

O ACORDO DE LIVRE COMÉRCIO Mercosul-União Européia, ora em negociação, abrange, direta ou indiretamente, uma vasta gama de assuntos. A correta percepção dos diversos temas envolvidos pode auxiliar significativamente o desenho de propostas viáveis, entendidas como as que, além de interessantes para ambos os lados, levariam em conta as restrições — internas ou externas a cada um dos blocos — com impacto significativo nas possíveis concessões e benefícios.

Os textos apresentados nesta publicação desenvolvem temas, que, ou estão ligados a tais restrições, ou aprofundam o conhecimento de questões ou setores — tanto do denominado setor agrícola — que poderiam auxiliar na composição de pacotes negociadores de interesse mútuo. São eles os condicionamentos jurídicos às negociações comerciais da União Européia, — situam também para um acordo com o Mercosul os setores de alargamento da União Européia sobre as negociações com os países mercosulinos; a liberalização dos setores de telecomunicações e de serviços técnicos profissionais no comércio de comércio comercial entre os dois blocos; e, por fim, as perspectivas de um acordo Mercosul-União Européia para o comércio de manufaturados.

Desta forma, a presente publicação tem o objetivo de adentrar um contexto ainda pouco explorado de futuras negociações entre Mercosul e União Européia, esclarecendo, portanto, para um maior debate acerca de questões de alta importância para o futuro das relações comerciais entre os dois blocos econômicos.

Mário Marconini, Renato Fiores

Organizadores
Mário Marconini
Renato Fiores

Heitor Moura
Laura Viana
Marta Castilho
Patricia Kegel
Renato Fiores

ACORDO MERCOSUL-UNIÃO EUROPÉIA

ACORDO MERCOSUL- UNIÃO EUROPÉIA

Além da agricultura



Capítulo 5

Acordo Mercosul – União Européia: Perspectivas das exportações de manufaturados para o mercado europeu

Marta Castilho

1. INTRODUÇÃO

O comércio de produtos agrícolas entre Mercosul e União Européia representa uma parte importante do intercâmbio entre as duas regiões e tem sido objeto de muitos desacordos entre elas. É um tema bastante sensível nas negociações bilaterais, frequentemente apontado não só como principal fonte de ganhos para o Mercosul como um potencial fator de impedimento para a realização do acordo.

São várias as razões pelas quais não se deve negligenciar a importância do comércio de produtos manufaturados. Em primeiro lugar, cerca de 50% das trocas inter-regionais concerne estes produtos e, ainda que este tipo de comércio seja, antes de tudo, importante para a UE, o Mercosul também tem interesses em intensificar estas trocas. Em segundo lugar, estrategicamente e admitindo-se a primeira razão, para que o acordo avance, é necessário que as duas partes discutam outros temas, sem se deter somente nos pontos nevrálgicos das negociações. Em tercei-

ro lugar, embora as barreiras comerciais mais elevadas se concentrem nos produtos agrícolas, no caso da UE, as incidentes sobre as importações de produtos manufaturados podem ser significativas em alguns setores (CASTILHO, 2000, 2002).

Esse capítulo se propõe a examinar as perspectivas do acordo Mercosul-UE para o comércio deste tipo de bens. Utilizamos a definição da OMC de produtos industrializados, ou seja, os produtos classificados no capítulo 25 do Sistema Harmonizado em diante.¹

Para se auferir quais são as perspectivas dos ganhos em termos de crescimento do comércio de produtos manufaturados, fazemos, primeiramente, uma análise da especialização de cada uma das regiões, levando em conta a evolução do comércio nos anos noventa. Em seguida, são identificados os produtos que apresentavam um potencial de crescimento expressivo. Optou-se por utilizar indicadores simples de orientação geográfica e de vantagens comparativas. Isto decorre do fato de que as metodologias dependem de dados não disponíveis, como as elasticidades, por exemplo. Neste sentido, identifica-se primeiro quais são os produtos onde existe um viés geográfico desfavorável — ou seja, quando a participação do parceiro nas exportações totais de um país é inferior à participação daquele parceiro nas importações totais mundiais. Em seguida, dentre estes produtos, verificamos aqueles para os quais as especializações são complementares, sendo a complementaridade auferida a partir do cruzamento das vantagens comparativas do exportador com as desvantagens comparativas do importador. Ou seja, os produtos com potencial de crescimento das exportações são aqueles com viés geográfico negativo e complementaridade.

1. O capítulo 97, "objetos de arte, de coleção e antiguidades", foi excluído por reunir um conjunto muito variado de produtos cujos determinantes dos fluxos de comércio podem diferir dos demais. Ou seja, são contemplados aqui os produtos do capítulo 25 ao capítulo 96, o que corresponde a 4328 produtos definidos a seis dígitos do Sistema Harmonizado.

Finalmente, cruzamos esta informação com os níveis de proteção vigentes na entrada do mercado europeu, o que fornece não somente uma das explicações para a existência deste potencial como indica adicionalmente a margem de liberalização para os mesmos produtos.

2. PANORAMA DO INTERCÂMBIO MERCOSUL-UE

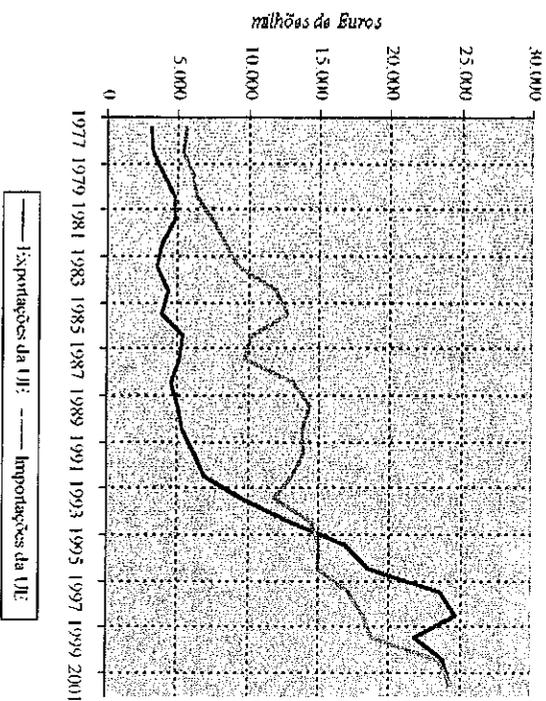
O comércio Mercosul-UE tem importância bastante dispare para as duas regiões: enquanto a União Européia é o principal parceiro do Mercosul, respondendo por cerca de 25% do comércio total do bloco, os quatro países do Cone Sul respondem por menos de 2,2% do comércio total da UE extra-bloco. E isto, depois de uma década de crescimento relativamente acelerado do intercâmbio bilateral.

Na realidade, os dois blocos já foram bastante mais próximos no passado. Nos anos cinquenta e sessenta, a América Latina era o principal parceiro comercial da então CEE (NEME e NEME, 1992), sendo os países do Cone Sul os mais importantes parceiros europeus dentre os países latino-americanos.

O gráfico a seguir, que apresenta o comércio inter-regional total, mostra que: a) entre 1976 e o início dos anos noventa, os países do Mercosul mantiveram superávit com a UE, ainda que as exportações tenham crescido a uma taxa inferior a seus concorrentes; b) nos anos noventa, as exportações europeias cresceram rapidamente, revertendo o superávit sul-americano; c) a partir de 1999, com a desvalorização da moeda brasileira e com a redução das taxas de crescimento das economias do Cone Sul, as exportações do Mercosul voltam a crescer e a balança comercial se equilibra. Ainda assim, a participação das exportações do Mercosul no mercado europeu mostra uma perda constante de importância naquele mercado, em virtude, principalmente, do crescimento da participação de outros parceiros — notadamente países da Europa Central e Oriental — PECO — e países asiáticos.

O volume de comércio entre as duas regiões, porém, se intensificou bastante ao longo dos anos noventa. Isto ocorreu devido, de um lado, à liberalização das economias latino-americanas – o que se refletiu em um crescimento mais acentuado das importações do Mercosul do que suas exportações (até 1997) – e, de outro, ao próprio crescimento destas economias na primeira metade da década. Não há de se negligenciar a influência dos investimentos diretos europeus no Mercosul, que contribuíram para o crescimento das importações sul-americanas (CASTILHO e ZIGNAGO, 2001).

Gráfico 1. *Evolução do comércio entre o Mercosul e a União Europeia*

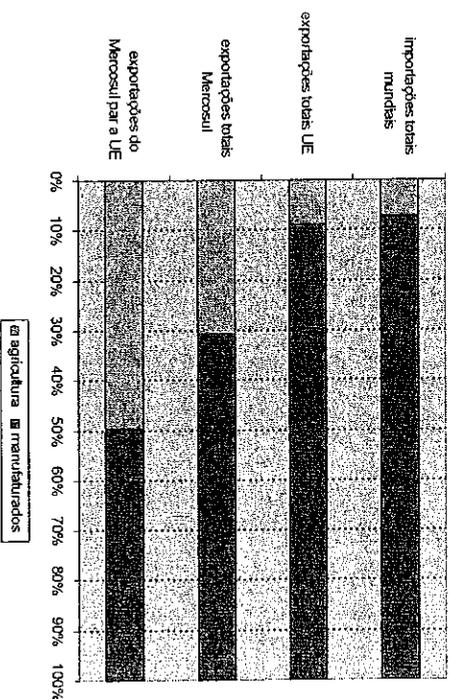


Fonte: Eurostat.

Em termos de composição, o comércio entre o Mercosul e União Europeia mostra um perfil típico de comércio Norte-Sul: os países do Mercosul são exportadores de produtos intensivos em recursos naturais (de origem agrícola ou mineral), enquanto os países europeus exportam majoritariamente bens manufaturados,

de maior valor agregado. O gráfico a seguir ilustra este fato. Em primeiro lugar, ele mostra a diferença das especializações do Mercosul e da UE – o peso das exportações de produtos agrícolas nas exportações totais do Mercosul é bem superior ao peso nas da UE. Este fato é ainda mais acentuado quando se trata do comércio bilateral, ou seja, o peso dos produtos agrícolas no comércio com a UE é superior ao comércio do Mercosul com seus outros parceiros. O gráfico coloca também em evidência a baixa importância dos produtos agrícolas no comércio mundial total.

Gráfico 2. *Estrutura das exportações mundiais, da UE e do Mercosul em 2000 (%)*



Fonte: elaboração própria a partir do PCTAS.

O peso dos produtos agrícolas na pauta de exportações do Mercosul para a UE – assim como o nível elevado de proteção às importações destes produtos e a sensibilidade deste setor – explica em parte a preocupação nas negociações com estes produtos. Porém, a outra metade da pauta de exportações do Mercosul é

composta pelo que é chamado dentro da definição da Organização Mundial de Comércio – OMC – de produtos manufaturados. O volume deste comércio e as dificuldades encontradas nas negociações de produtos agrícolas torna conveniente a análise mais cuidada das perspectivas de crescimento das exportações de bens manufaturados para a UE no caso de uma liberalização inter-regional.

