



CADERNOS FECOMERCIO

Nº 02 - SETEMBRO 2007

**ECONOMIA INTERNACIONAL
MERCOSUL E UNIÃO
EUROPÉIA: REVISITANDO
O COMÉRCIO DE SERVIÇOS**

Cadernos Fecomercio de Economia Internacional
Número 02 - Setembro de 2007

MERCOSUL E A UNIÃO EUROPÉIA:
REVISITANDO O COMÉRCIO DE SERVIÇOS

Iniciativa: Conselho de Relações Internacionais
Presidente Executivo do Conselho de Relações Internacionais: Mário Marconini
Patrocínio: Embaixada Britânica no Brasil



Federação do Comércio do Estado de São Paulo
Rua Dr. Plínio Barreto, 285 - 5º andar
Tel.: (11) 3254-1700 - Fax.: (11) 3254-1674/75
CEP: 01313-020 - São Paulo - SP

www.fecomercio.com.br

e-mail: cadernos@fecomercio.com.br

Presidente:
Abram Szajman

Diretor Executivo
Antonio Carlos Borges

Diretora
Assessoria Econômica
Fernanda Della Rosa

Edição e Revisão
Assessoria de Comunicação
Raquel Aranha

Design Gráfico e Publicidade
Marketing

Editoração
AM&F - Informática

A Federação do Comércio do Estado de São Paulo se reserva os direitos autorais dos trabalhos produzidos, cuja reprodução, não obstante, poderá ser autorizada desde que citada a fonte.

Esse trabalho não retrata, necessariamente, a posição da Fecomercio sobre o tema apresentado.

Prefácio

Durante cinco anos o Mercosul e a União Européia discutiram e detalharam o que poderia ter sido o maior acordo comercial firmado na história entre dois blocos econômicos. As negociações não se limitaram ao comércio exterior tradicional, referente a bens, mas se estenderam aos serviços, aos investimentos, às compras governamentais e à propriedade intelectual. Seria o mais abrangente compromisso comercial assumido por Bruxelas com terceiros países. Mas, depois de tratativas detalhadas quase à exaustão, em outubro de 2004 as negociações foram interrompidas e, até o momento, não retomadas, o que pode ser explicado, em parte, pelo desinteresse da União Européia, motivado pela Rodada Doha e, também, pela aceitação tácita, por parte do Mercosul, da atitude de desinteresse de seu antigo futuro parceiro.

Da promessa de sucesso ao fracasso, a história da tentativa de estabelecimento de um fluxo de comércio entre os hemisférios Norte e Sul, tema deste CADERNOS FECOMERCIO DE ECONOMIA INTERNACIONAL, é narrada com propriedade e riqueza de detalhes pelo economista Mário Marconini, presidente executivo do Conselho de Relações Internacionais da Federação do Comércio do Estado de São Paulo (Fecomercio) e do grupo de estudos Diálogo Serviços, constituído pela entidade para acompanhar, técnica e sistematicamente, o desempenho deste importante segmento do setor terciário. De 1988 a 1996, o economista atuou junto ao Gatt, na Organização Mundial do Comércio (OMC). Depois, assumiu posições estratégicas no governo brasileiro: Secretário de Assuntos Internacionais, do Ministério da Fazenda e Secretário de Comércio Exterior, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Além de sua atividade junto à Fecomercio, o economista preside, também, a Manatt Jones Marconini Global Strategies, empresa internacional de consultoria, filiada à Manatt Jones Global Strategies, de Washington, D. C.

Com a experiência de quem acompanhou o desenvolvimento do comércio internacional desde a época dos modestos acordos inter-regionais até os sofisticados tratados entre grandes blocos econômicos, trazidos pela globalização, o economista mostra que o que havia sido uma negociação ambiciosa, motivada pela possível formação da uma Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), transformou-se em iniciativa isolada que nunca retomaria rumo próprio. Ainda que o foco de seu trabalho tenha sido a negociação inter-regional, em geral, o autor dá ênfase ao dossiê relativo ao comércio de serviços e mantém, como partes principais da discussão, a que se refere à União Européia e os serviços e a que contempla a União Européia e o Mercosul, sem deixar de “revisitar o ponto mais alto das negociações”, registrado em textos e ofertas oficiais de parte a parte, em outubro de 2004.

“CADERNOS FECOMERCIO DE ECONOMIA INTERNACIONAL” é uma publicação periódica da Federação do Comércio do Estado de São Paulo (Fecomercio), reservada à divulgação dos estudos, análises e propostas da entidade a respeito de temas do interesse particular do setor comercial e da sociedade brasileira. Participam da elaboração desses documentos as equipes técnicas de assessoramento econômico, jurídico, estatístico e de pesquisas, além de consultores e colaboradores externos ligados ao mundo acadêmico e à vida empresarial. Os trabalhos marcam posições oficiais da Fecomercio e destinam-se à divulgação pública, sendo distribuídos a todos os sindicatos filiados à entidade, principais órgãos dos poderes Executivo, Legislativo e Judiciário das esferas federal, estadual e municipal, círculos acadêmicos, entidades e associações de classe ou representações de categoria econômica.

Apresentação

O Mercosul e a UE já negociam um possível acordo de associação dos dois blocos desde meados dos anos 90. Dentre os temas principais da negociação figura o comércio de serviços, responsável por mais de 60% do PIB de ambas as regiões. Em outubro de 2004 as negociações quase se concluíram não fosse a falta de consenso sobre alguns aspectos centrais da negociação, dentre os quais se destacam os setores automotivo e agrícola. Desde então os dois blocos têm mantido um canal aberto de negociação, porém sem qualquer sinalização de uma efetiva retomada ou conclusão das negociações. De parte e outra, há uma forte apreciação de que este novo bi-regionalismo dar-se-ia melhor uma vez concluída a Rodada de Doha da Organização Mundial do Comércio. As relações comerciais e de investimento entre o Mercosul e a União Européia seguem sendo, com ou sem negociação, as mais importantes para o Brasil.

Neste CADERNO FECOMERCIO DE ECONOMIA INTERNACIONAL, o economista Mario Marconini analisa com muita propriedade a natureza da relação comercial e de investimento entre o Mercosul e a União Européia, assim como a evolução das negociações entre os dois blocos. Ao abordar as negociações em toda sua amplitude, o trabalho busca colocar as negociações sobre o comércio de serviços em perspectiva. Mario Marconini é Presidente Executivo do Conselho de Relações Internacionais da Federação do Comércio do Estado de São Paulo e do Diálogo Serviços, uma coalizão informal de instituições representativas do setor terciário brasileiro abrigada também pela Fecomercio. De 1988 a 1996, o economista atuou junto ao Gatt, na Organização Mundial do Comércio (OMC). Depois, assumiu posições estratégicas no governo brasileiro: Sub-secretário de Assuntos Internacionais, do Ministério da Fazenda e Secretário de Comércio Exterior, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. O economista é também o Presidente da ManattJones Marconini Global Strategies, empresa de consultoria estratégica internacional, filiada a ManattJones Global Strategies, de Washington, D. C.

Índice

Introdução.....	06
A União Européia e os Serviços.....	06
A Europa para dentro.....	07
A Livre Circulação.....	07
A Liberdade de Prestação.....	07
A Liberdade de Estabelecimento.....	07
O Reconhecimento Mútuo e as Qualificações Profissionais.....	08
Política Comercial Comum em Serviços?.....	09
A Diretiva Bolkestein.....	09
Serviços Públicos e Outros.....	10
A Europa para fora.....	11
A União Européia e o Mercosul.....	12
Um comércio complementar.....	13
Empenho e Compromisso.....	14
Pesos e Medidas.....	15
Os Limites do Acordo de 2004.....	16
Acordos-Quadro e Condicionalidades.....	16
As ofertas negociadas.....	18
O Caso de Serviços.....	19
A Oferta do Mercosul.....	20
A Oferta da União Européia.....	22
Comparando ofertas em serviços.....	23
Investimentos e Compras Governamentais.....	24
Conclusão.....	26
Bibliografia.....	28

Estudo: Acordo de Associação entre o Mercosul e a União Européia Revisitando o Comércio de Serviços.

Introdução

As negociações entre o Mercosul e a União Européia, as maiores em pauta no mundo entre dois blocos econômicos, quase terminaram em outubro de 2004 depois de pelo menos cinco anos de tratativas bastante detalhadas sobre o livre comércio inter-regional. As negociações não se limitaram ao comércio exterior tradicional, referente a bens, mas se estenderam aos serviços, aos investimentos, às compras governamentais e à propriedade intelectual. O acordo com o Mercosul nitidamente seria um dos mais ambiciosos já negociados pela União Européia. Em termos econômicos, claramente superariam os mais abrangentes acordos negociados por Bruxelas com terceiros países, curiosamente acordos estes negociados com dois países também latino-americanos – o México e o Chile.

O que havia sido uma negociação inter-regional até então amplamente motivada por movimentos hemisféricos, no contexto da possível conformação de uma Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), tornar-se-ia desde então uma iniciativa isolada que nunca retomaria um rumo próprio. Em pleno 2007, Bruxelas parece dar indícios de um interesse até menor do que o do Mercosul em retomar as negociações entre os dois blocos. A Rodada de Doha explica a atitude de Bruxelas, a qual o próprio Mercosul parece aceitar, em virtude de suas implicações: só com alguma definição em nível multilateral poderão ambas as partes melhor discernir o âmbito daquilo que querem negociar entre si.

O foco do presente trabalho é a negociação inter-regional em geral e, em particular, o dossiê relativo ao comércio de serviços. Além desta introdução e das conclusões, o trabalho está dividido em duas partes principais – uma referente à União Européia e os serviços e outra referente à União Européia e o Mercosul. Na parte referente ao âmbito bilateral entre os dois blocos, a principal intenção foi visitar o ponto mais alto das negociações - registrado em textos e ofertas oficiais de parte e outra em outubro de 2004.

