3.5	7.2

Notas: (P) Projeções.

Os dados do Paraguai podem não coincidir com os relatórios anteriores em razão do câmbio com base nas contas nacionais.

Fonte: MECON, BCRA, BCB, BCU, BCP e CEPAL.

**TABELA A2**  
**TAXAS DE CRESCIMENTO MÉDIO ANUAL DO PIB E DOS COMPONENTES DO GASTO**  
**E ELASTICIDADE PRODUTO POR PAÍSES**  
 Em porcentagens e rateios

País ou bloco	1998-2002	2003-2005	Elasticidade produto
<b>MERCOSUL*</b>			
Produto interno bruto a preços de mercado	-1.2	5.5	
Consumo total	-2.1	4.3	---
Formação interna bruta de capital	-7.7	14.1	---
Exportações de bens e serviços	1.7	10.3	---
Importações de bens e serviços	-7.9	14.6	---
<b>Argentina</b>			
Produto interno bruto a preços de mercado	-3.1	9.0	
Consumo total	-3.2	7.9	0.88
Formação interna bruta de capital	-13.0	28.1	3.11
Exportações de bens e serviços	3.6	9.3	1.03
Importações de bens e serviços	-13.4	32.7	3.62
<b>Brasil</b>			
Produto interno bruto a preços de mercado	1.7	2.6	
Consumo total	0.3	1.0	0.39
Formação interna bruta de capital	1.2	4.5	1.76
Exportações de bens e serviços	8.5	12.9	4.98
Importações de bens e serviços	-3.0	7.4	2.86

<sup>1</sup> As projeções foram elaboradas pela CEPAL ou correspondem à mediana das expectativas do mercado pesquisadas pelos Bancos Centrais.

**TABELA A2 (CONTINUAÇÃO)**

País ou bloco	1998-2002	2003-2005	Elasticidade produto
<b>Paraguai</b>			
Produto interno bruto a preços de mercado	-0.4	3.6	
Consumo total	-2.5	3.8	1.06
Formação interna bruta de capital	-8.1	6.9	1.91
Exportações de bens e serviços	-1.1	3.0	0.81
Importações de bens e serviços	-8.4	4.8	1.32
<b>Uruguai</b>			
Produto interno bruto a preços de mercado	-2.8	6.9	
Consumo total	-2.8	4.6	0.67
Formação interna bruta de capital	-10.9	16.7	2.44
Exportações de bens e serviços	-4.0	16.2	2.36
Importações de bens e serviços	-6.6	13.7	2.00

Nota: (\*) Média simples.

Fonte: Elaboração própria com base na CEPAL.

**TABELA A3**  
**INVESTIMENTO BRUTO INTERNO FIXO**  
 Como porcentagem do PIB - A preços constantes - %

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai
2003	14.6	21.9	18.4	11.2
2004	17.3	23.2	19.8	12.2
2005	18.2	23.0	19.4	12.6

Fonte: MECON, BCB, BCU e CEPAL.

**TABELA A4**  
**CONTA CORRENTE DA BALANÇA DE PAGAMENTOS**  
 Saldo como % do PIB

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai
2004	2.3	1.8	0.8	0.3
2005	3.2	1.7	-2.0	0.0
2006 <sup>P</sup>	2.9	1.2	-2.1	-1.6

Notas: O superávit em conta corrente da Argentina durante 2005 não é comparável com o de 2004 porque incorpora os resultados da troca da dívida pública em cessação de pagamentos. Se este efeito for eliminado, a estimulação corrigida mostra certa deterioração entre 2004 e 2005.

(P) Projeções.

Fonte: Mecon-DNCI, BCB-DEPEC, BCU, BCP; a projeção de 2006 é da CEPAL.

**TABELA A5**  
**INFLAÇÃO NO VAREJO**

Variação i.a. do Índice de Preços ao Consumidor em dezembro de cada ano - %

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai
2004	6.1	7.6	2.8	7.6
2005	12.3	5.7	9.8	4.9
2006 <sup>P</sup>	9.8	3.0	8.8	6.9

Nota: (P) Projeções.

Fonte: INDEC, IBGE, INE, BCP e BLS.

**TABELA A6**  
**TIPO DE CÂMBIO REAL EFETIVO**  
Índices 200 = 100

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai
2004	214.9	124.6	108.3	151.8
2005	215.4	101.5	118.7	137.0
2006 <sup>P</sup>	220.7	90.5	111.2	136.3

Notas: Uma diminuição/aumento se expressa como uma alta/baixa no índice.

(P) Projeções.

Fonte: CEPAL.

**TABELA A7**  
**PIB PER CAPITA**

Em US\$ ao tipo de câmbio de mercado

Ano	Argentina	Brasil	Paraguai	Uruguai
2004	4,060	3,325	1,219	3,903
2005	4,799	4,320	1,288	5,274
2006 <sup>P</sup>	5,745	5,177	1,460	5,810

Nota: (P) Projeções.

Fonte: FMI.

**TABELA A8**  
**TAXA DE DESEMPREGO**

Como % da população economicamente ativa

Ano	Argentina (1)		Brasil (4)	Paraguai (5)	Uruguai (5)
	(2)	(3)			
2004	13.6	18.1	11.5	10.0	13.1
2005	11.6	14.8	9.8	7.6	12.2
2006 - 1º sem.	10.9	13.5	10.1	N/D	11.7

Notas: (1) Áreas Urbanas.

(2) Considera empregados os beneficiários de planos de emprego que realizam uma contraprestação de serviço.

(3) Considera como desempregados os beneficiários de planos sociais.

(4) Seis áreas metropolitanas.

(5) Total urbano.

Fontes: INDEC, IBGE, INE e CEPAL.



## ANEXO II. PRODUTOS DO CONTENCIOSO COMERCIAL

Desde o seu lançamento, o MERCOSUL tem enfrentado dificuldades relacionadas ao comércio de alguns produtos considerados "sensíveis", no comércio bilateral Brasil-Argentina. As tensões cresceram bastante a partir de 1999, devido à desvalorização do real, que levou os argentinos a temerem uma "invasão" de produtos brasileiros baratos em seu mercado. As tensões não diminuíram após a desvalorização do peso argentino, em janeiro de 2002, pois o governo adotou, desde então, uma postura mais firme em defesa da produção nacional. A idéia era de que o país havia sofrido uma grande desindustrialização durante os anos 90 e que era preciso reconstruir o tecido industrial argentino.

Neste quadro, o Brasil representava uma ameaça, por dois motivos básicos: era um grande exportador de produtos manufaturados, não só para a Argentina como para todo o mundo, e começava a demonstrar um grande dinamismo exportador como resultado dos ajustes estruturais realizados na segunda metade da década de 90 - que se refletiam em superávits comerciais crescentes.