A tabela a seguir apresenta a composição e a evolução recente das exportações de produtos manufaturados do Mercosul para a UE. Os produtos manufaturados representavam na média 1998/2000, pouco menos de 50% das exportações totais inter-regionais. Ao comparar-se o valor das exportações médias destes três anos com o valor de 2000, verifica-se que as exportações destes bens apresentaram crescimento significativo (entre 1996 e 2000, por exemplo, o crescimento das exportações de bens manufaturados para a UE foi de 24%, conforme indicado na tabela).

Dentre os produtos manufaturados, os mais importantes para a pauta são: os **produtos minerais** e as **ligas de metal**, as **máquinas e equipamentos elétricos** e os **equipamentos de transporte**. Estes produtos representam conjuntamente mais da metade (58%) das exportações de manufaturados do Mercosul. Estes produtos apresentam igualmente uma evolução favorável entre 1996 e 2000, com destaque para **equipamentos de transporte**, cujas exportações cresceram 258% no período. Outros quatro grupos de produtos que possuem um peso intermediário são: **papel e papelão**, **madeira, cortiça e cestaria**, **couros, peles e artigos e produtos químicos**. Juntos, eles representam cerca de 1/3 das exportações de manufaturados. Destes produtos, **papel e papelão** foram aqueles cujas exportações mostraram maior crescimento – 50% entre 1996 e 2000. **Madeira e produtos químicos** também mostraram uma evolução favorável, com um crescimento de 15% e 12%, enquanto as exportações de **couros, peles e artigos** apresentaram uma redução de 16% no mesmo período. Dentre os demais produtos, vale destacar a evolução dos **têxteis**, cuja redução de 42% entre 1996 e 2000 evidencia, na realidade, uma redução que vêm se observan-

Tabela 1. Composição das exportações do Mercosul para a União Europeia

Seção SH	Descrição	Evolução das importações europeias provenientes do Mercosul					Peso do Mercosul nas importações extra-UE 1998/2000	Peso da UE nas exportações do Mercosul 1998/2000
		1996	2000	Evolução (%)	1998/2000	Comp. (%)		
I	Produtos animais	1.423.773	1.623.654	14.0	1.507.280	8.0	10.2	36.1
II	Produtos vegetais	3.358.733	3.465.849	3.2	3.864.932	20.6	14.1	39.9
III	Gorduras, óleos	112.607	101.478	-9.9	159.462	0.8	5.3	11.2
IV	Alimentos, bebidas, fumo	5.197.408	4.348.115	-16.3	4.193.902	22.3	18.7	42.3
	Produtos de origem agrícola	10.092.521	9.539.096	-5.5	9.725.576	51.8	14.4	38.6
V	Produtos minerais	1.622.882	1.846.666	13.8	1.808.796	9.6	1.7	20.7
VI	Produtos químicos	505.464	568.298	12.4	565.323	3.0	1.0	13.0
VII	Plásticos e borrachas	175.649	223.353	27.2	200.780	1.1	0.8	9.2
VIII	Couros e peles; artigos de viagem	783.269	656.094	-16.2	607.907	3.2	6.6	34.1
IX	Madeira, cortiça e cestaria	616.583	707.717	14.8	643.811	3.4	5.0	37.4
X	Produtos de papel e papelão	566.385	849.814	50.0	708.195	3.8	4.7	25.9
XI	Têxteis	512.948	295.417	-42.4	301.485	1.6	0.5	15.2
XII	Calçados, chapéus e similares	249.749	219.116	-12.3	224.002	1.2	2.5	13.9
XIII	Pedras, cerâmicas e vidros	79.376	87.477	10.2	86.246	0.5	1.2	12.0
XIV	Artigos de joalheria	126.793	103.265	-18.6	84.810	0.5	0.3	14.0
XV	Ligas de metal	904.454	1.189.821	31.6	1.149.632	6.1	2.3	17.6
XVI	Maquinaria, eq. Elétricos	977.143	1.208.612	23.7	1.114.420	5.9	0.4	15.7
XVII	Equipamentos de transporte	379.418	1.359.075	258.2	1.231.933	6.6	1.7	15.1
XVIII	Instrumentos de precisão	69.911	98.301	40.6	90.234	0.5	0.2	20.6
XIX	Armas e munições	4.219	4.534	7.5	3.763	0.0	0.6	6.7
XX	Artigos manufaturados diversos	233.897	258.004	10.3	223.775	1.2	0.9	30.1
	Produtos manufaturados	7.808.140	9.675.564	23.9	9.045.109	48.2	1.2	18.3
	Total¹	17.900.661	19.214.660	7.3	18.770.685	100.0	2.2	25.2

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados PCTAS.

Nota: 1) Total dos capítulos 1 a 96.

do há mais tempo. As exportações de produtos têxteis e vestuário passou de 7.5% das exportações totais do Mercosul para a UE em 1990 para 1.5% em 2000. Isto reflete três fenômenos concomitantes: a redução das exportações totais de têxteis do Mercosul, das importações totais da EU e a perda de mercado do Mercosul para outros parceiros da UE, tais como diversos países asiáticos, países mediterrâneos e os PECOs.

O peso do Mercosul nas importações européias extra-regionais é bastante reduzido para os produtos manufaturados. Para o total destes produtos, a participação do Mercosul é de 1.2%, diante de 14% para os produtos de origem agrícola. Das quinze seções de produtos manufaturados, oito delas têm participação superior a este percentual. São elas: couros e peles, madeira e cortiça, papel e papelão, calçados, ligas de metal, produtos minerais, equipamentos de transporte e pedras e cerâmicas. Para estes produtos, o peso da UE nas exportações do Mercosul também é bastante elevado. Vale assinalar que para os produtos manufaturados a UE é um parceiro menos importante para o Mercosul do que no caso dos produtos de origem agrícola.

3. OPORTUNIDADES DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL NO MERCADO EUROPEU

Nesta seção, serão identificadas as principais oportunidades de exportação do Mercosul para o mercado europeu. Para isto, analisa-se em primeiro lugar a orientação geográfica das exportações bilaterais indicando se o peso da UE é proporcional ou não à sua participação no comércio mundial. Para aqueles produtos em que a UE é menos importante do que o esperado, são examinadas as vantagens e desvantagens comparativas dos parceiros. Caso seja detectada a complementaridade entre as especializações dos dois parceiros, através do indicador que sintetiza as vantagens e desvantagens comparativas, examinar-se-á se a proteção explica o viés negativo da orientação geográfica. Os

produtos respondendo ao primeiro critério - viés geográfico desfavorável e complementaridade - deveriam ser aqueles com maior potencial de crescimento das exportações no caso de uma liberalização do mercado europeu.

Esta seção inicia-se com a apresentação da metodologia utilizada. Em seguida (seção 3.2), é traçado o perfil das exportações totais das exportações do Mercosul para a União Européia. Na seção 3.3, é feita uma análise desagregada dos produtos com potencial de crescimento das exportações. Finalmente, na seção 3.4, examina-se a proteção europeia a estes produtos, que não só contribui para a explicação do desempenho dos mesmos, mas também indica a margem de liberalização existente nas negociações.

3.1 Metodologia para identificação das oportunidades

Em um primeiro momento, compararemos a performance exportadora do Mercosul para a UE com sua performance exportadora para o resto do mundo. Isto se faz através do **Índice de Orientação Geográfica** (viés geográfico), que compara o peso do comércio bilateral com a participação do parceiro nas importações mundiais, da seguinte forma:

$$I_{ij}^s = \frac{X_{ij}^s / X_i^s}{M_j^s / M_{W-i}^s} = \frac{x_j^s}{m_j^s} \quad (1)$$

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. Retirou-se das exportações totais do país i , das importações do país j e das importações totais mundiais o volume de comércio intra-regional, visto que os países i e j aqui são blocos (Mercosul e União Européia).

Se I_{ij}^s for inferior a 1, existe um viés geográfico "negativo". Em outras palavras, a importância das exportações bilate-

rais daquele produto para o comércio total do exportador é inferior à importância de seu parceiro nas compras mundiais daquele produto. Se a distribuição dos parceiros fosse semelhante à distribuição das importações totais mundiais, o indicador teria valor 1.

Se o viés geográfico for negativo, há de se verificar se isto se deve à especialização dos países ou a outros fatores, tais que políticas comerciais, fatores históricos, geográficos e culturais. A análise das especializações é feita a partir do **Índice de Complementaridade**, que procura medir a coincidência entre a oferta exportadora e a demanda importadora do parceiro a partir do tradicional indicador de vantagens comparativas de Balassa (BALASSA, 1963). Esse indicador combina as informações relativas às vantagens comparativas do país exportador e às desvantagens comparativas do país importador. Quanto maior for a coincidência, maior será a complementaridade dos dois parceiros e maior é o comércio esperado no caso de uma liberalização. O cálculo das vantagens e desvantagens comparativas não deve levar em conta o comércio intrabloco, visto que este é determinado, entre outros, pelas preferências comerciais. Assim, a exemplo do que foi feito com o Índice de Orientação Geográfica, foram retirados das exportações totais de i e das importações totais de j , o comércio intrabloco.

$$C_{ij}^s = \frac{X_i^s / X_i^s * M_j^s / M_j^s}{M_W^s * M_W^s} = \frac{x_i^s m_j^s}{m_w^s m_w^s} \quad (2)$$

onde as variáveis são as mesmas que explicadas acima.

Temos então quatro situações possíveis:

1. $I_{ij}^s > 1$ e $C_{ij}^s > 1$: o viés geográfico reflete a complementaridade entre os dois países;
2. $I_{ij}^s > 1$ e $C_{ij}^s < 1$: o viés geográfico é positivo porém sem refletir a complementaridade; ele é fruto de fatores diferentes da especialização dos dois parceiros.

3. $I_{ij}^s < 1$ e $C_{ij}^s < 1$: o viés geográfico é negativo e é compatível com complementaridade das duas economias;
4. $I_{ij}^s < 1$ e $C_{ij}^s > 1$: neste caso, o viés geográfico existe mas não reflete a especialização das duas economias, pois existe complementaridade. Neste caso, deve existir algum tipo de impedimento ao comércio e identificamos então este como onde o potencial de comércio é significativo.

Finalmente, estas informações são cruzadas com o nível de proteção enfrentado na entrada do mercado europeu. No caso de existir potencial de comércio e de observar-se um nível elevado de proteção, não somente há interesse em se negociar - do ponto de vista do aumento das exportações do Mercosul - como também existe margem de liberalização.