A União Européia e os Serviços

Desde o advento do GATS, a União Européia tem perseguido uma estratégia bilateral de negociações sobre o comércio de serviços. Em alguns casos, a negociação de um acordo de associação com o bloco europeu inclui o comércio de serviços. Em outros, acordos de associação ou de cooperação tratam apenas parcialmente do tema dos serviços, evitando a liberalização do comércio e optando por uma visão mais estratégica – e menos mercantilista – do setor terciário.

De todas as formas, a União Européia segue sendo o exemplo mais impressionante no mundo em termos de integração econômica no setor de serviços. O enfoque sobre o mercado interno, característico da Presidência do francês Jacques Delors nos anos 80, assim como as quatro liberdades constantes do próprio Tratado de Roma de 1957, constituem a base de como os serviços têm sido tratados no processo de integração das Comunidades Européias.

A Europa para dentro

A experiência européia na liberalização do comércio de serviços é bastante rica, porém exhibe elementos particularmente específicos à realidade do continente europeu e do entorno institucional que se logrou construir com o processo de integração, a conformação de um mercado comum e de uma união econômica e monetária. Alguns aspectos da experiência européia são relevantes, portanto, para outros esforços de liberalização do comércio de serviços - outros aspectos, nem tanto. Processos podem ser muito diferentes quando partem de premissas e objetivos diferentes. A conformação de um mercado comum, por exemplo, tem implicações operacionais bastante distintas do que quando se trata de conformar uma área de livre comércio.

A Livre Circulação

O principal impulso para a liberalização do setor de serviços na Europa foi dado pelo próprio Tratado de Roma que, em seu Artigo 3º, define o Mercado Único como sendo caracterizado pela abolição de obstáculos à livre circulação de bens, pessoas, serviços e capital. Esse compromisso seria o objetivo máximo que as autoridades européias perseguiriam durante os mais de quarenta anos de integração, ainda que para isso tenham tido de rever trajetões e mudar de percurso algumas vezes, ao longo do tempo.

A Liberdade de Prestação

Outros pilares da liberalização dos serviços europeus constaram também do próprio Tratado de Roma. O primeiro deles, o Artigo 59, dispunha especificamente sobre liberdade de prestação de serviços, exigindo que Estados Membros removessem todas as restrições à livre prestação de serviços com respeito aos cidadãos da União. O Artigo 60 esclarecia, então, que as disposições relativas a serviços no Tratado eram suplementares àquelas relativas a bens, pessoas e capital e identificava quatro tipos de serviços, em particular: industriais, comerciais, profissionais e de artesanato. Já o Artigo 61 agregava considerações particulares sobre serviços de transporte e financeiros. O Tratado permitia que Estados Membros aplicassem restrições baseadas em considerações de política pública nacional e que excluíssem da aplicação das disposições relativas à liberalização do setor de serviços aqueles que fossem prestados no exercício de funções governamentais.

A Liberdade de Estabelecimento

O segundo pilar da liberalização de serviços europeus se encontrava nos Artigos 52-54, sobre a liberdade de estabelecimento. A liberdade aqui se referia ao direito de exercer um comércio, ou uma profissão, por parte de qualquer cidadão de um Estado Membro no território de qualquer outro Estado Membro e se aplicava tanto a pessoas vinculadas à uma empresa quanto a profissionais autônomos. Seria com base nos Artigos 52-53, assim como no Artigo 59, que em 1962 um “Programa Geral” seria acordado identificando restrições tanto ao comércio transfronteiriço quanto ao estabelecimento. Propostas seriam feitas, nesse contexto, sobre a eliminação de restrições relativas à nacionalidade, residência, qualificações e procedimentos para a transferência de fundos para o pagamento de serviços prestados em território outro que o do país de origem do prestador. O Programa Geral seria acompanhado, um pouco mais tarde,

de legislações relativas a certos setores de serviços profissionais que, por sua vez, emanaram de certas decisões do Tribunal de Justiça Europeu.

O Reconhecimento Mútuo e as Qualificações Profissionais

Apesar do sólido embasamento normativo, no entanto, a liberalização dos serviços dentro das comunidades europeias não avançaria muito até os anos 80. Assim como em bens se tornava claro que a desgravação de tarifas aduaneiras não resolvia o problema das medidas não-tarifárias, em serviços se tornavam patentes as diferenças regulatórias entre Estados Membros e as dificuldades em harmonizá-las. A Comunidade Europeia acabaria superando esse obstáculo com a adoção de uma série de novos mecanismos no contexto do Programa do Mercado Único, de 1997. Esses mecanismos não se aplicavam apenas a serviços ou ao comércio de serviços, porém foram de grande utilidade nesse contexto. A noção de substituir a prática de harmonização de sistemas regulatórios pelo reconhecimento mútuo desses sistemas, por exemplo, permitiu que a liberalização avançasse consideravelmente. Harmonizar sistemas distintos era muito mais trabalhoso e difícil do que deixar a critério de cada país o reconhecimento com base na reciprocidade. Decisões do Tribunal de Justiça corroboraram a interpretação de que se um produto ou serviço é “bom” para circular no mercado de um Estado Membro, deveria sê-lo também para circular nos outros mercados da União.

No tocante ao reconhecimento de qualificações, o sistema atual é regido por uma Diretiva: a Diretiva 89/48/CEE de 21 de dezembro de 1988, modificada pela 2001/19/CE de 14 de maio de 2001. Um total de 15 diretivas é relevante para o reconhecimento de qualificações, sendo que 12 delas são de natureza setorial. Um novo sistema deverá entrar em vigor em outubro de 2007 quando uma única diretiva congregará toda a essência das 15 diretivas num único instrumento. Há atualmente disposições específicas sobre os setores de farmácia (qualificações e reconhecimento mútuo de títulos de aptidão), medicina (reconhecimento de títulos), direito (liberdade de estabelecimento) e arquitetura (reconhecimento mútuo de títulos). Todas as diretivas sobre o reconhecimento mútuo tratam tanto de atividades autônomas como assalariadas, assim como do reconhecimento de diplomas, certificados, títulos e provas de moralidade ou honorabilidade. Sob o novo sistema de reconhecimento de qualificações profissionais que entrará em vigor em outubro próximo, cinco níveis de qualificações serão estipulados – correspondentes às formações desde primária até universitária.

No tocante ao exercício de profissões, outro tipo de normativa também é pertinente. Um informe da Comissão de 2004 determinou que se aplicam normas de concorrência a alguns profissionais, a saber: advogados, notários, contadores, arquitetos, engenheiros e farmacêuticos. A competência sobre o tema continuará sendo dos Estados Membros, das autoridades nacionais de concorrência e organizações profissionais. Cinco normas são consideradas restritivas desde o prisma da normativa de concorrência da U.E.: preços impostos, preços recomendados, normas de publicidade, restrições ao acesso e a regulamentação sobre a estrutura de empresas.

1 - Data ainda de 1976, por exemplo, a decisão do Tribunal de Justiça Europeu de permitir que médicos exerçam sua profissão em quaisquer dos Estados Membros. BAINBRIDGE, T. & TEASDALE, A., *The Penguin Companion to the European Union*, The Penguin Group, Londres, 1995, p. 254.

2 - É aqui que se insere o famoso caso do *Cassis de Dijon* de 1979 cuja decisão foi a de que “*un bien légalement produit et commercialisé dans un État membre doit pouvoir bénéficier de la libre circulation des marchandises.*” O caso, apesar de relacionar-se com o comércio de bens, teve seu impacto nas tratativas sobre o comércio de serviços: a lógica deveria, afinal, ser a mesma. FAUGÈRE, J.P., *L'Europe Economique: marchés et politiques*, CIRCA: Economie Sciences Sociales, Nathan, Paris, 1992, p. 25.

Política Comercial Comum em Serviços?

Contrariamente ao comércio de bens, a União Europeia não tem uma “política comercial comum” para o comércio de serviços. Isso decorre do fato de que as competências regulatórias variam enormemente entre setores e entre países e que o comércio de serviços, conforme definido atualmente em nível internacional, não se limita a medidas de fronteira nem tampouco medidas que tratam apenas de atividades propriamente internacionais. Isso faz com que as agências nacionais ainda tenham uma considerável fatia das atribuições regulatórias dos setores de serviços europeus e que seja difícil, no médio prazo, contemplar uma unificação regulatória da proporção necessária para tornar a União Europeia um mercado único de serviços – não apenas em termos de liberdade de circulação mas também em termos de uma “barreira externa comum” aplicável a todos os Estados Membros em suas relações comerciais (de serviços) com países terceiros.

A Diretiva Bolkestein

A normativa interna da União Europeia relativa aos serviços é grande, contando com um acervo importante de diretivas e disposições que visam a liberdade de circulação dos serviços. A Diretiva mais importante de todas, neste contexto, é recente – de dezembro de 2006: a Diretiva “Bolkestein”, também conhecida como a “Diretiva Serviços”, que tem como objetivo criar um mercado interno de serviços até 2010. Ao mesmo tempo em que a Diretiva reflete um renovado compromisso por parte de Bruxelas em relação aos serviços, ela indica, também, que depois de meio século a União Europeia ainda tenta liberalizar os serviços entre os próprios países membros do bloco.

Em março de 2002, a “Estratégia de Lisboa” incitou a Comissão Europeia a fazer uma proposta sobre uma diretiva que pudesse abarcar todo o setor de serviços – o que ocorreu em janeiro de 2004. Em fevereiro de 2006, houve a votação em primeira leitura por parte do Parlamento Europeu, o que resultou numa proposta modificada em abril de 2006. O enfoque proposto é dinâmico e seletivo, já que visa suprimir as barreiras que se podem eliminar rapidamente, ao mesmo tempo em que se inicia um processo de avaliação e consulta sobre questões específicas. Para a eliminação de obstáculos, se propõe a criação de “janelas únicas” e procedimentos por via eletrônica, regimes aplicáveis de autorização, a proibição de determinados requisitos jurídicos e a avaliação da compatibilidade de outros requisitos. Propõe-se, também, o reforço dos direitos dos usuários de serviços, garantindo a sua qualidade. Finalmente cria-se um mecanismo de alerta e de assistência mútua entre as autoridades nacionais, desenvolve-se medidas para fomentar a qualidade dos serviços e fomenta-se a elaboração de códigos de conduta, em particular por organismos ou associações profissionais.