A tentativa de minimizar as tensões setoriais levou à criação, em outubro de 2003, da Comissão de Monitoramento de Comércio entre Argentina e Brasil, cujo objetivo era acompanhar a evolução do comércio bilateral dos produtos sensíveis e fazer recomendações no sentido de aperfeiçoá-lo e torná-lo mais equilibrado. Na prática, esta Comissão tem atuado como um foro para discussão de restrições ao comércio entre os países, na maior parte das vezes por demanda da Argentina, e tem procurado promover a aproximação entre as associações de produtores dos dois países, a fim de se alcançar acordos privados de administração do comércio setorial.

Em meados de 2006, essa Comissão tinha 17 produtos sob monitoramento. Naquele momento, havia algum tipo de acordo vigente entre os setores privados dos dois países para cinco desses produtos: papel, televisores, tecido denim (matéria-prima para a fabricação de calças *jeans*), baterias para automóveis (produto incluído no regime automotivo) e laticínios. Nos demais 12 produtos houve algum tipo de acordo entre os setores privados em um passado recente, mas que já expirou: calçados, geladeiras, fogões, máquinas de lavar roupas, partes para aparelhos de ar condicionado, fios acrílicos, cilindros de GNC, carpetes, tecidos de algodão, veludo, vinhos e painéis de madeira. Há ainda alguns produtos que vinham sendo monitorados pela Comissão, mas que foram recentemente excluídos: suínos, fios de algodão, toalhas, máquinas colheitadeiras e arroz.

Pode-se acrescentar à lista do contencioso dois produtos que não estão sob monitoramento da Comissão: armários de madeira, devido à recente abertura de uma investigação de *dumping* por parte da Argentina; e trigo e farinha de trigo.

Deve-se notar que o nível de atrito comercial entre os dois países vem se reduzindo no período recente, em virtude da valorização da moeda brasileira ante o peso argentino, da nítida desaceleração do ritmo de crescimento das exportações brasileiras destinadas ao vizinho e também do relativo sucesso de alguns acordos setoriais fechados anteriormente. Na verdade, a preocupação atual das indústrias de ambos os países tem se voltado mais intensamente para a China, cujos produtos vêm rapidamente ganhando espaço nos dois mercados.

A análise a seguir destaca os produtos mais importantes dentre os citados acima, resumindo a situação atual do contencioso bilateral. As Tabelas A9 e A10 apresentam algumas informações a respeito da evolução do fluxo bilateral de comércio em cada um dos produtos analisados, quais sejam, o *market-share* do país nas importações totais do vizinho, o valor total das importações do vizinho e a participação das exportações para o vizinho no total das exportações do país, referentes a 2004, 2005 e ao primeiro semestre de 2006.

## **A. Restrições argentinas às exportações do Brasil**

### *Calçados*

Em 2004 a Câmara da Indústria do Calçado da Argentina (CIC) iniciou negociações com a Associação Brasileira da Indústria de Calçados (Abicalçados), tendo sido estabelecido que, naquele ano, as vendas brasileiras ficariam restritas ao intervalo entre 12 milhões e 13 milhões de pares - uma queda expressiva em relação aos 15.3 milhões de pares exportados em 2003. Para 2005, estabeleceu-se uma quota de importação de 12.9 milhões e, para 2006, cerca de 6.5 milhões até junho. Tanto em 2004 quanto em 2005 as quotas foram excedidas.

O acordo expirou em 30 de junho de 2006, e o Brasil solicitou a eliminação definitiva das quotas, o que não foi aceito pelos argentinos. O Brasil argumenta que a restrição gerou desvio de comércio, especialmente em favor da China e de outros países asiáticos. De fato, a participação do Brasil nas importações da Argentina reduziu-se de 77.9% em 2004 para 68.8% em 2005 e para 56.1% no primeiro semestre de 2006 (Tabela A9).

Atualmente, as negociações parecem caminhar para o estabelecimento de novas quotas para os próximos anos, e a Argentina tem utilizado novos elementos de pressão, como a instituição de um Certificado de Importação de Calçados em agosto de 2006. Essa medida surpreendeu os produtores brasileiros, que não esperavam que tal medida afetasse também os seus produtos, mas apenas os provenientes de outros países.

### *Geladeiras, fogões e máquinas de lavar roupas*

A crise macroeconômica que se abateu sobre a Argentina no período 2001-2002 aprofundou as assimetrias produtivas existentes em relação ao Brasil. A retração do mercado argentino fez com que as grandes empresas transacionais preferissem concentrar a produção desses bens no Brasil e torná-lo o fornecedor regional, implicando inclusive o encerramento das atividades de suas fábricas localizadas na Argentina. Além disso, a queda do poder aquisitivo fez com que os argentinos voltassem suas compras aos produtos brasileiros, mais baratos do que os de seus concorrentes de países mais desenvolvidos, gerando uma elevação expressiva do *market-share* do Brasil.

Nesse quadro, e sob a ameaça argentina de estabelecer restrições não-tarifárias, os setores privados dos dois países negociaram, em 2004, acordos que implicaram restrições voluntárias às exportações brasileiras, com um regime de quotas que foi aplicado até o início de 2006. As autoridades argentinas demonstraram desde logo o desejo de renová-los, e já há uma concordância por parte do setor privado brasileiro, que prefere tais acordos ao estabelecimento unilateral de restrições não-tarifárias por parte da Argentina. Entretanto, há uma insatisfação dos produtores brasileiros quanto à ocorrência de desvio de comércio. A Tabela A9 mostra que isso de fato ocorreu no caso das lava-roupas (o *market-share* brasileiro reduziu-se de 70.2% em 2004 para 67.5% no primeiro semestre de 2006) e dos fogões (de 93.6% em 2004 para 88% em 2006).

No caso das geladeiras, em que não se registrou desvio de comércio, os representantes dos setores privados dos dois países estabeleceram um acordo provisório de quotas, válido de julho a setembro de 2006, e determinaram, como parâmetro para o novo acordo, que o Brasil poderia manter uma participação de 50% no mercado argentino, com a produção local ficando com 47% e terceiros países com 3%. Caso a participação de terceiros países superasse os 3%, o Brasil poderia aumentar suas exportações no mesmo número de unidades. Para 2006, a cota estabelecida foi de 316,250 unidades. Em fogões e máquinas de lavar roupa ainda não se chegou a um novo acordo, de forma que não há, no momento, nenhum tipo de restrição vigente.

## Televisores

A Argentina abriu uma investigação de salvaguarda em julho de 2004, estabelecendo de início um direito provisório que implicou uma sobretaxa de 21% sobre o produto brasileiro proveniente da Zona Franca de Manaus. Esse direito provisório esteve em vigor até o início de 2005, quando a investigação foi encerrada e instituiu-se uma restrição quantitativa de 100 mil unidades em 2005. Para 2006 e 2007, estabeleceu-se que a quota passaria a corresponder a, respectivamente, 9% e 10% do total das importações do produto no ano anterior. A quota para 2006 corresponde a 160.800 unidades.

Os dados da Tabela A9 mostram que, a despeito das quotas, o *market-share* brasileiro nas importações argentinas de televisores vem aumentando, tendo alcançado 50% no primeiro semestre de 2006. A Argentina já é o destino de 76% das exportações brasileiras do produto.

