

A EVOLUÇÃO DA FORMAÇÃO DOS BLOCOS ECONÔMICOS: UMA ABORDAGEM DA INSERÇÃO DOS PRODUTOS AGROINDUSTRIAIS DO BRASIL NO MERCOSUL E UNIÃO EUROPEIA

Diogo Del Fiori

Graduado em Ciências Econômicas pela Universidade de São Paulo (2008), mestrado em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (2011). Doutorado em Ciências Econômicas (Economia Aplicada) pela Universidade de São Paulo (USP/Esalq). Atualmente é professor Adjunto da Faculdade de Estudos Sociais, do departamento de Economia e Análise da Universidade Federal do Amazonas.
E-mail: diogo_fiori123@yahoo.com.br

Resumo

O objetivo aqui proposto, consiste em descrever a aplicação de barreiras tarifárias e não tarifárias por parte da União Europeia perante as exportações brasileiras de produtos agroindustriais e também a aplicação do indicador de Péridy et al. (1977) e de especialização setorial do Brasil no Mercosul. Do ano de 2007 a 2010, houve diminuição do processo de internacionalização e ingresso de produtos agroindustriais do Brasil na União Europeia (UE), segundo o indicador de Péridy et al. (1977), uma evidência do impacto das barreiras tarifárias e não tarifárias perante às exportações do Brasil. Um indicador de especialização setorial do Brasil em relação aos outros países do Mercosul foi aplicado, mostrando que os outros países do Mercosul possuem grau de especialização setorial com relação ao Brasil em grande parte dos setores da agroindústria, descartando o Mercosul como mercado opcional de exportações para o Brasil, porém, o trabalho conclui que o Mercosul poderia aumentar o poder de barganha do Brasil em negociações para fazer frente ao protecionismo europeu.

Palavras-chave: Mercosul; União Europeia; Agroindústria.

1

INTRODUÇÃO

O processo de formação de blocos econômicos entre países é dividido em duas fases: a primeira, que está inserida no período de 1960 e 1970, englobando o desempenho satisfatório do Mercado Comum Europeu, que influenciou o processo de formalização de inúmeros acordos de comércio tanto na América Latina como na África, porém sem resultados satisfatórios. A segunda fase do processo do surgimento do regionalismo ocorreu no término da década de 1980, com o fim da Guerra Fria, o que marca a retomada dos processos de negociações no âmbito do regionalismo, com a retomada de negociações que outrora estavam em andamento, como as negociações no Mercado Comum Europeu e a ampliação desse bloco, com a assinatura de acordos com países do leste europeu, países centrais e do mediterrâneo (União Europeia¹) e o começo de novas negociações dentro

1 A União Europeia (UE) tem 28 Estados-membro desde 1º de julho de 2013, quando a Croácia aderiu. Há negociações em curso com outros Estados (Montenegro, Islândia e Turquia) e outros países são pré-candidatos (Sérvia e República da Macedônia), enquanto a Bósnia e Herzegovina e o Kosovo manifestaram inten-

do contexto dos blocos econômicos, como a assinatura do acordo regional de comércio entre o Canadá e os Estados Unidos e, posteriormente, com o ingresso do México, formando o bloco econômico Nafta (Área de Livre Comércio da América do Norte).

Nesse contexto, observa-se o surgimento do Mercosul na década de 1990, composto por Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai. Um dos fatores que impulsiona o regionalismo no mercado mundial foi à insatisfação com a lentidão das negociações no âmbito do GATT/OMC na época em que prevalecia o multilateralismo (PEREIRA, 2008). Assim, de acordo com Krugman (1993), o surgimento dos Acordos Regionais de Comércio (ARC) é uma resposta a essa lentidão, junto com o medo de isolamento dos países frente ao surgimento dos ARC, pode-se dizer que a formação do Nafta e do Mercosul é uma resposta à consolidação da União Europeia (UE) (PEREIRA, 2008).

Na teoria do efeito dinâmico de Balassa (1961 apud BOBIK, 2007, p. 50), que são os impactos de médio e longo prazos, onde os países que formam um bloco econômico tendem a obter ganhos por meio das economias de escala interna e externa, aumento da produtividade, atração de investimentos estrangeiros diretos que são favorecidos pela presença de um mercado mais amplo e de uma tarifa externa comum dentro do bloco econômico, exposição de firmas menos eficientes à concorrência estrangeira, o que faz que essas firmas passem a adotar métodos de produção mais eficientes (BALASSA, 1961). Também a integração econômica faz os países aumentarem o grau de competitividade, diminuindo os protecionismos e, assim, elevando o bem-estar. Essa argumentação mostra que a composição de um bloco econômico envolve países mais desenvolvidos economicamente em relação a outros países, sendo assim, todas as partes envolvidas buscam obter ganhos econômicos, e os países maiores esperam dos menores a diminuição de barreiras tarifárias e de ações de proteção administrativa (*anti-dumping*) e os países pequenos esperam maiores acessos nos mercados mais robustos dos países maiores. Quanto às ações de proteção administrativa (*dumping*) ressalta-se que há três tipos, o *dumping* persistente, que ocorre quando o monopolista doméstico busca de forma contínua, por intermédio de um preço mais

ção de futuramente iniciar o processo de candidatura. Os países membros são Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Croácia, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Países Baixos, Polônia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Romênia e Suécia (Banco Mundial).

elevado nas vendas no mercado internacional em detrimento do mercado interno, obter a maximização de lucro. O *dumping* predatório o qual ocorre em um contexto dentro de um dado intervalo de tempo, onde há venda, a um preço externo inferior ou a um preço abaixo do custo, com a meta de aniquilar os produtores estrangeiros, e depois colocarem o objetivo em prática, ou seja, elevar esse preço ao nível normal vigente no mercado internacional, para dar as condições para a aquisição da vantagem do monopólio externo conquistado. E o *dumping* esporádico é a venda realizada a um preço em menores patamares de um determinado produto com relação ao preço praticado no mercado doméstico ou ao seu custo, com o propósito de se livrar de um grande estoque, temporário e isento de previsão, sem a necessidade de diminuir, no mercado doméstico, os preços (DENNIS et al., 2006).

Outros fatores de caráter econômico são as reformas econômicas efetuadas pelos países, como a reforma da agricultura² pelos países escandinavos depois do seu ingresso na União Europeia, modernização e racionalização do regime comercial do México.³ Em relação à reforma da agricultura pode-se dizer que a entrada desses países escandinavos na União Europeia, segundo Ethier (1998), acarretou reformas importantes na agricultura. Essas reformas estão inseridas no âmbito da Política Agrícola Comum (PAC), cuja meta foi realizar uma política agrícola que promovesse competitividade da produção baseada em um sistema de produção sustentável para alcançar elevados benefícios econômicos e menores custos orçamentais. De acordo com Crommelynck et al. (1998), no ano 1995, a Finlândia passa a ser membro da União Europeia, colocando em prática a PAC. Mudanças importantes (por exemplo, queda de preço média de 40%) e as diferenças regionais em possibilidades de produção agrícola e de formação de renda. Segundo Miettinen et al. (2004), no ano 2003, a PAC englobou pagamento

2 A entrada dos países escandinavos na União Europeia, segundo Ethier (1998), acarretou reformas importantes na agricultura.

3 Depois de um período caracterizado por ser fechado e estatizado, as reformas econômicas domésticas se iniciaram após a adesão do México ao GATT no ano 1986, episódio esse que concedeu nivelamento do estágio da abertura comercial (TORRES, 2006). Essas reformas comerciais consistiram em acabar com tarifas e barreiras de importação. As exigências de licença para importação foram eliminadas em um patamar superior a dois mil categorias de produtos. Essa medida tinha por meta elevar as exportações de produtos manufaturados, assim não se concentrando apenas nas exportações de petróleo. Nesse interim, as reformas mostraram resultados consideráveis. Houve crescimento das exportações de produtos manufaturados, o que acarretou uma relação comercial mais próxima com os Estados Unidos. Outro fator de extrema importância resultado da evolução do comércio entre México e Estados Unidos foi o grande aumento da indústria *maquiladora*, localizadas no norte do México. Muitas empresas dos Estados Unidos migraram seu parque produtivo para o México, que possuía custos mais baixos da mão de obra e leis ambientais mais suaves (FREITAS, 2008).

para exploração agrícola (CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA, 2003). Na Finlândia, bem como em outros países da UE, o suporte a agricultura exerce um papel significativo na composição na renda dos agricultores. O suporte para a Agricultura na Finlândia consiste do apoio da PAC, indenizações compensatórias pagas para zonas desfavorecidas (apoio LFA), agroambiental de apoio e Nacional. A reforma da PAC aprovada em 2003 englobou pagamentos para as culturas arvenses e pecuária, totalizando 447 milhões de euros e fez-se 26% dos subsídios de renda agrícola na Finlândia (MIETTINEN et al., 2004). A Suécia está defendendo os seguintes princípios: (1) a produção agrícola de alimentos pelas empresas deverá ser dirigida pela demanda do consumidor; (2) a produção pode ser ecologicamente e economicamente sustentável; (3) a União Europeia pode facilitar a segurança alimentar global por meio dos princípios do livre comércio para oferta agrícola e alimentar. O objetivo central da PAC na Suécia foi a promoção de uma reforma cujo objetivo foi sustentar a agricultura, canalizando-a para o mercado em expansão sob a influência do Estado sobre a elaboração da política agrícola nacional, com o objetivo de tornar os agricultores mais competitivos. Ligações entre subsídios diretos e a produção foram importantes elementos da reforma. Os pagamentos únicos por exploração (pagamentos dissociados) vão controlar a produção em escala menor, aumentando a influência do mercado (ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS). De acordo com Larsen e Joosse (2010), antes da Suécia entrar na União Europeia, o país iniciou um processo de desregulamentação do setor agrícola, incluindo abolição dos subsídios às exportações e regulações. Além disso, o governo optou por financiar o setor agrícola com suporte direto dos serviços públicos específicos, como a manutenção de um bom ambiente e uma paisagem diversificada para o cultivo. Segundo esse autor, quando a Suécia entrou na UE, o setor agrícola foi regulamentado. Desde o seu ingresso na UE, o governo sueco tem realizado uma desregulamentação da PAC, bem como a diminuição do seu orçamento e um planejamento para promoção do desenvolvimento rural (LARSEN; JOOSSE, 2010). O regionalismo também aufere ganhos de caráter não econômico, como o maior poder de barganha por um país menor economicamente, como o caso do México no Nafta, por meio da inserção deste em várias organizações internacionais, e sua maior relevância dentro do cenário econômico mundial.