O processo de conformação de uma “Diretiva Serviços” foi muito difícil internamente. O objetivo de liberalizar plenamente os serviços, aí incluídos aqueles que envolvem o movimento de pessoas físicas, entre todos os vinte e cinco países membros da União, coincidiu com uma considerável resistência por parte de países-chave do processo integrador – tais como a França e a Dinamarca – ao avanço representado pela proposta de uma constituição para o

3 - No entanto, em alguns setores, a intenção dos europeus sempre foi, desde o começo, de lograr uma política comum. O caso mais saliente em serviços é o dos transportes. O Artigo 75 do Tratado de Roma previa uma política comum de transportes, porém muito pouco aconteceu até a assinatura do Ato Único em 1986, quando com a perspectiva real de eliminação de barreiras ao comércio intrazona, a política voltou a ser prioritária. FONTAINE, P., A Construção Europeia de 1945 aos Nossos Dias, Gradiva Publicações, Ltda., Lisboa, 1998, p. 72.

bloco. O caso do “encanador polaco” se tornou um símbolo de como a integração europeia parecia avançar mais do que os povos europeus estavam preparados para aceitar. O caso do “encanador” é muito ilustrativo de como os serviços permanecem sendo a “última fronteira” do processo de integração econômica: encanadores polacos prestando serviços em outros países europeus que não a Polônia são exemplos do chamado “modo 4” no comércio de serviços – o movimento de pessoas físicas.

A “Diretiva Serviços” foi possível depois de inúmeras revisões, esclarecimentos e limitações à versão original proposta pela Comissão Europeia. Assim, a noção de que o princípio do país de origem devesse se aplicar para casos como o do encanador polaco foi plenamente revertida, de forma que prestadores de serviços – não apenas polacos nem tampouco encanadores – seguiriam sujeitos à regulamentação de países de acolhida quando prestassem algum serviço (polacos na França estariam sujeitos à regulamentação trabalhista, imigratória ou profissional francesa e não polaca). Além disso, a Diretiva acabou por excluir um número importante de setores de serviços – em alguns casos porque a liberalização interna já estava contemplada em outros instrumentos, em outros casos porque não se queria liberalização interna. Os setores excluídos da Diretiva Serviços são os seguintes: serviços não econômicos de interesse geral (públicos), serviços financeiros, serviços de comunicações eletrônicas, serviços de transporte, incluídos os portuários, serviços de empresas de trabalho temporário, serviços sanitários, serviços audiovisuais, atividades de jogo por dinheiro, atividades vinculadas ao exercício do poder público, determinados serviços sociais e serviços privados de segurança.

Serviços Públicos e Outros

A União Europeia tem promovido também um processo de avaliação e debate sobre os chamados “serviços de interesse geral”. A um “Livro Verde”, de maio de 2003, seguiu-se uma resolução do parlamento, em janeiro de 2004, que determinou elementos importantes para a regulamentação dos serviços na União: por exemplo, que saúde, educação, moradias sociais e diversidade cultural são temas excluídos da aplicação de normas de concorrência. Determinou-se também que definições comuns não eram nem factíveis nem desejáveis para tais serviços – ou seja, que cada país deveria seguir regulamentando nessas áreas de acordo com suas especificidades históricas, culturais e sócio-econômicas. Ainda assim, alguns princípios comuns foram sugeridos para a regulamentação de serviços de interesse geral – tais como: universalidade e igualdade de acesso, continuidade, segurança, adaptabilidade, qualidade, eficácia, acessibilidade tarifária, transparência, proteção de grupos sociais desfavorecidos, de usuários, de consumidores e do meio-ambiente.

O Parlamento foi claramente contra a liberalização de serviços de água. Estas posições do Parlamento foram então refletidas no “Livro Branco”, de maio de 2004. Vale ressaltar que serviços “sociais” de interesse geral também têm sido objeto de consideração pela Comissão e outras entidades europeias enquanto a chamada “Agenda de Política Social 2006-2010” contempla vários elementos que, necessariamente, terão efeitos importantes para o mercado de serviços e sua regulamentação – por exemplo, a proposta de que um vínculo mais estreito seja estabelecido entre a “Estratégia Europeia de Emprego” (EEE) e a evolução de marcos regulatórios e convênios entre interlocutores sociais.

Paralelamente ao processo horizontal de regulamentação comunitária baseado na elaboração de instrumentos de aplicação geral a todos os setores de serviços, a União Européia tem desenvolvido também um importante acervo de instrumentos específicos para determinados setores. O enfoque nestes casos tem sido a conformação de políticas comuns em lugar de apenas a liberalização comercial intra-zona. Setores como o financeiro, o de energia, o de transportes, de serviços postais e de serviços relativos à sociedade da informação, onde figuram as telecomunicações, têm tido diretivas específicas, tendentes a mercados únicos, setoriais. Este constitui um processo de altíssima relevância para o Mercosul, na medida em que o Mercosul se propõe a alcançar metas e objetivos idênticos, em sua essência (pelo menos no papel), aos da U.E. em seu mercado de serviços.

A Europa para fora

Além dos cinquenta anos de experiência em liberalização “própria”, a União Européia tem sido também um protagonista importante no novo regionalismo e bilateralismo que tem se instaurado no comércio mundial desde o advento do GATS e da OMC, em 1995. A política de acordos bilaterais é bastante dinâmica, por parte de Bruxelas, ainda que, em serviços, o nível de ambição tenha sido claramente menor do que o exibido para os bens. Neste sentido, as negociações extra-zona, da União Européia, têm sido bem menos ambiciosas que as de seu maior parceiro comercial – os Estados Unidos – que, em todos os seus acordos bilaterais inclui não apenas serviços como investimentos, compras governamentais, concorrência e propriedade intelectual.

Nos acordos que contemplam o comércio de serviços, a União Européia tem tido uma clara preferência pelo GATS como modelo de acordo – em lugar do NAFTA, freqüentemente visto como um tipo de acordo mais liberalizador do que sua contraparte, na OMC. Em muitos casos, no entanto, serviços não são sequer incluídos e acabam sendo mencionados apenas no contexto de disposições relativas à cooperação ou ao desenvolvimento. Bruxelas, em sua política de acordos bilaterais, já conta com acordos com os países da ACP (ex-colônias da África, Caribe e Pacífico), com a África do Sul, com os países “Euro-Mediterrâneos” – os MED-Countries – e com dois países latino-americanos – México e Chile. Negociações estão em curso, é lógico, com o Mercosul e com a Comunidade Andina – ainda que em graus distintos de conteúdo e compromisso negociador.

Com a ACP, os acordos são conhecidos como Economic Partnership Agreements, baseados no chamado “Acordo de Associação ACP-U.E.”. O Acordo de Cotonou de junho de 2000 substituiu as chamadas Convenções de Lomé (25 anos) e contempla o livre comércio, a cooperação e o desenvolvimento. No caso de serviços, apenas a cooperação e o desenvolvimento são contemplados, havendo um reconhecimento por parte de Bruxelas de que os países ACP não estão preparados para abrir seus mercados de serviços -- necessitam de mais experiência sobre a “aplicação da cláusula da nação-mais-favorecida”, uma referência à necessidade de que se abram para o mundo de forma gradativa antes de buscar um nível mais alto de ambição com parceiros desenvolvidos, como a própria U.E. Essencialmente, Bruxelas busca um quid-pro-quo diferenciado: em troca de uma abertura de seu mercado de serviços, os europeus exigem apenas reformas pró-comércio de natureza institucional e operacional – nada de efetiva abertura de mercados.

Com a África do Sul, país detentor do maior PIB africano, os serviços também permaneceram

fora do “Acordo de Comércio, Desenvolvimento e Cooperação” de 11 de outubro de 1999. De toda maneira, o acordo ainda não foi ratificado por Pretória, mas os artigos relativos ao comércio estão sendo aplicados provisoriamente desde janeiro de 2000. Serviços são mencionados apenas em termos de cooperação econômica, especificamente em tecnologia de informação e comunicação, transportes, turismo e serviços financeiros. O objetivo geral do acordo, ainda que sem se aplicar a serviços, é um processo de liberalização durante um “período assimétrico e transitório de 12 anos”.

Os “Acordos Euro-Mediterrâneos” se inserem no chamado Processo de Barcelona de 1995. Na Conferência Euro-Mediterrânea de Luxemburgo, de 31 de maio de 2005, firmou-se o compromisso de constituir uma “Área Euro-Mediterrânea de Livre Comércio”, até 2010. Até agora, no entanto, pouco foi feito para a liberalização do comércio de serviços. Há nos acordos artigos sobre o direito de estabelecimento, assim como recomendações do “Conselho de Associação”, sobre quando liberalizar os serviços. Em princípio, 2006 foi o ano que lançaria processos de negociação sobre o comércio de serviços. No contexto da cooperação, vários setores de serviços são mencionados, a saber: educação, entretenimento, financeiros, transportes, telecomunicações, tecnologia da informação, energia e turismo. O primeiro acordo bilateral, da nova geração de acordos, com países do Mediterrâneo foi com a Autoridade Palestina em 1997. Com a Turquia a U.E. tem um acordo de associação desde 1963 e uma união aduaneira desde 1995 e, ainda assim, não há nada sobre o comércio de serviços.