## Têxteis

Os dois países vêm mantendo acordos de monitoramento de comércio nas seguintes categorias de produtos: denim, tecidos de algodão, carpetes, fios acrílicos, veludo cotelê e toalhas, esses últimos tendo sido incorporados mais recentemente, no ano de 2005. As negociações foram iniciadas no segundo semestre de 2003, mas só foram destravadas quando o governo argentino decidiu impor o licenciamento não-automático das importações, o que induziu os setores privados dos dois países a fecharem acordos.

O primeiro acordo diz respeito ao denim, produto no qual praticamente toda a importação Argentina provém do Brasil. O acordo está em vigor desde 2004 e caracteriza-se por um regime de quotas, sendo estabelecido para 2005 o montante máximo de 15.8 milhões de metros lineares e, para 2006, 18 milhões, divididos em quotas trimestrais. Entretanto, a quota não vem sendo obedecida, tendo sido ultrapassada em 32.7% em 2005 e em 34.7% no primeiro semestre de 2006. Outro item importante do acordo estabelece que as importações de terceiros países não podem representar mais de 1.5% das importações totais da Argentina.

No caso dos fios acrílicos, havia desde 2004 um acordo verbal de preços mínimos de exportação (US\$ 3.76/Kg), que valeu até dezembro de 2005 e que foi cumprido pelo Brasil. Nos primeiros meses de 2006, embora não houvesse um acordo vigente, os preços de exportação do Brasil mantiveram-se acima daquele mínimo, a despeito de algumas reclamações de produtores brasileiros de que terceiros países estariam vendendo a preços muito baixos. Os brasileiros vêm insistindo para que o governo argentino reforce o controle sobre os preços praticados por terceiros países. O *market-share* brasileiro nas importações da Argentina caiu inicialmente, passando de 79.1% em 2004 para 65.8% em 2005, mas voltou a subir no primeiro semestre de 2006, ficando em 73.7%.

Quanto ao veludo, houve um acordo que vigiu até o início de 2006, estabelecendo tanto uma restrição quantitativa quanto um preço mínimo para as exportações brasileiras. Um memorando de entendimento assinado em dezembro de 2004 prevê a divisão do mercado argentino entre empresas locais, empresas brasileiras e fornecedores de terceiros países. Entretanto, esses últimos continuam ganhando espaço no mercado argentino, devido à não-aplicação dos controles de preços. De fato, o *market-share* brasileiro era de 58.2% em 2004 e reduziu-se para apenas 26.4% no primeiro semestre de 2006.

No caso dos tecidos de algodão, houve também um acordo estabelecendo quotas de importação para 2004 e 2005. Os empresários argentinos sugeriram para 2006 uma quota que não contemple nenhum crescimento em relação a 2005, proposta que não foi aceita pelo Brasil. Até setembro de 2006 não se havia chegado a um acordo. A Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Vestuário (ABIT) argumenta que as importações de terceiros países têm crescido mais rapidamente e que um eventual novo acordo demandaria

um maior controle dessas importações, para evitar o desvio de comércio. A Tabela A9, contudo, mostra que o *market-share* brasileiro vem se mantendo relativamente estável entre 87% e 88%.

Com relação aos carpetes, a Argentina aplica uma tarifa de importação dos produtos provenientes do Brasil, sob o argumento de descumprimento das regras de origem. Os empresários de ambos os países vêm negociando desde então, negociação esta que envolve tanto a determinação de um preço mínimo de exportação quanto a adoção de quotas. Até o presente não se obteve um acordo. As importações totais da Argentina, contudo, são pouco expressivas, tendo ficado em apenas US\$ 200 mil no primeiro semestre de 2006.

### *Papel*

Há um acordo de autolimitação das exportações brasileiras, assinado pelos setores privados dos dois países, que está vigente desde setembro de 1999, devendo se manter até 2007. As quotas são estabelecidas trimestralmente, com base na evolução do consumo nacional aparente da Argentina. Em 2005 a quota total estabelecida foi de 31,214 toneladas. Para o primeiro trimestre de 2006 a quota foi de 8,776 toneladas. O Brasil responde, historicamente, pela quase totalidade das importações argentinas desse produto.

### *Armários de madeira*

Em 12 de junho de 2006 o governo argentino iniciou uma investigação de *dumping* contra guarda-roupas produzidos no Brasil. No caso de a investigação chegar a resultados positivos, é bem provável que esse produto também fique sujeito a um acordo de restrição entre as empresas dos dois países. A Tabela A9 mostra que as importações argentinas têm se mantido relativamente estáveis nos últimos anos, na casa dos US\$ 8 milhões, com o Brasil respondendo por mais de 97% desse total.

### *Partes para aparelhos de ar condicionado e cilindros de GNC*

Produtos em negociação, mas sem previsão de acordo.

## **B. Restrições brasileiras às exportações da Argentina**

### *Vinhos*

Há um nítida assimetria competitiva em favor da Argentina, cuja escala de produção é bem maior do que a brasileira, beneficiada, entre outras coisas, pelo clima e pelo elevado consumo *per capita* no país. Em meados de 2005 chegou-se a um acordo entre os produtores dos dois países, estabelecendo-se um preço mínimo para as exportações argentinas de oito dólares por caixa com 12 garrafas de 750 centímetros cúbicos. Esse acordo expirou em janeiro de 2006, e não há demandas para renová-lo. O *market-share* da Argentina nas importações brasileiras foi de 24.2% em 2005, tendo se reduzido para 19.6% nos primeiros seis meses de 2006 (Tabela A10).

### *Leite em pó*

Originalmente, o Brasil iniciou uma investigação de *dumping*. Há atualmente um acordo de compromisso de preços negociado pelo setor privado, vigente até 2007. O *market-share* argentino nas importações

brasileiras havia se reduzido de 69% em 2004 para 63.1% em 2005, mas voltou a subir para 72.1% até junho de 2006.

#### *Painéis de madeira*

Houve um acordo de restrição quantitativa das exportações argentinas que vigiu até dezembro de 2005. Esse acordo fixou para o ano de 2005 um limite de 180,000 m<sup>3</sup> para as placas de madeira chamadas "MDF", 36,000 m<sup>3</sup> para aglomerados e 48,000 m<sup>3</sup> para aglomerados de baixa pressão. Entretanto, as vendas argentinas ficaram bem abaixo do limite em todos os casos, não tendo sido renovado o acordo. A Argentina tem respondido por mais de 90% das importações brasileiras.

#### *Trigo e farinha de trigo*

A restrição às exportações argentinas foi colocada pelo próprio governo argentino, através da cobrança de um imposto de exportação de 20%. A idéia básica era taxar o produto para restringir as vendas externas, e com isso limitar os aumentos de preços que poderiam advir da desvalorização do peso. Entretanto, esse imposto acabou por gerar prejuízos aos moinhos brasileiros, pois eles passaram a adquirir a matéria-prima argentina a um custo mais alto, o que os colocou em posição de desvantagem competitiva em relação aos moinhos argentinos.

