

O ACESSO DAS EXPORTAÇÕES DO MERCOSUL AO MERCADO EUROPEU

Marta Reis Castilho¹

Resumo:

A União Européia e o Mercosul estão atualmente negociando uma zona de livre comércio inter-regional. Isto poderá fazer com que as condições de acesso das exportações do Mercosul ao mercado europeu se tornem mais favoráveis do que as condições atuais, caracterizadas pela incidência de inúmeras barreiras comerciais. Isto explica, juntamente com a própria composição do comércio bilateral, a reduzida participação do Mercosul no mercado europeu.

Neste artigo, analisa-se, na primeira parte, as relações comerciais atuais entre as duas regiões: a composição do comércio, a estrutura de proteção européia tarifária e não tarifária vis-à-vis do Mercosul, a proteção relativa a seus concorrentes e os acordos comerciais existentes. Na segunda parte, estima-se, através de uma equação gravitacional desagregada, a sensibilidade das importações européias provenientes de 92 de seus principais parceiros às barreiras comerciais por ela impostas. O conhecimento da sensibilidade das importações a variações na proteção nos permite identificar quais produtos seriam mais beneficiados, em termos de crescimento das exportações do Mercosul, no caso de uma liberalização bilateral.

Palavras-chave: União Européia, Mercosul, comércio bilateral, barreiras comerciais, tarifa, barreiras não tarifárias, modelo gravitacional.

Abstract:

The European Union and the Mercosur are actually negotiating an inter-regional Free Trade Area, even though the conditions of access of Latin American products to European market are relatively restrictive. In a matter of fact, the European Union's Commercial Policy is very discriminatory and is not favorable to Mercosur exports. This explains, in addition to the Mercosur exports composition, the weak trade volume between the two regions relative to trade between the EU and its other partners. Half of Mercosur exports to the European Union come from agricultural products (processed or not), which are strongly protected in the EU and the world trade is not very dynamic.

In this paper, we show how protected are European imports from Mercosur using both tariff and non-tariff barriers indicators. In a second step, we use a disaggregated gravitational approach to measure the impacts of tariff and non tariff barriers on bilateral trade between the EU and 92 of its partners. This gives us the sensitivity of European imports to trade protection and allow us to identify which products are most likely to present untapped trade potential in the case of a bilateral trade liberalization.

Key words: European Union, Mercosur, Bilateral trade, trade barriers, tariff, non-tariff barriers, gravity model

Área de classificação da ANPEC: F

Código da classificação do JEL: F13, F15

¹ Diretoria de Estudos Macroeconômicos/IPEA; Mestrado em Economia da Universidade Candido Mendes.

Em 1995, a União Europeia (UE) propôs ao Mercosul a realização de um acordo de livre comércio “inter-regional”. Esta proposta realizada – não por coincidência – sob a presidência espanhola, parecia apontar para uma nova fase das relações comerciais entre as duas regiões. Nos anos 80, as relações comerciais entre os países do Cone Sul e da UE tinham se enfraquecido bastante, devido a diversos conflitos comerciais e também pela adesão da Espanha e de Portugal à CE. Naquela época, nenhum dos privilégios concedidos anteriormente às ex-colônias da França, Bélgica, Holanda e Inglaterra foi estendido aos países latino-americanos e estes últimos acabaram não só perdendo o acesso privilegiado à Espanha e a Portugal, mas também ganharam dois concorrentes privilegiados no interior da CE.¹ A proposta de acordo de 1995 representava então uma opção pela aproximação das duas regiões, pondo final a diversos pontos de desacordo entre elas.

Durante os cinco anos que se seguiram, esta proposta pouco avançou e os desacordos parecem prevalecer sobre os acordos nas relações comerciais UE-Mercosul. As barreiras comerciais impostas pela UE às exportações do Mercosul continuaram importantes, afetando os principais produtos de exportação latino-americanos. As discussões sobre o acordo de livre comércio *patinaram* em diversas ocasiões e só recentemente – 2001 – as negociações foram efetivamente iniciadas. Nem este fato nem a recente postura entusiasta da UE com o projeto significam que os numerosos conflitos bilaterais estejam em via de ser solucionados. Além disso, os problemas internos do Mercosul dificultam suas negociações com terceiros países.

Na realidade, as relações comerciais são marcadas, por um lado, por uma grande assimetria das importâncias recíprocas de cada um no comércio do outro (enquanto a UE era o primeiro parceiro extra-regional do Mercosul, respondendo por cerca de 25% dos fluxos externos totais em 1998, o Mercosul responde por menos de 2% dos fluxos comerciais totais europeus). Por outro lado, o tipo de especialização do comércio bilateral é pouco favorável aos países do Mercosul. Estes países são grandes exportadores de produtos de origem agrícola, produtos com baixo dinamismo no comércio mundial e que enfrentam forte proteção na entrada do mercado único. Estes dois aspectos fazem com que o interesse nas negociações sejam desiguais e muitas vezes tensos.

O objetivo deste artigo é discutir as perspectivas de um acordo inter-regional de livre comércio entre a UE e o Mercosul, enfatizando os ganhos possíveis decorrentes de uma melhora de acesso das exportações ao mercado único. Assim, a primeira parte deste artigo ressalta o tratamento discriminatório dado às importações europeias provenientes do Mercosul. Isto é feito a partir da análise das políticas e acordos existentes entre os dois blocos assim como da análise das condições de acesso ao mercado europeu em termos de barreiras tarifárias e não-tarifárias. A segunda parte do texto é consagrada à estimação da sensibilidade das importações da UE às restrições comerciais a fim de identificar quais os produtos cujas exportações do Mercosul poderiam apresentar maior crescimento diante de uma liberalização do comércio bilateral. A estimação da sensibilidade das importações europeias às barreiras comerciais é feita a partir de um modelo gravitacional desagregado.

1 O comércio Mercosul-União Europeia e as condições de acesso ao mercado europeu

O peso reduzido das exportações do Mercosul no mercado único europeu pode ser explicado por diversos fatores, tais como a competitividade dos produtos ou a própria especialização dos países do Cone Sul e as condições de acesso ao mercado europeu. Neste artigo, focaremos sobre este último aspecto. Como veremos a seguir, as condições de acesso das exportações do Mercosul devem ser analisadas tanto de forma *absoluta* – a proteção incidente sobre os produtos exportados pelo Mercosul – quanto de forma *relativa* – considerando-se o nível de proteção incidente sobre os produtos de países concorrentes. Esta segunda dimensão é importante no caso europeu devido ao forte caráter discriminatório de política comercial da UE.

Nesta seção, será analisada, em primeiro lugar, a evolução e a composição das exportações do Mercosul para a UE, para que não somente se tenha uma idéia da especialização destes países mas também porque a própria

composição das exportações contribui para que o nível de proteção incidente sobre as exportações do Mercosul seja globalmente elevada. Em seguida, são analisadas as políticas europeias assim como as barreiras comerciais incidentes sobre as exportações do Mercosul.

1.1 Os fluxos de comércio UE-Mercosul

Nos anos 50, a América Latina era o principal parceiro comercial europeu. Esta situação, porém, mudou muito e atualmente o Mercosul ocupa um lugar menor as relações externas da UE. O comércio bilateral apresentou desde 1976, desde quando dispomos de dados, taxas de crescimento inferiores às taxas observadas tanto para o comércio exterior total da UE quanto relativamente outros parceiros como os países do Leste Europeu (os ditos “PECO”: países da Europa Central e Oriental), a China e os novos países industrializados (NPI) da Ásia.²

A evolução recente do comércio bilateral tem, no entanto, mostrado uma tendência de intensificação. Como pode-se ver através do Gráfico 1, a partir de 1990, as exportações europeias, até então sistematicamente inferiores às suas importações, apresentaram um crescimento vigoroso. As exportações europeias saltaram de 5 bilhões de ECU, em 1990, para mais de 20 bilhões de ECU, em 1999, enquanto as importações europeias mostram um crescimento de apenas 5 bilhões de ECU no mesmo período. Como resultado, os fluxos totais atingiram 40 bilhões de ECU, em 1999. O saldo comercial entre as duas regiões, historicamente favorável aos países latino-americanos, foi revertido e o superávit cresceu significativamente entre 1995 e 1998. A reversão observada em 1999 é devida à recessão das economias do Mercosul. Este crescimento vigoroso das exportações europeias certamente contribuiu para aumentar o *interesse* da União Europeia no projeto de zona de livre comércio (ZLE) com o Mercosul.

O comércio UE-Mercosul obedece a um padrão típico do comércio Norte-Sul, como pode-se ver pela Tabela 1. O Mercosul exporta basicamente bens primários ou pouco elaborados, intensivos em recursos naturais, e importa bens de alto valor agregado, principalmente **produtos químicos, máquinas e equipamentos e material de transporte**. A composição dos fluxos de comércio bilateral não é favorável ao Mercosul por duas razões: pelo baixo dinamismo (em termos de crescimento do comércio mundial) e também pelas fortes barreiras comerciais enfrentadas pelos principais produtos de exportação do Mercosul.