É significativo observar que os acordos mais ambiciosos negociados por Bruxelas e que incluem os serviços são, precisamente, aqueles negociados com países latino-americanos: México e Chile. A ambição destes acordos se reflete na clara inclusão do setor, com disposições também bastante claras, e prazos importantes bem definidos para o avanço da abertura bilateral. No caso do México, uma lista de barreiras existentes deverá ser eliminada até 2011. No caso do Chile, o acordo prevê uma revisão a cada três anos, com recomendações do Conselho do Acordo de Associação sobre o aprofundamento da liberalização, assim como consultas periódicas sobre a eliminação de medidas relativas à cidadania e à residência. Em ambos os casos, todos os quatro modos de prestação de serviços estão incluídos, assim como todos os níveis de governo (federal, estadual e municipal) – contrariamente aos acordos negociados recentemente pelos Estados Unidos com a América Central (CAFTA), com o Peru e a Colômbia. Em ambos os casos se excluem os subsídios, assim como os serviços audiovisuais, a cabotagem marítima e os direitos de tráfego aéreo. Finalmente, em ambos os casos, disposições específicas foram negociadas para serviços financeiros, telecomunicações e serviços marítimos.

A União Européia e o Mercosul

Em 31 de outubro de 2004, de acordo com o compromisso firmado ao longo daquele mesmo ano, as negociações Mercosul-União Européia quase lograram um final feliz. No entanto, duas reuniões ministeriais prévias -- uma em Brasília, em 12 de setembro e outra em Lisboa, em 20 de outubro -- não foram suficientes para que os dois blocos econômicos fechassem um acordo. O próprio processo negociador, com suas idas e vindas, tornou-se um obstáculo, já que os dois lados prometeram e retrocederam em suas promessas em momentos cruciais da negociação.

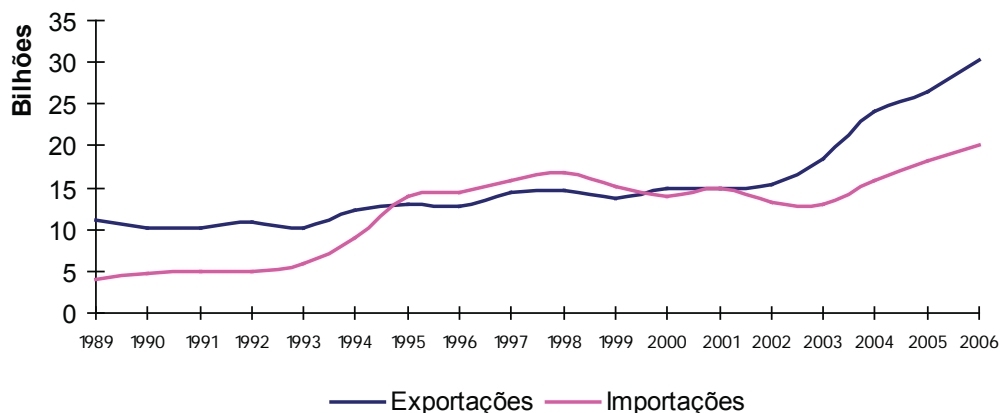
Os negociadores das duas Partes voltariam a se reunir em 2 e 3 de dezembro de 2004, no Rio de Janeiro, para retomar as fracassadas negociações Mercosul-União Européia. A reunião

foi técnica, porém ficou acordado, na ocasião, que haveria uma reunião ministerial em março de 2005. Durante 2006, os dois lados “mantiveram as aparências”, porém nada de concreto foi negociado. Em novembro daquele ano, ao mesmo tempo em que uma nova reunião tinha lugar no Rio de Janeiro, o Foro Empresarial Mercosul-União Européia se reunia em Buenos Aires e avançava uma série de propostas para as negociações inter-regionais. No primeiro semestre de 2007 o fato que mais se destaca é o compasso de espera: ambos os lados esperam pela conclusão ou fracasso da Rodada de Doha antes de definir posições.

Um comércio complementar

Há uma complementaridade econômica muito grande entre o Brasil, os países do Mercosul e os países da Europa – algo que tem se expressado, de forma oscilante porém significativa, ao longo do tempo. Houve, no entanto, uma retomada importante do comércio bilateral a partir do começo da década de 90, quando as importações provenientes da U.E. voltaram a crescer mais, relativamente, do que as exportações brasileiras para aquele bloco. O gráfico abaixo demonstra isto claramente, evidenciando que, já em meados de 1994, e fortemente influenciado pelo ajuste engajado, em virtude do Plano Real, a U.E. se tornava superavitária em seu comércio com o Brasil. O Brasil deixava de ter um equilíbrio vantajoso que, em 1989, alcançava mais de US\$ 7 bilhões.

Exportações e Importações Brasil-União Européia, 1989-2006



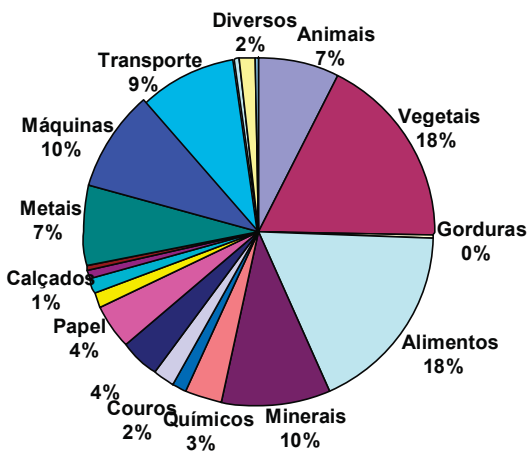
As importações provenientes da U.E. saltaram de US\$ 4,3 bilhões em 1989 para US\$ 20,1 bilhões em 2006 – um aumento de 367% – enquanto as exportações brasileiras para a U.E. passaram de US\$ 11,4 bilhões para US\$ 30,4 bilhões no mesmo período – um aumento de 167%. Os superávits europeus em relação ao Brasil duraram precisamente entre o lançamento do Real e a desvalorização brasileira, estendendo-se de 1995 a 1999. Seu mais alto nível deu-se em 1998, com valor de US\$ 2,1 bilhões, sendo que o nível de importações brasileiras da U.E. naquele ano também alcançava o ponto mais alto de sua história, até então – US\$ 17,2 bilhões, superado apenas em 2005 (US\$ 18,1 bilhões). O saldo atual é a favor do Brasil e está em US\$ 10,2 bilhões.

Implícito no gráfico acima está também uma corrente de comércio que tem crescido já

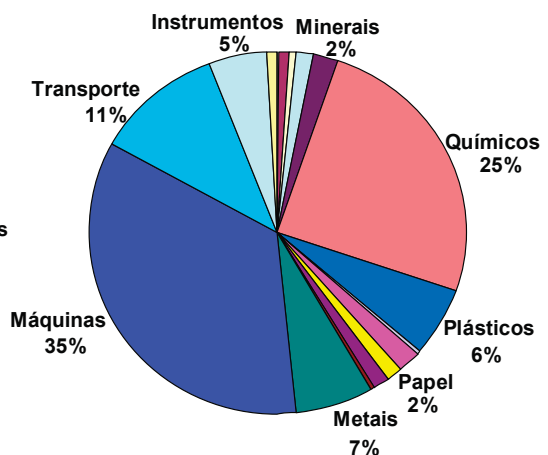
há algum tempo. Em 1989, a corrente de comércio alcançava US\$ 15,7 bilhões e aumentou 222% desde então, para fechar o ano de 2006 com US\$ 50,5 bilhões. Vale ressaltar que a corrente de comércio crescia consistentemente e teve apenas duas interrupções -- uma em 1999, e outra em 2002 voltando, depois, a crescer de forma significativa.

A configuração setorial da corrente de comércio, combinada com o expressivo superávit brasileiro nos últimos anos, poderia dar a entender que o comércio bilateral Brasil-U.E. tem um perfil de “primeiro mundo”, onde as trocas em produtos industriais predominam, para ambas as partes. No entanto, o perfil das exportações e importações demonstra uma situação bem diferente, predominando, no caso brasileiro, as exportações de produtos primários (aí incluídos os produtos agrícolas e minerais – seções I a V do Sistema Harmonizado) e as importações de produtos industriais. Assim, os gráficos abaixo demonstram que quase 54% das exportações do Brasil para a Europa são de produtos agrícolas e minerais, enquanto 77% de suas importações advêm dos setores de máquinas e equipamentos (35%), produtos químicos (25%), plásticos e borrachas (6%) e material de transporte (11%).

Exportações para a U.E., 2004-06



Importações da U.E., 2004-06



Seria um erro supor, portanto, que as grandes correntes industriais do comércio Brasil-U.E. possam descaracterizar uma perfeita relação “Norte-Sul”. No entanto, o potencial do comércio entre os dois parceiros está precisamente na complementação que pode ser alcançada quando o comércio é tão distinto entre as partes. Resta saber, no entanto, se as negociações em curso poderão potencializar ou atrasar a materialização dessa complementaridade.

Empenho e Compromisso

As negociações de um acordo de Associação entre o Mercosul e a União Européia se inserem em um contexto mais abrangente de entendimentos que abarcam, além da integração comercial, a “cooperação” e o “diálogo político”. Estes parâmetros estão delineados no “Acordo-Quadro de Cooperação Inter-regional União Européia-Mercosul”, firmado em 15 de dezembro de 1995, em Madrid. Apesar de o acordo só ter entrado em vigor em 1999, as negociações têm tido lugar desde 1996.

O mandato específico para as negociações de comércio data de 28 de junho de 1999, quando as delegações dos dois blocos se encontraram em reunião de Cúpula, no Rio de Janeiro, e lançaram, formalmente, as negociações para um “Acordo Inter-regional de Associação”. O Conselho da União Européia aprovaria então as diretivas de negociação em setembro de 1999 e instruiria a Comissão Européia, o braço executivo da União, para começar imediatamente negociações sobre elementos não-tarifários, adiando o começo das negociações sobre tarifas e serviços até 1º de julho de 2001. Entre 1999 e julho de 2001, segundo as instruções, a U.E. deveria conduzir um “diálogo” com o Mercosul acerca da questão tarifária, agrícola e de serviços – particularmente no contexto das negociações da OMC. O mandato também limitava as negociações de uma forma bastante significativa: estipulava que deveriam ser concluídas só depois do fim da rodada que se engajara na OMC, desde o ano 2000, para agricultura e serviços.