Apesar disso, o governo brasileiro não impôs qualquer tipo de restrição ou medida compensatória, limitando-se a estabelecer regras mais rígidas e claras para diferenciar a farinha de trigo (que paga imposto de exportação de 20%, assim como o próprio trigo) da pré-mistura de trigo (que paga imposto de apenas 5%). Atualmente, as reclamações vêm do lado argentino, por conta da atuação da Receita Federal brasileira, que desde agosto de 2006 vem exigindo a realização de testes laboratoriais antes da liberação da mercadoria, sob a acusação de que os exportadores argentinos estariam vendendo farinha de trigo como se fosse pré-mistura de trigo. Essa medida está atrasando a liberação das mercadorias na aduana, causando prejuízos aos exportadores argentinos.

A Tabela A10 mostra que as importações brasileiras são bem mais significativas no trigo e na pré-mistura de trigo, e bem menores no caso da farinha de trigo. Além disso, o *market-share* da Argentina é superior a 90% nos dois primeiros produtos. Já na farinha, o *share* reduziu-se de 25.7% em 2004 para apenas 2.1% no primeiro semestre de 2006.

### **C. Conclusão**

A análise dos produtos do contencioso comercial entre Argentina e Brasil mostrou que ainda há um número razoável de produtos sujeitos a restrições comerciais, por conta de acordos fechados entre os setores privados dos dois países. Entretanto, a tendência recente parece ser de redução desses atritos, por conta de fatores diversos, como a valorização da moeda brasileira ante o peso argentino e a preocupação crescente de ambos os países com a concorrência de produtos chineses.

**TABELA A9**  
**ARGENTINA - SITUAÇÃO E EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS DO CONTENCIOSO COM O BRASIL**

Produto	Situação		Market-share do Brasil nas importações argentinas (%)			Importações totais da Argentina (US\$ milhões)			Participação da Argentina na exportação brasileira (%)		
	Até o início de 2006	Atual	2004	2005	2006 <sup>1ºS</sup>	2004	2005	2006 <sup>1ºS</sup>	2004	2005	2006 <sup>1ºS</sup>
Calçados	Quotas	Em negociação	77.9	68.8	56.1	136.8	173.2	103.8	5.9	6.4	6.4
Geladeiras	Quotas	Participação brasileira limitada a 50% do mercado argentino	84.4	86.8	87.9	64.3	86.2	43.9	22.7	30.2	33.5
Fogões	Quotas	Em negociação	93.6	92.9	88.0	11.2	14.2	9.3	10.8	12.0	16.0
Lava-roupas	Quotas	Em negociação	70.2	71.9	67.5	34.6	37.2	19.4	58.2	57.8	65.1
Televisores	Quotas	Quotas até 2007	21.3	23.8	50.0	46.7	10.6	31.5	46.7	68.8	76.0
Tecidos denim	Quotas	Quotas	99.1	99.6	99.1	30.4	36.1	23.9	23.7	29.3	38.6
Fios acrílicos	Preços mínimos	Livre	79.1	65.8	73.7	28.4	35.8	14.7	94.4	94.8	98.7
Veludo	Preços mínimos e quotas	Livre	58.2	46.7	26.4	12.9	18.5	11.2	73.4	73.5	60.2
Tec. de algodão	Quotas	Em negociação	87.3	87.2	88.8	12.2	18.1	9.9	30.3	51.2	56.9
Carpets	Argentina aplica alíquotas de importação	Argentina aplica alíquotas de importação; em negociação entre os setores privados	14.5	5.6	0.6	0.4	0.2	0.2	60.0	15.4	17.9
Papel	Quotas desde 1999	Quotas	97.0	98.4	97.1	15.9	29.0	15.2	4.1	6.7	7.0
Armários de madeira	Livre	Investigação de <i>dumping</i>	98.8	98.1	97.5	8.1	8.0	4.2	2.6	2.5	3.0

Fontes: Secex/MDIC, CNI, INTAL e Abeceb.com.

**TABELA A10**  
**BRASIL - SITUAÇÃO E EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO DOS PRINCIPAIS PRODUTOS DO CONTENCIOSO COM A ARGENTINA**

Produto	Situação		Market-share da Argentina nas importações brasileiras (%)			Importação total brasileira (US\$ milhões)			Participação do Brasil na exportação argentina (%)		
	Até o início de 2006	Atual	2004	2005	2006 <sup>1ºS</sup>	2004	2005	2006 <sup>1ºS</sup>	2004	2005	2006 <sup>1ºS</sup>
Vinhos	Preços mínimos	Livre	22.2	24.2	19.6	89.7	101.6	52.4	8.8	8.1	6,3
Leite em pó	Preços mínimos	Preços mínimos	69.0	63.1	72.1	49.6	74.6	39.9	8.6	11.7	12,9
Painéis de madeira	Quotas	Livre	94.7	94.9	92.3	46.7	44.7	30.0	39.7	35.1	41,4
Trigo	Imposto de exportação de 20%	Imposto de exportação de 20%	95.8	90.9	90.5	741.1	659.8	442.8	51.6	46.5	62,4
Farinha de trigo	Imposto de exportação de 20%	Imposto de exportação de 20%	25.7	13.5	2.1	8.0	6.0	3.0	39.6	54.8	26,7
Pré-mistura de trigo	Imposto de exportação de 5%	Receita Federal exige testes de laboratório	98,8	99.0	98.5	40.2	44.9	28.2	53.9	58.0	60,9

Fontes: Secex/MDIC, CNI, INTAL e Abeceb.com.

### **ANEXO III. OUTRAS NORMAS RELEVANTES APROVADAS NO PERÍODO JULHO 2005-JULHO 2006**

São comentadas a seguir algumas normas relevantes, de cunho institucional, aprovadas ao longo do período que se estende entre julho 2005 e julho de 2006.

#### **A. Reforma Institucional do MERCOSUL**

No segundo semestre de 2004, durante a presidência *pro tempore* do Brasil, houve uma tentativa de promover uma revisão institucional do MERCOSUL conhecida como "Ouro Preto II" que, no entanto, não prosperou (INTAL [2005] p. 71-74).

Em dezembro de 2005, contudo, o CMC aprovou a Decisão Nº 21/05 sobre Reforma Institucional do MERCOSUL, invocando, no seu "considerando", o artigo 47 do Protocolo de Ouro Preto (*los Estados Partes convocarán, cuando lo juzguen oportuno, a una conferencia diplomática con el objetivo de revisar la estructura institucional del Mercosur establecida por el presente Protocolo, así como las atribuciones específicas de cada uno de sus órganos*). A referida Decisão dispõe a constituição de um Grupo *ad hoc* de Alto Nível para a elaboração de uma proposta integral de reforma institucional do MERCOSUL a ser apresentada ao GMC antes do mês de dezembro de 2006. O Grupo é autorizado a solicitar o apoio da SM, mas, a rigor, a Secretaria já tinha apresentado suas sugestões quando da anterior tentativa de reformulação institucional.

Consoante o entendimento da SM, os considerandos da norma parecem sugerir que a atividade revisora não precisará se restringir apenas ao aspecto institucional do MERCOSUL e poderá incluir outros assuntos como, por exemplo, a política de coesão (Focem) e a política de ampliação (Estados Associados e em processo de adesão).