Apesar da intensificação recente do intercâmbio entre as duas regiões, o Mercosul tem perdido peso nas importações extra-UE (como mostra a Tabela 1, a seguir). Sua fatia de mercado caiu de 3%, em 1990, para 2,4%, em 1999. Alguns setores, no entanto, mostraram uma evolução favorável. É o caso de **resíduos alimentares e alimentos para animais, madeira, papel e celulose** e de **produtos agrícolas**.³ No caso dos primeiros, o vigoroso crescimento das exportações do Mercosul – o Mercosul teve sua fatia de mercado aumentada de 8 pontos percentuais ao longo da década – é consequência da crise da ESB (“vaca louca”) na Europa. Este crescimento foi observado igualmente ao longo de 2000 e deve perdurar nos anos seguintes. Vale ressaltar igualmente o desempenho de **material de transporte** e de **veículos**, cujo crescimento das exportações do Mercosul foi muito elevado, embora pouco superior ao crescimento das importações europeias totais. No caso de veículos, este crescimento está associado às trocas intra-firma de empresas europeias que iniciaram recentemente sua produção no Brasil, e, no caso de material de transporte, este crescimento deve-se quase que exclusivamente ao desempenho exportador de uma firma – Embraer (aviões). A fatia de mercado do Mercosul neste setor foi triplicada ao longo da década.

Dentre os produtos que perderam mercado destacam-se: **produtos alimentares, têxteis e vestuário** (principalmente, seda e algodão), **calçados** e **minerais não metálicos**. Há, porém, de se verificar se esta queda está associada a uma perda de competitividade do Mercosul, ou a problemas de acesso ao mercado europeu.

1.2 As condições absolutas de acesso ao mercado europeu: as barreiras comerciais impostas às exportações do Mercosul

O conjunto de barreiras comerciais incidentes sobre as exportações do Mercosul é amplo, podendo ser elas tarifárias ou não-tarifárias. Dentre as tarifárias, existem as tarifas *ad valorem* e as específicas, a primeira sendo definida como uma porcentagem do valor das importações e a segunda como um determinado valor por quantidade importada.⁴ Já as BNT compreendem uma infinidade de medidas, algumas delas que não possuem, *a princípio*, fins protecionistas. É o caso, por exemplo, das medidas anti-dumping e de outras que também visam inibir a competição desleal, usadas muitas vezes de forma distorcida, com fins protecionistas.⁵

A Tabela 2 apresenta duas médias diferentes das tarifas aplicadas às importações provenientes do Mercosul: a média simples e a ponderada pelas importações bilaterais. A diferença entre as duas ilustra um aspecto muito importante das relações bilaterais UE-Mercosul: a estrutura de exportações do Mercosul para a Europa é particularmente perversa em termos de proteção. Ou seja, a diferença entre a tarifa média simples e a ponderada se explica pela concentração das exportações do Mercosul em produtos sensíveis, muito afetados por barreiras comerciais. Mais do que isso, a tabela evidencia que os problemas estão concentrados nos produtos de origem agrícola, para quem a diferença entre a média simples e a ponderada é muito significativa.

No caso dos **produtos agrícolas** a média ponderada supera 15%, enquanto que para os **produtos alimentares** a tarifa média atinge 32%. Para as duas demais categorias de produtos de origem agrícola – **resíduos alimentares** e **tabaco** – a composição das importações age favoravelmente, visto que a média ponderada é muito baixa.⁶

Outros produtos que apresentam tarifas relativamente elevadas – ainda que nunca do mesmo nível do que os produtos agrícolas e alimentares – são: **calçados, veículos, outros metais básicos e produtos têxteis**. Dentre estes produtos, apenas **têxteis** apresentam uma média ponderada inferior à média simples. Para os demais, a composição das importações age desfavoravelmente, fazendo aumentar a média tarifária.

O nível máximo das tarifas pode também atingir níveis bastante elevados. Ele atinge 417% no caso de resíduos alimentares, 212% no caso de produtos agrícolas e 137% no caso de produtos alimentares. A diferença dos níveis de proteção dos produtos de origem agrícola relativamente aos demais explica-se pelo processo de “tarificação” empreendido na Rodada Uruguai.

Chamou-se “tarificação” a iniciativa de transformar as medidas não tarifárias em tarifas, como forma de dar maior transparência à proteção e de também impedir seu aumento. Entretanto, a tarificação implicou um aumento, sem precedentes, dos níveis tarifários. Devido ao modo de cálculo dos equivalentes tarifários, os importadores puderam manter um nível de proteção relativamente alto, e assim, uma boa margem para a liberalização futura do setor agrícola.

As BNT impostas pela União Européia atingiam, em 1996, cerca de 23% das importações provenientes do Mercosul.⁷ Estas medidas, no entanto, não estão distribuídas uniformemente entre os setores. As importações de **produtos agrícolas e alimentares** são, a exemplo do que ocorre com as barreiras tarifárias, bastante afetados. Das importações de produtos agrícolas, 24% são afetadas por pelo menos um tipo de BNT e, das importações de **produtos alimentares**, 30%. Os produtos mais afetados, com mais de 80% de suas importações afetadas por pelo menos um tipo de BNT são: animais vivos, carnes e suas preparações, plantas vivas e flores, preparações de frutas e legumes, preparações alimentares e bebidas.

Alguns produtos manufaturados, no entanto, têm parcelas significativas de suas importações sujeitas a BNT. É o caso de **calçados e de peles, couros e seus artigos** – quase a totalidade das importações destes produtos é afetada por BNT –; e, em menor medida, de **ferro e aço**. No caso de **calçados**, este setor é, de fato, bastante protegido no mercado europeu e a proteção visa reduzir o impacto da concorrência dos países a baixo salário sobre a indústria européia.

No que se refere a **têxteis e vestuário**, as medidas, embora numerosas, não afetam um número elevado de produtos exportados. Isto deve-se ao fato que os países do Mercosul não exportam os produtos mais afetados.

A concorrência neste setor é, no entanto, bastante acirrada e diversos parceiros europeus usufruem de condições privilegiadas (como Maghreb, Mashrek e sobretudo os PECO).

Segundo o relatório da Comissão Europeia (2000), dentre os países do Mercosul, o Brasil faz objeto atualmente de três processos anti-dumping, sendo que um outro foi terminado por falta de provas. Os produtos afetados são dois siderúrgicos e um químico. Vale ressaltar que, dentre os países em desenvolvimento (PEDs) e excluídos os países do sudeste asiático e a China, raros são aqueles que fazem objeto de medidas anti-dumping por parte da UE.

1.3 As condições relativas de acesso ao mercado europeu: as barreiras comerciais impostas aos concorrentes do Mercosul

As condições de acesso ao mercado europeu dos produtos do Mercosul não se restringem unicamente às barreiras impostas a eles mesmos: deve-se levar em conta também as condições de acesso dos países concorrentes do Mercosul. Isto porque, no caso da UE, as diferenças de tratamento dados aos parceiros comerciais são bastante acentuadas em decorrência dos múltiplos acordos preferenciais que a UE possui com seus parceiros e da chamada “hierarquia de preferências comerciais” que caracteriza suas relações externas.⁸

Na realidade, as relações externas da UE se caracterizam por um vasto conjunto de acordos comerciais, que, segundo Sapir (1998), atinge *praticamente todos os países do mundo*. Isto faz com que suas relações externas sejam regidas por um emaranhado de medidas, compreendendo tarifas, regimes especiais, quotas, regras de origem, concessão de financiamentos e créditos, entre outras medidas. Os acordos preferenciais são, no entanto, bastante diferentes entre si, tanto em termos de margem de liberalização ou de profundidade das medidas, quanto em termos de produtos e setores concernidos.

Este *emaranhado* de medidas, no entanto, obedece a uma hierarquia de preferências e o acesso ao mercado europeu é mais favorável para os países que figuram no topo desta hierarquia. Os países mais favorecidos são: os vizinhos da Europa do Leste, da Europa do Norte e os da África do Norte, assim como as ex-colônias da África, Caribe e Pacífico (ACP).

Em seguida, figuram os países em desenvolvimento, que sempre se beneficiaram de políticas específicas da parte da UE. Atualmente, eles se beneficiam do Sistema Geral de Preferências (SGP), sistema criado no início dos anos 80 visando estimular, através da concessão de preferências comerciais, o desenvolvimento da indústria nos países em desenvolvimento. Porém, o tratamento comercial dado no âmbito do SGP não é homogêneo. Um primeiro grupo se beneficia de condições bastante favoráveis: são os países menos avançados (PMA) e aqueles com graves problemas de tráfico de drogas. Eles foram agraciados com o SGP-PMA, criado em 1996, que aprofundou a liberalização concedida pelo SGP, concedendo tarifa zero para um conjunto mais amplo de produtos. Beneficiam-se deste sistema os PMA da Ásia, da América Central⁹ e os países andinos.

As exportações dos demais países em desenvolvimento recebem tratamento SGP. Dentre estes, ainda, alguns são penalizados por mecanismos visando evitar a concentração dos benefícios nas mãos de *grandes países em desenvolvimento* (como a China, Índia ou os NPI's asiáticos ou latino-americanos). Assim, países como Brasil e Argentina viram alguns de seus produtos excluídos do sistema, recebendo nestes casos o mesmo tratamento dado aos países desenvolvidos. Somam-se a estas exceções – bastante importantes no caso dos países do Cone Sul, do sudeste asiático e, principalmente, da China – as numerosas barreiras não tarifárias impostas pela UE desde os anos 80.

Em último lugar na *pirâmide de preferências europeia*, figuram os países desenvolvidos que não recebem nenhum tratamento preferencial e alguns países em desenvolvimento produtores de petróleo com alta renda per capita.¹⁰

A Tabela 4 ilustra a pirâmide de preferências europeia, resumindo as medidas adotadas pela UE relativamente a seus parceiros. Também é mostrado o peso dos setores sensíveis na pauta de importações, o que é decisivo para a determinação do grau de restrição na entrada do mercado europeu.

