

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**INTEGRAÇÃO:
ANÁLISE TEÓRICA E O CASO DA UNIÃO EUROPEIA**

THAUAN SANTOS
107408925

Prof. Dr. Alcino Ferreira Câmara Neto

JULHO 2011

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
INSTITUTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**INTEGRAÇÃO ECONÔMICA:
ANÁLISE TEÓRICA E O CASO DA UNIÃO EUROPEIA**



Thauan Santos
107408925

Prof. Dr. Alcino Ferreira Câmara Neto

SETEMBRO 2011

“The peoples of Europe, in creating an ever closer union among them, are resolved to share a peaceful future based on common values”. (Charter of Fundamental Rights of the European Union, 2000).

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor

Dedico este trabalho a todos os professores do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE/UFRJ) e aos professores da Faculdade de Economia da Universidade do Porto (FEP) que me ajudaram, direta ou indiretamente, na elaboração do mesmo, bem como a todos àqueles que contribuíram para minha formação.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao Alcino Ferreira Câmara Neto, Prof. Doutor do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro (IE/UFRJ), Brasil, por todo apoio prestado durante meu período de graduação e, em especial, pela orientação deste trabalho.

Agradeço da mesma forma ao Rui Alves Castro, Prof. Doutor da Faculdade de Economia da Universidade do Porto (FEP), Portugal, por me fazer despertar o interesse na área de Integração Econômica, focada no caso da União Europeia.

Igualmente, agradeço ao Leonardo Granato, Prof. da *Universidad Abierta Interamericana*, Argentina, por me ajudar imensamente na elaboração deste trabalho.

Agradeço à Cassia Oliveira da Silva e ao Luan Santos por se mostrarem grandes e verdadeiros companheiros ao longo da minha caminhada universitária e, de uma forma geral, da minha vida. Sem dúvidas, à Juliana Simões, à Juliana Mesquita, à Lunna Angelo e ao Rômulo Pereira pela amizade.

Agradeço à minha família por me dar suporte e me apoiar em minhas escolhas.

RESUMO

O trabalho estuda brevemente a Teoria do Comércio Internacional e, de forma mais aprofundada, a Teoria de Integração Econômica aliada à aplicação desta ao caso europeu. Sendo assim, busca-se, em princípio, fazer uma revisão bibliográfica acerca da Teoria do Comércio Internacional e da Integração Econômica Regional e, em seguida, far-se-á uma análise da União Europeia (UE).

A análise europeia será baseada em fatores históricos, políticos e institucionais. Dessa forma, avaliar-se-á o desenvolvimento desde a emergência do pensamento integracionista na Europa, que surgiu após a II Guerra Mundial, em meados do século XX, até a primeira década do século XXI, com o Tratado de Lisboa.

Busca-se com o estudo de toda a teoria e da análise empírica do caso europeu entender até onde este modelo alcançou sucesso, buscando identificar os pontos positivos e as limitações do mesmo. Como até os dias de hoje a Integração Econômica da UE é o caso em que a teoria apresenta seu caso mais desenvolvido, este estudo serve, inclusive, para nortear pesquisas futuras relacionadas à integração econômica em outros projetos de integração e demais blocos econômicos.

METODOLOGIA

A pesquisa consiste no estudo da Teoria do Comércio Internacional e Integração, especificando a evolução ocorrida na União Europeia (UE), desde suas origens até os resultados atuais alcançados em diversos âmbitos, como os político, econômico, social e institucional.

Tais questões estarão associadas às políticas macroeconômicas adotadas a cada avanço, bem como as Instituições e os Tratados assinados.

Nesse sentido, o trabalho consiste em um ensaio teórico a partir de uma revisão bibliográfica, na medida em que se buscarão teorias, abordagens e estudos que permitam compreender o fenômeno analisado sob múltiplas perspectivas (FRANÇA & VASCONCELOS, 2004). Dessa forma, o autor terá o papel de promover um diálogo entre os diferentes teóricos utilizados em suas análises.

Buscar-se-ão informações e dados disponíveis em publicações de origem nacional e internacional, tais como artigos, livros, dissertações e teses. De acordo com Oliveira (1997), através da revisão de literatura, reporta-se e avalia-se o conhecimento produzido em pesquisas prévias, destacando conceitos, procedimentos, resultados, discussões e conclusões relevantes para seu trabalho.

Dessa forma, a pesquisa se fundamentará no levantamento das principais discussões pertinentes à Integração, bem como sobre a definição dos rumos alcançados em cada processo em particular. Além disso, será analisado o papel das Instituições e dos Tratados, já que, segundo Fiani (2011), são eles que promovem a cooperação e reduzem os conflitos, de modo a aumentar a coordenação econômica.

A revisão bibliográfica seguirá uma abordagem histórica perpassando pelas origens e razões dos processos de evolução da integração da UE, chegando até as mais recentes discussões de cada um deles. A argumentação se dará sob óticas multidisciplinares e, sobretudo, complementares, a fim de que as conclusões não tenham a pretensão de ser absolutas em si mesmas, sejam elas baseadas em qualquer ciência (RATTNER, 2006).

Por fim, segue uma análise empírica da situação econômica atual da União Europeia, a partir de seus dados disponíveis no website oficial – Eurostat (*European statistics*). A análise dos mesmos servirá como instrumento de apoio às ideias defendidas no trabalho.

SÍMBOLOS, ABREVIATURAS, SIGLAS E CONVENÇÕES

AL	América Latina
ALC	Área de Livre Comércio
AT	Áustria
AUE	Ato Único Europeu
B	Bélgica
BC	Banco Central
BCE	Banco Central Europeu
BE	Bélgica
BEI	Banco Europeu de Investimento
Benelux	Bélgica, Holanda e Luxemburgo
BID	Banco Interamericano de Desenvolvimento
BIRD	Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento
BG	Bulgária
BM	Banco Mundial
CE	Comunidade Europeia
CECA	Comunidade Europeia do Carvão e do Aço
CEE	Comunidade Econômica Europeia
CES	Comitê Econômico e Social
CPE	Cooperação Política Europeia
CY	Chipre (<i>Cyprus</i>)
CZ	República Checa (<i>Czech Republic</i>)
DE	Alemanha (<i>Deutschland</i>)
DK	Dinamarca (<i>Denmark</i>)
DO	Despesas Obrigatórias
DNO	Despesas Não Obrigatórias
ECU	<i>European Currency Unit</i> (Unidade de Conta Europeia)
EE	Estônia
EEE	Espaço Econômico Europeu
EFTA	Associação Europeia de Comércio Livre (<i>European Free Trade Association</i>)
EL	Grécia
E-M	Estado Membro
ES	Espanha
EUA	Estados Unidos da América
Euratom	Comunidade Europeia de Energia Atômica
<i>Eurostat</i>	Gabinete de Estatísticas da União Europeia
F&A	Fusões e Aquisições
FEDER	Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
FP	Fatores de Produção
FI	Finlândia
FR	França
FSE	Fundo Social Europeu
FMI	Fundo Monetário Internacional
G	Gastos do Governo
GATT	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (<i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>)
GB	Grã-Bretanha
GERD	Gasto Doméstico em Pesquisa e Desenvolvimento (<i>Gross Domestic Expenditure on ReseaRch and Development</i>)
GM	Guerra Mundial
HU	Hungria
IE	Irlanda
IE/UFRJ	Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro
IME	Instituto Monetário Europeu
IS	Islândia
IT	Itália
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
JAI	Justiça e Assuntos Internos (da Cooperação Policial e Judiciária em Matéria Penal)
LT	Lituânia
LU	Luxemburgo
LV	Letônia (<i>Latvia</i>)

M	Importação
MC	Mercado Comum
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MT	Malta
MTC	Mecanismos de Taxas de Câmbio
NAFTA	Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (<i>North American Free Trade Agreement</i>)
NBI	Índice Normalizado de Banzhaf (<i>Normalised Banzhaf Index</i>)
NI	Irlanda do Norte (<i>Northern Ireland</i>)
NL	Países Baixos/Holanda (<i>Netherlands</i>)
NO	Noruega
OCA	Áreas Monetárias Ótimas (<i>Optimum Currency Areas</i>)
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OECE	Organização Europeia de Cooperação Econômica
ONU	Organização das Nações Unidas
OTAN	Organização e Tratado do Atlântico Norte
PAC	Política Agrícola Comum
PE	Parlamento Europeu
PEC	Pauta Externa Comum
PESC	Política Externa e de Segurança Comum
PF	Política Fiscal
PIB	Produto Interno Bruto
PL	Polônia
PM	Política Fiscal
PPE	Partido Popular Europeu
PSE	Partido Socialista Europeu
PT	Portugal
PVD	País em Via de Desenvolvimento
RO	Romênia
RP	Representação Permanente (de cada Estado Membro)
SE	Suécia
SEBC	Sistema Europeu de Bancos Centrais
SI	Eslovênia
SK	Eslováquia (<i>Slovakia</i>)
SME	Sistema Monetário Europeu
TT	Termos de Troca
TEJ	Tribunal Europeu de Justiça
TUE	Tratado da União Europeia
UA	União Aduaneira
UE	União Europeia
UEO	União da Europa Ocidental
UEM	União Econômica e Monetária
UFRJ	Universidade Federal do Rio de Janeiro
UK	Reino Unido (<i>United Kingdom</i>)
UM	União Monetária
UPE	União de Pagamentos Europeia
URSS	União das Repúblicas Socialistas Soviéticas
X	Exportação
ZLC	Zona de Livre Comércio

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	13
CAPÍTULO I – TEORIA DO COMÉRCIO	15
I.1 – TEORIA DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: ALGUNS CONCEITOS BÁSICOS	15
I.2 – INTEGRAÇÃO ECONÔMICA: CONCEITOS, CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO E RAZÕES	17
I.2.1 – CONCEITOS ASSOCIADOS À INTEGRAÇÃO ECONÔMICA	18
I.2.2 – CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO	18
I.2.3 – RAZÕES PARA A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA	21
I.3 – INTEGRAÇÃO ECONÔMICA: CRIAÇÃO E DESVIO DE COMÉRCIO, EFEITOS ESTÁTICOS E DINÂMICOS	23
I.3.1 – CRIAÇÃO DE COMÉRCIO.....	23
I.3.2 – DESVIO DE COMÉRCIO.....	24
I.3.3 – EFEITOS ESTÁTICOS DA UA	24
I.3.4 – EFEITOS DINÂMICOS DA UA	25
CAPÍTULO II – A UNIÃO EUROPEIA: HISTÓRIA.....	27
II.1 – O PLANO WERNER (1971).....	32
II.2 – O SISTEMA MONETÁRIO EUROPEU (SME).....	33
CAPÍTULO III – A UNIÃO EUROPEIA: TRATADOS.....	35
III.1 – TRATADO DE PARIS (1951).....	35
III.2 – TRATADO DE ROMA (1957)	35
III.3 –TRATADO DE MAASTRICHT (1992).....	36
III.4 – TRATADO DE AMSTERDÃ (1997)	37
III.5 – TRATADO DE NICE (2001)	38
III.6 – TRATADO CONSTITUCIONAL (2004)	38
III.7 – TRATADO DE LISBOA (2007)	39
CAPÍTULO IV – A UNIÃO EUROPEIA: INSTITUIÇÕES	40
IV.1 – CONSELHO EUROPEU.....	41
IV.2 – CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA.....	41
IV.3 – COMISSÃO EUROPEIA	42
IV.4 – PARLAMENTO EUROPEU	43
IV.5 – TRIBUNAL EUROPEU DE JUSTIÇA.....	43
CAPÍTULO V – A UNIÃO EUROPEIA: ORÇAMENTO.....	45
VI.1 – DESPESAS	45
VI.1 – RECEITAS	48
CAPÍTULO VI – VANTAGENS DA INTEGRAÇÃO	51
CAPÍTULO VII – RUMO AO EURO.....	54
VII.1 – O RELATÓRIO EMERSON (1990).....	56
VII.2 – A TEORIA DAS ÁREAS MONETÁRIAS ÓTIMAS (OCA)	57
CAPÍTULO VIII – HOJE EM DIA	62
VIII.1 – ALGUNS RESULTADOS.....	62
CONCLUSÃO	72
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	74

Tabelas, Gráficos e Figuras

Tabelas

Tabela 1: Classificação da Integração Regional por âmbito, método e nível	20
Tabela 2: Características do bloco econômico por nível de classificação	21
Tabela 3: Origem da União Europeia e seus alargamentos	32
Tabela 4: Os “3 Pilares” da União Europeia	36
Tabela 5: O processo legislativo na União Europeia	41
Tabela 6: As instituições da União Europeia	44
Tabela 7: Fontes de receita do orçamento comunitário europeu	49
Tabela 8: Detalhamento dos “3 Pilares” da União Europeia	52
Tabela 9: Os critérios para “determinação” de uma OCA	59

Gráficos

Gráfico 1: Despesas da União Europeia, 2009 (em %)	46
Gráfico 2: Evolução das prioridades orçamentais (em % do orçamento)	47
Gráfico 3: Evolução das despesas orçamentais (em milhões de euros)	47
Gráfico 4: Principais despesas da UE, 2009 (% do PIB)	48
Gráfico 5: Principais componentes do gasto por país, 2009 (% do PIB)	48
Gráfico 6: Fontes de receita da União Europeia, 2008 (em %)	49
Gráfico 7: Receita total do Governo, 2000-2009 (% do PIB)	49
Gráfico 8: Déficit e dívida do Governo, média móvel de quatro trimestres, UE-27 (% do PIB)	50
Gráfico 9: Legitimidade na UE-15 (em %)	53
Gráfico 10: Trade-off da Teoria das Áreas Monetárias	58
Gráfico 11: População absoluta e taxa de crescimento da população da UE-27 e dos EUA, em 1 de Janeiro, 2000-2009 (em bilhões)	63
Gráfico 12: PIB relativo e taxa de crescimento do PIB real dos EUA e da EU, em PPP (em %)	63
Gráfico 13: Taxa de crescimento do PIB real da LU, PL e UE-27 em PPP, 1995-2009 (em %)	64
Gráfico 14: Taxa de crescimento do PIB real da UE-15, UE-25, UE-27 e da média	

dos 12 últimos E-M em PPP, 2001-2012* (em %)	65
Gráfico 15: PIB a preços corrente e taxa de inflação anual da UE-27 e EUA, 2000-2009 (em bilhões de euros)	66
Gráfico 16: Níveis e produtividade do trabalho nos EUA e na UE-27, 2002-2009 (em milhões de trabalhadores)	66
Gráfico 17: Evolução da variação da Balança Comercial de bens e serviços da UE-27, 1999-2009 (em %)	67
Gráfico 18: Balança Comercial da UE-27 e EUA, 2000-2008 (em bilhões de euros)	68
Gráfico 19: Importação e exportação de bens e serviços, gastos com GERD e participação dos produtos de alta tecnologia na UE-27, 1999-2009 (em %)	69
Gráfico 20: Variação do valor do euro frente ao dólar e à libra esterlina, 2000-2009 (em %)	70
Gráfico 21: Despesa pública por habitante, 2009 (em euros)	70

Figuras

Figura 1: Ganhos de comércio segundo os critérios estáticos e dinâmicos	26
Figura 2: Países do EEC-6 e EFTA-7	29

INTRODUÇÃO

Percebe-se com base em uma análise histórica de desenvolvimento e hegemonia das relações inter-Estados, que o papel de diversos agentes viria a ter grande importância na constituição de um mundo norteado por relações internacionais. Em princípio, o Comércio teria um papel principal, ficando, portanto, a cargo dos países criarem relações bilaterais de modo a obterem ganhos comerciais. Com o tempo, no entanto, teve-se noção de que a forma de interação e ganhos seria mais bem sucedida com relações extra-comerciais. Nesse novo contexto, assiste-se à imersão de Acordos, Comunidades e Blocos em diversas partes do globo.

Especificamente no caso europeu, vemos a criação e a consolidação de uma integração econômica por etapas. Constituiu-se um bloco econômico com quase trinta países de diversos tamanhos em termos geográfico, populacional e econômico, cujo histórico presente-se estudar neste trabalho.

A monografia começa com uma breve introdução do tema a ser tratado nos seguintes capítulos, apontando para alguns pontos-chaves que a norteiam desde o princípio até o seu fim.

Logo em seguida, apresenta-se o Capítulo I, Teoria do Comércio. Dividido em três seções, na primeira delas, I.1. Teoria do Comércio Internacional: alguns conceitos básicos, define alguns termos-chave que serão utilizados durante todo o trabalho. Em I.2. Integração Econômica: conceitos, critérios de classificação e razões, há três sub-seções que, respectivamente, correspondem a *I.2.1. Conceitos associados à integração econômica*, *I.2.2. Critérios de classificação*, e *I.2.3. Razões para a integração econômica*.

No Capítulo II, A União Europeia: História, há um estudo mais detalhado das questões históricas que aprofundaram o interesse na união entre os países europeus. Divide-se, portanto, em duas seções, II.1. O Plano Werner (1971) e II.2. O Sistema Monetário Europeu (SME), que correspondem a dois marcos no desenvolvimento da integração no antigo continente.

A questão dos tratados que permitiram o desenvolvimento do bloco econômico europeu é tratada no Capítulo III, A União Europeia: Tratados. Está subdividido em sete

seções, quais sejam III.1. Tratado de Paris (1951), III.2. Tratado de Roma (1957), III.3. Tratado de Maastricht (1992), III.4. Tratado de Amsterdã (1997), III.5. Tratado de Nice (2001), III.6. Tratado Constitucional (2004) e III.7. Tratado de Lisboa (2007). Neles, percebemos um avanço em termos sociais, econômicos, legais e mesmo em termos políticos no construir da União Europeia.

Em paralelo com o capítulo anterior, o Capítulo IV, A União Europeia: Instituições, trata das questões institucionais que legalizaram direitos e deveres, além de atribuir tarefas distintas aos novos órgãos que foram criados, sobretudo relacionadas ao processo legal. Aqui, também há sete seções que são, respectivamente, IV.1. Conselho Europeu, IV.2. Conselho da União Europeia, IV.3. Comissão Europeia, IV.4. Conselho da União Europeia, IV.5. Comissão Europeia, IV.6. Parlamento Europeu, e IV.7. Tribunal Europeu de Justiça.

No Capítulo V, O Orçamento Europeu, analisa-se as despesas, em V.1 Despesas, e as despesas, em V.2. Receitas, que existem no interior da União Europeia (UE). Já no Capítulo VI, Vantagens da Integração, há uma preocupação especial com os motivos que levam os países a se integrarem em acordos comerciais ou, em especial, em blocos econômicos específicos.

Avaliar o caminho percorrido até que houvesse a integração monetária na União Europeia é um objetivo que cabe ao Capítulo VII, Rumo ao Euro. Subdivide-se nas seções VII.1. O Relatório Emerson (1990), e VII.2. A Teoria das Áreas Monetárias Ótimas (OCA). Aqui, busca-se destacar os alcances da UE e os pontos que ainda devem ser desenvolvidos, mostrando alguns resultados práticos.

No Capítulo VIII, Hoje em dia, também com duas seções, VIII.1. Alguns Resultados e VIII.2. Tendências, haverá uma análise quantitativa e estatística dos resultados alcançados na atualidade, além de se mencionar tendências que são percebidas e discutidas nos estudos e noticiários.

Por fim, o Capítulo IX, Conclusão, resume as conclusões que se chegam ao final desta longa pesquisa teórico-empírica. Em seguida, mencionam-se as Referências Bibliográficas utilizadas na constituição deste trabalho.

CAPÍTULO I – TEORIA DO COMÉRCIO

Conforme se percebe pela análise histórica ou mesmo pela simples análise cotidiana, há uma tendência a maior cooperação e integração a nível internacional entre os países. Os mercados extrapolaram as estáticas e simples fronteiras locais, regionais e nacionais, e expandiram-se para os dinâmicos e complexos mercados globais.

Dado esse novo ambiente econômico de expansão do comércio internacional de mercadorias em termos de valor e volume, que pode ser considerado um substituto a movimento internacional dos fatores de produção (BAUMANN *et al.*, 2004), os agentes econômicos depararam-se com um novo modelo político e econômico que levou a grandes variações estruturais.

Os Estados Nacionais vêem que devem olhar para além de suas fronteiras para obterem ganhos derivados desse novo macro-ambiente. É nesse sentido que temos um maior relacionamento entre os Estados Nacionais, seja em termos de comércio de bens e serviços, seja em termos de cooperação econômica ou definição de políticas conjuntas.