Outro fator de caráter não econômico que um ARC proporciona são os objetivos estratégicos, como sinalização,⁴ segurança⁵ e credibilidade.⁶ Os países maiores procuram obter ganhos quando fazem acordos regionais impondo aos países menores a necessidade de realizarem reformas institucionais, como a inserção de propriedade intelectual para garantir a eficácia dos investimentos estrangeiros, medidas de preservação do meio ambiente, direito do consumidor e leis trabalhistas mais flexíveis. Essas reformas institucionais também englobam garantias de cumprimento de contratos, direitos de propriedade e custos de informação, o que tende a gerar um maior fluxo de comércio dentro de um dado bloco econômico. Porém, a realidade mostra resultados diferentes ao apresentado pela teoria. Dentro da União Europeia, as relações comerciais de Áustria, Finlândia e Suécia foram realizadas com baixo nível de liberalização comercial, e para esses três países não há diferença entre realizarem comércio dentro ou fora do bloco europeu. Dentro do Nafta, as medidas de liberalização foram frutos mais das ações do México e do Canadá do que dos Estados Unidos.

No Mercosul, todos os países efetuaram concessões comerciais e o Uruguai, país de proporções econômicas menores, desfrutou de ganhos de produtividade e aumento da competitividade das suas exportações em virtude do aproveitamento de ganhos de escala e inovação tecnológica. O Mercosul e o acesso ao mercado brasileiro é uma garantia para o Uruguai caso as relações econômicas no contexto do comércio internacional não sejam satisfatórias na busca desse país por menores tarifas alfandegárias.

Com relação ao Brasil, a União Europeia tende a ser protecionista, pois muitas vezes é protecionista para os próprios países integrantes, o que faz que esse bloco acabe sendo ainda mais protecionista para países fora do bloco, principalmente quando o país fora do bloco apresenta considerável competi-

4 Existe informação assimétrica no comércio entre países e o ARC seria uma forma de reduzir incerteza, como medidas protecionistas. Isso se aplica, principalmente, a países que possuem reduzido mercado consumidor, o que faz que os menores países façam mais concessões ao ingressarem nos acordos regionais (prêmio) perante os grandes países em troca da obtenção de garantias (seguro) ao grande mercado desses países vizinhos.

5 Uma estratégia de segurança mais elevada pode ser função de um ARC. Bieber (1994) mostra a Europa do pós- Segunda Guerra Mundial teve a preocupação de não permitir novos conflitos bélicos e evitar que os valores presentes na sociedade e as normas fossem perdidas, como o Estado de direito, pluralismo político e a economia de mercado, a propagação do comunismo, bem como a desconfiança do contexto internacional como responsável pela integração da Europa.

6 Países que possuem um passado com excesso de protecionismo e com ações intervencionistas na economia, como a nacionalização de empresas estrangeiras, quando optam por promover a liberalização, necessitam provar que de fato as reformas serão consistentes com relação aos investidores nacionais e internacionais e também com relação a órgãos internacionais, como FMI e Banco Mundial, provando sua credibilidade.

tividade ante os produtos de interesse da União Europeia, como os produtos agroindustriais brasileiros. De fato, a UE tem adotado inúmeras barreiras contra o Brasil, como os mecanismos picos tarifários, escaladas tarifárias, quotas tarifárias e salvaguardas especiais e não tarifárias barreiras técnicas e barreiras sanitárias, descritos neste trabalho.

Os objetivos deste trabalho consistem, primeiramente, em fazer uma análise descritiva das características do comércio de produtos agroindustriais no que se refere às barreiras tarifárias e não tarifárias imposta pela União Europeia. Dado que de fato existem essas barreiras, procede-se a um cálculo do indicador de Péridy et al. (1977), que consiste em uma ferramenta que capta o processo de internacionalização, bem como a inserção de produtos agroindustriais do Brasil na UE, para efeito de averiguação empírica daquilo que consta na teoria a respeito dessas características do comércio de produtos agroindustriais entre Brasil e União Europeia. Valores desse indicador longe de 1 e próximos de 0 denotam protecionismo por parte do bloco europeu, pois quanto mais próximo de 1 os valores do indicador para o período selecionado, maior é o ingresso das exportações brasileiras no mercado europeu. Também, uma análise do Brasil no contexto do Mercosul com a utilização de um indicador de especialização setorial será realizada para efeito de averiguação da possibilidade de o Mercosul ser destino opcional, com relação ao mercado europeu, das exportações dos produtos agroindustriais brasileiros. O número de setores em que o Brasil é especializado com relação aos outros membros do Mercosul fornecerá uma clara resposta ao fato de o Mercosul ser ou não um mercado opcional para as exportações de produtos agroindustriais do Brasil.

A hipótese deste trabalho é que mesmo o Mercosul não sendo um mercado potencial para as exportações do Brasil, esse bloco poderia ser estratégico, dado o maior poder de barganha aos países que dele fazem parte em negociações com a UE, na tentativa de obter queda do protecionismo europeu ante os produtos agroindustriais do Brasil. Também, outra hipótese levantada é que uma aproximação do Mercosul com o México daria mais abertura para o mercado europeu, tendo em vista que o UE é o segundo maior parceiro do México.

A seção 2 ilustra os mecanismos protecionistas adotados pela União Europeia sobre os produtos agroindustriais exportados pelo Brasil. Na seção 3 há a descrição da metodologia do indicador de Fontagné e Peridy (1977), as suas aplicações e resultados. A seção 4 descreve o processo histórico de aproximação da América Latina com a UE e a evolução, na década de 1990 em diante, das relações entre Mercosul e UE. A seção 5 descreve a aplicação

empírica do indicador de especialização dos setores agroindustriais do Brasil perante os outros países membros do Mercosul, e a seção 6 apresenta as conclusões.

2

A INSERÇÃO DOS PRODUTOS AGROINDUSTRIAIS DO BRASIL NA UNIÃO EUROPEIA

O Brasil é o maior exportador e a União Europeia é o maior importador de produtos agroindustriais⁷ a nível mundial. O Brasil é um dos países mais eficientes na exportação desses produtos agroindustriais, ocupando o terceiro posto no *ranking* dos maiores exportadores mundiais, e mantém, desde o ano 2002, o superávit comercial mais elevado no comércio desse segmento no mercado mundial.⁸ A UE teria condições de importar maior volume se não colocasse em prática proteções de fronteira sobre os seus produtos com menor nível de competitividade no segmento de produtos agroindustriais. Os mecanismos de proteção são os picos tarifários, tarifas proibitivas, escaladas tarifárias, tarifas específicas, quotas tarifárias e salvaguardas especiais (NASSAR, 2004).

Esta seção tem por meta abordar os principais instrumentos de proteção comercial usados pela União Europeia (UE). A divisão desse mecanismo de proteção engloba barreiras tarifárias (picos tarifários, escaladas tarifárias, quotas tarifárias e salvaguardas especiais), e não tarifárias (barreiras técnicas e barreiras sanitárias). A seguir, utilizando a metodologia de Nassar (2004), serão descritas as características dessas proteções tarifárias e não tarifárias.

7 1) Animais vivos; 2) Carnes e miudezas, comestíveis; 3) Peixes e crustáceos, moluscos e outros invertebrados aquáticos; 4) Leite e laticínios; Ovos de aves; Mel natural, Produtos de origem animal, não especificados nem compreendidos; 5) Outros produtos de origem animal, não especificados nem compreendidos em outros capítulos; 6) Plantas vivas e produtos de floricultura; 7) Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos, comestíveis, entre outros.

8 Com relação ao trabalho de Santo et al. (2012), os principais mercados de destino das exportações brasileiras de produtos agroindustriais, em ordem decrescente de valor em milhões de US\$ para o ano de 2010, são a União Europeia-27, China (Hong Kong), Estados Unidos, Rússia, Japão, Venezuela, Irã, Arábia Saudita, Coreia do Sul, Emirados Árabes Unidos, Egito Tailândia, Índia, Indonésia, Argélia, Argentina.

■ 2.1 Picos tarifários ou Tarifas Proibitivas

De acordo com Viegas (2003), as medidas protecionistas do mercado agrícola internacional tiveram elevação contundente na década de 1980, no contexto em que as exportações e preços agrícolas diminuíram, o que acarretou o crescimento das barreiras às importações agrícolas e a elevação dos subsídios as exportações com relação aos países em desenvolvimento.

O segmento agrícola começou a ser, de fato, negociado no âmbito multilateral do GATT (Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio), somente com o começo da Rodada Uruguai, no término dos anos 1980. Porém, mesmo a Rodada Uruguai tendo proposto diminuições, observa-se que no Japão, nos Estados Unidos e na União Europeia, a aplicação das tarifas médias no segmento agrícola industrial é, respectivamente, seis, duas e quatro vezes mais elevadas com relação à tarifa média inserida sobre o segmento industrial. A evidência mostra enorme protecionismo realizado pelos países desenvolvidos, mesmo no contexto da Rodada Uruguai, no qual os patamares dos picos tarifários realizados por esses países foram, respectivamente, de 800%, 900% e 350% (RODRIGUES, 2004). Segundo Rodrigues (2004), no ano 1999, com relação às importações provenientes do Brasil, os níveis médios para produtos lácteos foram da ordem de 59,3%, ao passo que o pico tarifário chegou a um patamar de 116,6%, queijo e requeijão a 97,6%, banana a 143%, trigo a 106,1%, milho 97,5%, arroz 136,3%, açúcar 90,6% e carne de animais com 119%.