#### **B. Parlamento MERCOSUL**

Em 2003, os presidentes do MERCOSUL acordaram o estabelecimento de um Parlamento do MERCOSUL e encomendaram à Comissão Parlamentar Conjunta (CPC) a elaboração de um Protocolo Constitutivo. Na Cúpula de Iguazu, a CPC apresentou uma primeira proposta de Anteprojeto do Protocolo, enquanto a CMC aprovava a Decisão Nº 49/04 definindo que sua instalação deveria ser efetivada antes de 31 de dezembro de 2006.

Em dezembro de 2005, na XXIX Reunião do CMC realizada em Montevideu, foi aprovado o Protocolo Constitutivo do Parlamento MERCOSUL (Decisão CMC Nº 23/05).

As principais características do novo órgão são:

- Trata-se de um novo órgão "principal" do MERCOSUL, que se une aos já instituídos pelo Protocolo de Ouro Preto (CMC, GMC, CCM, CPC, FCES e SM) e o Protocolo de Olivos (Tribunal Permanente de Revisão).
- O Parlamento será um órgão unicameral, de representação "dos povos" e substituirá a Comissão Parlamentar Conjunta.

- Os membros do Parlamento serão eleitos por sufrágio universal, direto e secreto dos cidadãos dos Estados Partes, terão mandato de quatro anos, e a composição do órgão responderá a um critério de representação cidadã.
- Dentre as principais competências do Parlamento destacam-se: (i) velar pela observância do regime democrático e os direitos humanos nos Estados Partes, bem como pela observância das normas do MERCOSUL; (ii) realizar pedidos de informes aos órgãos do MERCOSUL e convidar seus representantes a reuniões informativas ou conjuntas; (iii) organizar reuniões públicas sobre o processo de integração, com entidades da sociedade civil e os setores produtivos; (iv) intervir no processo legislativo através do mecanismo de consulta, a proposição de projetos de normas ao CMC e a elaboração de anteprojetos de normas (harmonização) dirigidas aos Parlamntos nacionais; (v) manter relações interinstitucionais com os Parlamntos nacionais, com os de terceiros Estados e com outras instituições legislativas; (vi) solicitar opiniões consultivas ao Tribunal Permanente de Revisão.
- O Parlamento terá um sistema de votação diferenciado (maioria simples, absoluta, especial ou qualificada), segundo os casos.
- O Parlamento se reunirá de forma ordinária ao menos uma vez por mês.
- Cada representante terá direito a um voto.
- O Parlamento terá sua sede na cidade de Montevidéu.

No artigo 1º. do Protocolo fica estabelecido que a constituição do Parlamento será realizada por etapas e, nas Disposições Transitórias, são definidas duas etapas "de transição" com a seguinte duração: a primeira, entre o 31 de dezembro de 2006 (última data prevista para a instalação do Parlamento) e 31 de dezembro de 2010; a segunda, entre 1º de janeiro de 2011 e 31 de dezembro de 2014. Na primeira etapa o Parlamento será integrado por 18 (dezoito) parlamentares de cada Estado Parte. Na segunda etapa deverá prevalecer algum critério de "representação cidadã" que "será estabelecido por Decisão do Conselho do Mercado Comum, a partir de proposta do Parlamento, adotada por maioria qualificada. Essa Decisão deverá ser aprovada, a mais tardar até 31 de dezembro de 2007" (Disposições Transitórias, 2ª. sobre Integração).

### **C. Tribunal Permanente de Revisão**

A Decisão CMC Nº 30/05 aprovou as "Regras de Procedimento do Tribunal Permanente de Revisão", cujas principais disposições são as seguintes:

- O Tribunal Permanente de Revisão (TPR) é definido como órgão constituído como instância *jurisdicional* para resolver em matéria de opiniões consultivas, revisões de laudos do Tribunal *ad hoc* do MERCOSUL, atuação em única instância em caso de controvérsias e casos em que os Estados Partes ativem procedimento estabelecido para as medidas excepcionais de urgência.
- O TPR, em todos os casos em que exerce suas atribuições específicas, é considerado como órgão *independente* dos demais que conformam a organização institucional do MERCOSUL.
- O TPR é órgão de caráter permanente e seus integrantes estarão disponíveis para atuar quando necessário.

- Os atos do TPR, adotados em sua formação plenária, se denominarão, segundo os casos, "laudos", "resoluções", "decisões" ou "opiniões consultivas".
- A presidência do TPR terá duração de 1 (hum) ano e será exercida, de forma rotativa, pelos Estados Partes (ordem alfabética) e pelo Quinto Árbitro, começando por este último.
- As decisões previstas pelo Protocolo de Olivos e suas normas regulamentares serão adotadas por maioria simples dos membros do Tribunal (cinco membros).

A norma vigora desde a sua aprovação pelo CMC em 8 de dezembro de 2005.



## BIBLIOGRAFÍA

### FONTES BIBLIOGRÁFICAS

ABOUT INTERNATIONAL TRADE (AB INTRA). *Informe mensual de Comercio y Negociaciones Internacionales*. Vários números. 2005-2006.

ABECEB.COM. Una mirada al Sector Automotriz en Argentina. Buenos Aires. Abril, 2006.

*Http://www.abeceb.com*

\_\_\_\_\_. *Informe Argentina-Brasil: productos bajo seguimiento en la relación comercial Argentina-Brasil*. Buenos Aires. Julho, 2006.

ABLIN, E. E J. LUCÁNGELI. *Política Comercial Argentina:evolução recente e limitações dos instrumentos futuros*. Revista Brasileira de Comércio Exterior-RBCE. Rio de Janeiro: Funcex. 2002.

BANCO CENTRAL DE LA REPÚBLICA ARGENTINA (BCRA). *Informe de Inflación*. Vários números. Buenos Aires: BCRA. 2005-2006. *Http://www.bcra.gov.ar*.

BANCO CENTRAL DO BRASIL (BCB). *Relatório de Inflação*. Vários números. Brasília: BCB. 2005-2006. *Http://www.bacen.gov.br*.

BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY (BCP). *Informe Económico Preliminar 2005*. Assunção: BCP. 2005. *Http://www.bcp.gov.py*.

\_\_\_\_\_. *Informe de Inflación*. Vários números. Assunção: BCP. 2005-2006. *Http://www.bcp.gov.py*.

BANCO CENTRAL DEL URUGUAY (BCU). *Informe de Política Monetaria*. Vários números. Montevidéo: BCU. 2005-2006. *Http://www.bcu.gub.uy*.

BANCO DE PAGOS INTERNACIONALES (BPI). *76<sup>th</sup> Annual Report*. Basileía: BPI. Junho, 2006. *Http://www.bis.org*.

BARUJ, G.; B. KOSACOFF E F. PORTA. "Políticas nacionales y la profundización del MERCOSUR. El impacto de las políticas de competitividad". Apresentação em Seminário *Profundización del MERCOSUR y el desafío de las disparidades*. Rio de Janeiro: BID-INTAL. 6 e 7 de julho de 2005.