Nas seções que seguem neste capítulo “Teoria do Comércio” busca-se avaliar essa tendência mundial de aumento da cooperação entre os mercados atrelada às razões e consequências desse movimento internacional. Antes da análise propriamente dita, far-se-á uma breve revisão bibliográfica acerca da Teoria do Comércio Internacional.

1.1 – Teoria do Comércio Internacional: alguns conceitos básicos

Para o maior entendimento da temática aqui focalizada, é necessário definir alguns conceitos fundamentais. Sendo assim, segue uma breve apresentação a respeito das principais teorias “puras” do comércio internacional que nos fornecerão algumas análises e resultados interessantes do ponto de vista do Comércio Internacional.

Durante os séculos XVI, XVII e XVIII, imperou a visão mercantilista de comércio internacional, que afirmava que este era fonte de riqueza. Nela, os agentes econômicos eram movidos pela busca da acumulação de metais preciosos decorrentes do saldo positivo (*superávit*) entre exportações e importações. A visão clássica, corrente teórica que segue, discorda desses argumentos e questiona o real motivo que leva os agentes econômicos a

tomarem suas decisões. Aqui, percebe-se que a acumulação interna de metais preciosos (ouro) levaria a um aumento da inflação, o que por extensão acarretaria em problemas de competitividade internacional (HUME, 1752).

A Teoria das Vantagens Absolutas (SMITH, 1776) afirma que só existirá o comércio internacional quando for mais barato adquirir bens produzidos em outra economia, ou seja, cada agente (país A) fará uma especialização completa na produção do bem em que sua produção é mais eficiente. Sendo assim, trocará seu excedente pelo bem necessário produzido pelo outro agente (país B) e ambos se beneficiarão desse padrão de comércio. A Teoria das Vantagens Comparativas (RICARDO, 1817) contrapõe de forma mais abrangente a proposta por Adam Smith na medida em que sugere que a análise deve ser feita em termos relativos e não mais absolutos. Neste caso, a teoria de Smith seria um sub-conjunto dessa teoria e ainda que um agente (país A) seja mais eficiente na produção dos bens X e Y, ele comercializará com outro agente (país B) que seja menos eficiente na produção de ambos os bens, devido à diferente relação de preços desses bens entre os países. Com a realização desse comércio internacional, alcançar-se-iam ganhos de comércio e aumento de bem-estar.

Em fins do século XIX e início do século XX, o estudo do comércio internacional passou a ser microfundamentado. Dessa forma, nasceu o enfoque neoclássico, que relaxou algumas hipóteses dos modelos anteriores. O Teorema de Heckscher-Ohlin foca na questão das diferenças entre a dotação dos fatores de produção entre os agentes e coloca essa questão como a principal determinante das vantagens comparativas. Assim, o agente (país A) se especializará na produção que utiliza de forma intensiva o fator produtivo abundante nessa economia.

Mais atualmente, percebeu-se que a existência de vantagens comparativas decorrente da diferença entre a dotação dos fatores entre os países não é a única razão que leva ao comércio internacional. A possibilidade de ganhos relacionados com economias de escala leva a que exista, igualmente, comércio entre diferentes países, ainda que os mesmos fossem iguais em termos de gostos, tecnologias e dotação (HELPMAN & KRUGMAN, 1988).

Há, porém uma abordagem, a de Michael Porter (1987), que recai mais sobre o âmbito microeconômico, e que trata as estratégias empresariais de cada nação como uma das grandes variáveis explicativas do modelo de comércio internacional. Nesse modelo, as políticas governamentais não seriam o principal elemento explicativo da competitividade entre as nações, cabendo ao ambiente empresarial, o estrutural – interação entre a firma e seus

steakholders – e o sistêmico – políticas macroeconômicas, sociais, de infraestrutura etc – essa função (OLIVEIRA, 2007).

Vale ressaltar que há diversos outros enfoques da Teoria do Comércio Internacional, entre os quais o enfoque neofatorial; neotecnológico; economia de escala; estruturas de mercado; demanda; e novos modelos. De qualquer das formas, segundo Gonçalves (2005), não existe uma teoria geral dos determinantes do comércio internacional.

1.2 – Integração Econômica: conceitos, critérios de classificação e razões

Após breve revisão bibliográfica acerca da Teoria do Comércio Internacional, vamos analisar a relação existente entre ela e as Teorias da Integração.

Vimos que, por diferentes enfoques teóricos, os agentes (países) vão interagir e comercializar com os demais agentes do mercado – internacional – por possuírem ganhos de bem-estar.

Na literatura econômica, conforme afirma Bela Balassa (1964), não há uma definição tão clara a respeito do termo “integração econômica”. Pode, portanto, ser enxergado como um *situação* (ausência de restrição a comercialização de produtos, bens ou serviços entre os E-M) ou um *processo* (conjunto de medidas que objetiva de forma progressiva acabar com as restrições, mas com interesses em alterar o espaço econômico entre os E-M).

De acordo com a visão de Machado (2000):

“[...] é possível afirmar que o objetivo primordial dos processos de integração consiste na criação de mercados maiores, tomando como base a sugestão clássica de que os mercados maiores operam de forma mais eficiente do que os menores.”

Já para Lipsey (1960), poder-se-ia definir a teoria da integração econômica como uma parte da teoria da proteção que trata dos efeitos de discriminação das barreiras alfandegárias entre países e seus impactos no comércio. Porém, para Andic & Teitel (1977), a teoria da integração seria uma parte da teoria do comércio internacional que se preocupa em estudar o agrupamento dos mercados nacionais.

Vê-se, claramente, que há um longo debate acerca do assunto, mas, como é de se imaginar, os agentes, “materializados” em países, vão comercializar de forma bilateral ou

multilateral, a depender das condições específicas e das vantagens associadas. Dessa forma, o país A opta por comercializar o seu bem X com o país B, que oferta o bem Y. Igualmente, esses países vão se integrar se alcançarem um maior bem-estar.

Segundo Rojas Aravena & Solís (2006), a integração regional, portanto, poderia ser definida como:

“La integración regional es un esfuerzo y una tarea comunes de una pluralidad de Estados que requiere la utilización de los instrumentos disponibles para influenciar la realidad económica y social. Estos instrumentos pueden clasificarse en tres categorías: legislación (...); actividades públicas (...); y la redistribución de ingresos mediante transferencias presupuestarias. Como los procesos de integración económica regional son un fenómeno internacional, también utilizan los instrumentos diplomáticos tradicionales del diálogo y la cooperación.”

Cabe aqui destacar que a teoria não se preocupa em estudar os reflexos da integração econômica sobre o nível de atividade, importando-se, assim, apenas com os impactos da formação de uniões aduaneiras e mercados comuns sobre o bem-estar econômico (MACHADO, 2000). É por essa razão que se vê corriqueiramente em manuais e livros textos a teoria da integração denominada como “Teoria das Uniões Aduaneiras”.

1.2.1 – Conceitos associados à integração econômica

Podemos definir a integração econômica, em sentido lato, como a integração dos mercados, ou seja, dos bens, serviços e fatores de produção. Para tal, um elemento essencial à ocorrência dessa integração é a liberdade de circulação desses fatores. O objetivo geral, como já fora ressaltado, é o aumento da eficiência da alocação de recursos e elevação do bem-estar.

1.2.2 – Critérios de classificação

Com relação aos critérios de classificação do nível de integração econômica, cabe ressaltar que eles são diversos e variam com o âmbito, método e nível de integração.

O critério de classificação baseado no âmbito divide-se em duas subcategorias: âmbito econômico e âmbito político/geográfico. O âmbito econômico leva em considerações as variáveis econômicas como justificativa para a integração; pode ocorrer de forma setorial, abrangendo apenas determinados setores da economia – temos como exemplo a CECA, CEEA e EFTA; ou pode ocorrer de forma geral, abrangendo a generalidade dos setores econômicos -

a exemplo da UE. Já o âmbito político/geográfico pode resultar em uma integração econômica nacional – ou seja, ocorrendo entre regiões pertencentes a uma mesma fronteira nacional; em uma integração econômica internacional – no qual as economias nacionais constituem uma região econômica alargada (é também conhecido por integração regional); ou em uma integração econômica mundial – que ocorre entre diferentes mercados em escala global (também conhecido por integração multilateral).

O critério de classificação baseado no método implica no fato de a integração ser positiva ou negativa. No caso em que a integração é positiva, há alteração dos quadros institucionais e instrumentos legais, administrativos e técnicos. Além disso, ocorre a adoção de instituições políticas comuns. No caso em que a integração é negativa, porém, o processo é caracterizado pela simples remoção das restrições à liberdade de circulação e cabe aos agentes econômicos concretizar a efetiva integração entre as economias do espaço integrado.

No que diz respeito ao critério de classificação baseado no nível de integração, temos sete subclassificações que têm a função de definir o grau e a forma de integração. A seguir, de forma crescente no que tange à profundidade da integração, as classificações serão apresentadas. De acordo com alguns estudiosos do assunto, se analisarmos a integração econômica como um processo, perceberemos cinco etapas contínuas do desenvolvimento histórico desses processos, o que vem a gerar a ZLC, UA, MC, União Econômica (e Monetária) e Integração Econômica Total (BELA BALASSA, 1964).

Na Zona de Livre Comércio (ZLC), também conhecida por Área de Livre Comércio (ALC), temos a eliminação de todas as restrições aduaneiras entre os parceiros, mas se mantém a autonomia das políticas comerciais com relação a terceiros; na União Aduaneira (UA), já há a adoção de uma Política Externa Comum (PEC); o Mercado Comum (MC) constitui um tipo de UA no qual há liberalização da circulação dos fatores de produção (trabalho e capital), e não somente de mercadorias. Nele, as relações comerciais com não-parceiros (países não envolvidos no acordo) são reguladas, seja por normas nacionais, seja por normas comuns, ou mesmo pelo misto de ambas. Em outras palavras, há uma Política Comercial comum.

A União Econômica seria um caso específico de Mercado Comum em que há coordenação de importantes políticas econômicas (ou até unificação das mesmas). Na União Monetária (UM), já existem políticas monetárias e cambiais únicas, o que indica uma forte coordenação das demais políticas econômicas. Há existência de câmbios fixos, com a

convertibilidade absoluta entre as moedas dos E-M ou uma moeda única; o caso de União Econômica e Monetária (UEM) agrega as características de cada uma das uniões tomadas de forma independente; a União Econômica Total constitui a integração na qual a região integrada se confunde com uma economia nacional, ou seja, as áreas relevantes têm políticas comuns (há, igualmente, algum nível de integração política associada). Há autores, como Machado (2000) e Granato & Odoni (2008) que a consideram como o nível mais avançado de integração, que se caracterizaria pela União Política ou integração plena.

Como se pode imaginar, na prática há diversos tipos de integração econômica, que misturam e combinam os diversos níveis teoricamente definidos.

Tabela 1: Classificação da Integração Regional por âmbito, método e nível.

Classificação	Sub-classificação	Sub-divisão
Âmbito	Econômico	Setorial
		Geral
	Político/ geográfico	Nacional
		Internacional/Regional
Multilateral/Mundial		
Método	Positiva	
	Negativa	
Nível	Zona de Livre Comércio	
	União Aduaneira	
	Mercado Comum	
	União Econômica	
	União Monetária	
	União Econômica e Monetária	
	União Econômica Total	

Fonte: Elaboração própria com base em Machado (2000), Baumann *et al.* (2004) e Granato & Oddoni (2008)

Tabela 2: Características do bloco econômico por nível de classificação.

Características do bloco	Tipos de blocos econômicos				
	ZLC (1)	UA (2)	MC (3)	União Econômica e Monetária	Integração Plena
Comércio livre entre os membros	X	X	X	X	X
Tarifa externa comum		X	X	X	X
Livre circulação de fatores de produção			X	X	X
Coordenação/harmonização de políticas econômicas relevantes				X	X
Políticas globais comuns					X
Exemplo	NAFTA	MERCOSUL	CE (1993)	UE	Não há

Fonte: Elaboração própria com base em GATT, Machado (2000), Baumann *et al.* (2004) e Granato & Oddoni (2008); (1) Zona de Livre Comércio; (2) União Aduaneira; (3) Mercado Comum.

No entanto, cabe aqui apresentar que a tese tão repetida de que existem fases sucessivas no processo de integração é rigidamente criticada por muitos estudiosos, sendo mesmo apontadas como falsa (TORRENT, 2006). Para ele, há zonas de interseção entre essas definições que, na prática, misturam conceitos e técnicas, a exemplo do NAFTA, do MERCOSUL e do próprio caso europeu.

Segundo os estudos de Machado (2000):

“Muito embora a integração comercial em bases preferenciais contrarie o princípio da “cláusula de nação mais favorecida”, o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) prefere tratar com pragmatismo o fenômeno da integração. O GATT faz provisões legais - detalhadas no artigo XXIV do Acordo - nas quais são definidas as condições a que os processos de integração comercial devem submeter-se para serem referendados pelo órgão.”

1.2.3 – Razões para a integração econômica

As razões que levam os países a realizarem algum tipo de integração econômica podem ser políticas e/ou econômicas (ALVES, 2001). As razões econômicas devem-se à possibilidade de potenciais ganhos associados, de ganhos na eficiência da estrutura produtiva (perspectiva estática) e de acelerar o crescimento econômico dos E-M (perspectiva dinâmica). As razões políticas são normalmente importantes, porém não suficientes para a sobrevivência da integração.

De acordo com os estudos de Haberler (1936), Beers (1941) e Hawtrey (1944), os acordos de integração podem levar a efeitos similares à liberalização comercial não condicionada – com diferenças em termos quantitativos – já que acreditam que os acordos preferenciais se aproximam do regime de livre comércio. Nesse sentido, a formação de ZLC e UA poderiam ser avaliadas como *second best* se comparadas com a situação de *free trade*.

O diagnóstico clássico dos efeitos associados à integração levou à crença de que esta levava sempre a ganhos em termos de bem-estar, uma vez que se aproximaria do regime de comércio livre. Os protecionistas, igualmente, defendiam essa tese, que foi contestada por Ricardo (1817).

Em 1950, Jacob Viner, em *The Customs of Union Issue*, demonstra que em alguns casos específicos é possível que uma ZLC ou uma UA não levem à situação de livre comércio. Ou seja, que o processo de integração econômica poderia levar a uma redução do nível de bem-estar social.

Vale destacar que houve outras teorias que detalharam o modelo de Viner. Uma das principais limitações que existiam nesse modelo – a de que os bens eram consumidos em proporções fixas, independentemente da estrutura dos preços relativos – foi eliminada pela segunda geração de modelos de integração – Meade (1956), Gehrels (1957) e Lipsey (1958). Essa nova geração, entre outros avanços, enxergou variações nos termos de troca (TT) decorrentes dos efeitos da integração.

Na década de 1960, houve uma ampliação do escopo analítico e uma alteração no que diz respeito a abordagem da teoria das uniões aduaneiras (MACHADO, 2000). Cooper e Massel (1965) sugerem uma nova análise da teoria, fundamentada na análise de efeitos dinâmicos e na alteração dos termos de troca (TT). Já em fins e na virada da década, Wonnacott & Wonnacott (1967) e Williamson (1971) acrescentaram na análise a ideia de ganhos decorrentes de economias de escala. No entanto, segundo Machado (2000):

“A importância dos processos de integração como instrumento capaz de incrementar o poder de barganha dos países associados frente a outros parceiros comerciais constitui um fator desprezado pela literatura tradicional, quando esta examina as possíveis motivações que levariam um conjunto de países a buscar formas articuladas de gestão da política comercial [...]”

Outra alteração frente ao *mainstream* da teoria da integração começou a ocorrer no início dos anos 1980. Nesse sentido, os modelos de comércio começaram a fazer uso das hipóteses microeconômicas de retornos crescentes de escala e de diferenciação do produto, alterando a estrutura de mercado e o padrão de comércio. Nessa nova linha de se analisar os efeitos da integração econômica, Krugman, Helpman, Brander e Venables tiveram bastante contribuições. A “Nova Teoria do Comércio Internacional”, como ficou conhecida, permitia lidar com aumentos na escala de produção, redução de distorções de mercado, ocorrência de comércio intra-indústria e a diversificação da pauta de bens disponíveis para o consumo (MACHADO, 2000).

Já em início dos anos 1990, Hortsman & Markusen (1992) e Rowthorn (1992) fazem uso da Teoria dos Jogos e tentam explicar como as firmas tomam decisões de localização espacial de suas plantas.

1.3 – Integração Econômica: criação e desvio de comércio, efeitos estáticos e dinâmicos

A integração econômica entre um país A e um país B fará com que os mesmos tenham suas estruturas produtivas alteradas, bem como trará ganhos associados à participação nesta integração.

Partindo do caso de uma União Aduaneira, haverá uma alteração no preço relativo dos bens nos mercados internos dos E-M, dos fluxos comerciais, da produção e do consumo e, provavelmente por extensão, nos demais países. Com a UA passará a existir tarifas e barreiras para alguns agentes e, então, haverá efeito discriminatório.

Conforme afirma o trecho que segue:

“The change in the location of production following the establishment of a CU is accompanied by two opposing effects, the net economic effect of which depends on whether the diversion of purchases is in favour of lower or higher money-cost sources of supply.” (VINER, 1950: 42)

1.3.1 – Criação de comércio

O país A produz o bem X a um custo unitário C_a , o país B produz o mesmo bem a um custo unitário C_b e o país C o produz a um custo unitário C_c , sendo $C_a > C_b > C_c$. Se A e B formam uma UA, A deixa de produzir o bem X e passa a importá-lo de B. Esse movimento é

conhecido por criação de comércio e leva a um aumento do bem-estar da economia A. O país C é o produtor mais eficiente, porém o fato de não pertencer à UA faz com que o seu acesso aos mercados de A e B seja discriminado. A criação de comércio é um elemento de livre comércio.

Segundo Granato & Oddoni (2008), esse aumento no comércio entre os países que fazem parte do processo derivado da integração pode ser chamado de *verificador simples*. Essa alteração no padrão de comércio expressa os benefícios gerados pelo processo de integração (MACHADO, 2000).

“It occurs when subsequent to the formation of a CU, domestic production at high costs is replaced by lower-cost sources from the new partner country.” (SPIES, 2008: 16)

1.3.2 – Desvio de Comércio

Mantendo-se a mesma regra em termos de custos unitários entre os países A, B e C, uma UA entre os países A e B faz com que A sofra uma redução de bem-estar. O país A deixará de importar do país C que é o mais eficiente em termos de custos e passa a importar do parceiro B, substituição conhecida por desvio de comércio. Neste caso, a adoção de uma tarifa não-discriminatória é preferível à UA. O desvio de comércio é, portanto, um elemento de protecionismo.

Também conhecido por *verificador complexo*, inclui outros dois elementos que vão para além do comércio em si, quais sejam a estrutura qualitativa do intercâmbio e o efeito sobre o comércio com não-membros (GRANATO & ODDONI, 2008). Segundo Machado (2000), o desvio de comércio expressaria a magnitude dos custos associados à integração.

“The consumption effect comprises a loss in consumer surplus due to the substitution of lower-cost goods from outside the CU for higher-cost goods from the partner country.” (LIPSEY, 1957: 40)

1.3.3 – Efeitos estáticos da UA

O efeito líquido da constituição de uma UA sobre o bem-estar entre os E-M dependerá da ponderação dos efeitos criação e desvio de comércio, podendo, portanto, ser positivo ou negativo. Por isso, o resultado dependerá de cada caso em particular e da situação tarifária de partida e do nível médio de proteção adotado. Vale destacar que podem ocorrer efeitos de

termos de troca (TT), associados à variação no preço dos bens de importação e exportação, que estarão atrelados à dimensão da UA.

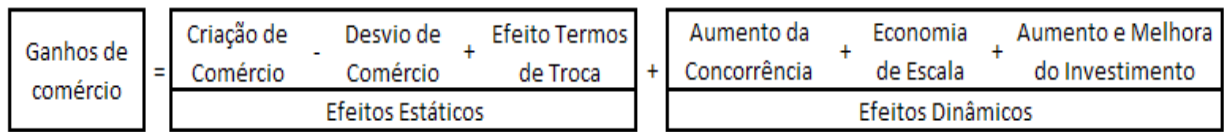
Por outro lado, segundo Viner (1950), é possível determinar *ex ante* alguns casos em que a formação de uma UA favorece potencialmente mais a criação do que o desvio de comércio; quanto maior for a área econômica da UA e quanto maior o número de países a integrarem; quanto maior for a redução média do nível de proteção na adoção da PEC; quanto mais competitivos forem os parceiros e menos complementares forem as suas estruturas produtivas; dada a sobreposição de estruturas produtivas, o ganho será maior com a maior diferença entre os custos de produção (MAKOWER & MORTON, 1953).