As negociações sobre o dossiê do comércio começariam em novembro de 1999 em Bruxelas e passariam então a serem conduzidas pelo “Comitê de Negociações Bi-regionais” (CNB) - criado naquela ocasião. Na primeira reunião do CNB, realizada em Buenos Aires, em 6-7 de abril de 2000, os princípios da negociação foram estabelecidos, assim como os três grupos técnicos que se encarregariam dos trabalhos setoriais. Formalmente, o ponta-pé inicial das negociações de liberalização foi dado em julho de 2001 quando a U.E., cumprindo as instruções recebidas pela Comissão Européia, em setembro de 1999, apresentava sua primeira oferta de liberalização. Desde então, o processo tem avançado, porém com altos e baixos que refletem problemas na negociação, questões internas e o nível de compromisso de cada parte para com o objetivo máximo das negociações.

Pesos e Medidas

A complexidade das negociações Mercosul-U.E. deriva de vários fatores, dentre os quais a própria complexidade de cada um dos blocos envolvidos na iniciativa. A coordenação européia é conhecida por ser um processo interno bastante trabalhoso e rigoroso, porém num contexto institucional e regulatório bem definido. A coordenação no Mercosul é necessariamente mais difícil, já que os países membros, além de não gozarem de estruturas supranacionais, devem conviver com problemas e discrepâncias internas importantes e difíceis de lograrem soluções comuns. Em ambos os casos, a diversidade interna faz com que os países de cada bloco tenham expectativas diferenciadas acerca das negociações, o que, por vezes, as tornam por demais ambiciosas em face às reais condições prevalentes em cada bloco.

Não há dúvida que a expectativa “motriz” e de comum consenso por parte do Mercosul é a de que um acordo com seu maior parceiro comercial, a U.E., possa resultar num acesso privilegiado ao maior mercado do mundo, particularmente no tocante aos produtos agrícolas e agrícolas processados. De parte dos europeus, é também bastante claro que a expectativa se concentra num crescente acesso aos promissores mercados do Mercosul para seus produtos industriais, seus serviços, seus investimentos diretos e suas vendas aos governos da sub-região (tema das compras governamentais).

Do lado do Mercosul é previsível que a maior parte dos custos tenha de incidir sobre o seu maior país membro: o Brasil. Em primeiro lugar, isto ocorreria em virtude do tamanho do mercado. Em segundo, porque o Brasil, em termos relativos, se abriu menos na década de noventa do que seus parceiros mercosulinos. Em terceiro, porque o Brasil se comprometeu com

menos nos foros internacionais – sobretudo na OMC – e, desta forma, tem mais o que oferecer ou ser demandado. Em quarto, porque o parque industrial brasileiro é um objetivo primordial da contraparte europeia. Em quinto, porque o setor de serviços está ainda em processo de transição e modernização e apresenta oportunidades interessantes para empresas europeias – sobretudo se um acordo de associação lograr introduzir mais transparência e previsibilidade no regime regulatório nacional.

Para os parceiros do Mercosul, a questão dos custos se apresenta de forma um pouco distinta. No caso da Argentina, a expectativa de uma concorrência acirrada para produtos agrícolas processados talvez seja o maior risco, sendo a ameaça ao setor industrial como um todo também presente. No entanto, uma oferta europeia em agricultura que melhorasse consideravelmente o acesso argentino ao mercado europeu é visto, por Buenos Aires, como uma compensação interessante. Já para o Uruguai e o Paraguai os custos poderiam ser compensados por investimentos diretos estrangeiros e um maior acesso ao mercado europeu para seus produtos primários. Uma quota europeia para um país do tamanho do Uruguai ou do Paraguai pode fazer uma diferença proporcionalmente muito grande quando comparada com um país das dimensões do Brasil.

Vale dizer que o Mercosul ainda não aparenta ter definido, de forma conjunta, quais são os limites estratégicos para um acordo de associação com a U.E. Esta falta de visão, explicitada nas constantes divergências bilaterais Brasil-Argentina, ou nas atitudes unilaterais do Uruguai, por exemplo, em relação a terceiros países, favoreceu a U.E. que, ao perceber as fragilidades, fez pleno uso de seu enorme poder de barganha.

Os Limites do Acordo de 2004

Eram muitos os obstáculos a superar nas negociações. Na substância, a área de maior dificuldade foi a agricultura, responsável pela maior parte do tempo e da energia dos negociadores nos mais de cinco anos de negociação. Os pedidos do Mercosul, em agricultura, não foram atendidos enquanto os pedidos da União Europeia em serviços, particularmente bancários, de telecomunicações, transportes e seguros, assim como em investimentos, compras governamentais e propriedade intelectual também não o foram. Ambos os lados pioraram suas ofertas no final de setembro de 2004 em relação ao que já haviam se comprometido verbalmente a oferecer, em julho. Isto causou um clima bastante negativo nas negociações.

Acordos-Quadro e Condicionais

Acordos-quadro para diversos temas de comércio foram negociados: capítulos para o comércio de serviços, investimentos, antidumping, regras de origem, etc. No entanto, até as negociações de outubro de 2004 não houve finalizações significativas e ambos os lados tendem a vincular a efetivação de suas ofertas de liberalização a uma conclusão aceitável dos textos ainda em aberto. Vale ressaltar, no entanto, que os maiores problemas da negociação não tiveram que ver com textos e sim com cifras (tarifas, estimativas do valor negociado em termos de maiores ou menores exportações, etc.). Os maiores problemas se referiram ao quid-pro-quo estabelecido nas mesas de negociação de compromissos de abertura. Pode-se prever na atual conjuntura, e uma vez retomadas as negociações, que caso haja um balanço mais interessante entre ofertas efetivas de acesso a mercados, sobretudo nos temas mais sensíveis tais como

agricultura, bens de capital e automóveis, não serão os textos em negociação que impedirão as negociações de se concluírem.

As condições impostas à conclusão das negociações foram numerosas, de parte e outra. Num documento de carácter geral, o Mercosul apontou para uma série de exigências, grande parte das quais relativas ao comércio agrícola e sem o cumprimento das quais ele se diz desobrigado de manter sobre a mesa qualquer oferta definitiva:

- As quotas tarifárias para produtos agrícolas devem assegurar níveis acima do comércio atual;
- Deve haver aumentos consideráveis no acesso ao mercado europeu para os produtos agrícolas processados;
- Concessões não deverão ser retiradas caso as exportações extra-quota (fora da quota) aumentem;
- A administração de quotas-tarifárias deverá ser pelo lado exportador;
- Volumes totais das quotas tarifárias objeto de concessões europeias deverão ser aplicadas em sua totalidade, desde a entrada em vigor do Acordo (e não de forma gradual);
- O movimento de prestadores de serviços do Mercosul deverá ser consideravelmente facilitado;
- Subsidiárias de empresas do Mercosul não deverão ser discriminadas na U.E.

Do lado europeu, 14 condições foram apresentadas:

- Proibição de utilização de drawback para importações de insumos de países terceiros;
- Eliminação de imposto à exportação;
- Proteção efetiva para uma lista de indicações geográficas;
- Consultas prévias entre ambas as partes antes da conclusão de novos acordos;
- Reconhecimento da origem para a pesca apenas quando capturados em barcos da U.E. ou do Mercosul;
- Uma oferta melhorada em serviços de transportes marítimos;
- Compromisso em compras governamentais;
- Reciprocidade estrita em têxteis, confecções e calçados;
- Harmonização no setor químico;
- Cobertura da oferta de 90% das importações atuais da U.E., sem contar as preferências fixas nem as quotas;
- Aceleração da eliminação das tarifas;
- Eliminação linear de tarifas em no máximo 10 anos e uma quota de 60 mil unidades livre de tarifas;
- Outorga de quotas agrícolas por parte da U.E. em duas fases: uma na entrada em vigor do acordo; outra depois do final da Rodada de Doha da OMC;
- Condições para o comércio de produtos agrícolas processados.

As ofertas negociadas

A primeira oferta de acesso a mercados foi feita em julho de 2001 quando a U.E. surpreendeu o Mercosul ao tomar a frente do processo negociador. A história das ofertas intercambiadas desde então reflete os altos e baixos de uma negociação difícil e com graus oscilantes de compromisso político por parte de ambos os lados.

O primeiro momento foi, portanto, o ano de 2001 quando os dois lados apresentaram suas primeiras e cautelosas ofertas de desgravação tarifária. Do lado do Mercosul, dois períodos são claramente identificáveis: o período 2001-2003, quando o bloco dá um grande salto em termos da cobertura de produtos; e, o ano de 2004, quando o bloco melhora suas cestas de produtos e os prazos de desgravação. Os principais movimentos desse processo por parte do Mercosul foram os seguintes:

- Uma primeira oferta em 2001 que contemplava uma desgravação de produtos que correspondia a apenas 32% das importações do Mercosul provenientes da U.E.;
- Uma oferta bastante melhorada em 2003 onde o bloco ampliaria sua oferta até chegar a 83,5% das posições importadas;
- Uma oferta ainda mais aprimorada em maio de 2004, sem que a U.E. reagisse à altura de sua parte, onde o bloco alcançaria 90% das importações europeias, o que representava um acréscimo importante em termos de cobertura – particularmente quando combinado com reajustes em suas cestas de produtos de forma a conformar listas mais liberais em composição e prazos de desgravação;
- A oferta “final”, antes da interrupção e adiamento das negociações em outubro de 2004, quando o Mercosul melhorou composição, prazos de desgravação e considerou a criação de uma cesta de desgravação especial para o setor automotivo – tudo isto, desta vez, condicionado a um final aceitável das negociações em outubro.