Viegas (2003) definiu em seu estudo o pico tarifário como tarifas que possuem quatro desvios-padrão acima da média, ou seja, maiores do que 28,3%. Para o ano 2000, com relação à pauta de exportações agrícolas brasileiras, foram encontrados 25 picos tarifários para vinho, sucos de fruta, frutas, cigarros e outros produtos de fumo, a 10 dígitos.

De acordo com Nassar (2004), o aparecimento dos picos tarifários está relacionado a duas causas resultados do Acordo Agrícola da Rodada Uruguai (AARU): (i) o processo de tarifificação, que ocorre por meio do processo da transformação de barreiras não tarifárias em tarifas; (ii) a inserção de quotas tarifárias que proporcionaram a criação de elevadas tarifas extraquotas. Normalmente, os picos tarifários são detalhados na forma mista ou específica (unidades monetárias por unidade de peso). Com relação à teoria, uma tarifa pode ser relacionada a um pico tarifário quando tiver a condição de impedir as exportações do país exportador com maior nível de competitividade para algum país importador. Assim, essa abordagem não é completa, pois, (i) muitos produtos são beneficiados por proteções envolvendo mecanismos que englobam não só tarifas, como também quotas; (ii) alguns picos tarifários pos-

suem dificuldades de evitar as importações como um todo tendo em vista que, embora tenham surgidos para exercer a proteção (e mesmo isolar) do segmento industrial doméstico, o mercado interno não possui as condições de atender a demanda, acarretando a necessidade de recorrer às importações, embora os preços sejam maiores (NASSAR, 2004).

■ 2.2 Escaladas tarifárias

Em meados da década de 1960 foi inserido o conceito de escalada tarifária, com o intuito de realizar a identificação de uma estrutura tarifária em que a taxa é mais elevada na medida em que o valor agregado do produto no qual a tarifa incide seja maior (RODRIGUES, 2009).

Balassa (1965) argumenta que a escalada tarifária afeta o padrão de produção e consumo e, geralmente, diminui importações e exportações sob a condição de pleno emprego, bem como mudanças nos preços relativos associados com a imposição da tarifa, que leva ao deslocamento de recursos dos exportadores industriais para as indústrias importadoras competitivas.

De acordo com Elamin e Khaira (2003), muitos estudos têm sido conduzidos para avaliar o impacto da Rodada Uruguai no que diz respeito às escaladas tarifárias nos mercados de *commodities* agrícolas. Esses estudos mostraram que enquanto as tarifas das nações mais favorecidas têm, em média, diminuído no pós-Rodada Uruguai, os problemas de altas tarifas e escalada tarifária ainda são comuns. Evidências com relação às alterações na escalada tarifária oriundas das concessões tarifárias no âmbito da Rodada Uruguai, por intermédio do exame dos mercados importadores agrícolas da União Europeia, do Japão e dos Estados Unidos, mostram que mais de 50% dos pares de produtos examinados ainda teriam escaladas tarifárias consolidadas, e a maior escalada tarifária pós-Rodada Uruguai estava presente no setor de leite, açúcar, frutas e couros.

A OCDE (1996) fez um estudo, por intermédio de dois indicadores de escalada que comparam tarifas pré com pós-Rodada Uruguai, comparando tarifas incidentes sobre *commodities* processadas em relação as *commodities* primárias, constatando que a escalada tarifária nominal afetou a maioria das cadeias de processamento. Das 48 *commodities* pelas quais os dados foram avaliados, arroz, soja e vegetais foram as únicas mercadorias cujas fases de produção não envolveram escalada tarifária. Das 45 cadeias de *commodities* restantes, as cadeias de processamento de amianto e penas não incluiu a esca-

lada das tarifas de nação mais favorecida no ambiente das negociações pré-Rodada Uruguai. Também é interessante notar que muitos estudos, constantemente citados como evidência da extensão do uso da escalada tarifária no contexto da Rodada pré-Kennedy, na qual tarifas são em média aproximadamente 15% das importações da OCDE de *commodities* processadas originárias dos países em desenvolvimento. As tarifas têm sido reduzidas nas Rodadas Kennedy, Tóquio e Uruguai, e seus efeitos de distorção do comércio têm sido bastante reduzido. Focalizando os resultados alcançados pela Rodada Uruguai com relação a taxas aplicadas, foi realizado um exame produto por produto da diferença absoluta entre tarifas no primeiro e no último estágio do processamento, o que revela que do total de 43 cadeias de *commodities* processadas que estavam sujeitas a escalada tarifária da Rodada pré-Uruguai, a extensão da escalada tarifária tem sido reduzida em 36 e elevada em 7.

A Unctad (Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento) (2003), em seu estudo, fornece um panorama com relação à escalada tarifária da pós-Rodada Uruguai no que se refere aos produtos primários, semimanufaturados e manufaturados. Em média, a escalada no Canadá, no Japão e na UE é maior entre primários e manufaturados, enquanto nos Estados Unidos a escalada média é mais elevada entre produtos semimanufaturados e manufaturados.

Segundo Rodrigues (2009), a escalada tarifária acontece nas ocasiões em que ocorre a aplicação de maiores tarifas de importação em produtos com grau de processamento mais elevado. A maneira da administração das tarifas nos distintos estágios de processamento fornece diferentes incentivos à produção local de bens que sofreram processamento: tarifas que possuem maiores patamares com relação a produtos processados quando comparados aos não processados acarretam elevação do valor adicionado para bens domésticos similares processados, acarretando o processamento em localidades que apresentam mercados protegidos, elevando a procura por bens primários. Portanto, a escalada tarifária evidencia uma contribuição na especialização das exportações de *commodities* por alguns países, podendo favorecer uma maior participação de outros países nas exportações mundiais dos bens processados (NASSAR; ARASHIRO; JANK, 2007, apud RODRIGUES, 2009).

Segundo Nassar (2004), o processo para identificar uma escalada tarifária deve levar em consideração a interdependência dos mercados entre matérias-primas e processados. Em um contexto em que esses mercados sejam independentes, ou seja, mudanças de oferta e demanda em cada um não relacionado e preços relativos que não condicionam os movimentos de mercados,

eles não podem ser inseridos no estudo de escaladas tarifárias. Como no caso dos picos tarifários, a escalada tarifária não pode ser calculada com relação a produtos agregados porque eleva o viés resultado dos mercados independentes. Assim, nas palavras de Nassar (2004, p. 52), “A análise, portanto, deve: (i) centralizar-se em produtos que possuem relações efetivas na cadeia de processamento e (ii) todos os produtos devem ser comercializáveis e seus mercados, interdependentes”.

De acordo com Nassar (2004), o estudo das escaladas tarifárias é realizado de duas maneiras (UNCTAD, WTO, 2000; LINDLAND, 1997, apud NASSAR, 2004):

- (i) Por meio de uma comparação das tarifas nominais dos produtos que formam uma cadeia responsável pela agregação de valor;
- (ii) Calculando as taxas de proteção efetiva (TPE) com relação a cada setor econômico utilizando os coeficientes industriais relacionados ao processamento.

A primeira maneira é usada para averiguar a presença das escaladas tarifárias e a segunda maneira fornece as condições do cálculo do nível de proteção, levando em consideração a forma pela qual as tarifas impactam o valor adicionado de um produto que sofreu o processamento. A escalada tarifária poderia ser definida nos casos em que a tarifa nominal da matéria-prima é menor do que a tarifa nominal do produto processado e a tarifa de proteção efetiva maior do que a tarifa nominal relacionada ao produto processado.

■ 2.3 Quotas tarifárias

De acordo com Kume et al. (2007), no decorrer das primeiras negociações realizadas pelos países-membros do GATT (1937, 1949, 1951 e 1956), muito pouco foi alcançado em termos da liberalização do comércio agrícola mundial. Na Rodada Kennedy (1962-1967), as negociações nesse âmbito, envolvendo os Estados Unidos e a Comunidade Europeia, acarretaram a assinatura do Acordo Internacional sobre Grãos (comércio de trigo e ajuda alimentar). A Rodada Tóquio (1973-1979) elaborou alguns acordos englobando o comércio de bens agrícolas de zonas temperadas e também foram selados acordos bilaterais para a diminuição das tarifas sobre alguns produtos, porém os subsídios

agrícolas permaneceram indefinidos e não ocorreu uma política para a sua diminuição. A fórmula Suíça, utilizada para diminuir as tarifas aplicadas em produtos industriais, não foi usada com relação aos produtos agrícolas. Da Rodada Uruguai (1986-1994), apareceu o primeiro acordo relacionado à agricultura, dividido em duas vertentes: a inserção de tarifas substituindo barreiras não tarifárias e a inserção de cotas tarifárias.

Assim, de acordo com Kume et al. (2007), com o objetivo de transformar as regras relacionadas ao comércio mais próximas, com relação ao setor de bens industrializados, os agentes envolvidos na negociação entraram em concordância em trocar todas as restrições não tarifárias, exceto as ações responsáveis pela segurança sanitárias, por tarifas *ad valorem* ou específicas ou a realização de uma combinação por entre elas. Nesse contexto denominado tarifação, as novas tarifas foram colocadas em patamares iguais à relação entre os preços domésticos e internacionais, utilizando por base os anos de 1986-1988. No período compreendido entre 1995 e 2002, surgiram 1.425 cotas tarifárias resultantes do Uruguay Round Agreement on Agriculture (URRA). Por segmentação de produtos, grande parte das cotas tarifárias é inserida sobre frutas e vegetais (370 cotas tarifárias), carnes (258) e cereais (226). A UE (15 países) utiliza intensamente cotas tarifárias, com a aplicação de 87 cotas tarifárias. No entanto, os países que usam de forma mais intensa esse mecanismo de cotas tarifárias são Noruega (232) e Polônia (109).