1.4 Os acordos comerciais entre a UE e o Mercosul

A União Europeia manteve com os países do Mercosul, desde os anos 70, acordos bilaterais de cooperação. Estes acordos cobriam diversas áreas, mas como o nome o anuncia, não previam medidas de liberalização comercial e os efeitos econômicos eram quase inexistentes.

Nos anos 90, a União Europeia adotou uma nova estratégia relativamente aos países latino-americanos. Os acordos de cooperação tiveram sua “cobertura” ampliada – incluindo também, aspectos comerciais – e passaram a ser privilegiadas as negociações com os grupamentos regionais, tais como a Comunidade Andina, o Mercado Comum da América Central (MCAC) e o próprio Mercosul. De fato, a UE apoiou a formação do Mercosul desde muito cedo, reconhecendo o bloco já em 1992 e dando assistência técnica à sua formação.

Em termos econômicos, a liberalização comercial, a desregulamentação da economia e dos fluxos de capitais e o próprio crescimento das economias do Cone Sul contribuíram para uma maior presença dos países europeus na região. Como visto no Gráfico 1, o crescimento das exportações europeias foi significativo nos anos 90. Os investimentos diretos estrangeiros europeus, que desde os anos 60 foram os mais volumosos na América Latina, também mostraram um vigoroso crescimento nos últimos anos. O aumento dos investimentos europeus não podem ser dissociados das privatizações na Argentina e no Brasil, onde a participação de empresas europeias, principalmente espanholas, tem sido significativa.

Em 1994, a União Europeia, então sob a presidência espanhola, lançou a proposta de formação de uma Área de Livre Comércio com o Mercosul. Na declaração solene, manifestou-se o interesse mútuo em realizar uma associação inter-regional. Segundo a Comissão Europeia (1994), os principais eixos desta associação poderiam ser o “estabelecimento progressivo de uma zona de livre comércio nas áreas industriais e de serviços assim como uma liberalização recíproca e progressiva do comércio agrícola, levando em conta a sensibilidade de certos produtos”. O tratamento diferenciado dado a estes produtos ilustram com bastante fidelidade as dificuldades existentes nesta área.

O projeto previa uma etapa intermediária durante a qual a liberalização seria preparada e outros aspectos seriam desenvolvidos – cooperação comercial (harmonização de normas, por exemplo), técnica, industrial e financeira e assistência técnica à consolidação do Mercosul. Desde a assinatura deste documento em 1994, o projeto já passou por várias fases, de maior ou menor entusiasmo. A fase de estudos, com duração prevista inicialmente até fins de 1997, se prolongou por mais tempo do que o previsto, sobretudo, por falta de interesse da UE em avançar as negociações. As conversas foram relançadas em junho de 1999, quando foi realizada a Cimeira no Rio de Janeiro.

A partir de então, o processo ganhou um pouco mais de consistência e automaticidade. Foi criado o Comitê de Negociações Bi-regionais e as negociações são realizadas separadamente em três temas: diálogo político, cooperação e comércio. No que se refere às questões comerciais, foram estabelecidos 3 grupos técnicos: i) questões aduaneiras relacionadas ao comércio de bens (tarifas, BNTs, normas, regras de origem, antidumping); ii) comércio de serviços, propriedade intelectual e medidas relacionadas a investimentos; e iii) compras governamentais, concorrência e solução de controvérsias. Naquele mesmo ano (novembro de 1999), representantes dos dois blocos voltaram a se reunir e estabeleceram que as trocas de informações, necessárias à elaboração de propostas, continuariam até junho de 2000. A fase seguinte – de intercâmbio de textos – perduraria até julho de 2001, quando seria definida a metodologia e o cronograma de liberalização de bens e serviços.

Até então, os países do Mercosul tinham a percepção de uma certa reticência e mesmo falta de interesse por parte da UE. Isto resultava, entre outros fatores, da ênfase da UE em começar as negociações por temas de

“facilitação de comércio” (*business facilitation*), tais que questões e procedimentos aduaneiras, padrões e normas, inclusive sanitárias e fito-sanitárias, comércio eletrônico e concorrência. E era reforçada pela constatação das restritas perspectivas de liberalização por parte da UE. No que se refere aos produtos agrícolas e alimentares, de grande interesse para os países do Mercosul, as concessões estão condicionadas pelas restrições impostas pela adesão próxima dos PECO, pela reforma da PAC e pelas negociações multilaterais no âmbito da OMC.

Nos últimos meses, porém, o cenário se alterou. Vários fatores contribuíram para esta mudança: a posição “pendular” da Argentina, que acenou com o abandono do Mercosul, sugerindo que é mais conveniente se aliar bilateralmente aos EUA; a reticência dos consumidores europeus quanto à eficácia e conveniência da PAC (devido aos problemas sanitários recentes); o impulso ganho pela ALCA na Cúpula de Quebec. Estes últimos acontecimentos, na realidade, inverteram um pouco o jogo e foram os europeus que começaram, desde o encontro de março de 2001, a reclamar da incapacidade dos países do Mercosul de levarem em frente as negociações. No último encontro (julho/2001), os negociadores europeus surpreenderam ao apresentar unilateralmente uma lista de produtos para negociação, onde incluíam até produtos agrícolas.

Os países do Mercosul deverão, eles, apresentar proximamente uma lista de produtos. Neste sentido, é importante se conhecer quais os produtos e setores que mais se beneficiariam – em termos de crescimento das exportações – de melhores condições de acesso ao mercado europeu.

2 O impacto das barreiras comerciais sobre as importações da UE

Os efeitos das barreiras tarifárias e não tarifárias sobre as importações européias são estimados utilizando-se uma equação gravitacional desagregada setorialmente. A escolha de modelos gravitacionais para mensuração dos efeitos da proteção sobre o comércio se justifica pela sua boa e reconhecida capacidade de análise empírica dos fluxos bilaterais agregados e pela inexistência de um instrumento eficaz e de consenso para medida dos efeitos da proteção.¹¹

Os fluxos de importação analisados são bilaterais, entre cada um dos países europeus e 92 de seus principais parceiros comerciais. A escolha de uma ampla amostra de países, ao invés de apenas os países do Mercosul, se justifica pelo fato que os fluxos bilaterais observados UE-Mercosul estão sujeitos às barreiras e por isso, não são uma boa base de comparação para avaliação de situações onde as barreiras serão menores, quiçá nulas. Ademais, estamos, de alguma forma, considerando os concorrentes do Mercosul.

Neste artigo, utilizamos uma versão desagregada da equação gravitacional. Estas equações são derivadas de modelos que podem se adaptar a diversos referenciais teóricos¹² e são utilizadas para análise de diversos temas de economia internacional (imigração, investimento direto, comércio). Uma das aplicações mais freqüentes são os impactos da integração econômica, sendo esta normalmente representada por uma variável dummy indicando a adesão ou não a determinado grupo de países. É o caso, por exemplo, de Bergstrand (1985, 1989). No presente trabalho, nós adotamos um procedimento diferente e a proteção é representada de forma *direta*, através da introdução, em uma equação “tradicional”, de medidas de barreiras tarifárias e não tarifárias. Vale ressaltar que a medida *direta* da proteção é mais pertinente e adaptada no caso de uma equação desagregada.

2.1 A equação utilizada

Em uma equação gravitacional “tradicional”, os fluxos de comércio bilaterais (agregados em termos de produtos) são um função de fatores de atração e de repulsão. Os primeiros dizem respeito ao tamanho das economias ou a fenômenos *estimuladores* de comércio como a existência de uma língua comum entre os parceiros ou acordos preferenciais. Os fatores de repulsão referem-se aos custos de transação associados à distância geográfica e às barreiras comerciais. A equação pode ser escrita da seguinte forma¹³:

$$\ln M_{ij} = \alpha_1 + \beta_1 \ln dist_{ij} + \beta_2 \ln Y_i + \beta_3 \ln Y_j + \beta_4 \ln y_i + \beta_5 \ln y_j + \beta_6 L_{ij} + \sum_l \beta_l A_l + \varepsilon_{ij} \quad (1)$$

onde: i representa o país importador e j , o país exportador; M corresponde às importações bilaterais; $dist$ representa a distância geográfica, Y e y representam respectivamente o PIB e o PIB per capita de cada um dos parceiros, L é uma dummy que indica a existência de língua comum entre os dois parceiros; A são dummies representativas dos acordos preferenciais.

Porém, ao analisar os fluxos de comércio desagregados, os PIB totais perdem parte de sua capacidade explicativa. Do lado do país importador, o “tamanho” relevante passa a ser o da demanda, dado pelo consumo do produto em questão. Do lado do país exportador, deve-se levar em conta o tamanho da oferta setorial e, assim, a variável relevante passa a ser a produção setorial.¹⁴

Porém, esta especificação não pode ser sempre estimada devido à indisponibilidade de dados setoriais de produção e consumo para um amplo conjunto de países, sobretudo, de países em desenvolvimento (que no nosso caso, representam uma parcela importante da amostra). Esta dificuldade é ampliada para o consumo pois um determinado produto não é consumido unicamente dentro do setor em que se encontra. Seriam necessários, para alcançar-se uma medida perfeita de consumo setorial, cálculos a partir de matrizes de insumo-produto. Face a estas dificuldades, as variáveis de produção e consumo devem ser substituídas, segundo Hummels (1999), por vetores “país x importador” e “país x exportador”, que captam as especificidades dos países e dos produtos. Estes efeitos fixos dão conta igualmente de outros elementos (variáveis) eventualmente omitidos da equação estimada.¹⁵

Na equação aqui estimada, acrescentamos aos efeitos fixo referentes aos países, o “efeito fixo produto” – um conjunto de vetores de dummies associadas aos produtos. Isto se justifica pelo fato que nós estimamos cada equação a um nível de agregação maior (“setores”) do que o das observações (produtos), o que requer a introdução destas variáveis para captar as especificidades associadas a cada produto. Ou seja, ao estimarmos a equação para setores (classificados pela nomenclatura do Sistema Harmonizado a 2 dígitos – SH2), estamos utilizando observações correspondentes a diferentes produtos ou variedades de produtos (definidos a na mesma classificação a 4 dígitos – SH4), que guardam diferenças relevantes entre si, tornando necessária a introdução de dummies que capturem estas diferenças no interior de cada setor. Isto evitaria que os coeficientes referentes às demais variáveis captassem efeitos específicos aos produtos. Hummels (1999), embora estime a equação a um nível de agregação superior ao das observações, tal qual o presente trabalho, supõe que as variedades (I) de cada produto (k) são idênticas entre si. Esta hipótese é muito restritiva, sobretudo quando se trata de setores do tipo “frutas” (SH 08) ou “máquinas e aparelhos mecânicos” (SH 84) que agregam produtos bastante diferentes entre si.