Do lado da União Européia, as reações nem sempre corresponderam às ações do Mercosul. Desde o começo, a U.E. insistiu em classificar os produtos objeto da negociação em quatro rubricas: (1) produtos agrícolas; (2) produtos agrícolas processados (PAPs); (3) produtos da pesca, e (4) bens industriais. Isto permitiu à U.E. dividir a negociação o máximo possível, até mesmo com equipes de negociação distintas e com graus também distintos de exigência em cada caso. São dois os principais movimentos europeus no processo negociador:

- A primeira oferta da U.E. de 2001 englobava não apenas o comércio de bens, mas também o de serviços e de compras governamentais. Incluía também textos sobre diversas disciplinas de comércio tais como antidumping, medidas de salvaguarda, valoração aduaneira, medidas sanitárias e fitossanitárias. Apesar de a proposta apontar para o fim das proibições e restrições ao comércio, a U.E. não demonstrava então, e não viria a demonstrar mais tarde tampouco, qualquer intenção de eliminar quotas tarifárias e outras barreiras ao comércio agrícola;
- O ano de 2004 testemunharia aprimoramentos na oferta europeia; a cobertura de produtos aumentaria, vários produtos migrariam para cronogramas mais ambiciosos de desgravação e a oferta alcançaria 93,6% das importações provenientes do Mercosul.

O Caso de Serviços

O setor de serviços foi objeto de demandas e negociações específicas. Havia uma pressão considerável para que o Brasil, em particular, fizesse uma oferta liberal em serviços financeiros e telecomunicações, sem o que a União Européia não estaria preparada para fazer avanços na área agrícola. Muitos analistas crêem que a U.E., mesmo na presença de ofertas interessantes nesses serviços por parte do Brasil, não estaria em posição de melhorar suas concessões em agricultura devido ao caráter “lame duck” (governo já sem poder) do então comissário Pascal Lamy e a objeções sempre levantadas por países que concorrem diretamente com importações mercosulinas dentro da U.E.

Um aspecto que normalmente não se considera muito nas negociações comerciais é a oferta dos grandes países desenvolvidos em temas onde países como o Brasil ainda não se consideram tão competitivos. Este é o caso de serviços e, em particular, no tocante à U.E. A verdade é que os europeus têm um regime de serviços bastante detalhado, senão restritivo, e que certa reciprocidade poderia ser exigida pelo Brasil e pelo Mercosul não apenas em agricultura ou entre os grandes setores econômicos (agricultura, indústria e serviços), mas também entre os próprios setores de serviços – financeiros vs. financeiros, por exemplo.

Nesta seção, as ofertas feitas pelos dois lados para o comércio de serviços serão revisadas de forma a que se tenha uma perspectiva também comparativa dos compromissos potencialmente assumidos. Vale ressaltar alguns aspectos:

- Contrariamente às ofertas de bens, as ofertas de serviços são feitas por país membro. Assim, a oferta do Mercosul detalha para cada país quais são os setores e as medidas para cada setor que constitui o compromisso do Mercosul: não há um compromisso único, acordado, harmonizado e plenamente idêntico para o Mercosul como um todo;
- A União Européia, apesar do grau bem mais avançado de integração, também apresenta uma oferta que para cada item detalha uma série de diferenças entre os Estados Membros; isto, inclusive, se ampliou consideravelmente com a entrada de dez países da Europa central e do leste;
- Não há cronogramas de “desgravação” nas ofertas. As negociações não são tampouco sobre tarifas e são poucos os aspectos numéricos que entram na barganha. O foco das ofertas, nessas e em todas as negociações sobre o comércio de serviços, é a eliminação de medidas – algo análogo ao que seriam as barreiras não-tarifárias no comércio de bens;
- As ofertas dos países são, portanto, um “inventário” de medidas aplicadas a cada setor para as quais os países indicam algum nível de compromisso;
- As negociações Mercosul-U.E. são baseadas na metodologia (e texto do acordo-quadro) do GATS – o Acordo Geral para o Comércio de Serviços, da OMC; isto implica o seguinte:
- As partes podem se comprometer “parcialmente” em termos de setores: não há obrigação formal para que as partes se comprometam em todos os setores de serviços incluídos na negociação;
- Cada parte poderá negociar os setores onde poderá fazer algum compromisso;
- Além disso, para cada setor ou sub-setor incluído em sua oferta, as partes também podem se comprometer parcialmente, deixando de “consolidar” medidas para um dos quatro “modos de prestação”;

- [Raramente] os países se comprometem a eliminar medidas; a maior ênfase dos compromissos é a de “consolidar” uma situação regulatória – ou seja, se comprometer a manter o statu quo regulatório para determinados setores ou sub-setores;
- De qualquer forma, há sempre uma pressão “negocial” de uma parte para que a outra parte faça o compromisso mais ambicioso possível; a metodologia do GATS e por extensão a das negociações Mercosul-U.E., no entanto, permite muito mais flexibilidade na negociação do que, por exemplo, o NAFTA.

A Oferta do Mercosul

O Mercosul apresentou sua última oferta alguns dias antes de receber a oferta da União Européia. Isto permitiu que a U.E. visse o que o Mercosul faria antes de colocar sua própria oferta sobre a mesa. Muitos criticaram o Itamaraty por ter antecipado a oferta do Mercosul.

Já em sua nota introdutória, a oferta esclarece que valeria apenas para aquele exercício, potencialmente final de outubro, e que em nada prejudicaria a continuação das negociações caso elas não se concluíssem naquele momento. Esclareceu, também, que o conteúdo da oferta permanecia condicionado a uma conclusão satisfatória do capítulo sobre o comércio de serviços – algo que não se logrou, tampouco, até o final de outubro.

Vale ressaltar que os três parceiros do Brasil no Mercosul já tinham ofertas mais liberais, consolidadas na OMC desde a Rodada Uruguai (dez anos antes)). Isto fez com que houvesse, de fato, um diferencial importante entre as ofertas do Brasil e dos demais, particularmente levando-se em consideração que o Brasil fez uma oferta em muitos poucos aspectos melhor do que a que já havia feito em 1994, na OMC. O foco, aqui, será sobre a oferta específica do Brasil. Assim, os principais elementos da oferta brasileira em serviços, de outubro de 2004, são os seguintes:

- Nos chamados compromissos “horizontais”, aqueles que se aplicam a todos os setores específicos (financeiros, telecomunicações, construção e engenharia, etc.), o Brasil manteve as mesmas restrições que havia feito na Rodada Uruguai da OMC, na oferta que se tornou a lista oficial brasileira em 1994:
- o movimento de pessoas físicas continuou restrito às disposições da legislação tradicional brasileira: há um teste de similaridade (ou seja, caso haja similar nacional não se pode empregar um estrangeiro), e as empresas têm que investir pelo menos US\$ 200 mil, transferir tecnologia ou “melhorar a produtividade” para poder trazer diretores e gerentes de fora do Brasil;
- a presença comercial e o investimento também permaneceram como estavam na oferta de dez anos atrás na OMC: necessidade de qualquer investimento ou presença com o Banco Central; necessidade de cumprir as normas do Código Civil; a possibilidade de joint ventures e consórcios na prestação de serviços;
- Em termos gerais, as ofertas dos outros países do Mercosul, no tocante a medidas horizontais, são muito mais liberais;
- Em serviços profissionais o Brasil manteve, em grande medida, o mesmo que a oferta de dez anos atrás, na OMC; agregou o setor de serviços de informática e os relacionados;

- Em serviços de comunicações, o Brasil, agregou serviços postais, porém fazendo referência à legislação atual; não fica claro o que acontece com o monopólio da Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos (ECT);
- Em telecomunicações, um dos setores mais importantes da negociação, o Brasil refletiu a regulamentação nacional que é relativamente “liberal”, agregando inclusive compromissos que na Rodada Uruguai foram considerados bastante ambiciosos: aqueles do “Documento de Referência”, onde o país se compromete a vários aspectos importantes para o setor (interconexão, salvaguardas competitivas, infra-estrutura, etc.);
- Em construção e engenharia, o Brasil melhorou a oferta de 1994 e se comprometeu, sem restrições;
- Em serviços de distribuição, o Brasil agregou serviços de agentes por comissão – sem restrições para a presença comercial de empresas estrangeiras; serviços de distribuição no atacado e varejo, assim como serviços de franchising – todos sem restrição para o estabelecimento, porém, sem compromisso para a prestação, desde que fora do país;
- Os serviços de meio-ambiente, que não constavam da pauta de 1994, foram incluídos;
- Em serviços de turismo, o Brasil agregou todos os itens que “faltavam”: serviços de agências de turismo e de guias de turismo; no entanto, permaneceu uma referência sobre subsídios para operadores nacionais que operem no Norte ou Nordeste do país;
- Em serviços recreativos o Brasil só agregou serviços esportivos – o que não tinha feito em 1994;
- Em serviços de transporte marítimo, o Brasil incluiu um compromisso igual àquele que fez nas negociações que tiveram lugar depois da Rodada Uruguai
- O Brasil não incluiu os seguintes serviços em sua oferta, dois dos quais não seriam permitidos pela própria Constituição do país:
 - Serviços de educação;
 - Outros tipos de transportes que não fossem o marítimo;
 - Serviços de Saúde e Sociais

O setor mais importante das negociações foi e continuará sendo o setor de serviços financeiros. O governo chegou a considerar grandes avanços em comparação à oferta que fez durante a Rodada Uruguai do GATT/OMC, porém acabou recuando. Os principais aspectos da oferta financeira foram os seguintes:

- Não há uma consolidação sem restrições da presença comercial de bancos e instituições financeiras; ou seja, permanece a exigência do Decreto Presidencial, tanto para a abertura de agências ou estabelecimento de subsidiárias como para a aquisição de instituições financeiras nacionais;
- Em relação ao consumo no exterior, permaneceu a norma “horizontal” que indica que um “consumidor” de serviços financeiros brasileiro pode consumir no exterior desde que consuma com fundos ganhos também no exterior ou transferidos legalmente, sempre que no tocante a indivíduos ou corporações não-financeiras;
- Em relação ao setor de seguros, foi facultada a contratação de seguros no exterior para casos determinados, para riscos que não possam ser cobertos no país, ou não sejam “convenientes” para o país;

- Em relação ao comércio transfronteiriço na área bancária, a oferta final não contemplou a consolidação da possibilidade de empréstimos e leasing desde que para pessoas não-financeiras; ficou “sem consolidar” – ou seja, sem qualquer compromisso;
- Em relação ao consumo no exterior, na área bancária, a oferta final se limitou a leasing financeiro de bens de capital (incluídos barcos e aviões); o restante permaneceu também “sem consolidar”;
- Em relação a pessoas físicas, a oferta final facultou a prestação de serviços por pessoas físicas estrangeiras, desde que estejam inscritas na CVM (Comissão de Valores Mobiliários) e passem por um exame de português e saibam a legislação brasileira.