1.3.4 – Efeitos dinâmicos da UA

Percebe-se pela análise dinâmica da formação de uma UA que o conseqüente alargamento do mercado pode desencadear outros efeitos sobre o bem-estar dos países-membros, associados ao aumento da concorrência – foco na eficiência e produtividade, ao efeito de economias de escala – decorrente do aumento dos mercados com conseqüente redução dos custos unitários; possibilidade de fusões e aquisições (F&A); economias de aprendizado e às alterações no nível dos investimentos (maior estabilidade das regras e elevação da confiança dos investidores; investimentos em inovação e reestruturação das empresas; investimentos externos dentro da UA como forma de evitarem tarifas e acessarem o mercado) e na natureza dos investimentos (introdução de métodos mais sofisticados e eficientes; aproveitamento de economias de escala; realocação dos investimentos das indústrias estagnadas para as indústrias em expansão; e realização de *joint-ventures* e difusão de *know-how*).

Conclui-se, portanto, que a UA e mais genericamente os processos de integração que levem à livre circulação de bens e serviços levam os países-membros a terem uma expansão do crescimento econômico e da eficiência da alocação dos recursos. Além disso, esses efeitos devem-se mais aos elementos dinâmicos decorrentes do processo de integração do que propriamente dos elementos estáticos.

Figura 1: Ganhos de comércio segundos os efeitos estáticos e dinâmicos.



Fonte: Elaboração própria com base em Viner (1950), Cooper e Massel (1965), Wonnacott & Wonnacott (1967), Willianson (1971), Machado (2000) e Baumann et al. (2004).

CAPÍTULO II – A UNIÃO EUROPEIA: HISTÓRIA

O processo de integração econômica na Europa só começou de fato a partir da II Guerra Mundial (GM), ainda que a ideia de integração europeia já fosse bastante antiga (CAMARGO, 2006). Segundo Alves (2000), a partir de meados do século XX, surgiram uma série de condições favoráveis a uma mudança radical que proporcionasse um espaço de paz, estabilidade e prosperidade.

Na Europa, apenas Suécia, Suíça e o Reino Unido tiveram acréscimo no PIB com a IIGM; os demais países sofreram uma forte queda do PIB em termos reais, além de sofrerem uma grande redução populacional devido às mortes no período (apenas Suíça e Suécia encontram-se isentas de mortes associadas à guerra).

Diante de um cenário de destruição, queda brusca do PIB e pobreza, a Europa tinha que encontrar formas de sair da crise e evitar outras possíveis guerras. Temos, então, a emergência de uma Europa dividida (BALDWIN & WYPLOSZ, 2006). Vemos o início da Guerra Fria, a expansão do comunismo da URSS a Leste e a Alemanha dividida em quatro unidades.

Percebemos claramente que os objetivos principais que levaram ao processo de integração econômica europeia eram políticos. No entanto, os maiores avanços observados se deram em âmbito econômico (ALVES, 2001).

Os primeiros passos da integração foram associados ao Plano Marshall (1948) com a Organização Europeia de Cooperação Econômica (OECE, futura Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico – OCDE), que coordenava a distribuição das ajudas e incitava à liberalização das trocas, e com a União de Pagamentos Europeia (UPE)¹, que facilitava os pagamentos e promovia a liberalização das trocas.

¹ A UPE foi o primeiro sistema monetário regional europeu, no qual os países participantes acordaram, dentro de limites definidos, fazerem suas moedas conversíveis para objetivos “comerciais”, criando um sistema de compensação central entre moedas europeias a partir de um aporte em dólares proveniente de Bretton Woods, mas desatrelando suas transações comerciais intra-regionais da demanda de dólar. Os déficits eram liquidados mensalmente por compensações multilaterais entre os vários débitos e superávits, realizados pelo BIS nos termos da unidade de conta própria da UPE, o écu, cujo valor era equivalente ao dólar.

² Articulação de características próprias de sistemas centralizados com características próprias de sistemas largamente orientados para a diversidade, enquadrando-se entre o Estado descentralizado e a confederação.

Vale destacar que logo após a IIGM, há uma forte redução das trocas comerciais, as divisas e o ouro tornam-se cada vez mais escassos e a Europa afoga-se em dívidas. Como consequência direta desse cenário de instabilidade e crise internacionais, há um aumento vertiginoso do número de acordos bilaterais, num ambiente de retomada do padrão ouro (BRANCO LOPES, 2006).

Com a intensificação da Guerra Fria e com o rearmamento da Alemanha Ocidental (forte em termos econômicos e militares), passou a ser quase consenso que seria fundamental inserí-la no projeto europeu. Soma-se a essa realidade o fato de a OECE ser demasiada limitada e fraca em termos de evitar uma futura guerra entre os países da Europa Ocidental.

Dessa forma, dois padrões de integração foram desenvolvidos, um associado ao federalismo² e a outro associado ao intergovernamentalismo³ (ALVES, 2000). Aqui, assistimos a um desacordo com relação à profundidade do processo de integração, pois no primeiro deles almejava-se a constituição de instituições a nível supranacional e no último desejava-se a manutenção da soberania dos países. De qualquer das formas, iniciativas governamentais foram desenvolvidas e levaram à constituição da OECE (1948), do Conselho da Europa (1949) e da EFTA (1960).

Também a nível federal foram desenvolvidas instituições que indicavam um caminho de integração regional. Em 1951, com o Tratado de Paris, criou-se a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA). Após seis anos, em 1957, com o Tratado de Roma, criou-se a CEE. Esta tinha como objetivo criar um mercado comum, mas teve seu princípio em uma UA que deveria ser completa em 1969, além de existir uma Política Agrícola Comum (PAC). Neste momento, ainda não existia tanto espaço para as alterações mais radicais.

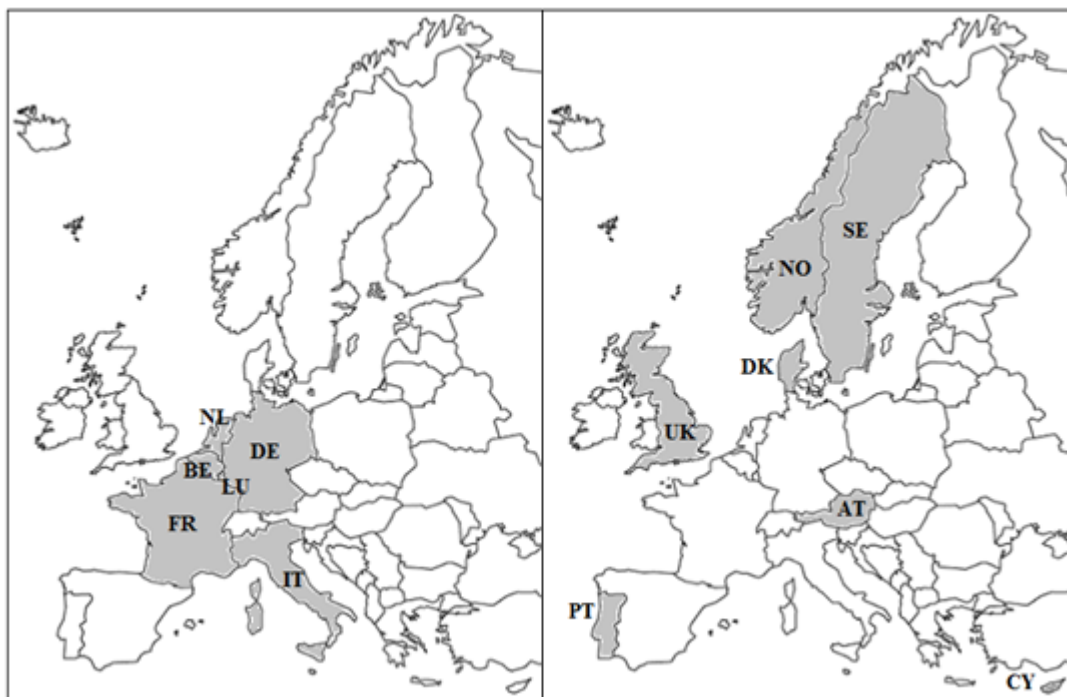
Como já visto no parágrafo anterior, houve a criação da Comunidade Econômica Europeia (CEE-6) em 1957 seguida da criação da Associação Europeia de Comércio Livre (EFTA-7) em 1960. Estes dois grupos constituíam integração parcial entre países da Europa Capitalista, sem relação entre eles. Na EFTA-7 tínhamos Áustria (AT), Chipre (CH), Dinamarca (DK), Noruega (NO), Portugal (PT), Reino Unido (UK) e Suécia (SE). Na CEE-6

Numa federação, existe uma constituição própria para cada E-M, a qual não pode, naturalmente, colidir com a constituição federal e é fundada sobre uma constituição que garante a igualdade de todos os E-M (ALVES, 2000).

³ Decisões são tomadas no quadro de acordos intergovernamentais e num cenário em que o Conselho ganha cada vez maior poder de decisão, em detrimento de outros órgãos, nomeadamente da Comissão Europeia. Para tal, há necessidade de encontrar consensos e menores custos de transferência de soberania. (ALVES, 2000).

tínhamos Alemanha Ocidental (DE), Bélgica (BE) França (FR), Itália (IT), Luxemburgo (LU), Países Baixos (NL). Vale ressaltar que Bélgica, Países Baixos e Luxemburgo são também conhecidos por Benelux (Ver Figura 2).

Figura 2: Países do CEE-6 e EFTA-7.



Fonte: Elaboração própria

Com o passar dos anos, CEE e EFTA caminharam no sentido de uma evolução conjunta. Passa a existir, então, um comércio preferencial entre os blocos. Em 1968, a UA na CEE e a ZLC na EFTA são completadas, naquele caso ocorrendo alguns meses antes da data prevista. Tal sucesso leva a uma visão otimista e um desejo de aprofundar a integração e, conseqüentemente, põe em primeiro plano uma futura união monetária.

Devidos aos efeitos discriminatórios ocorridos na CEE, aumenta-se a pressão para que os países da EFTA aderissem à comunidade, sobretudo pelo desvio de comércio e alargamento da CEE.

Em 1961, UK solicita adesão a CEE. Já em 1973 ocorre o primeiro alargamento, no qual Reino Unido (UK), Dinamarca (DK), Irlanda (IE) e Noruega (NO) são admitidos, ainda que os noruegueses rejeitem, em referendo, esta participação. A pressão para adesão à CEE por parte dos países da EFTA faz com que, na década de 1970, estes assinem um acordo de livre comércio com CEE-9.

No entanto, essa onda de otimismo tem seu fim entre os anos de 1975 e 1986, período conhecido pelo “europessimismo”. Entre os anos de 1971 e 1973 temos o fim do sistema cambial de Bretton Woods aliado ao primeiro choque do petróleo (ALVES, 2001). Vemos que no período há problemas internos no contexto da CEE, com o fracasso do aprofundamento da liberalização de trocas – expressas por novas barreiras não-tarifárias introduzidas e desejo de liberalização, porém atrelado à defesa da indústria nacional em diversos setores. Além disso, o Plano Werner (1970), primeiro plano de integração monetária na Europa, é logo abandonado (1977) e os custos crescentes da PAC criam problemas acerca do orçamento comunitário.

Por outro lado, ainda que imperasse o europessimismo, tivemos o segundo alargamento – Grécia (EL), em 1981 - e o terceiro alargamento - Espanha (ES) e Portugal (PT), em 1986; o Sistema Monetário Europeu (SME) é criado em 1979; são adotadas novas políticas comuns – política social e o Fundo Social Europeu (FSE) em 1974; e são criadas política regional e o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER) em 1975; há uma uniformização na base de cálculo do Imposto sobre o Valor Adicionado (IVA); e é introduzido no sistema o princípio do reconhecimento mútuo – Cassis de Dijon.

A partir dos anos de 1984, sobretudo até os anos de 1992, a conjuntura econômica internacional melhora o que permite o desenvolvimento da integração na Europa. Jacques Delors com o Ato Único Europeu (AUE), em 1986, relança o processo de constituição de um mercado único e lança novas políticas comuns (ALVES, 2000). Associados a esse movimento, temos a apresentação e aprovação do Livro Branco (1985) – que trata da realização do mercado interno; o desenvolvimento de novas políticas – meio ambiente, pesquisa, entre outros; a consagração do princípio da coesão econômica e social, com a duplicação dos fundos estruturais; e o alargamento das áreas de decisão por maioria qualificada.

No programa do Mercado Único, tínhamos como elementos fundamentais a liberalização tanto das trocas comerciais quanto da circulação dos fatores de produção (FP). No caso comercial, buscava-se a suspensão das fronteiras físicas e das barreiras técnicas existentes, além da harmonização das taxas do IVA. A eliminação do controle de capitais e a liberdade de circulação do trabalho, juntamente à integração do mercado de capitais eram metas associadas ao caso da circulação dos fatores.

Com o aprofundamento da integração e com o fim da Guerra Fria, reduzem-se ainda mais a resistência à adesão na CEE (CE-12) por parte dos países da EFTA que ainda não o tinham feito. Temos, assim, o pedido de adesão por parte destes países, a exceção da Islândia (IS) e, em 1995, temos o quarto alargamento com a adesão da Áustria (AT), Finlândia (FI) e Suécia (NO) – a Noruega volta a rejeitar a adesão em referendo.

Com o colapso dos regimes comunistas, assistimos a algumas alterações na URSS – reconstrução/abertura econômica (*perestroika*) e transparência política/abertura (*glasnost*); a derrota do regime comunista na Polónia; reformas democráticas na Hungria; a queda do muro de Berlim (1989). Em finais da década dos anos de 1989 já temos regimes democráticos na Polónia (PL), Hungria (HU), Checoslováquia e Alemanha Oriental, cuja reunificação com a Alemanha Ocidental ocorrerá em 1990. Em 1990, Estónia (EE), Letónia (LV) e Lituânia (LT) declaram-se independentes da URSS, que desaparece em 1991. Percebe-se, assim, que, com o fim da Guerra Fria, termina a divisão militar na Europa.

Diante desse novo paradigma, a Europa concede empréstimos financeiros e ajudas de emergência aos novos países democráticos, além de assinar acordos com os novos países livres do Centro e Leste da Europa.

Estes acordos tinham embutidos critérios a serem preenchidos por estes países. Esses critérios correspondiam à necessidade de estabilização das instituições democráticas, o respeito pelos direitos do homem e proteção das minorias. Exigia, também, a existência de uma economia de mercado e a capacidade para lidar com a pressão competitiva desse novo mercado alargado.

Na Cimeira de Copenhague, em dezembro de 2002, é decidido que dez países podem aderir em 2004, o que é ratificado pelo quinto alargamento, em maio deste mesmo ano.

Tabela 3: Origem da União Europeia e seus alargamentos.

Ano	Alargamento	Países	Sigla
1957	CEE (origem)	Benelux, DE ¹ , FR e IT	CEE-6
1960	EFTA	AT, CY, DK, NO, PT, SE e UK	EFTA-7
1961	1º alargamento	DK, IE e UK (CEE-9)	CEE-9
1981	2º alargamento	EL	CEE-10
1986	3º alargamento	ES e PT	CE-12
1995	4º alargamento	AT, FI e SE	UE-15
2004	5º alargamento ²	CY, CZ, EE, HU, LI, LV, MT, PL, SI e SK	UE-25
2007	6º alargamento ³	BG e RO	UE-27

Fonte: Elaboração própria. ¹ Em 1990, houve adesão da Alemanha Oriental; ² Bulgária, Romênia e Turquia tornaram-se países candidatos à adesão; ³ Turquia permanece candidata à adesão e Macedônia entra na lista de países candidatos.

II.1 – O Plano Werner (1971)

Nos anos 60 existia um longo debate entre os chamados economistas keynesianos e os monetaristas. No final da década, a CEE completara o processo de construção da UA e estabelecera uma PAC o que sinalizava para um caminho de avanço do processo de integração.

Quando o Conselho Europeu de Haia (dezembro de 1969) reafirmou o propósito de avançar para uma UEM ao mesmo tempo de expandir o número de E-M, o objetivo do Plano Werner pareceu bastante realista, ou seja, a coordenação de políticas econômicas estava cada vez mais próxima de ocorrer.

Segundo Branco Lopes (2006), o “plano desenhava uma UEM aperfeiçoada prevista para 1980” e deveria ocorrer em três fases. O objetivo final era a fixação irrevogável das paridades, liberdade completa de circulação de capitais, e total convertibilidade entre as moedas – de preferência pelo aparecimento de uma moeda única. Haveria também um sistema comunitário de bancos centrais (BC), análogo ao Fed (espécie de banco central dos EUA), que conduziria os principais elementos da política monetária interna e da política cambial.

Para a viabilidade do plano era necessária uma forte coordenação de políticas, sobretudo as ligadas à esfera monetária e de que a mobilidade de fatores fosse complementada por transferências financeiras públicas, como uma forma de evitar o aparecimento e desequilíbrios regionais estruturais.

O plano Werner foi aprovado, porém nunca foi implementado devido ao fracasso do sistema de Bretton-Woods; ao primeiro choque do petróleo (1973) e à emergência da crise econômica internacional associada; a indefinições processuais. O abandono da convertibilidade do dólar e a passagem ao regime de câmbios flutuantes põem em causa o andamento deste objetivo (DAMIÃO, 1996)

II.2 – O Sistema Monetário Europeu (SME)

A existência de uma “Serpente Monetária” (1972), cujo objetivo era a estabilidade cambial, associada ao mecanismo de flutuação conjunta contra o dólar, levou à formação do SME. A serpente tinha uma banda superior e uma banda inferior que distavam 4.5%, 2.25% para cima e 2.25% para baixo do valor do dólar. Segundo Pisani-Ferry (2002), os seis E-M decidem reduzir a margem de flutuação e, para tal, criam esse novo mecanismo da serpente. Esse sistema reunia a DE, Benelux, DK, NO e SE. IT, FR, UK e IR também eram membros, mas logo saíram do modelo (AHIJADO, 1997).

No entanto, essa serpente teve resultados pouco eficientes, a saber, o abandono do mecanismo por algumas moedas; desvalorizações sucessivas de algumas moedas cujas economias perderam competitividade; perda da credibilidade do sistema; e falta de mecanismos de *enforcement*.

O Sistema Monetário Europeu, de acordo com Alves (2001), foi criado em 1978, após a proposta do chanceler alemão, Helmut Schmidt, e do presidente francês, Valery Giscard d'Estaing, mesmo com o ceticismo de alguns agentes econômicos, em particular do *Bundesbank*. Passa a funcionar em março de 1979 e tinha como objetivos principais a estabilidade cambial e monetária, além da promoção da convergência das economias e da coordenação de políticas.

Entre os elementos centrais do SME temos o ECU (*European Currency Unit* – Unidade de Conta Europeia); os Mecanismos de Taxas de Câmbio (MTC); e um conjunto de facilidades de crédito. Nos mecanismos de taxas de câmbio tínhamos paridades centrais contra o ECU e grelha de paridades bilaterais; banda de flutuação das cotações em torno de cotações centrais; obrigatoriedade de intervenção nos limites da banda de flutuação; e a possibilidade de realinhamento da cotações centrais face ao ECU (e bilaterais), mas com acordo entre todos os países.

Podemos dividir o avanço do SME em três fases (ALVES, 2000):

- (i) 1979-1985: pouco sucesso do SME, com pouca convergência nominal e muitos realinhamentos;
- (ii) 1986-1992: existe concordância na adoção da estratégia de baixa inflação do *Bundesbank*, sendo assim, a moeda alemã (DEM) torna-se a âncora do sistema. O período teve grande estabilidade, com a descida das taxas de inflação e redução das diferenças. Além disso, houve apenas um realinhamento, que ocorreu por questões técnicas;
- (iii) 1992-1993: caracteriza a grande crise do SME, que se deve à ilustração do trilema da PM em câmbios fixos (impossibilidade de se ter simultaneamente liberdade de circulação de capitais, câmbios fixos e independência das PMs) e pelo conflito de interesses de políticas. Como consequências, temos ataques especulativos sobre as moedas, abandono do MTC pelo UK e IT, e sucessivas desvalorizações das moedas “mais fracas”;
- (iv) 1994-1998: nesse período há adoção de margens largas de flutuação ($\pm 15\%$), o que permitiu a sobrevivência do SME até o lançamento do euro. É marcado por forte estabilidade, convergência nominal, avanços na coordenação das políticas monetárias e recuperação econômica, o que levou ao aumento da credibilidade da concretização da UEM; e
- (v) A partir de 1999: ainda que se assemelhe muito com o período anterior (exceto pelo caráter assimétrico), o euro está no centro do sistema, margens de flutuação a *la carte* (padrão de $\pm 15\%$, mas com várias moedas com a margem estreita anterior); e inclui, neste momento, as moedas de todos os países da UE que não participam na zona euro, exceto UK e SE.