3.2 *O perfil das exportações do Mercosul em termos de orientação geográfica e especialização dos blocos*

A Tabela 2 sintetiza os resultados encontrados para os produtos, calculados a um nível de desagregação de dois dígitos do SH, nas seções desta mesma classificação. Ao calcular os resultados agregados em categorias tão amplas - elas podem chegar a conter mais de 800 produtos (seção XII) - os resultados escondem as particularidades de produtos isolados e refletem apenas as "tendências" de cada seção. Assim, se em determinada seção apenas um produto tem uma forte vantagem comparativa, o resultado agregado não refletirá necessariamente este fato.

O indicador de orientação geográfica denota que uma parte elevada das exportações para a União Européia apresenta um viés geográfico favorável ao Mercosul. Ele é mais significativo para **courros e peles, madeira, papel e papelão, equipamento de transporte e diversos produtos manufaturados**, que, juntos, somam cerca de 38% da pauta de manufaturados

exportados pelo Mercosul para a UE. O viés é mais desfavorável para **armas e munições, pedras e cerâmicas e calçados**. Deste produtos, apenas **calçados** têm alguma importância na pauta bilateral (2.5% do comércio total de manufaturados).

A segunda coluna da Tabela 2 indica que os dois blocos são complementares em seis das dezesseis seções, o que representa 57% das exportações de manufaturados do Mercosul para a UE entre 1998 e 2000. A complementaridade pode refletir tanto uma forte vantagem comparativa do lado do exportador, quanto uma desvantagem do importador (ver terceira e quarta colunas), ou, ainda, uma combinação dos dois. Nas seções onde a complementaridade é mais acentuada (indicador superior a 2), isto se deve às fortes vantagens comparativas do Mercosul.

Couros e peles, madeira e calçados se destacam com indicadores de complementaridade elevados. Nos três casos, as vantagens comparativas reveladas do Mercosul são bastante acentuadas. Os demais produtos onde há complementaridade são **papel e papelão** e aqueles de origem mineral (**produtos minerais e ligas de metal**).

As seções para as quais existe complementaridade se concentram nos produtos intensivos em recursos naturais (**produtos minerais, couros, madeira, papel e papelão, calçados e ligas de metal**), refletindo sobretudo a estrutura de vantagens comparativas e a especialização dos países do Mercosul.

3.3 Produtos com potencial de crescimento das exportações Mercosul-UE

Conforme assinalado na seção 3.1, existem quatro situações possíveis ao combinar-se os Indicadores de Orientação Geográfica e o de Complementaridade. O mais relevante do ponto de vista de potencial de crescimento das exportações do Mercosul para a UE é aquele em que o viés geográfico é negativo ($I_{ij}^G < 1$) e existe complementaridade entre os dois blocos ($C_{ij}^S > 1$).

Tabela 2. Orientação geográfica e complementaridade no comércio Mercosul-UE de produtos manufaturados - média 1998/2000

Seção	Descrição	Índice de Orientação Geográfica	Índice de Complementaridade	Vantagem Comparativa Revelada - Mercosul	Desvantagem Comparativa Revelada - UE	Composição das Exportações MS-UE de manuf. (%)
V	Produtos minerais	0.96	1.40	1.15	1.22	20.0
VI	Produtos químicos	0.99	0.62	0.65	0.96	6.3
VII	Plásticos e borrachas	1.03	0.40	0.52	0.79	2.2
VIII	Couros e peles; artigos de viagem	1.55	3.21	2.83	1.13	6.7
IX	Madeira, cortiça e cestaria	1.71	2.12	1.93	1.10	7.1
X	Produtos de papel e papelão	1.88	1.33	1.66	0.80	7.8
XI	Têxteis	1.25	0.28	0.26	1.08	3.3
XII	Calçados, chapéus e similares	0.77	2.03	2.12	0.96	2.5
XIII	Pedras, cerâmicas e vidros	0.89	0.73	0.90	0.81	1.0
XIV	Artigos de joalheria	0.44	0.62	0.47	1.32	0.9
XV	Ligas de metal	1.00	1.40	1.52	0.92	12.7
XVI	Maquinaria, eq. Elétricos	1.10	0.25	0.26	0.96	12.3
XVII	Equipamentos de transporte	1.54	0.61	0.72	0.85	13.6
XVIII	Instrumentos de precisão	1.05	0.18	0.15	1.20	1.0
XIX	Armas e munições	0.39	0.98	1.11	0.88	0.0
XX	Artigos manufaturados diversos	1.81	0.35	0.34	1.04	2.5
	Sub-total (Produtos manufaturados)	1.17	0.65	0.66	0.99	100.0
	Total	1.46	1.00	1.00	1.00	

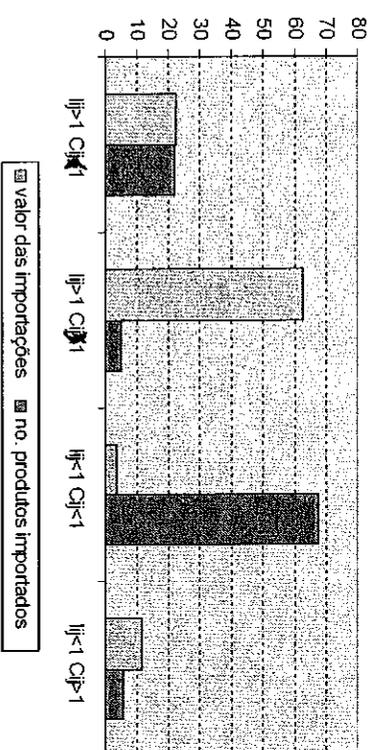
Fonte: Elaboração própria a partir dos dados PCTAS.

Nota: ver o texto para metodologia.

Vale ressaltar que, para isso, os indicadores devem ser calculados ao nível de desagregação máximo com os dados disponíveis, ou seja, a seis dígitos, ao contrário do que foi feito acima quando os indicadores foram calculados para os fluxos agregados.

Do total de 4.328 produtos definidos a seis dígitos que são exportados pelo Mercosul para a União Europeia, 27% (1.162 produtos) apresenta um viés geográfico favorável. Destes 27% apenas 5% apresentam um indicador de complementaridade compatível (superior a 1). Porém, como pode-se ver através do Gráfico 3², este caso ($I^S_{ij} > 1$ e $C^S_{ij} > 1$) corresponde a 62% do valor exportado pelo Mercosul para a UE.

Gráfico 3. Distribuição das exportações do Mercosul para a UE (1998/2000) segundo os quatro casos observados



2. O Gráfico 3 mostra a distribuição do valor das exportações Mercosul-UE em 1998/2000 e o número de produtos definidos a seis dígitos do SH segundo os quatro casos possíveis.

O viés geográfico é desfavorável para 73% dos produtos definidos a seis dígitos. Destes, a maioria (68%) se caracteriza pela inexistência de complementaridade ($I^S_{ij} < 1$ e $C^S_{ij} < 1$), o que é compatível com um viés geográfico desfavorável. Embora estes produtos sejam numerosos, como esperado, eles respondem por pequena parte das exportações totais – 3% do valor total.

A parte das exportações para as quais há um viés geográfico desfavorável mas que denota complementaridade, sugerindo que poderia haver mais trocas entre os parceiros, encontra-se representado nas últimas colunas. São 240 produtos (6% do número total de produtos), que respondem por 12% das exportações bilaterais (em valor). Estes produtos não conseguem, na realidade, “realizar” o potencial de trocas previsto pela especialização de cada um dos parceiros. Deve-se, então, analisar quais são as razões para que isto ocorra.

A Tabela 3 apresenta o perfil das exportações do conjunto de produtos pertencentes à categoria 4 – que serão denominados a partir de agora “produtos selecionados”. Duas seções respondem pela metade dos casos – ligas de metal (sobretudo, ferro e aço e ferramentas e cutelaria) e equipamento de transporte (tratores, motocicletas, ônibus e partes, assim como aeronaves de pequeno porte). Calçados e máquinas e equipamentos elétricos também são importantes na amostra escolhida.³

A Tabela que se encontra no anexo (Tabela 9) apresenta os 240 produtos selecionados, desagregados a seis dígitos do Sistema Harmonizado, juntamente com as informações referentes à proteção aplicada sobre suas importações (ver próxima seção para comentários).

3. Vale ressaltar que a diferença da composição da pauta relativamente à apresentada na Tabela 2 deve-se ao fato de ter-se calculado os indicadores da primeira para cada seção agregada. Aqui, são apresentados – ainda que na mesma classificação que a primeira – apenas os produtos que respondem aos critérios escolhidos.

Tabela 3. Perfil das exportações Mercosul-UE dos produtos selecionados, 1998/2000

Seção	Descrição	Composição das exportações MS-UE (em valor)		% do número de produtos definidos a seis dígitos		
		% dos selecionados (1)	% nas exportações do Mercosul de cada seção (2)	Vantagem Comparativa Revelada - Mercosul > 1 (3)	Desvantagem Comparativa Revelada - UE > 1 (3)	I < 1 e C > 1 (4)
V	Produtos minerais	2.3	3.9	82.4	70.6	10.0
VI	Produtos químicos	4.5	4.9	87.5	58.9	7.4
VII	Plásticos e borrachas	4.6	8.2	77.8	55.6	4.8
VIII	Couros e peles; artigos de viagem	1.1	3.8	100.0	33.3	4.1
IX	Madeira, cortiça e cestaria	5.9	18.5	100.0	88.9	11.4
X	Produtos de papel e papelão	2.3	13.9	71.4	85.7	4.7
XI	Têxteis	4.5	9.7	79.3	65.5	3.6
XII	Calçados, chapéus e similares	11.9	11.2	71.4	71.4	12.7
XIII	Pedras, cerâmicas e vidros	0.9	6.0	92.9	42.9	10.1
XIV	Artigos de joalheria	1.5	4.0	75.0	75.0	8.0
XV	Ligas de metal	25.4	10.7	86.4	59.1	7.5
XVI	Maquinaria, eq. Elétricos	8.8	8.4	80.0	45.0	2.6
XVII	Equipamentos de transporte	24.6	12.5	50.0	66.7	4.5
XVIII	Instrumentos de precisão	0.7	12.5	60.0	80.0	2.2
XIX	Armas e munições	0.1	3.5	100.0	0.0	29.4
XX	Artigos manufaturados diversos	9	4.6	80.0	80.0	3.8
	Subtotal	100.0	9.4	83.3	60.4	5.5

Fonte: Elaboração própria a partir dos dados PCTAS.

Notas: 1) participação dos produtos do setor no total dos produtos que respondem ao critério escolhido; 2) participação dos produtos que respondem ao critério escolhido sobre o total das exportações MS-UE de cada seção; 3) % dos produtos selecionados; 4) % no número total de produtos.