A Oferta da União Européia

A oferta da União Européia também se divide em duas partes: uma “horizontal”, com medidas que se aplicam a todos os setores de serviços, e uma “setorial”, onde medidas específicas a cada setor estão consignadas. Na nota introdutória a Comissão Européia indica que “verificações técnicas” ainda estão sendo feitas para as condições contratuais aplicáveis aos serviços incluídos na oferta pelos novos membros da U.E., reservando-se, assim, a possibilidade de modificações adicionais no futuro.

A U.E. claramente revisou e agregou muitos detalhes à lista consolidada na OMC dez anos atrás. Um aspecto importante é que muitas coisas agregadas poderiam ser contestadas, já que parecem estar aumentando o nível geral de restrição. Se a oferta no Mercosul-União Européia é mais restritiva do que o que a U.E. comprometeu-se a fazer na OMC, dez anos atrás, para efeitos da negociação inter-regional, o Mercosul pode, ao menos, reclamar de “má fé”, por parte da U.E., e exigir “reparações”, ainda na negociação. A inclusão dos novos membros da U.E. na oferta também tende a diminuir o nível de ambição possível para a União e o Mercosul deverá estar especialmente atento a este aspecto.

As principais características da oferta da U.E. para o Mercosul em serviços são as seguintes:

- Na parte horizontal da oferta, vale destacar:
- A parte horizontal da oferta (investimentos, movimento de pessoas físicas, etc.) é virtualmente igual à lista consolidada na OMC em 1994; só foram melhorados alguns detalhes técnicos e agregadas mais restrições (consolidações de situações regulatórias) relativas aos novos membros da União;
- Na parte horizontal, muitas das novas restrições advêm dos novos membros. Por exemplo, a oferta da U.E. na OMC, em 1994, não tinha nada sobre controle de câmbio. Agora tiveram de incluir, em relação à Eslováquia;
- Os antigos membros mantiveram as mesmas restrições que em 1994. A França, por exemplo, manteve restrições à participação estrangeira em privatizações, e reserva o direito de “retardar um investimento” em “circunstâncias excepcionais”;
- No tocante a serviços públicos (“public utilities”), a U.E. simplesmente indica que tais serviços “podem estar ou se tornar sujeitos a direitos monopolistas ou de prestadores exclusivos de serviços” e indicam uma série de setores; indicam também que isto pode ocorrer em nível “sub-central” – ou seja, níveis estaduais, provinciais ou municipais, mas sem dar mais detalhes;

- Em movimento de pessoas físicas, a U.E. explicitou muito mais as diferentes categorias. Há a possibilidade, por exemplo, do movimento de “profissionais independentes” que cumpram as regulamentações básicas para qualquer profissional (certificados, contratos, etc.). No entanto, não há nada especial para o Mercosul que não esteja sendo contemplado, ao que parece, para o resto do mundo.
- Na parte setorial da oferta, num esforço de resumir e sintetizar, destacam-se as seguintes características principais:
 - Serviços profissionais: quase metade da oferta tem a ver com serviços profissionais;
 - isto é bom, já que o Brasil e o Mercosul são competitivos em muitos desses serviços; no entanto, há muitas restrições, além das exigências de praxe relativas a certificados, títulos, formação, etc.;
 - novas restrições para os novos membros da U.E., porém, também muitos esclarecimentos novos para os antigos membros que poderiam ser considerados restrições (e que não poderiam constar da lista já que são mais restritivos do que o que se comprometeram na OMC);
 - Serviços de comunicações: agregaram serviços postais desde 1994, porém pleno de restrições; a oferta é como a que consolidaram nas negociações de telecomunicações pós-Rodada Uruguai; nada que dê “preferência” ao Mercosul; restrições importantes quanto ao capital estrangeiro e outros aspectos são mantidos
 - Serviços de construção e engenharia: setor de interesse para o Mercosul;
 - Malta e Hungria não se comprometem com absolutamente nada;
 - Antigos membros, como a França, agregaram “esclarecimentos” que podem ser considerados novas restrições (não deveriam poder agregar restrições);
 - Em serviços financeiros, a oferta da U.E. exhibe um rol considerável de restrições, a começar pelo setor de seguros, onde a prestação é, em muitos casos, limitada à empresas com presença comercial na União (em quaisquer de seus países membros).

Comparando ofertas em serviços

Qualquer comparação de ofertas em serviços é difícil, porque os tipos de medidas consolidadas pelos países são bastante heterogêneas, entre si. No entanto, uma primeira aproximação sempre é possível – algo que possa indicar pesos e medidas iniciais, a partir das quais seria possível uma visão mais aprofundada.

Uma primeira constatação é a de que a oferta da U.E., apesar de incluir todos os setores possíveis da lista oficial da OMC (11 “macro” setores), é um verdadeiro catálogo de restrições. É relativamente raro o setor que tenha sido consolidado sem uma porção importante de restrições – como o faz, por exemplo, a Argentina, na lista do Mercosul (já o tinha feito também durante a Rodada Uruguai). A oferta europeia supera a oferta do Mercosul em restrições consignadas – o que até mesmo em número de páginas ficou patente: são 226 páginas, contra 136 páginas do Mercosul.

A verdade é que o sistema de regulamentação europeu é um sistema “maduro” – ou seja, um sistema que já teve várias “gerações” de regulamentação, desregulamentação e, mais importante, re-regulamentação. Isto implica em que o grau de sofisticação da regulamentação europeia seja muito superior à sua contrapartida mercosulina e brasileira e que, em termos da oferta europeia, seja necessariamente muito mais detalhado. Este detalhamento, em muitos casos, implica, sim,

num nível mais alto de restrições do que no caso dos países do Mercosul. Efetivamente, uma preocupação quando se negocia com países “maduros” em serviços é, justamente, o fato de que a regulamentação do país menos maduro possa estar ainda “inacabada”, “incompleta” ou, pelo menos, em processo de transição – o que dificulta, sobremaneira, a consolidação de situações regulatórias em documentos oficiais de negociação comercial.

Um primeiro exame da oferta europeia sobre telecomunicações, por exemplo, indica que ainda existem monopólios estatais na Europa, que estes são protegidos por vasta regulamentação e que, até mesmo na telefonia celular, existem restrições ao capital estrangeiro. Isto torna a oferta europeia em serviços de telecomunicações bem menos ambiciosa do que a do Mercosul, já que o bloco sul-americano teria se aberto consideravelmente mais em sua oferta do que o sugerido por certas medidas consignadas pela U.E..

Uma comparação fidedigna requer um alto grau de detalhamento, interpretação e análise – todos, certamente, além do escopo do presente estudo. No entanto, uma primeira amostra comparativa demonstra, desde já, que o Brasil e o Mercosul teriam razão para barganhar mais nas negociações sobre serviços ao invés de serem apenas defensivos, ou, então, assumirem que a U.E. tenha razões para se considerar “liberal” neste dossiê.

Investimentos e Compras Governamentais

As negociações sobre investimentos e compras governamentais não prosperaram tanto quanto a U.E. esperava. Para o Mercosul, os dois temas são relativamente “novos” na medida em que o bloco nunca negociou sobre esses assuntos com nenhum parceiro comercial. A verdade é que o tema é difícil até mesmo entre os Estados Partes do Mercosul e o bloco tem atrasado tanto a negociação e internalização de um protocolo de compras governamentais como qualquer abordagem que envolva o tema de investimentos. O Mercosul já tem dois protocolos relativos a investimentos (o de Colônia para investimentos intra-zona e o de Buenos Aires para investimentos extra-zona) mas o Brasil nunca os ratificou. Na ALCA, a posição do Mercosul tem sido francamente contra a negociação de capítulos sobre estes temas. Em geral, a negociação sobre esses temas é vista como algo que pode resultar em compromissos indesejáveis para o país. Muito é dito sobre a possibilidade de incompatibilidade entre políticas industriais e disciplinas, tanto em investimentos como em compras governamentais, que coíbam certas práticas.

A oferta do Mercosul sobre compras governamentais foi julgada inaceitável pela U.E. Essencialmente, a oferta explicita o que seria uma “Preferência U.E.”, como ela se relacionaria com uma “Preferência Mercosul”, e como se dariam as outorgas em casos onde empresas de terceiros países estivessem envolvidas num processo de licitação. Estes são os principais elementos da oferta do Mercosul:

- O Mercosul se reserva o direito de não submeter certas compras a um processo de licitação dependendo dos “objetivos de política nacional”, das reais “necessidades econômicas” e da “conveniência da entidade compradora” – ou seja, se reserva considerável discricionariedade;
- Quando certas compras não forem submetidas à licitação, o governo poderá aceitar consultas por parte da U.E., mas os assuntos das consultas não poderão se tornar objeto de solução de controvérsias;

- Uma preferência de 3% é outorgada a empresas da União;
- A preferência só se aplicará em casos que não envolvam um dos outros países membros do Mercosul ou qualquer terceiro país com o qual o Mercosul tenha um acordo sobre compras governamentais;
- O Mercosul se reserva o direito de negar acesso a seu mercado de compras governamentais para produtos que não tenham, de fato, uma origem certificada da U.E.