Segundo muitos estudiosos, entre os quais Froot e Rogoff (1991) e Eichengreen (1993), grande parte do sucesso do SME deveu-se ao controle de capitais realizados na época, bem como à flexibilidade do mecanismo cambial.

Nas palavras de Louis (2000):

*"The EMU is born before the existence of a political union.
For the first time, political and monetary powers have been*

dissociated. [...] this is, without doubt, an element of weakness of the European construction."

CAPÍTULO III – A UNIÃO EUROPEIA: TRATADOS

Após um determinado nível de integração político-econômica e institucional, houve a necessidade de se formalizar e oficializar as práticas e leis que vigoravam na altura. Dessa forma, diversos foram os tratados assinados até que a integração econômica europeia constituísse e retratasse o modelo atual, porém desde já vale ressaltar que houve alguns fracassos. Segundo Midón (1998), a integração constitui um fator político, mas que se baseia num arsenal econômico e jurídico, com fatos relevantes associados ao plano social.

III.1 – Tratado de Paris (1951)

Ocorrido na capital francesa, o tratado cria a Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA) em 18 de abril de 1951, passando a entrar em vigor em 24 de julho de 1952. Dele participaram a Benelux, DE, FR e IT, que criaram uma comunidade de livre circulação do carvão e do aço, além do livre acesso às fontes de produção.

III.2 – Tratado de Roma (1957)

Tratado ambicioso, pois almejava um mercado comum e a adoção de uma Política Agrícola Comum (PAC), cria a Comunidade Econômica Europeia (CEE) e a Comunidade Europeia de Energia Atômica (Euratom) em 25 de março de 1957 na capital da Itália, Roma. Foi assinado pela Benelux, DE, FR e IT – tal qual no Tratado de Paris – e passou a entrar em vigor em 1 de janeiro de 1958.

Pode-se dizer que o tratado constitui a origem do direito da CE, pois criou meios para a introdução de “novas leis” e para a modificação de “leis existentes”. Basicamente, lançava um processo de *law-making*, no qual a Comissão, o Conselho dispunha e o Tribunal regulava. A este também cabia “criar” o sistema jurídico comunitário – cuja tomada de decisão se dava por jurisprudência.

Nele havia alguns princípios básicos associados ao Sistema Jurídico da CE: autonomia (o sistema jurídico da CE é independente dos sistemas jurídicos dos E-M); aplicabilidade direta (as “leis comunitárias” devem ser aplicadas de modo total e uniforme); e primazia do

direito comunitário (as “leis comunitárias” sobrepõem-se às nacionais). Essa caracterização supranacional no que diz respeito ao direito comunitário na comunidade torna a UE única.

O Tratado de Roma indica que as áreas de competência da Comunidade podem ser estendidas caso isso seja necessário aos objetivos do tratado, que eram muito ambiciosos.

III.3 – Tratado de Maastricht (1992)

O Tratado de Maastricht foi assinado em 7 de Fevereiro de 1992 na cidade de Maastricht, na Holanda, entrou em vigor em de Novembro de 1993 e é muitas vezes referido como Tratado da União Europeia (TUE). Nele fica consagrado o surgimento de uma união econômica e monetária, sendo esta obtida segundo uma estratégia gradualista – em etapas.

O Tratado estabelece a atual estrutura baseada nos “três poderes” na União Europeia: a Comunidade Europeia (CE) – 1º pilar; a Política Externa e de Segurança Comum (PESC) – 2º pilar; e a Justiça e Assuntos Internos (JAI), cooperação policial e judiciária em matéria penal – 3º pilar (ver Tabela 4). No 1º pilar estão as políticas sujeitas a um processo de decisão supranacional e no 2º e 3º pilares, aquelas na qual a integração exige consenso (unanimidade) por parte dos E-M.

Devido a essa divisão, diz-se cinica e ironicamente que “*In the EU, economics comes first, justice comes last and security is in the middle*”.

Tabela 4: Os “3 Pilares” da União Europeia.

Pilares	Nomeação	<i>Decision making</i>
1º	Comunidade Europeia (CE)	supranacional
2º	Política Externa e de Segurança Comum (PESC)	não supranacional
3º	Justiça e Assuntos Internos (JAI)	não supranacional

Fonte: Elaboração própria

Além disso, o Tratado de 1992 indica uma tendência rumo à união política, já que passa a instituir a existência de uma cidadania europeia; adota o princípio da subsidiariedade – que afirma que “as decisões devem ser tomadas o mais próximo possível dos cidadãos” (artigo A do AUE) e admite que a intervenção da UE só deva ocorrer nas questões claramente supranacionais e/ou naquelas em que se demonstre ser mais eficiente que a intervenção nacional, regional ou local; reforçou os poderes do Parlamento Europeu (PE). Com ele, a Comunidade Europeia torna-se “União Europeia” (UE).

Os ideais mais ousados ficam visivelmente esclarecidos na frase do chanceler alemão Helmut Kohl (1992) “*What I want is a United States of Europe*”.

Segundo alguns juristas, o direito comunitário europeu distingue-se dos demais pelo princípio da subsidiariedade e o da proporcionalidade, que têm estreita relação com o princípio da eficiência (GRANATO & ODDONI, 2008)

Houve, também na assinatura desse tratado, uma proibição da monetização dos déficits públicos, procedimentos de cooperação e coordenação das políticas econômicas – sobretudo as fiscais, a inclusão da cláusula do *no-bail-out* - desencoraja políticas fiscais audaciosas, na medida em que afirma que a Comunidade não é responsável pelos compromissos dos governos centrais – e a proibição de que os E-Ms mantivessem déficits públicos excessivos.

Em 1996, com o Plano de Estabilidade e Crescimento (PEC), passou-se a buscar o equilíbrio orçamental de médio prazo. Os E-M com situação de grande déficits ou que não acatassem as recomendações do Conselho deveriam pagar multas, caso a dívida fosse superior a 5% do PIB, com raras exceções. Em 2005, no entanto, houve algumas alterações que flexibilizaram o PEC.

Vale ressaltar que o alargamento a leste (1995) exigiu uma série de reformas significativas no que diz respeito ao aparelho institucional da UE. Sendo assim, três foram as tentativas de resposta a essa nova demanda por mudanças, que se materializaram no Tratado de Amsterdã (1997), no Tratado de Nice (2000) e no Tratado Constitucional (2004), todos sem grande sucesso.

III.4 – Tratado de Amsterdã (1997)

O fracasso do Tratado de Amsterdã, que foi assinado em 2 de outubro de 1997 na capital dos Países Baixos, Amsterdã, deveu-se à ineficiência da reforma das principais instituições.

Tem como objetivo criar condições políticas e institucionais necessárias à UE enfrentar os novos desafios do futuro. Há uma maior preocupação com as questões sociais e uma dedicação exclusiva à questão do emprego, designando um aumento das competências da União. Além disso, o Parlamento Europeu apresenta um significativo aumento dos seus poderes.

De acordo com o Art. 1º, Título I do tratado:

“O presente Tratado assinala uma nova etapa no processo de criação de uma união cada vez mais estreita entre os povos da Europa, em que as decisões serão tomadas de uma forma tão aberta quanto possível e ao nível mais próximo possível dos cidadãos.”

No Tratado, passa a existir a possibilidade de “cooperações reforçadas”, que significa uma cooperação mais estreita entre os E-M , o que flexibiliza a integração.

No entanto, o Tratado de Amsterdã deixa pendente a solução da regra dos votos no Conselho dos Ministros; a definição do número de comissários; e a extensão das áreas de decisão por maioria.

III.5 – Tratado de Nice (2001)

O Tratado de Nice foi assinado no início do século XXI, em 2001, após adaptações dos E-M em dezembro de 2000, na França. Passando a vigorar em fevereiro de 2003, o tratado, de forma igual ao ocorrido no Tratado de Amsterdã, também é deficiente no que diz respeito à reforma das principais instituições. Ele tentou resolver os problemas associados aos alargamentos que não foram resolvidos em 1997: da ponderação dos votos no Conselho; e da extensão das áreas de decisão por maioria qualificada.

As regras de votação do Conselho tornaram-se mais complexas; houve poucas mudanças no que se refere à quantidade de comissários (um por país), além da manutenção do processo de *decision-making* no Banco Central Europeu (BCE).

III.6 – Tratado Constitucional (2004)

Sofrendo algumas alterações em 18 de julho de 2004, em Bruxelas, capital da Bélgica, o Tratado Constitucional foi assinado em 29 de outubro de 2004 em Roma, capital italiana. Simplifica algumas regras de decisão do Conselho, aumenta o campo da decisão por maioria e estabelece uma Constituição para a Europa. Ocorre após proposta inicial da Convenção Europeia (2003). Além disso, ele substitui em um documento único todos os tratados existentes (exceto o Tratado Euratom), consolida, portanto, cinquenta anos de tratados europeus.

O Tratado inclui a Carta dos Direitos Fundamentais e reforça a componente política da integração, porém foi rejeitado por França e Holanda.

III.7 – Tratado de Lisboa (2007)

Foi assinado na capital portuguesa, Lisboa, em 13 de dezembro de 2007. Uma característica interessante é que o Tratado de Lisboa é o resultado final do Tratado Constitucional, não constituindo um documento substancialmente distinto do mesmo. No entanto, não existe uma grande dedicação à integração política. Entra em vigor 01 de dezembro de 2009, ainda que a data prevista fosse em 01 de janeiro do mesmo ano.

Até o Tratado de Lisboa não existia uma definição propriamente específica nos tratados acerca de cada matéria e a quem correspondia suas respectivas competências, o que ratifica uma evolução deste último tratado. Sempre ficava pouco claro a linha de divisão entre os poderes, que costumava ter que lidar entre o conflito de interesses dos E-M e da UE, ou mesmo entre as instituições da UE.

Além disso, o Tratado de Lisboa elimina a estrutura dos “pilares” do Tratado de Maastricht, mas mantém as políticas do segundo pilar como essencialmente intergovernamentais.

CAPÍTULO IV – A UNIÃO EUROPEIA: INSTITUIÇÕES

O andamento da integração na Europa, pode-se dizer, dependia da conjuntura econômica internacional e o desejo político dos governos dos E-M. O desenvolvimento, portanto, deu-se pelo alargamento do bloco econômico (aumentos de E-M) e pelo aprofundamento das relações.

Sendo assim, a constituição de uma União Europeia trouxe consigo a necessidade da formalização e criação de uma série de organismos, cargos e documentos que tinham em conta a institucionalização das regras e das organizações. Dessa forma, e com algumas alterações associadas à assinatura de novos tratados e/ou acordos, criou-se o Conselho Europeu, o Conselho da União Europeia, a Comissão Europeia, o Parlamento Europeu e o Tribunal Europeu de Justiça.

Segundo Fiani(2011), a forma como o sistema econômico funciona, e como as instituições ajudam a organizá-lo, indica como esse sistema pode se desenvolver. Dessa forma, visando promover a cooperação e reduzir os conflitos, de forma a aumentar a coordenação entre as atividades econômicas e entre os agentes, e reduzir o desperdício, as sociedades elaboram regras (suas instituições).

Nas palavras de Granato & Oddoni (2008):

“Necesariamente, la organización de la economía debe crear un espacio acorde con la importancia de sus intereses para favorecer, a su vez, la creación de nuevas políticas económicas en el nivel de la integración. Esta nueva forma de hacer política económica debe crear para sí una serie de instituciones de orden intergubernamental para poder concretar sus efectos en el plano social.”

Muito associados à questão legislativa da comunidade, assim como às questões de direito, justiça e deveres, essas instituições têm funções distintas e, muitas vezes, apresentam uma hierarquia entre si; o processo legislativo, por exemplo, inicia-se com proposta da Comissão apresentada ao Conselho para aprovação, sendo em, muitos casos, necessária a aprovação do Parlamento.

O processo legislativo pode-se dar também por consulta, “*assent*” e cooperação.

Tabela 5: O processo legislativo na União Europeia.

Processo Legislativo	Característica	Usos
Co-decisão	Adoção pelo PE (maioria simples) e pelo Conselho (maioria qualificada)	Abrangência de cerca de 80% da legislação
Consulta	PE emite opinião antes de o Conselho adotar uma proposta da Comissão	Acordos de fixação de preços no âmbito da PAC
<i>Assent</i>	PE pode vetar, mas não alterar uma proposta da Comissão adotada pelo Conselho	Alargamentos, acordos internacionais, coordenação de fundos estruturais
Cooperação	Semelhante À co-decisão, mas com poder menos claro do PE	-

Fonte: Elaboração própria com base em Baldwin & Wyplosz (2006)

IV.1 – Conselho Europeu

O Conselho é composto pelos Chefes de Estado (presidente ou primeiro-ministro) de cada E-M e pelo presidente da Comissão Europeia (sem direito a voto). Trata-se da instituição mais influente devido a sua composição, que define as linhas de evolução da UE e suas políticas; e estabelece os compromissos finais nas matérias mais sensíveis (reforma das principais políticas, perspectivas financeiras plurianuais, alargamentos etc).

Reúne-se pelo menos duas vezes ao ano (junho e dezembro) e com mais frequência quando a UE enfrenta problemas políticos significativos. Em termos do processo legislativo, o Conselho não tem um papel formal, apesar de ter sua importância decisiva.

O Tratado Constitucional de 2004 acabou com as presidências rotativas, propôs a integração formal do Conselho Europeu na estrutura institucional da UE e introduziu a figura do “Presidente do Conselho Europeu”. Tais propostas foram consagradas no Tratado de Lisboa.

IV.2 – Conselho da União Europeia

Também conhecido pelo antigo nome “Conselho de Ministros”, é frequentemente designado por “Conselho”, o que gera confusão entre o Conselho da União Europeia e o Conselho Europeu – não correspondem à mesma instituição.

É composto por um representante de cada E-M, ou seja, pelo ministro de cada E-M responsável pela área em discussão. O Conselho da União Europeia representa os interesses

dos E-M. Há diversos conselhos temáticos referentes aos assuntos específicos, a exemplo do EcoFin (questões orçamentais e financeiras), Conselho da Agricultura, Conselho dos Assuntos Gerais etc.

É o principal órgão de decisão e autoridade legislativa final da UE, cuja função principal é a adoção de determinações da UE referentes às medidas necessárias para implementação dos tratados e às medidas relativas ao orçamento da UE e aos acordos internacionais que envolvam a UE.

O Conselho tem como funções, também, coordenar as políticas econômicas dos E-M no contexto da UEM e toma decisões no âmbito da PESC e da cooperação judicial e criminal. A presidência é rotativa, por períodos de seis meses e a regra de tomada de decisão dá-se por unanimidade – assuntos mais importantes – ou por maioria qualificada – demais (correspondem a aproximadamente 80% das decisões do Conselho).

IV.3 – Comissão Europeia

Composta por vinte e sete comissários que têm mandato de cinco anos e pelo presidente, que é designado pelo Conselho por unanimidade e sujeito à aprovação do Parlamento, a Comissão Europeia como um todo está sujeita à aprovação do Parlamento Europeu, órgão perante o qual responde e que pode demití-la via moção de censura – proposta parlamentar da oposição que visa a derrubá-la. Os comissários não atuam como representante dos E-M, mas como representantes do interesse europeu.

Antes do Tratado de Nice, cada país tinha direito a um comissário e os cinco maiores a dois. O Tratado Constitucional, se viesse a entrar em vigor, propunha que o número de comissários a partir de 2014 deveria ser igual a 2/3 do número de E-M (com rotação igual), com um desses comissários vindo a ser o Ministro dos Negócios Estrangeiros da UE. O Tratado de Lisboa retoma estas propostas, embora tenha alterado o nome do cargo para Alto Representante para os Assuntos Externos.

Destaca-se que, recentemente e no quadro da repetição de um referendo na Irlanda, manteve-se a indicação de um comissário por país.

As funções da Comissão são propor legislação ao Conselho e ao Parlamento; implementar e administrar as políticas da UE; vigiar o cumprimento dos normativos

comunitários (“guardião dos tratados”); e representar a UE em algumas negociações internacionais.

As decisões são tomadas, em princípio, por maioria simples e, geralmente, por consenso.

IV.4 – Parlamento Europeu

Composto por eurodeputados diretamente eleitos pelos cidadãos dos E-M, atualmente em número de 736 (com o Tratado de Lisboa, 751 – já houve alteração para 754), o Parlamento representa os interesses dos cidadãos europeus.

O número de eurodeputados dos E-M varia com o tamanho da população, embora de forma não proporcional – mínimo de cinco e máximo de noventa e nove. Ainda que sejam escolhidos em eleições nacionais, através de partidos políticos nacionais, os eurodeputados agrupam-se no Parlamento por famílias políticas. Atualmente, cerca de 2/3 pertencem ao Partido Popular Europeu (PPE) e ao Partido Socialista Europeu (PSE).

As reuniões do PE acontecem em Estrasburgo, onde fica a sua sede, e em Bruxelas. As funções são controlar as outras instituições da UE, especialmente a Comissão; possui poder legislativo em diversas matérias, partilhado com o Conselho; os maiores poderes têm a ver com a aprovação e destituição da Comissão e com o orçamento da UE. O PE e o Conselho caracterizam-se por serem os principais controles democráticos das atividades da UE.

Houve poucas alterações com o Tratado de Lisboa, já que atualmente o “procedimento legislativo ordinário”; com o tratado haverá expansão da co-decisão a quase todos os assuntos, além de alterações no número de eurodeputados.

Cabe destacar que na prática, no entanto, as eleições para o PE têm sido dominadas pelas tradicionais divergências entre esquerda e direita e por assuntos puramente locais, em vez de questões europeias.

IV.5 – Tribunal Europeu de Justiça

É composto por um juiz para cada E-M e que tem mandato de seis anos. Localizado em Luxemburgo, o TEJ tem suas decisões tomadas por maioria e é a mais elevada autoridade

associada à aplicação do direito comunitário, ou seja, suas decisões são finais. O Tribunal assume um papel muito significativo na consolidação do sistema jurídico europeu.

Suas principais funções correspondem à interpretação das “leis” da EU; dirimir disputas entre os E-Ms, entre a UE e os E-M, entre as instituições da EU e entre os agentes individuais e a UE.

Tabela 6: As instituições da União Europeia.

Instituição	Nº de membros	Representação	Decision making
Conselho Europeu	1 chefe de Estado de cada E-M + Presidente da Comissão	propõe leis	-
Conselho da União Europeia	1 representante de cada E-M	interesses dos E-Ms	unanimidade e maioria qualificada
Comissão Europeia	1 comissário de cada E-M + Presidente	interesses da EU	maioria simples*
Parlamento Europeu	754 eurodeputados	interesses do cidadão europeu	-
Tribunal Europeu de Justiça	1 juiz de cada E-M	direito comunitário	maioria simples

Fonte: Elaboração própria com base em Baldwin & Wyplosz (2006); * em princípio, pois geralmente ocorre por consenso.

CAPÍTULO V – A UNIÃO EUROPEIA: ORÇAMENTO

O orçamento da UE financia as políticas comuns nela existentes e o funcionamento e regularização das instituições comunitárias.

Ainda tem uma dimensão muito limitada, o que pode ser claramente percebido através da informação de que, em 2009, seu montante era de 133,8 bilhões de euros, apenas cerca de 1% do PIB da União.