3.4 Problemas de acesso ao mercado europeu

Os produtos selecionados são aqueles que o potencial de trocas, expresso pelo indicador de complementaridade, não se realiza, como atesta o indicador de orientação geográfica. Algumas razões podem ser apontadas para isso: problemas de acesso ao mercado europeu, vantagens comparativas ou outras vantagens de outros parceiros, estratégias de firmas multinacionais (como por exemplo, estratégias de sub-contratação), entre outros.

A Tabela 4 apresenta a proteção aplicada pela UE às exportações do Mercosul dos produtos selecionados. São fornecidas as seguintes informações: a) as barreiras aplicadas aos países do Mercosul e ao conjunto dos países⁴; b) as tarifas ponderadas e não ponderadas, sendo a ponderação de ambas as tarifas as importações totais da UE⁵; e c) os indicadores de frequência e de cobertura das barreiras não-tarifárias (BNTs).⁶

Em primeiro lugar, observa-se que, apesar do nível de proteção "total" da UE ser superior ao aplicado ao Mercosul, a diferença não é muito grande (para uma análise mais detalhada, ver CASTILHO, 2000). Em segundo lugar, a proteção não é generalizada, sendo mais elevada em determinados setores. É o caso notadamente de alguns dos produtos indicados que se destacaram na seção anterior dentre os produtos selecionados: **ligas de metal, equipamentos de transporte e calçados**. O tipo de proteção também difere segundo os setores: a proteção tarifária é mais importante no caso dos **equipamentos de transporte**, as BNTs são as únicas barreiras incidentes sobre as exportações de **ligas de metal e, no caso de calçados,**

4. No caso das tarifas, consideramos a tarifa da Nação Mais Favorecida - NMF - que se aplica aos países que não se beneficiam de acordos preferenciais. Para mais detalhes, ver CASTILHO, 2000.
5. Ver BOUËT, 2000 para uma discussão sobre medidas de proteção e, em particular, os problemas associados à ponderação.
6. Ver anexo para descrição dos dados e dos indicadores de incidência de BNTs.



Tema:

Data

Sala: Anf 3

Docente:

Mestrados: EGCTI – EIEE – EMF

Número	NºProc.	Nome	Turma	Curso	Turno	Assinatura
1	37234	AMARO AGOSTINHO FERNANDES VIEIRA	EGCTI02S68	EGCTI	B	
2	30483	ANA FILIPA PINTO MADEIRA	EGCTI02S68	EGCTI	B	
3	37309	ANA FILIPA SANTOS PONTE	EGCTI02S68	EGCTI	B	
4	37413	ASDRUVAL BRAVO MENDES	EGCTI02S68	EGCTI	B	
5	37248	JORGE FILIPE SANTOS RODRIGUES DA PONTE	EGCTI02S68	EGCTI	B	
6	37244	OLHA SHEINA	EGCTI02S68	EGCTI	B	
7	37426	PEDRO JOSÉ REDONDO BATISTA CORREIA	EGCTI02S68	EGCTI	B	
8	37863	SARA ISABEL MENDES DOS REIS	EGCTI02S68	EGCTI	B	
9	32621	ANA LUISA PAULINO COUTINHO	EIEE02S70	EIEE	B	
10	32358	ANGELA SOFIA BOUCAS NEVES	EIEE02S70	EIEE	B	
11	37963	DIOGO MIGUEL CARRANCA NUNES ROSA	EIEE02S70	EIEE	B	
12	32374	INES FILIPA DE OLIVEIRA AZEVEDO	EIEE02S70	EIEE	B	
13	37980	JACQUELINE DE OLIVEIRA MOURA	EIEE02S70	EIEE	B	
14	37242	JOÃO CARLOS FELICIANO PINTO	EIEE02S70	EIEE	B	
15	37197	LIRIAN KARIN DE ALMEIDA TRAJANO	EIEE02S70	EIEE	B	
16	37294	NUNO MIGUEL FERREIRA GONÇALVES	EIEE02S70	EIEE	B	
17	37937	PEDRO MIGUEL BRANQUINHO DE AMARAL-JUNQUEIRA LOPES	EIEE02S70	EIEE	B	
18	31926	ANA RAQUEL NEVES COSTA	EMF02S71	EMF	B	
19	32640	CLAUDIA SOFIA CARRILHO BARRADAS	EMF02S71	EMF	B	
20	37284	FILIPE JOSÉ DA SILVA ROCHA	EMF02S71	EMF	B	
21	32561	JOÃO ANDRÉ VICENTE SALVADOR	EMF02S71	EMF	B	
22	32668	JOAO FILIPE FRANCISCO MARQUES	EMF02S71	EMF	B	
23	32670	JOAO LUIS LOPES BARBUDO	EMF02S71	EMF	B	
24	32332	JOCELINE BRIGITTE FERNANDES DOS SANTOS	EMF02S71	EMF	B	
25	37216	LUI S CARLOS FERREIRINHO GROSSO	EMF02S71	EMF	B	
26	37416	RAQUEL SOFIA FANICO BAGORRO	EMF02S71	EMF	B	
27	32407	RITA MARGARIDA ROSA SIMOES	EMF02S71	EMF	B	
28	32412	TERESA PATRICIA BAIA SIMOES	EMF02S71	EMF	B	
29	37215	VÂNIA INÉS DA CONCEIÇÃO NEVES TEMBE	EMF02S71	EMF	B	
30	33892	VASCO DANIEL DIAS MATIAS	EMF02S71	EMF	B	
31						
32						



Seminários dos Mestrados do ISEG 2010-2011

Instituto Superior de Economia e Gestão
UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

Número	NºProc.	Nome	Turma	Curso	Turno	Assinatura
33						
34						
35						
36						
37						
38						
39						
40						
41						
42						
43						
44						
45						
46						
47						
48						
49						
50						
51						
52						
53						
54						
55						
56						
57						
58						
59						
60						
61						
62						
63						
64						
65						
66						



Seminários dos Mestrados do ISEG 2010-2011

Número	NºProc.	Nome	Turma	Curso	Turno	Assinatura
67						
68						
69						
70						
71						
72						
73						
74						
75						
76						
77						
78						
79						
80						
81						
82						
83						
84						
85						
86						
87						
88						
89						
90						
91						
92						
93						
94						
95						
96						
97						
98						
99						
100						



Tema:

Data

Sala: Anf 3

Docente:

Mestrados: EGCTI – EIEE – EMF

Número	NºProc	Nome	Turno	Curso	Turno	Assinatura
1	37234	AMARO AGOSTINHO FERNANDES VIEIRA	EGCTI02S68	EGCTI	B	
2	30483	ANA FILIPA PINTO MADEIRA	EGCTI02S68	EGCTI	B	
3	37309	ANA FILIPA SANTOS PONTE	EGCTI02S68	EGCTI	B	
4	37413	ASDRUVAL BRAVO MENDES	EGCTI02S68	EGCTI	B	
5	37248	JORGE FILIPE SANTOS RODRIGUES DA PONTE	EGCTI02S68	EGCTI	B	
6	37244	OLHA SHEINA	EGCTI02S68	EGCTI	B	
7	37426	PEDRO JOSÉ REDONDO BATISTA CORREIA	EGCTI02S68	EGCTI	B	
8	37863	SARA ISABEL MENDES DOS REIS	EGCTI02S68	EGCTI	B	
9	32621	ANA LUISA PAULINO COUTINHO	EIEE02S70	EIEE	B	
10	32358	ANGELA SOFIA BOUCAS NEVES	EIEE02S70	EIEE	B	
11	37963	DIOGO MIGUEL CARRANCA NUNES ROSA	EIEE02S70	EIEE	B	
12	32374	INES FILIPA DE OLIVEIRA AZEVEDO	EIEE02S70	EIEE	B	
13	37980	JACQUELINE DE OLIVEIRA MOURA	EIEE02S70	EIEE	B	
14	37242	JOÃO CARLOS FELICIANO PINTO	EIEE02S70	EIEE	B	
15	37197	LIRIAN KARIN DE ALMEIDA TRAJANO	EIEE02S70	EIEE	B	
16	37294	NUÑO MIGUEL FERREIRA GONÇALVES	EIEE02S70	EIEE	B	
17	37937	PEDRO MIGUEL BRANQUINHO DE AMARAL JUNQUEIRA LOPES	EIEE02S70	EIEE	B	
18	31926	ANA RAQUEL NEVES COSTA	EMF02S71	EMF	B	
19	32640	CLAUDIA SOFIA CARRILHO BARRADAS	EMF02S71	EMF	B	
20	37284	FILIPE JOSÉ DA SILVA ROCHA	EMF02S71	EMF	B	
21	32561	JOÃO ANDRÉ VICENTE SALVADOR	EMF02S71	EMF	B	
22	32668	JOAO FILIPE FRANCISCO MARQUES	EMF02S71	EMF	B	
23	32670	JOAO LUIS LOPES BARBUDO	EMF02S71	EMF	B	
24	32332	JOCLEINE BRIGITTE FERNANDES DOS SANTOS	EMF02S71	EMF	B	
25	37216	LUI S CARLOS FERREIRINHO GROSSO	EMF02S71	EMF	B	
26	37416	RAQUEL SOFIA FANICO BAGORRO	EMF02S71	EMF	B	
27	32407	RITA MARGARIDA ROSA SIMOES	EMF02S71	EMF	B	
28	32412	TERESA PATRICIA BAIJA SIMOES	EMF02S71	EMF	B	
29	37215	VANIA INÉS DA CONCEIÇÃO NEVES TEMBE	EMF02S71	EMF	B	
30	33892	VASCO DANIEL DIAS MATIAS	EMF02S71	EMF	B	
31						
32						



Seminários dos Mestrados do ISEG 2010-2011

Instituto Superior de Economia e Gestão
UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

Número	NºProc	Nome	Turma	Curso	Turno	Assinatura
33						
34						
35						
36						
37						
38						
39						
40						
41						
42						
43						
44						
45						
46						
47						
48						
49						
50						
51						
52						
53						
54						
55						
56						
57						
58						
59						
60						
61						
62						
63						
64						
65						
66						



Seminários dos Mestrados do ISEG 2010-2011

Instituto Superior de Economia e Gestão
UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA

Número	NºProc.	Nome	Turno	Curso	Turno	Assinatura
67						
68						
69						
70						
71						
72						
73						
74						
75						
76						
77						
78						
79						
80						
81						
82						
83						
84						
85						
86						
87						
88						
89						
90						
91						
92						
93						
94						
95						
96						
97						
98						
99						
100						

Tabela 4. Proteção aplicada pela UE aos produtos selecionados provenientes do Mercosul, 1997/1996