BEDRAN, P. S. "O Papel do MDIC na promoção dos acordos internacionais do setor automotivo". Mimeo. Apresentação em Seminário na Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA). São Paulo. 27 de abril de 2006.

BOUZAS, R. "Mecanismos para compensar los efectos de las asimetrías de la integración regional y la globalización: Lecciones para América Latina y el Caribe. El caso del MERCOSUR". Trabajo presentado no Seminário *Global y Local: El Desafío del desarrollo regional en América Latina y el Caribe*. Milán, Italia. BID. 22 de março de 2003.

CARCIOFI R. E R. GAYÁ. *Comercio Bilateral Argentina-Brasil: Hechos estilizados de la evolución reciente*. Documento de Divulgación 40, Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: BID-INTAL. 2006. [Http://www.iadb.org/intal](http://www.iadb.org/intal).

COMISSÃO ECONÔMICA PARA AMÉRICA LATINA E O CARIBE (CEPAL). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2005*. Santiago de Chile: CEPAL. 2005. [Http://www.eclac.cl](http://www.eclac.cl)

\_\_\_\_\_. *América Latina y el Caribe: Proyecciones 2006-2007*. Santiago de Chile: CEPAL. 2006a. [Http://www.eclac.cl](http://www.eclac.cl)

\_\_\_\_\_. *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2005-2006*. Santiago de Chile: CEPAL. 2006b. [Http://www.eclac.cl](http://www.eclac.cl)

\_\_\_\_\_. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago do Chile: CEPAL, 2006c. [Http://www.eclac.cl](http://www.eclac.cl)

CONFEDERAÇÃO NACIONAL DA INDÚSTRIA - CNI. *CNI Informa MERCOSUL*. Vários números. Rio de Janeiro. 2005a e 2006a.

\_\_\_\_\_. *Comércio Exterior em Perspectiva*. Vários números. 2005b e 2006b.

\_\_\_\_\_. "Adesão da Venezuela ao MERCOSUL". Mimeo. Janeiro de 2006c.

ESTATUTO DEL RÍO URUGUAY. 26 de fevereiro de 1975.

FUNDACIÓN AMBIENTE Y RECURSOS NATURALES (FARN). *Las plantas de celulosa en el Río Uruguay. El análisis de la normativa para una posible resolución del conflicto*. Buenos Aires. 4 de abril de 2006.

FUNDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI). *IMF Executive Board Concludes 2005 Post-Program Monitoring Discussions with Brazil*. Public Information Notice (PIN) N° 05/166. Washington DC: FMI. 2005. [Http://www.imf.org](http://www.imf.org)

\_\_\_\_\_. *Paraguay: Fifth Review Under the Stand-By Agreement and Request for Waiver of Performance Criteria*. Washington DC: FMI. 2005. [Http://www.imf.org](http://www.imf.org)

\_\_\_\_\_. *World Economic Outlook: Globalization and Inflation*. Washington DC: FMI. Abril, 2006a. [Http://www.imf.org](http://www.imf.org)

FUNDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI). *World Economic Outlook: Financial Systems and Economic Cycles*. Washington DC: FMI. Setembro, 2006b. [Http://www.imf.org](http://www.imf.org)

FUNDAÇÃO CENTRO DE ESTUDOS DO COMÉRCIO EXTERIOR (FUNCEX). *Boletim de Comércio Exterior*. Vários números. Rio de Janeiro: FUNCEX. 2004-2005. [Http://www.funcex.com.br](http://www.funcex.com.br)

GADELHA, M. F. "Salvaguardas no MERCOSUL", em *Debate MERCOSUL*. Nº. 01/2005. Rio de Janeiro: CEBRI. Janeiro-Março. 2005.

GIORDANO, P. ET AL. *El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional*. Documento de Divulgación 26, Serie INTAL-ITD. Buenos Aires: BID-INTAL. 2004. [Http://www.iadb.org/intal](http://www.iadb.org/intal)

GREENPEACE. *Plantas de Celulosa sobre el Río Uruguay. Comentarios sobre el Informe encargado por la CFI a la Consultora Hatfield Consultants Ltd*. Buenos Aires. Abril, 2006. [Http://www.greenpeace.org](http://www.greenpeace.org).

HATFIELD CONSULTANTS LTD. *Informe sobre Plantas de Celulosa en Uruguay*. Washington. 27 de março de 2006.

INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (INTAL). *Informe MERCOSUR Nº 10, Serie Informe Subregionales de Integración*. Buenos Aires: BID-INTAL. Dezembro, 2005. [Http://www.iadb.org/intal](http://www.iadb.org/intal).

CORTE INTERNACIONAL DE JUSTIÇA. *Case concerning pulp mills on the River Uruguay (Argentina v. Uruguay), Request for the indications of provisional measures*. Haia. 13 de julho de 2006.

INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (IFC). "Uruguay Pulp Mills-Cumulative Impact Study". Draft. Washington. Dezembro, 2005.

\_\_\_\_\_. *Latin America & the Caribbean, Plantas de Celulosa en Uruguay. Preguntas Frecuentes*. 2006. [Http://www.ifc.org](http://www.ifc.org).

\_\_\_\_\_. E COMPLIANCE ADVISOR OMBUDSMAN (CAO). *Informe de evaluación preliminar: Reclamación en relación con una propuesta de inversión de IFC en los proyectos "Celulosas de M'Bopicuá" y "Orion"- Uruguay*. Washington. Novembro, 2005.

MARCEAU, G. "Anti-Dumping and Anti-Trust Issues in Free Trade Areas". Oxford: Clarendon Press. 994.

MARKWALD, R. "Política externa comercial do Governo Lula: O caso do MERCOSUL", em *Revista Brasileira de Comércio Exterior-RBCE*, Nº 83. Rio de Janeiro: FUNCEX. 2005.

MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, COMERCIO INTERNACIONAL Y CULTO (MRECIC). *Informe de la Delegación Argentina al Grupo de Trabajo de Alto Nivel*. Buenos Aires: MRECIC. 3 de fevereiro de 2006.

MINISTERIO DE VIVIENDA, ORDENAMIENTO TERRITORIAL Y MEDIO AMBIENTE (MVOTMA). *Actualización de la Información sobre el Proceso de Autorización Ambiental de las Plantas de Celulosa*. Montevideo: MVOTMA. 26 de abril de 2006.

PEÑA, F. "Enfoques y propuestas para un MERCOSUR solidario: La cuestión de las asimetrías y las medidas de convergencia estructural". Mimeo. Maio de 2004.

\_\_\_\_\_. "Para Uruguay, un eventual acuerdo con EE.UU. no afecta su interés en fortalecer el MERCOSUR", em *El Cronista*. 23 de agosto de 2006.

\_\_\_\_\_. "Dilemas del MERCOSUR de 5", em *Mundo Português*. Agosto, 2006.

RIOS, S. e V. EDSON "Avaliação da Estrutura Tarifária Brasileira: uma comparação com países em desenvolvimento selecionados". Nota Técnica N°8. CNI. Brasília. Outubro, 2005.

