



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA  
CAMPUS V – MINISTRO ALCIDES CARNEIRO  
CENTRO DE CIÊNCIAS BIOLÓGICAS E SOCIAIS APLICADAS  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM RELAÇÕES INTERNACIONAIS**

**ELANA BEATRIZ SILVA SABINO DE FARIAS**

**MERCOSUL E UNIÃO EUROPEIA: PERSPECTIVAS DA COOPERAÇÃO  
INTER-REGIONAL NO ÂMBITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL**

**JOÃO PESSOA - PB  
2015**

**ELANA BEATRIZ SILVA SABINO DE FARIAS**

**MERCOSUL E UNIÃO EUROPEIA: PERSPECTIVAS DA COOPERAÇÃO  
INTER-REGIONAL NO ÂMBITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao  
Curso de Graduação em Relações Internacionais da  
Universidade Estadual da Paraíba, em cumprimento  
à exigência para obtenção do grau de Bacharel em  
Relações Internacionais.

Orientadora: Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Jacqueline Echeverría Barrancos

**JOÃO PESSOA - PB  
2015**

É expressamente proibida a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano da dissertação.

F224m Farias, Elana Beatriz Silva Sabino de  
Mercosul e União Europeia [manuscrito] : perspectivas da  
cooperação inter-regional no âmbito do comércio internacional /  
Elana Beatriz Silva Sabino de Farias. - 2015.  
104 p. : il. color.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Relações  
Internacionais) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de  
Ciências Biológicas e Sociais Aplicadas, 2015.

"Orientação: Profa. Dra. Jacqueline Echeverría Barrancos,  
Departamento de Relações Internacionais".

1. Cooperação internacional. 2. Comércio internacional. 3.  
Mercosul. 3. União Europeia. I. Título.


21. ed. CDD 327.17

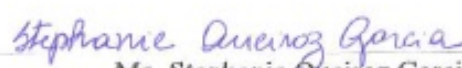
ELANA BEATRIZ SILVA SABINO DE FARIAS

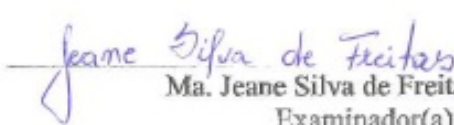
MERCOSUL E UNIÃO EUROPEIA: PERSPECTIVAS DA COOPERAÇÃO INTER-REGIONAL  
NO ÂMBITO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

Monografia apresentada ao Curso de Relações  
Internacionais da Universidade Estadual da  
Paraíba.

Aprovado(a) em 06 / 07 / 2015 .

  
Dra. Jacqueline Echeverria Barrancos /UEPB  
Orientador(a)

  
Ma. Stephanie Queiroz Garcia /UEPB  
Examinador(a)

  
Ma. Jeane Silva de Freitas/UEPB  
Examinador(a)

Dedico esse Trabalho à minha família, por todo o esforço, dedicação, apoio e, sobretudo, amor aplicados em todos os momentos da minha vida.

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus, pela vida, fé, sabedoria e amor que guiam, continuamente, o meu caminho.

À minha sublime família, por toda a dedicação, a compreensão e o amor exercidos nas suas plenitudes ao longo de toda a minha formação humana.

À Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Jacqueline Echeverría Barrancos, professora do curso de Relações Internacionais da Universidade Estadual da Paraíba e orientadora deste Trabalho, por todo o seu empenho em suas dignificantes e edificantes responsabilidades.

Ao conjunto de professores do Curso de Relações Internacionais da Universidade Estadual da Paraíba, que contribuíram para a minha singular formação humana, técnica e profissional. Agradeço pelos seus conhecimentos e vivências demonstradas nas disciplinas ministradas.

Aos funcionários da Universidade Estadual da Paraíba, por suas oportunas orientações e providências, atendendo, assim, as minhas necessidades acadêmicas.

Aos colegas de turma, por todos os incontáveis apoios, assim como momentos de amizade e solidariedade vivenciados durante todo o curso de Relações Internacionais.

Por fim, agradeço a todos que, direta ou indiretamente, também contribuíram para o meu aperfeiçoamento pessoal e profissional.

“A cooperação internacional no mundo depende, essencialmente, de uma nova ética cívica global que condicione e oriente as ações da comunidade mundial”.

(Comissão sobre Governança Global, 1996)

## RESUMO

A monografia enfoca as relações entre Mercosul e União Europeia com o objetivo de analisar as perspectivas da cooperação inter-regional entre esses dois blocos regionais no âmbito do comércio internacional, identificando as evoluções e os posicionamentos de ambos os blocos em função das negociações ocorridas no período de 1995 a 2015. Esse marco de delimitação sucede em função de coleta prévia de textos científicos sobre o tema, bem como de informações divulgadas em apropriados sítios governamentais e veículos de comunicação. Com base no contexto das Relações Internacionais, o trabalho engloba três temas referenciais que decorrem conjugados: (a) o escopo da cooperação internacional, considerando os processos de integração regional na América do Sul e na Europa; (b) o escopo do comércio internacional, abrangendo toda a operacionalização comercial contemporânea; e (c) os condicionantes das relações entre o Mercosul e a União Europeia conforme as premissas do Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional. Por meio da abordagem qualitativa, o método de investigação adotado no trabalho abrangeu a análise documental, bibliográfica e exploratória, no contexto dos estágios evolutivos da cooperação inter-regional dos blocos. Esse contexto evidencia que as partes envolvidas nas relações entre o Mercosul e a União Europeia devem buscar, mediante diligenciada negociação integrativa, efetiva solução ganha-ganha que proporcione vantagens marcantes para ambos os blocos. A solução então acordada e fruída de promoção do livre comércio entre os blocos deve aumentar as competitividades dos produtos, bem como possibilitar melhorias nas qualidades de vida das populações dos países integrantes. Uma vez concretizada, a auspiciosa parceria comercial entre o Mercosul e a União Europeia pode propiciar as vantajosas ampliações das participações dos seus países integrantes de ambos os blocos nos espaços econômicos do ambiente internacional.

**PALAVRAS-CHAVES:** Cooperação Internacional. Comércio Internacional. Mercosul. União Europeia.



## **ABSTRACT**

The paper focuses on the relationship between Mercosur and the European Union in order to analyze the prospects of interregional cooperation between the two regional blocs in international trade, identifying the evolution and positioning of both blocks on the basis of negotiations during the period 1995-2015. This delimitation landmark case in prior collection function of scientific texts on the subject, as well as information published in appropriate government sites and media outlets. Based on the context of international relations, the work comprises three reference topics arising conjugates: (a) the scope of international cooperation, taking into account the regional integration processes in South America and Europe; (b) the scope of international trade, covering all contemporary commercial operation; and (c) the conditions of relations between Mercosur and the European Union as the premises of the Framework Agreement on Inter-Regional Cooperation. Through the qualitative approach, the research method used at work included the analysis of documents, bibliographical and exploratory, in the context of evolutionary stages of interregional cooperation of the blocks. This context makes it clear that the parties involved in the relations between Mercosur and the European Union should seek, by diligenciada integrative negotiation, effective win-win solution that provides remarkable benefits for both blocks. The then agreed and fruída solution to promote free trade between the blocks should increase the competitive- the products as well as allow improvements in living qualities of the populations of member countries. Once implemented, the auspicious commercial partnership between Mercosur and the European Union can provide the advantageous expansion of the holdings of the member countries of both blocs in the economic areas of the international environment.

**KEYWORDS:** International Cooperation. International Trade. Mercosur. European Union.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Tabela 1 - Comércio entre UE e Mercosul (1991 a 2005) .....	78
Gráfico 1 - Estrutura das importações da UE provenientes do Mercosul (em €milhões) .....	79
Gráfico 2 - Estrutura das exportações da UE provenientes do Mercosul (em €milhões) .....	80

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>11</b>
<b>2 ESCOPO DA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL.....</b>	<b>14</b>
2.1 Teorias de Cooperação Internacional.....	14
2.2 Contexto de Globalização e Competitividade.....	17
2.3 Integração Econômica.....	27
2.4 Integração Regional na América do Sul.....	32
2.5 Integração Regional na Europa.....	34
2.6 Cooperação entre Mercosul e União Europeia.....	35
<b>3 ESCOPO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL.....</b>	<b>38</b>
3.1 Transações Comerciais de Bens.....	40
3.2 Transações Comerciais de Serviços e Rendas.....	42
3.3 Transferências Unilaterais.....	43
3.4 Transações Financeiras.....	44
3.5 Saldos das Transações Correntes e do Balanço de Pagamentos.....	45
3.6 Termos do Comércio Internacional ( <i>International Commercial Terms-Incoterms</i> )....	47
3.7 Barreiras ao Comércio Internacional.....	51
3.8 Modalidades de Pagamentos e Recebimentos Internacionais.....	52
3.9 Moeda e Câmbio no Comércio Internacional.....	55
3.10 Negociação Internacional.....	69
3.11 Organizações Internacionais Intervenientes no Comércio.....	70
3.12 Acordos Internacionais de Comércio.....	74
<b>4 RELAÇÕES ENTRE MERCOSUL E UNIÃO EUROPEIA.....</b>	<b>77</b>
4.1 Comércio entre Mercosul e União Europeia.....	77
4.2 Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional.....	82
<b>5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>87</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>89</b>
<b>ANEXO.....</b>	<b>92</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O fenômeno da globalização teve início no século XVI com a expansão da economia europeia para regiões da América, Ásia e África. Na sua evolução histórica, esse fenômeno tem resultado de vários processos políticos, econômicos, culturais e sociais caracterizados por um mundo sem fronteiras, de Estados interdependentes e de maior abertura econômica mediante a formação de blocos regionais. (DIAS, 2004)

Nesse contexto, os processos mundiais desencadearam um novo realinhamento entre os países, notadamente, impulsionado pelas mudanças significativas nas formas da organização da sociedade, dos sistemas de produção e consumo advindos das significativas mudanças do comércio internacional. (RAMOS, 2004)

A análise da cooperação inter-regional entre o Mercosul e a União Europeia (EU) no âmbito do comércio internacional engloba três temas referenciais que decorrem conjugados: (a) o contexto da cooperação internacional; (b) o contexto do comércio internacional; e (c) as relações inter-regionais desenvolvidas entre o Mercosul e a UE. Nesses termos, o trabalho descortina as perspectivas da cooperação inter-regional entre o Mercosul e a UE no âmbito do comércio internacional.

A justificativa do trabalho sucede em razão da necessidade da conjugação entre o desenvolvimento de novas formas de cooperação internacional e o desenvolvimento do comércio internacional que assoma premente no contexto de globalização e competitividade. Nesse contexto condicionante, os multilateralismos vigentes nas relações internacionais contemporâneas desencadearam os contatos inter-regionais efetivados entre Mercosul e UE mediante diligenciados processos de cooperação internacional. As iniciativas de integração econômica entre Mercosul e UE têm ocorrido com vista à ampliação da zona de livre comércio entre esses blocos econômicos, notadamente, a partir do *Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional* firmado em 1995 na cidade de Madri (Espanha).

A problemática ou questão não solvida de pesquisa que norteia o trabalho consiste na análise das perspectivas da cooperação inter-regional entre o Mercosul e a UE no âmbito do comércio internacional. Uma vez que a problemática de pesquisa suceda colocada em termos interrogativos, o trabalho visa a responder a seguinte pergunta: **quais são as perspectivas da cooperação inter-regional entre o Mercosul e a UE no âmbito do comércio internacional?**

Essa problemática ou questão não solvida de pesquisa em âmbito geral fica desdobrada em outras três questões não solvidas de pesquisa em âmbitos específicos que estão a seguir enunciadas.

(1ª) Qual é o escopo da cooperação internacional, oportunamente, considerando os processos de integração regional na América do Sul e na Europa?

(2ª) Qual é o escopo do comércio internacional, abrangendo toda a institucionalização e a operacionalização pertinentes à dinâmica comercial no mundo contemporâneo?

(3ª) Quais são os condicionantes das relações entre o Mercosul e a UE conforme as premissas estabelecidas no Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional?

Nesses termos, o objetivo geral do trabalho consiste em analisar as perspectivas da cooperação inter-regional entre o Mercosul e a UE no âmbito do comércio internacional como ajustada solução para a problemática ou questão não solvida de pesquisa, especialmente, identificada em âmbito geral.

Os objetivos específicos do trabalho estão a seguir apresentados como ajustadas soluções para as outras três questões não solvidas de pesquisa desdobradas do âmbito geral em âmbitos específicos.

(1ª) Descrever o escopo da cooperação internacional, oportunamente, considerando os processos de integração regional na América do Sul e na Europa. toda a institucionalização e a operacionalização pertinentes à dinâmica comercial no mundo contemporâneo.

(3ª) Identificar os condicionantes das relações entre o Mercosul e a UE conforme as premissas estabelecidas no Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional.

Os procedimentos metodológicos estão definidos conforme as usuais taxonomias apresentadas por Fialho; Otani; Sousa (2007), Vergara (2014) e Bertucci (2008), ainda que existam outras classificações para as pesquisas científicas. De acordo com essas taxonomias, as pesquisas científicas apresentam a seguinte configuração: (a) classificação quanto aos fins; (b) classificação quanto aos meios; e (c) classificação quanto à forma de abordagem.

Com base nessa referenciada taxonomia apresentada, os procedimentos metodológicos adotados no trabalho monográfico ora elaborado redundam identificados sob as seguintes classificações: (a) pesquisa exploratória quanto aos fins; (b) pesquisa bibliográfica e documental quanto aos meios; e (c) pesquisa qualitativa quanto à forma de abordagem.

A pesquisa é exploratória quanto aos fins por buscar mais informações de modo a aprofundar os conhecimentos vigentes, além de pesquisar algo pouco elucidado, sobre as perspectivas da cooperação inter-regional entre o Mercosul e a UE no âmbito do comércio internacional.

A pesquisa é bibliográfica quanto aos meios por suceder elaborada a partir de referencial publicado que abrange livros, artigos científicos, jornais e revistas. Ela engloba fontes primárias e fontes secundárias da literatura especializada em âmbito nacional e

internacional que decorrem pertinentes às perspectivas da cooperação inter-regional entre o Mercosul e a UE no âmbito do comércio internacional.

A pesquisa é documental quanto aos meios por utilizar, de forma indireta, documentos que não foram analisados nem comentados, incluindo arquivos (públicos e particulares), dados estatísticos, leis, resoluções e normas, sobre as perspectivas da cooperação inter-regional entre o Mercosul e a UE no âmbito do comércio internacional. As fontes são identificadas, especialmente, nos contextos dos sítios oficiais da Internet, bem como nos contextos dos documentos oficiais pertinentes a organizações e instituições internacionais.

A pesquisa é qualitativa quanto à forma de abordagem porque visa a expressar em palavras os fundamentos e as perspectivas, reveladas sob análise crítica, da cooperação inter-regional entre o Mercosul e a UE no âmbito do comércio internacional.

A estrutura geral do trabalho está consubstanciada em cinco capítulos, além das referências. O primeiro capítulo de introdução apresenta a delimitação temática, a problemática de pesquisa, os objetivos, a justificativa, os procedimentos metodológicos e a estrutura geral do trabalho. O segundo capítulo descreve o escopo da cooperação internacional expresso em termos de: (a) teorias de cooperação internacional; (b) contexto de globalização e competitividade; (c) integração econômica; (d) integração regional na América do Sul; (e) integração regional na Europa; e (f) cooperação entre Mercosul e UE.

O terceiro capítulo descreve o escopo do comércio internacional expresso em termos de: (a) transações internacionais; (b) termos do comércio internacional; (c) barreiras ao comércio internacional; (d) modalidades de pagamentos e recebimentos internacionais; (e) moeda e câmbio no comércio internacional; (f) negociação internacional; (g) organizações internacionais intervenientes no comércio; e (h) acordos internacionais de comércio. O quarto capítulo enuncia as relações entre Mercosul e UE expressas em termos de: (a) comércio entre Mercosul e UE; e (b) Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional. Por fim, o quinto e último capítulo apresenta as considerações finais do trabalho.

## **2 ESCOPO DA COOPERAÇÃO INTERNACIONAL**

O escopo da cooperação internacional está, especialmente, desenvolvido no trabalho por meio dos itens que estão a seguir enunciados: (a) teorias de cooperação internacional; (b) contexto de globalização e competitividade; (c) integração econômica; (d) processo de integração regional na América do Sul; (e) processo de integração regional na Europa; e (f) processo de cooperação entre Mercosul e UE.

### **2.1 Teorias de Cooperação Internacional**

As teorias que elucidam a cooperação entre os Estados são fundamentais para a operacionalização das relações no ambiente internacional contemporâneo. Elas proporcionam o suporte analítico para as seguintes questões: por que os Estados cooperam? como os Estados constroem relações pacíficas entre si? como os processos de integração são desenvolvidos?

O debate teórico sobre a cooperação internacional abrange as relações entre dois Estados (bilateralismo), bem como as relações entre um conjunto de Estados (multilateralismo). De acordo com Dougherty e Pfaltzgraff Junior (2003), apesar de o sistema internacional do século XXI favorecer as iniciativas de cooperação na vertente multilateral, os acordos cooperativos são firmados com mais frequência na vertente bilateral.

Conforme Ruggie (1992), o multilateralismo é uma forma institucional de coordenação das relações entre três ou mais Estados, tendo como base os princípios de conduta generalizados. Os princípios, por sua vez, são expressos em arranjos que incluem organizações e regimes internacionais. O processo de integração favorece tais arranjos, permitindo a criação de uma comunidade política interestatal.

Além dos regimes e das organizações internacionais, Ruggie (1992) enfatiza a existência de fenômenos que moldam o sistema internacional e ajustam o comportamento dos seus atores, constringendo-os em determinadas situações. Tais fenômenos são denominados de “ordem”, como a ordem do comércio livre no final do século XIX e a ordem da economia global no início do século XXI.

Desse modo, Dougherty e Pfaltzgraff Junior (2003) explicam que a ação cooperativa está inserida no enquadramento institucional, com regras, normas e processos de tomada de decisões. As teorias do comportamento cooperativo têm como premissa central a compreensão e o desenvolvimento do consenso político em torno dos acordos institucionais.

O discurso sobre a cooperação internacional, contudo, não surgiu vinculado à concepção da comunidade política (ganhos absolutos), mas sim à concepção do poder estatal (ganhos relativos). Smouts (2004, p. 130) ressalta que

até a Primeira Guerra Mundial, o direito internacional era o da coexistência estatal, tendo como base os pilares da soberania e da igualdade. A garantia da ordem estava pautada no respeito mútuo às competências de cada Estado. Nessa lógica, não havia necessidade de institucionalização e de organismos permanentes. Os Estados emitiam, paulatinamente, as regras destinadas a assegurar sua autopreservação na separação.

O fim da Segunda Guerra Mundial e a criação da Organização das Nações Unidas foram episódios que alteraram o cenário das relações internacionais. A preocupação em evitar novos conflitos em escala global resgatou a concepção da segurança coletiva, perseguido desde o fim do século XIX (CORRÊA, 2010).

Após a Segunda Guerra Mundial, a bipolaridade entre os EUA e a União Soviética gerou dois subsistemas de segurança coletiva, especialmente, baseados na dissuasão. O ambiente político internacional era favorável ao florescimento de iniciativas de intercâmbio, tornando possíveis os mecanismos da cooperação internacional. (CORRÊA, 2010)

Nesse sentido, Corrêa (2010, p. 27) afirma que

apesar das disputas ideológicas que caracterizaram o período da Guerra Fria, foi possível organizar e fazer funcionar um conjunto de organizações, agências, fundos e programas com elevado grau de especialização. Diversas organizações foram construídas, principalmente no âmbito regional, para prover financiamento, cooperação técnica ou para estabelecer sistemas de regulação de produtos e serviços.

A análise da cooperação internacional está incluída nas seguintes correntes teóricas das Relações Internacionais: (a) o Internacionalismo Liberal; (b) o Funcionalismo; (c) o Neofuncionalismo; e (d) o Neoliberalismo.

O **Internacionalismo Liberal** foi a primeira teoria das Relações Internacionais, tendo Immanuel Kant, Norman Angell e Woodrow Wilson como principais autores. Ela surgiu, em 1917, com a preocupação normativa de organizar uma disciplina em torno do estudo da guerra a fim livrar a humanidade de suas consequências nefastas através da paz idealizada. (NOGUEIRA; MESSARI, 2005)

O **Funcionalismo**, por sua vez, tem David Mitrany como principal autor, que forneceu a base teórica para a compreensão da cooperação e da integração. Os escritos funcionalistas têm como base a ampliação de temas técnicos pautados na ação cooperativa que ultrapassa as fronteiras dos Estados.

De acordo com Guedes (2012), o Funcionalismo está baseado em duas premissas gerais: (a) existência de um conjunto de necessidades comuns que unem os indivíduos para além das fronteiras estatais no mundo pós-Segunda Guerra Mundial (esse conjunto de necessidades é traduzido em áreas para a provisão de serviços mútuos); e (b) existência de uma harmonia natural de interesses presente em determinadas áreas e, por causa disso, os



Estados caminham para uma sociedade cosmopolita.

Dougherty e Pfaltzgraff Junior (2003) argumentam que a cooperação funcional como meio para solucionar as necessidades existentes no sistema internacional redundam no alicerce para uma teia cooperativa cada vez mais densa, resultando, assim, na progressiva consolidação de instituições e regimes internacionais.

O **Neofuncionalismo** tem Ernst Haas, Philippe Schmitter, Leon Lindberg, Joseph Nye, Robert Keohane e Lawrence Scheineman como principais autores. De acordo com Dougherty e Pfaltzgraff Junior (2003), a contribuição neofuncionalista reside na verificação, na modificação e na elaboração de hipóteses relativas à integração.

Haas (1980) define integração como

processo através do qual os atores políticos, a partir de diversos enquadramentos nacionais, são persuadidos a transferir as suas lealdades, expectativas e atividades políticas para um novo centro, cujas instituições detêm, ou reclamam, jurisdição sobre os Estados nacionais consolidados.

Dougherty e Pfaltzgraff Junior (2003) explicam que a integração é um fenômeno multidimensional, que abrange as dimensões política, econômica, social e cultural. O processo integrador conduz ao sentimento de pertencimento à comunidade formada e a integração surge como resultado da interconexão entre as sociedades intraestatais.

O sucesso da integração depende da interiorização do processo integrador e, por conseguinte, do compromisso com o mesmo. Nesse processo, Dougherty e Pfaltzgraff Junior (2003) enfatizam que os Estados atualizam os seus interesses nacionais em um panorama integrador mais abrangente com a finalidade de alcançarem vantagens coletivas.

Dessa forma, as instituições regionais como UE e Mercosul podem vivenciar períodos de desenvolvimento, inclusive, através do aprofundamento da cooperação na política comercial. Dougherty e Pfaltzgraff Junior (2003) argumentam que o planejamento a longo prazo da integração contém, necessariamente, os seguintes elementos: (a) o empenho ideológico; (b) o acesso a mercados; e (c) a ampliação das fontes de mão-de-obra.

Além do Neofuncionalismo, há o **Neoliberalismo**, que tem como principais autores Robert Axelrod, Stephen Krasner, Joseph Nye e Robert Keohane. Para eles, o sistema internacional é anárquico e as ações dos Estados podem ser explicadas a partir desse princípio organizador da estrutura. Os Estados podem ter interesses comuns que resultem na cooperação, tendo em vista a forma em que o contexto da interação está estruturado. (NOGUEIRA; MESSARI, 2005)

Em face das teorias de cooperação, Dougherty e Pfaltzgraff Junior (2003) elucidam que o fator-chave para o comportamento cooperativo é a reciprocidade. Os Estados podem

desenvolver relações cooperativas em função da participação em organizações e regimes internacionais. O efeito *spillover*, propugnado por Haas (1980), consiste no transbordamento dos contatos bilaterais e multilaterais, tendo em vista as vantagens coletivas. O regime aduaneiro do comércio internacional é um exemplo marcante disso.

Nesses termos, a cooperação internacional consiste na base referencial para o desenvolvimento e a compreensão da dinâmica das relações efetivadas entre as instituições regionais do Mercosul e da UE. De forma geral, essa dinâmica de cooperação internacional sucede condicionada pelo contexto de globalização e competitividade, notadamente, verificado tanto em nível regional e continental como em nível mundial.

## 2.2 Contexto de Globalização e Competitividade

A **globalização** significa, conforme definição de Farias Neto (2011), a ampliação quantitativa e qualitativa da atividade humana em geral no globo terrestre. A globalização apresenta os distintos enfoques a seguir identificados: (a) globalização nos mercados de objetos econômicos (bens e serviços); (b) globalização nos mercados de objetos financeiros (moedas e títulos); (c) globalização na geração e na difusão de tecnologias; (d) globalização na padronização institucional e de regulamentação; e (e) globalização no modo de vida.

O enfoque da globalização nos mercados de objetos econômicos evidencia a expansão na produção e no comércio de bens e serviços sob contexto de concorrência acirrada em âmbito internacional. Nesse contexto de competitividade, a competência gerencial e tecnológica resulta como fator prioritário a ser diligenciado em todas as organizações empresariais, sociais e estatais. O enfoque da globalização nos mercados de objetos financeiros denota a expansão das atividades com moedas e títulos internacionais, que tem condicionado a desregulamentação financeira e a liberalização cambial de modo a facilitar as operações financeiras internacionais. (FARIAS NETO, 2011)

O enfoque da globalização na geração e na difusão de tecnologias assinala as estratégias desenvolvidas por organizações transnacionais e multinacionais, que englobam recomposições de investimentos e operações para ajustamento aos mercados globalizados cada vez mais competitivos. As organizações transnacionais têm operações em nações distintas, enquanto as organizações multinacionais têm sócios de nações distintas. A geração e a difusão de novas tecnologias em escala global promovem a renovação sistemática dos paradigmas tecnológicos e gerenciais que atingem organizações do setor privado, do setor público e do terceiro setor. (FARIAS NETO, 2011)

As novas tecnologias geram a transfiguração de atividades tradicionais e o surgimento

de novas atividades de vanguarda. Os Estados têm buscado desenvolver estratégias ativas de evolução tecnológica no sentido de expandir as suas atividades, internacionalmente, mediante incrementos de comércio exterior e/ou investimentos para ampliação quantitativa e qualitativa da capacidade instalada. O acirramento da concorrência internacional tem suscitado políticas protecionistas e formação de blocos econômicos e mercados comuns. Muitas vezes, as pesquisas tecnológicas têm sido realizadas em conjunto mediante cooperação internacional entre Estados, organizações empresariais e organizações de pesquisa de modo a promover redução de custos e a melhoria dos resultados obtidos. (FARIAS NETO, 2011)

O enfoque da globalização na padronização institucional e de regulamentação ressalta a vigência disseminada no mundo de instituições e regulamentações estabelecidas sob formas cada vez mais padronizadas. Essa padronização ocorre no sentido de viabilizar e de ampliar as transações internacionais, obtendo assim quantidades, qualidades e velocidades mais elevadas, além de custos mais reduzidos. Os blocos econômicos e os mercados comuns são formados mediante a padronização institucional e de regulamentação com vista a promover a ampliação das relações efetuadas entre os seus respectivos Estados integrantes. O exemplo marcante de globalização na padronização institucional consiste na adoção do euro como moeda única (unidade referencial padrão para expressão de valor econômico) em substituição às moedas originais de Estados pertencentes à UE. (FARIAS NETO, 2011)

Por fim, o enfoque da globalização no modo de vida considera a similaridade vigente nos Estados em termos de hábitos, costumes e estilos de vida. O modo de vida globalizado fica refletido nas características pertinentes às atividades e aos produtos que são desenvolvidas em função das preferências expressas nos requisitos demandados por indivíduos e organizações em geral. O modo de vida vigente no mundo redundando cada vez mais homogeneizado, porquanto modelado e padronizado a partir da disseminação vasta no globo terrestre de informação, som, voz, imagem, publicidade e propaganda, além de bens e serviços em geral. O contexto de globalização vigente no mundo apresenta causas básicas determinantes e efeitos básicos resultantes que sucedem sob sistemática e contínua relação de retroalimentação em ciclo inevitável. Nessa relação incessante e inexorável, os efeitos gerados pelas causas retroalimentam as causas que, por sua vez, retroalimentam os efeitos de maneira sistemática, contínua e recrudescente. (FARIAS NETO, 2011)

De acordo com Farias Neto (2011), as **causas básicas da globalização** abrangem: (a) as evoluções tecnológicas em termos de tecnologias de transportes, de telecomunicações, de telemática, de informação e de produção; e (b) a expansão mercantilista de organizações transnacionais e multinacionais. As evoluções tecnológicas ampliam de forma quantitativa e

qualitativa as atividades efetivadas e as capacidades instaladas das organizações globais para produção e disseminação de produtos no globo terrestre.

As evoluções tecnológicas sucedem nas tecnologias de produção, nas tecnologias de transporte aeroviário, hidrovial, rodoviário, ferroviário e dutoviário, nas tecnologias de telecomunicações e telemática e nas tecnologias de informação. As evoluções tecnológicas promovem integração nos contextos nacionais e internacionais em relação a opressões políticas, restrições econômicas, limitações geográficas e desigualdades de oportunidades. O desempenho das organizações globais está condicionado por tecnologias que geram maior efetividade às transações com bens e serviços, bem como às transações com moedas e títulos, elidindo, assim, limites de tempo e de espaço no globo terrestre. (FARIAS NETO, 2011)

Desse modo, a globalização associada à redução de barreiras monetárias e comerciais entre os Estados decorre em razão da utilização de tecnologias cada vez mais evoluídas. As evoluções tecnológicas, além das evoluções organizacionais e gerenciais, têm elevado o nível de automação e de integração das atividades pertinentes à elaboração de projetos, à produção e à comercialização de produtos, reestruturando assim os padrões de competitividade em âmbito mundial. A propagação das evoluções tecnológicas tem recrudescido mediante o processo de desregulamentação e de progressiva redução do protecionismo, oportunamente, praticado pelos Estados no globo terrestre. (FARIAS NETO, 2011)

As tecnologias de informação evoluídas permitem a divulgação ampla, instantânea e constante de informações, sem limitações determinadas por divisas políticas, o que promove a expansão da participação de indivíduos e organizações em âmbito mundial. O acesso amplo e disseminado à informação, pelos diversos meios eletrônicos (rádio, televisão, telefone, fax e internet) e impressos (jornais, revistas e livros), tem transfigurado as coletividades em todo o mundo. A informação e o conhecimento logram cada vez mais movimentação a custo baixo de modo livre e veloz pelo mundo. Por conseguinte, a atividade humana fica baseada cada vez mais no volume crescente de informação e conhecimento. Os indivíduos, as organizações e os governos de Estados têm condições privilegiadas de avaliar e comparar o desempenho de uns em relação aos outros, ocasionando, assim, a possibilidade do atendimento ampliado de desejos (necessidades e expectativas) dos cidadãos em nível mundial. (FARIAS NETO, 2011)

A outra causa básica da globalização consiste na expansão mercantilista de organizações transnacionais e multinacionais que sucede em razão dos ganhos resultantes das economias de escala e das economias de escopo efetivadas no globo terrestre. Os ganhos resultantes das economias de escala são proporcionados pelas reduções de custos fixos unitários que são obtidas em função da ampliação da produção até o limite da capacidade

instalada. Os ganhos resultantes das economias de escopo decorrem pelos resultados obtidos a partir da flexibilização da produção com a elevação dos níveis de eficácia e eficiência, além da ampliação de mercados. A flexibilização promove a diferenciação e a diversificação da atividade produtiva. A diferenciação consiste na multiplicidade de atributos incorporada à mesma linha de produtos. A diversificação consiste na multiplicidade de produtos gerados com base na mesma capacidade instalada de produção. (FARIAS NETO, 2011)

Desse modo, esclarece Farias Neto (2011), as organizações transnacionais e multinacionais buscam a expansão mercantilista com vista à obtenção dos ganhos resultantes das economias de escala e das economias de escopo, além do oportuno ajustamento aos mercados globalizados que ficam cada vez mais competitivos. Essa expansão das organizações sucede sob as formas típicas a seguir identificadas: (a) expansão horizontal; (b) expansão vertical; (c) expansão em congêneres; e (d) expansão em conglomerado.