Seção	Descrição	Tarifa				BNT			
		Média simples		Média ponderada ¹		Ind. de frequência ²		Ind. de cobertura ³	
		Mercosul	NMF	Mercosul	NMF	Mercosul	Total extra-UE	Mercosul	Total extra-UE
IV	Produtos minerais	0.0	0.2	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
VI	Produtos químicos	2.0	6.3	1.4	4.5	0.0	3.0	0.0	2.2
VII	Plásticos e borrachas	2.5	5.5	3.4	5.2	0.0	0.0	0.0	0.0
VIII	Couros e peles; artigos de viagem	1.9	2.2	5.5	6.6	3.0	3.0	100.0	100.0
IX	Madeira, cortiça e cestaria	1.9	3.7	0.8	2.4	0.0	0.0	0.0	0.0
X	Produtos de papel e papelão	0.7	2.7	0.9	3.6	0.0	0.0	0.0	0.0
XI	Têxteis	5.7	6.3	3.8	4.4	16.0	16.0	26.9	48.3
XII	Calçados, chapéus e similares	7.5	10.1	7.2	9.3	6.0	6.0	100.0	99.9
XIII	Pedras, cerâmicas e vidros	1.2	4.3	1.5	2.6	0.0	0.0	0.0	0.0
XIV	Artigos de joalheria	0.0	1.2	0.0	0.0	1.0	1.0	0.0	0.5
XV	Ligas de metal	2.2	4.1	1.2	2.0	9.0	10.0	47.1	22.8
XVI	Maquinaria, eq. Elétricos	1.4	3.8	2.3	3.6	0.0	0.0	0.0	0.0
XVII	Equipamentos de transporte	3.3	5.6	3.6	5.6	0.0	0.0	0.0	0.0
XVIII	Instrumentos de precisão	0.5	3.0	0.1	2.3	1.0	1.0	0.0	1.5
XIX	Armas e munições	4.0	4.0	4.1	4.1	1.0	1.0	5.7	37.7
XX	Artigos manufaturados diversos	0.7	5.2	0.1	3.8	1.0	1.0	0.0	1.0
	Subtotal	2.4	4.8	1.9	3.3	38.0	42.0	26.1	11.9

Fonte: Elaboração própria a partir de PCTAS e TRAINS

Notas: 1) média ponderada pelas importações totais da UE 1998/2000; 2) % dos produtos definidos a seis dígitos do SH afetados por BNTs; 3) % do valor das importações afetadas por BNTs.

ambas as barreiras são importantes. Neste último caso, a totalidade das exportações do Mercosul fazem face a algum tipo de BNT na entrada do mercado europeu e a tarifa ponderada atinge 7.2%, nível não desprezível. Outros produtos que enfrentam barreiras comerciais significativas na entrada da UE são **couros e peles** (principalmente BNTs) e produtos **têxteis**. As tarifas e BNTs impostas sobre **armas e munições** também não são negligenciáveis, mas o peso destes produtos nas exportações bilaterais é bem pequeno.

Uma análise mais detalhada dos produtos selecionados (ver Tabela 9) mostra que uma parcela não desprezível destes enfrenta tarifas positivas – às vezes, bastante elevadas e bem próximas à tarifa NMF – ou sofre a incidência de BNTs. Dos 240 produtos, 126 têm tarifa positiva e 38 enfrentam BNTs na entrada do mercado europeu. Os produtos mais numerosos nesta situação são: **ligas de metal, químicos e têxteis**. Porém, os demais estão distribuídos em quase todas as outras seções, exceto produtos minerais.

Além de uma parcela importante sofrer a incidência de barreiras, alguns produtos são afetados por tarifas muito elevadas – os chamados *picos tarifários*. Eles são definidos como aqueles produtos cuja tarifa é maior do que duas vezes o desvio padrão das tarifas aplicadas aos produtos manufaturados. Do número total de produtos manufaturados (4.328), 622 produtos são considerados como picos tarifários, o que corresponde a 8% do valor exportado pelo Mercosul para a UE entre 1998 e 2000. Os setores mais afetados são **maquinaria** (35% das exportações do setor), **têxteis** (34%) e **plásticos e borrachas** (12%). Dentre o conjunto de *produtos selecionados*, o percentual de picos tarifários é bem menor: são 17 dos 240 produtos selecionados, o que corresponde a 0.2% do valor exportado. Os setores mais afetados são **têxteis** (3% das exportações de produtos selecionados), **calçados** (2%) e **plásticos e borrachas** (1%). A Tabela 5 detalha os produtos cujas importações estão sujeitas a picos tarifários. Alguns destes produtos possuem uma participação bastante elevada no mercado europeu.

Tabela 5. Picos tarifários aplicados pela UE sobre a importação de produtos selecionados provenientes do Mercosul, 1998/2000

Seção	SH6	Descrição	Vantagem Comparativa Revelada-Mercosul	Desvantagem Comparativa Revelada- União Européia	% MS nas Importações Extra- UE	Tarifa Nominal Aplicada ao MS	Índ.Freq. BNTs aplicadas ao MS
VI	290323	Tetrachloroethylene (perchloroethylene)	7.36	0.23	0.0	7.0	0
VII	390220	Polyisobutylene	3.63	0.66	13.4	7.4	0
VI	281910	Chromium trioxide	0.95	1.07	0.0	7.7	0
XII	640590	Footwear, nes	2.04	0.72	4.9	8.7	1
XVI	852729	Radio rece nt capable of op w/o ext source of power f motor vehicl, nes	5.25	0.27	0.2	8.9	0
XVI	852721	Radio rece nt capabl of op w/o ext source of ower f motor veh,combind	2.87	1.04	0.3	9.2	0
XVII	870210	Diesel powered buses with a seating capacity of > nine persons	3.39	0.37	1.1	9.8	0
XI	630291	Toilet and kitchen linen, of cotton, nes	2.98	1.42	17.6	10.2	1
VI	290543	Mannitol	13.15	0.20	0.0	11.2	0
XI	610322	Mens/boys ensembles, of cotton, knitted	0.51	3.15	41.3	11.3	1
XI	620791	Mens/boys bathrobes, dressing gowns, etc of cotton, not knitted	3.97	1.25	7.2	11.3	1
XI	620891	Womens/girls panties, bathrobes, etc, of cotton, not knitted	1.87	1.59	25.8	11.3	1
XI	630611	Tarpaulins, awnings and sunblinds, of cotton	2.51	0.49	0.0	11.3	1
XII	640220	Footwear of rubber or plastics, upper straps assembled to sole by plugs	1.48	1.61	26.9	14.1	1
XII	640419	Footwear o/l sports,w outer soles of rubber/plastics&uppers of tex mat	0.94	1.07	12.1	14.1	1
XI	560721	Binder o baler twine, of sisal o oth textile fibres of the genus Agave	55.96	0.48	4.6	21.2	0
XI	560729	Twine nes, cordage, ropes and cables, of sisal textile fibres	9.16	0.52	0.9	21.2	0

Fonte: elaboração própria.

3.5 Concorrência de terceiros países

A participação do Mercosul nas importações extra-UE totais dos produtos selecionados é de 21%, conforme mostrado pela Tabela 6. Seu principal concorrente é os Estados Unidos, que detêm 16% das importações extra-UE entre 1998 e 2000. Em vários setores, os EUA respondem por parcelas bastante elevadas -- é o caso dos instrumentos de precisão (54%), maquinaria e aparelhos elétricos (46%), armas e munições (42%) e papel e papelão (41%). Para produtos químicos e equipamentos de transporte, sua participação ainda supera os 20% (29 e 23%, respectivamente). Em todos estes setores os EUA são o principal fornecedor da UE.

O segundo principal concorrente do Mercosul é o conjunto dos países da Europa Central e Oriental -- PECCO --, que juntos respondem por 9,5% das importações extra-UE⁷. Os setores em que a participação destes países é mais elevada são: artigos manufaturados diversos (53%), madeira (36%), calçados (19%), ligas de metal (18%), plásticos e borracha (16%), couros e peles (16%) e pedras e cerâmicas (15%). Estes países desfrutam de condições de acesso ao mercado europeu bastante favoráveis (a média tarifária ponderada pelas importações bilaterais em 1997 era de 1%)⁸, devido sobretudo aos acordos comerciais já existentes.⁹ Estas condições de-

7. Individualmente, quatro destes países têm participação nas importações extra-UE de manufaturados superior a 1% para o período 1998/2000. São eles: República Tcheca (2,2%), Polónia (2,2%), Hungria (1,2%) e Eslovénia (1,2%).

8. Vale ressaltar que, a exemplo de outros países com quem a UE possui acordos comerciais aprofundados, os PECCO sofrem sensivelmente com a incidência de BNTs. Na realidade, a UE se utiliza destes instrumentos para regular a entrada de produtos nesta fase de transição. Os dados sobre tarifas e BNTs impostas pela UE se encontram em CASTILHO, 2000.

9. Estes países vivenciaram não somente um grande crescimento do comércio com a UE na década de noventa, mas também (continua)

Tabela 6. Participação do Mercosul e seus concorrentes nas importações extra-UE, 1998/2000 (%)

Seção	Descrição	PECO	África do Norte	CEI	CAN	Índia	China	NPI Ásia	Noruega	EUA	Japão	Mercosul
V	Produtos minerais	1,2	4,7	10,7	0,2	0,1	1,3	1,3	15,0	2,3	0,1	0,2
VI	Produtos químicos	5,9	0,1	2,2	0,4	2,5	3,0	7,7	4,2	29,2	6,9	1,7
VII	Plásticos e borrachas	16,1	0,5	0,1	0,0	0,7	2,0	23,6	0,1	16,0	23,0	1,7
VIII	Couros e peles; artigos de viagem	15,5	0,8	2,4	1,6	14,5	0,6	3,7	2,1	9,3	0,6	13,7
IX	Madeira, cortiça e cestaria	36,4	0,1	1,7	0,2	0,2	5,5	12,3	2,2	17,6	0,2	3,7
X	Produtos de papel e papelão	8,0	0,7	4,5	0,1	0,0	0,1	4,3	9,3	40,5	0,1	3,5
XI	Têxteis	4,2	1,4	18,1	0,2	3,1	8,6	2,6	0,0	6,1	0,7	2,2
XII	Calçados, chapéus e similares	19,2	3,7	0,9	0,0	4,7	12,3	24,6	0,1	1,2	0,0	3,6
XIII	Pedras, cerâmicas e vidros	14,5	0,7	0,4	0,3	7,8	25,8	11,1	1,6	13,1	6,4	1,6
XIV	Artigos de joalheria	3,7	0,1	7,2	0,2	0,3	0,1	3,2	0,2	8,3	1,2	0,6
XV	Ligas de metal	17,7	0,4	23,1	1,3	1,5	6,9	3,9	10,3	2,9	1,3	5,8
XVI	Maquinaria, eq. Elétricos	6,0	0,1	0,2	0,1	0,2	5,1	11,0	0,9	46,4	16,7	1,0
XVII	Equipamentos de transporte	7,5	0,2	0,1	0,0	0,2	0,4	7,0	1,4	23,2	12,7	6,9
XVIII	Instrumentos de precisão	7,0	0,1	0,0	0,0	0,5	0,7	3,0	0,1	53,5	8,0	1,2
XIX	Armas e munições	9,0	n.d.	3,7	n.d.	0,1	1,4	1,0	0,5	41,6	11,5	2,3
XX	Artigos manufaturados diversos	52,5	0,1	0,3	0,0	0,4	7,7	7,6	0,6	7,3	1,1	0,5
	Subtotal	9,5	1,3	7,3	0,3	1,1	3,9	7,5	6,0	16,0	5,6	2,1

Fonte: Elaboração própria a partir de PCTAS.