De acordo com Nassar (2004), a UE é um dos blocos que mais fazem uso das quotas tarifárias (TRQ). Esse autor, utilizando dados da Organização Mundial do Comércio, aponta 87 TRQ instituídas pela União Europeia, divididas em inúmeros segmentos de produtos (cereais, açúcar, lácteos, carnes, ovos e outros produtos). Por volta da metade do ano 2001, a UE inseriu de forma específica mais uma TRQ sobre o café solúvel. Assim, as quotas tarifárias são definidas nas palavras de Nassar (2004):

As quotas tarifárias funcionam por meio de uma tarifa intraquota, geralmente baixa, e uma tarifa extraquota, geralmente um pico tarifário. Até o limite do volume da quota incide a tarifa intraquota. A partir do preenchimento da quota, passa a valer a tarifa extraquota. As tarifas extraquota praticadas nos dias atuais, mesmo diante da redução gradual prevista pelo Acordo Agrícola, são elevadas o suficiente para impedir a importação extraquota.

As quotas tarifárias são usadas pelos países cujos produtos apresentam menor grau de competitividade, tendo em vista que a utilização dessas quotas

pelos governos permite manter preços domésticos em patamares que garanta remuneração a produção local. Esse resultado poderia ser garantido via tarifas, porém a inserção de tarifas em patamares elevados não garante o controle da oferta de importação. A utilização de quotas tarifárias permite aos governos controlar a oferta doméstica porque conhecem as informações sobre o máximo de volume a ser importado. O que pode tornar os mecanismos de quotas ineficientes é a sua maneira de ser administrada, e muitas quotas possuem alocação fixa por país, fazendo que países mais competitivos não consigam aumentar suas exportações para países que fazem uso desse instrumento (quotas tarifárias). As quotas tarifárias acarretam inúmeras ineficiências nos mercados internacionais não apenas porque definem os volumes a serem importados, mas também porque têm sido mecanismo de oferta de preferências entre os países, principalmente no contexto da administração relacionada a critérios históricos e na alocação por país. Os países que detêm preferência pelas quotas não possuem o objetivo de abandonar esse mecanismo de proteção porque os preços das importações dentro do contexto da quota são maiores do que os preços internacionais.

■ 2.4 Salvaguardas especiais

Os contextos que favorecem a inserção de salvaguardas são os seguintes, nas palavras de Nassar (2004, p. 54):

[...] (i) caso o volume de importações do produto que entra no território aduaneiro do membro que fez a concessão, em qualquer ano, exceder um volume de gatilho (*trigger level*) determinado, estabelecido em função das oportunidades existentes no Mercado; (ii) caso o preço de importação do produto, com base no preço Cost, Insurance and Freight CIF em moeda doméstica for inferior ao preço de gatilho (*trigger price*) estabelecido pela média dos preços de referência do produto de 1986 a 1988.

O Acordo Agrícola possibilitou aos países realizarem a utilização de salvaguardas especiais que passaram a ser mais uma maneira extra de proteção com relação ao mercado interno. Com relação à UE, se todas as barreiras tarifárias do açúcar fossem removidas, mesmo assim, impediria o Brasil de exportar para a União Europeia, tendo em vista que a salvaguarda especial iria impedir a importação. A principal forma de salvaguarda é colocar em prática um preço mínimo de ingresso na fronteira (preço CIF). Caso o produto importado seja

internalizado a um menor preço com relação ao preço de entrada (já somados os impostos de importação), os governos poderiam usar as salvaguardas para induzir os preços internalizados a alcançarem o preço de entrada. A maneira mais comum é colocar em prática um direito tarifário móvel ou variável.

As ferramentas de salvaguardas entram em ação por meio de um gatilho de preços ou de volume (JANK et al., 2002 apud NASSAR, 2004). O gatilho de preços está relacionado com o preço de entrada. O gatilho de volume está relacionado aos produtos que detêm tarifação sazonal (ocorre com as frutas na UE que detêm tarifas que oscilam dependendo dos meses de um determinado ano).

■ 2.5 Proteções de fronteira e grau de inserção dos produtos agroindustriais brasileiros na UE

Os itens de 2.1 a 2.4 desta seção explicaram os principais meios pelos quais os países exercem políticas de proteção realizadas pelos países desenvolvidos, entre eles a UE. Assim, se os preços domésticos estiverem mais dependentes de patamares de preços domésticos elevados, maior é a utilização das barreiras tarifárias. Quanto maior a aproximação dos preços domésticos com relação aos preços internacionais, menor é a utilização das barreiras e maior a utilização de ferramentas de preços mínimos, pagamentos desconectados, área ou unidade animal, pagamento por produção e preços mínimos.

A Tabela 1 mostra as distintas proteções de fronteira sobre os produtos que interessam ao Brasil com relação aos mercados selecionados. A tabela aponta para a existência instrumentos em alguns produtos e mercados.

O açúcar está sobre a incidência de picos tarifários, tarifas específicas, quotas tarifárias TRQ e salvaguardas especiais na União Europeia. A UE é o mercado que coloca em prática de forma mais intensiva a sobreposição de mecanismos de proteção. Exceto com relação ao milho, nos outros produtos ocorre alguma sobreposição de mecanismos, conforme a Tabela 1, com dados de 2013.

- *A evolução da formação dos blocos econômicos: uma abordagem da inserção dos produtos agroindustriais do Brasil no Mercosul e União Europeia*, Diogo Del Fiori

Tabela 1

Proteções de Fronteira Impostas aos Produtos de Interesse do Brasil no ano de 2013

Produto	TEAV (%)	TRQ	SSG	TE
Açúcar Bruto	54,07	x		x
Álcool Carburante	29,87			x
Leite em pó	24,15	x		x
Cortes de Frango	27,41	x		x
Carne Suína <i>in Natura</i>	27,24	x		x
Carne Bovina <i>in Natura</i>	52,68	x		x
Milho	0			
Tabaco	9,23			x
Suco de Laranja	28,32	x		x

NOTAS:

1. TEAV: Tarifas aplicadas e, quando específicas, expressas em equivalente *ad valorem*.
2. TRQ: Quota tarifária
3. TE: tarifa específica
4. SSG: Direito ao uso de salvaguarda especial.

Fonte: MacMap (2013)

Comissão Europeia (2013)

Banco Mundial (2013)

3

ABORDAGEM METODOLÓGICA DO ÍNDICE DE MEDIÇÃO DO INGRESSO DE PRODUTOS AGROINDUSTRIAIS DO BRASIL NA UNIÃO EUROPEIA

Para mensurar de forma empírica as condições de inserção dos produtos agroindustriais brasileiros, um indicador abordado por Targino et al. (2003) para medir o impacto da realização de abertura sobre o comércio do Brasil com a União Europeia será usado a seguir. Esse indicador tem a propriedade de medir o poder de absorção das exportações de um dado país i pelo bloco j por meio de uma ponderação das exportações pelo produto do país i .

Péridy et al. (2000) faz uma análise das características do comércio de frutos do mar entre 1988 a 1992, ressaltando o interessante aspecto da abertura crescente da indústria de frutos do mar francês para a competição internacional com relação a seus parceiros comerciais (EU, Noruega, países do oeste da África etc.). Os cálculos do indicador na aplicação do trabalho de Péridy et al. (2000) indicaram um ligeiro aumento do valor para todos os frutos do mar (de 70% em 1988 para 75% em 1993). Isso significa que o processo de internacionalização ocorre com o setor de frutos do mar. O aumento mais importante foi observado para peixe fresco, que no contexto de análise estava muito aberto para a competição internacional, principalmente atum, bacalhau, badejo e tamboril.

3.1 O Índice

O indicador é dado pela expressão que segue:

$$I_{ij} = (X_{ij}/Q_i) + (1 - X_{ij}/Q_i) \cdot (M_{ij}/(Q_i + M_{ij} - X_{ij})) \quad (1)$$

Onde:

X_{ij} = valor das exportações de produtos agroindustriais do país i para o bloco j em R\$;

M_{ij} = valor das importações de produtos agroindustriais do país i procedentes do bloco j em R\$;

Q_i = Valor total da Produção de produtos agroindustriais do país i em R\$.

Os valores do indicador foram calculados utilizando o valor total produzido em milhões de reais de produtos agroindustriais, denotadas pela variável Q_i ⁹ para o ano de 2007 a 2011, cujos valores se encontram no IBGE e Unstats. Os dados de exportação (X_{ij}) e importação (M_{ij}) de produtos agroindústrias entre o Brasil e UE se encontram no AlicewebMercosul,¹⁰ em dólares. Como o valor da produção está em reais, utilizou-se o valor da taxa de câmbio histórica para os anos 2007 a 2011, que se encontra no Ipeadata, em que para as exportações a série histórica foi a taxa de câmbio (R\$/US\$) - comercial-venda-média e para as importações, a taxa de câmbio (R\$/US\$) - comercial-compra-média, para transformar os valores de dólar para real.