A expansão horizontal ocorre pela ampliação da capacidade instalada para produção do mesmo produto, podendo ser realizada pelas organizações de forma isolada ou mediante a integração oportuna com outras organizações que apresentem relação de concorrência entre si. A expansão horizontal gera os aumentos das participações de mercado das organizações, além dos ganhos resultantes das economias de escala e das economias de escopo, ainda que ocasione a concentração dos riscos pertinentes ao mesmo negócio. (FARIAS NETO, 2011)

A expansão vertical ocorre pela ampliação da capacidade instalada para produção de um produto antes vendido ou para produção de um produto antes comprado pela organização. Essa expansão pode ser realizada pelas organizações de forma isolada ou mediante a integração oportuna com outras organizações que apresentem relações de clientes ou de fornecedoras uma da outra. A expansão vertical proporciona o aumento dos valores agregados pelas organizações em função da ampliação e da integração ajustada de certos processos de produção, ainda que ocasione a concentração dos riscos no mesmo negócio. Essa agregação de valores gerada pela expansão vertical está associada aos ganhos obtidos por economias de escala e economias de escopo no âmbito das organizações. (FARIAS NETO, 2011)

A expansão em congêneres sucede pela ampliação da capacidade instalada para produção de produtos congêneres pertencentes ao mesmo setor de atividade. Essa expansão pode ser realizada pelas organizações de forma isolada ou mediante a integração oportuna com outras organizações que participem do mesmo setor de atividade, sem apresentarem relações de concorrência, nem relações de clientes ou de fornecedoras uma da outra. Nesse tipo de expansão, as organizações desenvolvem operações relevantes em comum tais como a compra do (s) mesmo (s) insumo (s) ou a utilização do mesmo padrão operacional para

distribuição de produtos. A expansão em congênere proporciona resultados pelos ganhos obtidos por economias de escala e economias de escopo, especialmente, apurados nas operações comuns que resultam então integradas. Esses ganhos decorrem das condições mais favoráveis à consecução de níveis melhores de eficácia e de eficiência, notadamente, determinantes do aumento de receita e/ou da redução de custo. (FARIAS NETO, 2011)

A expansão em conglomerado ocorre pela ampliação da capacidade instalada para produção de produtos pertencentes a outros setores de atividade. Essa expansão pode ser realizada pelas organizações de forma isolada ou mediante a integração oportuna com outras organizações atuantes em setores de atividades diferentes. As organizações ficam assim integradas na expansão em conglomerado porquanto não apresentem operações relevantes em comum, nem relações de concorrência entre si, tampouco relações de clientes ou de fornecedoras uma da outra. A expansão em conglomerado propicia às organizações: (a) a participação em outros negócios; (b) a conquista de outros mercados; (c) a diversificação da produção; (d) a ampliação do volume de investimentos e de operações; e (e) a pulverização dos riscos pertinentes aos negócios diversificados. (FARIAS NETO, 2011)

De acordo com Farias Neto (2011), os **efeitos básicos da globalização**, que retroalimentam as causas anteriormente enunciadas, abrangem: (a) a expansão das atividades mundiais com qualidade, quantidade, velocidade e intensidade cada vez mais elevadas, além de custos cada vez mais reduzidos; (b) os ganhos resultantes das economias de escala e das economias de escopo; e (c) a transfiguração das atividades, em geral, expressa em ameaças e oportunidades, problemas e soluções para os indivíduos e as organizações de todo o mundo.

A globalização ocasiona a multiplicação das organizações globais, em que a gestão não fica limitada a fronteiras nacionais, mas fica efetivada com base em análise da competitividade vigente nas várias plantas localizadas nos Estados onde essas organizações desenvolvem atividades. Essa gestão globalizada tende a promover uma concentração da concorrência internacional em um número cada vez menor de organizações globais. A competição global abarca também as pequenas e médias organizações que mantêm relações com as grandes organizações multinacionais e transnacionais. (FARIAS NETO, 2011)

A interpenetração das atividades desenvolvidas pelas organizações globais no âmbito das economias nacionais dos Estados ocasiona a redução significativa da efetividade dos instrumentos convencionais de interferência governamental, especialmente, em termos de política econômica. A exposição aos mercados globalizados induz as organizações globais no sentido da elevação dos padrões de competitividade, diligenciada com base em parâmetros referenciais do mercado mundial, ocasionando marcantes ajustes nas estruturas de mercado,

de produção e de gestão das organizações. (FARIAS NETO, 2011)

Na globalização, a interdependência entre os Estados fica cada vez ampliada em função do volume intensificado e crescente de transações realizadas no âmbito mundial. A formação de blocos econômicos representa, entre outros aspectos, o desígnio de instituir, ainda que parcialmente, os tradicionais papéis dos Estados nacionais de forma ajustada à interdependência entre os Estados. O reconhecimento de que a globalização diminui a capacidade dos Estados nacionais não deve constituir pretexto para o imobilismo e/ou a inépcia gerencial dos governos nos Estados. Na verdade, a globalização exige cada vez mais, mormente nos Estados menos desenvolvidos, a atuação competente de todos os agentes econômicos, além dos agentes políticos e públicos, tanto no contexto nacional como no contexto internacional globalizado. (FARIAS NETO, 2011)

A globalização, contudo, enseja questões controversas pertinentes à definição das autonomias e às influências dos Estados no contexto internacional. A integração no contexto globalizado acarreta maior interdependência para alguns Estados e maior dependência para outros Estados em escala mundial. Ao promover a internacionalização conjugada à competição em todas as atividades sociais, econômicas e políticas, a globalização condiciona de forma prioritária a gestão dos Estados nos contextos nacionais e internacionais.

Nesses termos, a globalização tem proporcionado problemas e desafios para as instituições na atualidade, especialmente, no contexto do direito internacional, considerando o conflito de competências em termos jurisdicionais. As questões institucionais e jurídicas, que abrangem Estados distintos, têm sido acometidas por sobreposições e lacunas de solução legislativa e judiciária no âmbito internacional. As soluções institucionais no contexto internacional estão associadas à própria noção de soberania, abrangendo sua limitação e sua esfera de competência. Por outro lado, as questões de repercussão internacional sucedem sob situações controversas em que assomam as dificuldades para identificação da legislação a ser aplicada e do tribunal a ser recorrido com jurisdição incontestável. A conjugação plausível das soberanias reais dos Estados distintos com a soberania virtual do Estado global transparece sob perspectivas ainda indefinidas no âmbito mundial. (FARIAS NETO, 2011)

Farias Neto (2011) alerta que os mercados globalizados carecem de regulação e fiscalização para evitar que fiquem destrambelhados. Nesse sentido, os mercados globalizados precisam, certamente, de regulação e de fiscalização globalizadas. As instituições locais, vinculadas aos Estados nacionais, não podem dar conta de tamanha supervisão e governança global. Além disso, uma supervisão poderosa e respeitada deve estar sustentada em um arcabouço institucional poderoso. O desafio consiste em definir como essa supervisão e

governança global pode suceder efetivada por instituições globais, num mundo onde o poder sucede exercido com soberania em nível de Estados nacionais, limitados e autônomos. Os Estados nacionais evoluem focados, precipuamente, em seus próprios interesses nacionais, estando, inexoravelmente, destituídos de liderança e governança global até a atualidade.

O Estado na sua configuração vigente tem a sua efetividade questionada por Farias Neto (2011) com vista a regulação e fiscalização dos mercados globalizados que evoluem sob ingerência de instituições e organizações globais. Os organismos reguladores nacionais, propensamente, falham nos cinco continentes do mundo, em razão das dificuldades para identificar, registrar, prever, prover e supervisionar as atividades globalizadas. A dificuldade sobrelevada ocorre por esses organismos ficarem com seus poderes delimitados nos âmbitos dos Estados. A dúvida que assoma consiste em como controlar mercados e organizações que operam globalmente com instituições cujas jurisdições estão restritas aos âmbitos puramente nacionais. Por conseguinte, os governos dos Estados não podem ser cobrados por soluções que exigem poderes transcendentais aos seus poderes limitados de atuação.

A solução para a governança global, apresentada por Farias Neto (2011), está associada a instituições supra-estatais, especialmente, estabelecidas de forma a salvaguardar as soberanias dos Estados, assim como efetivar ações integradas, mutuamente subsidiadas, com as pertinentes instituições vinculadas em níveis nacionais. Neste arranjo institucional, propugnado pelo autor, deve haver ações conjuntas e sistemáticas entre o órgão maior, posicionado no âmbito global, e os órgãos menores, posicionados nos âmbitos locais (nacionais). A perspectiva utópica vislumbrada por Farias Neto (2011) como alternativa a esse arranjo institucional supra-estatal para governança global está associada à superveniente constituição de um Estado global com a extinção das soberanias dos Estados do mundo.

Farias Neto (2004) afirma que o contexto de globalização exige de organizações e países a incorporação oportuna de tecnologias avançadas e de competências gerenciais evoluídas com vista a fruírem de competitividade recrudescente em níveis de mercado interno e de mercado internacional. Esse contexto de competitividade condiciona organizações e países a buscarem participação marcante e dinâmica nos mercados globalizados, o que sucede mediante a prevalência contínua de padrões elevados de desempenho em termos de qualidade, quantidade e valor (custo e preço). O contexto de competitividade, descrito pelo autor, apresenta as três dimensões de enfoque que estão a seguir enunciadas: (a) a competitividade sistêmica; (b) a competitividade setorial; e (c) a competitividade empresarial.

A **competitividade sistêmica**, conforme Farias Neto (2011), está associada ao nível de desempenho pertinente ao provimento pelo Estado de produtos (bens e serviços) de uso e



interesse público que atendem a todos os entes (indivíduos e organizações) do país. A competitividade sistêmica condiciona o desenvolvimento do país por estar associada aos níveis de qualidade, quantidade e valor dos produtos públicos utilizados por toda a sociedade.

A competitividade sistêmica é determinada pelas políticas públicas de Estado, que exerce papel regulador, concedente e fiscalizador em termos de diligenciar pelo ajustamento ótimo dos atributos de qualidade, quantidade e valor, oportunamente, incorporados aos bens e serviços públicos. A política pública de Estado consolida os propósitos e as diretrizes para o provimento de certo bem e/ou serviço público. Sob a sua configuração geral, o arranjo institucional completo das políticas públicas de Estado engloba: (a) o conjunto das políticas públicas de provimento da infraestrutura socioeconômica de bem estar e produção; (b) o conjunto das políticas públicas de efetivação da ordem econômica (política econômica); (c) o conjunto das políticas públicas de efetivação da ordem jurídica; e (d) o conjunto das políticas públicas de efetivação da ordem nas relações exteriores. (FARIAS NETO, 2011)

O conjunto de políticas públicas para provimento de infraestrutura socioeconômica de bem estar e produção engloba: (a) a política de transportes; (b) a política de energia; (c) a política de telecomunicações e telemática; (d) a política de gás; (e) a política de subsolo mineral; (f) a política de saneamento básico; (g) a política de segurança pública; (h) a política de defesa (terrestre, naval e aérea); (i) a política de educação; (j) a política de saúde; (l) a política de assistência social; (m) a política de previdência social; (n) a política de saneamento ambiental; (o) a política de limpeza pública urbana; (p) a política de habitação social; (q) a política de desenvolvimento urbano; (r) a política de fomento à ciência e à tecnologia; (s) a política de fomento à produção rural; (t) a política de fomento à produção industrial; e (u) a política de fomento ao turismo. (FARIAS NETO, 2011)

O conjunto de políticas públicas de efetivação da ordem econômica, consolidado e identificado como política econômica engloba: (a) a política monetária; (b) a política comercial externa; (c) a política cambial; (d) a política orçamentária de Estado, integrada pela política de receita pública, pela política de gasto público, pela política de monitoramento do saldo orçamentário de Estado e pela política de endividamento público mobiliário; e (e) a política de regulação e fiscalização do mercado financeiro. (FARIAS NETO, 2011)

O conjunto de políticas públicas de efetivação da ordem jurídica engloba: (a) a política de efetivação da ordem legislativa, gerida pelo Poder Legislativo, expressa em termos de elaboração e consolidação da legislação instituída; (b) a política de efetivação da ordem judiciária, gerida pelo Poder Judiciário, expressa em termos de julgamento, punição e redenção com base na legislação instituída; e (c) a política de manutenção da ordem jurídica,

gerida pelo Ministério Público, expressa em termos de preservação da oportunidade, da fidedignidade e do ajustamento da legislação, bem como do julgamento, da punição e da redenção corretas com base na legislação instituída. (FARIAS NETO, 2011)

O conjunto de políticas públicas de efetivação da ordem nas relações exteriores engloba: (a) a política externa, gerida pelos Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, expressa em termos do monitoramento das relações dos entes locais com os entes externos; e (b) a política diplomática, gerida pelos Poderes Executivo, Legislativo e Judiciário, expressa em termos da efetivação das relações diplomáticas firmadas no âmbito dos postos diplomáticos do país acreditados no exterior, assim como dos postos diplomáticos do exterior acreditados no país. (FARIAS NETO, 2011)

A **competitividade setorial**, segundo Farias Neto (2011), está associada às condições propiciadas pela natureza local, que ficam expressas em termos dos recursos físicos disponíveis e do ambiente físico existente. As condições da natureza vigente são patentes de usufruto por todos os entes localizados nesse ambiente natural. As condições naturais ficam expressas na geografia, em termos de relevo e clima, bem como na geologia, em termos de solo e subsolo. Desse modo, enquanto a competitividade sistêmica é provida pelo Estado, a competitividade setorial é provida pela natureza. Por conseguinte, as vantagens competitivas, pertinentes ao setor considerado de atividade econômica, evoluem em função das condições naturais propiciadas por solo, subsolo, relevo e clima.

A competitividade setorial é determinada por vantagens competitivas naturais que podem ser potenciais ou podem ser desenvolvidas de acordo com os requisitos intrínsecos ao dinamismo dos diferentes setores de atividade. De toda forma, a competitividade setorial é aproveitada em função da ação combinada das políticas públicas de Estado com as estratégias das organizações produtivas. Em razão disso, a dimensão setorial da competitividade consiste em referencial comum para gestão das políticas públicas, bem como para gestão das organizações produtivas que podem aproveitar dessa dimensão certos elementos marcantes para seus planos de expansão e suas decisões de investimento. (FARIAS NETO, 2011)

A **competitividade empresarial**, de acordo com Farias Neto (2011), está associada ao nível de desempenho obtido pelas organizações empresariais em função de três fatores determinantes: (a) competência gerencial, resultante da prática de modelos de gestão efetiva e integrada de operações e investimentos; (b) competência tecnológica, resultante da prática de tecnologias avançadas de produtos, processos e informações; e (c) configuração empresarial, resultante das configurações de mercado, propriedade e produção ora vigentes.

A competência gerencial está associada aos níveis de competências integradas para

excelência nas organizações, em geral, que resultam da integração entre fundamentação e mobilização dos gestores com vista a decisões e ações orientadas para a efetividade operacional. A fundamentação decorre dos conhecimentos, que incluem teorias (conceitos e princípios), além de dados e informações, que os gestores dispõem para a efetivação de decisões e ações nas organizações. A mobilização decorre de motivação, intuição, experiência, criatividade inovadora, talento e ética que os gestores dispõem em suas decisões e ações nas organizações. A efetividade operacional consiste na integração ajustada entre a eficácia operacional e a eficiência operacional de modo a obter resultados crescentes pelo desempenho elevado e evolutivo para excelência nas organizações. (FARIAS NETO, 2011)

A competência tecnológica está associada à prática vigente nas organizações em termos de desenvolver, selecionar, licenciar, absorver, adaptar, aperfeiçoar e difundir tecnologias de produção, que abrangem tecnologias de produtos e tecnologias de processos, além de tecnologias de informação. A geração, a aplicação e a difusão dessas tecnologias, nacionais ou importadas, devem suceder nas organizações para efeito de atualização e ajustamento de seus negócios desenvolvidos. A competência tecnológica promove ampliação quantitativa e qualitativa das capacidades instaladas nas organizações, melhorando assim as suas atuações competitivas nos mercados nacional e internacional. (FARIAS NETO, 2011)

A configuração empresarial engloba: (a) a configuração de mercado; (b) a configuração de propriedade; e (c) a configuração de produção. A configuração de mercado fica definida pelos níveis de participação de mercado que as organizações detêm nos mercados fins (de vendas aos clientes) e nos mercados reversos (de compras dos fornecedores), oportunamente, formados no âmbito dos seus negócios desenvolvidos. Desse modo, as organizações atuam em duas configurações típicas de mercado: (a) na configuração dos mercados fins de venda, como fornecedores, em função da oferta (venda) dos seus produtos; e (b) na configuração dos mercados reversos de compra, como clientes, em função da demanda (compra) dos seus recursos econômicos (insumos). (FARIAS NETO, 2011)

As configurações dos mercados fins de venda ficam assim identificadas: (a) monopólios, em que atua um único fornecedor, com participação de mercado integral; (b) oligopólios, em que atuam poucos fornecedores, com participações de mercado concentradas; e (c) concorrências competitivas, em que atuam muitos fornecedores, com participações de mercado pulverizadas. As configurações do mercado de compra ficam assim identificadas: (a) monopsônios, em que atua um único comprador, com participação de mercado integral; (b) oligopsônios, em que atuam poucos compradores, com participações de mercado concentradas; e (c) concorrências competitivas, em que atuam muitos compradores, com

participações de mercado pulverizadas. Em geral, quanto mais pulverizadas as configurações de mercado, além de menores as participações de mercado, por parte dos produtos e/ou das organizações, maiores são os níveis vigentes de competitividade. (FARIAS NETO, 2011)

A configuração de propriedade fica definida a partir das formas de participações societárias dos sócios (cotistas e acionistas) nas organizações empresariais. Essa configuração fica expressa em termos de: (a) identidade e coesão dos sócios; (b) integração e estabilidade na conformação das participações societárias; (c) convergência de interesses e de posturas dos sócios; (d) níveis adequados de valores e prazos requeridos como dividendos pelos sócios em função da estrutura de capital; (e) capacidade econômico-financeira dos sócios nivelada e ajustada às necessidades oportunas de investimentos por parte da organização; (f) potencial para ampliação de capital, especialmente, no âmbito do mercado de capitais; e (g) perfil do mercado de capitais em termos de volume, liquidez e pulverização vigentes, como meio profícuo para ampliação de capital de maneira oportuna, considerando volumes, custos e prazos adequados aos investimentos das organizações empresariais. (FARIAS NETO, 2011)

A configuração de produção fica definida pelas capacidades instaladas nas organizações em termos de: (a) escala da produção, determinante dos ganhos por economias de escala; (b) flexibilidade da produção, determinante dos ganhos por economias de escopo com aproveitamento ótimo dos processos para geração de produtos variados destinados a mercados diversos; (c) automação da produção, determinante dos ganhos por economias de escala e de escopo; (d) grau de verticalização da produção, determinante do nível de agregação de valor em processos e produtos; (e) grau de horizontalização da produção, determinante do nível de participação da produção da organização em relação ao total produzido no mercado; (f) grau de diferenciação da produção, determinante da multiplicidade de atributos dos produtos; e (g) grau de diversificação da produção, determinante da multiplicidade de produtos gerados pela mesma capacidade instalada. (FARIAS NETO, 2011)

### **2.3 Integração Econômica**

Os **blocos econômicos**, segundo Maia (2014), são constituídos para desenvolver o comércio de certas regiões com vista a promover o poder de compra e elevar os níveis de vida dos povos integrantes dos países componentes. Uma vez que o mercado interno de cada país passa a ser disputado também por empresas de outros países-membros do bloco econômico, a concorrência tende a ficar ampliada de modo a ocasionar a melhoria de qualidade e a redução de custos dos produtos disponibilizados para todos.

Maia (2014) explica que os blocos econômicos são constituídos sob as formas de: (a)

Zona de Livre Comércio; (b) União Aduaneira; (c) Mercado Comum; (d) União Econômica; e (e) Integração Econômica Total. Essas formas alternativas de blocos econômicos podem decorrer como estágios sucessivos e evolutivos. Ou seja, a Zona de Livre Comércio (primeiro estágio) pode evoluir para a União Aduaneira (segundo estágio), que pode evoluir para o Mercado Comum (terceiro estágio), que pode evoluir para a União Econômica (quarto estágio), que pode evoluir para a Integração Econômica Total (quinto estágio).

A **Zona de Livre Comércio** é constituída por países que concordam em eliminar ou reduzir as barreiras alfandegárias apenas para as importações de mercadorias produzidas dentro dessa área delimitada pelo respectivo bloco econômico. Todavia, cada país pode adotar uma política própria para produtos originários de países fora da Zona de Livre Comércio. A ALADI (Associação Latino-Americana de Integração), por exemplo, é apenas uma Zona de Livre Comércio, uma vez que não adotou uma tarifa alfandegária comum para produtos originários de países fora da área. Ou seja, a importação de um produto fica sujeita a tarifas alfandegárias diferentes no âmbito dos países-membros da ALADI. (MAIA, 2014)

A **União Aduaneira** sucede mais ampla que a Zona de Livre Comércio, pois além de eliminar as barreiras alfandegárias para as importações de mercadorias produzidas dentro da área delimitada pelo respectivo bloco econômico, adota uma tarifa externa comum (TEC) em relação a produtos importados de países fora da área. Desse modo, a União Aduaneira está constituída com base na isenção aduaneira e na tarifa externa comum (TEC) que sejam praticadas pelos países integrantes do bloco econômico. Na União Aduaneira, qualquer país do bloco pode importar mercadorias de quaisquer outros países do bloco com isenção de tarifas aduaneiras, bem como as mercadorias importadas de países fora da área ficam sujeitas às mesmas tarifas aplicadas nos países que formam o bloco econômico. (MAIA, 2014)

O **Mercado Comum** sucede mais amplo que a União Aduaneira, uma vez que permite a livre circulação de bens, de serviços, de mão de obra e de capitais dentro dos países integrantes do bloco econômico. A **União Econômica** sucede mais ampla que o Mercado Comum, uma vez que apresenta o escopo de harmonizar as políticas econômicas nacionais no âmbito dos países integrantes do bloco econômico. Nesse sentido, os países-membros diligenciam pelo ajustamento sistemático de suas legislações de modo a tornar as mesmas coerentes com os princípios estabelecidos na União Econômica. (MAIA, 2014)

A **União de Integração Total** sucede, enfim, mais ampla que a União Econômica, pois os países integrantes adotam uma política monetária comum que possibilita a criação de um banco central exclusivo e uma moeda única do bloco econômico, além da adoção das condições estabelecidas na União Econômica. Todavia, para o êxito da União de Integração

Total, as economias dos países-membros devem manter coerentes padrões referenciais em termos de taxas de juros, déficits orçamentários, níveis de inflação e dívidas públicas.

Maia (2014) assinala que a moeda comum facilita o comércio dentro do bloco em razão de eliminar os riscos cambiais, pois não há variações cambiais de moedas, bem como o protecionismo cambial amparado em taxas cambiais. A adoção da moeda única, contudo, exige a efetivação de medidas rigorosas de política econômica por parte dos países integrantes do bloco econômico. Na implantação do euro, por exemplo, todos os países-membros da UE deviam apresentar: (a) déficit orçamentário máximo de 3% do PIB; (b) inflação máxima de 1,5% superior à média de três países-membros com menor inflação; (c) dívida pública máxima de 60% do PIB; e (d) taxa de juro máxima de 8,7% a. a.

Maia (2014) afirma que o funcionamento da moeda única pertinente a essa forma de bloco econômico exige que os países-membros constituam uma área monetária ótima. Para obtenção dessa situação (área monetária ótima), segundo o autor, os países-membros devem suportar de forma semelhante os choques externos, bem como devem apresentar dentro do bloco certa mobilidade de mão de obra. O choque externo da alta do preço do petróleo, por exemplo, deveria impactar de forma semelhante todos os países do bloco. Caso o impacto redunde diferente (por um país ser exportador e outro importador de petróleo), haveria retração econômica (com desemprego) no país importador e crescimento econômico (com maiores possibilidades de emprego) no país exportador. A mobilidade da mão de obra ensinaria a recolocação dos desempregados de um país em outro. Esse fato (migração de uma área com retração econômica para outra com crescimento econômico) é comum dentro do mesmo país, porém decorre mais difícil quando a migração ocorre de um país para outro.

Maia (2014) observa que a UE está enfrentando, atualmente, muitas dificuldades, decorrentes da moeda única (euro), porque as condições impostas aos países-membros para o uso do euro não estão sendo cumpridas, especialmente, em termos de déficit orçamentário, inflação, dívida pública e taxa de juro. Ainda que seja destinada a facilitar o comércio intrabloco, a moeda única instável gera dificuldades ao invés de facilidades no comércio (exportação e importação) realizado entre os países-membros do bloco econômico. Em razão disso, alerta o autor, o bloco econômico que atinge o estágio de União de Integração Total, deve constituir o seu banco central para efetivar medidas que promovam a estabilidade da moeda, que permite a estabilidade de preços, certamente, favorável ao comércio intrabloco.

De acordo com Maia (2014), os blocos econômicos informais, constituídos sem apoio da Organização Mundial de Comércio (OMC) abrangem: (a) o G-7, que reúne as sete maiores economias do mundo (Alemanha, Canadá, Estados Unidos, França, Grã-Bretanha, Itália e

Japão); (b) o G-8, que reúne os sete países do G-7 mais a Rússia; (c) o G-20, que reúne os oito países do G-8 mais Arábia Saudita, África do Sul, Argentina, Austrália, Brasil, China, Coreia, Índia, Indonésia, México, Turquia e Fundo Monetário Internacional (FMI); e (d) BRICS, que reúne Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul. Os principais blocos econômicos abrangem: (a) Mercosul; (b) UE; (c) ALADI; (d) NAFTA; e (e) APEC.

O **Mercosul** foi constituído em março de 1991, ocasião em que Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, reunidos em Assunção, firmaram o Tratado de Assunção. A adesão da Venezuela como quinto país-membro do Mercosul ocorreu em outubro de 2005. Além dos países integrantes do Mercosul, são associados ao bloco econômico Bolívia, Chile, Colômbia, Equador e Peru, que não participam da união aduaneira e não têm poder de voto.

Maia (2014) explica que a implantação do Mercosul sucederia em definidas etapas distintas. Na etapa inicial, seria estabelecida uma zona de livre comércio. Em etapas supervenientes, seria constituída uma união aduaneira e, finalmente, o mercado comum dotado com ampla integração. A partir do dia primeiro de janeiro de 1995, o Mercosul ficou constituído como uma união aduaneira. Reuniões marcantes têm ocorrido com vista à consolidação do Mercosul, tais como a de Colônia (Uruguai), em janeiro de 1994, e a de Ouro Preto (Brasil), em dezembro de 1994, que firmou o Protocolo de Ouro Preto. O Protocolo de Olivos, firmado em 2004, instituiu o Tribunal Arbitral Permanente de Revisão do Mercosul.

Maia (2014) relata que o grande objetivo do Mercosul é tornar as economias dos países-membros mais competitivas de modo a fomentar crescimento econômico, gerar mais empregos e promover melhor padrão de vida para a população do bloco. Nesse sentido, as providências abrangeriam: (a) a eliminação das tarifas aduaneiras para o comércio entre os países do bloco; (b) a adoção de política comercial pertinente ao comércio com países fora do bloco, particularmente, em relação à Tarifa Externa Comum (TEC); (c) a adaptação das legislações em termos coerentes com os princípios do mercado em desenvolvimento; e (d) a permissão do livre trânsito de trabalhadores de modo que eles poderiam trabalhar em qualquer país do Mercosul. A constituição do Mercosul, portanto, visava sobrepor aos mercados nacionais (argentino, brasileiro, paraguaio, uruguaio e venezuelano) um mercado internacional mais amplo que fomentaria a produção em larga escala. Essa condição propiciaria a redução de custos e a maior competitividade dos produtos dos países-membros.

Maia (2014) assinala que o Mercosul iniciou, em outubro de 1994, gestões para fazer uma integração com a UE que traria benefícios tais como: (a) formação de ampla zona de livre comércio; (b) liberação recíproca e progressiva nas trocas agrícolas; e (c) acesso pelo Mercosul ao *know-how* de integração desenvolvido pela UE a partir de sua longa experiência

obtida nesse sentido No dia 15 de dezembro de 1995, foi firmado, em Madri, o **Acordo de Cooperação entre o Mercosul e a UE** que, apesar das diversas reuniões entre os representantes dos dois blocos, tem sido inoperante por razões que abrangem: (a) a prática inflexível pela UE de subsídios para a sua agricultura, o que redundava bastante prejudicial aos países do Mercosul; (b) a fragilidade do Mercosul ocasionada pela instabilidade das economias dos seus países-membros, particularmente, da Argentina; e (c) a ocorrência de freqüentes conflitos entre os países-membros do Mercosul.

A **União Europeia (UE)** foi constituída em 7 de fevereiro de 1992, ocasião em que os países do Mercado Comum Europeu firmaram o Tratado de Maastricht. De acordo com Maia (2014), os principais aspectos desse tratado abrangem: (a) a constituição da UE como um mercado sem fronteiras e totalmente integrado; (b) a integração gradual; (c) a constituição do banco central do bloco; e (d) a constituição da moeda única. A integração econômica deve suceder com independência política dos países-membros, embora esteja prevista, para o futuro, uma unificação administrativa e uma política externa comum. Atualmente, a UE está integrada por 28 países-membros.

A **Associação Latino-Americana de Integração (ALADI)**, formada em 12 de agosto de 1980, está integrada por Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Cuba, Equador, México, Panamá, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. A ALADI constitui apenas uma Zona de Livre Comércio, redundando no maior bloco econômico de países da América Latina.

O **Acordo de Livre Comércio da América do Norte (*North American Free Trade Agreement-NAFTA*)**, formado em 1º de janeiro de 1994, está integrado por Estados Unidos, Canadá e México com vista ao estabelecimento apenas de uma Zona de Livre Comércio, diferentemente do Mercosul que está estabelecido, teoricamente, como uma União Aduaneira. O NAFTA visa à eliminação de tarifas alfandegárias e outras barreiras comerciais de modo a ampliar as oportunidades de trocas comerciais e os fluxos de investimentos, promovendo, assim, o crescimento econômico o nível de emprego no âmbito dos países-membros.

Por fim, a **Associação de Cooperação Econômica Ásia-Pacífico (APEC)**, formada em novembro de 1989, está integrada pelos seguintes países (situados na Ásia e na costa do Oceano Pacífico): Austrália, Brunei, Canadá, Chile, China, Cingapura, Coreia, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonésia, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Papua-Nova Guiné, Peru, Rússia, Tailândia, Taiwan e Vietnã. De forma geral, a APEC está constituída com vista a promover a liberação comercial, a liberação de investimentos, a realização de negócios, além da cooperação econômica e técnica.



## 2.4 Integração Regional na América do Sul

Herz (2004) elucida que o processo de integração na América do Sul, assim como na Europa, foi um processo dinâmico que intensificou as relações entre os Estados do continente, tendo em vista novas formas de governança político-institucionais de escopo regional.

A primeira tentativa integracionista na América Latina foi do general venezuelano Simon Bolívar, que, durante o século XIX, expressou a sua ambição de criar federações nessa região. Esse projeto de integração era uma estratégia de garantir a independência dos Estados latino-americanos contra as tentativas europeias de reconquista e contra a política expansionista dos EUA, que declararam a Doutrina Monroe em 1823. Porém, o movimento integracionista de Bolívar fracassou, pois os Estados latino-americanos ainda estavam em processo de consolidação.

O Brasil e a Argentina não aderiram à causa bolivariana. O Brasil possuía uma postura diferenciada por ser o único país que não foi colonizado pela Espanha. Além disso, mesmo após a independência, o Brasil manteve o regime monárquico vinculado à Coroa Portuguesa, ao contrário dos demais países latino-americanos, que estabeleceram regimes republicanos por meio de lutas armadas. A Argentina, por sua vez, não participou do projeto pan-americanista por considerá-lo uma tentativa de Bolívar em exercer liderança hegemônica na região. Sob o comando do general San Martín, a Argentina liderou o movimento independentista no sul do continente e preferiu não aderir à causa bolivariana.