Notas: PECO = Polônia, República Tcheca, Eslováquia, Eslovênia, Hungria, Romênia, Bulgária, Estônia, Letônia e Lituânia; África do Norte = Marrocos, Argélia e Tunísia; CEI = ex-URSS exceto países bálticos (Estônia, Letônia e Lituânia); CAN = Comunidade Andina; NPI Ásia = Indonésia, Tailândia, Coreia do Sul, Taiwan, Filipinas, Malásia, Hong Kong e Cingapura.

vem ainda melhorar com a adesão progressiva destes países à União Europeia, com início previsto para 2005. A evolução das exportações dos PECO ao longo dos anos noventa mostra um forte crescimento de sua participação, sobretudo na primeira metade da década.

Em terceiro lugar, aparecem os países do sudeste asiático, que respondem por 7.5% das importações totais extra-UE. Sua participação é marcante em calçados (25%), em plásticos e borracha (24%), em madeira (12%), pedras e cerâmicas (11%) e máquinas e equipamentos elétricos (11%). As condições de acesso ao mercado europeu para estes países é mais desfavorável do que as do Mercosul, porém, a competitividade destes países fez com que sua participação no mercado europeu tenha crescido significativamente nos últimos anos (11.9% a.a. entre 1976 e 1996, contra 6.7% para as importações totais extra-UE no mesmo período).

O quarto grupo de países com peso significativo são os países da Comunidade dos Estados Independentes – CEI. Estes países respondem por 7.3% das importações totais extra-regionais e os três setores onde sua participação é importante são: ligas de metal (23%), têxteis (18%) e produtos minerais (11%). Estes países desfrutam de diferentes regimes comerciais, não somente pelo fato de alguns deles não fazem parte da OMC, mas também por que a UE vem assinando diversos acordos bilaterais, a maioria deles setoriais. No que se refere à Rússia, parceiro mais importante deste grupo (5.3% das importações extra-UE), além dela ter garantido o tratamento da Nação Mais Favorecida – NMF¹⁰, ela ainda

9. (continuação) um forte aumento dos investimentos diretos europeus. Este fato, aliás, é um dos fatores que contribuiriam para o aumento do comércio.
10. Este é o tratamento comercial que deve ser aplicado por um país a todos os seus parceiros que sejam membros da OMC. Este nome faz referência à cláusula da Nação Mais Favorecida, que é um dos pilares do sistema multilateral de comércio. Esta cláusula implica que o tratamento que um determinado país deve aplicar aos demais corresponde ao tratamento mais favorável que ele concede a seus parceiros. Na prática – de maneira

se beneficia do Sistema de Preferências Generalizado – SPG11 – para uma parte considerável de suas exportações.

A evolução da participação destes países no mercado europeu é, no entanto, oposta. No comércio total de bens manufaturados, a participação do Japão foi reduzida ao longo dos anos noventa. Somente no período 1996/2000, a taxa de crescimento das exportações para a UE foi inferior ao total extra-UE (19% contra 23%). Ao contrário, o peso da China nas importações europeias aumentou sensivelmente ao longo dos anos noventa, como resultado de um intenso crescimento de suas exportações (taxa de crescimento de 50% entre 1996 e 2000).

4. A OFERTA NEGOCIADORA FEITA PELA UE AO MERCOSUL

Em julho de 2001, a União Europeia se antecipou ao calendário de negociações e fez uma oferta ao Mercosul. O oferta realizada contemplava o comércio de bens, o de serviços e as compras governamentais. Esta oferta foi encarada pelos países do Mercosul como um sinal positivo da parte dos europeus, que, por muito tempo, se mostraram hesitantes quanto ao avanço do processo de liberalização inter-regional. Vários fatores podem ter contribuído para esta mudança na postura europeia, sendo certamente decisivo o avanço da ALCA e a mudança da postura francesa, que passou a olhar o acordo

10. (continuação) paradoxal – o tratamento NMF é aquele aplicado aos parceiros da OMC sem acordo preferencial (ou seja, não é o tratamento mais favorável).
11. Sistema de preferências comerciais outorgadas pelos países desenvolvidos aos países em desenvolvimento, inicialmente concebido como forma de apoio à industrialização destes países.

com o Mercosul com mais interesse devido ao aumento dos investimentos diretos nestes países.¹²

Além do calendário para eliminação das tarifas, a proposta cobre ainda outras disciplinas, tais como código anti-dumping, medidas de salvaguarda, valoração aduaneira e medidas sanitárias e fitossanitárias – estas, sendo remetidas aos acordos da OMC –, tratamento nacional e fim das proibições e restrições às exportações e importações. Neste último ponto, evidentemente, não se incluem as quotas tarifárias para determinados produtos agrícolas que, como dito na própria proposta¹³, podem ser utilizadas para *aprofundar* a liberalização.

Três segmentos têm tratamento especial no acordo. Vinhos e outras bebidas alcoólicas são objeto de um acordo especial e as concessões para têxteis e calçados estão sujeitas à “reciprocidade estrita”.¹⁴

A proposta para liberalização do comércio de bens cria cinco categorias de produtos: quatro delas têm a liberalização escalonada em até dez anos e uma delas contempla os bens cuja liberalização não está prevista, conforme a Figura 1. As tarifas serão completamente eliminadas a partir da entrada em vigor do acordo, sendo que as categorias B, C e D o serão no mês de janeiro do ano correspondente. Os produtos classificados na categoria E encontram-se, ao menos por enquanto, fora das negociações – a maioria dos bens classificados nesta categoria são de origem agrícola ou pesqueira.

12. A França por muito tempo resistiu à uma maior aproximação com os países da América Latina por temor de prejudicar suas ex-colônias da África e do Caribe (GRULLI, 1993).
13. « EU-Mercosur – fifth round of negotiations – EC proposal for chapter on goods. », de 04 de julho de 2001.
14. Vale salientar que a UE está negociando com o Brasil um acordo bilateral para a liberalização do comércio de produtos têxteis, nos quais está prevista a ampliação das quotas para os produtos brasileiros. A Argentina já possui um acordo bilateral coma UE.

Figura 1. *Redução tarifária proposta pela UE por categoria de produtos*

Categ.	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
A	100%										
B	20%	40%	60%	80%	100%						
C	12,5%	25%	37,5%	50%	62,5%	75%	87,5%	100%			
D	9%	18%	27%	36%	45%	54%	63%	72%	81%	90%	100%

A categoria A é aquela que contempla a maior parte dos produtos – 36% das linhas tarifárias totais. Porém, como pode-se ver pela Tabela 7, a média tarifária (simples) das tarifas-basels destes bens é a mais baixa entre os cinco grupos. Na realidade, isto reflete o fato que parte significativa dos produtos já desfruta de tarifa (dos 2.791 produtos que deverão ter redução imediata, 1.710 já desfrutam de tarifa zero no presente). Os setores mais beneficiados pela liberalização imediata são: **maquinaria e equipamentos elétricos, ligas de metal, produtos químicos e produtos minerais**.

A categoria B contempla 28% das linhas tarifárias. A média tarifária simples é um pouco mais elevada e os produtos mais beneficiados são: **maquinaria e equipamentos elétricos, ligas de metal, instrumentos de precisão, têxteis e produtos de papel e papelão**.

A categoria C que prevê a liberalização progressiva ao longo de sete anos é a segunda maior em termos de número de produtos – 35% das linhas tarifárias. A média tarifária é bem elevada – 7,9%. Isto se explica pelo fato que grande parte dos produ-

15. Tarifas-base são as utilizadas pela UE como referência para o calendário de redução tarifária. Elas foram elaboradas pela Comissão Europeia especialmente para as negociações: ou seja, elas são uma tarifa mista, que varia entre a tarifa aplicada e a consolidada (NMF). Em diversos casos, ela supera a tarifa aplicada devido ao fato desta incorporar as preferências do SPG.

tos têxteis, cujas tarifas são muito elevadas, se encontram nesta categoria. Aliás, a categoria C é formada sobretudo por **produtos têxteis e químicos**.

Finalmente, como dito anteriormente, as categorias D e E são pouco numerosas quando se trata de produtos manufaturados – elas são mais importantes para **produtos da pesca e agrícolas**. Ainda assim, alguns **produtos químicos** não têm prevista a liberalização (categoria E) e algumas **ligas de metal** têm sua liberalização escalonada durante dez anos.

Um primeiro exame rápido – levando em consideração a agregação por setor (ver Tabela 1) – indica que a liberalização imediata deve beneficiar importantes setores de exportação do Mercosul, tais como **produtos minerais, ligas de metal e ma-quinaria**. Porém, como dito anteriormente, muitos destes produtos já se beneficiam de condições de acesso favoráveis (tarifas baixas). Outros produtos importantes de exportação para o Mercosul – tais como **equipamentos de transporte, produtos químicos, produtos de papel e papelão e de madeira** têm sua liberalização escalonada por prazos mais longos. O caso de **equipamentos de transporte** é bastante ilustrativo: a média tarifária é bastante elevada e a maioria dos produtos têm sua liberalização escalonada por sete anos.¹⁶

Ao se fazer uma análise da proposta para os produtos anteriormente selecionados, o quadro é pouco diferente – ver Tabela 8. Cabe salientar que a proposta é feita a oito dígitos do sistema harmonizado, enquanto os indicadores usados para identificação dos produtos com potencial de crescimento das exportações neste trabalho usaram as estatísticas de comércio a seis dígitos. Por isso, serão analisados aqui os produtos definidos a oito dígitos que correspondem aos produtos selecionados a seis dígitos, o que significa que serão analisados 383 produtos ao invés de

16. As exportações dos países do Mercosul destes produtos fazem face a tarifas particularmente elevadas neste setor, principalmente se são consideradas as tarifas aplicadas a outros PEDs. Ver CASTILHO, 2000.