Em investimentos, a oferta do Mercosul foi, em alguns aspectos, coincidente com a oferta sobre serviços – na medida em que ambas tratam dos mesmos assuntos, tais como mão-de-obra ou a incorporação de uma empresa no país. Os principais elementos da oferta do Mercosul são os seguintes:

- O Brasil se reserva o direito, na oferta do Mercosul, de tomar medidas por uma série de razões “sociais”: preferências para os menos afortunados, promoção do desenvolvimento em regiões menos desenvolvidas, a redução de desigualdades sociais, etc.;
- Regiões de fronteira (150 km) e áreas especiais estão sujeitas a restrições à propriedade por estrangeiros por razões de proteção do meio-ambiente, acesso ao mar e segurança nacional;
- Várias das atividades em regiões de fronteira só serão permitidas caso 51% do capital esteja em mãos de pessoas brasileiras, 2/3 dos empregados devem ser brasileiros, a diretoria e a gerência devem ser exercidas também por brasileiros;
- Propriedade rural é restrita para estrangeiros, com limites no que é permitido se adquirir;
- O Brasil se reserva o direito de manter ou adotar medidas que promovam o desenvolvimento tecnológico, a pesquisa científica e o desenvolvimento de normas no Brasil; referência específica é feita à transferência de tecnologia e training;
- O Brasil se reservou o direito de manter ou adotar medidas no contexto da reforma agrária e do programa de agricultura familiar;
- A mineração em áreas de fronteira só é permitida quando a diretoria é brasileira e 51% do capital é brasileiro;
- Para o petróleo, porcentagens mínimas para a participação do capital nacional, compras de bens no mercado nacional, emprego de pessoas brasileiras; empresas de petróleo devem investir um por cento de seu faturamento em P&d no Brasil;
- Para os outros setores, o Brasil não consignou nenhuma restrição.

Conclusão

Seria um erro crasso supor que há grande homogeneidade entre ou dentro de setores econômicos no tocante a possíveis impactos de um acordo de associação entre o Mercosul e a União Européia. Isso decorre de importantes diferenciais de competitividade entre ou dentro desses setores – o que implica em diferenças igualmente importantes de percepção dos riscos e oportunidades da negociação e das políticas públicas que possam atenuá-los ou potencializá-los.

Em termos gerais, pode-se constatar que a posição brasileira nas negociações internacionais de comércio tem seguido sempre os mesmos parâmetros gerais: o setor agrícola é percebido como bastante competitivo e, portanto, “demandante” da abertura de mercados estrangeiros, nas negociações; o setor industrial é, talvez, majoritariamente “defensivo” ou “condicional” em suas posições, enquanto o setor de serviços, apesar da pouca representatividade nos processos de formulação de posições oficiais, é percebido como sendo, também, um setor digno de cautela e proteção.

A verdade é que, à exceção da agricultura, indústria e serviços coincidem em serem bastante heterogêneos em sua composição, assim como em seus níveis de competitividade. A posição oficial assumida pelo país nas negociações Mercosul-União Européia, por vezes não reflete, com a devida acuidade, esta heterogeneidade – o que explica, por exemplo, porque alguns setores de serviços parecem estar muito mais favoráveis à liberalização, ou pelo menos à negociação de compromissos em foros internacionais, do que o que transparece nas posições assumidas pelo Ministério das Relações Exteriores.

É conhecido, por exemplo, o fato de que a indústria tem grande heterogeneidade no tocante a níveis de competitividade entre setores e que isto têm implicações também diferenciadas para as negociações e para os posicionamentos assumidos por cada setor. A indústria brasileira hoje exhibe setores com grande competitividade internacional – tais como o setor têxtil ou o setor siderúrgico – assim como setores que julgam, ainda, ser necessárias reformas estruturais na economia antes que possam ser objeto de nova “onda de abertura”, unilateral ou negociada, tais como os setores de bens de capital ou de produtos eletrônicos.

Como as negociações sobre o comércio de serviços do Mercosul-U.E. são sobre a consolidação de situações regulatórias, a situação que efetivamente existe é de suma importância, porque o país corre o risco de se comprometer com um regime regulatório indesejável, caso não proceda a mudanças antes de firmar compromissos. Em outras palavras, nas negociações inter-regionais, como em outras, a questão da “adequação” da regulamentação é tão ou mais importante do que, propriamente, a “liberalização” dos setores de serviços. No caso brasileiro, os setores mais “vulneráveis” às negociações são, portanto, aqueles onde a regulamentação está ainda em transição ou, pior ainda, não está sequer em processo de revisão ou aprimoramento.

O ano de 2007 será de importantes definições para as negociações comerciais internacionais. Em 2007, as negociações da Rodada de Doha da OMC terão uma definição, mesmo que o que se defina sejam postergações adicionais por mais alguns anos. Uma vez definida a OMC, os “agentes bilaterais” poderão melhor julgar o interesse em acelerar, ou retardar, suas iniciativas mundo afora. De particular importância para o Brasil e o Mercosul, tanto Washington como

Bruxelas ditarão a forma de “trabalhar” o livre comércio, com ou sem OMC, e poderão, assim, influenciar a tomada de decisões na sub-região. Enquanto os Estados Unidos parecem ter perdido o interesse em buscar o livre comércio com o Mercosul, particularmente no contexto da entrada da Venezuela no bloco sul-americano, a União Européia mantém vivo seu interesse acenando com a possibilidade de retomada das negociações.

Autoridades européias têm reiterado que a União Européia está muito reticente sobre a possibilidade de se fechar um acordo com o Mercosul antes de qualquer definição na OMC. Isto não quer dizer que não haverá um processo intenso de negociações, porém, o objetivo dificilmente será o de concluir o acordo ainda este ano. Uma consideração central é o fato de que a importância do Mercosul, em termos comerciais e de investimento, não é tão grande quanto se possa supor – o que pode levar a União Européia a rever, também, a importância que dá a um acordo de associação com o bloco sul-americano.

Nas últimas três décadas o Mercosul não conseguiu ser mais do que 3,3% do total das importações ou 2,9% das exportações da U.E. – o que faz do Mercosul, mesmo como bloco de quatro países, apenas a décima maior origem das importações e o nono maior destino das exportações européias. O Brasil é, claramente, o maior parceiro individual dentro do Mercosul, tendo acumulado superávits crescentes que já chegam a mais de US\$ 7 bilhões. A situação para investimentos é um pouco mais atraente, já que a U.E. tem sido um parceiro de peso, contabilizando em torno de 7% a 8% do total de seus investimentos diretos estrangeiros no Mercosul.

Assim, caso as demandas européias não sejam “plenamente” satisfeitas nas negociações, não é muito difícil para a Comissão de Bruxelas deixar de lado o acordo por razões comerciais. No entanto, é conhecido que as intenções européias se revestem de grande interesse geopolítico e dizem respeito, com vigor, à posição dos Estados Unidos na região. Muito, nas negociações, foi motivado pelo paralelismo europeu com as negociações hemisféricas. A ambição de Pascal Lamy à frente da Comissão Européia em 2004 surpreendeu justamente pela desvinculação que, pela primeira vez, existiu entre as negociações inter-regionais e a ALCA. Não há, no horizonte, qualquer razão para crer que os Estados Unidos voltem à mesa de negociação, hemisférica ou bilateral, com o Mercosul. A União Européia, portanto, deverá interessar-se pelo Mercosul mesmo na ausência do impulso externo que sempre havia representado a ALCA.

Talvez a solução para um “final feliz” nas negociações Mercosul-U.E. esteja nas mãos do Brasil e do Mercosul, já que uma oferta “apropriada” por parte dos sul-americanos talvez pudesse re-engajar o interesse dos europeus. No entanto, se o processo, até o momento, é uma indicação do tipo de barganha que se pode esperar dos europeus no futuro próximo, as negociações tenderão a se tornar cada vez mais difíceis de manejar para o Brasil e o Mercosul, que não dispõem de muito espaço de manobra – interna ou externamente. O desequilíbrio nas ofertas não foi pequeno, até agora, e o futuro não parece apontar para uma maior flexibilidade européia nos temas de interesse do Mercosul.

Bibliografia

ABIQUIM, Relatório Anual, vários anos, <http://www.abiquim.org.br/rela/indice.pdf>

ANFAVEA, Anuário Estatístico, <http://www.anfavea.com.br/Index.html>

CASTILHO, M.R., “Acordo Mercosul-União Européia: Perspectivas das Exportações de Manufaturados”, em MARCONINI, M., FLORES, R. co-organizadores, Acordo Mercosul-União Européia: Além da Agricultura, Fundação Konrad Adenauer, Maio 2003;

JANK, M. “Concluding the Doha Round: A Bright Future for Global Agricultural Trade? A Brazilian Perspective” em AGRA Outlook 2007, Londres, 28 de março de 2007.

KUME H., PIANI, G., MIRANDA, P., CASTILHO, M.R., “Acordo de Livre-Comércio Mercosul – União Européia: Uma Estimativa dos Impactos no Comércio Brasileiro”, Texto Para Discussão N° 1054, IPEA, Rio de Janeiro, Novembro de 2004.

MARCONINI, M. OMC, “Services in Regional, Agreements between Latin American and developed countries” em Série Comercio Internacional, n° 66, Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe das Nações Unidas (CEPAL), Division of International Trade and Integration, Santiago do Chile, março de 2006.

MARCONINI, M. OMC, Acordos Regionais e o Comércio de Serviços: Normativa Internacional e Interesse Brasileiro, Editora Aduaneiras, Junho 2003;

MARCONINI, M. “A ALCA e o Comércio de Serviços Brasileiro: Normativa e Interesse” O Brasil e a ALCA, Câmara dos Deputados, Congresso Nacional, Instituto Brasileiro de Pesquisas sobre Relações Internacionais (IPRI), Brasília, 2002.

SISTEMA ALICE, Sistema de Análise das Informações de Comércio Exterior, Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

UNICAMP, Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: Impactos das Zonas de Livre Comércio, Campinas, Março de 2003