A definição do Cone Sul como uma região específica é recente. Herz (2004) explica que essa região foi palco de disputas hegemônicas entre o Brasil e a Argentina desde suas independências. A partir da década de 1970, as mudanças na política externa do Brasil e da Argentina possibilitaram as iniciativas de cooperação, dando início ao processo de integração econômica. Em 1990, com a eleição de Fernando Collor de Mello no Brasil e de Carlos Meném na Argentina, os dois Estados adotaram políticas econômicas liberalizantes. Nesse contexto, ambos se propuseram a firmar um mercado comum entre os dois países.

Apesar da iniciativa bilateral, posteriormente, o Uruguai e o Paraguai também aderiram ao projeto de integração. Assim, em 26 de março de 1991, Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai assinaram o Tratado de Assunção, a fim de criar o Mercado Comum do Sul (Mercosul). Esse acordo objetivou a integração dos quatro Estados através da Tarifa Externa Comum (TEC) e da livre circulação de bens, serviços e fatores produtivos, tendo em vista a adoção de uma política comercial comum e da coordenação de políticas macroeconômicas.

Segundo a Cartilha do Cidadão do Mercosul (2010), com o objetivo de fortalecer as

relações com os países da América Latina, o Mercosul assinou os Acordos de Livre Comércio com o Estado Plurinacional da Bolívia (1996), com a República do Chile (1996), com a República do Peru (2003), com a República da Colômbia (2004), com a República do Equador (2004) e com a República Bolivariana da Venezuela (2004), países que por tal motivo passaram a ser considerados Estados Associados.

Conforme o *site* oficial do Itamaraty, essa integração visa ao aumento do “comércio intrazona”, além de estimular as trocas com os Estados Associados (Bolívia, Chile, Peru, Colômbia e Equador). Além disso, o Tratado de Assunção é favorável à adesão dos demais países da ALADI (Associação Latino-Americana para o Desenvolvimento de Integração), mediante negociações. Em 2012, houve o ingresso definitivo da Venezuela e da Bolívia.

Contudo, apesar do esforço desses países em promover uma integração competitiva no continente, o bloco não vem conseguindo atingir os objetivos propostos no Tratado. A situação atual é de paralisia, sobretudo no âmbito multilateral do comércio. Desse modo, os Estados-membros são acometidos pelos seguintes impasses: (a) agir unilateralmente, priorizando o interesse nacional; ou (b) agir multilateralmente, priorizando o arranjo comunitário e os interesses cooperativos? É possível conciliar ambas as prioridades?

Ferreres (2012) elucida que, na teoria, um mercado comum deveria beneficiar os integrantes de menor tamanho relativo, pois eles sentem a ampliação do mercado com maior profundidade, comparando com os integrantes maiores, dotados de economias mais pujantes. Assim, as exportações intrabloco de Paraguai e Uruguai deveriam crescer mais do que as suas importações. Porém, não foi isso o que ocorreu na prática.

Ferreres (2012) acrescenta que, desde 2002, os países menores vieram apresentando saldos deficitários na balança comercial. Durante esse período, apenas o Brasil foi beneficiado com o Mercosul, obtendo um superávit intrazona de US\$ 36,818 bilhões. Além do superávit comercial, o Brasil também passou a liderar a captação de investimentos diretos para o bloco, buscando a continuidade na política econômica e a ausência de moratórias.

Com isso, no decorrer da história do Mercosul, o Brasil pôde adquirir o papel de líder regional. Tal papel ampliou a responsabilidade do Brasil na condução dos processos cooperativos e da união aduaneira entre os países sul-americanos. Um exemplo dessa responsabilidade, inclusa na agenda da política externa brasileira, é a recente retomada ao debate sobre o acordo de associação entre a UE e os países do Mercosul, proposto em 2007 e estagnado desde então. Em 2014, após sete anos de estagnação, esse tema voltou a ser debatido durante cúpulas entre o Brasil e a UE, onde foi debatida a necessidade da consolidação de negociações comerciais Mercosul-UE.

Porém, há resistências internas ao bloco sul-americano, impostas por setores sociais que temem os custos derivados dessa política de integração. Fonseca (2013) *apud* Inhesta (2013) relata que o Mercosul teve a sua história e o seu papel no cenário mundial, mas, atualmente, é uma “camisa de força” que impede os Estados-membros de efetivar negociações individualizadas em razão da atual situação de notada paralisia do bloco.

O Mercosul está inserido, portanto, na concepção do regionalismo aberto, que visa à integração econômica e à abertura multilateral dos mercados. Neste contexto, a cooperação técnica entre os Estados-membros do Mercosul e os demais Estados do sistema internacional desempenha um papel crucial, pois favorece tanto a troca de conhecimentos já existentes, quanto o desenvolvimento conjunto de novas técnicas, nas mais diversas áreas de interesse do bloco econômico. Os tradicionais parceiros do Mercosul em cooperação técnica abrangem a UE, a Espanha, a Alemanha e o Japão.

## **2.5 Integração Regional na Europa**

De acordo com Herz (2004, p. 170), “o fenômeno do regionalismo teve início no pós-guerra e, embora seu vigor tenha sido maior até a década de 1970, engloba também acordos e organizações criados até o início da década de 1980”. Diante disso, o processo de integração na Europa abarca a fomentação de diversas instituições regionais, que culminaram na criação da atual União Europeia (UE), em 1993, quando entrou em vigor o Tratado de Maastricht.

Conforme descreve Herz (2004), o regionalismo europeu teve a seguinte cronologia de acordos e organizações: Organização Europeia de Cooperação Econômica em 1948, renomeada Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) em 1960; União Ocidental, em 1948, renomeada União da Europa Ocidental em 1955; Conselho da Europa em 1949; Conselho para Assistência Econômica Mútua (COMECON) em 1949; Organização do Tratado do Atlântico Norte em 1949; Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA) em 1952; Pacto de Varsóvia em 1955; Comunidade Econômica Europeia (CEE) e Comunidade Europeia de Energia Atômica (EURATOM) em 1958; Área de Livre Comércio Europeia em 1960; e Organização para Segurança e Cooperação na Europa (OSCE) em 1975.

A partir de meados da década de 1970, a onda de regionalismo na Europa decorreu enfraquecida. Nesse sentido, Herz (2004, p. 173) afirma que “a crise econômica global, propulsão pela fim do sistema de Bretton Woods, e as crises do petróleo e da dívida do terceiro mundo provocaram uma profunda mudança na conjuntura internacional”.

Desse modo, apenas em 1980, com o fim da Guerra Fria e a aceleração da globalização, a integração regional e os processos de cooperação foram retomados. Na

Europa, surgiram: a Assembleia do Báltico em 1991; o Conselho dos Estados do Báltico em 1992; a Área Econômica Europeia em 1992; e a atual UE em 1993.

## **2.6 Cooperação entre Mercosul e União Europeia**

A relação entre a América do Sul e a Europa está pautada por marcantes vínculos históricos e culturais que embasam o intercâmbio econômico e o contato político que sucedem entre os dois continentes. Segundo Marcovitch (1994, p. 151), a cooperação internacional tem como pressuposto “a ideia da alteridade”, ou seja, “o respeito de um Estado pela existência de outros Estados, cujos objetivos podem e devem ser por eles próprios traçados”. Desse modo, a cooperação entre os Estados sul-americanos e europeus está caracterizada, primordialmente, pelo respeito aos princípios de soberania e de legitimidade internacional.

Corrêa (2010, p. 19) argumenta que a estruturação do sistema multilateral de suporte a ações no campo do desenvolvimento foi “concomitante à organização de programas bilaterais de cooperação internacional, vencida a fase de reconstrução do pós-guerra pelos países com economias mais avançadas”, como foi o caso dos Estados europeus.

Para compreender a efetivação dos processos de cooperação, Arroyo (2008) elucida que todo processo de cooperação segue um ciclo que congrega interesses, expectativas, negociações e acordos. A competitividade está dentro desse ciclo, variando entre os espectros da discórdia e da harmonia. A plena discórdia e a total harmonia não favorecem o processo de cooperação. A cooperação decorre plausível pelo equilíbrio entre ambas as atmosferas.

Em face disso, a crise financeira de 2007-2008, por gerar uma atmosfera instável no cenário internacional, acabou resultando na ampliação dos interesses cooperativos da UE, que direcionou a sua atenção para a cooperação inter-regional com o Mercosul, tendo em vista a competitividade dos mercados.

Tachinardi (2004) afirma que, por meio da Parceria Estratégica UE-Brasil, a UE considerou o Brasil como um de seus principais interlocutores mundiais. Durante a efetivação formal dessa parceria, a Comissão Europeia destacou o papel crescente desempenhado não só pelo Brasil, mas também pelo continente sul-americano no ambiente internacional. Desde então, os países da América do Sul vêm se beneficiando dos acordos bilaterais de cooperação com a UE. Tais acordos contribuíram para o desenvolvimento socioeconômico dos países sul-americanos, ampliando, assim, as ofertas de emprego e promovendo a qualificação profissional dos trabalhadores.

De acordo com o *site* oficial da UE, Benita Ferrero-Waldner (Comissária para as Relações Externas e Política Europeia de Vizinhança da Comissão Europeia entre 2004-2010)

relatou que as áreas prioritárias de ação da parceria estratégica incluíam a promoção dos Direitos Humanos e o reforço do multilateralismo. A Comissão propunha também cooperar, estreitamente, em relação aos desafios globais do século XXI, tais como a pobreza, o meio ambiente, a energia e o comércio.

Além disso, as iniciativas no âmbito da cooperação técnica entre a UE e o Mercosul vem crescendo, consideravelmente, a fim de reforçar as relações entre as duas partes. Conforme elucida o *site* oficial da Agência Brasileira de Cooperação (ABC), todos os projetos de cooperação do Mercosul devem passar pelo Comitê de Cooperação Técnica do Mercosul (CCT), que atua como intermediador entre os Estados-membros e as organizações ou países que prestam cooperação ao bloco econômico.

Em razão disso, projetos diversos foram desenvolvidos tais como: (a) *Apoio à Sociedade da Informação do Mercosul (Mercosul Digital)*; (b) *Apoio ao Setor Educacional do Mercosul (PASEM)*; (c) *Apoio ao Programa de Mobilidade Mercosul em Educação Superior (PMM)*; (d) *Apoio ao Aprofundamento do Processo de Integração Econômica e Desenvolvimento Sustentável do Mercosul (ECONORMAS)*; (e) *Apoio ao Setor Cinematográfico e de Audiovisual do Mercosul (Mercosul Audiovisual)*; e (f) *Programa de Apoio ao Desenvolvimento das Biotecnologias no Mercosul (Biotech II)*.

O projeto *Apoio ao Monitoramento Macroeconômico do Mercosul*, com início em 2007 e término em 2010, foi um projeto de cooperação técnica desenvolvido com o intenso apoio da UE. Esse projeto foi executado pelos Ministérios da Fazenda e pelos Bancos Centrais dos quatro países integrantes do bloco sul-americano com vista a fortalecer as ações de finanças do Mercosul de modo a gerar o fortalecimento institucional e o desenvolvimento da convergência macroeconômica para a integração regional.

Por outro lado, o projeto *Apoio à Instalação do Parlamento do Mercosul* teve início em 2006 e término em 2009, objetivando a identificação e a implementação de ações político-institucionais e logístico-operativas para a instalação do Parlamento do Mercosul. A UE participou mediante o adequado auxílio para a concretização de tais ações.

No âmbito político-diplomático entre ambos os blocos, a Comissão Europeia vem pressionando intensamente os países do Mercosul (principalmente o Brasil) para a determinação conjunta no sentido de concluir um acordo que formalize uma união comercial entre os blocos, estruturando a maior zona de livre comércio do mundo. O objetivo central desse acordo é o de ampliar a competitividade, fomentando, assim, os investimentos efetivados com base em planos de ações que beneficiem ambos os blocos.

Segundo Tachinardi (2004), a UE tem interesse em liberalizar todas as áreas, enquanto

o Mercosul é ofensivo em produtos agrícolas, mas procura defender setores da indústria e de serviços. Após anos de negociação, com alguns momentos de otimismo e outros de pessimismo, a importância da conclusão de um acordo birregional de comércio aumentou em razão da aceleração no mundo da formação de blocos econômicos, além do acirramento da disputa por preferências comerciais nos mercados em questão.

Para Vigevani et al. (2003), a tentativa europeia de acelerar a negociação de uma área de livre comércio entre a UE e o Mercosul pode ser explicada pela preocupação com a expansão norte-americana. A política norte-americana de reordenamento das relações econômicas internacionais através de acordos bilaterais de livre comércio poderia ocasionar o enfraquecimento do multilateralismo, prejudicando o desempenho comercial da Europa.

Inicialmente, a oferta para a liberalização comercial entre os dois blocos não foi bem recebida pelos países do Mercosul devido à falta de maiores concessões no que tange os produtos agrícolas. Sobre o acordo, Tachinardi (2004) elucida que alguns produtos, altamente competitivos, exportados para a UE, estariam sujeitos a quotas estabelecidas em níveis muito baixos. Se o Brasil, um dos maiores exportadores agrícolas mundiais, aceitasse as pequenas quotas tarifárias oferecidas pela UE, estaria acatando condições que impediriam o crescimento das exportações brasileiras, que estão bem acima dos volumes contingenciados. Em face dessa complexidade de interesses, a negociação tem sido lenta.

Por outro lado, o levantamento do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (Ícone), realizado em 2004, evidenciou a existência de 298 acordos preferenciais de comércio no mundo, dos quais 241 acordos são intra-regionais (82 na Europa, 59 nas Américas, 51 na Ásia-Pacífico e 22 na África). Os demais acordos existentes abrangem 61 acordos recíprocos inter-regionais e 23 acordos não-recíprocos. Esse levantamento denota no atual sistema internacional uma marcante tendência ao multilateralismo e ao regionalismo.

A crise cambial na Argentina, segundo Peres (2014), tende a causar novo dano na negociação do acordo de livre-comércio e vai exigir decisões rápidas por parte do Brasil perante a Comissão Europeia. Essa crise reduziu a competitividade da indústria argentina, o que pode ocasionar a resistência da Argentina em ofertar a liberalização no nível dos outros membros do Mercosul, prejudicando, assim, o avanço das negociações. Para Peres (2014), a UE não aceitará que a Argentina fique comprometida com menos abertura de mercado que Brasil, Uruguai e Paraguai na troca de ofertas. Apesar dessas barreiras, nos planos internos dos países sul-americanos, há pressões do setor privado para firmar o intercâmbio entre os blocos, pois um acordo bem negociado ampliaria a dinâmica comercial.

### 3 ESCOPO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

O escopo do comércio internacional consiste no intercâmbio de bens e serviços entre países distintos, notadamente, resultante das especializações de cada país. O comércio internacional sucede condicionado, basicamente, pelas relações de trocas e pelos poderes aquisitivos dos países que realizam transações entre si. No comércio internacional, os intervenientes (exportador e importador) estão sujeitos às legislações internas de seus países e aos parâmetros legais estabelecidos pelo ordenamento jurídico internacional. (SEGRE, 2012)

As transações internacionais decorrem das diversidades em termos de possibilidades de produção, conjugadas às vantagens comparativas dos produtos gerados pelos países com melhores qualidades e menores custos. Uma vez que não são auto-suficientes em tudo, os países exportam o excedente e importam o necessário para atender às suas necessidades de produção e consumo. O comércio internacional fomenta os crescimentos das economias, além dos aumentos das produtividades e das qualidades dos produtos dos países. Além disso, o comércio internacional enseja investimentos estrangeiros, investimentos nacionais no exterior e transferências de tecnologias que são efetivados no âmbito dos países. (SEGRE, 2012)

Maia (2014) explica que o comércio internacional decorre como necessidade inexorável dos países do mundo, em geral, em razão de diversos fatores determinantes que abrangem: (a) a divisão do trabalho realizado no âmbito da atividade econômica em geral; (b) a desigual distribuição espacial das jazidas minerais existentes no planeta; (c) a diferença de solos e climas que diversifica a produção agrícola factível em cada país; e (d) a diferença dos estágios de desenvolvimento econômico que redundam ora vigentes em cada país.

O comércio internacional está inserido no contexto da política comercial externa de cada país que consiste no monitoramento das relações externas desenvolvidas pelos entes (indivíduos e organizações) locais (residentes no país) com os entes externos (residentes em outros países do mundo). As organizações empresariais filiais e subsidiárias de multinacionais estabelecidas no país são consideradas locais, a não ser que, pelo menos, a metade ou mais de suas participações societárias pertençam a organizações que estejam sediadas no exterior.

De acordo com Farias Neto (2004), essas relações externas abrangem as operações econômicas com objetos econômicos (bens e serviços) e as operações financeiras com objetos financeiros (moedas e títulos). As relações econômicas do país com o exterior englobam: (a) as transações comerciais de bens; (b) as transações comerciais de serviços; e (c) as transações financeiras realizadas em termos de investimentos, empréstimos, financiamentos e amortizações, além de alterações efetivadas nas reservas internacionais.

Uma vez que os valores referentes aos fluxos de transações do país com o exterior não

sejam igualados e compensados, mutuamente, as diferenças entre débitos e créditos geram condições superavitárias ou deficitárias desse país. O saldo negativo (déficit) nas transações com o exterior está associado a operações financeiras factíveis nas formas de aumento da dívida externa e/ou de redução líquida das reservas externas do país. O saldo positivo (superávit) nas transações com o exterior está associado a operações financeiras factíveis nas formas de redução da dívida e/ou o aumento líquido das reservas externas do país. As reservas externas do país ficam expressas por depósitos em moeda externa, bem como aplicações em títulos estrangeiros e/ou créditos contra países devedores. (FARIAS NETO, 2004)

O **balanço de pagamentos** denota os registros das transações expressas em divisas (moedas estrangeiras conversíveis) realizadas por entes residentes no país com entes residentes no exterior nos períodos considerados. O balanço de pagamentos é contabilizado mediante o método das partidas dobradas em que são registrados lançamentos de débito e crédito em contas, especialmente, identificadas. Dessa forma, o balanço de pagamentos fica configurado com vista a evidenciar os fluxos de transações realizadas com o exterior de bens, serviços e capitais, além de transferências unilaterais de valores que são efetivadas sem as realizações de quaisquer fornecimentos de bens e serviços. (FARIAS NETO, 2004)

O balanço de pagamentos consiste no documento contábil que registra (e consolida) os fluxos de pagamentos e recebimentos (expressos em divisas e considerados durante certo período de tempo) que são efetivados entre os entes locais e os entes externos. O balanço de pagamentos fica estruturado como um conjunto de quatro balanços parciais referentes às distintas categorias de transações com o exterior. Cada balanço parcial apura a diferença (saldo) entre os recebimentos e os pagamentos efetivados em moeda estrangeira no âmbito da correspondente categoria de transações com o exterior. (FARIAS NETO, 2004)

Farias Neto (2004) explica que os balanços parciais propiciam instrumentos oportunos para a política comercial externa do país, revelando as características singulares de cada categoria de transações com o exterior. As quatro distintas categorias de transações com o exterior ficam assim identificadas: (a) transações comerciais de bens (balança comercial); (b) transações comerciais de serviços e rendas (balança de serviços e rendas); (c) transferências unilaterais; e (d) transações financeiras (conta de capital e financeira).

O escopo do comércio internacional está, especialmente, desenvolvido no trabalho por meio dos itens que estão a seguir enunciados: (a) transações comerciais de bens; (b) transações comerciais de serviços e rendas; (c) transferências unilaterais; transações financeiras; (d) saldos das transações correntes e do balanço de pagamentos; (e) termos do comércio internacional (*international commercial terms-incoterms*); (f) barreiras ao comércio



internacional; (g) modalidades de pagamentos e recebimentos internacionais; (h) moeda e câmbio no comércio internacional; (i) negociações internacionais; (j) organizações internacionais intervenientes no comércio; e (l) acordos internacionais de comércio.

### 3.1 Transações Comerciais de Bens

As transações comerciais de bens são registradas de modo a consolidar a denominada balança comercial que engloba as exportações e as importações de bens, notadamente, efetivadas pelo país. A balança comercial apura as diferenças (saldos) entre as entradas de divisas, geradas pelos recebimentos das exportações de bens, e as saídas de divisas, geradas pelos pagamentos das importações de bens. O saldo vigente da balança comercial resulta de complexo conjunto de fatores que constituem a capacidade comercial de venda e a capacidade comercial de compra que decorrem inerentes à atual participação competitiva do país no mercado internacional. (FARIAS NETO, 2004)

O saldo da balança comercial propicia instrumento em potencial de financiamento das demais transações com o exterior. Ainda que o saldo positivo da balança comercial revele a participação competitiva do país no mercado internacional, o que revela o poder econômico do país é o volume da corrente de comércio exterior (soma das exportações com as importações) como proporção do produto nacional. O indicativo marcante da participação competitiva do país no mercado internacional consiste na proporção entre a sua corrente de comércio exterior e a corrente de comércio exterior mundial. (FARIAS NETO, 2004)

A política de controle e restrição das importações, mediante tarifas (altas) e cotas (baixas) de importação, causa a elevação dos custos dos produtos importados, diminuindo, assim, o volume de importações. Por outro lado, a política de incentivo e subsídios às exportações causa a redução dos custos dos produtos nacionais no exterior, possibilitando, assim, o aumento do volume de exportações. (FARIAS NETO, 2004)

Maia (2014) assinala que pode haver a delimitação de certa área geográfica destinada à concessão de benefícios fiscais e aduaneiros para os bens estrangeiros ingressados nessa respectiva área. Essa área denominada **zona franca** pode ser um porto que fica, assim, identificado como **porto livre**. O porto livre (zona franca) localizado no interior do país onde não há portos fluviais ou marítimos fica identificado como **porto seco livre**. As zonas francas são estabelecidas com vista a incentivar o comércio e, por conseguinte, a promover o desenvolvimento das regiões em que ficam localizadas. Elas tiveram origem na Idade Média, quando algumas cidades eliminaram as barreiras fiscais e ficaram conhecidas como cidades livres, tais como Veneza, Gênova, Nápoles, Marselha e Hamburgo.

As zonas francas são consideradas fora do território aduaneiro do país para efeitos fiscais, redundando, portanto, em área internacional livre para o comércio exterior. Os impostos (aduaneiros e eventuais outros) são pagos apenas quando a mercadoria estrangeira sai da zona franca para internação no próprio país. As matérias-primas nacionais, que entram na zona franca, têm os mesmos benefícios concedidos às exportações do país. (MAIA, 2014)

Maia (2014) observa que algumas zonas francas só realizam operações comerciais, ou seja, exportam, importam e reexportam mercadorias, atuando, assim, como entrepostos comerciais. Outras zonas francas importam matéria-prima ou bens semielaborados para serem manufaturados e, posteriormente, reexportados, realizando, portanto, atividades comerciais e industriais. A partir da industrialização do país, alerta o autor, as zonas francas decorrem combatidas por apresentarem os seguintes problemas: (a) concorrem com as indústrias do próprio país; e (b) constituem focos de contrabandos que necessitam fiscalização rigorosa.

Maia (2014) aponta como instrumento usual no comércio internacional o *drawback* que consiste em certa isenção de impostos instituída para promover as exportações do país. O *drawback* ocorre quando um exportador importa matéria-prima com vista a produzir mercadoria a ser exportada. A importação dessa matéria-prima fica isenta do pagamento dos devidos impostos aduaneiros. Sem essa isenção, a mercadoria nacional redundaria mais cara no exterior e, por conseguinte, perderia competitividade. A prática desse instrumento deve ser fiscalizada para evitar fraudes, sendo necessário verificar se a mercadoria produzida com a matéria-prima importada com os benefícios do *drawback* decorreu de fato exportada e não vendida no mercado doméstico. Além disso, a regulamentação do *drawback* precisa ser periodicamente reexaminada em função do desenvolvimento tecnológico.

Maia (2014) acrescenta que o *drawback* pode suceder sob as modalidades de suspensão, isenção e restituição. No *drawback* de suspensão, a suspensão ocorre quando o exportador apresenta previamente um plano de uma importação conjugada com uma exportação em que importa matéria-prima sem pagamento do imposto aduaneiro (o exportador tem certo prazo para comprovar o cumprimento do plano apresentado).

No *drawback* de isenção, explica o autor, o exportador usa matéria-prima tributada de seu estoque e a exportação é feita sem o benefício da suspensão. Posteriormente, o exportador solicita, com isenção do imposto aduaneiro, a importação da mesma quantidade da matéria-prima usada na exportação já realizada com vista à reposição de seu estoque. Essa matéria-prima, apesar de isenta, pode ser usada em mercadorias destinadas ao mercado interno, pois o imposto, pago anteriormente, fica transferido para essa importação. No *drawback* de restituição, o exportador usa matéria-prima já tributada (sem realizar no momento a

importação da mesma com isenção), solicitando restituição do imposto aduaneiro.

### 3.2 Transações Comerciais de Serviços e Rendas

As transações comerciais de serviços e rendas, segundo Farias Neto (2004), são registradas de modo a consolidar a denominada balança de serviços e rendas que engloba: (a) os serviços diretos; (b) os serviços de capital; (c) os serviços governamentais; e (d) as rendas. A balança de serviços e rendas apura a diferença entre recebimentos e pagamentos oriundos das transações identificadas nos quatro subgrupos de conta referentes a serviços diretos, serviços de capital, serviços governamentais e rendas.

Os **serviços diretos** abrangem: (a) transportes (fretes); (b) seguros; (c) turismo; (d) viagens internacionais; (e) cartões de crédito; (f) assistência técnica; (g) serviços financeiros (serviços bancários tais como corretagens, comissões, tarifas por prestação de garantias e fianças, comissões e outros encargos acessórios sobre o endividamento externo); (h) computação e informação; (i) comunicações; (j) serviços de construção; (l) serviços relativos ao comércio; (m) serviços empresariais, profissionais e técnicos; e (n) serviços pessoais, culturais e de recreação. (FARIAS NETO, 2004)

O saldo de cada conta dos serviços diretos pode ficar superavitário, caso os recebimentos superem os pagamentos, ou deficitário, caso os pagamentos superem os recebimentos, notadamente, efetivados em função das transações com o exterior. Por conseguinte, o saldo dessas contas de serviços fica condicionado por diversos fatores tais como: (a) o nível de competitividade internacional e a capacidade econômico-financeira das organizações empresariais do país em relação ao exterior; e (b) a atratividade turística e o grau de inserção comercial do país no contexto internacional. (FARIAS NETO, 2004)

Os **serviços de capital** abrangem: (a) *royalties* e licenças; (b) aluguéis; (c) juros; (d) lucros e dividendos; e (e) lucros reinvestidos. O saldo de cada conta dos serviços de capital pode ficar superavitário, caso as entradas de divisas superem as saídas de divisas, ou deficitário, caso as saídas de divisas superem as entradas de divisas. Essas entradas e saídas de divisas sucedem em função das alocações de capital que são realizadas no âmbito dos entes locais do país e dos entes externos de outros países do mundo. Por conseguinte, o saldo das contas de serviços de capital fica condicionado por diversos fatores tais como: (a) o nível de competência tecnológica do país em relação ao exterior; e (b) a disponibilidade ou a carência de capital do país em relação ao exterior. (FARIAS NETO, 2004)

O saldo deficitário de juros revela a condição devedora do país em relação ao exterior, enquanto o saldo superavitário de juros revela a condição credora do país em relação ao

exterior. O saldo deficitário referente a lucros, dividendos e *royalties* revela a condição recebedora de capital do país em relação ao exterior, em razão de remessas enviadas por organizações estrangeiras localizadas no país. O saldo superavitário referente a lucros, dividendos e *royalties* revela a condição doadora de capital do país em relação ao exterior, em razão de remessas recebidas por organizações do país localizadas no exterior. Essas remessas (enviadas e recebidas) ocorrem em função da entrada e saída de capital estrangeiro no país, além da entrada e saída de capital nacional no exterior. (FARIAS NETO, 2004)

Os **serviços governamentais** abrangem as transações do governo do país (local) no exterior e dos governos estrangeiros no país, abrangendo as devidas manutenções de postos diplomáticos e de organismos internacionais de forma geral. No contexto da conta de serviços governamentais, a manutenção de postos diplomáticos do país acreditados no exterior gera saídas de divisas, enquanto a manutenção de postos diplomáticos de países do exterior acreditados no país gera entradas de divisas. (FARIAS NETO, 2004)

Por fim, as **rendas** (recebidas e enviadas) abrangem as remunerações de capital e trabalho no âmbito dos entes residentes no país (locais) e dos entes não residentes no país (externos de outros países), notadamente, que estão alocados no exterior e no país. Nesses termos, as rendas incluem as remunerações do trabalho assalariado, composto de salários e gratificações, bem como os rendimentos auferidos nas diversas aplicações financeiras em suas peculiares modalidades. (FARIAS NETO, 2004)

### 3.3 Transferências Unilaterais

As transferências unilaterais englobam as transferências de valores (bens, serviços, doações e heranças) que ocorrem sem contrapartida de pagamento e recebimento, bem como as remessas de imigrantes e organizações internacionais. O balanço de transferências unilaterais apura a diferença (saldo) entre entradas e saídas de divisas oriundas de doações de indivíduos e organizações empresariais (do setor privado), estatais (do setor público) e sociais (do terceiro setor). O saldo de cada conta desse balanço redundará superavitário, caso as entradas superem as saídas de divisas, ou deficitário, caso as saídas superem as entradas de divisas, notadamente, efetivadas em função das transferências unilaterais realizadas do exterior para o país e do país para o exterior. (FARIAS NETO, 2004)

No contexto das transferências unilaterais, o ingresso líquido de doações governamentais é característico dos países subdesenvolvidos que costumam receber ajudas externas. Caso o ingresso líquido seja originário de doações particulares, fica evidenciado que o país é exportador líquido de pessoal, pois os trabalhadores emigrados tendem a transferir,

aos seus parentes, parte dos valores auferidos no exterior, assim, considerados como transferências unilaterais. Em razão disso, o saldo superavitário do balanço de transferências unilaterais decorre como indicativo de país subdesenvolvido e exportador de pessoal, ainda que esse saldo positivo possa resultar de outros fatores. (FARIAS NETO, 2004)

### 3.4 Transações Financeiras

As transações financeiras são identificadas como movimentos de capitais (conta de capital e financeira). Essas transações com objetos financeiros (moedas e títulos) englobam as entradas e as saídas de capitais externos efetivadas por entes (locais e externos) do setor privado, do setor público e do terceiro setor. Os capitais incluem investimentos, subscrições de capital, financiamentos, empréstimos, amortizações (de financiamentos e empréstimos) e outras operações financeiras com objetos financeiros. As entradas de capital tendem a exceder as saídas de capital caso o país esteja carente de capital e, por conseguinte, receptor de investimentos, financiamentos e empréstimos estrangeiros que decorrem, assim, como fatores convenientes ao desenvolvimento nacional. (FARIAS NETO, 2004)

Nesses termos, o saldo do balanço de capital corresponde ao resultado líquido dos fluxos de entradas e saídas de capital consolidadas em função das operações financeiras realizadas com o exterior. As entradas de capital ocorrem sob diversas formas que incluem: (a) os investimentos externos diretos; (b) os recebimentos dos financiamentos de importações concedidos por bancos e fornecedores estrangeiros; e (c) os recebimentos dos créditos (empréstimos e financiamentos) obtidos junto a entes externos do setor privado, do setor público e do terceiro setor. As saídas de capital ocorrem sob diversas formas que incluem os desinvestimentos (retornos de capitais investidos), bem como os pagamentos das amortizações dos créditos contraídos junto a entes externos. (FARIAS NETO, 2004)

No balanço de capital, são registrados os investimentos diretos e os investimentos em carteira. Os investimentos diretos incluem os empréstimos intercompanhias (praticados entre empresas do mesmo grupo econômico), de quaisquer prazos, nas formas de empréstimos diretos e de colocações de títulos. Os investimentos em carteira incluem as aplicações nas formas de títulos tais como ações, bônus, *notes* e *commercial papers*. Esse item inclui aplicações de entes locais em títulos estrangeiros (negociados no país ou no exterior), bem como aplicações de entes externos em títulos nacionais (negociados no país ou no exterior). Na conta de capital, são registrados os fluxos financeiros relativos às liquidações de direitos e obrigações decorrentes das operações financeiras com derivados (contratos futuros, contratos de opções, contratos *swaps*), incluindo os prêmios de opções. (FARIAS NETO, 2004)