Essa taxa mede o grau de exposição de um determinado setor à concorrência internacional. Quanto mais uma indústria está aberta, mais ela tende a enfrentar a concorrência internacional. Esse indicador é construído assumindo-se que a parte exportada da produção doméstica X / Q está completamente exposta, enquanto a parte não exportada $1 - X / Q$ só será exposta na medida da taxa de importação ($M / [Q + MX]$). Em outras palavras, quanto maior a parcela de importação no mercado doméstico (taxa de importação), mais a produção nacional que se dedica ao mercado interno enfrentará a concorrência internacional (PÉRIDY et al., 2000). O país i é o Brasil e o bloco j é a União Europeia. O indicador apresenta resultados compreendidos entre 0 e 1. Ele apresenta valor zero no caso em que os países consome toda a sua produção ($X=0$) e igual a 1 no caso em que exporta o total produzido. O comportamento evolutivo desse índice mede o impacto da abertura unilateral, isto é, mede a “intensidade da concorrência do bloco j (no caso deste artigo a União Europeia) suportada pelas empresas do país i , supondo que as exportações são completamente expostas à concorrência internacional, enquanto que a produção só o é parcialmente” (FONTAGNÉ e PERIDY, 1977, apud TARGINO et al., 2003).

9 O valor dessa variável foi obtido por intermédio da soma da fração do PIB total do Brasil em Reais referente a agricultura, caça, silvicultura e pesca, que equivalem aos capítulos do Sistema Harmonizado (SH) de 1 a 3 e de 5 a 9, que se encontra no site da Unstats. Os demais capítulos do sistema harmonizado que se referem a produtos agroindustriais, que são aqueles de 1 a 24 no Sistema Harmonizado, encontram-se no Sidra, site do IBGE, em valores mensurados em Reais.

10 Disponível em: <www.alicewebmercosul.mdic.gov.br>. Acesso em: 15 ago. 2015.

3.2 Resultados empíricos da aplicação do Índice de Ingresso

Tabela 2

Grau de inserção dos produtos agroindustriais do Brasil na União Europeia (2007-2011)

Anos	I_{ij}
2007	0,259468747
2008	0,240043262
2009	0,213394536
2010	0,176879405
2011	0,18217435

Fonte: Tabulado pelo autor

Com relação à situação das exportações brasileiras para a União Europeia, analisa-se o desempenho do fluxo de exportações relacionados com os produtos agroindustriais, seguindo o raciocínio de Targino et al. (2003) e de Péridy et al. (2000). Os resultados da Tabela 2 mostram uma diminuição do processo de internacionalização do período de 2007 a 2010 e elevação de 2011 a 2012, ou seja, a entrada de produtos agroindustriais no mercado europeu foi decrescente de 2007 a 2010, tendo um aumento de 2010 a 2011.

Tabela 3

Brasil: Evolução do valor das exportações agroindustriais e totais para a União Europeia (2007-2012)

Anos	Agroindustriais (1)		Totais (2)	(1)/(2)*100
	Valor US\$	Índice		
2007	15.933.181.529	100	40.356.604.918	39,48
2008	18.635.738.603	117	46.366.657.644	40,19
2009	15.533.600.923	97	34.006.996.622	45,68

(continua)

Tabela 3

Brasil: Evolução do valor das exportações agroindustriais e totais para a União Europeia (2007-2012)

Anos	Agroindustriais (1)		Totais (2)	(1)/(2)*100
	Valor US\$	Índice		
2010	15.673.403.876	98	43.101.295.410	36,37
2011	19.040.608.977	120	52.887.345.060	36
2012	18.411.015.619	116	49.101.873.994	38

Fonte: Tabulado pelo autor

Os dados da Tabela 3 apontam que as exportações agroindustriais para a UE saem do valor de quase 16 bilhões de dólares em 2007 e alcançam 19 bilhões no ano de 2011, permitindo uma elevação na participação dos produtos agroindustriais com relação ao total das exportações destinadas para o bloco Europeu. Porém, a elevação das exportações agroindustriais não ocorreu de maneira uniforme, pois houve uma elevação de 2007 a 2008, queda de 2008 a 2009 e elevação de 2009 a 2011. Embora tenha ocorrido queda no período que engloba 2008 e 2009, vale notar que a participação dos produtos agroindustriais no total exportado para a União Europeia se elevou. No ano 2012, nota-se um patamar mais elevado do valor das exportações agroindustriais do Brasil para a EU com relação a 2009 e 2010, porém, menor do que o ano de 2011. Também, vale ressaltar que embora tenha ocorrido aumento no valor dos produtos agroindustriais exportados pelo Brasil para a UE no período de 2009 a 2011, sua participação no total exportado para a UE caiu e o ano de 2011 apresentou o menor patamar (taxa de participação de 36%), voltando a subir em 2012 (taxa de participação de 38%) Assim tanto os resultados do indicador na Tabela 2 como os valores índices e de participação das exportações na Tabela 3 reforçam e confirmam a análise descritiva feita por Nassar (2004) acerca do protecionismo Europeu frente às exportações brasileiras.

4

ACORDO-QUADRO INTER-REGIONAL DE COOPERAÇÃO MERCOSUL UNIÃO EUROPEIA

De acordo com Ayuso (1996), os primeiros contatos foram marcados por declarações para o estabelecimento de melhoria das relações, como o primeiro memorando sobre as relações com a América Latina. Em maio de 1958, o convite para a colaboração foi respaldado no respeito aos direitos de cada uma das partes interessadas e sobre a base das vantagens recíprocas. Em janeiro do ano 1963, foi considerada a hipótese de redução da tarifa aduaneira comum ante os produtos latino-americanos, levando-se em consideração a sua condição de Países em Via de Desenvolvimento (PVD).

Segundo Martin (2002), os acordos que envolvem o período 1970-1979 são de primeira geração, sendo acordos comerciais não preferenciais. Estes foram os primeiros acordos de cooperação que a comissão Europeia começou a negociar com os países em vias de desenvolvimento, cobertos pela Convenção de Lomé de 1975, que possuía, desde 1975, respaldo da Comunidade com cerca de 70 países menos desenvolvidos da África, o Caribe e Pacífico no que se refere ao comércio e cooperação.

O período de 1980-1989 marca o contexto da politização e regionalização das relações. A adesão de Portugal e Espanha colocou sobre a mesa negociadora suas especiais relações com a América Latina (AYUSO, 1996).

As conferencias Interparlamentares CE-AL cobraram vigor na medida em que o continente latino-americano se redemocratizava, contribuindo para reforçar o parlamentarismo na região. O parlamento europeu solicitou a elaboração de um projeto de cooperação econômica, financeira e de ajuda, assim como o restabelecimento do diálogo denunciando o intervencionismo dos Estados Unidos (AYUSO, 1996).

Um novo tratado com o Brasil em 1980 inaugurou a segunda geração de acordos bilaterais de cooperação que superava os limites comerciais, dando os impulsos para as relações birregionais. O Brasil, que absorvia mais de um quarto do comércio total entre a CEE e a América Latina no seu conjunto, era um importante ofertante de matéria-prima. Os objetivos do acordo eram abrir fontes de abastecimento e novos mercados. A inclusão da área de cooperação foi a grande novidade dos acordos de segunda geração selados com o Brasil, dado o maior desenvolvimento relativo do país (AYUSO, 1996).

Segundo Diz e Luquini (2011), logo após a assinatura do Tratado de Assunção em 1991, ocorreu um encontro na cidade de Bruxelas envolvendo os membros da Comissão Europeia e os quatro conselheiros dos países da América do Sul. O primeiro a ofertar apoio ao Mercosul foi a União Europeia, sendo esse fato uma evidência de confiança no tocante ao contexto de integração de caráter regional na América do Sul. Isso se deu em decorrência do Acordo de Cooperação Inter-Regional entre os membros do Mercosul e da União Europeia, que aconteceu no dia 22 de março de 1992 (DIZ; LUQUINI, 2011).

Ao longo do período que engloba a primeira metade da década de 1990, as relações bilaterais no plano político se aprofundaram notavelmente. A União Europeia e a América Latina firmaram alguns acordos de cooperação, alguns mais particulares entre países de forma individual. Esses são os acordos de terceira geração, devido à inclusão das cláusulas evolutiva e democrática. A cláusula democrática é um manifesto de apoio da UE aos processos democráticos e de direito humano na América Latina. Nesse período, embora tenham começado na União Europeia as transformações do Tratado de Maastricht no ano 1992, esses acordos com a América Latina continuaram, como com o Paraguai em 1992. Também em 1992, o Mercosul e a CEE firmaram um acordo de Cooperação Inter-Institucional. Os outros acordos são com o Brasil, no ano 1992, a América Central e o Grupo Andino em 1993 (MARTIN, 2002).

A iniciativa de firmar esses acordos de associação de quarta geração começou com o Mercosul em dezembro de 1995, no “Acordo Inter-regional de Cooperação EU/Mercosul”. Os Acordos de quarta geração são caracterizados pelos seguintes elementos: associação econômica, coordenação e cooperação política, acordos de reciprocidade e interesse mútuo, institucionalização do diálogo político, liberalização do comércio de bens e serviços de maneira bilateral e preferencial, de forma progressiva e recíproca, respeito pelos princípios democráticos e de direitos humanos, criação de um conselho conjunto, cooperação em diversos setores como o industrial, inversões financeiras, pequenas e médias empresas, cláusula evolutiva, acordos sobre contratações públicas, políticas de competências, direitos de propriedade e diálogo político conduzido em diferentes níveis (presidencial, ministerial e oficial), dentre outros aspectos. No lugar da assistência da maneira tradicional, os acordos de quarta geração implicaram melhores possibilidades de acessarem os programas intercomunitários de investigação e desenvolvimento, formação/educação, tecnologias avançadas e telecomunicações (MARTIN, 2002).