RIVAS, E. "Adopción e internalización de la normativa comunitaria en el seno del MERCOSUR. Un repaso histórico". Mimeo. Buenos Aires: CEI-Centro Argentino de Estudios Internacionales. 2004.

ROZEMBERG, R. e D. SASLAVSKY. "Adhesión de Venezuela al MERCOSUR". Mimeo. Centro de Estudios para la Producción-CEP. Maio, 2006.

SECRETARIA DO TESOURO NACIONAL. "MERCOSUL: sobre livre-comércio, salvaguardas e restrições voluntárias de exportação". Monografia. Brasília. 2006.

UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA (UIA). *Informe Comercio Argentina*. Buenos Aires: Centro de Estudios de la Unión Industrial Argentina. Agosto, 2006.

VENTURA, D. "Asimetrías cruzadas o cubismo formativo. La incorporación de normas en el MERCOSUR". Trabalho apresentado no Seminário *Profundización del MERCOSUR y el desafío de las disparidades*. Rio de Janeiro: BID-INTAL. Julho, 2005.

\_\_\_\_\_. "O caso das *papeleras* e o 'papelão' do MERCOSUL", em *PONTES entre o comércio e o desenvolvimento sustentável*, Vol. 2 N° 2. Centro Internacional para o Comércio e o Desenvolvimento Sustentável (ICTSD) e Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (DireitoGV). Março-abril, 2006.

\_\_\_\_\_ E A PEROTTI. *El proceso legislativo del MERCOSUR*. Montevideo: Konrad Adenauer Stiftung. 2004.

## ESTADÍSTICAS

- Banco Central de la República Argentina (BCRA) *Http://www.bcra.gov.ar*
- Banco Central del Paraguay (BCP) *Http://www.bcp.gov.py*
- Banco Central del Uruguay (BCU) *Http://www.bcu.gub.uy*
- Banco Central do Brasil (BCB) *Http://www.bacen.gov.br*
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID) *Http://www.iadb.org*
- Banco Mundial *Http://www.worldbank.org*
- Centro de Economía Internacional (CEI) *Http://www.cei.gov.ar*
- Comissão Econômica para América Latina (CEPAL) *Http://www.cepal.cl*
- Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos (DGEEC) *Http://www.dgeec.gov.py*
- Fondo Monetario Internacional (FMI) *Http://www.imf.org*
- Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX) *Http://www.funcef.com.br*
- Fundação Getulio Vargas (FGV) *Http://www.fgvdados.com.br*
- Instituto Brasileiro de Geografia y Estatística (IBGE) *Http://www.ibge.gov.br*
- Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) *Http://www.ipea.gov.br*
- Instituto Nacional de Estadística (INE) *Http://www.ine.gub.uy*
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) *Http://www.indec.gov.ar*
- Ministerio de Economía y Producción *Http://www.mecon.gov.ar*
- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior *Http://www.desenvolvimento.gov.br*
- Secretaría de Hacienda *Http://www.mecon.gov.ar/hacienda*
- Secretaria do Comércio Exterior (SECEX) *Http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex*
- Tesouro Nacional *Http://www.stn.fazenda.gov.br*



# PUBLICACIONES DEL INTAL

## Publicaciones Periódicas

*Integración & Comercio*. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

*INTAL Carta Mensual* (español, inglés y portugués - Internet).

## Informes Subregionales de Integración

*INFORME ANDINO*. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

*CARICOM Report*. Publicación anual (inglés).

*INFORME CENTROAMERICANO*. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

*INFORME MERCOSUR*. Publicación anual (español, inglés y portugués).

## Informes Especiales

*Raúl Prebisch: El poder, los principios y la ética del desarrollo* (español e inglés). Ensayos en homenaje a David Pollock por la celebración de los 100 años del nacimiento de Raúl Prebisch. Serie INTAL-ITD. 2006.

*China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda?* (español). Sergio Cesarin y Carlos Juan Moneta (Comp). Serie INTAL-ITD. 2005.

*Solución de Controversias Comerciales e Inter-Gubernamentales: Enfoques Regionales y Multilaterales* (español). Julio Lacarte y Jaime Granados. Serie INTAL-ITD. 2004.

*Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación* (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

*MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica* (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

*Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16*. Español. 2002.

*Integración energética en el Cono Sur* (español). Mario A. Wieggers. 1996.

*Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur* (español):

*Transporte Terrestre*. José Alex Sant'Anna. 1997.

*Puertos y vías navegables*. Martín Sgut. 1997.

*Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional*. Ian Thomson. 1997.

*El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR* (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

*Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*. Español (Internet).

*INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional*. Español.

*América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas*. Español (Internet).

## Documentos de Trabajo

*Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela* (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

*MERCOSUL e Comércio Agropecuario* (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

*The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration* (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

## Documentos de Divulgación

*El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos* (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

*Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración* (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

*Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo* (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

*La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración* (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

*Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada* (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

*Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas* (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

*Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR* (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

*Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius* (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

*Integración y democracia en América Latina y el Caribe* (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

## Bases de Datos - Software

*DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América*

*Base INTAL MERCOSUR (BIM)*

*Base de datos bibliográficos (INTEG)*

*Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)*

*Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe - II. Actualizada a agosto, 2005.*

*Rueda de Negocios*

## Serie Red INT

### RED INTAL DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN EN INTEGRACIÓN (REDINT)

#### Primera Convocatoria

*Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN* (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

*Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR* (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

*Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica* (sólo español- versión resumida). 2003.

#### Primera Convocatoria:

*El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil* (sólo en español). 2000.

*El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos)* (sólo en español). 2000.

*El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico* (sólo en español). 2000.

*La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)* (sólo en español). 2000.

## PUBLICACIONES INTAL-ITD

### DOCUMENTOS DE TRABAJO - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

*The FTAA and the Political Economy of Protection in Brazil and the US* (ingles, sólo formato pdf). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-12. 2006.

*Which "industrial policies" are meaningful for Latin America?* (ingles, sólo formato pdf). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-11. 2006.

*Building Regional Infrastructure in Latin America* (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD WP-SITI-10. 2005.

*La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea* (español). Jaime Zabłudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

*Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987* (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08B. 2004.

*The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987* (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08A. 2004.

*The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment* (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad and Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD SITI-WP-07. 2004.

*MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis* (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06E. 2003.

*MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones* (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06b. 2003.

*MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial* (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06c. 2003.

*MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado* (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06b. 2003.

*MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator* (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06a. 2004.

*Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica* (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

*The Impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement* (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

*Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations* (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch and Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

*Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity* (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

*Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas* (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabludovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

## Documentos de Trabajo

*Globalization, Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances* (inglés, sólo formato pdf) Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD WP-20. 2006.

*El desafío fiscal del MERCOSUR* (español). Luiz Villela, Jerónimo Roca y Alberto Barreix. INTAL-ITD DT-19. 2005.

*Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA* (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

*Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración* (español, inglés y portugués) English and Portuguese). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo and James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

*Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: Revisión e implicancias de políticas de las barreras contra el MERCOSUR* (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-16. 2004.

*Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement* (English). Antoni Estevadeordal and Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

*Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico* (inglés). Ernesto López-Córdova and Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

*Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing* (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

*Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales* (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.

*Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia* (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

*The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement* (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

*A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica* (portugués). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

*Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas* (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

*¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas?* (español). Robert Devlin y Antoni Esteveadoral. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

*What's New in the New Regionalism in the Americas?* (inglés). Robert Devlin and Antoni Esteveadoral. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

*The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR.* (inglés). Antoni Esteveadoral, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

*El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción* (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

*Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA* (inglés). Antoni Esteveadoral. INTAL-ITD WP-03. 1999.

*Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s* (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

*Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana* (español). Florencio Ballester. INTAL-ITD DT-01. 1998.

## **Documentos de Divulgación - Iniciativa Especial de Comercio e Integración (IECI)**

*International Arbitration Claims against Domestic Tax Measures Deemed Expropriatory or Unfair and the Inequitable* (inglés, sólo formato pdf). Adrián Rodríguez. INTAL-ITD OP-SITI-11. 2006.

*The Entrance to the European Union of 10 New Countries: Consequences for the Relations with MERCOSUR* (inglés). Renato G. Flôres Jr. INTAL-ITD OP-SITI-10. 2005.

*Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión* (español). Jaime Zabudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-09. 2005.

*The Production and Financing of Regional Public Goods.* (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD OP-SITI-08. 2005.

*La armonización de los impuestos indirectos en la Comunidad Andina* (español e inglés). Luis A. Arias, Alberto Barreix, Alexis Valencia y Luiz Villela. INTAL-ITD DD-IECI-07. 2005.

*La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo* (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

*La competitividad industrial de América Latina y el desafío de la globalización* (español e inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

*El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina* (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

*Una llave para la integración hemisférica* (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabludovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

*Una nueva inserción comercial para América Latina* (español). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

*La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC* (español). Víctor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

## Documentos de Divulgación

*Agricultura in Brazil and China: Challenges and Opportunities* (inglés) Mario Queiroz de Monteiro Jales, Marcos Sawaya Jank, Shunli Yao y Colin A. Carter. INTAL-ITD OP-44. 2006

*Apertura e inserción internacional en la estrategia de desarrollo de Uruguay* (español, sólo formato pdf). Paolo Giordano y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-43. 2006

*El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: la experiencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana* (español, sólo formato pdf). Anabel González. INTAL-ITD DD-42. 2006

*International Remittances and Development: Existing Evidence, Policies and Recommendations* (inglés, sólo formato pdf). Ernesto López-Córdova y Alexandra Olmedo. INTAL-ITD OP-41. 2006

*Comercio bilateral Argentina-Brasil: Hechos estilizados de la evolución reciente* (Español, sólo formato pdf). Ricardo Carciofi y Romina Gayá. INTAL-ITD DD-40. 2006

*The Relative Revealed Competitiveness of China's Exports to the United States vis á vis other Countries in Asia, the Caribbean, Latin America and the OECD* (inglés, sólo formato pdf). Peter K. Schott. INTAL-ITD OP-39. 2006

*Logros, perspectivas y desafíos de la Cooperación Hemisférica* (español e inglés, sólo formato pdf). Roberto Iannelli. INTAL-ITD DD-38. 2006

*Libre Comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias de CAFTA* (español, sólo formato pdf). Manuel Agosin y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-37. 2006

*Fear of China: Is there a Future for Manufacturing in Latin America?* (inglés, sólo formato pdf). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-36. 2006

*The Role of Geography and Size* (inglés, sólo formato pdf). David Hummels. INTAL-ITD OP-35. 2006

*Assessing the Impacts of Intellectual Property Rights on Trade Flows in Latin America* (inglés, sólo formato pdf). Juan S. Blyde. INTAL-ITD OP-34. 2006

*Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación: el caso del CAFTA.* (español) Rafael Cornejo. INTAL-ITD DD-33. 2005.

*Achievements and Challenges of Trade Capacity Building: A Practitioner's Analysis of the CAFTA Process and its Lessons for the Multilateral System* (inglés) Eric T. Miller. INTAL-ITD OP-32. 2005.

*Una aproximación a desarrollo institucional del MERCOSUR: sus fortalezas y debilidades* (español) Celina Pena y Ricardo Rozemberg. INTAL-ITD DD-31. 2005.

*Jamaica: Trade, Integration and the Quest for Growth* (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-30. 2005.

*Trade Related Capacity Building: An Overview in the Context of Latin American Trade Policy and the MERCOSUR-EU Association Agreement* (inglés). Robert Devlin y Ziga Vodusek. INTAL-ITD OP-29. 2005

*Barbados: Trade and Integration as a Strategy for Growth* (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-28. 2004

*Mirando al MERCOSUR y al mundo: Estrategia de comercio e integración para Paraguay* (español). Paolo Giordano. INTAL-ITD DD-27. 2004

*El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional* (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

*Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003)* (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

*Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed?* (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.

*Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization* (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.

*The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up?* (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.

*Desigualdad regional y gasto público en México* (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.

*Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales* (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.

*The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union* (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA OP-19. 2003.

*Regional Aspects of Brazil's Trade Policy* (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

*El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina* (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

*A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance* (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

*Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina* (español). Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

*Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil* (portugués). Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

*El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental* (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

*Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico* (español: Internet). Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

*Regional Public Goods in Official Development Assistance* (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

*Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives* (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

*NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTA* (inglés). J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

*La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible* (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

*Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects* (inglés). Antoni Esteveordal y Ekaterina Krivos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

*The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other?* (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

*The FTAA: Some Longer Term Issues* (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

*Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects* (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

*Government Procurement and Free Trade in the Americas* (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Cambor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

*The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration* (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

*ALCA: Un proceso en marcha* (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

## PUBLICACIONES INTAL-ITD-SOE

### EURO-LATIN STUDY NETWORK ON INTEGRATION AND TRADE (ELSNIT)

*Issues Papers. Third Annual Conference* (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2006

*Issues Papers. Second Annual Conference* (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2005

*Issues Papers. First Annual Conference* (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004

## PUBLICACIONES DE INT-ITD

### Documentos de Trabajo

*La infraestructura de transporte en América Latina*. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

*Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration*. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

*Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo*. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

*Economic Integration and Equal Distribution*. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

*What can European Experience Teach Latin America About Integration*. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

*Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards.* Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

*MERCOSUR: Logros y desafíos.* Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

*De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos.* Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

*El Mercado Común del Sur: MERCOSUR.* Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

## Publicaciones Especiales

*Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América,* Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004; Diciembre 2004; Marzo 2006 (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

*El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe.* Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID, Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

*Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial.* 1996 (también disponible en inglés).

*Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe.* Marzo 1997 (también disponible en inglés).

*Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina.* Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

*Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas.* Luis Jorge Garay y Antoni Estevadeordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

*El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe.* Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

*El Area de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte.* Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

*Asociación Transpacífica: El papel de América Latina.* Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).