Em cada item do balanço de capital, os valores apurados identificam os saldos líquidos (superavitários ou deficitários) dos fluxos de entradas e saídas de capital conforme as origens e os destinos dos investimentos, empréstimos e financiamentos realizados entre entes locais e externos. O ingresso marcante de investimentos privados, que amplia o saldo superavitário, decorre como indicativo da confiança, por parte das empresas estrangeiras, nas perspectivas auspiciosas da economia do país. Por outro lado, a ocorrência marcante de desinvestimentos, que amplia o saldo deficitário, decorre como indicativo da adversidade econômica e da falta de confiança (com eventual retirada do país), por parte das empresas estrangeiras, nas perspectivas vislumbradas da economia do país. (FARIAS NETO, 2004)

A entrada de financiamentos e empréstimos externos indica insuficiência de capital nacional para financiar as operações e os investimentos internos no país. Em razão dessa carência relativa, a taxa de juro interna tende a ser mais elevada do que a taxa de juro externa, ocasionando, assim, certa atração para o ingresso do capital externo. Essa entrada de recursos financeiros por insuficiência de capital pode revelar a incapacidade de pagamento das obrigações externas, por parte do país, caso os ingressos de capital decorram de refinanciamentos e renegociações de obrigações vencidas. (FARIAS NETO, 2004)

O pagamento e o recebimento em ouro podem suceder como transação financeira que fica denominada **ouro monetário**. O país que paga em ouro registra a saída do metal a crédito no seu balanço de pagamentos (em termos contábeis, esse registro equivale a uma exportação). O país que recebe em ouro registra a entrada do metal o débito no seu balanço de pagamentos (em termos contábeis, esse registro equivale a uma importação). A compra (importação) ou venda (exportação) de ouro como matéria-prima para a produção é contabilizada na balança comercial e classificada como **ouro não monetário**. (MAIA, 2014)

### **3.5 Saldos das Transações Correntes e do Balanço de Pagamentos**

O saldo (déficit ou superávit) das transações correntes resulta do somatório dos saldos das transações comerciais de bens (balança comercial), das transações comerciais de serviços (balança de serviços e rendas), bem como das transferências unilaterais (balanço de transferências unilaterais). O saldo (déficit ou superávit) do balanço de pagamento resulta do somatório dos saldos das transações correntes e das transações financeiras (balanço de capital). A conta referente a transações oficiais de financiamento registra as operações financeiras necessárias ao financiamento compensatório do saldo (déficit ou superávit) verificado no saldo do balanço de pagamentos. (FARIAS NETO, 2004)

O déficit no saldo das transações correntes decorre coberto por empréstimos externos

ou por redução dos estoques de reservas cambiais (haveres) do país no exterior. O superávit no saldo das transações correntes decorre compensado por redução da dívida externa ou por aumento dos estoques de reservas cambiais (haveres) do país no exterior. O saldo do balanço de pagamentos, que corresponde à soma dos saldos referentes às transações correntes e à conta de movimento de capitais, sucede compensado, de forma ajustada, pela pertinente variação dos haveres internacionais do país. (FARIAS NETO, 2004)

O saldo positivo (superávit) em transações correntes significa que as receitas em divisas são superiores às despesas em divisas, ocasionando condições desfavoráveis a crises cambiais por denotar que o país pode pagar suas obrigações em moedas estrangeiras e honrar seus compromissos externos. Além disso, o saldo positivo em transações correntes indica que o país está gerando poupança, internamente, que está sendo enviada ao exterior para financiar a formação de capital do resto do mundo. Essa situação, em que a poupança externa é negativa, evidencia, também, um nível de absorção interna, por consumo e investimento internos, que decorre menor do que a produção interna de bens e serviços, o que resulta em aumento dos ativos externos líquidos do país. (FARIAS NETO, 2004)

O saldo negativo (déficit) em transações correntes significa que as receitas em divisas são inferiores às despesas em divisas, ocasionando condições favoráveis a crises cambiais por denotar que o país apresenta restrições para pagar suas obrigações em moedas estrangeiras e honrar seus compromissos externos. Além disso, o saldo negativo indica que o país está usando, internamente, a poupança externa (a entrada de recursos do resto do mundo) para financiar a formação de capital do país. Essa situação, em que a poupança externa é positiva, evidencia, também, um nível de absorção interna, por consumo e investimento internos, que decorre maior do que a produção interna de bens e serviços, o que resulta em redução dos ativos externos líquidos do país. Nesses termos, de certa forma sintética, a poupança externa é igual ao saldo em transações correntes com o sinal contrário. (FARIAS NETO, 2004)

O saldo deficitário do balanço de pagamentos revela um desequilíbrio das relações econômicas externas do país. Esse saldo negativo não pode ser sustentado por muito tempo sem que os credores externos passem a recusar a concessão de novos créditos, por mais rendosas que sucedam as condições usufruídas. O aumento de financiamentos e empréstimos contraídos pelo país (dívida externa) proporciona aumento do déficit via incremento dos juros, o que leva à necessidade de novos financiamentos e empréstimos, gerando um círculo vicioso em termos de ônus que tende a agravar ao longo do tempo. Os sucessivos déficits do balanço de pagamentos não são sustentáveis em país que adote taxas cambiais fixas, uma vez que podem levar ao esgotamento das suas reservas internacionais. (FARIAS NETO, 2004)

Por outro lado, o saldo superavitário do balanço de pagamentos, obtido de forma sistemática e em grandes proporções, tende a ocasionar certos problemas no âmbito das relações econômicas externas do país. Esses problemas são factíveis em razão do acúmulo de superávits gerados às expensas dos déficits incorridos em outros países, que ficam, assim, ameaçados e propensos a buscar compensações pela maior competitividade ou vantagem comparativa exibida pelo país superavitário. (FARIAS NETO, 2004)

### 3.6 Termos do Comércio Internacional (*International Commercial Terms - Incoterms*)

Os Termos do Comércio Internacional, ou *International Commercial Terms (Incoterms)*, foram elaborados, em 1936, pela Câmara de Comércio Internacional (CCI), sediada em Paris, a fim de dirimir conflitos prejudiciais ao comércio internacional. Segre (2012) explica que os *Incoterms* definem direitos e obrigações no comércio internacional entre países, tanto dos exportadores quanto dos importadores, estabelecendo com precisão os significados dos preços negociados e praticados entre ambas as partes. Os *Incoterms* reduzem as possibilidades de interpretações controversas e de perdas que decorram acometíveis às partes envolvidas nas operações de comércio internacional. Os *Incoterms* definem regras apenas para importadores e exportadores, não gerando efeitos sobre as demais partes envolvidas no comércio internacional, tais como transportadoras, seguradoras e despachantes.

Maia (2014) e Segre (2012) explicam que os *Incoterms* regulam os direitos e as obrigações, atribuídas a exportadores e importadores nas compras e vendas de mercadorias efetivadas entre países, que abrangem: (a) os locais e as condições de entrega das mercadorias transacionadas; (b) os locais exatos para efeito da divisão de responsabilidades; (c) os encargos de compradores e vendedores; (d) as distribuições dos documentos; (e) as distribuições dos custos da operação; e (f) as distribuições dos riscos da operação. Todavia, os *Incoterms* não regulam: (a) as legislações aplicáveis aos aspectos não considerados pelos *Incoterms* e (b) as modalidades de pagamento efetivadas nas operações.

Os *Incoterms* (versão 2013) abrangem 13 cláusulas (termos) consolidadas pelas suas afinidades em quatro grupos distintos para efeito das definições de responsabilidades: (a) o grupo E (de *Ex*), que inclui o termo *EXW*; (b) o grupo F (de *Free*), que inclui os termos *FAS*, *FCA* e *FOB*; (c) o grupo C (de *Cost* e *Carriage*), que inclui os termos *CFR*, *CPT*, *CIP* e *CIF*; e (d) o grupo D (de *Deliver*), que inclui os termos *DAF*, *DES*, *DEQ*, *DDU* e *DDP*.

O termo *EXW (ex works)* estabelece que a mercadoria deve ser entregue ao importador no estabelecimento do exportador (local da produção). O exportador fica limitado a colocar a mercadoria a disposição do importador no local de origem fixado e no prazo



estabelecido. O importador não é responsável pelo embarque ou desembarço da mercadoria a menos que tenha sido firmado acordo de forma distinta. O importador assume todos os custos e os riscos envolvidos no transporte da mercadoria do local de origem ao local de destino.

O *ex-works* consiste no termo de obrigação mínima para o exportador e não deve ser usado quando o importador não está apto a cumprir, direta ou indiretamente, as formalidades da transação. O termo *Ex* é seguido da indicação do local de entrega da mercadoria: *ex-factory* (ex-fábrica); *ex-warehouse* (ex-armazém); *ex-mine* (ex-mina); e *ex-plantation* (ex-plantação). O termo EXW (*ex works*) é utilizável em qualquer modalidade de transporte.

O termo **FAS** (*free alongside ship*) estabelece que o exportador encerra suas obrigações ao disponibilizar a mercadoria ao lado do costado do navio transportador, no cais ou em embarcação utilizada para o carregamento, no porto de embarque (origem) designado. O exportador assume a responsabilidade pelo desembarço alfandegário no porto de origem. Por outro lado, o importador assume todos os ônus e as responsabilidades a partir do momento em que a mercadoria for colocada ao lado do costado do navio. O termo **FAS** exige que o importador providencie todos os documentos necessários para a transação e, portanto, não deve ser usado caso o importador não esteja apto a, direta ou indiretamente, desempenhar tais funções. O termo **FAS** é utilizável somente no transporte aquaviário (marítimo ou fluvial).

O termo **FCA** (*free carrier*) estabelece que o exportador encerra suas obrigações ao entregar a mercadoria, pronta e desembarçada para a exportação, aos cuidados do transportador no ponto ou local designado pelo importador (terminal de transporte). Caso o importador não designe o local de entrega, o exportador pode escolher esse local de entrega aos cuidados do transportador. O transportador significa o ente que firma contrato de transporte nas modalidades de transporte ferroviário, rodoviário, aéreo, aquaviário (marítimo ou fluvial) ou intermodal (combinação de modalidades). Ainda que o frete principal seja ônus do importador, o frete incorrido até o transportador redundará como ônus do exportador. O termo **FCA** é utilizável em qualquer modalidade de transporte, inclusive o intermodal.

O termo **FOB** (*free on board*) estabelece que o exportador encerra suas obrigações ao disponibilizar a mercadoria a bordo do navio (quando a mercadoria transpõe a amurada do navio) no porto de embarque designado. O exportador deve preparar a carga para a exportação, providenciar (e pagar) o transporte e o seguro que são devidos desde o ponto de venda até dentro do navio, arcando com as despesas portuárias devidas no porto de origem.

Por outro lado, o importador assume todas as responsabilidades a partir do momento em que a mercadoria é colocada a bordo do navio (no convés ou porão). Ele deve designar o navio e o porto de embarque, bem como pagar o frete e o seguro devidos desde o porto de

embarque até o porto de destino, arcando com as despesas portuárias incidentes no porto de destino. O termo *FOB* é utilizável somente no transporte aquaviário (marítimo ou fluvial).

O termo *CFR (cost and freight)* estabelece que o exportador assume todas as responsabilidades e custos pertinentes ao termo *FOB*, acrescidas do transporte da mercadoria do porto de origem ao porto de destino designado (frete principal). O *CFR* determina que o exportador providencie os documentos e prepare a carga para a exportação. Por outro lado, o importador assume todas as responsabilidades e custos pertinentes ao termo *FOB* com exceção do frete que deve ser pago pelo exportador. O seguro deve ser contratado e pago pelo importador. O risco por perdas ou danos na mercadoria é transferido do exportador para o importador no momento em que a mercadoria transpõe a amurada do navio no porto de embarque. O termo *CFR* é utilizável somente no transporte aquaviário (marítimo ou fluvial).

O termo *CPT (carriage paid to)* estabelece que o exportador deve pagar o transporte da mercadoria até o local de destino designado. O risco por perdas e danos da mercadoria, bem como quaisquer custos adicionais devidos a eventos ocorridos após a entrega da mercadoria ao transportador, é transferido pelo exportador para o importador quando a mercadoria é entregue à custódia do transportador. O termo *CPT* é utilizável em qualquer modalidade de transporte, inclusive o intermodal, o que constitui a sua única diferença em relação ao termo *CFR* que é utilizável somente no transporte aquaviário (marítimo ou fluvial).

O termo *CIP (carriage and insurance paid to)* estabelece que o exportador assume as mesmas obrigações pertinente ao termo *CPT* e, adicionalmente, arca com o seguro contra riscos e danos na mercadoria durante o transporte. Desse modo, o transporte e o seguro até o local de destino designado são contratados e pagos pelo exportador, que é responsável também pelo desembarço da mercadoria para exportação. O importador deve considerar que o termo *CIP* obriga apenas o exportador a contratar o seguro pelo pertinente prêmio mínimo. Os danos e riscos passam para a responsabilidade do importador no momento em que a mercadoria chega ao destino designado (geralmente domicílio do transportador). O termo *CIP* é utilizável em qualquer tipo de transporte, inclusive o intermodal.

O termo *CIF (cost, insurance and freight)* estabelece que o exportador assume as mesmas obrigações que no termo *CFR* e, adicionalmente, a obrigação de contratar o seguro e pagar o prêmio de seguro contra riscos de perdas e danos durante o transporte. Ou seja, o termo *CIF* determina que o exportador deve: (a) preparar e colocar a mercadoria no porto de destino; (b) pagar os fretes e os seguros internos (ocorridos no país do exportador); (c) providenciar todos os documentos de embarque; (d) arcar com todos os ônus incidentes no porto de embarque; e (e) pagar frete e seguro até o porto de destino. O importador deve

considerar que o termo *CIF* obriga o exportador somente a contratar seguro com cobertura mínima. O termo *CIF* é utilizável somente no transporte aquaviário (marítimo ou fluvial).

O termo *DAF (delivered at frontier)* estabelece que o exportador tem a obrigação de entregar a mercadoria no local combinado. A mercadoria deve estar desembaraçada para a exportação, ainda que não precise estar desembaraçada para a importação. Esse local deve estar situado antes da fronteira do país limítrofe. O exportador assume a responsabilidade por todos os custos incidentes até a disponibilização da mercadoria nesse local. O termo *DAF* é utilizável somente para os modais terrestres.

O termo *DES (delivered ex-ship)* estabelece que a responsabilidade do exportador consiste em entregar a mercadoria no porto de destino dentro do navio (local designado). A mercadoria deve estar desembaraçada para a exportação, ainda que não precise estar desembaraçada para a importação. A responsabilidade do exportador cessa quando a mercadoria chega a esse local designado. O termo *DES* é utilizável somente para o transporte aquaviário, particularmente, o transporte marítimo.

O termo *DEQ (delivered ex-quay)* estabelece que o exportador deve entregar a mercadoria ao importador no cais do porto de destino (local designado) não desembaraçada para a importação. O exportador assume as despesas de embarque, enquanto o importador assume despesas com desembarço, inclusive impostos e taxas, pertinente à mercadoria. O termo *DEQ*, como o *DES*, é utilizável somente para o transporte aquaviário, particularmente, o transporte marítimo. A diferença entre o *DES* e o *DEQ* é que a responsabilidade do exportador, no *DEQ*, é entregar no navio, enquanto no *DEQ* é entregar no cais.

O termo *DDU (delivered duty unpaid)* estabelece que o exportador assume a responsabilidade por todos os custos e os riscos incidentes para colocar a mercadoria no local de destino designado pelo importador. Todavia, o exportador não é responsável pelos pagamentos dos impostos e dos direitos exigidos no porto de destino da mercadoria.

O termo *DDP (delivered duty paid)*, tal como o termo *DDU*, estabelece que o exportador assume a responsabilidade por todos os custos e os riscos incidentes para colocar a mercadoria no local de destino designado pelo importador. No termo *DDP*, diferentemente do termo *DDU*, o exportador é responsável também pelos pagamentos dos impostos e dos direitos exigidos no porto de destino da mercadoria. O termo *DDP* não deve ser utilizado caso o exportador não esteja apto a obter, direta ou indiretamente, os documentos necessários à importação da mercadoria. Ao contrário do termo *EXW*, que estabelece o mínimo de obrigação para o exportador, o termo *DDP* estabelece o máximo de obrigação para o exportador. O termo *DDP* é utilizável em qualquer modalidade de transporte.

### 3.7 Barreiras ao Comércio Internacional

Faro e Faro (2012) definem barreira ao comércio internacional como toda lei, medida, procedimento ou qualquer outra prática que imponha restrições ou ocasione entraves ao pleno desenvolvimento de certa transação internacional de comércio. As barreiras ao comércio internacional, segundo os autores, podem ser classificadas em dois grandes grupos distintos: (a) **barreiras externas**, que abrangem barreiras tarifárias, barreiras não tarifárias e barreiras técnicas; e (b) **barreiras internas**, que decorrem da aplicação de certas políticas temáticas macroeconômicas e setoriais ineficazes ou insuficientes, potencializadas pela existência de processos burocráticos desmedidos ou extremamente rigorosos.

As **barreiras tarifárias** consistem em quaisquer obstáculos interpostos à realização de uma transação internacional de comércio decorrente da cobrança de direitos aduaneiros. Esse tipo de cobrança redonda como um elemento comum à estrutura da legislação aduaneira de qualquer país. Todavia, a tributação significa uma barreira tarifária ao comércio internacional quando estabelece a arrecadação de valor em percentual elevado que redunde suficiente para inviabilizar o curso fluente das negociações comerciais. (FARO; FARO, 2012)

As **barreiras não tarifárias** consistem em procedimentos adotados que interferem nas relações de comércio entre os países, notadamente, a partir da implementação de mecanismos pertinentes à política econômica empreendida por autoridades governamentais. Tais procedimentos, contudo, não envolvem a cobrança de direitos aduaneiros ou qualquer outra forma de tributação destinada a proteger setores produtivos domésticos contra investidas comerciais estrangeiras. Um tipo de barreira não tarifária é o estabelecimento de cotas para importação de produtos de modo a restringir, quantitativamente, a compra de produtos estrangeiros. Outro tipo de barreira não tarifária é a adoção de procedimentos burocráticos vinculados ao licenciamento das operações ou de medidas de defesa comercial que não estejam legitimadas. A ilegitimidade desses atos decorre em razão de sua inconformidade aos preceitos da OMC quanto à sua identificação, julgamento e aplicação. (FARO; FARO, 2012)

As **barreiras técnicas**, em princípio, poderiam ser classificadas como barreiras não tarifárias, uma vez que não envolvem a cobrança de direitos aduaneiros. Todavia, as barreiras técnicas apresentam certas características especiais e diferenciadas. A barreira técnica consiste em exigência fora de padrão internacional previamente acordado. Essa exigência ocorre em termos que incluem: (a) os procedimentos de ordem técnica aplicáveis a alguns produtos para a sua devida aprovação, controle e certificação; e (b) os processos operacionais destinados à avaliação da conformidade desses procedimentos de ordem técnica. (FARO; FARO, 2012)

### 3.8 Modalidades de Pagamentos e Recebimentos Internacionais

No comércio internacional (importação e exportação), conforme explica Maia (2014), os documentos básicos englobam: (a) a fatura; (b) o conhecimento de embarque ou *bill of lading* (B/L); (c) o saque (equivalente a duplicata usada no mercado interno); e (d) a apólice de seguro. As principais modalidades de pagamentos e recebimentos que podem ser efetivadas no comércio internacional abrangem: (a) a remessa antecipada; (b) a remessa sem saque; (c) a cobrança; e (d) a carta de crédito (ou crédito documentário).

A **remessa antecipada** consiste na modalidade de pagamento no comércio internacional em que o importador remete para o exportador, previamente, o valor da transação comercial. Após ter recebido o dinheiro, o exportador providencia o embarque da mercadoria e envia ao importador a pertinente documentação. Nessa modalidade de pagamento, o importador paga antes de receber a mercadoria, assumindo riscos (financeiros e comerciais), uma vez que o exportador pode receber o pagamento e não enviar a mercadoria.

Maia (2014) observa que a remessa antecipada é utilizada, principalmente, nos casos em que o importador precisa fornecer ao exportador os recursos necessários para o atendimento do pedido de compra. Essa modalidade ocorre, também, na exportação de equipamentos construídos especialmente para o importador. Nessa condição especial, é firmado um contrato que garante ao importador as ações judiciais necessárias caso o exportador não envie o equipamento encomendado ou o entregue em estado insatisfatório. A remessa antecipada é usual na compra de mercadoria de pequeno valor. Ela é também muito utilizada em operações intercompanhias (entre filial e matriz) de organizações transnacionais.

A **remessa sem saque** consiste na modalidade de pagamento no comércio internacional em que o exportador envia diretamente ao importador (sem usar a via bancária) a fatura, o conhecimento de embarque e a apólice de seguro. O importador não emite o saque e, portanto, não há prazo de pagamento. Uma vez recebidos os documentos, o importador desembaraça a mercadoria na alfândega e, posteriormente, remete o devido valor da transação para o exportador. Desse modo, o exportador deve confiar na idoneidade do importador, pois fica sem nenhuma garantia. Em razão disso, essa modalidade é mais comum nas operações intercompanhias realizadas entre matrizes e filiais de organizações transnacionais.

Maia (2014) assinala que, desde que haja confiança entre importador e exportador, essa forma de pagamento propicia a vantajosa rapidez no envio da apropriada documentação que transita diretamente do exportador ao importador sem trânsito bancário. Essa condição redonda marcante para as mercadorias perecíveis que podem estragar nos armazéns da alfândega à espera da pertinente documentação. O envio dos documentos por via bancária

delonga em função do usual trâmite operacional do banco. Outra vantagem da remessa sem saque é que as despesas bancárias (geradas pela emissão da ordem de pagamento) decorrem inferiores às despesas incorridas nas modalidades referentes à cobrança e à carta de crédito.

De acordo com Maia (2014), a **cobrança** consiste na modalidade de pagamento no comércio internacional que sucede conforme o roteiro de procedimentos a seguir enunciados.

(1) O importador contata o exportador e acorda a transação comercial.

(2) O exportador embarca a mercadoria e disponibiliza os seguintes documentos: fatura, conhecimento de embarque *bill of lading* (B/L), saque e apólice de seguro.

(3) O exportador entrega para fim de cobrança todos os documentos a um banco, estabelecido em sua praça, identificado como **banco do exportador**.

(4) O banco do exportador remete os documentos em cobrança para um designado correspondente, situado na praça do importador, identificado como **banco do importador**.

(5) O banco do importador registra os documentos e solicita ao importador a retirada dos mesmos mediante pagamento (**cobrança à vista**) ou aceite do saque (**cobrança a prazo**).

(6) O importador retira os documentos no designado banco do importador.

(7a) No caso de cobrança à vista, o importador paga ao banco o valor da transação, retira os documentos e, com a posse dos mesmos, recebe a mercadoria na alfândega.

(7b) No caso de cobrança a prazo, o importador retira os documentos no banco mediante o aceite do saque (o pagamento do valor da transação ocorre apenas no vencimento do saque). Com a posse dos documentos, o importador recebe a mercadoria na alfândega.

(8) Uma vez efetivado o pagamento (na cobrança à vista, no momento da retirada dos documentos; na cobrança a prazo, no vencimento do saque), o banco do importador fecha o câmbio e efetua a remessa das divisas para o banco do exportador.

(9) O banco do exportador paga ao exportador o valor da transação em cobrança.

De acordo com Maia (2014), a **carta de crédito** (ou **crédito documentário**) consiste na modalidade de pagamento no comércio internacional que sucede conforme o roteiro de procedimentos a seguir enunciados.

(1) O exportador e o importador entram em contato e estabelecem as acordadas condições da transação comercial a ser efetivada.

(2) O importador designa banco, identificado como banco do importador, para fim da abertura (emissão) da carta de crédito referente à transação comercial a ser efetivada.

(3) O banco do importador solicita ao banco designado pelo exportador, identificado como banco do exportador, para avisar ao exportador sobre a emissão da carta de crédito.

(4) O banco do exportador avisa ao exportador do recebimento da carta de crédito.

(5) O exportador embarca a mercadoria.

(6) O exportador entrega ao banco do exportador todos os documentos (inclusive o conhecimento de embarque) que são examinados com vista à verificação do cumprimento efetivo de todas as exigências do importador.

(7) Uma vez cumpridas todas as exigências do importador, o banco do exportador paga ao exportador o devido valor da transação efetivada.

(8) O banco do exportador envia os documentos ao banco do importador.

(9) O banco do importador também examina os documentos com vista à verificação do cumprimento efetivo de todas as exigências do importador. Após a adequada conformidade verificada, o banco do importador entrega todos os pertinentes documentos ao importador.

(10) De posse dos documentos, o importador retira a mercadoria na alfândega.

(11) O banco do importador paga ao banco do exportador o devido valor da transação.

Em outros termos, acrescenta Maia (2014), os intervenientes da carta de crédito abrangem: (a) o tomador do crédito (*applicant*), que é o importador; (b) o beneficiário (*beneficiary*), que é o exportador; (c) o banco instituidor ou banco emitente (*issuing bank*), que é o banco que emite a carta de crédito a pedido do importador, ou seja, o banco do importador; (d) o banco avisador (*advising bank*), que é o banco do exportador que avisa ao exportador sobre o recebimento da carta de crédito; e (e) o banco negociador (*negotiating bank*), que é o banco do exportador que negocia a carta de crédito e paga ao exportador. Caso o banco instituidor, ou o país do banco instituidor, não apresente bom conceito, o exportador, para sua segurança, exige a garantia de um terceiro banco (banco confirmador) de sua confiança para efeito da exigida confirmação da carta de crédito (carta de crédito confirmada).

Maia (2014) esclarece que o mesmo banco do exportador pode atuar como avisador (uma vez que receba a carta de crédito e comunique ao exportador a existência desse documento) e negociador (uma vez que o exportador negocie com este banco a liquidação da carta de crédito). Todavia, o exportador pode negociar a carta de crédito com qualquer outro banco. Nesse caso, o banco avisador apenas comunica a chegada da carta de crédito e entrega a mesma ao banco negociador então designado pelo exportador. O banco negociador recebe a carta de crédito do banco avisador e, depois de examinar a documentação, paga ao exportador.

O pagamento ao exportador pode suceder a vista ou a prazo. O pagamento a vista é efetivado contra a entrega da pertinente documentação, desde que esteja em conformidade às cláusulas constantes da carta de crédito. No pagamento a prazo, o exportador entrega, além da pertinente documentação, o saque a prazo (também identificado como cambial ou letra de câmbio) emitido contra um banco designado, que aceita e devolve o saque ao exportador. Na

data de vencimento do saque, o banco designado efetiva o devido pagamento ao exportador.

Ao solicitar a emissão da carta de crédito, assinala Maia (2014), o importador precisa pagar ao banco instituidor, em dinheiro, o custo total da mesma, ou seja, o valor da importação e todas as despesas bancárias. O banco instituidor pode, contudo, financiar o importador, que, assim, não precisa pagar nada na abertura da carta de crédito. Nesse caso, o banco instituidor realiza uma operação normal de financiamento bancário e, conseqüentemente, exige do importador garantias usuais. Na liquidação do financiamento, o banco instituidor cobra os juros sobre o saldo devedor, além das despesas bancárias.

Maia (2014) alerta que o banco negociador (banco do exportador) deve examinar os documentos com todo o cuidado, pois a conformidade da documentação às cláusulas da carta de crédito sucede determinante do pagamento ao exportador. Caso alguma cláusula da carta de crédito não seja cumprida, o responsável é o banco negociador (banco do exportador). Com base nessa eventual falha, o banco instituidor (banco do importador) não pagará e o banco negociador arcará com a decorrente perda. Ao pagar ao exportador, o banco negociador concorda com a documentação apresentada e, por conseguinte, cessa o direito de regresso do banco negociador em acionar o exportador.

Maia (2014) acrescenta que o banco instituidor (banco do importador), ao receber os documentos, também deve examinar os mesmos e só pagar ao banco negociador após verificar que a documentação está de acordo com os termos da carta de crédito. Todavia, o banco instituidor (banco do importador) e o banco negociador (banco do exportador) não são responsáveis pela qualidade das mercadorias nem pela autenticidade e falsificação de documentos. No caso de extravio ou roubo (parcial ou total) da mercadoria, a responsabilidade decorre condicionada pelo pertinente seguro contratado.

### **3.9 Moeda e Câmbio no Comércio Internacional**

A **taxa cambial** significa, basicamente, o preço da moeda estrangeira expresso em moeda nacional. A determinação da taxa cambial de equilíbrio decorre em função da oferta e da demanda de moeda estrangeira (divisa). Do lado da oferta, estão os entes locais que necessitam de moeda nacional para trocar pela moeda estrangeira recebida de ente externo. As transações efetivadas por esses entes locais que ofertam moeda estrangeira são registradas a crédito no balanço de pagamentos, pois ocasionam a entrada de divisa. Do lado da demanda, estão os entes locais que necessitam de moeda estrangeira para pagamento a ente externo. As transações efetivadas por esses entes locais que ofertam moeda nacional são registradas a débito no balanço de pagamentos, pois ocasionam a saída de divisa. (FARIAS NETO, 2004)



A **política cambial**, explica Farias Neto (2004), consiste na administração das taxas cambiais vigentes com vista a promover a participação equilibrada e ajustada do país no mercado externo conforme a política comercial externa. Nesse sentido, a política cambial busca a equalização do poder de compra do país em relação aos demais países com os quais mantenha transações externas. As moedas estrangeiras podem ser conversíveis, porquanto tenham aceitação em mercado de compra e venda, ou inconversíveis, porquanto não tenham aceitação em mercado de compra e venda. No contexto externo, apenas as moedas conversíveis (identificadas como divisas) podem ser utilizadas nas transações com o exterior.

De acordo com Farias Neto (2004), a taxa cambial sucede em função de dois fatores básicos determinantes: (a) a relação de troca vigente entre a moeda nacional e a moeda estrangeira (denominada taxa cambial nominal); e (b) a relação vigente entre o nível de preço externo (inflação externa) e o nível de preço interno (inflação interna). O mercado cambial propicia condições de compra e venda de moedas estrangeiras, em função das operações econômicas e financeiras efetivadas pelos entes locais do país no exterior. Em alguns países, as taxas cambiais decorrem como resultado das condições (demanda e oferta) de mercado, enquanto há outros que adotam a fixação de uma taxa de paridade de moedas.

O equilíbrio do mercado cambial resulta da interação entre: (a) a demanda por divisa expressa pelo somatório das demandas dos entes que necessitam de moeda estrangeira; e (b) a oferta de divisa expressa pelo somatório das ofertas individuais dos entes que necessitam de moeda nacional. Uma desvalorização cambial (aumento da taxa cambial pela desvalorização da moeda nacional) ocasiona um excesso de oferta de divisa. Por outro lado, uma supervalorização cambial (redução da taxa cambial pela valorização da moeda nacional) ocasiona excesso de demanda de divisa. Os instrumentos de política cambial devem ser utilizados de forma oportuna com vista a estabelecer (e restabelecer) o equilíbrio da taxa cambial que decorre condicionada pela demanda e pela oferta no mercado cambial.

Os fatores que geram superávit no balanço de pagamentos acarretam demanda de moeda nacional e oferta de divisa no mercado cambial, contribuindo para a valorização da moeda nacional e a redução da taxa cambial. Por outro lado, os fatores que geram déficit no balanço de pagamentos acarretam oferta de moeda nacional e demanda de divisa no mercado cambial, contribuindo para a desvalorização da moeda nacional e a elevação da taxa cambial.