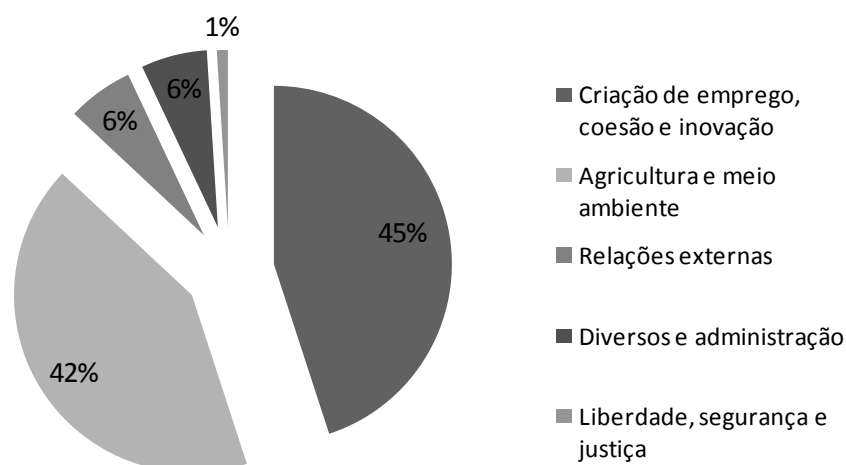
O orçamento é definido anualmente, levando em consideração um acordo de médio prazo entre as prioridades de despesa – e origem dos fundos – o que permite reduzir as eventuais disputas anuais entre países e instituições. Além disso, deve haver um “orçamento equilibrado”, ou seja, as receitas devem cobrir as despesas.

O processo orçamentário inicia-se com uma proposta da Comissão que é apresentada ao Conselho para que faça as devidas alterações e, por fim, a aprovação. Depois disso, a proposta é enviada ao Parlamento, que também tem algum poder de alteração (embora não possa alterar as “despesas compulsórias”), sobretudo no que tem relação à PAC (que corresponde a cerca de 40% do total).

Após duas leituras, uma por parte do Conselho e outra por parte do Parlamento, este aprova a versão final, que será assinada por seu presidente.

VI.1 – Despesas

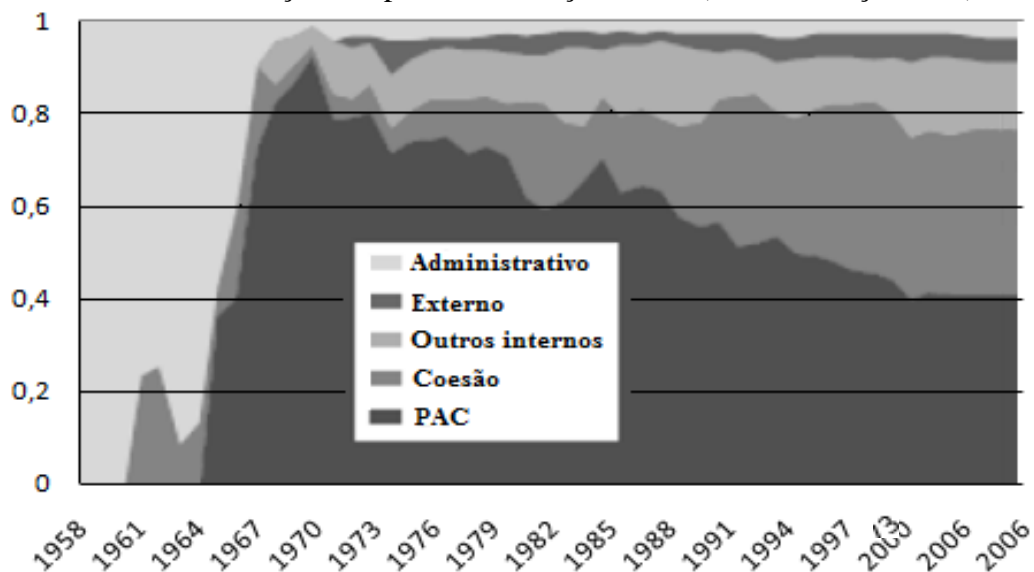
A maior parte das despesas relaciona-se com Criação de Emprego, Coesão e Inovação (45%), seguidas das despesas com Agricultura e Meio Ambiente (42%); Despesas Administrativas (6%); Relações Externas (6%); e com Liberdade, Segurança e Justiça (1%) compõe o restante dos gastos.

Gráfico 1: Despesas da União Europeia, 2009 (em %).

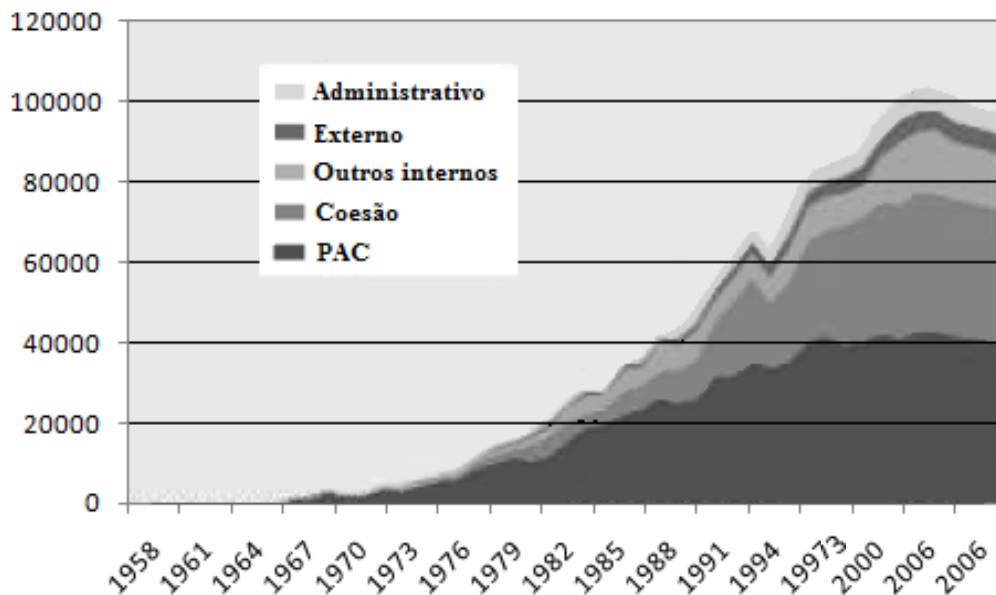
Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat*, Comissão Europeia, 2010.

Segundo Baldwin & Wyplosz (2006), boa parte do peso está associado a PAC, o que é uma tendência histórica desde 1965, tendo chegado a atingir 92% das despesas em 1970. Esse marco histórico é algo muito discutido ainda hoje. As ações estruturais (fundos estruturais e fundos de coesão) são as que têm maiores despesas associadas. É interessante notar que, somadas às despesas com a PAC, correspondem a entre 80% e 85% do orçamento comunitária (existindo um trade-off entre os mesmos). Por outro lado, os gastos com outras políticas internas têm vindo a se acentuar ultimamente.

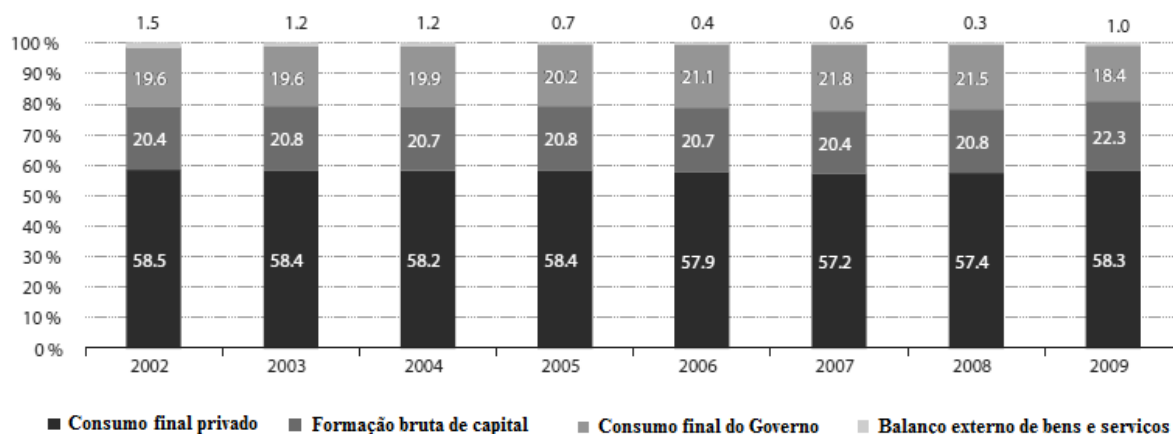
A ação externa pesa cerca de 6% do orçamento, entre a qual podemos destacar assistência humanitária, auxílio ao processo de paz no Oriente Médio, reconstrução de Kosovo, PESC etc. Já os gastos com o funcionamento das instituições (administrativos) envolvem pouco menos de 6% no total.

Gráfico 2: Evolução das prioridades orçamentais (em % do orçamento).

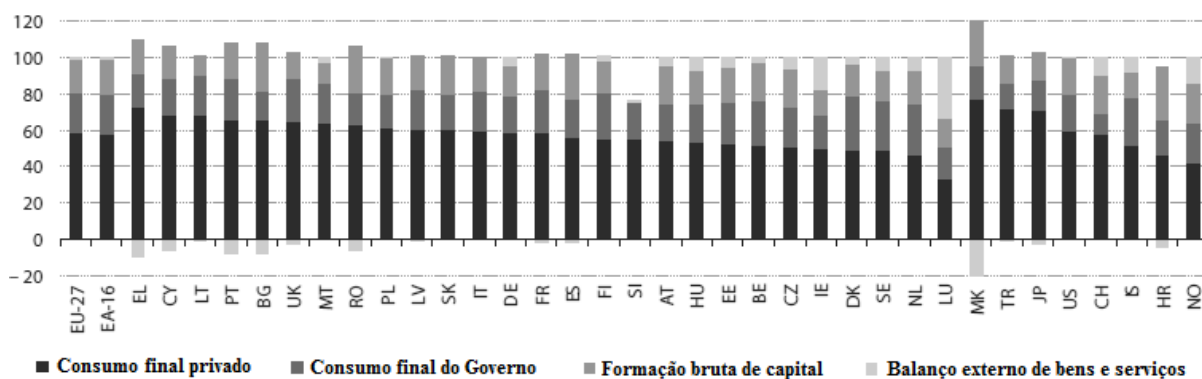
Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat: The Community Budget - The Facts in figures*, European Commission, 2007.

Gráfico 3: Evolução das despesas orçamentais (em milhões de euros).

Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat: The Community Budget - The Facts in figures*, European Commission, 2007.

Gráfico 4: Principais despesas da UE, 2009 (% do PIB).

Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat*: European economic statistics, European Commission, 2010.

Gráfico 5: Principais componentes do gasto por país, 2009 (% do PIB).

Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat*: European economic statistics, European Commission, 2010.

Como se pode perceber pela análise dos gráficos acima, as principais despesas da UE são, historicamente, as relacionadas com o consumo finais privado (aproximadamente 60% do PIB), seguidos pelo gasto em investimento (em torno de 21% do PIB) e pelo consumo final do Governo (cerca de 20% do PIB). Avaliando o caso de cada país da UE-27 separadamente, temos que não são grandes variações com relação à média.

VI.1 – Receitas

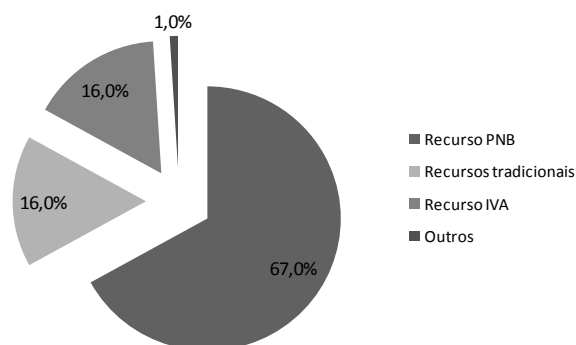
O orçamento era financiado até 1970 por contribuições anuais dos E-M, quando foi criado o sistema de recursos próprios da União, envolvendo os “recursos tradicionais”, recurso IVA e o recurso PNB.

Tabela 7: Fontes de receita do orçamento comunitário europeu.

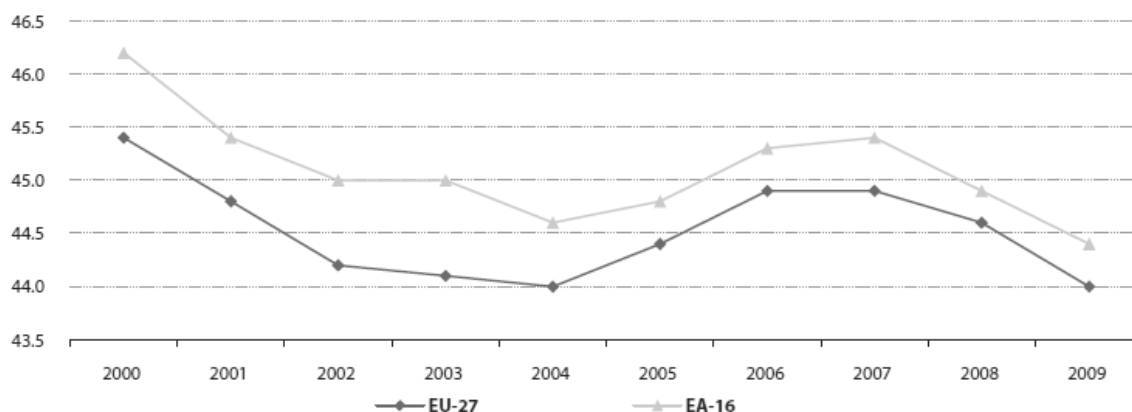
Tipo de recurso	Característica	Importância
"Recursos próprios"	Direitos aduaneiros e direitos agrícolas*	Perderam a importância com as reduções tarifárias da OMC, acordos comerciais
Recurso IVA	Representa uma % do IVA cobrada em cada E-M	A % tem variado (0,5% desde 2004) e tende a decrescer nos próximos anos
Recurso PNB	Cálculo residual	Principal fonte de financiamento

Fonte: Elaboração própria com base em Baldwin & Wyplosz (2006); * tarifas cobradas sobre importações de bens agrícolas de Estados não membros

Há uma longa discussão acerca do aumento das fontes de recursos próprios. Sendo assim, busca-se reduzir a “dependência nacional” do orçamento comunitário e dar conta das novas despesas e desafios.

Gráfico 6: Fontes de receita da União Europeia, 2008 (em %).

Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat: The Community Budget - The Facts in figures*, European Commission, 2010.

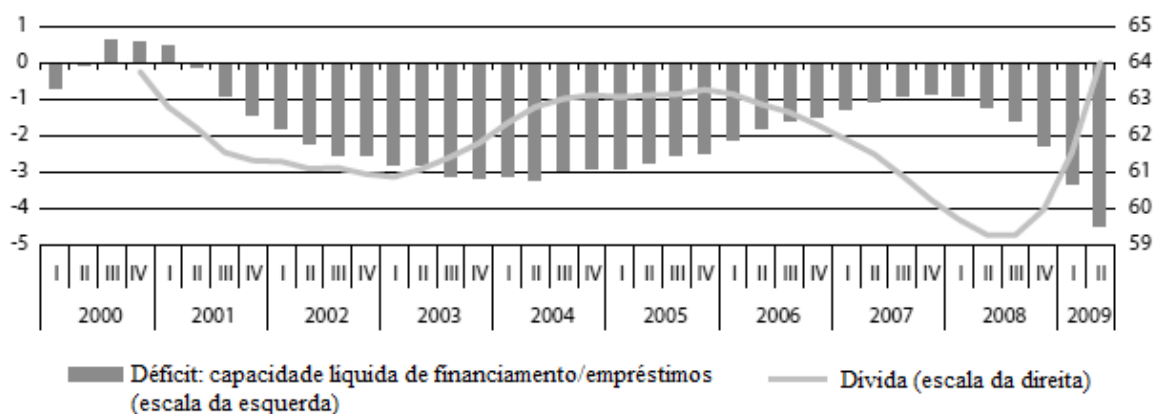
Gráfico 7: Receita total do Governo, 2000-2009 (% do PIB)

Fonte: Eurostat (gov_a_main)

Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat: European economic statistics*, European Commission, 2010.

Após a análise do gráfico, percebe-se que a receita total do Governo (E-Ms que fazem parte da UE) flutua em torno de 46.5% e 44.0% do PIB. Desde a crise de 2007, no entanto, esta vem caindo e alcançou, em 2009, o mínimo histórico de 2004 (44.0%).

Gráfico 8: Déficit e dívida do Governo, média móvel de quatro trimestres, UE-27 (% do PIB).



Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat: Europe in figures*, European Commission, 2010.

Após uma análise detalhada do histórico das receitas e despesas da UE-27 no agregado e entre seus E-M, chegamos à conclusão de que o déficit do Governo flutua em torno de 3% do PIB (limite permitido), apresentando redução desde 2003, mas com forte aumento com crise de 2007/2008. A dívida governamental, igualmente, teve pico em 2008, chegando a quase 5% do PIB. No entanto, vem decrescendo com as políticas e ações tomadas na UE, o que, já em meados de 2009, levou a mesma quase a zero.

CAPÍTULO VI – VANTAGENS DA INTEGRAÇÃO

A integração econômica está associada a uma série de vantagens, associadas a ganhos políticos, institucionais, organizacionais, econômicos, de cooperação e mesmo culturais. Conforme afirma Spota (1999):

“Las uniones o integraciones exitosas o en formación parten de un común denominador indudable. Son siempre regiones geográficas que tienden a borrar fronteras y a unir economías, finanzas y tecnologías. Y, además, cuando se pueda legislaciones, jurisdicciones y competencias judiciales. Y, por fin, cuando las circunstancias unificar decisiones políticas y crear un centro de poder legislativo y ejecutivo, además del mentado judicial. Los primeros de todos esos objetivos son siempre económicos. Tratan de lograr un mercado de consumo, sobre la base de la libre circulación de productos dentro de los límites geográficos de la comunidad”.

Em termos da adesão de uma moeda comum, se feita por muitos membros na UE, por exemplo, levaria a uma elevação do benefício do uso de uma moeda comum (Kiyotaki & Wright (1989)). Por outro lado, se ocorrer aumento das dívidas públicas nacionais, teremos provavelmente uma subida das taxas de juros dos títulos públicos, crises bancárias ou mesmo Políticas Fiscais mais restritivas com vistas a financiar transferências para governos ilíquidos ou insolventes [Goodhart (1997) e Bovenberg, Kremers & Masson (1990)].

Atrelado às questões econômicas, focado nas questões fiscais, a teoria do federalismo fiscal permite um enquadramento analítico para análise das vantagens e desvantagens da atribuição de competências à UE ou a níveis inferiores de grupo. Segundo essa teoria, três fatores seriam favoráveis à descentralização, quais sejam a diversidade e vantagens locais de informação – autoridades locais as têm a mais baixo custo; o controle democrático – limitação do poder dos políticos com mecanismos de controle e sustenta o princípio da subsidiariedade; e a concorrência jurisdicional – pressão eleitoral sobre os decisores. Por outro lado, existem dois fatores que incentivam à centralização, ou seja, a existência de economias de escala e a ocorrência de efeitos spillover – efeitos externos.

Percebe-se assim, que existem razões, ou melhor, princípios orientadores que levam ou não à integração/coordenação de políticas. De qualquer maneira, o princípio da subsidiariedade é sempre uma boa ideia, sobretudo por afetar a competência ao mais baixo nível praticado.

Na prática, as políticas dos Três Pilares também apresentam justificativas e facilidades para uma maior ou menor integração. No 1º pilar existem grandes possibilidades de efeitos *spillovers*, já que a diversidade de preferências não é tão elevada e as políticas comuns tendem a se beneficiar de significativas economias de escala. Há, portanto, grandes razões para a centralização. Já as políticas incluídas no 2º pilar são caracterizadas por enormes possibilidades de economias de escala, porém por enormes distinções entre as preferências nacionais. Sendo assim, a cooperação é preferida à integração. Por fim, as políticas do 3º pilar encontram-se entre ambos os pilares anteriores em termos de razões para a integração.