Introduzimos então o “efeito fixo produto” e as medidas de proteção tarifária e não tarifária numa equação desagregada setorialmente, que é escrita da seguinte forma:

$$\ln M_{ijk} = \alpha + \delta_i I_i + \omega_j E_j + \phi_k K_k + \beta_1 \ln Dist_{ij} + \beta_2 \ln(1 + t_{jk}) + \beta_3 \ln(1 + BNT_{jk}) + \varepsilon_{ijl} \quad (2)$$

onde, além das variáveis descritas anteriormente, k representa um produto pertencente a um determinado setor (para cada um dos 96 setores, será estimada uma equação); t é a tarifa aduaneira e BNT , as barreiras não-tarifárias (BNT); I_i , E_j e K_k correspondem aos efeitos fixos referentes aos países importadores e exportadores e aos produtos.

Vale ressaltar que as tarifas e BNTs variam somente segundo os países exportadores e os produtos por serem definidas pela Política Comercial Comum e aplicadas de forma uniforme por todos os países membros da UE. A tarifa corresponde à uma média *ad valorem* não ponderada e as BNTs são representadas pelo indicador de frequência (ver Anexo).

Quando trabalha-se com fluxos bilaterais desagregados, o número de observações nulas tende a ser importante e sua ignorância pode enviesar os coeficientes estimados. Este aspecto é ainda mais importante quando trata-se de mensurar o efeito de barreiras comerciais.¹⁶ Uma das alternativas existentes para tomar-se em conta a informação contida nos fluxos nulos é o método Heckman. O método de duas etapas de Heckman, usado, por exemplo, por Head e Mayer (2000), é utilizado para solucionar o *viés de seleção*. Esta solução consiste em estimar em uma primeira etapa um modelo Probit que fornece a probabilidade condicionada às variáveis explicativas do modelo, dos fluxos serem positivos. A segunda etapa integra a esperança condicional dos fluxos positivos através da estatística Mills (*Mills ratio*), na equação original e a estima por mínimos quadrados (MQO).¹⁷

2.2 Resultados das estimações

Os resultados obtidos estão resumidos na Tabela 6. Esta tabela sintetiza os resultados obtidos nas 96 equações estimadas (uma para cada setor). A média dos coeficientes aparece somente a título indicativo e o desvio padrão mostra que, no caso das barreiras comerciais, o valor dos coeficientes estimados varia bastante. As variáveis gravitacionais aqui representadas – distância e língua comum – apresentaram resultados significativos e com sinal esperado na quase totalidade dos setores estimados. Os coeficientes da distância são significativos e negativos em todos os setores, indicando a relação negativa entre comércio e custos de transporte. A influência positiva de uma língua comum entre dois países sobre os fluxos de comércio é verificada em 96% dos setores. Vale enfatizar que a variável “língua comum” capta também a existência de laços culturais e históricos. No caso europeu, os países que falam a mesma língua que os países da UE são em grande parte suas ex-colônias e, na maioria delas, não só elas possuem acordos comerciais como também a presença e influência das ex-metrópoles é muito importante. É o caso dos países ACP ou da África do Norte, por exemplo.

São os resultados referentes à Política Comercial os menos satisfatórios. Segundo as teorias de comércio, as barreiras comerciais devem estar negativamente relacionadas com as importações. No nosso caso, nem todos os setores apresentam tal comportamento. Apenas 40% dos setores apresentam coeficiente significativo e negativo para tarifas e 33% para BNTs. Do restante dos setores, parte deles apresenta coeficientes significativos mas *positivos*.

Estes resultados não são inéditos, tendo outros trabalhos (com metodologias diferentes ou não) encontrado resultados semelhantes (sinais positivos para barreiras comerciais) – Trefler (1993), Lee e Swagel (1997), Haveman et al (1999), entre outros. Este fato pode estar relacionado a uma explicação do tipo “proteção endógena”¹⁸ ou então ser decorrente de uma má qualidade dos dados.

No primeiro caso, a proteção seria uma resposta ao crescimento das importações explicando assim a correlação positiva entre comércio e barreiras comerciais. Para o tratamento deste problema, deve-se proceder à endogeneização das barreiras comerciais. No nosso caso, nós efetuamos a endogeneização de tarifas e BNTs e os resultados não apresentaram mudanças significativas.¹⁹ De fato, os setores apresentando resultados conforme o esperado são os mesmos e também os mais protegidos. Por isso, optamos por utilizar os resultados referentes à equação 2.

Em segundo lugar, a qualidade dos dados, sobretudo no que se refere às BNTs, pode estar comprometendo as estimativas. No que se refere às tarifas, aqui são utilizadas médias simples, que não necessariamente reflete a estrutura efetiva da proteção, porém, não incorre nos problemas de endogeneidade com a variável dependente. No que se refere às BNTs, os problemas são de diversas ordens: a qualidade mesmo dos dados, o indicador utilizado – tanto o de cobertura quanto a dummy indicando sua existência atribuem o mesmo peso e importância a todos os tipos de BNTs e ignoram o fato que um mesmo país/produto é afetado por diversas barreiras, entre outros. Haveman et al. (1999) fazem referência explícita à qualidade dos dados diante dos resultados inesperados obtidos em seu trabalho.

A Tabela 5 mostra em quais categorias de produtos concentram-se os resultados para os quais pode-se afirmar que as barreiras comerciais exercem *um efeito negativo significativo sobre as importações*. No que se refere às tarifas, do total de 98 setores, 93 apresentam tarifas diferentes de zero. Destes, obteve-se resultados significativos a até 10% e com sinal esperado em apenas 37 casos, o que corresponde a 40% dos setores definidos a 2 dígitos da classificação SH. Os setores onde os resultados esperados se concentram são: **têxteis e vestuário, produtos químicos, produtos agrícolas e alimentares**. Nas diversas categorias de **produtos de origem mineral**, uma parte não negligenciável de setores mostram também resultados significativos e com sinal esperado.

No que se refere às BNTs, do total de 98 setores, 65 sofrem com a incidência de algum tipo de BNT e, destes, para apenas 21 (32%) podemos afirmar que o impacto delas sobre as importações é significativo e negativo. Os setores onde concentra-se o maior número de resultados significativos e com sinal esperado são os **produtos agrícolas, química, calçados, produtos siderúrgicos e alimentares**.

Em seguida, são apresentados os coeficientes estimados para tarifas e para BNTs somente para os setores cujos resultados são significativos e apresentam o sinal esperado (Tabela 7 e Tabela 8). Os coeficientes apresentam valores bastante elevados, o que pode ser explicado por duas razões: pela pequena variabilidade das tarifas – embora haja discriminação importante entre os diversos parceiros comerciais europeus, os níveis de proteção tarifária na entrada da UE são relativamente baixos – e, como ressalta Hummels (1999), pelo fato que o efeito das diversas barreiras comerciais – e aqui inclui-se língua comum²⁰ e distância – ser multiplicativo. De fato, aquele autor observou que os coeficientes da variável língua comum são mais fortes para os produtos que se deparavam com maior proteção, o que não encontra nenhum tipo de explicação econômica. Assim sendo, o coeficiente da tarifa e das BNTs estariam captando os efeitos de outros impedimentos ao comércio. Este argumento pode ser reforçado pelo fato que outros autores (Lee e Swagel, 1997, por exemplo) verificam que há uma complementaridade entre tarifas e BNTs, no sentido em que elas não incidem sobre o mesmo produto. Aqui, este fenômeno é também observado na medida em que mesmo produtos onde verifica-se que a incidência de BNTs é simultânea à imposição de tarifa elevada, os resultados se mostram significativos somente para uma das barreiras.

Por conseguinte, deve-se considerar os coeficientes de sensibilidade de tarifas e BNTs não em termos absolutos, mas *em termos relativos*: os coeficientes indicam que um produto é mais sensível a determinado tipo de barreira do que outro.

2.3 Perspectivas de crescimento das exportações do Mercosul

Juntamente com as informações referentes aos coeficientes estimados, encontram-se outras informações referentes ao nível das barreiras impostas, da composição do comércio extra-UE e do comércio bilateral, assim como a presença do Mercosul no mercado europeu. Estas informações são úteis para a identificação dos produtos com maior potencial de crescimento das exportações para a UE.

Segundo a teoria da integração regional, o potencial de crescimento das exportações, em presença de um acordo de livre comércio, será tão maior quanto for: a sensibilidade as barreiras comerciais, o nível das mesmas (quanto mais alta, maior a margem de liberalização) e o tamanho inicial das exportações. Este último aspecto está representado pelo peso de cada produto no comércio bilateral e pela participação do Brasil no mercado europeu de cada produto.