A taxa cambial nominal, conforme Farias Neto (2004), é administrada pelo banco central do país de acordo com os regimes cambiais de taxa cambial fixa, taxa cambial controlada ou taxa cambial flexível (flutuante). Sob o regime de taxa cambial fixa, explica o autor, o governo assume compromisso de manter determinada relação de troca entre a moeda

nacional e as moedas estrangeiras. Para manter a taxa fixa, em face das flutuações de oferta e demanda pertinentes ao mercado cambial, o governo fica obrigado a comprar ou vender sua moeda de modo a esterilizar as pressões do mercado sobre a moeda nacional.

A taxa cambial fixa consiste na taxa pela qual fica estabelecido o compromisso de manter o mesmo poder de paridade. Dessa forma, os valores externos de sua moeda ficam estabelecidos dentro de certa margem estreita referente a um valor fixo de paridade. A vantagem precípua da taxa cambial fixa decorre da integração dos mercados internacionais em uma rede de mercados conexos que não apresenta incertezas nem especulações. O governo determina, assim, a taxa cambial que pode ser reajustada ao longo do tempo. A desvantagem precípua da taxa cambial fixa decorre do artificialismo do sistema, principalmente, para países de economia inflacionária que apresentam seus fluxos de recebimentos e pagamentos externos (registrados no balanço de pagamentos) desequilibrados.

Sob o regime de taxa cambial controlada, explica Farias Neto (2004), o governo procura manter um determinado nível da taxa cambial real, para efeito de estabilizar o mercado cambial e ajustar o balanço de pagamentos, em função de almejado equilíbrio (déficit ou superávit do balanço de pagamentos). Para a consecução de saldo almejado, o governo recorre, adicionalmente, a instrumentos de política comercial externa.

Sob o regime de taxa cambial flexível (flutuante), elucida Farias Neto (2004), o governo deixa a taxa cambial flutuar, livremente, em função das condições de mercado externo de forma a manter o equilíbrio do balanço de pagamentos e permitir a alocação ótima de recursos obtida a partir dos mecanismos de formação de preço. A taxa cambial flexível é a taxa que flutua, livremente, conforme os efeitos da oferta e da demanda pela correspondente moeda estrangeira. A vantagem precípua da taxa cambial flexível é que os valores de todas as moedas sucedem estabelecidos a certos preços que equilibram os mercados cambiais de moedas estrangeiras. As flutuações cambiais possibilitam, assim, o equilíbrio contínuo nos fluxos de recebimentos e pagamentos externos (registrados no balanço de pagamentos).

No regime de taxa cambial flutuante, acrescenta o autor, o governo não fica obrigado a manter o câmbio fixo nem a intervir no mercado cambial. As cotações das taxas cambiais sucedem determinadas em função da livre interação entre a oferta e a demanda de divisas no pertinente mercado cambial. Desse modo, quanto maior (ou menor) o volume de divisas em circulação no mercado, menor (ou maior) o seu valor em relação à moeda nacional. Nesse regime cambial, eventuais crises econômicas ficam refletidas sobre as taxas cambiais.

Em face disso, observa Farias Neto (2004), a autoridade monetária tem a prerrogativa de promover oportunas intervenções no mercado cambial mediante a compra ou a venda de

divisas. Essas intervenções são corroboradas para reforço das reservas cambiais da autoridade monetária de maneira a conter inconvenientes sobrevalorizações da moeda nacional ou das divisas, além de proporcionar a garantia de liquidez necessária aos pagamentos externos.

Sob o regime de taxa cambial flutuante, o sistema cambial de bandas é aquele em que a autoridade monetária permite oscilação da taxa cambial dentro de certos limites mínimos e máximos estabelecidos, intervindo no mercado apenas em casos conjunturais. Dessa forma, a autoridade monetária intervém no mercado mediante a compra de divisas, caso a taxa cambial evidencie tendência a ficar abaixo do limite mínimo estabelecido, ou mediante a venda de divisas, caso a taxa cambial evidencie tendência a ficar acima do limite máximo estabelecido.

O *currency board* (conselho de moeda) é um sistema cambial em que a autoridade monetária assume o comprometimento de efetuar o câmbio de moeda nacional por moeda estrangeira (moeda âncora) a certa cotação prefixada. A autoridade monetária funciona como caixa de conversão, detendo reservas, na moeda estrangeira adotada, equivalentes ao volume total da moeda nacional em circulação. Nesse regime, a autoridade monetária pode emitir moeda nacional apenas até o limite das reservas cambiais disponíveis, devendo realizar a compra e a venda de moeda conversível a uma taxa cambial prefixada. A disponibilidade da moeda conversível adotada constitui o lastro da emissão de moeda nacional.

No regime de *currency board*, a autoridade monetária não pode intervir na atividade econômica mediante a política monetária nem pode promover alterações no valor da moeda (nacional e estrangeira) como forma de ajustar eventuais desequilíbrios nas contas nacionais e nas contas externas. A quantidade de moeda nacional em circulação não decorre por decisões soberanas de política econômica, mas em função das reservas cambiais disponíveis. A adoção desse sistema cambial gera a expectativa de que os níveis da taxa de juros e da inflação vigentes no país fiquem próximos aos níveis vigentes no país emissor da moeda conversível que está adotada como âncora cambial. (FARIAS NETO, 2004)

No contexto das transações internacionais, Farias Neto (2004) explica que a desvalorização cambial (desvalorização da moeda nacional com aumento da taxa cambial) ocasiona efeitos que abrangem: (a) o estímulo às exportações do país; (b) o desestímulo às importações do país; (c) o incentivo à entrada de capitais estrangeiros no país; e (d) o desestímulo a empréstimos e financiamentos externos contraídos pelos entes locais (do país).

O estímulo às exportações do país ocorre porque a desvalorização cambial proporciona aos exportadores a obtenção de maior quantidade de moeda nacional apurada pelo mesmo valor exportado em moeda estrangeira. Além disso, as vendas no exterior ficam estimuladas porque os produtos nacionais ficam mais baratos, porquanto convertidos e

expressos em moeda estrangeira, ganhando, assim, competitividade no mercado internacional. Os produtos nacionais ficam mais acessíveis no exterior porque eles podem ser acessados pelos entes externos por uma quantidade menor de moeda estrangeira sem haver alteração do correspondente valor da renda gerada em moeda nacional. (FARIAS NETO, 2004)

O desestímulo às importações do país ocorre porque a desvalorização cambial proporciona aos importadores o dispêndio de maior quantidade de moeda nacional para a obtenção de moeda estrangeira necessária ao pagamento das importações. Os produtos estrangeiros ficam mais caros e dispendiosos, porquanto convertidos e expressos em moeda nacional, perdendo, assim, competitividade no mercado nacional. Ou seja, os produtos estrangeiros ficam menos acessíveis no país porque eles ficam mais onerosos aos entes locais que devem despendar uma quantidade maior de moeda nacional para a obtenção desses produtos, contribuindo, assim, para a redução das importações. O encarecimento das importações pode gerar efeito inflacionário, pois existem produtos que devem continuar a ser adquiridos no exterior, ainda que fiquem mais caros, pela sua alta inelasticidade, tais como o petróleo que precisa ser importado por países não produtores. (FARIAS NETO, 2004)

O incentivo à entrada de capitais estrangeiros no país ocorre porque a desvalorização cambial ocasiona o estímulo à entrada de capitais via investimento direto, uma vez que os investidores precisam de recursos em menor quantidade, porquanto expressos e convertidos em moeda nacional. A efetividade desse mecanismo de incentivo decorre condicionada pela pertinente política adotada pelo país em relação ao capital estrangeiro porquanto seja favorável às organizações estrangeiras, bem como por outros fatores que abrangem a estabilidade econômica e política do país. (FARIAS NETO, 2004)

O desestímulo aos empréstimos e financiamentos externos ocorre porque a desvalorização cambial proporciona alteração no valor dos empréstimos e dos financiamentos contraídos por entes locais no exterior, tornando mais difícil e oneroso o pagamento de juros e amortizações. Ou seja, os tomadores de recursos financeiros necessitam de uma quantidade maior de moeda nacional para o devido cumprimento das suas obrigações referentes às dívidas contraídas. Na desvalorização cambial, o país sofre a evasão de maior volume de divisas para efeito dos pagamentos de dívidas externas, bem como o custo do serviço dessas dívidas (juros e amortizações) aumenta, em moeda nacional, desestimulando a captação de recursos externos via endividamento. (FARIAS NETO, 2004)

A política cambial abrange a administração das reservas internacionais (reservas ou estoques cambiais) que consistem nos estoques de divisas (moedas estrangeiras conversíveis). A acumulação e a estabilidade das reservas internacionais proporcionam ao governo a

manutenção da liquidez internacional. O nível de reservas cambiais sucede como parâmetro internacional da capacidade de endividamento do país no mercado financeiro internacional. Nesse sentido, Farias Neto (2004) denota os indicadores referenciais usados como parâmetros para mensuração da liquidez internacional do país: (a) a relação entre os valores referentes ao serviço da dívida e às exportações; (b) a relação entre os valores referentes à dívida líquida e às exportações; (c) o coeficiente de vulnerabilidade; e (d) o coeficiente de proteção.

A relação entre os valores referentes ao serviço da dívida e às exportações, conforme Farias Neto (2004), consiste em indicador que denota a proporção (percentual) da receita de exportação que pode ser convertida em pagamento do serviço da dívida (juros mais amortizações) no período considerado. Esse indicador é amplamente utilizado para a mensuração do grau de solvência de um país. A vigência de um indicador com proporção acima de vinte por cento reflete dificuldade na administração efetiva da dívida externa.

Na relação entre os valores referentes à dívida líquida e às exportações, o valor da dívida líquida significa a diferença entre o valor da dívida bruta e o valor das reservas internacionais. Esse indicador reflete a capacidade de endividamento externo de um país, expressando em quantos anos o país pode saldar sua dívida líquida, caso pudesse alocar o valor total da sua receita de exportações para esse fim. Esse indicador é limitado em razão de não levar em conta o montante do custo da dívida, desconsiderando a forma em que as amortizações do principal e os pagamentos de juros estão distribuídos ao longo dos anos subsequentes. O indicador perde relevância por considerar apenas o tamanho da dívida, ocultando o cronograma de amortizações e juros a ser efetivado para quitação dessa dívida.

O coeficiente de vulnerabilidade, segundo o autor, expressa a proporção (percentual) do valor das exportações que está comprometido com as obrigações pertinentes ao serviço da dívida, descontada do valor denominado componente financeiro das reservas internacionais. Esse componente financeiro consiste no valor residual das reservas internacionais, especialmente, apurado após o abatimento do valor equivalente a três meses de importação.

#### Serviço da Dívida - Componente Financeiro

$$\text{Coeficiente de Vulnerabilidade} = \frac{\text{Serviço da Dívida - Componente Financeiro}}{\text{Exportações}}$$

O coeficiente de vulnerabilidade, esclarece Farias Neto (2004), é obtido com base na suposição de que haja interrupção na entrada de capitais externos, denotando, assim, o percentual das exportações dispensado para atender ao serviço da dívida que excede ao componente financeiro das reservas internacionais. Esse coeficiente deve ser analisado ao longo do tempo, pois o seu valor considerado isoladamente não é significativo. O coeficiente

de proteção denota a proporção (percentual) de empréstimos e financiamentos obtidos em determinado período que fica sujeita a redução sem que ocorra a transferência de poupança interna e externa para efeito de pagamento do serviço da dívida externa.

Empréstimos e Financiamentos - Serviço da Dívida

$$\text{Coeficiente de Proteção} = \frac{\text{Empréstimos e Financiamentos}}{\text{Empréstimos e Financiamentos}}$$

Nesses termos, quanto maior for a parcela referente a empréstimos e financiamentos que exceder ao valor do serviço da dívida, maior fica o coeficiente de proteção. Esse coeficiente expressa, portanto, a margem percentual de redução do comprometimento com empréstimos e financiamentos que pode ocorrer sem a necessidade de promover transferência de recursos para o exterior a fim de atender o serviço da dívida externa.

O **mercado cambial** abrange compras e vendas de divisas, ou seja, conversões (trocas) de moeda nacional em divisas e vice-versa que são ocasionadas por causa de pagamentos destinados ao exterior e de recebimentos oriundos do exterior. Dessa forma, o mercado cambial atende a todos os entes (indivíduos e organizações) locais que realizam transações com o exterior e, por conseguinte, fazem pagamentos ou auferem recebimentos em moedas estrangeiras conversíveis (divisas). Ou seja, o mercado cambial engloba as transações efetivadas entre os entes residentes, domiciliados ou com sede no país e os entes residentes, domiciliados ou com sede no exterior. As transações dos entes locais (residentes no país) com o exterior englobam: (a) as transações de bens; (b) as transações de serviços e rendas; (c) as transferências unilaterais; e (d) as transações financeiras. (FARIAS NETO, 2004)

No mercado cambial brasileiro, explica Farias Neto (2004), as moedas estrangeiras conversíveis (divisas) redundam monopolizadas pelo Estado, representado pelo banco central, que regulamenta e fiscaliza as operações cambiais, estabelecendo as devidas condições para as instituições autorizadas operarem em câmbio. Uma vez que o País não usufrui da conversibilidade e da aceitação da sua moeda nacional no exterior, o banco central brasileiro controla sob forma especial a movimentação de divisas no mercado cambial.

O controle exercido pelo banco central, observa o autor, visa a preservar a necessária disponibilidade no País de divisas para efetivação dos pagamentos ao exterior, bem como a evitar a inoportuna evasão de divisas para o exterior em detrimento do cumprimento das obrigações financeiras do Brasil com o exterior. O banco central atua também no mercado cambial com vista ao controle das reservas cambiais do País, bem como a ajustar o valor da moeda nacional em relação aos valores das outras moedas estrangeiras.

Em razão disso, a legislação brasileira veda o uso de divisas em transações internas,

bem como o depósito de divisas em contas correntes de bancos estabelecidos no País. Os pagamentos e os recebimentos referentes às operações cambiais devem ser efetivados entre estabelecimentos bancários sob formas escriturais sem a ocorrência de transferências físicas de divisas. Desse modo, as operações cambiais são realizadas entre as instituições autorizadas (bancos, corretoras e distribuidoras, caixas econômicas, agências de turismo), e entre as instituições autorizadas e os seus clientes contratantes. (FARIAS NETO, 2004)

As instituições autorizadas devem comprovar a disponibilidade de linhas de crédito concedidas por bancos estrangeiros até certos limites que permitam a essas instituições a realização de saques a descoberto. Nesse contexto operacional, as instituições autorizadas podem comprar e vender divisas, livremente, ao logo do dia, mas, ao final do dia, os saldos vigentes em suas contas em divisas devem estar enquadrados nos seus limites permitidos de posições compradas e posições vendidas de câmbio. (FARIAS NETO, 2004)

As operações cambiais podem ficar identificadas em termos de: (a) câmbio manual; e (b) câmbio sacado. O câmbio manual identifica a operação que envolve a compra e a venda de divisa em espécie, ou seja, mediante moedas metálicas ou cédulas fiduciárias, sendo bastante praticado pelos turistas. O câmbio sacado identifica a operação efetivada mediante documentos ou títulos representativos no âmbito da movimentação de contas bancárias constituídas nas moedas transacionadas. (FARIAS NETO, 2004)

Os participantes nas operações cambiais abrangem: (a) os operadores (corretores) de câmbio, que são especialistas vinculados às instituições autorizadas na função de transacionar divisas; (b) as corretoras de câmbio, que são instituições autorizadas a atuarem no agenciamento das operações cambiais; e (c) os entes interessados em comprar ou vender divisas. Os operadores (corretores) de câmbio intervêm nas operações cambiais de forma a conjugar as pertinentes atuações dos interessados em negociar divisas, disponibilizando informações e taxas de mercado apropriadas às negociações. (FARIAS NETO, 2004)

Os *dealers* de câmbio consistem em instituições financeiras que atuam no mercado cambial secundário (ou interbancário) sob especial representação e credenciamento por parte do banco central. Essas instituições são selecionadas segundo critérios estabelecidos com base no volume de negócios efetivados e na qualidade de informações transmitidas ao banco central. As funções precípuas das instituições credenciadas como *dealers* abrangem: (a) disponibilização ao banco central das informações necessárias ao controle do mercado cambial; (b) explicitação das cotações referentes às taxas cambiais de compra e venda, oportunamente, solicitada pelo banco central; (c) participação nos leilões de câmbio promovidos pelo banco central; e (d) provimento de liquidez ao mercado cambial.

O mercado cambial no Brasil engloba dois segmentos distintos: (a) o mercado cambial de taxas livres (câmbio comercial), que estão associadas às transações de bens e serviços, além das transações financeiras, realizadas com o exterior; e (b) o mercado cambial de taxas flutuantes (câmbio turismo), que estão associadas às negociações de divisas para turismo e demais despesas relacionadas. A taxa cambial *spot* identifica a taxa formada quando o pagamento pela divisa e a respectiva entrega da moeda nacional ocorrem à vista. A taxa cambial *forward* identifica a taxa formada quando a entrega da moeda nacional e o pagamento pela divisa ocorrem em prazo, geralmente, superior a um mês. (FARIAS NETO, 2004)

As taxas cambiais formadas no mercado à vista (*spot*) sucedem sob duas modalidades de expressão identificadas como cotação direta e cotação indireta. A cotação direta significa o preço de uma unidade de moeda estrangeira expressa em moeda nacional. Sob essa modalidade, a taxa cambial expressa a quantidade de moeda nacional necessária para comprar uma unidade de moeda estrangeira. No Brasil, as taxas cambiais são expressas em cotações diretas. A cotação indireta significa o preço de uma unidade de moeda nacional expressa em moeda estrangeira. Sob essa modalidade, a taxa cambial expressa a quantidade de moeda estrangeira necessária para comprar uma unidade de moeda nacional. Nesses termos, portanto, a cotação indireta equivale ao inverso da cotação direta. (FARIAS NETO, 2004)

A taxa cruzada fica determinada caso uma moeda não suceda trocada por outra, impossibilitando a obtenção da taxa cambial de forma direta. Nesse caso, a cotação apenas pode ser obtida mediante uma terceira moeda comum a essas duas moedas consideradas, resultando, assim, na taxa cruzada. Por exemplo, na falta de negociação direta de euro no Brasil uma cotação direta para conversão de euro em real fica impossibilitada. Uma vez que as duas moedas (euro e real) decorram conversíveis em dólar, fica possível a determinação de uma taxa cruzada de conversão de euro em real. (FARIAS NETO, 2004)

As cotações das taxas cambiais podem ficar denominadas em termos de taxa comercial, taxa turismo e taxa paralela. A taxa comercial é a cotação utilizada em comércio exterior nas transações de bens (exportações e importações). A taxa turismo é a cotação utilizada por turistas que necessitam comprar ou vender divisa. A taxa paralela é um eufemismo para a cotação utilizada no denominado câmbio negro por estar associada a operações cambiais não autorizadas e não regulamentadas pelo banco central. A taxa paralela decorre mais usual em caso da ocorrência de restrições à negociação de divisa por entes nacionais tanto para as transações de bens com o exterior como para o turismo.

A taxa PTAX (P de programa e TAX de taxa) consiste na sigla utilizada no Brasil pelo banco central para identificação e divulgação da cotação média ponderada das divisas



consideradas nos contratos de câmbio negociados pelas instituições financeiras no dia anterior. Dessa maneira, a cotação PTAX é calculada e divulgada, diariamente, para todas as divisas mediante a apuração das pertinentes médias ponderadas das operações realizadas no mercado interbancário de câmbio ao longo de cada dia. (FARIAS NETO, 2004)

O **contrato de câmbio** sucede firmado a partir da compra ou da venda de divisa em que a entrega da moeda corresponde à liquidação do contrato. O contrato de câmbio estabelece a prestação de serviço, por uma instituição autorizada a operar com câmbio, a ente contratante local que esteja interessado na venda ou na compra de divisas por causa de transação efetivada com ente estabelecido no exterior. O contrato de câmbio significa um ato bilateral e oneroso em que o ente contratante vende ou compra divisas junto a certa instituição autorizada, cuja entrega pode suceder à vista ou a prazo. (FARIAS NETO, 2004)

Caso o contratante esteja interessado na venda de divisas (exportador nacional, por exemplo), o serviço prestado consiste na cobrança, no exterior, de cambiais sacadas (referentes ao valor da exportação) pelo ente local contra o ente estabelecido no exterior ora devedor (importador estrangeiro). Caso o contratante esteja interessado na compra de divisas (importador nacional, por exemplo) o serviço prestado consiste no recebimento em moeda nacional do ente local, bem como no pagamento em divisas ao ente estabelecido no exterior ora credor (exportador estrangeiro) do valor da importação. (FARIAS NETO, 2004)

A formação da taxa cambial decorre condicionada, segundo Farias Neto (2004), pela oferta e pela demanda da pertinente divisa transacionada. A demanda superior à oferta da divisa ocasiona a ampliação da taxa cambial, enquanto a oferta superior à demanda pela divisa ocasiona a redução na taxa cambial. Sob condição peculiar, a negociação de divisa em casa de câmbio ocasiona uma cotação de compra (preço de compra da divisa pela casa de câmbio) e uma cotação de venda (preço de venda da divisa pela casa de câmbio). O denominado *spread* cambial resulta da diferença apurada de forma sistemática entre o maior preço de venda da divisa e o menor preço de compra da divisa, notadamente, praticados pela casa de câmbio.

A taxa cambial é influenciada por diversos fatores determinantes para a formação das paridades monetárias no mercado cambial que abrangem: (a) a taxa de inflação doméstica em relação à taxa de inflação do resto do mundo; (b) a política interna de juros; (c) a intervenção do banco central, mormente, por meio da compra e da venda de divisas; e (d) o nível interno de liquidez (ou oferta) da divisa ora vigente no contexto da atividade econômica. Em contexto de baixa liquidez de divisa, os importadores de bens e serviços tendem a adiar as compras dessa divisa, enquanto os exportadores de bens e serviços tendem a antecipar as vendas dessa divisa para realizarem caixa em moeda nacional. Esses fatos ocasionam a ampliação da oferta

de divisa e, por conseguinte, a redução da taxa cambial. (FARIAS NETO, 2004)

A paridade cambial consiste na relação de poder de compra vigente entre as distintas moedas emitidas pelos países que sejam, especialmente, considerados nesse contexto comparativo. Sob a preceituada paridade cambial, a taxa cambial entre duas moedas avaliadas decorre em equilíbrio ajustado quando houver equivalência no poder de compra interna de cada moeda. Nesses termos de avaliação comparativa, a taxa cambial de duas moedas distintas está equilibrada e ajustada na medida em que o poder aquisitivo dessas moedas avaliadas suceder de forma equivalente à taxa cambial. (FARIAS NETO, 2004)

A taxa cambial real, explica Farias Neto (2004), consiste na taxa cambial nominal deflacionada em função da relação vigente entre a inflação interna apurada no país emitente da moeda nacional e a inflação externa apurada nos países emissores das divisas que sucedam consideradas. O conceito de taxa cambial real pode ser utilizado, especialmente, com a finalidade de avaliar o nível de competitividade identificada sob certa forma dos preços referentes aos produtos nacionais em relação aos produtos estrangeiros.

A valorização cambial da moeda nacional está associada ao aumento do seu poder de compra em relação às demais divisas consideradas. A desvalorização cambial da moeda nacional está associada à redução do seu poder de compra em relação às demais divisas consideradas. Uma redução na taxa cambial (valorização da moeda nacional em relação à divisa considerada) desestimula as exportações e estimula as importações do país, contribuindo, assim, para a geração de resultado negativo (déficit) no balanço de pagamentos. Uma elevação na taxa cambial (desvalorização da moeda nacional em relação à divisa considerada) estimula as exportações e desestimula as importações do país, contribuindo, assim, para a geração de resultado positivo (superávit) no balanço de pagamentos.

A **posição de câmbio** em divisa consiste no saldo diário final que é apurado pela instituição autorizada, resultando da soma aritmética do saldo do dia anterior mais as compras diárias de divisa menos as vendas diárias de divisa, sem considerar os prazos de liquidação das operações. As instituições autorizadas possuem limites definidos pelo banco central para a efetivação de suas operações diárias de compra e venda de divisa. Esses limites variam conforme as políticas cambial e monetária engendradas pelo banco central. Os tipos de posição de câmbio em divisa que podem ser apurados por uma instituição autorizada em seu movimento diário abrangem: (a) a posição comprada (em divisa); (b) a posição nivelada (neutra); e (c) a posição vendida (em divisa). (FARIAS NETO, 2004)

A posição comprada (em divisa) é aquela em que o volume de compras diárias de divisa é maior que o volume de vendas diárias em divisa. Essa posição revela que a instituição

autorizada está apostando numa valorização da divisa. A posição nivelada (neutra) é aquela em que o volume de vendas diárias em divisa é igual ao volume de compras diárias em divisa. A posição vendida (em divisa) é aquela em que o volume de vendas diárias de divisa é maior que o volume de compras diárias em divisa. Essa posição revela que a instituição autorizada está apostando numa desvalorização da divisa. A posição consolidada do mercado cambial consiste na soma de todas as posições individuais das instituições autorizadas que decorrem apuradas em função das suas operações cambiais efetivadas. (FARIAS NETO, 2004)

Nesse contexto operacional, a posição de câmbio de uma instituição autorizada redundando como o resultado líquido de suas operações cambiais efetivadas no mercado cambial, acrescido ou reduzido da posição de câmbio vigente no dia anterior. Na variação diária da posição de câmbio da instituição autorizada devem ser consideradas as suas compras e vendas de divisas efetivadas junto ao banco central. As operações cambiais do mercado cambial são realizadas mediante contratos eletrônicos firmados entre os entes interessados em câmbio e as instituições autorizadas, em que ficam registradas as datas de contratação das operações e as datas de liquidação ou de entregas das divisas. (FARIAS NETO, 2004)

A posição consolidada de câmbio de todo o mercado cambial corresponde ao somatório das posições de câmbio referentes a todas as instituições autorizadas. A verificação diária, pelo banco central, das posições consolidadas do mercado cambial redundando marcante para o controle dos estoques de reservas cambiais no contexto da política cambial. As operações cambiais efetivadas entre duas instituições autorizadas (interbancárias), embora afetem a posição de cada uma delas, não interferem na posição consolidada do mercado cambial. Todavia, as operações cambiais efetivadas com a intervenção do banco central ocasionam impacto na posição consolidada do mercado cambial. (FARIAS NETO, 2004)

O **risco cambial** está associado à probabilidade da ocorrência de uma oscilação desfavorável na taxa cambial. O risco cambial acomete os entes nacionais que recebem divisas (exportadores nacionais, por exemplo) pela perspectiva da valorização inconveniente da moeda nacional em relação à divisa estrangeira. Nesse caso, os valores auferidos pelos entes recebedores em divisas ficam convertidos em menores valores correspondentes em moeda nacional que decorrem então recebidos, reduzindo, assim, os seus resultados obtidos. O risco cambial acomete também os entes nacionais que pagam divisas (importadores nacionais, por exemplo) pela perspectiva da valorização inconveniente da divisa estrangeira em relação à moeda nacional. Nesse caso, os valores despendidos pelos entes pagadores em divisas ficam convertidos em maiores valores correspondentes em moeda nacional que decorrem então pagos, reduzindo, assim, os seus resultados obtidos. (FARIAS NETO, 2004)

A globalização tem ocasionado riscos cambiais marcantes que acometem todos os entes que realizam de forma recrudescente transações com o exterior, notadamente, condicionadas por recebimentos e pagamentos expressos em divisas, mormente as instituições financeiras. As instituições financeiras ficam expostas a sistemáticos riscos cambiais em suas peculiares operações que abrangem as captações de fundos e os assumidos endividamentos expressos em divisas, bem como as aplicações efetivadas em títulos estrangeiros expressos em divisas. Em razão disso, os riscos cambiais são contínuos, pois as oscilações das taxas cambiais dos países não apresentam graus de correlação perfeita. As operações de *hedge* cambial sucedem como oportunas formas destinadas à proteção dos riscos cambiais que acometem, inevitavelmente, as instituições financeiras e os entes que realizam transações internacionais com intensidade crescente no globo terrestre. (FARIAS NETO, 2004)

O **cupom cambial** consiste na taxa de juro que expressa a diferença apurada entre certa taxa interna de juro adotada como referencial (Selic ou CDI, por exemplo) em determinado período e a variação da taxa cambial verificada nesse mesmo período. O cupom cambial significa de forma especial a variação relativa vigente entre a taxa interna de juro adotada e a variação da taxa cambial, especialmente, considerada em certo período. Nesses termos, o cupom cambial decorre utilizado como parâmetro referencial para efeito das avaliações de aplicações que sucedam referenciadas em divisas. (FARIAS NETO, 2004)

As principais taxas de juros que referenciam as operações financeiras no âmbito internacional e afetam os mercados cambiais de divisas abrangem: (a) a *London Interbank Offered Rate (Libor)*; (b) a *London Interbank Bid Rate (Libid)*; (c) a *Prime Rate*; (d) a *Commercial Interest Reference Rate (CIRR)*; e (e) a *Euro Interbank Offered Rate (Euribor)*.

A *London Interbank Offered Rate (Libor)* consiste em taxa de juro do mercado interbancário de Londres que referencia, usualmente, as operações financeiras internacionais realizadas entre seletos grupo de bancos denominado painel de bancos. A seleção do painel de bancos é efetivada, anualmente, pela *British Bankers' Association (BBA)* com o apoio da *Foreign Exchange and Money Markets Committee (FX&MMC)*. (FARIAS NETO, 2004)

A *Libor* pode ficar expressa em dólar norte-americano (*USD Libor*), libra esterlina inglesa (*GBP Libor*), euro europeu (*EUR Libor*), yen japonês (*JPY Libor*) e franco suíço (*CHF Libor*). De forma usual, a *Libor* é expressa como taxa de juro anual, embora possa ficar determinada e divulgada para qualquer mês, trimestre, semestre ou ano. A *Libor* é referência para a fixação dos juros em operações financeiras internacionais, ficando acrescida dos considerados *spreads* adicionais de risco. A *London Interbank Bid Rate (Libid)* consiste na taxa de juro mínima que os bancos pagam na captação (demanda) de recursos no mercado

interbancário, enquanto a *Libor* significa a taxa de juro mínima que os bancos cobram na aplicação (oferta) de seus recursos no mercado interbancário. A taxa média do mercado interbancário de Londres resulta da média entre a *Libid* e a *Libor* que flutuam conforme o mercado financeiro internacional. (FARIAS NETO, 2004)

A *Prime Rate* consiste na taxa de juro cobrada pelos bancos norte-americanos de seus melhores clientes classificados como preferenciais (clientes com riscos de crédito mais baixos) em operações financeiras de curto prazo. Nas operações financeiras efetivadas pelos bancos norte-americanos junto a clientes com riscos de crédito mais altos, a *Prime Rate* redonda acrescida por *spreads* adicionais de risco. Ainda que estabelecida por cada banco, isoladamente, a *Prime Rate* sucede compartilhada por todos os bancos, sendo considerada como indicador marcante do mercado financeiro norte-americano para referenciar a política de juros praticada a cada momento por bancos e empresas em geral. Em razão de atingir níveis mais altos do que a *Libor*, a *Prime Rate* é menos utilizada no mercado nacional para financiar as importações e as exportações realizadas pelo país, bem como para referenciar os empréstimos e os financiamentos efetivados no âmbito internacional. (FARIAS NETO, 2004)

A *Commercial Interest Reference Rate (CIRR)* consiste na taxa de juro utilizada em operações de crédito praticadas por Agência de Crédito à Exportação (ACE) ou *Export Credit Agencie (ECA)*. A taxa *CIRR* sucede determinada, mensalmente, com base nas taxas de juros dos títulos emitidos pelo tesouro do governo do país em que está sediada a ACE, porquanto esse país apresente economia estável e moeda conversível. Desse modo, a taxa *CIRR* decorre adotada com a finalidade especial de financiar o comércio exterior dos produtos desse país em que a respectiva ACE está estabelecida. (FARIAS NETO, 2004)

A *Euro Interbank Offered Rate (Euribor)* consiste em taxa de juro referencial que é utilizada na zona do euro e administrada pela Federação Bancária da UE juntamente com a Associação de Mercado Financeiro da Região de Operacionalização do Euro. A *Euribor* significa uma taxa de juro média calculada em função das taxas de juros aplicadas com prazos diversos que são efetivadas pelos bancos da região do euro nas suas pertinentes operações de crédito. De forma geral, a *Euribor* costuma evoluir conforme a taxa de referência praticada pelo Banco Central Europeu. A taxa *Euribor* é calculada sobre uma base de 360 dias, proporcionalmente, para quaisquer outros prazos que abrangem 1, 2, 3 e 4 semanas, bem como 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11 e 12 meses. (FARIAS NETO, 2004)

No contexto dos mercados cambiais internacionais, o euro constitui uma singularidade como moeda única, adotada por distintos países pertencentes à UE, que sucede sob o provimento da política monetária executada pelo Banco Central Europeu. Nesse sentido, as

principais vantagens da adoção do euro como moeda única abrangem: (a) as facilidades institucionais para a efetivação das transações econômicas e financeiras no próprio continente europeu; e (b) as reduções dos custos incidentes nas conversões de uma moeda em outra que deixam de ser necessárias. (FARIAS NETO, 2004)

Outras vantagens do euro incluem: (a) a existência de apenas um mercado monetário com factível estabilidade nas taxas de juros, tornando a atividade econômica menos vulnerável às oscilações nos juros correntes de mercado ocasionadas por crises monetárias; (b) a eliminação de riscos cambiais nas transações efetivadas entre os países participantes, permitindo às empresas da zona do euro a ampliação de seus negócios e o desenvolvimento de novos mercados; (c) a igualdade de condições de atuação das empresas tanto nos mercados estrangeiros como nos mercados domésticos, gerando novas oportunidades de negócios; e (d) a melhor comparabilidade entre os diversos preços praticados nos países participantes, melhorando os resultados dos negócios realizados. (FARIAS NETO, 2004)

### **3.10 Negociação Internacional**

A sociedade internacional contemporânea é caracterizada por uma rede de fenômenos cada vez mais interconectados e interdependentes. Nesse contexto, a conseqüente aproximação de culturas na dimensão econômica tende a ocasionar conflitos de interesses. Em razão disso, a negociação internacional por meio do consenso, da mediação e da arbitragem assoma cada vez mais necessária com vista à superação de conflitos. (SEGRE, 2012)

De forma geral, a negociação pode ser definida como o direcionamento do comportamento humano para decisões conjuntas Watkins (2005) identifica dois tipos de negociação: (a) a negociação distributiva e (b) a negociação integrativa. A negociação distributiva ocorre mediante a reivindicação do maior valor por parte dos negociadores. Nesse tipo de negociação, um negociador busca ganhar à custa da perda do outro negociador. O valor em negociação é considerado fixo e as partes negociadoras diligenciam por lograr a maior parcela desse valor fixo, ocasionando, assim, um jogo de soma zero ou de ganha-perde.