Tabela 8: Detalhamento dos “3 Pilares” da União Europeia

1º Pilar Comunidades Europeias (CE)	2º Pilar Política Externa e de Segurança Comum (PESC)	3º Pilar Cooperação Policial e Judiciária em Matéria Penal (CPJP)
<ul style="list-style-type: none"> • União alfandegária e Mercado único • Política Agrícola Comum (PAC) • Política Comum de Pesca • Protecção da Concorrência • União Económica e Monetária (UEM) • Cidadania da União • Educação e Cultura • Transportes • Protecção dos Consumidores • Saúde • Investigação Científica • Meio Ambiente • Política Social • Espaço de Liberdade, de Segurança e de Justiça 	<p>Política externa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Força Europeia de Reacção Rápida • Força Policial Europeia • Missões de Petersberg • Direitos Humanos • Democracia • Ajuda Humanitária (ECHO) <p>Política de segurança:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Política Europeia de Segurança e de Defesa (PESD) 	<ul style="list-style-type: none"> • Tráfico de droga e de armas • Terrorismo • Tráfico de Pessoas • Crime Organizado • Corrupção • Eurojust

Fonte: Elaboração própria com bas em Convenção Europeia (<http://european-convention.eu.int>)

A integração em si tem como objetivo aproveitar as oportunidades de aumento da produtividade e da eficiência devido à economia de especialização inter e intra-industrial, derivados de economias de escala ou mesmo de efeitos complementares ou cruzados de disponibilidade de *know-how* (LAVAGNA, 1998).

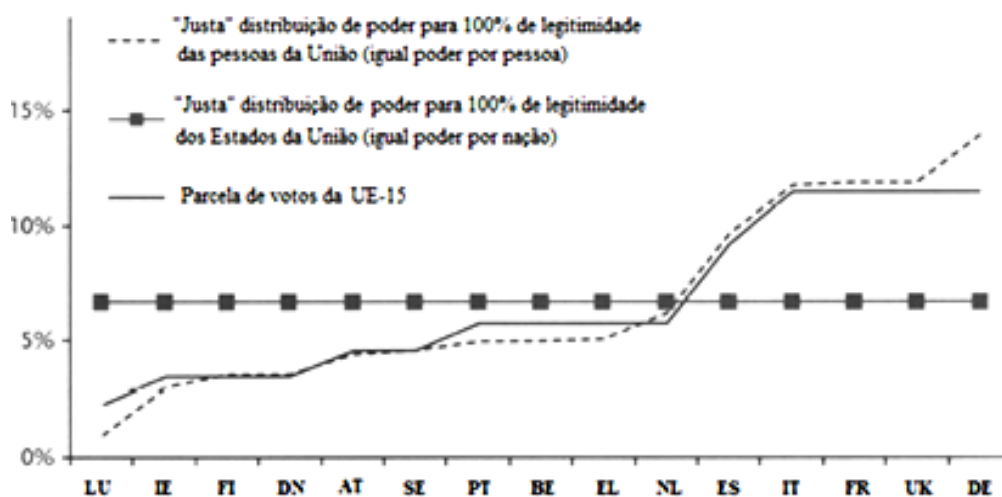
No contexto de uma avaliação econômica do processo da tomada de decisão na UE, “eficiência” significaria “capacidade pra agir”. Sendo assim, poder-se-ia ser avaliada pela “probabilidade de passagem” no Conselho ou pelo grau de possibilidade de surgimento de coligação de bloqueio.

A distribuição de poder entre os E-M traduz-se na capacidade de influenciar nas decisões da UE, ou seja, estar na posição de fazer ou quebrar uma coligação vitoriosa no Conselho. A medida mais direta e intuitiva de avaliar esse poder seria pelos votos no Conselho, mas pode dar uma visão distorcida do real poder de cada E-M, já que o “poder” depende de uma relação entre o número de votos e o limite para a maioria.

A constatação dessa característica levou ao desenvolvimento de vários índices de poder mais sofisticados, a exemplo do Índice Normalizado de Banzhaf (Normalised Banzhaf Index - NBI). Nele, o grau de poder do país A deve ser avaliado em função do número de coligações que só se tornam vitoriosas se A aderir – ou o número de coligações que deixam de ser vitoriosas de A abandoná-la.

No entanto, vale ressaltar que, curiosamente, para a UE-15, o NBI para cada E-M é muito próximo à simples percentagem de votos. Em termos da legitimidade, o princípio mais natural é o de igual poder entre os cidadãos. No caso da UE, a medida de legitimidade complica-se, pois há um duplo “tipo de cidadão”, ou seja, a pessoa e o Estado. E é justamente por essa razão que o cálculo torna-se complicado, pois a população varia a depender do E-M

Gráfico 9: Legitimidade na UE-15 (em %).



Fonte: Elaboração própria com base em Baldwin & Wyplosz, 2004.

Segundo Granato & Oddone (2008), a integração em blocos econômicos deve oferecer, no mínimo, três benefícios que são considerados chaves para as economias nacionais. Seriam, portanto, ganhos associados à economia de escala; especialização intra-industrial e intra-produto; e ao desenvolvimento tecnológico.

CAPÍTULO VII – RUMO AO EURO

Em meados da década de 1980 houve um relançamento do ideal europeu, além da assinatura do Livro Branco sobre o Mercado Interno. Em 1986, o AUE, a consagração do mercado único (1993) e os avanços em outras áreas; o Relatório Cecchini (1988), seguidos em 1989 pelo Plano Delors e pelos primeiros contornos da UEM europeia indicavam o ressurgimento da integração.

Para ratificar essa onda de avanços, já em 1990, vimos o Relatório Emerson – custos e benefícios da UEM europeia – e, em 1991, o Tratado de Maastricht, a consagração institucional e a definição dos contornos da UEM.

No tratado de Maastricht havia o objetivo de substituição das moedas nacionais por uma moeda única, emitida por um Sistema Europeu de Bancos Centrais (SEBC), constituído pelo Banco Central Europeu e pelos Bancos Centrais Nacionais. No tratado:

Art. 1: objetivo principal do SEBC é a manutenção da estabilidade dos preços, sendo que, sem prejuízo deste objetivo, pode apoiar as políticas econômicas da Comunidade, no sentido de se atingirem os objetivos desta;

Art. 2: os objetivos da UE são um elevado nível de emprego e um crescimento sustentável não inflacionário.

Sendo assim, a prioridade recaía sobre o combate à inflação, seguido do apoio ao crescimento e ao emprego.

Existiam três fases de evolução:

- (i) 01/07/1990 – 31/12/1993: consolidação do SME; aumento da coordenação das políticas monetárias; e liberalização completa dos movimentos de capitais;
- (ii) 01/01/1994 – 31/12/1996 ou 1998: criação do Instituto Monetário Europeu (IME) – preparação dos instrumentos e procedimentos necessários à passagem a uma política monetária única; definição do quadro administrativo e organizacional do BCE; e reforço dos mecanismos de coordenação das políticas monetárias. Além

disso, previa-se o aperfeiçoamento da independência dos BCs e a adesão de todas as moedas ao Mecanismos de Taxas de Câmbio (MTC) do SME; e

(iii) 01/01/1997 ou 1999: aparecimento do BCE e substituição das moedas nacionais pela moeda única pelos países aderentes.

O final da segunda fase se daria em 1996 se uma maioria dos países cumprisse os critérios de participação e em 1998, caso contrário.

Percebe-se, assim, que houve uma espécie de *step by step* até que as condições necessárias à instauração da moeda única fossem realizadas. Aliado a isso, existiam critérios de acesso/convergência à moeda única. Os E-M deveriam apresentar estabilidade cambial, estabilidade monetária – controle da inflação e taxa de juros de longo prazo, e disciplina orçamental – foco no déficit e dívida públicos (esses critérios de convergência fiscal se relacionavam à necessidade de convergência nominal entre as economias).

Naquela época, e dada a evidência histórica, era plausível ter uma taxa de crescimento nominal do PIB de 5%, uma taxa de crescimento real do PIB de 3%, ou seja, era permitida uma inflação de aproximadamente 2%. O valor da taxa de crescimento do PIB real derivava da razão entre o investimento público e o PIB em média na UE entre 1974 e 1991 (G/PIB da UE).

Em 1995, na Cimeira de Madrid, houve a consagração definitiva da moeda única. A moeda viria a se chamar “euro” e a terceira fase do processo acabou por iniciar em 01/01/1999. Adicionalmente, houve definição e enquadramento da ação do BCE/SEBC e a preparação da sua legislação começa em 1996. Já a partir de 01/01/1999, a emissão da dívida pública é publicada em euros e a circulação das notas e moedas se dá em 01/01/2002, com substituição das moedas nacionais até julho deste mesmo ano.

Ainda em 1996, houve a aprovação do Pacto de Estabilidade e Crescimento, com o objetivo de promover o equilíbrio das contas públicas no médio prazo – na sequência de pressões alemãs. Em 1998, na sequência de relatórios apresentados pela Comissão sobre a situação dos E-M face aos critérios de convergência decidiu-se os fundadores do euro no Conselho Europeu de Bruxelas. Dos quinze E-M da época, apenas quatro ficaram de fora (UK e DK – por opção, EL – por não cumprimento dos critérios; e SE – ambas as razões). No mesmo Conselho, fixam-se as taxas de conversão bilaterais e nomeia-se o primeiro Presidente do BCE, o holandês Willem Frederik Duisenberg (1998-2003).

Em julho de 1998, nasce, portanto, o BCE e já no início de 1999 o euro torna-se a moeda oficial dos onze E-M “selecionados”. Três anos depois, em janeiro de 2002, inicia a circulação de moedas e notas de euro.

VII.1 – O Relatório Emerson (1990)

Segundo Rui Henrique Alves (2000):

“Do ponto de vista estritamente económico, o aparecimento da moeda única aporta inegáveis vantagens ao espaço europeu integrado. Conforme diversos autores têm salientado, na esteira, aliás, do Relatório Emerson (1990), a unificação monetária significa a eliminação da última barreira relevante à livre circulação de bens, serviços e factores, nesse sentido permitindo a conclusão eficiente do Mercado Interno e ampliando os ganhos decorrentes do processo anterior da sua criação.”

Em outras palavras, com base nesse relatório podemos enxergar como resultados da integração monetária (ALVES, 2001).

- (i) Benefícios microeconômicos associados à eficácia e crescimento: ampliação das vantagens econômicas decorrentes do mercado único – eliminação dos custos de conversão das moedas nacionais e do risco cambial intra-área, e aumento das trocas internacionais e garantia da lei do preço único dos bens e serviços transacionados na UE; maior estabilidade, o que leva a um aumento do nível de investimento; melhoria da alocação dos recursos; e aumento da taxa de crescimento econômico;
- (ii) Estabilidade de preços: principal função desempenhada pelo BCE;
- (iii) Finanças públicas: incentivo à disciplina orçamental – proibição da monetização do déficit e critérios de participação; e diminuição dos encargos com a dívida pública nos países com taxas de juros mais elevadas;
- (iv) Sistema monetário internacional: ascensão do euro à categoria de moeda internacional, o que permitiu aos agentes econômicos europeus uma redução substancial com os custos de transação; e possibilidade de redução das reservas internacionais da União; e

(v) Ajustamento em câmbios fixos: associado ao principal custo e ao maior risco da UEM, os E-M não podem alterar as suas taxas de câmbio nominal – redução do grau de autonomia da política econômica e do número de instrumentos de reação a choques específicos.

Vale destacar, no entanto, que a Comissão sugeria que a UEM limitasse a probabilidade de ocorrência de choques específicos ao influenciar o comportamento dos agentes econômicos e ao eliminar algumas categorias de choques – monetários e cambiais.

Segundo o Relatório Emerson, os benefícios globais compensariam largamente os custos, ou seja, com uma menor inflação, taxas de juros mais baixas e eliminação do risco cambial, ter-se-ia um maior nível de investimento e, por consequência, um maior crescimento econômico.

Porém, há uma série de críticas e dúvidas acerca desses resultados, sobretudo devido à assimetria de ciclos econômicos, à probabilidade de ocorrência de choques específicos – perda da taxa de câmbio nominal e grau de flexibilidade da política fiscal – e aos critérios de acesso/participação – convergência nominal *versus* real; prioridades econômicas entre inflação e desemprego; custos da transição; imposição uniforme dos critérios etc.

Questiona-se também a probabilidade de desequilíbrios em termos de objetivos econômicos – PM (Política Monetária) comum *versus* PF (Política Fiscal) nacional; impacto diferenciado no conjunto da União – maior benefício para as economias menores e mais abertas e maiores custos para as economias mais divergentes ao nível estrutural. Segundo Alves (2000), existe um *policy mix* no qual há coexistência de uma unificação em termos de Política Monetária e Cambial, porém associadas a Políticas Fiscais e Orçamentais nacionais.

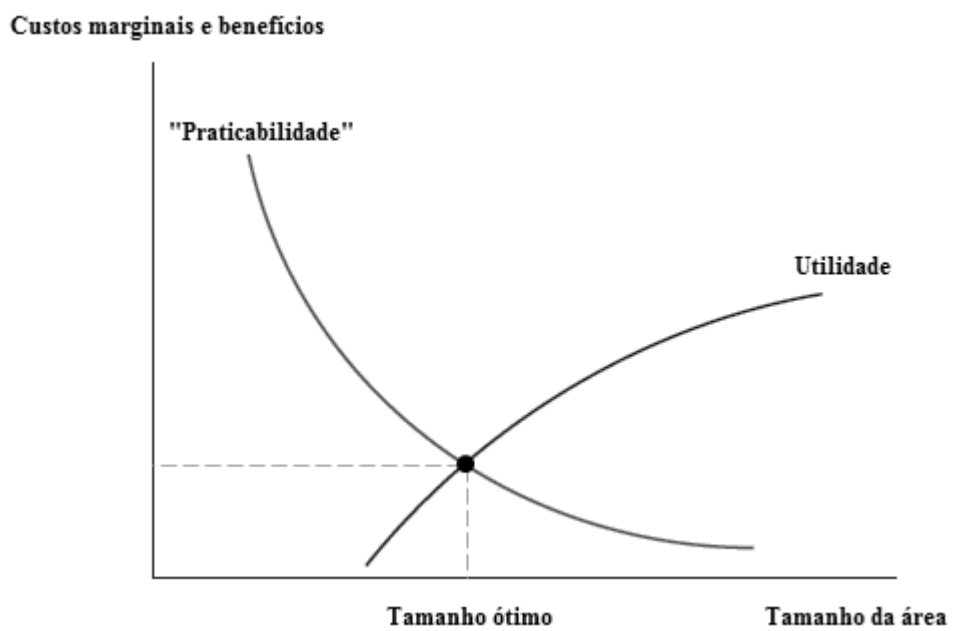
VII.2 – A Teoria das Áreas Monetárias Ótimas (OCA)

A Teoria das Áreas Monetárias Ótimas (OCA – *Optimum Currency Area*) de Mundell (1961) diz que há benefícios e custos na adoção de uma moeda comum na UE. Afirma que a utilidade de uma moeda comum aumenta com a dimensão da área em que ela é usada, ao reduzir mais substancialmente os custos de transação. Porém, à medida que a dimensão aumenta, elevam-se a diversidade em termos políticos, econômicos, sociais, culturais etc.

A existência de uma moeda comum leva à necessidade de um BC único que não vai reagir às condições particulares de cada país, pois tem que pensar em termos agregados, por isso certas decisões podem não ser as melhores se tomarmos para efeito de comparação as respostas dadas pelos BCs nacionais.

O problema da OCA é que a solução envolve necessariamente um *trade-off* entre “praticabilidade” e utilidade. Sendo assim, o ótimo seria o *locus* de encontro dessas duas curvas.

Gráfico 10: Trade-off da Teoria das Áreas Monetárias.



Fonte: Elaboração própria com base em Mundell, 1961.

A OCA parte da ideia de que os benefícios envolvidos sugeririam uma moeda comum a nível mundial, dada a minimização com os custos de transação. No entanto, a existência de uma moeda dessa espécie está atrelada a uma série de outros custos envolvidos.

A existência dos já tratados choques assimétricos faz com que, quando um país A e outro país B partilham de uma moeda comum, ambos sejam afetados, ainda que de formas distintas. Dessa forma, o equilíbrio existente entre a união monetária entre os dois países é alterado e o mesmo ocorre em caso de choque simétrico com efeitos assimétricos. Sendo assim, torna-se extremamente importante estudar a forma de redução de tais efeitos, bem como as formas de reação aos mesmos. É nesse sentido que existem os seis critérios que determinam uma OCA.

Tabela 9: Os critérios para “determinação” de uma OCA.

Critério	Tipo	Característica	Individualidade	Na UE
1	Mobilidade do trabalho (Mundell)	Numa OCA o trabalho move-se facilmente entre os E-M	Limitação da cultura, língua, legislação, segurança social e diferentes qualificações	X
2	Diversificação da produção (Kenen)	Uma OCA é formada por países com estruturas de produção e exportação similares e bastante diversificadas	Reduz ocorrência de choques assimétricos e demais choques	✓
3	Abertura da economia ao exterior (McKinnon)	Uma OCA é formada por economias bastante abertas e que apresentam trocas comerciais fortes entre si	Concorrência leva à igualização da maioria dos preços dos bens	✓
4	Transferências fiscais	Uma OCA é formada por países que concordam na existência de um sistema de transferências que compensa cada um pelos efeitos de choques assimétricos	Transferências atenuam os choques assimétricos e existem no contexto das fronteiras nacionais	X
5	Preferências homogêneas	Uma OCA é formada por países que partilham um vasto consenso sobre o modo de lidar com os choques	Se não ocorrer assim, qualquer atitude do BC levará a países descontentes e será sempre controversa	?
6	Sentimento de partilha de destino comum	Os países que se vêem como partilhando um destino comum aceitam melhor os custos de partilha de uma moeda comum	Uma área monetária sempre sofrerá choques assimétricos ocasionais, que resultam em conflitos de interesse temporários	??

Fonte: Elaboração própria com base em Kenen (1969), McKinnon (1963), Mundell (1961)

Aplicando os critérios ao caso da UE, percebemos que a mesma ainda não pode ser considerada uma OCA (ALVES, 2000). No que se refere ao critério de Mundell (1961), uma

simples comparação internacional ratifica que a mobilidade do trabalho é baixa na Europa, seja intra, seja entre países – devido à questão da língua, cultura e tradições, custo de habitação, sistema de segurança social, saúde etc são diferentes, entre outras razões. O critério de Kenen (1969) é largamente satisfeito e parece explicar bem o porquê de alguns países não aderirem no início ao euro – dada a grande divergência da estrutura produtiva e de comércio externo que havia na altura. No que diz respeito ao critério de McKinnon (1963), este é claramente satisfeito, ou seja, sejam as maiores, sejam as menores economias, todas possuem um alto grau de abertura ao exterior.

Já com relação ao critério de transferências fiscais, a UE não satisfaz o critério, pelo reduzido e concentrado orçamento comunitário (vide Capítulo V). Nos demais critérios, fica difícil afirmar com certeza, mas é possível afirmar que haja algum grau de divergência de preferências, mas em diminuição com o aprofundamento da integração. Além disso, inquéritos de opinião pública revelam que não existe uma grande oposição às instituições comunitárias (exceção da SE e UK). Sendo assim, o critério 5 caminha no sentido de um “sim” e o critério 6, sendo mais duvidoso ainda, parece indicar para um “não” segundo estudiosos do assunto.

A integração monetária está associada a custos e o fato de se renunciar às políticas domésticas deve ser atenuado por uma alta mobilidade do trabalho ou um mecanismo centralizado de transferências fiscais que possam atenuar os efeitos de respostas distorcidas aos choques [Mundell (1961) e Kenen (1969)]. Porém, segundo Eichengreen (1993), ainda que a flexibilidade dos salários reais e a mobilidade do trabalho tenham aumentado com a integração, não atingiram níveis iguais aos observados nos EUA.

Cabe destacar que a delimitação de uma OCA também deve avaliar o trade-off entre a mobilidade do trabalho e o seu tamanho – relação com custos de conversão e de informação. No limite, temos que “The optimum currency area is the world”. (MUNDELL, 1997, p.36). A convergência da inflação e de outras variáveis macroeconômicas, além do grau de simetria dos ciclos econômicos também constituem critérios importantes na avaliação de uma OCA.

Os critérios para a criação de uma Área Monetária Ótima são endógenos e, segundo Frankel e Rose (1996 e 1997), o grau de integração comercial e a simetria dos ciclos econômicos de uma amostra de vinte países em uma determinada série temporal e chegaram à conclusão de que, historicamente, a maior integração tem produzido ciclos econômicos mais sincronizados, ou seja, reduz o gap entre os países – aumenta a correlação dos ciclos

econômicos. Além disso, o aprofundamento da integração comercial levaria a uma redução dos custos com a unificação monetária.