Em paralelo a esses eventos birregionais, a UE realizou uma importante evolução. O primeiro aspecto que deve ser mencionado é o Tratado de Ams-

terdã¹¹ em 1997. Outro marco foi o tratado de Nice¹² em 2000. Esses processos de institucionalização da UE, alguns deles particularmente importantes em torno da política exterior da UE e sobre algumas das decisões adotadas no âmbito do GATT, depois OMC, também impulsionaram a relação entre a UE e a América Latina. Um documento da Comissão Europeia, “The European Union and the World”, descreve o papel da UE nos assuntos internacionais, onde, com relação à América Latina, estabelece-se que a UE reconhece três subgrupos regionais (a América Central, a Comunidade Andina e o Mercosul) e dois países individualmente (Chile e México). A avaliação da década de 1990 é que as relações birregionais têm consistentemente se desenvolvido à medida que o comércio bilateral se expande e a União Europeia tem promovido a integração regional na área. Além das relações com o Grupo Andino e o México, a primeira reunião dos chefes de Estado e de governo da UE, América Latina e Caribe, no Rio de Janeiro em 1999, foi considerada um salto quântico das relações da UE com essa parte do mundo (MARTIN, 2002).

Assim, a cooperação da UE tem por meta o crescimento dos determinantes relacionados com a integração sub-regional, já que isso é fator imprescindível para o surgimento dos acordos de associação, sendo fundamental para a continuidade das negociações dos acordos entre os outros processos de integração latino-americanos e a UE (DIZ; LUQUINI, 2011).

O Acordo de Associação dará a condição para que ocorra a cooperação entre União Europeia e Mercosul de maneira equilibrada, dando as condições de ingresso de cada região nas atividades e programas da outra. Nesse ínterim, o documento de Estratégia Regional da UE direcionada ao Mercosul deve ser mencionado, tendo em vista que há um estabelecimento da distribuição dos recursos da Europa com base nos seguintes pressupostos; a) Prioridade 1- res-

11 O tratado de Amsterdã resulta do acordo proveniente do Conselho Europeu de 1997, no mês de junho. Os objetivos foram intensificar a democracia na UE, desenvolver Maastricht, eficácia e legitimidade com o objetivo de fazer o preparo para o crescimento em direção ao Leste, fazendo uma adaptação da Europa no contexto do pós-guerra fria. Questões como o garantir dos direitos imprescindíveis na UE, por meio da possibilidade de recursos pelos cidadãos perante o Tribunal de Justiça no que concerne ao agir das Instituições, por meio da realização de medidas não discriminatórias, como orientação sexual, idade, deficiência, crença, religião, origem étnica, raça e sexo e também a inserção de uma cláusula sobre o fim da pena de morte (MOURA, 2001).

12 O Tratado de Nice foi assinado em 26 de fevereiro de 2001 e entrou em vigor no dia 1º de fevereiro de 2003. O objetivo desse tratado era adaptar o funcionamento da União Europeia com vistas à sua ampliação do dia 1º de maio de 2004. Portanto, o tratado de Nice diz que a imprescindível reforma institucional para o crescimento da União Europeia com relação aos países candidatos do sul e do leste europeus. Houve adaptações de algumas cláusulas por intermédio do tratado de adesão dos dez novos Estados-membro, com assinatura, no mês de abril do ano 2003, na cidade de Atenas, e também pelo Tratado de Luxemburgo, no contexto da inserção da Bulgária e Romênia, que obteve a assinatura em 2005, no mês de abril (EUROPA, 2013).

paldo ao processo de institucionalização do Mercosul, cujo objetivo da UE seja tornar melhor a eficácia e eficiência das instituições do Mercosul para que tenham melhores condições para que as decisões sejam tomadas, b) Prioridade 2- implantação do acordo de Associação com a UE, cujo objetivo consistiu em ajudar a formação do Mercosul em todas as vertentes, principalmente no âmbito em que se trata da formação de uma união aduaneira e também com relação aos aspectos econômicos; c) Prioridade 3- Consolidação dos esforços para elevar a participação da sociedade civil, a visibilidade e entendimento mútuo e aquisição de conhecimento acerca do processo regional de integração. As grandes negociações se iniciaram em 2000 e as metas para as diminuições tarifárias em julho de 2001, sendo que a União Europeia se recusou a inserir o setor agrícola na oferta (DIZ; LUQUINI, 2011).

A questão agrícola, de fato, acaba sendo uma das questões responsáveis pela não conclusão do acordo, não apenas pelo fato da oferta da UE, segundo o Mercosul como não satisfatória, mas também pelo fato de as questões dos subsídios agrícolas europeus também terem ficado fora das negociações, com o discurso de que a Rodada Doha deveria ser o canal para a solução desse litígio (TOMAZINI, 2011).

A seguinte demonstração do nível de compromisso e probabilidade na relação bilateral pode ser encontrada na Cúpula de Madrid entre as duas regiões em maio de 2002. As cúpulas representam um ponto de partida na busca de mecanismos de longo prazo nas relações birregionais. Elas têm demonstrado ser uma boa oportunidade para desenvolver políticas e compromissos que possam beneficiar a todos os atores envolvidos (MARTIN, 2002).

No ano 2003, a Europa passou a adotar uma postura mais flexível com relação à questão agrícola, porém exigiu maior abertura pelos países da América Latina no setor de serviços e de compras governamentais, condição essa recusada pelo Brasil (TREIN; CAVALCANTI, 2007).

No ano 2006, nos dias 6 e 7 de novembro, na cidade do Rio de Janeiro, ocorreram fóruns de negociação, que estavam suspensos desde o ano 2004, nas reuniões entre a UE e o Mercosul, mostrando claramente a existência de pontos de divergência com relação às ofertas, pois a União Europeia demandava mais flexibilidade em serviços e investimentos enquanto o Mercosul exigiu o término da aplicação de subsídios agrícolas por parte da União Europeia (TREIN; CAVALCANTI, 2007). Segundo Cunha (2009), a aplicação de medidas protecionistas pela UE aos produtos agrícolas acaba sendo um dos motivos que tornam empobrecedor as relações comerciais entre UE e América Latina. A imposição pela União Europeia de normas, requerimentos e exigên-

cias de adaptação aos produtores Latino-Americanos acabou sendo fator de impedimento para uma maior integração entre ambos os blocos econômicos (CUNHA, 2009).

Com relação à importância do Mercosul ante a União Europeia, a Europa sempre sinalizou interesse, corroborado pelo anúncio de uma parceria de caráter estratégico entre o Brasil e a UE, conforme a conferência que teve a participação de Karl Falkenberg, negociador chefe para o Mercosul e diretor adjunto de Comércio da União Europeia, no III Fórum Europeu, que ocorreu no dia 1º de junho do ano 2007, na cidade de São Paulo. Com relação à visão de Fabian Delcros, a Europa mantém um antigo interesse de concretizar nessa região a sua presença. Embora a União Europeia tenha destacado o Brasil, no ano 2007, como o seu estratégico parceiro, o mesmo não ocorreu com o Mercosul. Para o alto funcionário da Comissão Europeia, o Mercosul está inserido na sua estratégia mundial para realizar, nos países democráticos, a integração, embora não significa que seja estratégico (TOMAZINI, 2011).

5

O BRASIL E O MERCOSUL

Um dos setores exportadores mais importantes do Mercosul é o setor agrícola, cujo nível de exportações do setor agropecuário¹³ no ano 2012 obteve um total de US\$ 76.548.664.771, o que correspondeu a 22,8% do total exportado pelo bloco.¹⁴ Nos últimos anos, a participação agrícola do Mercosul no comércio internacional tem ganhado força. Assim como o Mercosul, os demais países da América Latina possuem destaque nas exportações de produtos agrícolas, englobando produtos tais como trigo, café, soja, laranja, carnes etc. Embora tenham ocorrido alterações na composição das exportações desses países, com o aumento da participação de produtos de maior valor agregado, os produtos agrícolas continuam predominantes na pauta de exportação.

Segundo Waquil (2001), com relação ao Brasil, um dos segmentos econômicos que possuem maior sensibilidade com relação ao bloco econômico do

13 Com relação ao Sistema Harmonizado (SH) de codificação e classificação, a Secretaria Geral da Aladi classifica de agropecuários os setores que abrangem os produtos de origem vegetal e animal que englobam os capítulos 1 a 14.

14 As exportações são extrabloco e intrabloco.

Mercosul desde seu princípio é o setor agrícola, e esse setor é imprescindível para Argentina, Paraguai e Uruguai com relação às suas respectivas exportações para o Brasil. Assim, no período de 1992-1998, a “participação dos demais países do bloco nas exportações brasileiras de produtos agrícolas foi de apenas 6,9%, enquanto a participação nas importações de produtos agrícolas atingiu 46,6%” (WAQUIL, 2001, p. 75).

O processo de integração vem efetivamente contribuindo para mudanças na estruturação do setor agroindustrial dos países-membro. Particularmente no caso brasileiro, o volume de importações intrarregionais de produtos agroindustriais cresceu, em termos reais, aproximadamente três vezes, ao passo que o somatório do volume da exportação intrarregional de todos os países membros desses produtos cresceu quase sete vezes. Entretanto, destaca-se que o saldo comercial brasileiro referente apenas aos produtos agroindustriais com os países do Mercosul ainda é deficitário. Convém também ilustrar que as exportações brasileiras para os demais membros do bloco compreendem principalmente produtos com maior valor agregado, enquanto as importações têm sido concentradas em *commodities* (WAQUIL, 2001, p. 76).

Para a abordagem desta seção, com base no Brasil dentro do Mercosul, será utilizado o índice de especialização relativa (IE) proposto originalmente por Truman (1975), dado pela fórmula a seguir:

$$IE_{i,t} = [X_{pit}/X_{pt}] / [x_{zit}/x_{zt}] \quad (2)$$

Onde X_{pit} é a exportação do país p , do segmento i do período t ; X_{pt} é o total exportado do país ‘ p ’ no período t ; X_{zit} é a exportação do bloco econômico z do segmento i no período t ; x_{zt} é o total exportado pelo bloco econômico. Esse indicador é aplicado para um dado segmento econômico de um dado país no contexto de uma zona integrada em que este país está inserido. Se $IE > 1$ para um determinado segmento econômico indica que o país é especializado quando comparado com o conjunto da zona que o país faz parte com relação ao segmento econômico i .