A negociação integrativa, por sua vez, ocorre mediante a reivindicação por parte dos negociadores de vantagens coletivas. Nesse tipo de negociação, os negociadores cooperam entre si a fim de lograr benefícios mútuos, conjugando os seus interesses com vista a ajustado acordo, ocasionado, assim, um jogo de ganha-ganha. Desse modo, a negociação integrativa sucede com base nas seguintes ações: (a) geração do máximo de valor para as partes envolvidas; e (b) reivindicação do valor gerado para usufruto das partes. (WATKINS, 2005)

As negociações distributivas e integrativas tendem à complexidade caso envolvam

mais de duas partes ou ocorram em várias fases. A negociação que envolve mais de duas partes deve promover reflexão consensual sobre os benefícios gerados por uma coalizão que seja formada de modo a ampliar o poder de barganha dos negociadores. Na negociação que ocorre em várias fases, as fases iniciais devem ser utilizadas, especialmente, no sentido de construir oportunas relações de confiança entre os negociadores. (WATKINS, 2005)

Segre (2012) alerta, enfim, que a negociação internacional ocorre mediante a atuação de negociadores que não são instituições, mas indivíduos oriundos de países com culturas distintas que representam essas instituições. Os indivíduos têm peculiares valores enraizados e diferentes pontos de vista que repercutem em seus próprios estilos e métodos de negociação.

### **3.11 Organizações Internacionais Intervenientes no Comércio**

As principais organizações internacionais intervenientes no comércio internacional, segundo Faro e Faro (2012), são: (a) o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (*General Agreement on Tariffs and Trade-GATT*); (b) a Organização Mundial do Comércio (OMC); (c) a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD); (d) a Comissão das Nações Unidas sobre Leis Comerciais Internacionais (UNCITRAL); (e) a Organização de Cooperação para o Desenvolvimento Econômico (OCDE); (f) a Organização Mundial de Aduanas (OMA); (g) o Fundo Monetário Internacional (FMI); (h) o Grupo Banco Mundial; (i) o Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID); (j) a Corporação Andina de Fomento (CAF); (l) o Banco de Compensações Internacionais (BCI); (m) o *Export-Import Bank (Eximbank)*; e (n) o Clube de Paris.

O **Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (*General Agreement on Tariffs and Trade-GATT*)** ensejou um conjunto de normas para a condução das trocas econômicas internacionais. Ainda que não funcionasse como uma organização, o *GATT* propiciava negociações diplomáticas para solucionar eventuais controvérsias entre os países associados. O *GATT* propugnava que o comércio internacional deveria ocorrer sem qualquer discriminação de maneira que nenhum país poderia aplicar regras diferentes para os demais países signatários do acordo. Os produtos estrangeiros deveriam ter os mesmos tratamentos concedidos aos produtos nacionais equivalentes. No contexto do *GATT*, eram condenadas as aplicações de restrições quantitativas como as adoções de cotas e/ou limites para importações.

No *GATT*, todas as disputas comerciais deveriam ser resolvidas por consultas diretas entre os *players* interessados na questão ou, alternativamente, mediante o uso da estrutura do Acordo. O mecanismo do *GATT*, contudo, nunca foi utilizado como um foro permanente para as negociações multilaterais, ainda que tenham ocorrido tentativas para a ampliação de sua

área de abrangência e respectivo efeito mediante as oito rodadas específicas de negociação.

Essas oito rodadas (encontros) de negociação do *GATT* ficaram assim identificadas: (a) 1ª rodada de Genebra (Suíça), realizada em 1947; (b) 2ª rodada de Annecy (França), realizada em 1949; (c) 3ª rodada de Torquay (Reino Unido), realizada em 1950-1951; (d) 4ª rodada de Genebra (Suíça), realizada em 1955-1956; (e) 5ª rodada de Genebra (Suíça), realizada em 1960-1961, que ficou denominada Rodada Dillon; (f) 6ª rodada de Genebra (Suíça), realizada em 1964-1967, que ficou denominada Rodada Kennedy; (g) 7ª rodada de Genebra (Suíça), realizada em 1973-1979, que ficou denominada Rodada Tóquio; e (h) 8ª rodada de Genebra (Suíça), realizada em 1986-1993, que ficou denominada Rodada Uruguai.

A **Organização Mundial do Comércio (OMC)**, está constituída, desde 1995, com vista a facilitar a aplicação das regras de comércio internacional acordadas, redundando, assim, em foro permanente para as discussões sobre a matéria de forma sucessora ao *GATT*. A OMC estabelece mecanismos de resolução das disputas comerciais entre os seus membros mediante a intermediação de conflitos e a conciliação de interesses divergentes. Além dessas funções, a OMC atua no monitoramento das políticas comerciais de cada país membro com vista a resguardar a transparência de normas e regulamentos internacionais vigentes, bem como a assegurar que o comércio internacional de bens e serviços ocorra da forma mais equilibrada possível. A OMC fomenta a assistência técnica aos países menos capacitados, bem como promove o desenvolvimento sustentável de formas compatíveis com os diferentes níveis de crescimento econômico apresentados pelos seus membros.

A **Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD)** é um organismo internacional de caráter permanente que integra a estrutura da Organização das Nações Unidas (ONU). O principal objetivo da UNCTAD consiste em apoiar os países emergentes com vista à maximização dos seus ganhos de comércio e investimento internacional. Dessa forma, esse organismo internacional atua no sentido de auxiliar os países emergentes a alcançar e sustentar níveis satisfatórios de desenvolvimento econômico. A UNCTAD foi constituída, em 1964, por causa de pressões exercidas pelos países menos favorecidos em prol da promoção de melhorias no ordenamento econômico internacional, notadamente, quanto aos níveis de investimentos produtivos, finanças, tecnologias e serviços.

A **Comissão das Nações Unidas sobre Leis Comerciais Internacionais (UNCITRAL)** atua como organismo operacional da ONU no contexto da aplicação do Direito Comercial Internacional. As iniciativas da UNCITRAL estão orientadas para buscar a harmonização de normas e regras do comércio internacional. O grande foco referencial de atuação da entidade consiste na implantação de um regime jurídico uniforme e supranacional



que propicie a regulamentação consensual das relações comerciais no contexto internacional.

A **Organização de Cooperação para o Desenvolvimento Econômico (OCDE)**, constituída por países localizados nos cinco continentes do mundo, atua no sentido de apresentar propostas alternativas que possam auxiliar os governos dos seus países-membros a superar os desafios oriundos dos efeitos da globalização. Nesses termos, a OCDE busca promover o desenvolvimento socioeconômico por meio de ações identificadas no contexto da cooperação internacional, sobretudo em prol dos países menos favorecidos.

A **Organização Mundial de Aduanas (OMA)** consiste em organismo internacional independente que atua na coordenação de iniciativas voltadas para promover a sistemática melhoria da eficácia e da eficiência dos processos alfandegários realizados por seus países-membros. A OMA procura harmonizar e uniformizar o tratamento administrativo e os procedimentos aduaneiros aplicáveis ao movimento de pessoas e mercadorias em geral.

O **Fundo Monetário Internacional (FMI)** consiste em organismo internacional que visa a assegurar a estabilidade financeira internacional, zelando para que não ocorram desequilíbrios nos balanços de pagamentos e nas operações cambiais de seus países-membros. O FMI atua no sentido de evitar que esses eventuais desajustes possam prejudicar as relações de comércio e os fluxos de capital no âmbito internacional. O lastro do FMI é formado pelas contribuições efetivadas por seus países-membros em quotas diferenciadas que são determinadas por meio de equação referencial. Nessa equação, são considerados indicadores, pertinentes a cada país-membro, tais como o PIB, a participação no comércio internacional de bens e serviços, bem como a respectiva composição em divisas e reservas de ouro monetário.

A quota de participação de cada país-membro proporciona efeito marcante por definir o poder de interferência desse país nas deliberações do FMI que são condicionadas pelo voto de qualidade. Sob essa forma de deliberação, o número de votos de cada país-membro corresponde ao número de quotas subscritas por esse país referenciadas no dólar norte-americano. A quota de participação de cada país-membro determina, também, o limite de crédito que sucede disponibilizado para esse país. A moeda adotada pelo FMI é o Direito Especial de Saque (DES) que mantém vinculação direta ao percentual de participação de cada país-membro no Fundo. Os DES são ativos de liquidez internacional que transitam entre bancos centrais em circuito fechado para assistência a um país em dificuldade financeira.

O **Grupo Banco Mundial** abrange as seguintes organizações: (a) o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD); (b) a Associação Internacional de Desenvolvimento (AID); (c) a Corporação Financeira Internacional (CFI); (d) a Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (AMGI); e (e) o Centro Internacional para

Arbitragem de Disputas sobre Investimentos (CIADI). Ainda que preservem certas autonomias institucionais, essas organizações atuam de formas inter-relacionadas.

O Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD) atua junto a países carentes com históricos positivos de adimplências. A Associação Internacional de Desenvolvimento (AID) concede créditos sem encargos, praticamente, a fundos perdidos em benefício dos países mais pobres. A AID e o BIRD formam em conjunto a organização que fica, usualmente, identificada como Banco Mundial. Os recursos financeiros do BIRD em grande parte são originários das negociações efetivadas com títulos de crédito nos mercados financeiros internacionais. A AID promove captações de recursos financeiros junto aos países que apresentam maiores níveis de desenvolvimento econômico.

A Corporação Financeira Internacional (CFI) concede financiamento a projetos de melhoria da competitividade empresarial, especialmente, no âmbito de empresas e empreendimentos privados relevantes situados em países periféricos. A CFI atua, prioritariamente, no desenvolvimento do mercado de capitais, na reestruturação e privatização das participações estatais e na promoção do desenvolvimento de pequenas e médias empresas.

A Agência Multilateral de Garantia de Investimentos (AMGI) atua no suporte aos investimentos estrangeiros realizados nos países emergentes mediante as prestações de garantias aos investidores em coberturas às perdas decorrentes de riscos não comerciais. Por fim, o Centro Internacional para Arbitragem de Disputas sobre Investimentos (CIADI) está estruturado para auxiliar os países associados a solucionar as suas eventuais controvérsias nas questões relativas aos investimentos internacionais, atuando, assim, com vista à conciliação ou à arbitragem entre as partes envolvidas (investidores estrangeiros e países anfitriões).

O **Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)** é um organismo internacional de alcance regional que está estabelecido para a promoção do desenvolvimento econômico e social dos países da América Latina e do Caribe. Atualmente, o BID concentra sua atuação na alocação de recursos em projetos orientados para redução dos índices de pobreza, promoção da equidade social, aprimoramento institucional de Estados, integração regional e saneamento ambiental. O BID dispõe de um Fundo de Operações Especiais (FOE) que está destinado à concessão de créditos que redundam como doações em prol dos países mais necessitados.

A **Corporação Andina de Fomento (CAF)** é uma organização multilateral, sediada em Caracas (Venezuela), que está estabelecida para promoção do desenvolvimento sustentável e integração regional, especialmente, na área da Comunidade Andina de Nações (CAN), formada por Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela. A CAF é integrada, ainda, por outros países como Brasil, Espanha, Jamaica, Paraguai e alguns bancos privados da

região andina. A atuação da CAF abrange estruturação de projetos, concessão de créditos, prestação de serviços de banco de investimento, assessoria financeira e cooperação técnica.

O **Banco de Compensações Internacionais (BCI)** é uma instituição financeira, sediada na Basileia (Suíça), que foi estabelecida originalmente, em 1930, para facilitar a liquidação do ônus de guerra por parte da Alemanha pela sua participação na primeira guerra mundial. O BCI, contudo, ampliou a sua atuação no sentido de fomentar a cooperação monetária e financeira internacional, assumindo, na prática, o papel de banco central dos bancos centrais associados à entidade. Dessa forma, atualmente, a instituição conta com as participações das autoridades monetárias representantes de mais de 50 países do mundo.

O *Export-Import Bank (Eximbank)* consiste na denominação genérica que identifica as instituições encarregadas do financiamento das operações de comércio exterior. Nos Estados Unidos, o *Eximbank* atua como a principal instituição financeira do governo norte-americano que está estabelecida com vista a promover as exportações originárias daquele país. De forma geral, as atividades do *Eximbank* abrangem: (a) empréstimo direto (junto a importador estrangeiro); (b) operação de desconto (junto a instituição financeira privada); (c) financiamento consorciado (linha de crédito disponibilizado a instituição financeira estrangeira para pagamento de exportação norte-americana); e (d) concessão de garantia, notadamente, incluindo o seguro de crédito de exportação. O *funding* para as atividades do *Eximbank* decorre de repasses do Tesouro norte-americano que originam da captação de recursos junto a organismos financeiros privados, além dos retornos de créditos concedidos.

Por fim, o **Clube de Paris** consiste em um fórum informal que não constitui, portanto, um organismo internacional, juridicamente, reconhecido. O Clube de Paris enseja encontros para renegociação de obrigações descumpridas por certos países (geralmente periféricos) em relação aos seus credores internacionais (geralmente países integrantes da OCDE). Os encontros são realizados para analisar os impactos decorrentes da incapacidade desses países em liquidar suas obrigações, bem como para negociar as oportunas reprogramações dos pagamentos. Os entendimentos firmados em cada encontro são consolidados no documento (ata) identificado como *Agreed Minute*, em que ficam registradas as dívidas consideradas e os termos resultantes das negociações efetivadas, tais como as pertinentes condições de pagamento e as datas de vencimentos dos compromissos então assumidos.

### 3.12 Acordos Internacionais de Comércio

Faro e Faro (2012) assinalam que os acordos internacionais de comércio são firmados por autoridades governamentais de Estados para liberalizar as transações entre os países

signatários. De forma geral, segundo os autores, essas iniciativas estão consubstanciadas nas concessões recíprocas das mesmas facilidades de acesso aos países participantes dos acordos em seus respectivos mercados. A aproximação dos países signatários redundará na formação de blocos econômicos que logram, gradativamente, níveis avançados de integração econômica. Os acordos são destinados à ampliação dos níveis de trocas internacionais mediante a formalização de atos jurídicos formais que envolvem dois ou mais países. Os signatários desses atos assumem compromissos firmados em termos de cláusulas, condições e aspectos que expressem o entendimento sobre o intercâmbio comercial entre os respectivos países.

Faro e Faro (2012) explicam que o acordo internacional de comércio apresenta duas partes distintas: (a) a norma que regulamenta as operações comerciais conduzidas com base no pertinente acordo; e (b) a lista acordada de produtos negociados. A norma orienta as questões que devem ser consideradas no cumprimento dos atos associados ao acordo em termos de: (a) medidas sanitárias e fitossanitárias; (b) equivalência e reconhecimento mútuo dos dispositivos regulamentares em vigor nos países signatários (sobretudo quanto às normas técnicas de certificação e de conformidade dos itens negociados); (c) aspectos relevantes de protecionismo, regionalização e defesa comercial; e (d) outros temas aduaneiros tais como os procedimentos operacionais de despachos e os regimes aduaneiros. A lista de produtos negociados contempla os itens elegíveis para efeito do cumprimento do acordo em termos de: (a) privilégios e concessões outorgadas; (b) preferências tarifárias; e (c) quotas estabelecidas.

Faro e Faro (2012) apresentam as seguintes formas exemplares de acordos internacionais de comércio: (a) o Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR); (b) o Sistema Geral de Preferências (SGP); e (c) o Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC). O **Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos (CCR)** é um acordo firmado entre os países integrantes da ALADI (à exceção de Cuba), além da República Dominicana, que estabelece mecanismo de compensação contábil dos pagamentos e recebimentos das transações comerciais internacionais de bens e serviços entre os países signatários.

Faro e Faro (2012) relatam que o CCR foi estabelecido para aproximar as economias dos países signatários, buscando uma integração financeira e monetária, de forma a promover a expansão do comércio recíproco. Essa almejada expansão do comércio internacional entre os países signatários está apoiada no mecanismo engendrado para assegurar as transferências de recursos financeiros (pagamentos e recebimentos) decorrentes das transações comerciais realizadas. Embora o CCR esteja vinculado às transações de comércio internacional, a sua qualificação como um acordo internacional de comércio é questionável em razão das suas peculiares características que decorrem distintas dos demais instrumentos da espécie.

Pelo CCR, em cada quadrimestre (período considerado para efeito de compensação), os bancos centrais dos países signatários determinam, mediante encontro de contas, os valores das transferências (pagamentos e/ou recebimentos) de divisas, notadamente, obtidos em função dos direitos e/ou das obrigações de cada parte em relação às demais partes. O *Federal Reserve Bank of New York* atua como o banco correspondente comum a todos os signatários, ficando, assim, responsável por realizar a ajustada liquidação dos saldos devedores e credores existentes, cujas transações decorrem referenciadas em dólares norte-americanos. A dinâmica do CCR obriga, necessariamente, a todos os países signatários. Ou seja, a compensação sucede mediante a efetivação de lançamentos contábeis a débito ou crédito de um país em relação a todos os outros países, e não apenas junto a um país em particular. Dessa forma, os países não podem optar pela realização de um encontro de contas com os países parceiros que escolham conforme o seu interesse ou a sua conveniência. (FARO; FARO, 2012)

O **Sistema Geral de Preferências (SGP)** é um acordo firmado pelos países integrantes da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) com vista a buscar um melhor equilíbrio das relações internacionais de comércio, bem como contribuir para uma maior inserção no comércio mundial dos países de menor desenvolvimento relativo. Pelo SGP, as importações de alguns produtos pelos países signatários, quando originários e procedentes de países em desenvolvimento, ficam sujeitas a um tratamento preferencial que fica expresso na redução parcial ou mesmo total, em alguns casos, dos impostos de importação. De forma geral, o SGP estabelece esse tratamento diferenciado para produtos agrícolas ou industriais, especialmente, relacionados em listas negociadas. Além dos países integrantes da UE, o SGP é outorgado por Austrália, Bielo-Rússia, Canadá, EUA, Federação Russa, Japão, Noruega, Nova Zelândia, Suíça e Turquia. (FARO; FARO, 2012)

O **Sistema Global de Preferências Comerciais (SGPC)** é um acordo firmado entre os países em desenvolvimento, vigente desde 1989, destinado a oferecer concessões no âmbito das relações bilaterais de comércio. No contexto do SGP, ficam estabelecidas certas margens preferenciais na aplicação das tarifas de importação para certos produtos relacionados em lista emitida conforme critério próprio de cada país signatário. A emissão do Certificado de Origem do SGPC depende da comprovação do atendimento dos preceitos assim instituídos. O SGPC é apoiado pela Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), bem como alcança, em princípio, apenas os países do G-77 que sejam signatários de forma definitiva do Acordo. Atualmente, o G-77 reúne mais de 130 países que decorrem considerados países em desenvolvimento. (FARO; FARO, 2012)

#### 4. RELAÇÕES ENTRE MERCOSUL E UNIÃO EUROPEIA

O atual multilateralismo do sistema internacional vem proporcionando o contato birregional entre o Mercosul e a UE através de variados processos de cooperação. As semelhanças entre ambos os blocos no que tange o princípio democrático e a concepção do desenvolvimento econômico contribuem para a formalização de acordos e parcerias.

A complexidade dos interesses das partes, porém, tem ocasionado a lentidão das negociações, dificultando a concretização de acordos mais arrojados como o da área de livre comércio. As relações efetivadas entre o Mercosul e a UE estão, especialmente, explicadas no trabalho por meio dos itens que estão a seguir enunciados: (a) comércio entre Mercosul e UE; e (b) Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional.

##### 4.1 Comércio entre Mercosul e União Europeia

A relação entre globalização e regionalização pode representar um impulso (*building bloc*) ou uma ameaça (*stumbling bloc*) para a multilateralização do comércio. Por conseguinte, o estabelecimento de uma área de livre comércio entre o Mercosul e a UE pode impulsionar ou ameaçar a operacionalização do comércio entre os Estados do atual sistema internacional. (TOMAZINI, 2009)

Os defensores da vertente *building bloc* argumentam que o aprofundamento da relação entre o Mercosul e a UE favorece a liberalização mundial do comércio devido à diminuição de atores envolvidos nas transações do comércio internacional. Por outro lado, os defensores da vertente *stumbling bloc* argumentam que a demasiada aproximação entre ambos os blocos representa a substituição da liberalização multilateral pela liberalização regional, gerando a negligência dos *policy makers* em relação às rodadas da OMC. (TOMAZINI, 2009)

A constituição do Mercosul é, então, marcada por uma fase de significativas aberturas econômicas, efetivadas pelos blocos regionais existentes na conjuntura internacional. Esta fase é intitulada como *outward looking* da regionalização e consiste na formulação de medidas de liberalização do comércio. (TOMAZINI, 2009)

O peso da economia brasileira no Mercosul representa 79% do Produto Interno Bruto (PIB) do bloco, sendo seguido por Argentina com 18%, Uruguai com 2% e Paraguai com 1%. A partir de 1990, o Brasil e a Argentina passaram a adotar medidas de abertura comercial ao exterior que foram precedidas por políticas restritivas ao comércio exterior, especialmente, no contexto da política de substituição de importações. (TOMAZINI, 2009)

No período de 1991 a 2005, explica Tomazini (2009), houve um significativo crescimento das transações comerciais entre o Mercosul e a UE. Em 1991, a corrente do

comércio entre ambos os blocos representava 19.963 bilhões de euros e, em 2005, alcançou os 51.029 bilhões de euros. A Tabela 1 evidencia os dados referentes ao comércio realizado entre UE e Mercosul no período de 1991 a 2005.

**Tabela 1: Comércio entre UE e Mercosul (1991 a 2005)**

	Ano	Importação	Variação % anual	Exportações	Variação % Anual	Balanco	Imp + Exp
UE (12 EMs)	1991	13.825	1,1	6.137	16,3	-7.688	19.963
	1992	12.989	-6,0	6.856	11,7	-6.134	19.845
	1993	11.780	-9,3	9.506	38,7	-2.274	21.286
	1994	14.393	22,2	12.930	36,0	-1.463	27.323
UE (15 EMs)	1995	15.033	4,4	16.872	30,5	1.839	31.905
	1996	14.876	-1,0	18.605	10,3	3.730	33.481
	1997	17.107	15,0	23.483	26,2	6.376	40.591
	1998	18.119	5,9	24.553	4,6	6.434	42.672
UE (25 EMs)	1999	19.445	7,3	21.869	-10,9	2.424	41.314
	2000	24.567	26,3	24.215	10,7	-352	48.782
	2001	25.772	4,9	24.628	1,7	-1.144	50.400
	2002	25.172	-2,3	18.529	-24,8	-6.643	43.701
	2003	25.992	3,3	15.585	-15,9	-10.407	41.577
	2004	28.361	9,1	18.367	17,9	-9.993	46.728
	2005	30.408	7,2	20.621	12,3	-9.787	51.029
Crescimento médio anual		5,5		9,5			6,8

Fonte: Tomazini (2009)

Em 1995, a união aduaneira no bloco entrou em vigor por meio do estabelecimento de uma tarifa externa comum (TEC), que favoreceu as trocas comerciais externas. Todavia, em 2000, a balança comercial entre os dois blocos ficou deficitária para a UE, situação que perdurou até 2005 (EUROSTAT, 2008).

Grisanti (2004) assinala que a redução do *déficit* comercial entre Mercosul e UE, gerando *superávit* comercial a favor do Mercosul, não resultou de uma modificação das condições de acesso ao mercado europeu, mas sim de diversas variáveis externas que abrangem: (a) as crises financeiras internacionais; (b) a desvalorização da moeda brasileira; (c) a crise argentina; (d) o aumento dos preços das *commodities*; (e) a valorização do euro; e (f) o crescimento da economia mundial.

Atualmente, a UE é o maior parceiro comercial do Mercosul, tanto nas exportações quanto nas importações totais do bloco. O Mercosul, por sua vez, é o oitavo maior parceiro da

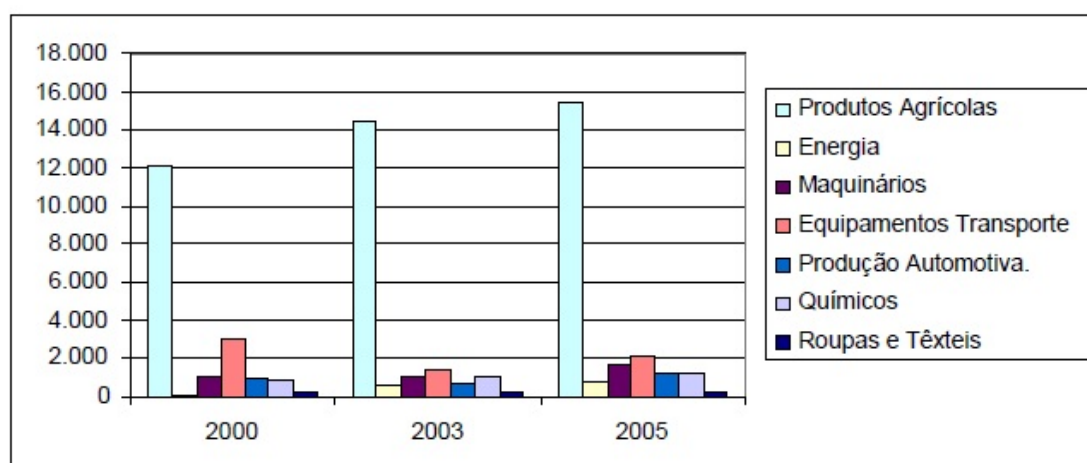
UE. Em 2012, as exportações europeias para os países integrantes do Mercosul alcançaram €50,3 bilhões, e as importações €49,2 bilhões. (PONTES, 2013)

De acordo com os dados divulgados pela Eurostat (2012), os Estados Unidos é o principal parceiro comercial da UE. A China aparece em seguida, ampliando cada vez mais a sua participação na corrente comercial europeia. Os demais parceiros comerciais da UE estão abaixo de 10% no total das trocas comerciais.

A crescente participação da China nas transações da UE afetou a corrente de comércio entre o Mercosul e a UE. O bloco europeu importa da China, majoritariamente, produtos manufaturados e importa do Mercosul produtos agrícolas. A posição do Brasil e da Argentina no quadro dos parceiros comerciais da UE está vinculada ao incremento das exportações europeias para a China. A estrutura dessas exportações europeias para a China é composta por maquinários, equipamentos de transporte e produtos químicos de forma geral. (TOMAZINI, 2009)

Em relação à pauta de importações da UE provenientes do Mercosul, Tomazini (2009) evidencia que, durante o período de 2000 a 2005, a estrutura das importações estava composta por produtos de menor valor agregado, tais como produtos agrícolas e, em menor volume, produtos industriais. Por outro lado, o bloco europeu exportava para o Mercosul produtos manufaturados. O Gráfico 1 e o Gráfico 2 ilustram as estruturas, verificadas no período entre 2000 e 2005, das importações e das exportações da UE provenientes do Mercosul.

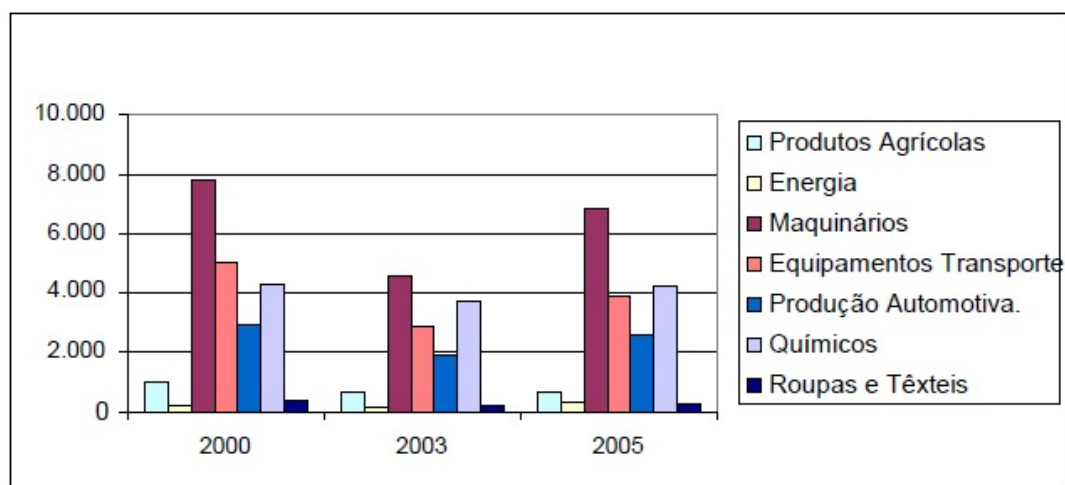
**Gráfico 1: Estrutura das importações da UE provenientes do Mercosul (em €milhões)**



Fonte: Tomazini (2009)



**Gráfico 2: Estrutura das exportações da UE provenientes do Mercosul (em €milhões)**



Fonte: Tomazini (2009)

O comércio entre o Mercosul e a UE é bastante influenciado pelo comércio efetivado entre o **Brasil** e a UE. Nesses termos, em 2005, o Brasil deteve 72,4% do total das exportações e 67,2% das importações do Mercosul. Além disso, ao longo da década de 2000, o Brasil permaneceu entre os dez países que mais exportavam para a EU. (TOMAZINI, 2009)

Em 2008, a UE ficou em primeiro lugar como destino das exportações do Brasil, com participação total de 26,83% das vendas brasileiras. Nas importações, o bloco europeu também ficou na primeira posição como origem das importações brasileiras, representando 17,21% do total comprado pelo Brasil no mundo. (OLIVEIRA, 2010)

No período de 1995 a 1999, o Brasil apresentou *déficit* na balança comercial com a UE devido ao início do funcionamento do Plano Real adotado no País até a desvalorização da moeda brasileira perante o dólar em 1999. A partir de 2000, o país começou a apresentar *superávit* constante na balança comercial. (OLIVEIRA, 2010)

A evolução do comércio entre a UE e o Brasil é semelhante ao comportamento entre a Argentina e o bloco europeu. A balança comercial da **Argentina** com a UE perdurou superavitária até 2001, quando ocorreu a crise cambial nesse país, ocasionando a desvalorização do peso em relação ao dólar e ao euro. (OLIVEIRA, 2010)

Em 2002, as importações argentinas provenientes da UE tiveram uma retração de 57,27%, enquanto as exportações tiveram um moderado crescimento de 10,33%. A partir de 2003, a Argentina começou a lograr recuperação da crise e voltou a registrar o crescimento da sua economia. (OLIVEIRA, 2010)

Em 2008, a Argentina ocupou a 31ª posição no *ranking* dos parceiros comerciais da UE no tocante às importações, obtendo a participação de 0,7% no total das importações europeias. O país também ocupou a 34ª posição no tocante às exportações, representando 0,5% no total das exportações europeias. (OLIVEIRA, 2010)

O Uruguai e o Paraguai não fazem parte dos 50 maiores parceiros comerciais da UE. A composição das exportações do **Uruguai** é caracterizada pela predominância de bens primários, que atingem em média 70% do total das vendas para o bloco europeu. Em contrapartida, as exportações da UE são compostas por bens manufaturados, que também representam 70% das vendas totais destinadas ao Uruguai. (OLIVEIRA, 2010)

Em 2006, o Uruguai registrou *déficit* na balança comercial com a UE. O elevado nível de importação proveniente do bloco europeu, na ordem de 79,6%, impossibilitou que o Uruguai alcançasse o saldo positivo nas trocas comerciais. (OLIVEIRA, 2010)

Em relação ao comércio efetivado entre o **Paraguai** e a UE, Oliveira (2010, p.154) descreve que

as relações comerciais entre o Paraguai e a UE são praticamente irrisórias quando comparadas com as trocas comerciais que o Brasil e a Argentina mantêm com o bloco europeu. O país não chega a apresentar nem ao menos 1% do fluxo total do comércio da UE. A UE, por sua vez, tem uma importância comercial para o Paraguai inferior ao restante do Mercosul.