De uma forma geral, e de acordo com estudos de Bayoumi & Eichengreen (1997), uma quantidade significativa de E-M já atende aos requisitos de uma OCA, o que foi reforçado pela ideia de que a probabilidade de que os países constituírem uma OCA é maior *ex post* do que *ex ante*, devido à redução das incertezas cambiais e dos custos de transação. (FRANKEL & ROSE, 1996 e 1997)

Há outras formas de se avaliar os efeitos da integração econômica sobre o comércio entre os E-M e entre os E-M e terceiros, na maioria das vezes baseados em modelos quantitativos – econométricos e/ou estatísticos. O modelo de Equilíbrio Geral Computável – Computable General Equilibrium (CGE) e o Modelo Gravitacional podem ser utilizados para medir os efeitos da integração regional sobre os padrões internacionais de comércio (SPIES, 2008).

Os modelos CGE são tipicamente usados em simulações *ex-ante* para prever o efeito da Política Comercial e refletem a interdependência entre múltiplos setores, domínios e agentes do mercado. No início do século XXI, Panagariya & Duttagupta (2001) utilizaram o modelo CGE para estudar os benefícios da liberalização comercial. Os modelos empíricos gravitacionais, por outro lado, são mais empregados em análises *ex-post* de Políticas Comerciais e usam e desenvolvem equações gravitacionais para capturar os efeitos da criação e desvio de comércio no decorrer do processo da integração europeia. Tinbergen (1962), Pöyhönen (1963) e Linnemann (1966) estão entre os primeiros que aplicaram a equação gravitacional da física ao comércio internacional.

CAPÍTULO VIII – HOJE EM DIA

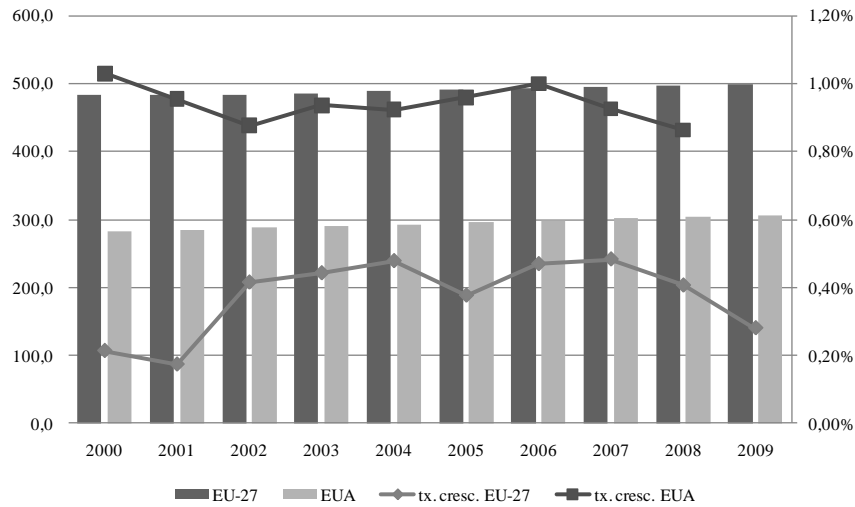
Após a análise histórico-institucional da formação da União Européia, aliada a algum arcabouço quantitativo, pretende-se nesse capítulo mostrar alguns resultados empíricos. Aqui, com base em dados publicados pela própria União em seu *site* oficial de estatísticas, publicações e indicadores, o *Eurostat*, pretende-se fazer um resumo das principais consequências dos temas discutidos até então neste trabalho.

A integração econômica em geral, e, no caso particular, na UE, necessita de *um que*, de um *como* e de um *para que*, segundo Granato e Odonne (2008). Sendo assim, os setores que estão integrados, os mecanismos institucionais e o objetivo que se almeja com a integração são importantes *proxies* que nortearão as análises e nos levarão a chegar a algumas conclusões.

VIII.1 – Alguns resultados

A população da UE-27 tem crescido a uma taxa média de 0.37% desde 2000 e é 66.5% superior à população dos EUA, em média. Em 2009, a população da UE-27 alcançou 499.7 bilhões de habitantes, frente aos 307.0 bilhões de habitantes nos EUA, que apresenta uma taxa de crescimento média de 0.94% no período de 2000 a 2008.

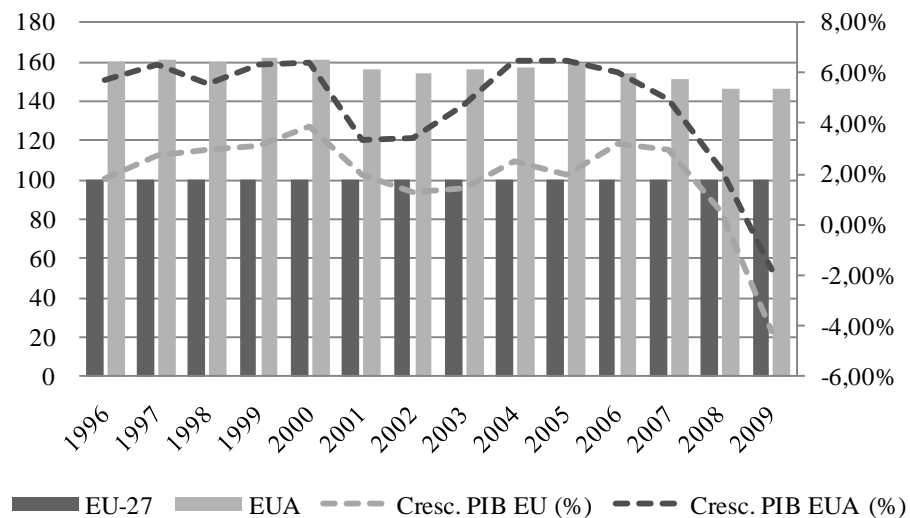
Gráfico 11: População absoluta e taxa de crescimento da população da UE-27 e dos EUA, em 1 de Janeiro, 2000-2009 (em bilhões).



Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat*, 2011.

Entre 1996 a 2009, os EUA tiveram taxas de crescimento do PIB superiores às da UE-27, porém ambas caminharam sempre no mesmo sentido. O gráfico abaixo mostra a taxa de crescimento do PIB dos EUA, tendo como base 100 o PIB da UE-27 no respectivo ano.

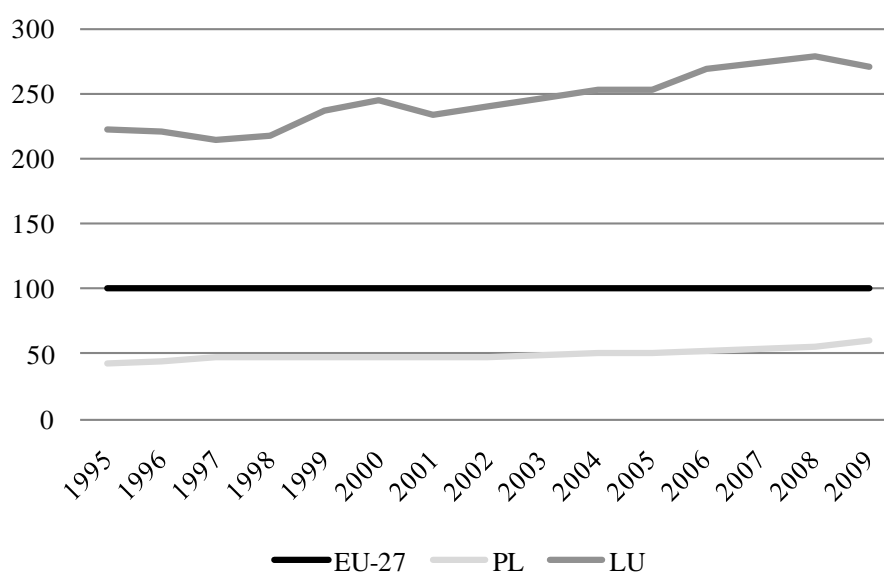
Gráfico 12: PIB relativo e taxa de crescimento do PIB real dos EUA e da EU, em PPP (em %).



Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat*, 2011.

Analisando o PIB per capita da UE-27 em termos dos E-M, percebemos que há grande variação entre os mesmos. Luxemburgo é o E-M que apresenta o maior PIB per capita, cerca de 146%, em média, superior ao PIB per capita da UE-27. Essa realidade contrasta com o PIB per capita da Polônia, E-M que possui o menor PIB per capita, que corresponde, em média, a 50% do PIB per capita da UE-27. Dessa forma, percebemos uma intensa diferença entre o perfil dos E-M da UE-27 que, no limite, tem no PIB per capita de seu E-M mais rico cinco vezes o PIB per capita do seu E-M mais pobre.

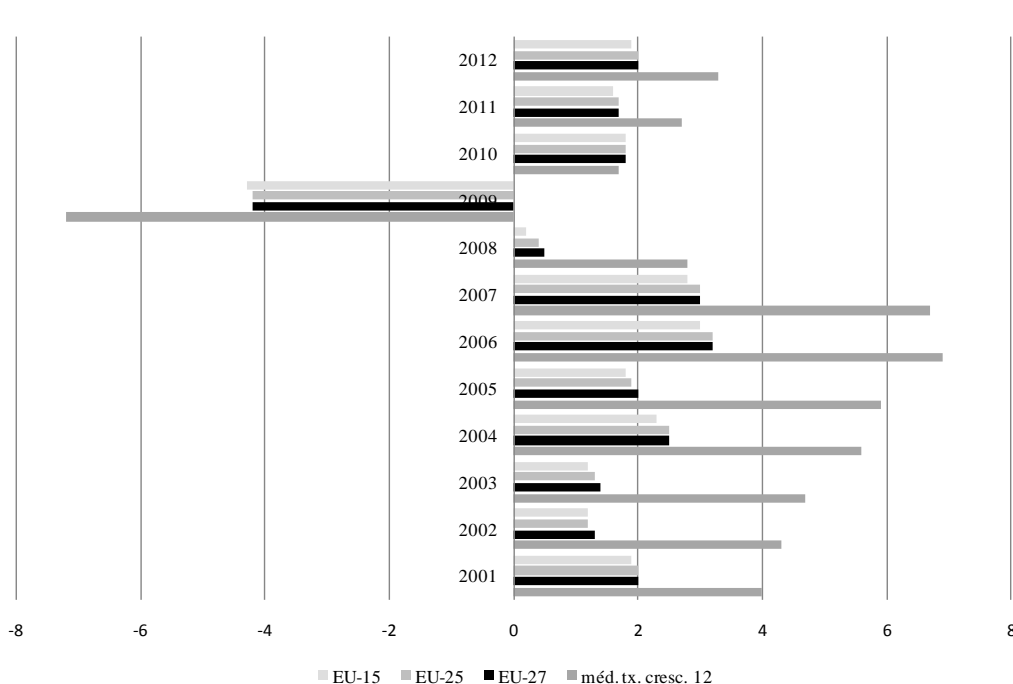
Gráfico 13: Taxa de crescimento do PIB real da LU, PL e UE-27 em PPP, 1995-2009 (em %).



Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat*, 2011.

Comparando-se o PIB na UE com diversos E-M, respectivamente com 15, 25 e 27, e, em seguida, com os últimos doze países que aderiram à união (BG, CY, CZ, EE, HU, LI, LV, MT, PL, RO, SI e SK), percebemos que estes têm uma taxa de crescimento, em média, 3.3 vezes superior à apresentada na UE-15. No entanto, por serem países menores em termos do PIB e da estrutura de comércio, são responsáveis por uma insignificativa parcela de acréscimo na taxa de crescimento do PIB, quando comparamos a UE-15 e a UE-27.

Gráfico 14: Taxa de crescimento do PIB real da UE-15, UE-25, UE-27 e da média dos 12 últimos E-M em PPP, 2001-2012* (em %).



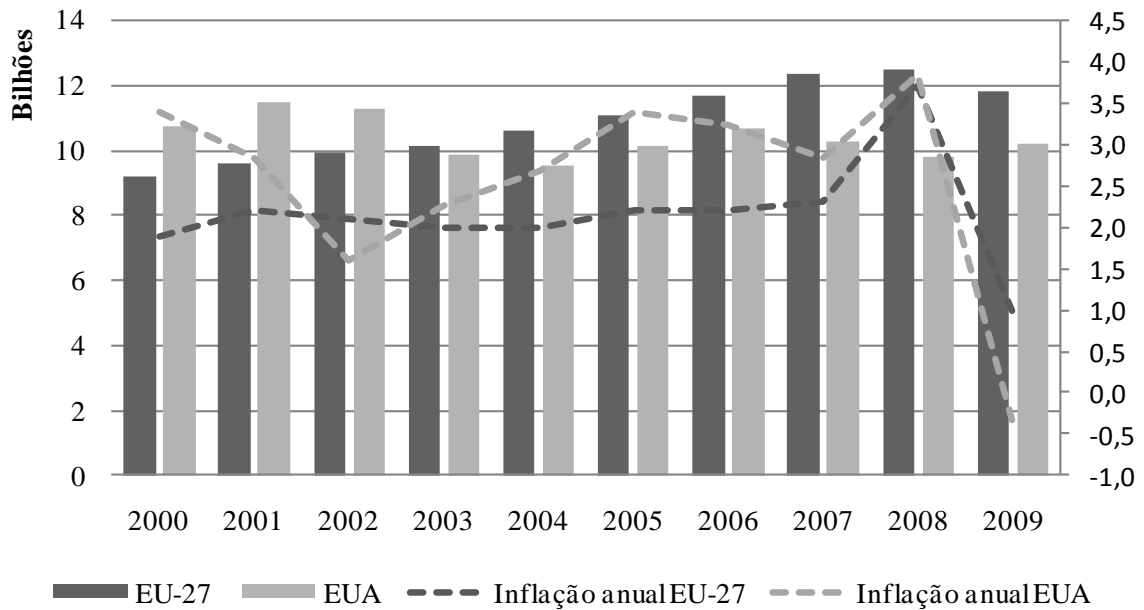
Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat*, 2011. * 2011 e 2012 são valores previsionais da *Eurostat*.

Cabe ressaltar, no entanto, que na contramão da maior taxa de crescimento do PIB real entre os 12 últimos E-Ms da UE, estes são mais fortemente atingidos por choques externos, como no caso da crise de 2007/2008. Percebe-se claramente, portanto, que estes países são mais vulneráveis e dependentes da economia internacional.

O PIB a preços correntes da UE-27 supera o dos EUA em 2003 e, em 2008, é 27.4% superior ao PIB norte-americano. Esse valor cai para 15.5% já em 2009, quando há uma quebra no padrão de crescimento do PIB da UE-27.

A taxa de inflação média anual dos EUA era de 3.4% em 2000 e, em 2009, foi de -0.3% segundo dados da *Inflation Data* (2011). No caso da UE-27, é de 1.9% e 1.0%, respectivamente. Em 2007, com a crise financeira internacional, a taxa média de inflação nos EUA e na UE-27 sobe de 2.9% para 3.9% e 2.3% para 3.7%, respectivamente, e já cai, em 2009, para -0.3% e 1.0%.

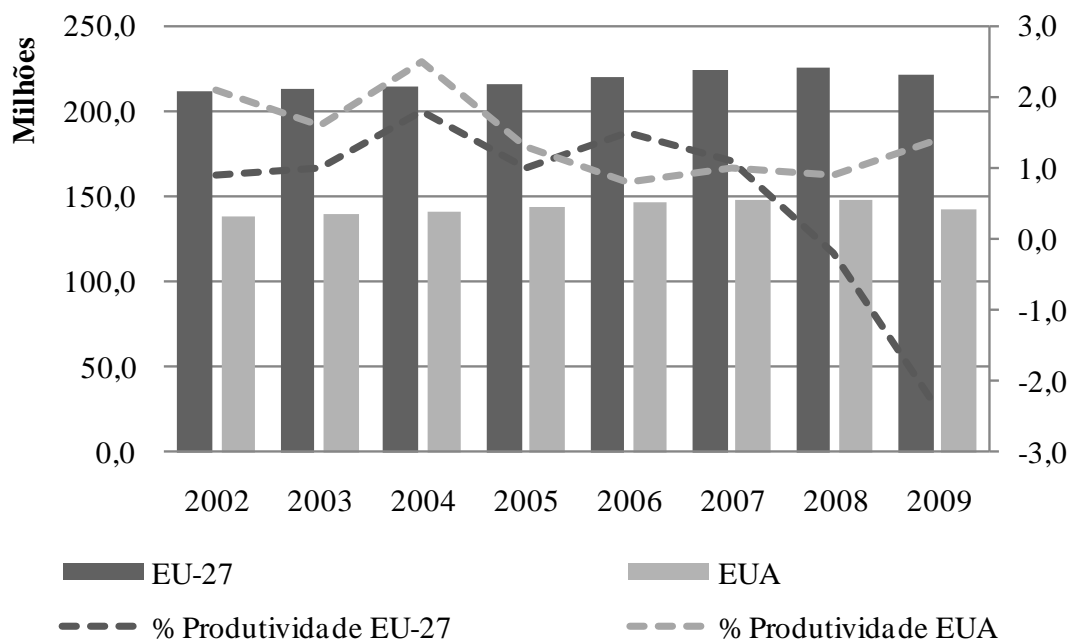
Gráfico 15: PIB a preços correntes e taxa de inflação anual da UE-27 e EUA, 2000-2009 (em bilhões de euros).



Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat* e *Inflation Data*, 2011.

Fazendo-se uma análise normativa, percebemos que na primeira década, a UE parece ter conseguido estabilidade de preços (exceto em 1999 e 2008).

Gráfico 16: Níveis de produtividade do trabalho nos EUA e na UE-27, 2002-2009 (em milhões de trabalhadores).



Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat*, 2011.

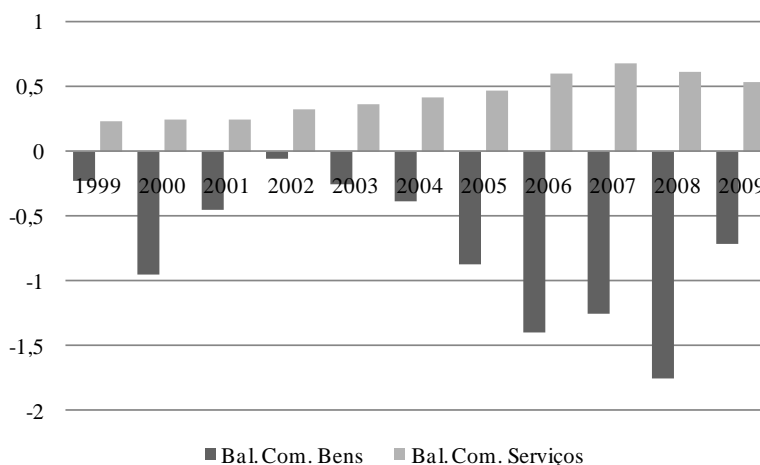
Diante do gráfico acima, vemos que o nível de emprego na UE-27 apresenta leve crescimento desde 2002 e é superior ao dos EUA, em média, 52.3%. A produtividade do trabalho dos EUA, no entanto, é, em média, 40.6% superior a da UE-27.

A taxa de crescimento da produtividade do trabalho na UE-27 vem diminuindo (e a própria taxa de produtividade em 2009) desde 2006 e apresenta forte queda no ano de 2008. Por outro lado, a produtividade da mão-de-obra norte-americana vem se mantendo estável desde aquele ano, apresentando uma leve tendência de crescimento.