A análise descritiva e empírica desta seção mostra que o Mercosul não seria uma alternativa ante o mercado fechado da União Europeia, pois todos os países membros concentram as respectivas economias em produtos agroindustriais, conforme o Anexo deste artigo, onde o Brasil apresentou especiali-

zação apenas em alguns setores que compõem o Sistema Harmonizado (SH), como os capítulos 6, 9, 13, 16, 17, 18, 21, 24 para o período de 2007 a 2012 e capítulo 1 nos anos 2007, 2008, 2009 e 2012, apenas 1/3 do total dos capítulos que compõem os setores da agroindústria, o que mostra o Mercosul como uma alternativa não factível para o Brasil.

O Mercosul seria mais um canal de negociação dos seus países membros ante a UE na realização de negociações para tentarem diminuir o nível de protecionismo imposto pelo bloco europeu aos produtos agroindustriais mais competitivos, que ameaçam os produtores na Europa. Uma parceria com o México, que tem na UE o segundo maior parceiro comercial, poderia ser um caminho factível para o Brasil lograr maior sucesso na sua tentativa de exportar maiores volumes de produtos agroindustriais para a Europa, tendo em vista que a União Europeia é o segundo maior parceiro do México depois do Nafta e a possível extensão deste último para outros países economicamente importantes e grupos de países na América Latina que podem levar a uma maior quota de mercado da União Europeia (ZARZOSO, 2003).

6

CONCLUSÕES

As exportações dos produtos agroindustriais do Brasil enfrentam um nível considerável de protecionismo por parte da União Europeia, com a imposição de picos tarifários, caracterizados por tarifas que impedem as exportações de produtos mais competitivos para o país importador, assim protegendo segmentos econômicos menos competitivos; escaladas tarifárias caracterizadas pela aplicação das maiores tarifas nos produtos com maiores valores com diferentes graus de tributação com relação aos diversos estágios de processamento, o que gera elevação do valor adicionado de bens domésticos do país mais protecionista com maior grau de processamento; quotas tarifárias, utilizada por países que possuem menor nível de competição e tem por objetivo colocar o nível de preços internos em um patamar que remunere esses setores menos competitivos, por meio do controle de oferta doméstica e das importações; salvaguardas especiais utilizadas quando ocorre entrada de importações acima de um volume de gatilho predeterminado ou caso o preço esteja abaixo de um nível de preços determinados.

A aplicação de indicador que mede o grau de aquisição dos produtos agroindustriais brasileiros pela UE corrobora esse protecionismo da União Europeia, e os valores do indicador para o período de 2007 a 2011 apontam para diminuição do mesmo no período de 2007 a 2010 e elevação do indicador em 2011, embora em menor nível com relação aos valores do mesmo no período de 2007 a 2009. Os valores desse indicador próximo de 0 denota certo grau de protecionismo da UE, dado que quanto mais distante de 1, maior o grau protecionista.

A análise empírica também aponta para uma diminuição da participação das exportações dos produtos agroindustriais com relação ao total exportado. Assim, devem-se buscar alternativas para o Brasil e o Mercosul, os quais poderiam ser um canal para as exportações brasileiras, porém, as evidências empíricas, do indicador de especialização setorial, apontam para uma especialização em grande parte dos setores que compõem a agroindústria pelos outros países que fazem parte do bloco, o que mostra o Mercosul como uma não alternativa. Assim, a saída para o Brasil seria colocar uma meta de negociações mais amplas com a UE em conjunto com os outros parceiros do Mercosul, pois, de acordo com a literatura abordada neste trabalho, uma integração do México com os países da América Latina iria colocar a UE em contato mais amplo com o Mercosul, tendo em vista que a UE é o segundo maior parceiro comercial do México depois do Nafta.

THE EVOLUTION OF THE FORMATION OF ECONOMIC BLOCS: AN APPROACH TO THE INTEGRATION OF AGRO-INDUSTRIAL PRODUCTS FROM BRAZIL IN MERCOSUR AND EUROPEAN UNION

Abstract

The aim of this study was to describe the application of tariff and non-tariff by the European Union (EU) against Brazilian exports of agro products and the application of indicator Péridy et al. (1977) and sectoral specialization of Brazil in Mercosur. The year 2007-2010, there was a decrease in the process of

internationalization and entry of Brazil's agribusiness products in the EU, according to the indicator Péridy et al. (1977), evidence of the impact of tariff and nontariff barriers against exports from Brazil. An indicator of sectoral specialization of Brazil in relation to other Mercosur was applied, showing that the other Mercosur countries have degree of sectoral specialization with respect to Brazil in most sectors of agribusiness, discarding the Mercosur market as optional exports to Brazil. However, the paper concludes that Mercosur could increase the bargaining power of Brazil in talks to tackle the European protectionism.

Keywords: Mercosur; European Union; Agribusiness.

REFERÊNCIAS

AYUSO, A. La relación euro-latinoamericana através del processo de integración regional europea. *Sumaris Afers Internacionals*, Barcelona, n. 32, p. 147-164, ago. 1996.

BALASSA, B. *Teoria da Integração Econômica*. Lisboa: Livraria Clássica Editora, 1961.

BALASSA, B. Tariff protection in industrial countries: an evaluation. *Journal of Political Economy*, Chicago, v. 73, n. 6, p. 573-594, dez. 1965.

BANCO MUNDIAL. Disponível em: <http://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm#statistics>. Acesso em: 7 nov. 2013.

BANCO MUNDIAL. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/region/EUU>>. Acesso em: 5 nov. 2013.

BIEBER, L. Paralelos e diferenças na conformação de blocos de integração regional na Europa e na América Latina. In: PLÁ, J. (Coord.). *O Mercosul e a Comunidade Europeia: uma abordagem comparativa*. Diálogos Brasil-Alemanha nas Ciências Sociais, 5. Porto Alegre: Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 1994. p. 24-36.

BOBIK, M. *O velho regionalismo e o debate estruturalista sobre o desenvolvimento da América Latina*. 2007. Tese (Livre-Docência) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2007.

CENTRAL INTELLIGENCE AGENCY. Disponível em: <<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mx.html>>. Acesso em: 20 nov. 2013.

COMISSÃO EUROPEIA. Disponível em: <http://madb.europa.eu/madb/tariffLibDetailPubli.htm?langId=EN&datacat_id=AT&countryid=BR&submit=Search&countries=BR&hscode=02031911#Browse>. Acesso em: 13 nov. 2013.

CROMMELYNCK, A.; KOLA, J.; SWINNEN, J, F. M. Determinants of Agricultural Protection in Finland 1931-1990. *PRG Working Paper No. 14*. The Policy Research Group, Katholieke Universiteit Leuven. Belgium, 1998. 31 p.

- *A evolução da formação dos blocos econômicos: uma abordagem da inserção dos produtos agroindustriais do Brasil no Mercosul e União Europeia*, Diogo Del Fiori

CUNHA, L. P. Regionalismo nas relações comerciais União Europeia - América Latina. *Boletim de Ciências Econômicas*, Coimbra, v. 52, p. 1-32, 2009.

DENNIS, R. A.; ALFRED, J. F.; STEVEN, L. C. *International economics*. 5. ed. New York: McGraw-Hill/Irwin, 2006.

DIZ, J. B. M.; LUQUINI, R. A. As relações exteriores do Mercosul: análise das negociações com a União Europeia. *Univ. Rel. Int*, Brasília, v. 9, n. 1, p. 103-130, jan./jun. 2011.

ELAMIN, N.; KHAIRA, H. Tariff escalation in agricultural commodity markets. In: FAO. *Commodity market review 2003-2004*. Rome: FAO, 2003. p. 101-120.

ETHIER, W. The new regionalism. *The Economic Journal*. London, v. 108, n. 449, p. 1149-1161, jul. 1998.

EUROPA - Síntese da legislação da UE. Disponível em: <http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/nice_treaty_pt.htm>. Acesso em: 18 nov. 2013.

FONTAGNÉ, L.; PERIDY, N. *L'Union européenne e le Maghreb*. Paris: OCGE, 1997.

FREITAS, V. R. A. México: Da crise da dívida externa ao advento do Nafta. *Aurora*. Marília, v. 2, n. 1, p. 47-55, dez. 2008.

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Disponível em: <<http://www.sidra.ibge.gov.br/bda/indust/default.asp?t=9&z=t&o=22&u1=1&u2=3&u3=1&u4=1&u5=1&u6=1&u7=1&u8=1&u9=1&u10=1>>. Acesso em: 10 nov. 2013.

IPEADATA. Dados Macroeconômicos e regionais. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/>>. Acesso em: 15 nov. 2013.

JANK, M. S.; FUCHSLOCH, I.; KUTAS, G. Agricultural liberalization in multilateral and regional trade negotiations. In: *Agricultural Liberalization and Integration: What to expect from the FTAA and the WTO?* Washington: Inter-American Development Bank, 2002.

KRUGMAN, P. Regionalism versus multilateralism: analytical notes. In: MELO, J.; PANAGARIYA, A. (Org.). *New dimensions in regional integration*. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.

KUME, H.; PIANI, G.; MIRANDA, P. Cotas tarifárias e o impacto sobre as exportações agrícolas brasileiras na União Europeia. *Revista de Economia e Sociologia Rural*, Brasília, v. 45, n. 2, p. 255-273, abr./jun. 2007.

LARSEN, R. K.; JOOSSE, S. Distortion or fair market advantage? Politics of truth in the negotiation of the Common Agricultural Policy post 2013 in Denmark and Sweden. *Agriregionieuropa*, Ancona, v. 6, n. 21, p. 1-5, jun. 2010.