Em 2003, o comércio efetivado entre a UE e o Paraguai apresentou expansão. Todavia, em 2005, o Paraguai registrou uma retração de 14,5% das suas exportações para a UE. Os bens primários representam em média 80% das exportações paraguaias destinadas ao bloco europeu. (OLIVEIRA, 2010)

Em face dos papéis desempenhados pelos Estados-membros do Mercosul nas relações comerciais com a UE, Tomazini (2009) identifica dois fatores básicos determinantes: (a) o fenômeno da globalização realizado por meio das empresas transnacionais e multinacionais como dinamizadoras dos fluxos de investimento direto estrangeiro e do comércio internacional; e (b) o processo de regionalização realizado por meio das negociações de acordos estabelecidos entre Estados ou blocos regionais a fim de solucionar os notórios desafios da contemporaneidade.

Durante a década de 1990, as políticas de liberalização, desregulamentação e privatização adotadas pelo Brasil e pela Argentina tiveram impactos marcantes em termos do incremento dos fluxos de investimento direto estrangeiro da UE para o Mercosul. Nesse sentido, a Espanha atuou como importante investidor no setor de serviços da América Latina. (TOMAZINI, 2009)

Além disso, as negociações verificadas entre o Mercosul e a UE para a constituição de uma área de livre comércio no âmbito dos dois blocos econômicos foram iniciadas na década de 1990. Todavia, no período de 2000 a 2003, houve uma queda brusca dos fluxos de investimento direto estrangeiro do bloco europeu para o Mercosul devido aos seguintes motivos: (a) a retração do investimento direto estrangeiro em nível global; (b) o esgotamento das privatizações nos países latino-americanos; (c) as crises internas do Mercosul; (d) as variações nos preços internacionais das *commodities*; e (e) o papel de liderança que a China assumiu no final da década de 1990. (TOMAZINI, 2009)

Desse modo, o projeto para a constituição de uma área de livre comércio entre o Mercosul e a UE foi suspenso em 2004. As negociações foram retomadas oficialmente em 2010, quando as partes envolvidas concordaram em apresentar ofertas substanciais para a viabilização de um acordo no âmbito do comércio entre os dois blocos econômicos. As divergências, contudo, de posicionamentos assumidos entre os países integrantes do Mercosul dificultaram o proveitoso avanço das negociações. (PONTES, 2013)

#### **4.2 Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional**

A aproximação mais estreita entre o Mercosul e a UE teve início em 1991, durante o encontro do Grupo do Rio em Luxemburgo. Os chanceleres dos quatro países fundadores do Mercosul e o presidente da Comissão Europeia sinalizaram o interesse no estabelecimento de um Acordo de Cooperação Técnica de caráter interinstitucional, que acabou sendo firmado em 1992 em Portugal, pelo Conselho do Mercosul e pela Comissão Europeia. (OLIVEIRA, 2010)

No Acordo de Cooperação Técnica, estava prevista a cooperação institucional, a assistência técnica e a formação de profissionais para promover o processo de integração na América do Sul nas dimensões econômica, social e democrática, especialmente, mediante a oportuna transmissão da experiência europeia para o Mercosul. (OLIVEIRA, 2010)

Com a finalidade de impulsionar e intensificar o diálogo interinstitucional e fomentar o seguimento das atividades de cooperação definidas, os dois blocos decidiram criar um Comitê Consultivo Conjunto, composto por representantes do Grupo Mercado Comum e da Comissão Europeia (OLIVEIRA, 2010, p. 161).

Nesse sentido, Mateo (2006) argumenta que o Acordo de Cooperação Técnica representou a primeira etapa no processo de aproximação recíproca, caracterizada pelo reconhecimento europeu sobre a importância do Mercosul no processo de integração na América Latina.

O Conselho Conjunto firmou, em 1994, a Declaração Conjunta com vista a fomentar

uma Associação Inter-Regional Política e Econômica. Durante a reunião de Cúpula da UE, realizada em Essen (Alemanha), o Conselho Europeu divulgou a decisão de firmar com o Mercosul o **Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional**. (OLIVEIRA, 2010)

Em 1995, os representantes dos Estados-membros do Mercosul e da UE assinaram a Declaração Conjunta Solene, que marcou o início das negociações para a concretização de um Acordo de Cooperação Econômica e Comercial. As reuniões realizadas entre os dois blocos passaram a ser caracterizadas pelas negociações com vista à assinatura do Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional. Em 15 de dezembro de 1995, o acordo foi firmado por ambos os blocos na cidade de Madri. (OLIVEIRA, 2010)

O tratado firmado resultou no estabelecimento de uma estrutura institucional composta pelo Conselho de Cooperação (composto por ministros dos Estados-membros do Mercosul e da UE), pela Comissão Mista de Cooperação (grupo técnico responsável pela formulação de propostas) e pela Subcomissão Comercial (grupo técnico responsável pelo diálogo sistemático, tendo como foco a liberalização comercial). O Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional representou, assim, o aprofundamento das relações entre o Mercosul e a UE no âmbito do comércio internacional. (OLIVEIRA, 2010)

O estreitamento dos laços entre o Mercosul e a UE sucedeu em concomitância à aproximação dos EUA com os Estados latino-americanos na negociação com vista à constituição da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA). Esta negociação reverberou como uma ameaça à UE, que, por conseguinte, decidiu avançar nas negociações da cooperação inter-regional com o Mercosul. (OLIVEIRA, 2010)

De acordo com Caldas e Ernst (2003), o interesse da UE na cooperação inter-regional com o Mercosul é motivado pela importância estratégica da região no acesso ao continente sul-americano. O interesse do Mercosul, por sua vez, é motivado pela oportunidade em expandir as economias domésticas dos seus Estados-membros.

Além disso, Oliveira (2010, p. 163) assinala que a concretização da cooperação inter-regional entre o Mercosul e a UE

atenuaria os riscos de um eventual aumento nas barreiras tarifárias e não-tarifárias dentro dos países europeus, que na época já era um ponto de forte discussão nas negociações multilaterais ao forte protecionismo aplicado pela UE ao setor agrícola. Portanto, o acordo seria uma alternativa para o Mercosul negociar bilateralmente uma maior abertura deste setor, que representa cerca de 50% do total de suas exportações destinadas ao bloco europeu.

No Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional, está prevista a cooperação nas dimensões econômica, financeira, tecnológica, social e cultural. Os projetos de cooperação em áreas específicas seriam financiados em 60% pela UE e 40% pelo Mercosul. Nas dimensões

econômica e financeira, a aproximação na relação comercial entre o Mercosul e a UE tem como foco a agricultura, a pesca e a proteção ambiental. Na dimensão tecnológica, a aproximação enseja o compartilhamento de tecnologias, experiências e capacidades. Por fim, nas dimensões social e cultural, a aproximação representa a perspectiva do desenvolvimento social em nível regional. (OLIVEIRA, 2010)

Em 1996, o primeiro encontro da Comissão Mista de Cooperação foi realizado na cidade de Bruxelas (Bélgica). Nesse encontro, a composição da Subcomissão Comercial foi definida e foram criados três Grupos de Trabalho, que ficaram responsáveis pelas seguintes etapas do processo de negociação: (a) elaboração das intituladas “fotografias do comércio bi-regional entre a o UE e Mercosul”; (b) análises internas e identificação de produtos sensíveis de cada país; e (c) definição de estruturas de trabalho sobre a pertinente liberalização comercial. (OLIVEIRA, 2010)

Em 1997, a Subcomissão Comercial decidiu eliminar a etapa de identificação dos produtos sensíveis de cada país devido ao teor político implícito no suposto estudo. Para a Subcomissão, a ação de identificar produtos prioritários não é uma ação técnica, mas sim política. Em razão disso, surgiram as primeiras dificuldades em torno do tema agrícola. (OLIVEIRA, 2010)

Em 1998, a Comissão Europeia adotou, oficialmente, o projeto para a criação de uma zona de livre comércio com o Mercosul. Todavia, a sensibilidade de determinados produtos era fundamental para o avanço das negociações. Por conseguinte, no mesmo ano, o grupo *ad-hoc* do Mercosul incluiu nos documentos de trabalho da Subcomissão Comercial o debate sobre a Política Agrícola Comum (PAC) praticada pela EU. (OLIVEIRA, 2010)

O avanço do Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional encontrou obstáculos devido à dificuldade em negociar o setor agrícola. Durante o encontro de 1998, os Ministros da Agricultura dos 15 países-membros manifestaram discordância sobre a solicitação da Comissão Europeia em negociar a área de livre comércio com o Mercosul. A França argumentou que uma área de livre comércio com o Mercosul acarretaria um custo adicional de 9 bilhões de euros à PAC. (OLIVEIRA, 2010)

Apenas Espanha, Suécia e Finlândia foram favoráveis aos princípios de livre comércio. França, Alemanha, Bélgica, Áustria, Portugal, Grécia e Luxemburgo solicitaram uma revisão da proposta da Comissão Europeia mediante a elaboração de novos estudos sobre os potenciais riscos que os seus produtores agrícolas poderiam enfrentar em face de uma competição com o Mercosul. O Reino Unido, por sua vez, assumiu posição favorável de negociações multilaterais amplas na Organização Mundial do Comércio (OMC), a serem

realizadas em 1999, na Rodada do Milênio (OLIVEIRA, 2010).

Desse modo, os países europeus se uniram à França na oposição ao avanço das negociações com o Mercosul. Além dessa dificuldade, o fracasso da Rodada do Milênio e o futuro incerto das negociações multilaterais contribuíram para o aumento das incertezas com relação ao Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional firmado com o Mercosul. (OLIVEIRA, 2010)

Em 1999, durante o encontro de cúpula no Rio de Janeiro, os representantes da UE e do Mercosul decidiram reafirmar a iniciativa do aprofundamento das suas relações em termos políticos e econômicos, de modo a reforçar os princípios da democracia, do crescimento econômico, da justiça social e do desenvolvimento sustentável. (OLIVEIRA, 2010)

Em 2002, os chefes de Estado dos dois blocos se reuniram em Madri para dar continuidade às negociações bi-regionais. As negociações relativas ao diálogo político e à cooperação tiveram um considerável avanço. Porém, as negociações relativas ao comércio redundaram negligenciadas. Conforme descreve Oliveira (2010, p.169),

ficaram pendentes nesta reunião as discussões sobre o comércio que previam a criação de uma zona de comércio livre entre ambas as regiões, incluindo as mercadorias, os serviços, os investimentos e os contratos públicos, bem como as regras e as disciplinas aplicáveis a todos os setores abrangidos pelas negociações.

O Comitê de Negociações Bi-Regionais (CNB), incumbido pela coordenação geral das negociações comerciais, realizou 15 reuniões até outubro de 2004. As dificuldades em alcançar um acordo benéfico para as partes envolvidas foram oriundas do descontentamento no tocante às últimas ofertas, notadamente, apresentadas por ambos os blocos. As negociações comerciais foram, então, paralisadas. (OLIVEIRA, 2010)

De acordo com Tomazini (2009), os subsídios agrícolas e as concessões tarifárias no setor agrícola, no setor industrial e no setor de serviços são as questões mais sensíveis do acordo em negociação. Tais questões são também negociadas em nível multilateral no âmbito da OMC. As propostas da UE e do Mercosul ficam sujeitas às conclusões da Rodada Doha, prejudicando o ritmo da negociação em nível regional.

Em 2006, o comissário de comércio da UE visitou os Estados integrantes do Mercosul. As discussões foram mantidas apenas no nível técnico, sem a apresentação de novas propostas e ofertas no tocante ao comércio internacional. O Mercosul esperava obter um melhor acesso ao setor agrícola na comercialização com a UE. Todavia, em razão do acentuado protecionismo que os europeus aplicam ao setor por meio da PAC, não foi possível alcançar um novo acordo. (OLIVEIRA, 2010)

A evolução das rodadas de negociações entre o Mercosul e a UE evidencia que o

protecionismo agrícola é um dos pontos cruciais para a obtenção de um acordo de livre comércio. Oliveira (2010, p. 199) assinala que

enquanto a UE mantiver as subvenções, responsáveis por enormes excedentes na produção agrícola europeia, não será possível a obtenção de melhores resultados, que conduzam a implantação de uma área de livre comércio entre o Mercosul e a UE.

Por outro lado, os interesses que norteiam as relações entre o Mercosul e a UE não ficam restritas ao setor agrícola. Com base nos posicionamentos da UE, a concretização de uma área de livre comércio depende, também, do desenvolvimento no setor industrial e no setor de serviços dos países integrantes do Mercosul. (OLIVEIRA, 2010)

Nesses termos, Oliveira (2010, p. 1999) ressalta que

para a UE obter melhores acessos aos setores de seu interesse dependerá de quanto está disposta a atender à demanda do bloco sul-americano por abertura de mercado e redução de subsídios agrícolas. Portanto, somente com a alteração desse cenário, o acordo para a criação de uma Associação Inter-Regional entre Mercosul e UE poderá, finalmente, sair do plano das intenções e ser realmente concretizado, beneficiando ambos os blocos no que diz respeito aos termos econômicos e políticos.

Por fim, durante a 2ª Cúpula entre a Comunidade dos Estados Latino-Americanos e Caribenhos (CELAC) e a UE, realizada em 2015 na cidade de Bruxelas (Bélgica), ficou descortinada a possibilidade de que o Mercosul irá apresentar novas ofertas comerciais para a UE durante o segundo semestre de 2015 (PORTAL BRASIL, 2015). Nesse contexto, o Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional entre Mercosul e UE apresenta perspectivas auspiciosas de efetivação como instrumento de promoção do comércio internacional e do desenvolvimento dos países integrantes de ambos os blocos regionais.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse trabalho objetivou a análise fundamentada das perspectivas da cooperação inter-regional entre o Mercosul e a UE no âmbito do comércio internacional. O marco temporal da análise efetivada abrange o período de 1995 a 2015, denotado com vista a evidenciar as marcantes contextualizações históricas. Esse marco de delimitação sucede em função de coleta prévia de textos científicos sobre o tema, bem como de informações divulgadas em apropriados sítios governamentais e veículos de comunicação.

O trabalho sucedeu em razão da necessidade da conjugação entre o desenvolvimento de novas formas de cooperação internacional e o desenvolvimento do comércio internacional que assoma premente no contexto de globalização e competitividade. A delimitação temática do trabalho englobou três temas referenciais que decorreram, ajustadamente, conjugados: (a) o contexto da cooperação internacional; (b) o contexto do comércio internacional; e (c) as relações inter-regionais desenvolvidas entre o Mercosul e a UE.

O escopo da cooperação internacional foi descrito em termos de: (a) teorias de cooperação internacional; (b) contexto de globalização e competitividade; (c) integração econômica; (d) integração regional na América do Sul; (e) integração regional na Europa; e (f) cooperação entre Mercosul e UE.

O escopo do comércio internacional foi descrito em termos de: (a) transações internacionais; (b) termos do comércio internacional; (c) barreiras ao comércio internacional; (d) modalidades de pagamentos e recebimentos internacionais; (e) moeda e câmbio no comércio internacional; (f) negociação internacional; (g) organizações internacionais intervenientes no comércio; e (h) acordos internacionais de comércio.

Por fim, nas relações desenvolvidas entre o Mercosul e a UE, os contatos inter-regionais foram enunciados em termos de: (a) comércio entre Mercosul e UE; e (b) Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional.

As iniciativas de integração econômica entre Mercosul e UE têm ocorrido com vista à ampliação da zona de livre comércio entre esses blocos econômicos, notadamente, a partir do Acordo Quadro de Cooperação Inter-Regional firmado em 1995 na cidade de Madri (Espanha). O estudo efetivado nesse trabalho consubstancia a cooperação internacional como o elemento central constituinte da política internacional. Em razão da disseminação do multilateralismo vigente nas políticas externas dos Estados e dos crescentes regionalismos, as ações cooperativas entre os Estados ficam cada vez mais evidentes na contemporaneidade.

O Mercosul pode propiciar um avanço notório nos âmbitos da cooperação internacional e do comércio internacional. Apesar das disparidades existentes nos países



latino-americanos, os interesses cooperativos do Mercosul estão direcionados para o crescimento econômico da região sul-americana, bem como para o desenvolvimento social dos seus povos. A regionalização no Cone Sul desempenha papel essencial na história latino-americana.

A UE, por sua vez, representa a consolidação da integração nos âmbitos da cooperação internacional e do comércio internacional. Apesar dos impasses enfrentados com as crises de dívidas públicas dos países pertencentes à zona do euro, o bloco europeu permanece desempenhando a política de cooperação com os países sul-americanos e com os demais países em via de desenvolvimento. Nesse sentido, os interesses cooperativos da UE têm como alicerce ideológico a promoção da democracia, da paz, da segurança coletiva e do desenvolvimento sustentável no ambiente internacional.

A cooperação técnica entre o Mercosul e a UE resulta no desenvolvimento de áreas relevantes, bem como amplia a oferta de bens e serviços conforme os padrões de qualidade convencionados nas normas internacionais. A harmonização dos procedimentos e a respectiva troca de *expertises* favorecem a integração econômica de cada bloco regional, facilitando, assim, a oportuna concretização de iniciativas para o comércio inter-regional.

Todavia, apesar das realizações da cooperação técnica entre o Mercosul e a UE, a cooperação no âmbito do comércio internacional não tem evoluído de forma bem sucedida. Os diferentes Estados e as suas múltiplas conjunturas internas têm dificultado a convergência das expectativas quanto à formação da área de livre comércio. Os blocos têm apresentado posicionamentos divergentes, gerando dificuldades para a efetivação das ofertas condizentes com os interesses dos governos envolvidos nas pertinentes negociações. Nesses termos, a UE tem erguido barreiras comerciais no setor agrícola, prioritário na pauta comercial do Mercosul, estorvando e delongando, assim, a profícua conclusão das negociações realizadas nos últimos vinte anos, notadamente, no período entre 1995 e 2015.

As partes envolvidas nas relações entre o Mercosul e a UE, portanto, devem buscar, mediante negociação integrativa, efetiva solução ganha-ganha que proporcione vantagens marcantes para ambos os blocos. A solução então acordada e fruída de promoção do livre comércio entre os blocos deve aumentar as competitividades dos produtos, bem como possibilitar melhorias nas qualidades de vida das populações dos países integrantes. Uma vez concretizada, a auspiciosa parceria comercial entre o Mercosul e a UE pode propiciar as vantajosas ampliações das participações dos países integrantes de ambos os blocos nos espaços econômicos do ambiente internacional.

## REFERÊNCIAS

AGÊNCIA BRASILEIRA DE COOPERAÇÃO (ABC). A cooperação técnica no âmbito do Mercosul. Disponível em <<http://www.abc.gov.br/Projetos/CooperacaoSulSul/Mercosul>> Acesso em 13 de fevereiro de 2015.

AGÊNCIA EFE. Mantega e Kicillof analisam negociação Mercosul e UE em São Paulo. Disponível em <<http://www.efe.com/efe/noticias/brasil/economia/mantega-kicillof-analisam-negocia-mercosul-uni-europeia-paulo/3/2019/2253094>>. Acesso em fevereiro de 2015.

ARROYO, João Cláudio Tupinambá. Cooperação econômica versus competitividade social. *Revista Katál*. Florianópolis, v. 11, n. 1, p. 73-83, jan./jun. 2008.

BERGGRUEN, Nicolas; GARDELS, Nathan. **Governança inteligente para o século XXI: uma via intermediária entre Ocidente e Oriente**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2013.

BERTUCCI, Janete Lara de Oliveira. **Metodologia básica para elaboração de trabalhos de conclusão de curso (TCC)**. São Paulo: Atlas, 2008.

CALDAS, Ricardo; ERNST, Christoph. **ALCA, APEC, NAFTA e UE: cenários para o Mercosul no século XXI**. Rio de Janeiro: Lúmen Júris, 2003.

CORRÊA, Márcio Lopes. **Prática comentada da cooperação internacional: entre a hegemonia e a busca de autonomia**. Brasília: [s.n.], 2010.

DIAS, Reinaldo. **Globalização e blocos econômicos regionais**. In: DIAS, Reinaldo.; RODRIGUES, Waldemar. (Org.) *Comércio exterior teoria e gestão*. São Paulo: Atlas, 2004. p.179-188.

DOUGHERTY, James E.; PFALTZGRAFF JUNIOR, Robert L.. **Relações Internacionais: as teorias em confronto**. Lisboa: Principia, 2003.

EUROSTAT. International trades. Disponível em <[http://ec.europa.eu/eurostat/data/database?node\\_code=bop\\_fdi6\\_inc](http://ec.europa.eu/eurostat/data/database?node_code=bop_fdi6_inc)>. Acesso em maio de 2015.

FARIAS NETO, Pedro Sabino de. **Ciência política: enfoque integral avançado**. São Paulo: Atlas, 2011.

FARIAS NETO, Pedro Sabino de. **Gestão efetiva e integrada de políticas públicas: fundamentos e perspectivas para o desenvolvimento sustentável**. João Pessoa: Idéia, 2004.

FARO, Ricardo; FARO, Fátima. **Curso de comércio exterior: visão e experiência brasileira**. São Paulo: Atlas, 2012.

FAUST, Jorg. **Working Paper PEIF: the European Union's trade policy towards Mercosur**. Universidade Mainz, 2002.

FERRERES, Orlando. Mercosul: todos os benefícios para o Brasil. *Pontes: informações e análises sobre comércio e desenvolvimento sustentável*, São Paulo, v. 8, n. 5, ago. 2012.

FIALHO, Francisco Antônio Pereira; OTANI, Nilo; SOUZA, Antônio Carlos de. **TCC: métodos e técnicas**. Florianópolis: Visual Books, 2007.

GUEDES, Marcos; FAUSTINO, Cristian V. David Mitrany: funcionalismo e integração internacional. In: LIMA, Marcos Costa. **Teóricos das relações internacionais**. São Paulo: Hucitec, 2012, p. 112-124.

GRISANTI, L. X. **El nuevo inter-regionalismo transatlântico: la asociación estratégica Unión Europea-América Latina**. Buenos Aires: Bid-Intal, 2004.

HAAS, Ernst. Why collaborate? Issue-Linkage e International Regimes. *World Politics*. Cambridge, v. 32, n. 3, p. 357-405, abril 1980.

HERZ, Mônica. **Organizações internacionais: história e práticas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

INHESTA, Suzana. O papel do Brasil no Mercosul, 2013. Disponível em <<http://exame.abril.com.br/economia/noticias/economistas-criticam-papel-do-brasil-no-mercosul>>. Acesso em março de 2015.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2014.

MARCOVITCH, Jacques. **Cooperação internacional: estratégia e gestão**. São Paulo: EDUSP, 1994.

MARCHINI, Jorge. As negociações por um acordo entre Mercosul e UE, 2013. Disponível em <<http://www.cartamaior.com.br/?/Editoria/Economia/As-negociacoes-por-um-acordo-entre-Mercosul-e-Uniao-Europeia/7/29896>>. Acesso em março de 2015.

MATEO, Manuel C. La asociación estratégica entre la Unión Europea y el Mercosur en la Encrucijada, 2006. Disponível em <<http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2902736>>. Acesso em maio de 2015.

MATOSO, Filipe. Diretora do FMI quer relação estreita entre Mercosul e UE, 2015. Disponível em <<http://g1.globo.com/economia/noticia/2015/05/diretora-do-fmi-quer-relacao-estreita-entre-mercosul-e-uniao-europeia.html>>. Acesso em maio de 2015.

MERCOSUL. Cartilha do Cidadão do Mercosul, 2010. Disponível em <<http://www.mercosul.gov.br/o-mercosul-na-vida-do-cidadao/cartilha-do-cidadao-1>> Acesso em fevereiro de 2015.

NOGUEIRA, João Pontes; MESSARI, Nizar. **Teoria das relações internacionais: correntes e debates**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

OLIVEIRA, Alessandra Cavalcante. *Mercosul e UE: um estudo da evolução das negociações agrícolas*. 2010. 214 f. Dissertação (Mestrado em Integração da América Latina) - Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

PERES, Bruno. Crise argentina não prejudicará acordo Mercosul-EU, 2014. Disponível em

<<http://www.valor.com.br/brasil/3412834/crise-argentina-nao-prejudicara-acordo-mercosul-eu-diz-chanceler>>. Acesso em março de 2015.

PLANALTO: Presidência da República do Brasil. Acordo Mercosul-UE é tema de encontro entre Dilma e Durão Barroso. Disponível em <<http://blog.planalto.gov.br/acordo-mercosul-uniao-europeia-e-tema-de-encontro-entre-dilma-e-durao-barroso/>>. Acesso em julho de 2014.

PONTES. Mercosul trata de acordo de livre comércio com a UE, 2013. Disponível em <<http://www.ictsd.org/bridges-news/pontes/news/mercosul-trata-de-acordo-de-livre-com%C3%A9rcio-com-a-ue>>. Acesso em maio de 2015.

PORTAL BRASIL. Mercosul e UE estão próximos de negociar acordo, 2015. Disponível em <<http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2015/06/mercosul-e-uniao-europeia-estao-proximos-de-negociar-acordo>>. Acesso em junho de 2015.

RAMOS, Ronaldo J. Souza. **Evolução da estrutura do comércio internacional**. . In: DIAS, Reinaldo.; RODRIGUES, Waldemar. (Org.) Comércio exterior teoria e gestão. São Paulo: Atlas, 2004. p.147-178

RUGGIE, John Gerard. **Multilateralism matters: the theory and praxis of na institutional form**. Nova Iorque: Columbia University Press, 1992.

SEGRE, German (Organizador). **Manual prático de comércio exterior**. São Paulo: Atlas, 2012.

SMOUTS, Marie-Claude. **As novas relações internacionais: práticas e teorias**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 2004.

TACHINARDI, Maria Helena. *Jogo de interesse – acordo entre UE e Mercosul depende da rodada de Doha*, 2004. Disponível em <[http://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1501:catid=28&Itemid=23](http://www.ipea.gov.br/desafios/index.php?option=com_content&view=article&id=1501:catid=28&Itemid=23)>. Acesso em março de 2015.

TOMAZINI, Rosana Corrêa. *As relações econômicas entre a UE e o Mercosul e a tentativa de institucionalização de um acordo de livre comércio, 1991 a 2005*. 2009. 245 f. Tese (Doutorado em Relações Internacionais) - Universidade de Brasília, Brasília, 2009.

UE. UE-Brasil: a Comissão propõe Parceria Estratégica, 2007. Disponível em <[http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-07-725\\_pt.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-07-725_pt.htm?locale=en)>. Acesso em março de 2015.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2014.

VIGEVANI, Tullo; OLIVEIRA, Marcelo F.; CINTRA, Rodrigo. Política externa no período FHC: a busca de autonomia pela integração. *Tempo Social*, São Paulo, v. 15, n. 2, nov. 2003.

WATKINS, Michael. **Negociação**. Rio de Janeiro: Record, 2005.

**ANEXO A**  
**ACORDO QUADRO DE COOPERAÇÃO**  
**INTER-REGIONAL ENTRE MERCOSUL E UE DE 1995**

ACORDO-QUADRO INTER-REGIONAL DE COOPERAÇÃO ENTRE A COMUNIDADE EUROPÉIA E OS SEUS ESTADOS-MEMBROS, POR UMA PARTE, E O MERCADO COMUM DO SUL E OS SEUS ESTADOS-PARTES, POR OUTRA

O REINO DA BÉLGICA,  
 O REINO DA DINAMARCA,  
 A REPÚBLICA FEDERAL DA ALEMANHA,  
 A REPÚBLICA HELÉNICA,  
 O REINO DA ESPANHA,  
 A REPÚBLICA FRANCESA,  
 A REPÚBLICA DA IRLANDA,  
 A REPÚBLICA ITALIANA,  
 O GRÃO-DUCADO DO LUXEMBURGO,  
 O REINO DOS PAÍSES BAIXOS,  
 A REPÚBLICA DA ÁUSTRIA,  
 A REPÚBLICA PORTUGUESA,  
 A REPÚBLICA DA FINLÂNDIA,  
 O REINO DA SUÉCIA,

O REINO UNIDO DA GRÃ-BRETANHA E DA IRLANDA DO NORTE,

Partes no Tratado constitutivo de Comunidade Européia e no Tratado da União Européia, adiante designados "Estados-Membros da Comunidade Européia".

A COMUNIDADE EUROPÉIA,  
 adiante designada "Comunidade",

por um lado, e

A REPÚBLICA ARGENTINA,  
 A REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL,  
 A REPÚBLICA DO PARAGUAI,  
 A REPÚBLICA ORIENTAL DO URUGUAI,

Partes no Tratado de Assunção para a constituição de um Mercado Comum do Sul e do Protocolo Adicional de Ouro Preto, adiante designados "Estados-Partes do Mercosul", e

O MERCADO COMUM DO SUL,  
 adiante designado "Mercosul",

por outro

CONSIDERANDO os profundos laços históricos, culturais, políticos e econômicos que os unem e inspirados nos valores comuns aos seus povos;

CONSIDERANDO a sua plena adesão aos objetivos e princípios consagrados na Carta das Nações Unidas, aos valores democráticos, ao Estado de direito e ao respeito e promoção dos direitos humanos;

CONSIDERANDO a importância que as duas partes atribuem aos princípios e valores consignados na Declaração Final da Conferência das Nações Unidas sobre o Meio Ambiente e o Desenvolvimento, aprovada no Rio de Janeiro em junho de 1992, bem como na Declaração Final de Cúpula Cimeira Social, aprovada em Copenhague em março de 1995;

TENDO EM CONTA que as duas Partes consideram os processos de integração regional como instrumentos de desenvolvimento econômico e social que facilitam a inserção internacional das suas economias e, em última análise, promovem a aproximação entre os

povos e contribuem para uma maior estabilidade internacional;

**REITERANDO** a sua vontade de manter e reforçar as regras de um comércio internacional livre segundo as regras da Organização Mundial do Comércio e salientando em particular a importância de um regionalismo aberto;

**CONSIDERANDO** que tanto a Comunidade como o Mercosul desenvolveram experiências específicas em matéria de integração regional de que poderão beneficiar-se mutuamente no processo de reforço das suas relações, de acordo com as suas próprias necessidades;

**TENDO EM CONTA** as relações de cooperação desenvolvidas em acordos bilaterais entre os Estados das respectivas regiões, bem como nos acordos-quadro de cooperação assinados em nível bilateral pelos Estados-Partes do Mercosul e a Comunidade Europeia;

**TENDO PRESENTES** os resultados do Acordo de Cooperação Interinstitucional de 29 de Maio de 1992 entre o Conselho do Mercado Comum do Sul e a Comissão das Comunidades Europeias, e destacando a necessidade de dar continuidade às ações realizadas nesse âmbito;

**CONSIDERANDO** a vontade política das Partes de estabelecerem, como meta final, uma associação inter-regional de carácter político e económico baseada numa cooperação política reforçada, numa liberalização gradual e recíproca de todo o comércio, tendo em conta a sensibilidade de certos produtos e em cumprimento das regras da Organização Mundial do Comércio, e baseada, por último, na promoção dos investimentos e no aprofundamento da cooperação;

**TENDO EM CONTA** os termos da Declaração Conjunta Solene, pela qual ambas as Partes se propõem a celebrar um acordo-quadro inter-regional que abranja a cooperação económica e comercial, bem como a preparação da liberalização gradual e recíproca das trocas comerciais entre as duas regiões, como fase preparatória para a negociação de um Acordo de Associação Inter-Regional entre elas.