A informação sobre a composição das importações extra-UE é utilizada na comparação da importância de cada produto nas importações bilaterais e nas importações totais extra-UE. Neste sentido, vale ressaltar que os produtos para os quais pode-se afirmar que o efeito negativo das barreiras é significativo são de maior importância para as importações provenientes do Mercosul do que para as importações extra-UE. No caso das tarifas, o conjunto de 37 produtos cujos resultados denotam um impacto negativo destas medidas representa 35% das importações extra-UE contra 46% das provenientes do Mercosul em 1997. No caso das BNTs, os 21 produtos para os quais verificou-se um impacto negativo e significativo das barreiras não

tarifárias representam 21% das importações extra-UE contra 38% das importações do Mercosul. Estas diferenças dão uma primeira indicação da importância para o Mercosul da liberalização do comércio.

Dentre os produtos com maior potencial de expansão das exportações, figuram diversos **produtos de origem agrícola**. Estes produtos têm suas importações sensíveis às barreiras comerciais, fazem face à elevada proteção e representam ainda um importante volume de exportações. As importações destes produtos mostram-se sensíveis *alternadamente* às barreiras tarifárias e não-tarifárias – apenas **café e chá, preparações de carne e peixe e fumo** são sensíveis aos dois tipos de barreiras. Na realidade, os **produtos de origem agrícola** constituem o principal interesse do Mercosul nas negociações bilaterais e são também a principal fonte de desacordo entre as duas regiões. A tarifa ponderada aplicada ao Mercosul é uma das mais elevadas entre os parceiros da UE. Em termos de BNTs, as importações do Mercosul são também muito afetadas. No caso de **produtos alimentares**, por exemplo, 88% das importações bilaterais sofrem com a imposição de algum tipo de BNT (dados de 1996). Os **produtos agrícolas**, comparativamente ao **produtos alimentares**, são mais sensíveis à variações das tarifas (ver os coeficientes de **outros produtos de origem animal, peixes e crustáceos, sementes e frutos oleaginosos e café e chá** na Tabela 7). O **cacau e suas preparações** se destaca por ser o produto mais sensível à imposição de BNTs.

Os coeficientes de produtos que apresentam fortes barreiras, tais como **carne, açúcar e bebidas alcoólicas** não se mostraram significativos. Porém, estes produtos parecem ter um bom potencial de crescimento de comércio se julgados pela importância do comércio atual e pela margem de liberalização das importações. No caso do **açúcar**, por exemplo, a margem de liberalização é significativa devido não somente ao elevado nível de proteção “absoluta”, mas também porque estes produtos recebem tratamento preferencial quando provenientes dos países ACP.

Alguns produtos minerais também apresentam um bom potencial de crescimento das exportações. **Alumínio e suas obras**, por exemplo, representam cerca de 2,6% das importações bilaterais, possuindo uma parcela de mercado não negligenciável (2%) e uma boa margem de liberalização, devido às elevadas tarifas. A pequena diferença entre a tarifa aplicada ao Mercosul e a tarifa NMF também sugere que a margem de liberalização é significativa. O **cobre e outras obras metálicas** apresentam uma forte sensibilidade às tarifas e uma boa margem de liberalização tarifária. O comércio existente é, no entanto, reduzido. Os produtos siderúrgicos (**ferro e aço e suas obras**) também apresentam um potencial de comércio considerável, decorrente da sensibilidade das importações às BNTs e do peso significativo das mesmas nas importações bilaterais. A baixa proteção tarifária deixa uma pequena margem para liberalização. Porém, um número elevado de BNTs é imposto às exportações de produtos siderúrgicos do Mercosul. Uma pequena redução tarifária, acompanhada da suspensão das medidas anti-dumping e de outras medidas de *surveillance*, poderiam então impulsionar as vendas de produtos siderúrgicos para a UE.

Dentre os demais produtos industrializados com bom potencial de crescimento das exportações, figuram diversos **produtos têxteis**. Aliás, dos 14 setores têxteis, 10 se mostram bastante sensíveis a variações tarifárias. Porém, apenas 2 deles mostram-se também sensíveis a BNTs, sugerindo que a proteção tarifária é mais importante neste caso do que a não tarifária. O potencial de crescimento das exportações destes produtos depende mais da liberalização das importações do que do volume inicial de comércio, que, na maioria dos casos, é bastante reduzido. Para estes produtos, a liberalização já se encontra – ao menos, em parte – programada dentro do cronograma do Acordo sobre Têxteis e Vestuário, da OMC. A concorrência de terceiros países nestes segmentos é, no entanto, muito acirrada, vindo inclusive de países que possuem condições privilegiadas de acesso ao mercado europeu (Europa do Leste e África do Norte), reduzindo para o Mercosul as possibilidades de aumento das exportações.

As exportações de **calçados** também podem ser beneficiadas por uma redução das numerosas BNTs que incidem sobre as importações provenientes do Mercosul. O nível tarifário elevado imposto ao Mercosul também sugere que há margem de liberalização em termos de tarifas, mesmo se as importações não se

mostraram sensíveis à variações tarifárias. O volume de comércio atual é relativamente pequeno, porém, já foi bem superior no início da década.

Dentre os produtos mais elaborados, dois grupos mostram um bom potencial de crescimento: **veículos automóveis** e **aeronaves**. Em ambos os casos, as importações são bastante sensíveis a variações tarifárias, o Mercosul já exporta um volume significativo destes bens e há espaço para redução tarifária. Estes produtos merecem ainda mais atenção por conta do crescimento recente das importações nos últimos anos – o peso destas duas categorias nas importações provenientes do Mercosul ultrapassou 8% em 1999. A redução das barreiras tarifárias – assim como a supressão das BNTs incidentes sobre as exportações do Mercosul destes produtos – poderiam impulsionar ainda mais as vendas para a UE.

Enfim, vale ressaltar que o **sal** apresenta o coeficiente estimado para tarifas mais elevado. Isto indica que uma pequena variação no preço deste produto poderia impulsionar fortemente as exportações do Mercosul. Porém, a margem de liberalização tarifária deste bem é reduzida devido ao baixo nível tarifário.

3 Conclusões

Os países do Mercosul não se beneficiam de condições muito favoráveis de acesso ao mercado europeu. Por um lado, o nível de proteção – tarifária e não tarifária – incidente sobre suas exportações é bastante elevado. De outro, muitos de seus concorrentes desfrutam de acordos preferências com a UE e de melhores condições de acesso. Esta situação pode, no entanto, ser alterada através do acordo de livre comércio inter-regional proposto pela UE ao Mercosul em 1995, cujas negociações estão começando este ano (2001).

Diante desta possibilidade, pode-se perguntar quais são os produtos que seriam mais beneficiados por uma redução das barreiras comerciais. Os produtos cujas importações são mais sensíveis às tarifas e BNTs têm maiores chances de ver acrescidos os fluxos bilaterais. Assim, neste artigo utilizamos uma equação gravitacional a fim de estimar a sensibilidade das importações européias às barreiras por ela impostas. A equação gravitacional foi desagregada setorialmente e nela, introduzimos as medidas *diretas* de proteção tarifária e não tarifária. O problema dos fluxos nulos foi corrigido pelo método de Heckman.

Os resultados obtidos para as variáveis gravitacionais – distância e língua comum – foram significativos e positivos em cada um dos 96 setores para os quais foram estimadas as equações. Os resultados referentes às barreiras comerciais foram significativos e apresentaram o sinal esperado em apenas uma parte dos setores e concentraram-se nos setores onde a proteção é mais elevada, sugerindo, de um lado, que as negociações se concentrarão nestes setores, e, de outro, que as barreiras comerciais levantadas pela UE não são eficazes para todos os setores.

Dentre os produtos que identificamos com maior potencial de crescimento das exportações figuram aqueles conhecidos como sensíveis e que sabe-se que as negociações serão difíceis – **produtos agrícolas e alimentares, têxteis e minerais** – mas também outros, menos esperados, mas que, dada a combinação da sensibilidade às barreiras, o nível das mesmas e das importações atuais sendo sensíveis à imposição das barreiras e sendo importante o volume das importações, mostram um bom potencial de crescimento. É o caso de **calçados, veículos automóveis e aeronaves**.

Tabela 1. Composição do comércio UE/Mercosul. 1999

em % do total

Descrição	Exportações europeias	Importações europeias	Parte de Mercado do Mercosul ¹
Produtos agrícolas	1.3	28.2	14.1
Produtos alimentares	2.4	7.7	9.0
Resíduos alimentares e alimentos p/ animais	0.1	13.0	56.4
Tabaco	0.1	2.0	15.2
Minerais e seus derivados	1.3	9.1	1.9
Química	20.3	4.3	1.1
Madeira, celulose e papel	3.1	6.7	6.2
Peles, couros e seus artigos	0.2	2.6	4.9
Têxteis e Vestuário	1.7	1.5	0.5
Calçados, guarda-chuvas e análogos	0.1	1.1	2.3
Minerais não metálicos	2.3	1.1	0.6
Ferro, aço e seus artigos	2.5	3.4	3.4
Outros metais básicos e suas obras	2.2	3.0	2.3
Máquinas e equipamentos	36.3	5.6	0.5
Veículos	11.0	4.3	1.9
Material de transporte (exceto veículos)	6.7	4.2	2.1
Subtotal	91.5	97.8	0.6
Total	100.0	100.0	2.4

Nota: (1) Imp. provenientes do Mercosul/Imp. Extra-UE. Fonte: Eurostat.