LINDLAND, J. The impact of the Uruguay Round on tariff escalation in agricultural products. *Food and Agriculture Organization*, n. 3, p. 67, set. 1997.

MARKET ACCESS MAP-MacMap. Disponível em: <<http://www.macmap.org/AdvancedSearch/Tari>

ffAndTrade/QueryDefinitionAppliedTariff.aspx?id=10255>. Acesso em: 14 nov. 2013.

MARTIN, C. D. Las relaciones América Latina-Unión Europea: Antecedentes de la Importancia e Institucionalización del Diálogo Político. *Revista de Ciencia Política*, Santiago, v. 22, n. 2, p. 46-64, 2002.

MIETTINEN, A.; LEHTONEN, H.; KOIVU, R. H. On diversity effects of alternative agricultural policy reforms in Finland: an agricultural sector modelling approach. *Agricultural and Food Science*, Jokioinen, v. 13, n. 3, p. 229-246, 2004.

MINISTÉRIO DO DESENVOLVIMENTO, INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR-MDIC. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1233073337.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2013.

MOURA, T. De Maastricht a Nice. *Nação e Defesa*, Lisboa, n. 100, 2ª Série, p. 57-71, 2001.

NASSAR, A. M. *Produtos da agroindústria de exportação brasileira: uma análise das barreiras tarifárias impostas por Estados Unidos e União Europeia*. 2004. Tese (Doutorado)– Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade. Universidade de São Paulo, São Paulo, 2004.

NASSAR, A. M.; ARASHIRO, Z.; JANK, M. S. Tariff escalation and tariff spikes. In: KERR, W. A.; GAISFORD, J. D. (Org.). *Handbook on international trade policy*. London: Edward Elgar, 2007. Chap. 20, p. 222-236.

NATIONAL ACCOUNTS MAIN AGGREGATES DATABASE UNITED NATIONS-UNSTATS. Disponível em: <<http://unstats.un.org/unsd/snaama/resQuery.asp>>. Acesso em: 11 nov. 2013.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS-ONU. Disponível em: <<http://www.un.org/esa/agenda21/natlinfo/countr/sweden/agriculture.pdf>>. Acesso em: 1º nov. 2013.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT-OCDE. *Tariff escalation and environment*. Paris, 1996. (OCDE/GD, 171). Disponível em: <<http://www.oecd.org/trade/envtrade/2404858.pdf>>. Acesso em: 23 nov. 2013.

PEREIRA, P. C. *Acordos regionais de comércio: uma análise dos ganhos não-tradicionais*. 2008. Dissertação (Mestrado em Economia)–Faculdade de Administração e Economia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

PÉRIDY, N.; GUILLOTREAU, P.; BERNARD, P. The impact of prices on Seafood Trade: a panel data analysis of the French Seafood Market. *Marine Resource Economics*, Kingston, v. 15, n. 1, p. 45-66, mar. 2000.

RODRIGUES, F. R. *Escalada Tarifária e exportações brasileiras da agroindústria do café e da soja*. 2009. Dissertação (Mestrado)–Faculdade de Administração e Economia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

RODRIGUES, W. A organização mundial do comércio e as negociações do setor agrícola. In: XLII CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL. Cuiabá: SOBER, *Anais...*, 2004. CD-ROM. p. 1-13.

SANTO, B. R. do, E.; LIMA, M. L. F. N. de.; SOUZA, C. B. S. de. Os vinte principais mercados para exportação agrícola no futuro. *Revista de Política Agrícola*. Brasília, v. 21, n. 1, p. 76-91, jan./fev./mar. 2012.

TARGINO, I.; VIEIRA, M. M.; HILLCOAT, G. A política agrícola comum e as exportações brasileiras de produtos agroindustriais para a União Europeia. In: XLI CONGRESSO BRASILEIRO DE ECONOMIA E SOCIOLOGIA RURAL, 2003, Juiz de Fora, MG. SOBER, 2003.

TOMAZINI, R. As negociações para o estabelecimento de um acordo de associação entre a União Europeia e o Mercosul e as percepções do empresariado. *Século XXI*, Porto Alegre, v. 2, n. 1, p. 73-88, jun./jul. 2011.

TORRES, I. G. *Acordos de livre comércio, desnacionalização e sistemas financeiros*. Os casos Brasil, Chile e México. 2006. Tese (Doutorado em Economia)–Faculdade de Economia, Universidade de Brasília, Brasília, 2006.

TREIN, F.; CAVALCANTI, F. G. Uma análise crítica do acordo de associação estratégica entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe – A Cúpula de Viena. *Revista Brasileira de Política Internacional*, Brasília, v. 50, n. 1, p. 66-85, jan./jun. 2007.

TRUMAN, E. M. The effects of European Economic Integration on the Production and Trade of Manufactured Products. In: BALASSA, B. (Ed.). *European Economic Integration*. Amsterdam: North-Holland, 1975. 416 p.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, WORLD TRADE ORGANIZATION. The Post-Uruguay Round tariff environment for developing country exports: tariff peaks and tariff escalation (TD/B/COM.1/14). Genebra, UNCTAD, Vienna, WTO, 2000. 24 p.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT-UNCTAD. *Back to basics: market access issues in the Doha Agenda*. Geneva, 2003. 73p. (UNCTAD/DITC/TAB/Misc.9). Disponível em: <http://unctad.org/en/docs/ditctabmisc9_en.pdf>. Acesso em: 21 nov. 2013.

VIEGAS, I. F. P. *Impactos das barreiras comerciais dos Estados Unidos e União Europeia sobre a pauta de exportações agrícolas brasileiras*. 2003. Dissertação (Mestrado)–Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

WAQUIL, P. D. O setor agrícola nos 10 anos do Mercosul. *Indicadores Econômicos FEE*, Porto Alegre, v. 29, n. 1, p. 71-81, jun. 2001.

ZARZOSO, I. M. Gravity Model: An application to trade between regional blocs. *Atlantic Economic Journal*, Atlanta, v. 31, n. 2, p. 174-187, jun. 2003.

ANEXO

Valor do Indicador de grau de especialização relativa dos setores agroindustriais do Brasil.

Capítulos	2007	2008	2009	2010	2011	2012
1-Animais Vivos	1.013662988	1.022921636	1.001658798	0.975489673	0.870575577	1,043154069
2-Carnes e Miudezas comestíveis	0.933905572	0.923505834	0.889908991	0.906478031	0.917346582	0,932423005
3-Peixes e crustáceos, moluscos, etc	0.248469775	0.188504692	0.167457002	0.162380071	0.143264733	0,150535
4-Leite e laticínios; ovos de aves; mel natural etc	0.305143873	0.405075263	0.289330267	0.22987706	0.154809341	0,152245
5- Outros produtos de origem animal	0.862156637	0.862167522	0.899143409	0.908004054	0.930244372	0,943124
6 Plantas vivas e produtos de floricultura	1.127302774	1.11161986	1.125998112	1.113616716	1.085361954	1,132859
7-Produtos hortícolas, plantas, raízes e tubérculos	0.219902936	0.09767401	0.145732562	0.064660538	0.098808698	0,11312
8-Frutas, cascas de cítricos e de melões	0.582702307	0.518970457	0.565527112	0.540596111	0.52609085	0,576835
9- Café, chá, mate e especiarias	1.200239048	1.203593002	1.203424422	1.171315255	1.16392385	1,183138
10- Cereais	0.433518226	0.301322299	0.44159736	0.456337261	0.422314383	0,505199
11- Produtos da indústria de moagem, malte, amidos e féculas etc	0.327807681	0.224411068	0.264897642	0.266217545	0.251510785	0,215711

(continua)

■ *A evolução da formação dos blocos econômicos: uma abordagem da inserção dos produtos agroindustriais do Brasil no Mercosul e União Europeia, Diogo Del Fiori*

Capítulos	2007	2008	2009	2010	2011	2012
12 Sementes e frutos oleaginosos, grãos, sementes e frutos diver.	0.734867049	0.796102719	0.983191353	0.740781294	0.802076401	0,89843
13-Gomas, resinas e outros sucos e extratos vegetais	1.321000756	1.273981472	1.310133053	1.284432979	1.251603569	1,231889
14-Matérias para entrançar e outros produtos de origem vegetal	0.384769814	0.768613392	0.717523368	0.721558954	0.858471281	0,890305
15- Gorduras e óleos animais ou vegetais	0.306281154	0.342202199	0.291183467	0.279774575	0.31480513	0,354681
16- Preparações de carnes, peixes e crustáceos	1.032299815	1.055444476	1.053572601	1.024162431	1.025878992	1,082881
17- Açúcares e produtos de confeitaria	1.153983678	1.151443116	1.155347138	1.156141957	1.150526642	1,163238
18- Cacau e suas preparações	1.250059359	1.35653229	1.332955321	1.463161441	1.396360455	1,479256
19- Preparações à base de cereais, farinhas, amidos, féculas ou leite	0.619440881	0.642600862	0.683899721	0.530005419	0.473865243	0,537254
20- Prep. De prod. Hortícolas, de frutas e outras partes da fruta	0.949928999	0.872575643	0.894007993	0.882852481	0.837914353	0,838561
21- Preparações alimentícias diversas	1.214501839	1.206455815	1.238772983	1.194363057	1.17551019	1,191563

(continua)

Capítulos	2007	2008	2009	2010	2011	2012
22- Bebidas, líquidos alcoólicos e vinagres	0.910080857	0.956150546	0.844854318	0.735771355	0.795272914	0,874518
23- Res. E desperd. das ind.alim; alimentos prep. para animais	0.396175956	0.435291902	0.427811085	0.422352619	0.420618579	0,460212
24- Fumo e seus sucedâneos, manufaturados	1.085439975	1.092809633	1.101086857	1.093973866	1.05148368	1,085655

Fonte: AlicewebMercosul (Tabulado pelo autor).