240. Este procedimento supõe que as vantagens e desvantagens comparativas são homogêneas no interior de cada grupo de produtos definidos a seis dígitos.

A Tabela 8 apresenta a distribuição dos produtos selecionados por categoria e por setor. A distribuição entre categorias é bastante semelhante àquela observada para a pauta de manufaturados em seu conjunto. A categoria A é bastante numerosa – respondendo por 36% dos produtos – porém, a categoria C é aquela que reúne o maior número de produtos – 41% do total de produtos selecionados se encontram nesta categoria. A média tarifária dos produtos classificados neste último grupo é pouco inferior – 7.4% – à média observada para a totalidade dos produtos, como visto na Tabela 7. Estes produtos enfrentam proteção elevada – o que explica, provavelmente, o elevado potencial de crescimento de suas exportações – e terão sua liberalização escaionada no prazo de sete anos. Diversas máquinas e aparelhos elétricos, produtos têxteis e calçados classificados na categoria C têm uma média tarifária bastante elevada. A liberalização dos produtos têxteis num prazo mais longo é compatível com a estratégia de condicionar à liberalização dos mesmos às negociações multilaterais. Na realidade, em 2005 se inicia a última etapa de liberalização prevista no Acordo de Têxteis e Vestuário – ATV – e a postergação da liberalização preferencial para o Mercosul, apesar da ampliação de quotas previstas no acordo bilateral com o Brasil, dá continuidade à estratégia europeia de atrelar as negociações de produtos muito sensíveis (agricultura, têxteis) às concessões multilaterais. Provavelmente, as vantagens concedidas aos países do Mercosul não serão muito diferentes nestas áreas daquelas obtidas por seus concorrentes.

Dentre os produtos que se beneficiarão de uma eliminação imediata das tarifas (categoria A), cerca de 62% já enfrentam tarifas nulas na entrada do mercado europeu – esta proporção é semelhante à observada para a totalidade dos produtos manufaturados. A média tarifária destes produtos é bem baixa – de 0.5% – sugerindo que os ganhos que advirão desta redução serão pe-

Tabela 7. Oferta europeia: Distribuição por setor e categoria

Seção	Descrição	Total		Categoria A		Categoria B		Categoria C		Categoria D		Categoria E	
		Média Simples Tarifa	Nº Produtos										
V	Produtos minerais	0.9	254	0.2	205	3.8	47	8.0	2
VI	Produtos químicos	4.3	1242	0.1	344	7.7	2	5.9	873	5.5	1	8.4	22
VII	Plásticos e borrachas	5.1	371	0.0	82	3.0	15	6.7	274
VIII	Couros e peles; artigos de viagem	3.4	109	1.1	32	2.9	52	7.4	25
IX	Madeira, cortiça e cestaria	2.7	184	0.2	89	3.6	55	7.3	40
X	Produtos de papel e papelão	2.1	244	0.3	71	2.9	173
XI	Têxteis	8.9	1259	1.2	34	5.1	209	9.9	1016
XII	Calçados, chapéus e similares	8.0	114	0.6	3	3.2	27	9.9	84
XIII	Pedras, cerâmicas e vidros	3.8	267	1.1	97	4.0	119	8.6	51
XIV	Artigos de joalheria	0.7	62	0.0	47	3.1	15
XV	Ligas de metal	2.5	1116	1.2	591	3.1	387	6.1	130	6.8	8
XVI	Maquinaria, eq. Elétricos	2.2	1685	0.7	899	3.0	706	11.0	80
XVII	Equipamentos de transporte	4.6	292	1.0	102	2.7	30	7.2	160
XVIII	Instrumentos de precisão	2.1	395	0.1	139	3.2	243	6.4	13
XIX	Armas e munições	2.5	27	1.0	5	2.9	22
XX	Artigos manufaturados diversos	2.7	237	0.5	57	3.2	169	6.5	11
	Subtotal	4.0	7785	0.7	2791	3.3	2211	7.9	2752	6.6	9	8.4	22

Fonte: elaboração própria a partir de PCTAS e da proposta europeia.

Tabela 8. Oferta europeia: Distribuição por setor e categoria para os produtos selecionados

Seção	Descrição	Total		A		B		C		E	
		Média Simples Tarifa	Nº Produtos								
V	Produtos minerais	0.2	21	0.1	20	2.2	1
VI	Produtos químicos	4.5	76	0.0	19	6.0	56	9.6	1
VII	Plásticos e borrachas	4.4	18	0.0	4	5.6	14
VIII	Couros e peles; artigos de viagem	4.3	3	0.0	1	6.5	2
IX	Madeira, cortiça e cestaria	2.6	14	0.0	7	3.8	4	7.0	3
X	Produtos de papel e papelão	1.7	11	0.0	4	2.7	7
XI	Têxteis	7.7	32	0.7	3	4.2	8	10.0	21
XII	Calçados, chapéus e similares	9.0	18	2.7	1	9.4	17
XIII	Pedras, cerâmicas e vidros	3.4	19	1.1	6	3.4	8	6.2	5
XIV	Artigos de joalheria	1.0	4	0.0	3	4.0	1
XV	Ligas de metal	2.5	82	1.1	44	2.7	21	6.0	17
XVI	Maquinaria, eq. Elétricos	3.6	46	0.4	16	2.9	22	12.1	8
XVII	Equipamentos de transporte	6.3	17	0.6	3	2.7	1	7.8	13
XVIII	Instrumentos de precisão	1.4	9	0.0	4	2.4	5
XIX	Armas e munições	3.0	8	3.0	8
XX	Artigos manufaturados diversos	2.1	5	1.7	3	2.7	2
	Subtotal	3.9	383	0.5	137	3.0	89	7.4	156	9.6	1

Fonte: elaboração própria a partir de PCTAS e da proposta europeia.

quenos, pois não é a proteção tarifária atual que explica a baixa penetração no mercado europeu. Os setores mais numerosos nesta categoria são **ligas de metal, produtos minerais e produtos químicos** – porém, a média tarifária para estas duas últimas categorias são próximas de zero.

Os produtos com liberalização prevista para quatro anos (categoria B), têm sua média tarifária ligeiramente inferior à média do conjunto de produtos classificados nesta categoria – 3% contra 3.3% para o total de produtos contemplados na proposta. Quase metade dos produtos selecionados contemplados nesta categoria são **ligas de metal e maquinaria e aparelhos elétricos**.

Os picos tarifários listados na Tabela 5, que possuem tarifas de até 21%, encontram-se todos classificados na categoria C – exceto um deles, cuja tarifa é de 11.2%, que está classificado na categoria E.

Em outras palavras, a proposta não significa mudanças significativas no quadro atual em uma perspectiva de curto prazo. A liberalização imediata é em sua maioria para os produtos que já possuem proteção tarifária pouco elevada, enquanto que os picos tarifários ou aqueles cuja proteção é mais elevada têm sua liberalização prevista para um prazo mais longo.

5. CONCLUSÕES

Cerca de metade das exportações do Mercosul para a UE é de produtos manufaturados, segundo a definição da OMC (capítulos 25 a 97 do Sistema Harmonizado). Somente o peso destes produtos na pauta bilateral já justificaria este estudo. Porém, o fato das exportações de manufaturados para a UE serem relativamente inferiores às exportações totais de manufaturados do Mercosul e de seu peso nas importações extra-UE destes produtos ser fraca, contribui para o interesse de um trabalho de prospecção sobre os produtos com maior potencial de crescimento das exportações no caso de uma liberalização inter-regional.

Optou-se aqui pela utilização de uma metodologia simples, mas que desse conta da especialização de cada parceiro não somente no comércio bilateral mas considerando também suas relações com o resto do mundo. Assim, conforme explicado na seção 3.1, foram utilizados os Indicadores de Orientação Geográfica e de Complementaridade. Em primeiro lugar, foram identificados quais seriam os produtos com potencial de crescimento das exportações – ou seja, aqueles cujo peso da UE é relativamente pequeno mas onde há complementaridade das especializações. Em seguida, para estes produtos foram avaliados os níveis de proteção enfrentados pelo Mercosul na entrada do mercado europeu. Esta informação é importante do ponto de vista não só da compreensão do *mediocre* desempenho das exportações do Mercosul destes produtos, mas ela indica também a margem de liberalização para estes produtos. Em terceiro lugar, foram levantados quem são os principais concorrentes do Mercosul no mercado europeu para estes produtos. Enfim, analisou-se a proposta europeia de liberalização de suas importações, com ênfase nos produtos selecionados.

Os resultados sugerem que produtos bastante diversos podem se beneficiar de uma liberalização inter-regional. Dentre os mais elaborados, alguns **equipamentos de transporte** e algumas **máquinas e equipamentos** apresentam um bom potencial de crescimento. Este potencial de crescimento poderia se concretizar com uma redução das barreiras tarifárias impostas atualmente. Dentre os produtos menos elaborados e intensivos em recursos naturais, as exportações de **ligas de metal**, assim como de alguns produtos de **couros e peles**, poderiam se beneficiar de uma redução tarifária e uma menor imposição de BNTs. Os produtos **têxteis e calçados** que apresentam um bom potencial de crescimento das exportações, fazem face a níveis elevados de tarifas e BNTs. Sua eliminação poderia contribuir para o aumento das exportações do Mercosul. Estes produtos, no entanto, são muito sensíveis e são protegidos para a totalidade dos parceiros

da UE. A redução da proteção aplicada sobre as importações do Mercosul encontra-se, em grande parte, condicionada pelas negociações multilaterais – a exemplo do que ocorre com os produtos de origem agrícola e apesar do acordo bilateral UE-Brasil para ampliação das quotas de importação dos produtos têxteis. Isto é confirmado pelo calendário para liberalização das tarifas para estes produtos assim como pela cláusula de “reciprocidade estrita” que consta na proposta europeia.

Os concorrentes mais importantes do Mercosul nos produtos identificados com potencial de crescimento são os EUA, os PECOs e os países asiáticos. Destes, os únicos a desfrutarem de condições de acesso ao mercado europeu mais favoráveis que o Mercosul são os países da Europa Central e Oriental. Sua situação deve melhorar ainda mais com sua adesão, o que pode ampliar sua vantagem sobre as exportações do Mercosul. No que se refere aos demais países, eles não se beneficiam de acordos comerciais preferenciais com a UE nem figuram entre os “prediletos” da UE.¹⁷ Assim, o Mercosul pode, relativamente a estes países, obter vantagens tarifárias e não-tarifárias na entrada da UE com menos dificuldades do que no caso dos PECOs. Vantagens tarifárias e não-tarifárias podem, no entanto, ser insuficientes para compensar os diferenciais de competitividade daqueles países.