Tabela 2. Tarifas impostas pela UE aos países do Mercosul. 1997

categoria de produtos	Média simples	Média ponderada (1)	Mínima	Máxima	% nas importações bilaterais
Produtos agrícolas	7.5	15.6	0.0	212.4	30.5
Produtos alimentares	8.4	32.1	0.0	137.6	6.9
Resíduos alimentares e alimentos p/ animais	12.0	1.4	0.0	417.8	15.4
Tabaco	26.3	0.0	0.0	72.1	2.4
Minerais e seus derivados	0.0	0.0	0.0	1.2	9.3
Química	1.4	1.4	0.0	43.3	4.1
Peles, couros e seus artigos	1.4	3.7	0.0	6.7	3.8
Madeira, celulose e papel	1.5	1.4	0.0	9.6	6.7
Têxteis e Vestuário	7.8	4.2	0.0	21.2	2.3
Calçados, guarda-chuvas e análogos	6.2	7.2	0.0	18.2	1.4
Minerais não metálicos	1.4	1.4	0.0	8.8	1.1
Ferro, aço e seus artigos	1.7	1.6	0.0	6.2	2.7
Outros metais básicos e suas obras	2.1	5.2	0.0	6.3	3.4
Máquinas e equipamentos	0.9	1.0	0.0	10.0	5.0
Veículos	3.9	6.9	0.0	11.2	2.6
Material de transporte (exceto veículos)	0.7	1.8	0.0	5.3	0.7
Outros	1.2	0.2	0.0	5.9	1.8
Total	3.4	8.1	0.0	417.8	--

Notas: (1) ponderada pelas importações bilaterais. *Elaboração própria a partir de TRAINS.*

Tabela 3. BNT impostas pela UE às importações provenientes do Mercosul. 1996

(em %)

<i>descrição</i>	M_i BNT / (%)	M_i M_i BNT/ BNT (%)	M M_i / M (%)
Prod. Agrícolas	23.6	26.2	25.6
Prod. Alimentares	87.9	30.1	7.8
Resíduos Alimentares	5.8	4.6	18.3
Tabaco	8.1	0.9	2.7
Minerais e seus derivados	0.0	0.0	8.7
Química	1.6	0.3	4.1
Madeira e papel	6.5	1.9	6.7
Peles, couros e seus artigos	97.8	17.9	4.2
Têxteis e Vestuário	19.3	2.3	2.8
Calçados	99.6	5.6	1.3
Minerais não metálicos	2.0	0.2	2.4
Ferro e Aço	63.9	9.7	3.5
Outros metais	0.0	0.0	2.0
Máquinas e Equipamentos	0.0	0.0	5.3
Veículos	1.8	0.2	2.0
Mat. Transporte (exceto veículos)	0.0	0.0	0.4
TOTAL	23.0	100.0	100.0

Notas: (1) BNTs: medidas pelo indicador de cobertura (parcela das importações totais em valor sujeitas a algum tipo de BNT). M : importações; i refere-se à categoria de produtos; M_i BNT : import. do produto i sujeitas a BNTs. Fonte: elaboração própria a partir de TRAINS e COMEXT.

Tabela 4. A política comercial europeia relativamente a seus principais parceiros. 1996/97

Grupos de países	Tarifa (1997)		BNT (1996)		imp. prod. sensíveis1/ imp. totais 1997	Partic. nas importações extra-UE 1997
	média simples	média ponderada	Índice de frequência²	Índice de cobertura³		
Maghreb	0.4	1.6	16.0	5.9	39.0	2.1
Mashrek	0.7	0.5	19.4	13.0	23.0	0.7
ACP	0.1	4.1	16.0	9.1	42.7	3.0
PECO	0.9	1.0	16.3	13.3	29.1	7.4
Oriente Médio	2.9	0.6	16.0	0.8	5.3	3.7
PMA da Ásia	0.7	0.6	19.4	76.3	92.1	0.3
CEI	3.0	1.6	16.1	9.1	15.5	3.6
Chile	2.9	3.0	16.0	16.4	30.0	0.5
África do Sul	2.9	4.3	16.0	28.0	25.7	1.3
Índia	3.2	6.1	16.0	17.9	51.9	1.4
Mercosul	3.0	8.1	21.2	23.0	60.2	2.4
Com. Andina	0.7	9.4	18.1	27.2	51.8	0.9
Oceania	5.5	14.5	16.0	27.6	45.1	1.2
MCAC	2.8	17.4	16.0	38.1	92.6	0.4
China	4.0	5.2	16.5	11.8	25.3	4.8
Japão	5.5	5.2	16.2	20.2	2.4	9.1
NPI d'Ásia	3.6	5.4	16.1	12.9	17.6	12.6
NAFTA	4.6	5.8	19.5	5.0	10.0	21.4

Notas: (1) produtos de origem agrícola, têxteis e vestuário, ferro e aço; (2) no. de linhas tarifárias afetadas por BNT/no. total de linhas tarifárias; (3) índice de freq. ponderado pelas import. bilaterais. Fonte: TRAINS. Elaboração própria.

Tabela 5. Distribuição setorial dos resultados significativos e com sinal esperado.

descrição	Tarifa				BNT		
	número de setores (SH2): total	com tarifa diferente de 0	c/ result. e sinal esperado	signif. % result. satisf. (3)/(2)	com BNT	c/ result. signif. e sinal esperado	% result. satisf. (5)/(4)
	(1)	(2)	(3)	(3)/(2)	(4)	(5)	(5)/(4)
Produtos agrícolas	15	14	4	28.6	13	5	38.5
Produtos alimentares	8	8	4	50.0	7	2	28.6
Resíduos alimentares	1	1	0	0.0	1	1	100.0
Tabaco	1	1	1	100.0	1	1	100.0
Mínerais e seus derivados	3	2	1	50.0	1	0	0.0
Química	13	12	5	41.7	5	3	60.0
Peles, couros e seus artigos	3	3	0	0.0	3	0	0.0
Madeira, celulose e papel	6	5	3	60.0	1	0	0.0
Têxteis e Vestuário	14	14	10	71.4	12	2	16.7
Calçados, guarda-chuvas etc.	3	3	0	0.0	3	2	66.7
Mínerais não metálicos	4	4	2	50.0	1	1	100.0
Ferro, aço e seus artigos	2	2	0	0.0	2	2	100.0
Outros metais básicos, suas obras	10	10	3	30.0	4	0	0.0
Máquinas e equipamentos	2	2	0	0.0	2	0	0.0
Veículos	1	1	1	100.0	1	0	0.0
Mat. de transporte (exc veículos)	3	3	1	33.3	0	0	...
TOTAL	89	85	37	43.5	57	21	36.8

Nota: resultados significativos : a pelo menos 10%.

Tabela 6. Resumo dos resultados das estimações

No. Setores	96 setores
No. Obs. (média)	3,295
R2 (médio)	0.508
Distância	-1.112
<i>significativo (1)</i>	<i>100%</i>
Tarifa	-5.668
<i>desvio padrão</i>	<i>17.860</i>
<i>significativo com sinal esperado</i>	<i>40%</i>
<i>significativo (1)</i>	<i>59%</i>
BNT	-0.228
<i>desvio padrão</i>	<i>4.132</i>
<i>significativo com sinal esperado</i>	<i>33%</i>
<i>significativo (1)</i>	<i>61%</i>
Língua	1.280
<i>significativo (1)</i>	<i>96%</i>

(1) significativo a, pelo menos, 10%. Os coeficientes apresentados correspondem à média simples dos coeficientes estimados para cada um dos 96 setores.

Gráfico 1. Exportações e importações europeias para o Mercosul.