**DECIDIRAM** concluir o presente acordo e, para tal fim, designaram como plenipotenciários:

**O REINO DA BÉLGICA:**

Erik DERYCKE,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

**O REINO DA DINAMARCA:**

Niels HELVEG PETERSEN

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

**A REPÚBLICA FEDERAL DA ALEMANHA:**

Klaus KINKEL.

Ministro Federal dos Negócios Estrangeiros e Vice-Chanceler,

**A REPÚBLICA HELÊNICA:**

Karolos PAPOULIAS,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

**O REINO DA ESPANHA:**

Javier SOLANA MADARIAGA,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

**A REPÚBLICA FRANCESA.**

Hervé de CHARETTE,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

**A REPÚBLICA DA IRLANDA:**

Dick SPRING,

Ministro dos Negócios Estrangeiros,

**A REPÚBLICA ITALIANA:****Susanna AGNELLI,****Ministra dos Negócios Estrangeiros,****O GRÃO-DUCADO DO LUXEMBURGO:****Jacques F. POOS,****Ministro dos Negócios Estrangeiros,****O REINO DOS PAÍSES BAIXOS:****Hans Van MIERLO,****Ministro dos Negócios Estrangeiros,****A REPÚBLICA DA ÁUSTRIA:****Woffgang SCHÜSSEL****Ministro Federal dos Negócios Estrangeiros e Vice-Chanceler,****A REPÚBLICA PORTUGUESA:****Jaime GAMA,****Ministro dos Negócios Estrangeiros,****A REPÚBLICA DA FINLÂNDIA:****Tarja HALONEN,****Ministra dos Negócios Estrangeiros,****O REINO DA SUÉCIA:****Mats HELLSTRÖM,****Ministro dos Assuntos Europeus e do Comércio Externo,****O REINO UNIDO DA GRÃ-BRETANHA E DA IRLANDA DO NORTE:****Malcolm RIFKIND,****Ministro dos Negócios Estrangeiros e da Commonwealth,****A COMUNIDADE EUROPÉIA:****Javier SOLANA MADARIAGA,****Ministro dos Negócios Estrangeiros,****Presidente em exercício do Conselho da União Européia,****Manuel MARIN,****Vice-presidente da Comissão das Comunidades Européias,****A REPÚBLICA ARGENTINA:****Guido di TELLA,****Ministro dos Negócios Estrangeiros,****A REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL:****Luiz Felipe Palmeira LAMPREIA,****Ministro dos Negócios Estrangeiros,****A REPÚBLICA DO PARAGUAI:****Luis María Ramírez BOETTNER,****Ministro dos Negócios Estrangeiros,**

**A REPÚBLICA ORIENTAL DO URUGUAI:**

Alvaro Ramos TRIGO,  
Ministro dos Negócios Estrangeiros,

**O MERCADO COMUM DO SUL:**

Alvaro Ramos TRIGO,  
Ministro dos Negócios Estrangeiros,  
Presidente em exercício do Mercado Comum do Sul,

OS QUAIS, após terem trocado os seus plenos poderes, reconhecidos em boa e devida forma,

ACORDARAM NO SEGUINTE:

**TITULO I**  
**OBJETIVOS, PRINCÍPIOS E ÂMBITO DE APLICAÇÃO**

**ARTIGO 1º**  
**Princípios da cooperação**

O respeito dos princípios democráticos e dos direitos fundamentais do Homem, enunciados na Declaração Universal dos Direitos do Homem, inspira as políticas internas e externas das Partes, e constitui um elemento essencial do presente Acordo.

**ARTIGO 2º**  
**Objetivos e âmbito de aplicação**

1. O presente acordo tem por objetivos o aprofundamento das relações entre as Partes e a preparação das condições para a criação de uma Associação Inter-Regional.
2. Para o cumprimento desse objetivo, o presente acordo abrange os domínios comercial, económico e de cooperação para a integração, bem como outras áreas de interesse mútuo. Com o propósito de intensificar as relações entre as Partes e respectivas instituições.

**ARTIGO 3º**  
**Diálogo Político**

1. As partes instituirão um diálogo político regular que acompanhará e consolidará a aproximação entre a União Europeia e o Mercosul. Esse diálogo efetuar-se-á nos termos da declaração comum anexa ao Acordo.
2. O diálogo ministerial previsto na declaração comum efetuar-se-á no âmbito do Conselho de Cooperação instituído no artigo 25º do presente Acordo ou noutras instâncias do mesmo nível a decidir mediante acordo mútuo.

**TÍTULO II**  
**ÂMBITO COMERCIAL**

**ARTIGO 4º**  
**Objetivos**

As partes comprometem-se a intensificar as suas relações para fomentar o incremento e a diversificação das suas trocas comerciais, preparar a futura liberalização progressiva e recíproca das trocas e criar condições que favoreçam o estabelecimento da Associação Inter-Regional, tendo em conta a sensibilidade de certos produtos e em conformidade com a OMC.



**ARTIGO 5º****Diálogo econômico e comercial**

1. As partes determinarão de comum acordo as áreas de cooperação comercial sem exclusão de qualquer setor.
2. Para tal fim, as Partes comprometem-se a manter um diálogo econômico e comercial periódico, de acordo com o quadro institucional previsto no Título VIII do presente Acordo.
3. Esta cooperação abrangerá especialmente as seguintes áreas:
  - a) acesso ao mercado, liberalização comercial (obstáculos tarifários e não-tarifários) e regras comerciais, tais como práticas restritivas de concorrência, regras de origem, salvaguardas, regimes aduaneiros especiais, entre outras;
  - b) relações comerciais das Partes com terceiros países;
  - c) compatibilidade da liberalização comercial com as normas do GATT/OMC;
  - d) identificação de produtos sensíveis e de produtos prioritários para as Partes;
  - e) cooperação e intercâmbio de informações em matéria de serviços, no âmbito das competências respectivas.

**ARTIGO 6º****Cooperação em matéria de normas agro-alimentares e industriais e de reconhecimento de conformidade**

1. As Partes acordam em cooperar para promover a sua aproximação em matéria de política de qualidade dos produtos agro-alimentares e industriais e de reconhecimento de conformidade, de acordo com os critérios internacionais.
2. As Partes, no âmbito das suas competências, analisarão a possibilidade de iniciar negociações sobre acordos de reconhecimento mútuo.
3. A cooperação realizar-se-á principalmente, mediante a promoção de qualquer tipo de iniciativa que contribua para elevar os níveis de qualidade dos produtos e empresas das Partes.

**ARTIGO 7º****Cooperação aduaneira**

1. As Partes fomentarão a cooperação aduaneira, tendo em vista a melhoria e a consolidação do quadro jurídico das suas relações comerciais.

A cooperação aduaneira pode igualmente destinar-se a reforçar as estruturas aduaneiras das Partes e a melhorar o seu funcionamento no âmbito de cooperação interinstitucional.
2. A cooperação aduaneira traduzir-se-á, entre outras, nas seguintes ações:
  - a) intercâmbio de informações;
  - b) desenvolvimento de novas técnicas em matéria de formação e coordenação de ações de organizações internacionais competentes na matéria;
  - c) intercâmbio de funcionários e de autoridades das administrações aduaneiras e fiscais;
  - d) simplificação dos procedimentos aduaneiros;
  - e) assistência técnica;
3. As Partes manifestam o seu interesse em celebrar, no futuro, um Protocolo de Cooperação Aduaneira, no âmbito do quadro institucional previsto no presente Acordo.

**ARTIGO 8º****Cooperação estatística**

As Partes acordam em promover uma aproximação metodológica em matéria de estatística, tendo em vista utilizar, numa base reconhecida reciprocamente, dados estatísticos relativos às trocas de bens e serviços e, de uma forma geral, em todas as áreas suscetíveis de serem objeto de tratamento estatístico.

**ARTIGO 9º****Cooperação em matéria de propriedade intelectual**

1. As Partes acordam em cooperar em matéria de propriedade intelectual a fim de dinamizar os investimentos, a transferência de tecnologias, as trocas comerciais bem como todas as atividades econômicas conexas, e de evitar quaisquer distorções.
2. As Partes, no âmbito de suas respectivas legislações, regulamentos e políticas, e em conformidade com os compromissos assumidos no Acordo TRIPS, assegurarão a adequada e efetiva proteção dos direitos de propriedade intelectual e, se necessário, acordarão seu fortalecimento.
3. Para efeitos do nº 2, a propriedade intelectual abrangerá, entre outros, o direito de autor e direitos conexos, as marcas de fábrica ou marcas comerciais, as indicações geográficas e as denominações de origem, os desenhos e modelos industriais, as patentes, os esquemas de configuração (topografias de circuitos integrados).

**TÍTULO III****COOPERAÇÃO ECONÔMICA****ARTIGO 10º****Objetivos e princípios**

1. As Partes, levando em conta seus interesses mútuos e seus objetivos econômicos a médio e longo prazos, promoverão a cooperação econômica visando a contribuir para a expansão de suas economias, o fortalecimento de sua competitividade internacional, o estímulo a seu desenvolvimento científico e tecnológico, a melhora de seus respectivos níveis de vida, a consecução de condições de geração de empregos e de sua qualidade e, em última análise, facilitar a diversificação e o estreitamento de seus vínculos econômicos.
2. As Partes promovem o tratamento regional de todas as ações de cooperação que, em virtude do seu âmbito de aplicação e do resultado das economias de escala, permitam, na opinião de ambas, uma utilização mais racional e eficaz dos meios postos à disposição, e uma otimização dos resultados esperados.
3. A cooperação econômica entre as Partes desenvolver-se-á numa base tão ampla quanto possível, não excluindo a priori nenhum setor e tendo em conta as respectivas prioridades, interesses comuns e competências próprias.
4. Tendo em conta o que precede, as Partes cooperarão em todos os domínios que favoreçam a criação de laços e de redes econômicas e sociais e conduzam a uma aproximação das respectivas economias, bem como em todos os domínios de que decorra uma transferência de conhecimentos específicos em matéria de integração regional.
5. No âmbito desta cooperação, as Partes promoverão o intercâmbio de informações sobre os respectivos indicadores macroeconômicos.
6. A conservação do meio ambiente e dos equilíbrios ecológicos será tida em conta pelas Partes nas ações de cooperação empreendidas.
7. O desenvolvimento social e especialmente a promoção dos direitos sociais fundamentais serão tidos em conta nas ações e medidas promovidas pelas Partes neste domínio.

**ARTIGO 11º****Cooperação empresarial**

1. As Partes promoverão a cooperação empresarial a fim de criar um quadro favorável ao desenvolvimento econômico que tenha em conta os seus interesses mútuos.
2. Esta cooperação destinar-se-á em particular a:
  - a) aumentar os fluxos de trocas comerciais, os investimentos, os projetos de cooperação industrial e a transferência de tecnologias;
  - b) apoiar a modernização e a diversificação industrial;
  - c) identificar e eliminar os obstáculos à cooperação industrial entre as Partes mediante medidas que incentivem o respeito das leis da concorrência e promovam a sua adequação às necessidades do mercado, tendo em conta a participação dos operadores e a concertação entre estes;
  - d) dinamizar a cooperação entre os agentes econômicos das Partes, especialmente entre as pequenas e médias empresas;
  - e) favorecer a inovação industrial mediante o desenvolvimento de uma abordagem integrada e descentralizada da cooperação entre os operadores das duas regiões;

f) manter a coerência de todas as ações que possam exercer uma influência positiva na cooperação entre as empresas das duas regiões.

3. A cooperação realizar-se-á, essencialmente, através das seguintes ações:

- a) intensificação dos contatos organizados entre operadores e redes das duas Partes, mediante conferências, seminários técnicos, missões exploratórias, participação em feiras gerais e setoriais e em encontros empresariais;
- b) iniciativas adequadas de apoio à cooperação entre pequenas e médias empresas, tais como promoção de empresas conjuntas, criação de redes de informação, incentivo à criação de escritórios comerciais, transferência de experiências e de conhecimentos especializados, subcontratação, investigação aplicada, licenças e franquias, etc;
- c) promoção de iniciativas de reforço da cooperação entre operadores económicos do Mercosul e associações europeias tendo em vista o estabelecimento de um diálogo entre redes;
- d) ações de formação, promoção de redes e apoio à investigação.

#### ARTIGO 12º

##### Promoção dos investimentos

1. As Partes, no âmbito das suas competências, procurarão criar condições estáveis e favoráveis a um aumento de investimentos mutuamente vantajosos.

2. Esta cooperação desenvolver-se-á, entre outras, mediante as seguintes ações:

- a) promover o intercâmbio sistemático de informações, identificação e divulgação das legislações e das oportunidades de investimento;
- b) apoiar o desenvolvimento de um quadro jurídico que favorece o investimento entre as Partes, em especial mediante a eventual celebração, pelos Estados-Membros da Comunidade e pelos Estados-Partes do Mercosul interessados, de acordos bilaterais de promoção e proteção dos investimentos, bem como de acordos bilaterais destinados a evitar a dupla tributação;
- c) promover empreendimentos conjuntos, em especial entre pequenas e médias empresas.

#### ARTIGO 13º

##### Cooperação no domínio de energia

1. A cooperação entre as Partes destina-se a fomentar a aproximação das suas economias nos setores da energia, tendo em conta a sua utilização racional e respeitadora do meio ambiente.

2. A cooperação no domínio da energia desenvolver-se-á, principalmente, mediante as seguintes ações:

- a) intercâmbio de informações sob todas as formas adequadas, especialmente mediante a organização de encontros;
  - b) transferência de tecnologia;
  - c) fomento da participação dos agentes económicos das duas Partes em projetos comuns de desenvolvimento tecnológico ou de infra-estruturas;
  - d) programas de formação técnica;
  - e) diálogo, no âmbito das suas competências respectivas, sobre as políticas de energia.
3. As Partes, poderão celebrar, se oportuno, acordos específicos de interesse comum.

#### ARTIGO 14º

##### Cooperação em matéria de transportes

1. A cooperação entre as Partes no domínio dos transportes destina-se a apoiar a reestruturação e a modernização dos sistemas de transporte e a procurar soluções mutuamente satisfatórias para a circulação de pessoas e mercadorias em todos os modos de transporte.

2. A cooperação realizar-se-á, prioritariamente, mediante:

- a) intercâmbio de informações sobre as políticas de transportes respectivas, bem como sobre outros temas de interesse recíproco.
- b) programas de formação destinados aos operadores dos sistemas de transporte.

3. No âmbito do diálogo económico e comercial previsto no artigo 5º e na perspectiva da associação inter-regional, as duas Partes terão em conta todos os aspectos relacionados com os serviços internacionais de transporte, de forma a que não venham a constituir obstáculo à expansão recíproca do comércio.

**ARTIGO 15º****Cooperação científica e tecnológica**

1. As Partes acordam em cooperar em matéria de ciência e tecnologia, de modo a promover uma relação de trabalho duradoura entre as suas comunidades científicas e a trocar informações e experiências regionais em matéria de ciência e tecnologia.
2. A cooperação científica e tecnológica entre as Partes realizar-se-á, principalmente, mediante:
  - a) projetos conjuntos de investigação em áreas de interesse comum;
  - b) intercâmbio de cientistas para a promoção de investigação conjunta, a preparação de projetos e a formação de alto nível;
  - c) reuniões científicas conjuntas para a intercâmbio de informações, promoção de interações e para facilitar a identificação das áreas comuns de investigação;
  - d) divulgação dos resultados e desenvolvimento dos vínculos entre os setores público e privado.
3. Esta cooperação requer a participação dos centros de ensino superior das duas Partes, dos centros de investigação e dos setores produtivos, em especial pequenas e médias empresas.
4. As Partes determinarão de comum acordo o âmbito, a natureza e as prioridades desta cooperação mediante um programa plurianual adaptável às circunstâncias.

**ARTIGO 16º****Cooperação em matéria de telecomunicações e tecnologias da informação**

1. As Partes acordam em estabelecer uma cooperação comum em matéria de telecomunicações e tecnologias da informação, tendo em vista promover o seu desenvolvimento económico e social, desenvolver a sociedade da informação e facilitar a modernização da sociedade.
2. As ações de cooperação nesta área orientar-se-ão especialmente para:
  - a) facilitar o estabelecimento de um diálogo sobre os vários aspectos que caracterizam a sociedade da informação e promover intercâmbios de informações sobre normalização, provas de conformidade e certificação em matéria de tecnologias de informação e de telecomunicações;
  - b) divulgar as novas tecnologias de informação e de telecomunicações, em especial no que se refere às redes digitais de serviços integrados, transmissão de dados e criação de novos serviços de comunicação e de tecnologias de informação;
  - c) estimular o lançamento de projetos conjuntos de pesquisa e de desenvolvimento tecnológico e industrial em matéria de novas tecnologias das comunicações, de telemática e da sociedade da informação.

**ARTIGO 17º****Cooperação no domínio da proteção do meio ambiente**

1. De acordo com o objetivo do desenvolvimento sustentável, as Partes procurarão assegurar que a proteção do meio ambiente e a utilização racional dos recursos naturais sejam tidas em conta nas várias vertentes da cooperação inter-regional.
2. As Partes acordam em prestar especial atenção às medidas relacionadas com a dimensão mundial dos problemas de meio ambiente.
3. Esta cooperação poderá incluir, em especial, as seguintes ações:
  - a) intercâmbio de informações e de experiências, inclusive no que se refere à regulamentação e às normas;
  - b) formação e educação no domínio do meio ambiente;
  - c) assistência técnica, execução de projetos comuns de investigação e, quando pertinente, assistência institucional.

**TITULO IV****REFORÇO DA INTEGRAÇÃO****ARTIGO 18º****Objetivos o âmbito de aplicação**

1. A cooperação entre as Partes destina-se a apoiar os objetivos do processo de integração do Mercosul e abrangerá todos os

domínios do presente acordo.

2. Para tal fim, as atividades de cooperação serão consideradas em função das solicitações específicas do Mercosul.

3. A cooperação deverá adotar todas as formas que se considerem convenientes, especialmente as seguintes:

- a) sistemas de intercâmbio de informações sob todas as formas adequadas, inclusive mediante a criação de redes informáticas;
- b) formação e apoio institucional;
- c) estudos e execução de projetos conjuntos;
- d) assistência técnica.

4. As Partes cooperarão para assegurar a máxima eficácia na utilização dos seus recursos em matéria de compilação, análise, publicação e divulgação de informação, sem prejuízo das disposições que se revelem eventualmente necessárias para salvaguardar o caráter confidencial de algumas destas informações. Acordam, igualmente, em respeitar a proteção dos dados pessoais em todos os domínios em que esteja previsto o intercâmbio de informações através de redes informáticas.

## TÍTULO V COOPERAÇÃO INTERINSTITUCIONAL

### ARTIGO 19º Objetivos e âmbito

1. As Partes fomentarão uma cooperação mais estreita entre as respectivas instituições, estimulando, particularmente, o estabelecimento de contatos periódicos entre elas.

2. Esta cooperação abrangerá um grande número de domínios e realizar-se-á, em especial, mediante:

- a) todos os meios que favoreçam intercâmbios regulares de informações, inclusive mediante o desenvolvimento conjunto de redes informáticas de comunicação;
- b) transferência de experiências;
- c) assessoria e informação;

## TÍTULO VI OUTRAS ÁREAS DE COOPERAÇÃO

### ARTIGO 20º Cooperação em matéria de formação e educação

1. No âmbito das suas competências, as Partes procederão à definição dos meios necessários à melhoria da educação e do ensino em matéria de integração regional, tanto no que se refere à juventude e à formação profissional como à cooperação inter-universitária e inter-empresarial.

2. As Partes prestarão especial atenção às ações que favorecem o estabelecimento de vínculos entre as respectivas entidades especializadas e facilitem a utilização de recursos técnicos e de intercâmbio de experiências.

3. As Partes fomentarão a conclusão de acordos entre centros de formação, bem como a realização de encontros entre organismos responsáveis pelo ensino e pela formação em matéria de integração regional.

### ARTIGO 21º Cooperação em matéria de comunicação, informação e cultura

1. No âmbito das suas competências, e a fim de facilitar o conhecimento das respectivas realidades políticas, econômicas e sociais, as Partes acordam em aprofundar as suas relações culturais e em fomentar e divulgar a natureza, objetivos e âmbito dos seus processos de integração para facilitar a sua compreensão por parte da sociedade.

As Partes acordam igualmente em intensificar o intercâmbio de informações sobre questões de interesse mútuo.

2. Mediante esta cooperação procurar-se-á promover encontros entre os meios de comunicação e de informação das duas Partes, inclusive mediante ações de assistência técnica.

Esta cooperação poderá incluir a realização de atividades culturais quando a sua natureza regional a justifique.

**ARTIGO 22º****Cooperação no domínio da luta contra o narcotráfico**

1. De acordo com as competências respectivas, as Partes promoverão a coordenação e a intensificação dos seus esforços na luta contra o narcotráfico e suas múltiplas conseqüências, inclusive financeiras.
2. Esta cooperação promoverá consultas e uma maior coordenação entre as Partes em nível regional e, eventualmente, entre as instituições regionais competentes.

**ARTIGO 23º****Cláusula evolutiva**

1. As Partes poderão ampliar o presente acordo, mediante consentimento mútuo, a fim de aumentar os níveis de cooperação e de completá-los, de acordo com as suas respectivas legislações e mediante a conclusão de acordos sobre setores ou atividades específicos.
2. No que respeita à aplicação do presente Acordo, cada uma das Partes poderá apresentar propostas destinadas a ampliar o âmbito da cooperação mútua, tendo em conta a experiência adquirida durante a sua execução.

**TÍTULO VII****MEIOS PARA A COOPERAÇÃO****ARTIGO 24º**

1. A fim de facilitar o cumprimento dos objetivos de cooperação previstos no presente acordo, as Partes comprometem-se a proporcionar os meios adequados para a sua realização, incluindo meios financeiros, de acordo com as suas disponibilidades e mecanismos próprios.
2. Tendo em conta os resultados obtidos, as Partes incentivam o Banco Europeu de Investimento a intensificar a sua ação no Mercosul, de acordo com os seus procedimentos e critérios de financiamento.
3. As disposições do presente Acordo não prejudicam as cooperações bilaterais resultantes dos acordos de cooperação existentes.

**TÍTULO VIII****QUADRO INSTITUCIONAL****ARTIGO 25º**

1. É criado um Conselho de Cooperação que supervisionará a execução do presente acordo. O Conselho de Cooperação reunir-se-á em nível ministerial periodicamente e sempre que as circunstâncias o exigirem.
2. O Conselho de Cooperação analisará os principais problemas suscitados pelo presente Acordo, bem como todas as outras questões bilaterais ou internacionais de interesse comum, tendo em vista o cumprimento dos objetivos do presente acordo.
3. O Conselho de Cooperação poderá igualmente apresentar propostas adequadas de comum acordo entre as Partes. No exercício destas funções, o Conselho encarregar-se-á, especialmente, de propor recomendações que contribuam para a realização do objetivo ulterior, a Associação inter-Regional.

**ARTIGO 26º**

1. O Conselho de Cooperação é composto, por um lado, por membros do Conselho da União Européia e por membros da Comissão das Comunidades Européias e, por outro, por membros do Conselho do Mercado Comum do Mercosul e por membros do Grupo Mercado Comum do Mercosul.
2. O Conselho de Cooperação adotará o seu regimento interno.
3. A presidência do Conselho de Cooperação será exercida alternadamente por um representante da Comunidade e por um representante do Mercosul.

**ARTIGO 27º**

1. O Conselho de Cooperação será assistido no exercício das suas funções por uma Comissão Mista de Cooperação composta por membros do Conselho da União Européia e por membros da Comissão das Comunidades Européias, por um lado, e representantes do Mercosul, por outro.

2. A Comissão Mista reunir-se-á, em geral, alternadamente em Bruxelas e num dos Estados-Partes do Mercosul, anualmente, em data e com agenda fixadas de comum acordo. Poderão ser convocadas reuniões extraordinárias mediante acordo entre as Partes. A presidência da Comissão Mista será exercida alternadamente por um representante de cada Parte.
3. O Conselho de Cooperação determinará no seu regimento interno as modalidades de funcionamento da Comissão Mista.
4. Conselho de Cooperação poderá delegar todas ou parte das suas competências à Comissão Mista, que assegurará a continuidade entre as reuniões do Conselho de Cooperação.
5. Comissão Mista assistirá o Conselho de Cooperação no exercício das suas funções. No desempenho desta função, a Comissão Mista encarregar-se-á, em especial, de:
  - a) estimular as relações comerciais de acordo com os objetivos previstos no presente Acordo no que se refere ao Título II;
  - b) realizar trocas de opiniões sobre qualquer questão de interesse comum relativa à liberalização comercial e à cooperação, incluindo os futuros programas de cooperação e os meios disponíveis para a sua realização;
  - c) apresentar ao Conselho de Cooperação propostas que estimulam a preparação da liberalização comercial e a intensificação da cooperação, ponderando igualmente a necessária coordenação das ações previstas; e
  - d) de um modo geral, apresentar ao Conselho de Cooperação propostas que contribuam para a realização do objetivo final, a Associação Inter-Regional UE-Mercosul.

#### ARTIGO 28º

O Conselho de Cooperação pode decidir da constituição de qualquer outro órgão que o assista no exercício das suas funções, competindo-lhe determinar e composição, os objetivos a funcionamento dessas órgãos.

#### ARTIGO 29º

1. Nos termos das disposições previstas no artigo 5º do presente Acordo, as Partes criam uma Subcomissão Mista Comercial que assegurará o cumprimento dos objetivos comerciais previstos no presente Acordo e preparará os trabalhos para posterior liberalização das trocas comerciais.
2. A Subcomissão Mista Comercial será composta por membros do Conselho da União Européia e por membros da Comissão das Comunidades Européias, por um lado, e por representantes do Mercosul, por outro. A Subcomissão Mista Comercial poderá solicitar todos os estudos e análises técnicos que considere necessários.
3. A Subcomissão Mista Comercial apresentará anualmente à Comissão Mista de Cooperação prevista no artigo 27º do presente Acordo relatórios sobre o andamento dos trabalhos e propostas destinadas à futura liberalização das trocas comerciais.
4. A Subcomissão Mista Comercial submeterá o seu regimento interno à aprovação da Comissão Mista.

#### ARTIGO 30º

##### Cláusula de consulta

No âmbito das suas competências, as Partes comprometem-se a realizar consultas sobre todas as matérias previstas no presente Acordo.

O procedimento para as consultas previsto no primeiro parágrafo será definido no regimento interno da Comissão Mista.

#### TÍTULO IX

#### DISPOSIÇÕES FINAIS

#### ARTIGO 31º

##### Outros acordos

Sem prejuízo das disposições estabelecidas nos Tratados constitutivos da Comunidade Européia e do Mercosul, o presente Acordo, da mesma forma, que qualquer medida adotada de conformidade com o mesmo, não afeta a faculdade dos Estados-Membros da Comunidade Européia, nem dos Estados-Partes do Mercosul, de empreender, dentro do âmbito de sua competência, ações bilaterais e estabelecer, conforme o caso, novos acordos.

#### ARTIGO 32º

##### Definição de "Partes"

Para efeitos do presente acordo, a expressão "Partes" designa, por um lado, a Comunidade ou os seus Estados-Membros, ou a

Comunidade e os seus Estados-Membros, de acordo com as respectivas competências, tal como decorrem do Tratado que institui a Comunidade Europeia, e, por outro, o Mercosul ou os seus Estados-Partes, nos termos do Tratado para a constituição do Mercado Comum do Sul.

#### ARTIGO 33º

##### Aplicação territorial

O presente Acordo é aplicável, por um lado, aos territórios em que é aplicável o Tratado que institui a Comunidade Europeia, nas condições nele previstas, e aos territórios em que é aplicável o Tratado para a constituição do Mercado Comum do Sul, nas condições previstas no referido Tratado e protocolos adicionais, por outro.

#### ARTIGO 34º

##### Duração e entrada em vigor

1. O presente acordo tem vigência ilimitada.
2. As Partes, de acordo com os seus respectivos procedimentos e em função dos trabalhos propostas elaboradas no âmbito institucional do presente Acordo, decidirão da oportunidade, do momento e das condições para iniciar as negociações para a criação da Associação Inter-Regional.
3. O presente acordo entra em vigor no primeiro dia do mês seguinte ao da data em que as Partes tiverem procedido à notificação recíproca do cumprimento dos procedimentos necessários para tal fim.
4. As referidas notificações serão dirigidas ao Conselho da União Europeia e ao Grupo Mercado Comum do Mercosul.
5. Os depositários do presente Acordo serão o Secretário-Geral do Conselho, por parte da Comunidade, e o Governo da República do Paraguai, por parte do Mercosul.

#### ARTIGO 35º

##### Cumprimento das obrigações

1. As Partes adotarão qualquer medida de carácter geral ou específico necessária ao cumprimento das suas obrigações decorrentes do presente acordo e velarão pelo cumprimento dos objetivos nele previstos.

Se uma das Partes considerar que a outra Parte não cumpriu uma das obrigações que o presente Acordo lhe impõe, poderá adotar as medidas adequadas. Exceto em caso de especial urgência, aquela Parte deverá fornecer previamente à Comissão Mista todos os elementos de informação úteis que se revelem necessários para uma análise aprofundada da situação, com vistas a buscar uma solução aceitável para as Partes.

A seleção das medidas deverá incidir prioritariamente, sobre aquelas que menos perturbem o funcionamento do presente Acordo. Essas medidas serão imediatamente notificadas à Comissão Mista e constituirão objeto de consulta no âmbito desta Comissão, a pedido da outra Parte.

2. As Partes acordam em que se entende por "caso de especial urgência" previsto no nº 1 um caso de violação material do acordo por uma das duas Partes. A violação material do Acordo consiste em:

- a) uma rejeição do Acordo não prevista nas regras gerais de Direito Internacional; ou
- b) uma violação dos elementos essenciais do Acordo referidos no artigo 1º.

3. As Partes acordam em que as "medidas adequadas" mencionadas no presente artigo constituem medidas tomadas de conformidade com o Direito internacional. Se uma das Partes adotar uma medida em caso de especial urgência, em aplicação do presente artigo, a outra Parte pode solicitar a convocação urgente de uma reunião entre as duas Partes num prazo de quinze dias.

#### ARTIGO 36º

##### Textos autênticos

O presente Acordo é redigido em duplo exemplar nas línguas alemã, dinamarquesa, espanhola, francesa, finlandesa, grega, holandesa, inglesa, italiana, portuguesa e sueca, todos os textos fazendo igualmente fé.



**ARTIGO 37º****Assinatura**

**O presente Acordo estará aberto para assinatura em Madrid, entre 15 e 31 de Dezembro de 1995.**