No que se refere à proposta europeia, ela optou por eliminar antes as tarifas mais próximas de zero, fazendo assim uma espécie de “limpeza” na estrutura tarifária e deixando para um prazo mais longo – sete anos a partir da entrada em vigor do acordo – a eliminação das tarifas mais elevadas (inclusive os picos tarifários). A proposta, neste sentido, não representa nenhuma alteração imediata das condições de acesso das exportações do Mercosul à UE.

Para potencializar os ganhos com as exportações, o Mercosul pode tentar obter o adiantamento da liberalização para alguns pro-

17. Ver SAPIR, 1998 e CASTILHO, 2000 para uma apresentação da hierarquia de preferências da UE

dados que possuem um bom potencial de crescimento das exportações e que enfrentam tarifas elevadas. A eliminação das BNTs também deve ser objeto das negociações e, neste sentido, a cooperação na área de normas técnicas e medidas sanitárias pode proporcionar avanços significativos para o comércio bilateral.

Porém, é necessário também que o Mercosul leve em conta o fato de que uma parte dos produtos identificados com bom potencial de crescimento das exportações se encontra sujeita a barreiras pouco elevadas e sua liberalização está prevista para o primeiro ano do acordo. Assim, para alguns produtos, não serão as melhores condições sejam elas absolutas ou relativas (a seus concorrentes) que serão suficientes para compensar os diferenciais de competitividade enfatizados anteriormente.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BALASSA, B. The theory of economic integration. Illinois: Homewood, 1963.
- BOUËT, A. La mesure des protections commerciales nationales. Document de Travail du CEPPI, 2000-15, Paris: CEPPI, 2000.
- CASTILHO, M. O acesso das exportações do Mercosul ao mercado europeu. Pesquisa e Planejamento Econômico, vol. 32, no. 1, p. 149-98, abr. 2002.
- CASTILHO, M. O sistema de preferências comerciais da União Europeia. Texto para Discussão IPEA no. 742. Rio de Janeiro: IPEA, 2000.
- CASTILHO, M.; ZIGNAGO, S. Commerce et IDE dans un cadre de régionalisation: le cas du Mercosur. Revue Économique, v. 51, n. 3, p. 761-74, mai. 2000.
- GRILLI, E. The European Community and the Developing Countries. Cambridge: Cambridge University Press, 1993.
- NÊME, J.; NÊME, C. Economie de l'Union Européenne. Paris: Litec, 2000.
- SAPIR, A. The Political Economy of EC Regionalism. European Economy Review, (42), p. 717-32, 1998.
- VAILLANT, M. Impacto del Alca en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros de la ALADI con Estados Unidos y Canadá. ALADI/SEC/Estudio 139. Montevideo: ALADI, 2001.

Anexo 1. Descrição e fonte dos dados

Comércio: PCTAS (ITC-UNCTAD/OMC) e base COMEXT (Eurostat)

Barreiras comerciais: TRAINS

Os dados das BNTs se referem ao ano de 1996, ao contrário das tarifas que se referem a 1997. Isso se deve à qualidade dos dados da base TRAINS para 1997, que simplesmente ignoram algumas medidas como todas as impostas ao comércio de têxteis ou algumas medidas *antidumping* impostas pela UE. Assim, preferimos manter as BNTs de 1996, que acreditamos ter poucas diferenças relativamente às efetivamente impostas no ano seguinte, do que introduzir uma medida claramente subestimada (CASTILHO, 2000).

Anexo 2. Indicadores de tarifas e BNTs

As tarifas *ad valorem* são calculadas a um nível de desagregação de oito dígitos do sistema harmonizado. Porém, na tarifa comum europeia (Taric)¹⁸ algumas linhas tarifárias são definidas a dez dígitos, sem que sejam fornecidos os dados referentes ao comércio a este mesmo nível de desagregação. Por isso, a ponderação pelo volume ou pelo valor das importações é impossível e o cálculo é então realizado a oito dígitos a partir das médias simples.

O equivalente tarifário das tarifas específicas pode ser definido de duas maneiras diferentes. Ele pode ser calculado a partir do valor unitário de cada produto ou da relação entre receita

18. Taric é a publicação oficial da UE que apresenta a legislação referente às exportações e às importações dos 15 países membros (tarifas, quotas tarifárias, reembolsos etc).

Micro-Economia I - Programação Aulas 2010-2011

Aulas Teóricas: 21

Aulas Práticas: 12

Semana 1	2ª	20-Set-10	T_01	Apresentação
	3ª	21-Set-10	T_02	Teoria do Consumidor - C1
	4ª	22-Set-10		
	5ª	23-Set-10		
	6ª	24-Set-10		

Semana 2	2ª	27-Set-10	T_03	Teoria do Consumidor - C2
	3ª	28-Set-10	T_04	Teoria do Consumidor - C3
	4ª	29-Set-10	P_01	Ex II.5 + II.15
	5ª	30-Set-10	P_01	Ex II.5 + II.15
	6ª			

Semana 3	2ª	4-Out-10	T_05	Teoria do Consumidor - C4
	3ª	5-Out-10		Feriado
	4ª	6-Out-10	P_02	Ex II.13 + II.14 + II.24
	5ª	7-Out-10	P_02	Ex II.13 + II.14 + II.24
	6ª			

Semana 4	2ª	11-Out-10	T_06	Teoria do Consumidor - C5
	3ª	12-Out-10	T_07	Teoria do Consumidor - C6
	4ª	13-Out-10	P_03	Ex. II.25 + II.29
	5ª	14-Out-10	P_03	Ex. II.25 + II.29
	6ª			

Semana 5	2ª	18-Out-10	T_08	Teoria do Consumidor - C7
	3ª	19-Out-10	T_09	Teoria do Consumidor - C8
	4ª	20-Out-10	P_04	Ex II.34 + II.39
	5ª	21-Out-10	P_04	Ex II.34 + II.39
	6ª			

Semana 6	2ª	25-Out-10	T_10	Teoria do Consumidor - C9
	3ª	26-Out-10	T_11	Teoria do Consumidor - C10
	4ª	27-Out-10	P_05	Ex II.9 + II.17
	5ª	28-Out-10	P_05	Ex II.9 + II.17
	6ª			

Semana 7	2ª	1-Nov-10		Feriado
	3ª	2-Nov-10	T_12	Teoria do Produtor - P1
	4ª	3-Nov-10	P_06	Ex II.35 + II.49
	5ª	4-Nov-10	P_06	Ex II.35 + II.49
	6ª			

Micro-Economia I - Programação Aulas 2010-2011

Aulas Teóricas: 21

Aulas Práticas: 12

Semana 8	2ª	8-Nov-10	T_13	Teoria do Produtor - P2
	3ª	9-Nov-10	T_14	Teoria do Produtor - P3
	4º	10-Nov-10	P_07	Ex III.4 + III.10
	5ª	11-Nov-10	P_07	Ex III.4 + III.10
	6ª			

Semana 9	2ª	15-Nov-10	T_15	Teoria do Produtor - P4
	3ª	16-Nov-10	T_16	Equilíbrio de Mercado - M1
	4º	17-Nov-10	P_08	Revisões
	5ª	18-Nov-10	P_08	Revisões
	6ª			

Semana 10	2ª	22-Nov-10	T_17	Equilíbrio de Mercado - M2
	3ª	23-Nov-10	T_18	Equilíbrio de Mercado - M3
	4º	24-Nov-10	P_09	Ex IV.1 + IV.3 + IV.8
	5ª	25-Nov-10	P_09	Ex IV.1 + IV.3 + IV.8
	6ª			

Semana 11	2ª	29-Nov-10	T_19	Equilíbrio de Mercado - M4
	3ª	30-Nov-10	T_20	Equilíbrio Geral - EG 1
	4º	1-Dez-10		Feriado
	5ª	2-Dez-10	P_10	Ex IV.18 + IV.20
	6ª			

Semana 12	2ª	6-Dez-10	T_21	Equilíbrio Geral - EG 2
	3ª	7-Dez-10	T_22	Equilíbrio Geral - EG 3
	4º	8-Dez-10		Feriado
	5ª	9-Dez-10	P_11	Ex 5.5
	6ª			

Semana 13	2ª	13-Dez-10	T_21	-----
	3º	14-Dez-10	P_12	-----
	4º	15-Dez-10	P_12	Ex 5.6
	5ª	16-Dez-10	P_12	Ex 5.6
	6ª			

tarifária e valor das importações. A receita tarifária equivale ao produto da tarifa específica (em ECU) e da quantidade importada (em toneladas, unidades, litros etc.).

O equivalente tarifário *ad valorem* (que chamaremos *TAV*) é definido da seguinte forma:

$$TAV = TS^* M / M^* p$$

onde *TS* é a tarifa específica — quantidade de ECU por unidade do produto —, *M* representa as importações em volume (toneladas métricas) e *p*, o preço em ECU.

A taxa de câmbio utilizada para a conversão das tarifas específicas de ECU para US\$, moeda na qual se encontram as estatísticas de comércio, foi a taxa média de 1998 (1.12 US\$/ECU). Neste trabalho, utilizamos para o cálculo dos equivalentes tarifários as importações bilaterais, devido ao fato de se querer calcular as tarifas bilaterais.¹⁹

Duas medidas de incidência de BNT são utilizadas: o indicador de frequência e o indicador de cobertura. O indicador de cobertura pode ser escrito da seguinte maneira:

$$IBNT_{jk} = \frac{BNT_{jk}^* M_{jk}}{M_{jk}}$$

onde *j* indica o parceiro comercial da UE, *k* o setor, *M* as importações em valor e o termo BNT_{jk} a existência ou não de BNT. BNT_{jk} apresenta valor um na presença de pelo menos uma BNT e valor zero, na ausência de BNT. O indicador informa, então, a parte das importações sujeitas a uma ou mais barreiras.

19. O problema desta opção é que as variações das importações podem ser importantes de ano a ano, o que faz com que as tarifas variem bastante também. Esta mesma variação pode ser observada entre países, o que explica diferenças substanciais em alguns produtos.

O indicador de frequência equivale ao indicador de cobertura sem a ponderação pelo comércio:

$$FBNT_{j \sum k} = \frac{\sum BNT_{jk}}{n_{j \sum k}}$$

onde *j* indica o parceiro da UE, *k* o produto, *n* o número de produtos (por categoria ou total) e o termo BNT_{jk} a existência ou não de BNT. Este indicador é calculado por categoria de produtos ou para o comércio total, o nível de desagregação estando indicado pela soma dos *k*. Este indicador é interpretado então como a parte das linhas tarifárias submeidas a BNT.

Anexo 3. Resultados desagregados a SH6

A Tabela 9 apresenta as informações concernentes ao comércio, às condições de competição e as barreiras comerciais referentes aos produtos selecionados, desagregados a seis dígitos. Os 240 produtos são apresentados em ordem decrescente das tarifas aplicadas ao Mercosul e de incidência de BNTs.