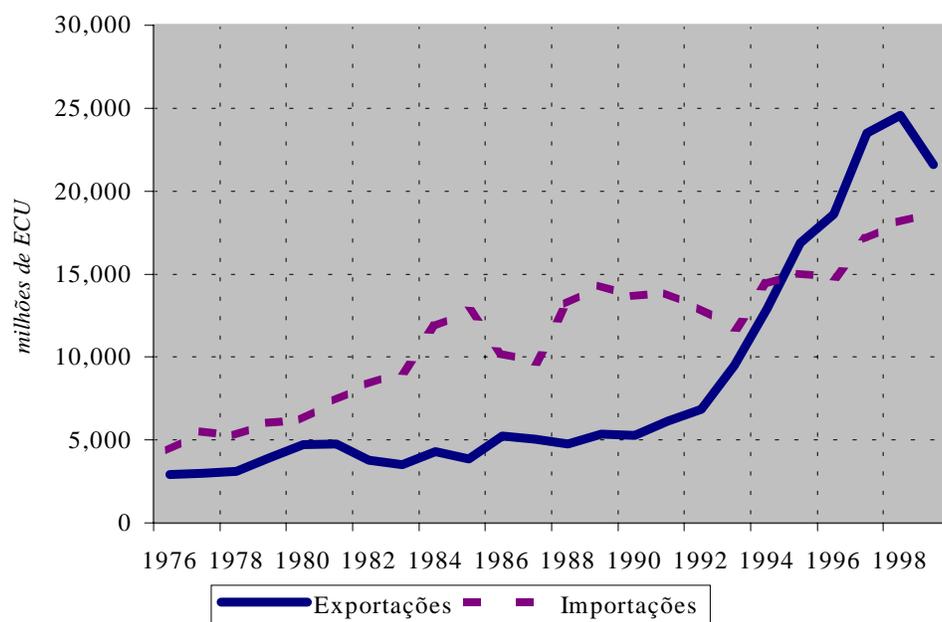


Tabela 7. Coeficientes estimados para Tarifa. 1997

cap	Descrição	coeficiente estimado		Média simples Tarifa NMF	Tarifa Aparente (1)	Tarifa aplicada ao Mercosul - Média:		Composição importações Extra-UE (M_i/M)	Composição importações do Mercosul (M_i^M/M_i^M)	Parte de Mercado do Mercosul (M_i^M/M_i)
						ponderada	simples			
25	SAL; ENXOFRE; GESSO, CAL E CIMENTO	-82.51	***	0.4	0.0	0.0	0.1	0.4	1.4	0.08
67	PENAS E PENUGEM, SUAS OBRAS	-48.48	***	4.0	1.4	3.7	1.0	0.1	0.0	0.00
46	OBRAS DE ESPARTARIA OU DE CESTARIA	-36.97	***	3.7	1.5	1.3	2.0	0.0	0.0	0.00
61	VESTUÁRIO E SEUS ACESSÓRIOS	-36.66	***	12.6	7.1	10.4	10.7	1.5	0.2	0.00
5	OUTROS PRODUTOS DE ORIGEM ANIMAL	-35.19	***	0.4	0.1	0.0	0.1	0.1	0.5	0.10
51	LÃ, PÊLOS FINOS OU GROSSEIROS	-33.35	***	5.1	0.4	1.1	4.4	0.3	1.0	0.08
74	COBRE E SUAS OBRAS	-32.62	***	3.7	0.4	0.9	2.6	0.9	0.2	0.01
88	AERONAVES, AP. ESPACIAIS, SUAS PARTES	-32.23	***	2.6	1.5	1.8	0.8	3.0	1.0	0.01
48	PAPEL E CARTÃO; SUAS OBRAS	-26.70	***	6.4	3.7	5.0	1.6	0.9	1.1	0.03
94	MÓVEIS; ETC.	-25.86	***	3.4	0.8	0.0	1.2	1.2	1.0	0.02
3	PEIXES E CRUSTÁCEOS, MOLUSCOS E OS OUTROS INVERTEBRADOS AQUÁTICOS	-25.51	***	9.9	6.7	8.9	7.3	1.1	2.1	0.05
83	OBRAS DIVERSAS DE METAIS COMUNS	-25.33	***	3.1	1.7	0.9	1.0	0.2	0.0	0.00
50	SEDA	-23.77	***	3.1	4.8	2.7	2.7	0.1	0.1	0.03
31	ADUBOS OU FERTILIZANTES	-21.65	***	4.7	2.0	0.0	3.1	0.3	0.0	0.00
39	PLÁSTICOS E SUAS OBRAS	-18.72	***	7.9	5.1	2.7	2.0	2.0	0.4	0.00
12	SEMENTES E FRUTOS OLEAGINOSOS; GRÃOS DIVERSOS; PALHAS E FORRAGENS	-18.56	***	2.8	0.1	0.0	0.9	0.9	9.9	0.29
76	ALUMÍNIO E SUAS OBRAS	-18.28	***	6.9	4.1	5.9	4.9	1.2	2.5	0.05
52	ALGODÃO	-17.94	***	7.6	2.5	3.5	6.4	0.7	0.4	0.02
71	PÉROLAS, PEDRAS PRECIOSAS, METAIS PRECIOSOS E SUAS OBRAS; MOEDAS	-17.77	***	1.1	0.3	0.0	0.1	3.7	1.1	0.01
53	OUTRAS FIBRAS TÊXTEIS VEGETAIS	-17.70	***	2.8	0.7	1.9	2.4	0.0	0.1	0.05
55	FIBRAS SINTÉTICAS OU ARTIFICIAIS	-16.70	***	8.9	7.0	6.2	7.5	0.3	0.0	0.00
44	MADEIRA E SUAS OBRAS	-16.69	***	3.6	1.5	1.5	1.9	1.6	3.5	0.06
9	CAFÉ, CHÁ, MATE E ESPECIARIAS	-16.36	***	4.1	0.0	0.0	1.1	1.0	6.7	0.18

59	TECIDOS REVESTIDOS; ARTIGOS PARA USOS TÉCNICOS DE MATÉRIAS TÊXTEIS	-15.88	***	6.7	6.5	5.1	5.6	0.1	0.0	0.00
58	TECIDOS ESPECIAIS; RENDAS; TAPEÇARIAS	-14.18	***	9.6	5.7	9.6	8.1	0.1	0.0	0.01
21	PREPARAÇÕES ALIMENTÍCIAS DIVERSAS	-11.97	***	14.1	7.4	5.3	6.2	0.1	0.2	0.05
28	PRODUTOS QUÍMICOS INORGÂNICOS	-11.80	***	5.7	1.9	3.9	1.0	0.8	0.4	0.01
70	VIDRO E SUAS OBRAS	-10.72	***	5.8	3.4	5.5	2.9	0.4	0.1	0.01
24	FUMO E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFATURADOS	-10.11	***	45.2	8.2	0.0	26.3	0.4	2.5	0.18
57	TAPETES E OUTROS REVESTIMENTOS	-9.72	**	8.3	3.5	6.8	6.8	0.2	0.0	0.00
16	PREPARAÇÕES DE CARNE, DE PEIXES OU DE CRUSTÁCEOS...	-6.54	***	22.6	16.7	50.1	13.7	0.4	1.8	0.12
19	PREPARAÇÕES À BASE DE CEREAIS, FARINHAS	-6.29	***	23.7	7.8	0.0	0.3	0.1	0.0	0.00
87	VEÍCULOS AUTOMÓVEIS E OUTROS VEÍC. TERRESTRES, SUAS PARTES	-6.23	***	6.7	5.5	6.9	3.9	4.6	3.0	0.02
62	VESTUÁRIO E ACESSÓRIOS, EXCETO DE MALHA	-5.18	***	12.3	5.5	10.4	10.4	3.3	0.1	0.00
35	PRODUTOS À BASE DE AMIDOS OU DE FÉCULAS MODIFICADOS; ENZIMAS	-4.80	***	11.3	5.6	0.5	3.0	0.1	0.2	0.04
20	PREPARAÇÕES DE PRODUTOS HORTÍCOLAS, DE FRUTAS...	-4.04	***	29.0	19.5	28.5	16.9	0.4	3.2	0.19
29	PRODUTOS QUÍMICOS ORGÂNICOS	-3.31	**	5.7	3.0	1.1	2.0	2.6	1.3	0.01

Notas: (1) direitos aparentes: receita tarifária/importações. Referente aos países de nossa amostra. M_i^M = importações do produto i provenientes do Mercosul. M_i = importações totais extra-UE do produto i.

Tabela 8. Coeficientes estimados para BNTs. 1996

SH2	Descrição	coeficiente estimado para BNT (1)		BNTs aplicadas parceiros extra-UE. 1996. % (2)	BNTs aplicadas ao Mercosul. % (3)	Composição importações extra-UE	Composição importações do Mercosul	Parte de Mercado do Mercosul
						(M_e/M_e)	(M_i^M/M_i^M)	(M_i^M/M_i)
18	CACAU E SUAS PREPARAÇÕES	-21.45	***	9.1	9.1	0.3	0.2	0.0
65	CHAPÉUS E SUAS PARTES	-4.73	***	9.1	9.1	0.1	0.0	0.0
64	CALÇADOS E SUAS PARTES	-4.67	**	100.0	100.0	1.0	1.3	0.0
9	CAFÉ, CHÁ, MATE E ESPECIARIAS	-4.62	***	15.6	15.6	1.0	6.7	0.2
23	RESÍDUOS E DESPERDÍCIOS DAS INDÚSTRIAS ALIMENTARES; ALIMENTOS PREPARADOS PARA ANIMAIS	-4.17	***	28.0	28.0	0.8	14.9	0.5
24	FUMO E SEUS SUCEDÂNEOS MANUFATURADOS	-3.01	***	66.7	66.7	0.4	2.5	0.2
10	CEREAIS	-2.91	***	50.0	50.0	0.2	0.8	0.1
62	VESTUÁRIO E SEUS ACESSÓRIOS, EXCETO DE MALHA	-2.27	***	88.3	88.3	3.3	0.1	0.0
33	ÓLEOS ESSENCIAIS ; PRODUTOS DE PERFUMARIA	-2.13	***	2.9	2.9	0.3	0.2	0.0
72	FERRO E AÇO	-2.05	***	80.3	79.8	1.5	3.0	0.1
52	ALGODÃO	-2.04	***	96.9	96.9	0.7	0.4	0.0
4	LEITE E LATICÍNIOS; OVOS DE AVES; MEL NATURAL	-1.65	***	59.3	59.3	0.1	0.2	0.0
29	PRODUTOS QUÍMICOS ORGÂNICOS	-1.62	***	5.9	5.0	2.6	1.3	0.0
8	FRUTAS; CASCAS DE CÍTRICOS E DE MELÕES	-1.44	***	45.5	40.0	1.2	2.5	0.1
16	PREPARAÇÕES DE CARNE, DE PEIXES OU DE CRUSTÁCEOS...	-1.41	***	50.0	50.0	0.4	1.8	0.1
7	PRODUTOS HORTÍCOLAS, PLANTAS, RAÍZES E TUBÉRCULOS, COMESTÍVEIS	-1.19	***	33.9	33.9	0.4	0.5	0.0
31	ADUBOS OU FERTILIZANTES	-1.02	**	33.3	33.3	0.3	0.0	0.0
71	PÉROLAS, PEDRAS PRECIOSAS, METAIS PRECIOSOS	-0.82	***	5.6	5.6	3.7	1.1	0.0
95	BRINQUEDOS, JOGOS, ARTIGOS PARA DIVERTIMENTO; SUAS PARTES	-0.73	***	6.8	6.8	1.1	0.0	0.0
92	INSTRUMENTOS MÚSICAIS; SUAS PARTES E ACESSÓRIOS	-0.57	**	39.1	39.1	0.1	0.0	0.0
73	OBRAS DE FERRO OU AÇO	-0.52	**	5.0	3.6	1.2	0.4	0.0

Notas: (1) coeficiente estimado segundo eq. 2 ; ***, **, * : significância do coeficiente a 1%, 5% e 10%, respectivamente. (2) Ind. de frequência; os parceiros extra-UE são aqueles considerados em nossa amostra. (3) Ind. de frequência.

Anexo: Descrição dos dados

A medida de distância utilizada é a distância em km entre as capitais, conforme fornecido pelo programa “PC Globe” e disponibilizado pelo economista Jon Haveman em sua página “www.haveman.org”. Como no caso da UE, grande parte dos parceiros são bastante longínquos optamos pela simplicidade da medida de distância em km. Somente para as distâncias intra-UE utilizamos a medida proposta por Head e Mayer (2000). As tarifas correspondem ao equivalente tarifário das tarifas específicas adicionados às tarifas *ad valorem*. A passagem de 8 ou 10 dígitos SH a 4 dígitos SH se fez através de médias não ponderadas. As tarifas são as aplicadas em 1997. As BNTs são representadas pelo indicador de frequência, que corresponde a atribuir valor 1 para os produtos classificados a SH6 e calcular para cada grupo de produtos (SH4) o percentual de linhas tarifárias atingido por pelo menos um tipo de BNT. Os dados das BNTs referem-se ao ano de 1996, devido à disponibilidade de dados da base TRAINS. Os parceiros comerciais dos países membros da UE (considerados separadamente) são 92 e correspondem, além dos 15 países-membro (contabilizados como 14 nas estatísticas da Eurostat – Bélgica e Luxemburgo são considerados conjuntamente), aos principais parceiros comerciais extra-UE para os quais os dados de tarifas e BNT se encontravam disponíveis. A amostra responde por 90% dos comércio total europeu em 1997. Os PIBs e PIBs per capita são US\$ PPP, conforme constam no World Data Indicators, do Banco Mundial. Os fluxos de importação são fornecidos pela base de dados COMEXT, da Eurostat. As tarifas e BNTs provém do programa TRAINS, da UNCTAD. Para maiores esclarecimentos sobre os dados, os indicadores e os países, ver Castilho (2000).

Referências bibliográficas

- Bergstrand, J. (1985) “ The Gravity Equation in International Trade : some Microeconomic Foundation and Empirical Evidence ”, *Review of Economics and Statistics*, 67 (3), 474-481.
- Bergstrand, J. (1989) “ The Generalized Gravity equation, Monopolistic Competition and the Factor-Proportions Theory of International Trade ”, *Review of Economics and Statistics*, 23, 143-153.
- Bouet, A. (2000) *La mesure des protections commerciales nationales*. Document de travail du CEPII 2000-15, CEPII, Paris.
- Castilho, M. (2000) « *O Sistema de Preferências Comerciais da União Européia* ». Relatório de Pesquisa CEPAL/IPEA, Texto para Discussão IPEA no 742, IPEA, Rio de Janeiro.
- Comissão Européia (1994) *Pour un renforcement de la politique de l'Union Européenne à l'égard du MERCOSUR*, Comunicação da Comissão Européia ao Conselho e ao Parlamento Europeu.
- Comissão Européia (2000) *Anti-dumping, Anti-subsidy – statistics covering the first three months of 2000*. European Commission, Abril. <http://europa.eu.int/comm/trade/policy/dumping/stats>
- Deardoff, A. (1996) “ Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? ” in: Frankel (org) *The Regionalisation of the World Economy*. University of Chicago Press.
- Egger, P. (1999) “ A note on the proper econometric specification of the gravity equation ”, Austrian Institute of Economic Research Working Paper, n°108, pp. 1-9.
- Greene, W. (1997) *Econometric Analysis*, Prentice Hall International, 3eme édition, Londres.
- Harrigan, J. (1993) “ OECD imports and trade barriers in 1983 ”, *Journal of International Economics*, 35, p. 91-111.
- Haveman, J. , Nair-Reichert, U. e Thursby, J. (1999) “ *Trade Reduction, Diversion and Compression : Empirical Regularities in the Effects of Protective Measures* ” Mimeo, Purdue University.
- Head, K. e Mayer, T. (1999) “ Non-Europe : the Magnitude and causes of Market fragmentation in Europe ”, *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 136, no. 2.
- Hillberry, R. (1999) *Explaining the « Border Effect » : what can we learn from disaggregated commodity flow data ?* Graduate Student Economics Working Paper Series, no. 9802, Indiana University, abril.

- Hummels, D. (1999) “ *Towards a Geography of Trade Costs* ”, Mimeo, University of Chicago.
- Hummels, D. et Levinsohn, J. (1995) “ Monopolistic Competition and International Trade : Reconsidering the Evidence ”, *Quarterly Journal of Economics*, 110 (3), 799-836.
- Leamer (1988) “Cross-section estimation of the Effects of Trade Barriers.” in Feenstra (ed.) *Empirical Methods for International Trade*. MIT Press, Cambridge MA.
- Lee, J.W. e Swagel, P. (1997) “Trade barriers and trade flows across countries and industries”. *The Review of Economics and Statistics*, agosto, vol.
- McCallum, J. (1995) “National borders matter : Canada-US regional trade patterns”. *American Economic Review* 85 (junho), pp. 197-228.
- Péridy, N. (1992) *An Appraisal of the Impact of EEC Preferential Tariff Policy on Morocco’s Export Performance through the Application of Temporal Cross Sectional Generalized Gravity Models: A Comparison with Tunisia*, Tese de doutorado, Instituto Universitário Europeu, Florença.
- Rodrik, D. (1995) “ Political Economy of Trade Policy ” in G. Grossman e K. Rogoff ed. *The Handbook of International Trade*, vol. III, Elsevier Science, Amsterdam.
- Siroën, J-M. (2000) « *L’ouverture commerciale est-elle mesurable ?* », communication au colloque Ouverture économique et développement, Tunis, 23-24 junho 2000.
- Trefler, D. (1993) “ Trade Liberalization and the Theory of Endogenous Protection : An Econometric Study of US Import Policy ”, *Journal of Political Economy*, 101 (1), 138-160.
- Wall, H. J. (1999) « Using the Gravity Model to Estimate the Costs of Protection », *Review of the Federal Reserve Bank of St-Louis*, jan-fev.

¹ Isto diz respeito sobretudo às exportações de produtos manufaturados espanhóis concorrentes dos produtos brasileiros.

² Para maiores detalhes sobre a Política Comercial e o comércio da UE, ver Castilho (2000).

³ Não mencionaremos *tabaco*, pois sua evolução é bastante errática: ao forte crescimento apresentado em 1998 seguiu-se uma redução significativa em 1999.

⁴ Existem ainda as tarifas mistas, as quais possuem uma parte *ad valorem* e outra específica. Outros tipos existem, porém, não o trataremos neste trabalho. Para maiores detalhes, ver Castilho (2000).

⁵ Os dados sobre BNT usados neste trabalho provêm da base de dados TRAINS, da UNCTAD (ver anexo).

⁶ O fato da tarifa ponderada ser muito baixa poderia refletir uma tarifa proibitiva, que reduzisse as importações a zero. Porém, o volume e a evolução recente das importações bilaterais destes produtos atestam que a tarifa não é proibitiva e, sim, o “efeito composição” é que age favoravelmente neste caso.

⁷ As últimas informações completas disponíveis para as BNT no início desta pesquisa eram as referentes a 1996.

⁸ Para uma análise mais aprofundada da “pirâmide de preferências europeia”, ver Castilho (2000).

⁹ Alguns PMA da América Central se beneficiam de tarifa zero para os produtos de origem agrícola.

¹⁰ Não incluímos aqui os países que não participam da OMC, como a Coreia do Norte, cujas tarifas são ainda mais elevadas do que as tarifas NMF (Nação Mais Favorecida) aplicadas aos países desenvolvidos.

¹¹ Para uma resenha sobre os métodos para mensuração dos efeitos da proteção, ver Péridy (1992), Boüet (2000) e Siroën (2000).

¹² Ver Bergstrand (1985, 1989), Hummels e Levinsohn (1995) e Deardoff (1996).

¹³ As equações aqui utilizadas inspiram-se de Bergstrand (1985, 1989) e Hummels (1999).

¹⁴ Hillberry (1999), seguindo Deardoff (1998) e Helpman e Krugman (1985), introduz de forma desagregada apenas a oferta.

¹⁵ Ver esta discussão em Hummels (1999). Quanto à utilização de efeitos fixos para correção de omissão de variáveis, ver Wall (1999) ou Egger (1999).

¹⁶ Hillberry (1999) afirma que a ignorância destes fluxos quando eles não são muito numerosos (representam menos de 10%) não afeta os resultados. Este autor faz referência a McCallum (1995), que, em uma aplicação para os fluxos agregados, substitui os zeros pelo valor do menor fluxo observado e encontra valores para os parâmetros próximos aqueles estimados ignorando-se os fluxos nulos.

¹⁷ Ver Greene (1997), para maiores detalhes.

¹⁸ Ver, por exemplo, Leamer (1988), Lee e Swagel (1997) ou Rodik (1995).

¹⁹ Os resultados encontram-se à disposição sob demanda.

²⁰ Ou seja, o custo associado a não falar a mesma língua.