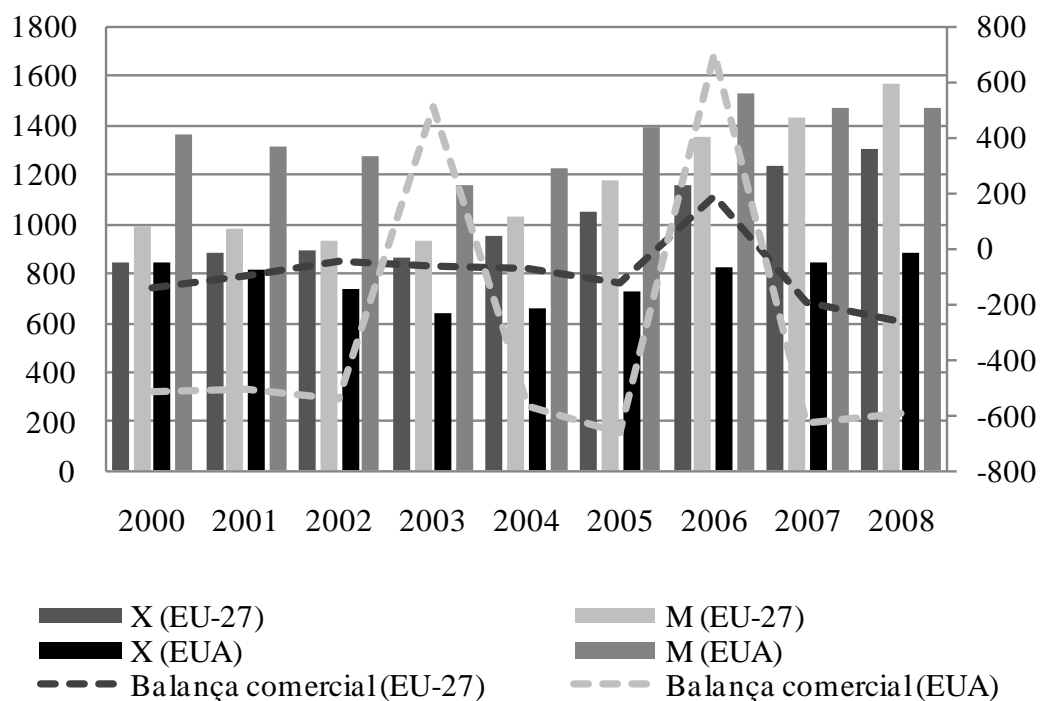
Para a maior parte do período analisado, a taxa de crescimento real do PIB da UE-27 foi significativamente decrescente, quando comparada com o período pré-euro. Embora houvesse uma PM restritiva (papel do BCE), a contribuição das regras de disciplina fiscal, entre outros elementos, contribuam para tal. A maior responsabilidade se deve segundo Alves (2001), à evolução da produtividade do trabalho. Essa questão foi discutida na Agenda de Lisboa (2000) e sua Reforma (2005), que buscaram incentivar a produtividade e a competitividade dos mercados internacionais.

O saldo em conta corrente da UE-27 em termos do PIB tem sido, historicamente, nulo ou pouco negativo, apresentando, desde 2002, um déficit máximo de 2% em 2008. Já a balança comercial apresenta a tradição de ser deficitária em bens e superavitária em serviços.

Gráfico 17: Evolução da variação da Balança Comercial de bens e serviços da UE-27, 1999-2009 (em %).



Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat*, 2011.

Gráfico 18: Balança Comercial da UE-27 e EUA, 2000-2008 (em bilhões de euros).

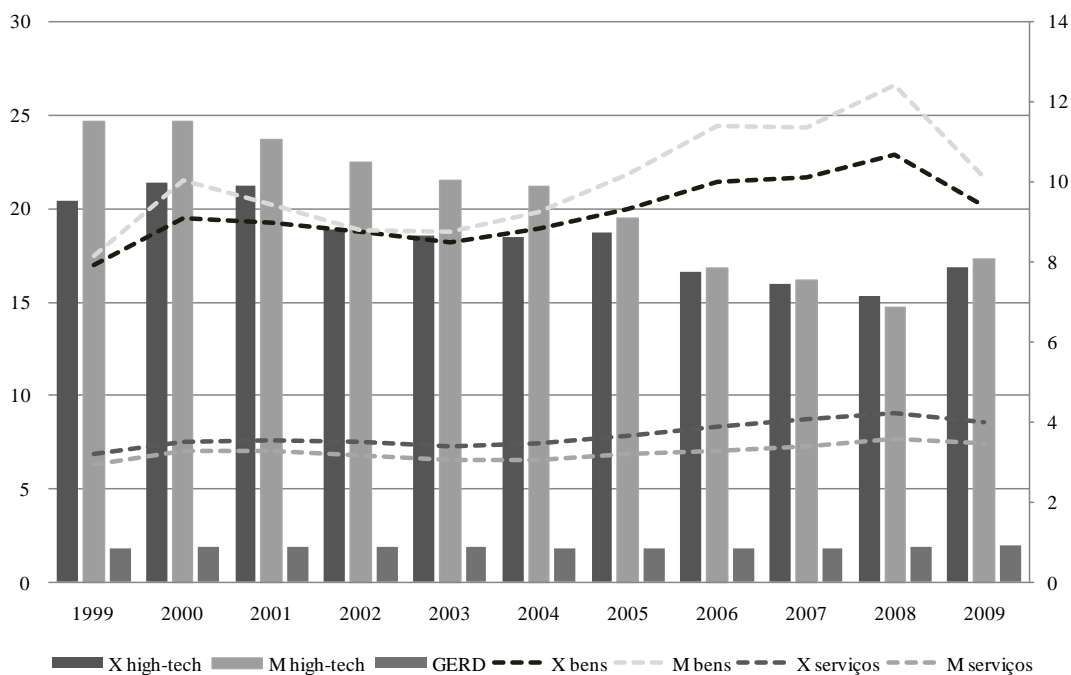
Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat*, 2011.

A balança comercial da UE-27 é historicamente negativa e relativamente estável, apresentando saldo positivo apenas em 2006. Já a balança comercial dos EUA é muito volátil e apresenta déficit máximo em 2005 (cerca de -650 bilhões de euros) e superávit máximo em 2006 (cerca de 650 bilhões de euros). Em ambos os casos, apresentam déficit da balança comercial de 2006 e a 2008.

A balança de bens e serviços possui tendência crescente desde o início do século, mas apresenta queda na balança de bens em 2000, recuperando o fôlego apenas em 2004. Em 2008, com a crise, há uma forte queda na importação e exportação de bens, que é muito mais amena quando avaliada em termos da balança de serviços.

Avaliando os E-Ms que mais contribuem em termos de comércio intra-UE-27, temos que aproximadamente 62.5% são representados por apenas cinco países (BE, DE, FR, IT e NL).

Gráfico 19: Importação e exportação de bens e serviços, gastos com GERD e participação dos produtos de alta tecnologia na UE-27, 1999-2009 (em %).

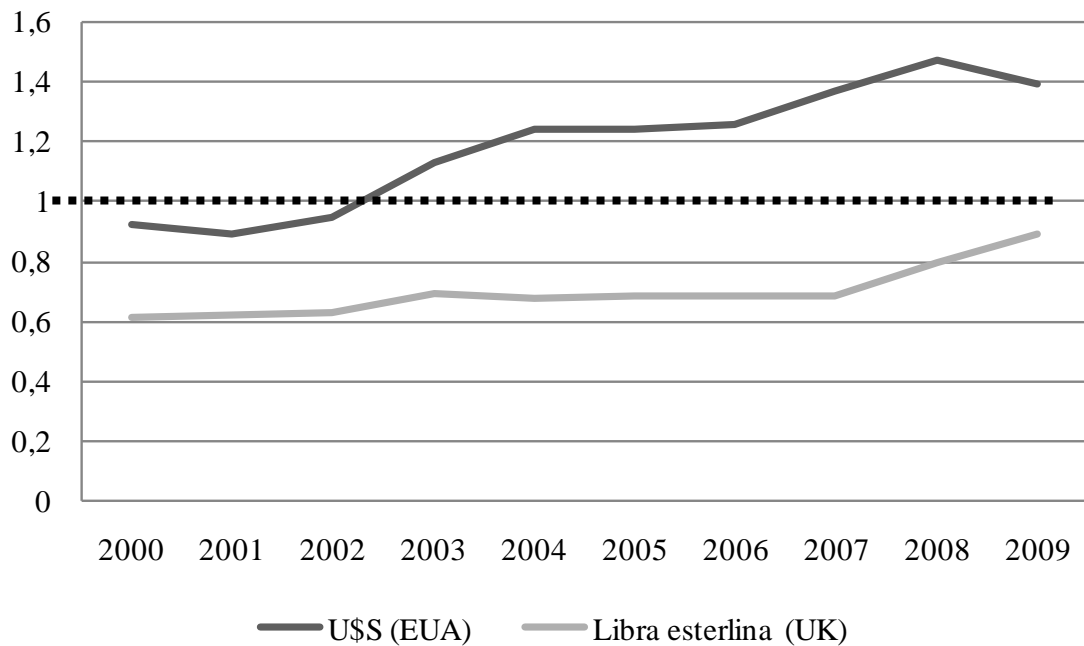


Fonte: Elaboração própria com base em *Eurostat*, 2011.

A importação e a exportação de produtos de alta tecnologia estão apresentadas como porcentagem do total de importação e exportação, respectivamente. Percebe-se, assim, que a importação vem decrescendo, ainda que seja historicamente superior à exportação. As exportações, por sua vez, vêm crescendo em termos absolutos desde 2008, quando superam as importações.

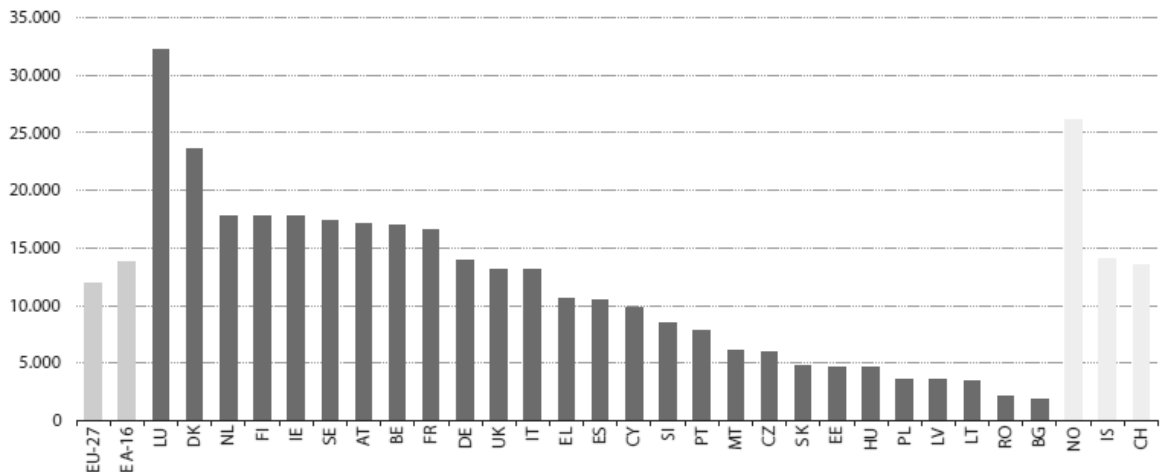
O GERD (*Gross Domestic Expenditure on Research and Development* – Gasto Doméstico em Pesquisa e Desenvolvimento) corresponde a cerca de 1.85% do PIB da UE-27 e apresenta uma trajetória crescente, a exceção dos anos 1996, 2000, 2002, 2003 e 2004. Vale ressaltar, no entanto, que em 2009, o GERD superou 2% do PIB.

O gráfico a seguir mostra que, já na virada de 2002 para 2003, o euro, que surge enquanto moeda importante no sistema monetário internacional ultrapassa o valor do dólar (US\$), mantendo-se sempre acima do valor deste desde então. Em 2008, no entanto, com a crise internacional, temos uma queda de 5.45%, o que rompe com a trajetória crescente que ocorria desde 2001. Igualmente, vale a ideia quando comparamos o euro com a libra esterlina. O euro, no início do século, correspondia a cerca de 60% do valor da libra e, em 2009, já alcança cerca de 90%.

Gráfico 20: Variação do valor do euro frente ao dólar e à libra esterlina, 2000-2009 (em %).

Fonte: Elaboração própria com base em ECB e Eurostat, 2011.

A disciplina orçamental e o *improvement* no crescimento econômico ainda não foram totalmente atingidos.

Gráfico 21: Despesa pública por habitante, 2009 (em euros).

Fonte: Elaboração própria com base em Eurostat: European economic statistics, European Commission, 2010.

De acordo com Fiori *et al* (2008), a União Europeia (UE) não tem um poder central unificado capaz de definir e impor objetivos e prioridades estratégicas aos seus E-Ms, mantendo-se sob o comando militar e o pretorado atômico dos EUA. Atualmente, a UE se transforma numa unidade política fraca, com uma moeda supostamente “forte” e com pouca capacidade de iniciativa estratégica autônoma e unificada no sistema mundial.

Na verdade, de acordo com suas análises, isso constituiria um *estranho paradoxo*, porque foi a Europa que “inventou” os Estados Nacionais, o capitalismo, o sistema mundial e o uso sistemático da competição e da guerra como mecanismos de acumulação de poder e riqueza. Nesse sentido, a Europa estaria cada vez mais dividida entre os projetos estratégicos de seus três principais sócios (a França, a Inglaterra e a Alemanha), com suas alianças cruzadas e flutuantes com os EUA.

No que se refere especificamente à Alemanha, cabe destacar que o país fortaleceu sua posição como maior potência demográfica e econômica do continente, e passou a ter uma política externa independente, centrada nos seus próprios interesses. Essa nova realidade vem abalando os esforços de coordenação e aumentando os conflitos de objetivos entre o país líder e as muitas pequenas economias.

CONCLUSÃO

A teoria do comércio internacional foi considerada fundamental na raiz dos movimentos integracionistas, uma vez que estes estavam associados a ganhos de comércio. Pensava-se que os ganhos eram apenas estáticos, associados à criação, desvio de comércio e alteração dos termos de troca e, posteriormente, aos efeitos dinâmicos de aumento da concorrência, ganhos de escala, além de melhoria e expansão do investimento.

No caso europeu, ainda que a ideia de integração já fosse bastante antiga, o processo só começou de fato no pós-IIIGM. Além disso, os principais fatores que levaram ao avanço do projeto eram políticos. Porém, os maiores ganhos foram os econômicos.

A União Europeia (UE) se desenvolveu via alargamentos e por aprofundamento das relações entre os Estados-Membros (E-Ms), facilitada e propiciada por uma significativa criação de Planos, Sistemas, Tratados e Instituições que legitimavam os avanços e reduziam as incertezas.

Na UE, o orçamento, que é definido anualmente, é repartido entre os E-Ms e financia as políticas comuns e as instituições comunitárias. Tem a característica de ser muito limitado (cerca de 1% do PIB da UE em 2009) e suas despesas são concentradas em Criação de Emprego, Coesão e Inovação e em Agricultura e Meio Ambiente. As receitas vêm de Recursos Próprios, Recurso IVA e Recurso PNB (principal fonte). O déficit público apresentou pico de 5% do PIB em 2008 após a crise, superando o limite de 3% estipulado.

Analisar a UE sob a ótica dos “3 Pilares” (Comunidade Europeia; Política Externa e de Segurança Comum; e Justiça e Assuntos Internos) ajuda a verificar a justificativa (ou não) de uma maior ou menor integração. Além disso, percebe-se que os avanços das políticas foram feitos de forma gradual, assim como ocorreu com a criação e adoção ao euro, moeda única do bloco, por parte dos E-Ms.

A Teoria das Áreas Monetárias Ótimas (OCA – Optimum Currency Area) afirma que há benefícios e custos na adoção de uma moeda única. Com isso, passa a existir um Banco Central único, que planeja suas políticas pensando em termos agregados, podendo, muitas vezes, não ser as decisões mais adequadas para determinadas economias que participam do bloco. De acordo com a teoria, a UE já alcançou alguns dos critérios de “determinação” de uma OCA, porém ainda não responde a determinadas questões, seja integral ou parcialmente, como por exemplo a mobilidade do trabalho e as transferências fiscais.

Percebemos que ainda há grandes contrastes entre os E-Ms da UE, sobretudo após os últimos alargamentos que incorporam países do leste europeu. Se comparamos o bloco como um todo com o PIB dos EUA, percebemos que o PIB da UE passa a ser inferior em 2003,

mantendo-se nesta posição desde então. Já em termos da balança comercial da UE-27, é historicamente negativa e relativamente estável, apresentando saldo positivo apenas em 2006 (desde 2000).

O caso mais avançado de integração que já se viu até hoje é o da UE, uma vez que a integração extrapolou as fronteiras econômicas, e alcançou as esferas política, social, cultural e institucional. Portanto, como se percebe em diversos estudos, vem servindo de parâmetro e exemplo de políticas e práticas adotados no avanço integracionista entre regiões completamente distintas, que, pelo menos em princípio, prezam por um objetivo comum de avanço coordenado e conjunto de toda a região.

Como se pode perceber, a UE é um caso único não plenamente determinado ex-ante, cujos alcances estão realmente muito além dos demais casos. Não se pode, dessa forma, tentar “imitar” o que lá ocorreu, mas moldar os meios (e os próprios fins) de modo a adaptar as metas fim à cada realidade em particular.

O modelo em si não é plenamente perfeito, sobretudo porque é constituído por nações que têm conflitos seculares e que, ainda hoje, possuem interesses próprios e muito divergentes. Passando por uma crise política, econômica e de credibilidade dos próprios objetivos na primeira década do século XXI, a UE e o euro têm sofrido forte contestação a nível doméstico e, sobretudo, internacional.

O que se pretendeu com este trabalho foi analisar o avanço de um ideal antigo que se constituiu em uma realidade única, inovadora e, principalmente, ousada de alguns países europeus. Resistindo ou não às pressões internacionais e internas frente à queda do crescimento, ao aumento da divergência de objetivos e à crise de alguns E-Ms (como Portugal, Irlanda, Itália, Grécia e Espanha – PIIGS), a criação e evolução do bloco merecem ser estudadas a fundo, uma vez que se pode obter grande fonte de “boas práticas” e “inspiração” para outras situações de integração, inclusive na América Latina. Nesse sentido, vale ressaltar que se pode inclusive aprender muito com os “erros” cometidos no desenrolar do desenvolvimento da UE.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AHIJADO, Manuel. O sistema monetário europeu. In *A união económica e monetária europeia: mitos e realidades*. Lisboa: Publicações Dom Quixote, 1997.

ALVES, Rui Henrique. Políticas fiscais nacionais e União Económica e Monetária na Europa, Série Moderna Finança, nº 3, 2ª edição revista, *Instituto Mercado de Capitais*, BVLP - Bolsa de Valores de Lisboa e Porto, 2000.

_____; From Single Currency to Political Union? *Global Economy Quarterly*, R. T. Edwards, 1524-5861/Vol. II, pp. 305-342, 2001.

ANDIC, F. & TEITEL, S. Integración económica. *El Trimestre Economico*, n.19, p.2-27, 1977.

BAYOUMI, Tamim; EICHENGREEN, Barry. Ever closer to heaven? An optimum-currency-area index for European countries. *European Economic Review*, n. 41, p. 761-770, 1997.

BALDWIN, Richard, WYPLOSZ, Charles. *The economics of European Integration*, 2nd. ed., London, McGraw-Hill Companies, 2006.

BARBOSA, Thiago Varanda; PADULA, Raphael. A economia política da União Européia: breves reflexões para a Integração Sul-Americana. In *OIKOS. Revista de economia heterodoxa*. n.7. Ano VI, 2007.

BARTHE, Marie-Annick. *Économie de l'Union européenne*, 3ª ed., Paris, Economica, 2006.

BAUMANN, Renato; CANUTO, Otaviano; GONÇALVES, Reinaldo. *Economia Internacional: Teoria e Experiência Brasileira*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

BEERS, John S. Tariff Aspects of a Federal Union. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. LVI, 1941.

BELA BALASSA, J. D. *Teoría de la Integración Económica*. México, UTEHA, p. 1, 1964.

BOVENBERG, A. Lans; KREMERS, Jeroen J. M., MASSON, Paul R. Economic and monetary union in Europe and constraints on national budgetary policies. *International Monetary Fund*, 1990.

BRANCO LOPES, Marina. Integração Monetária Europeia. *Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra*, 2006.

CARVALHO, Maria Auxiliadora de; LEITE, Cezar Roberto. *Economia Internacional*. São Paulo: Saraiva, 2000.

DAMIÃO, Maria da Graça. Algumas considerações a propósito do projecto de União Económica e Monetária. *Prospectiva e Planeamento*, 2, 1996.

DA SILVA, Antônio Carlos Lopes; MOTA, Danilo Silva; SILVA, Thiago de Souza e. A Integração Económica na América Latina. In *Webartigos*, ago. 2010. Disponível em: <<http://www.webartigos.com/articles/44854/1/A-integracao-economica-na-America-Latina/pagina1.html#ixzz1CeZinPcr>>. Acesso em: 05 de março 2011.

EICHENGREEN, Barry. European Monetary Unification. *Journal of Economic Literature*, v. 31, n. 3, p. 1.321-1.357, Sep. 1993.

EL-AGRAA, Ali M. (ed.), *The European Union: Economics and Policies*, 8th ed., Cambridge, Cambridge University Press, 2007.

European economic statistics. *Eurostat Statistical books: European Commission*, 2010 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2011.

FIANI, Ronaldo. *Cooperação e Conflito: Instituições e Desenvolvimento Econômico*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

FIORI, José Luís; MEDEIROS, Carlos; SERRANO, Franklin. *O Mito do Colapso do Poder Americano*. Rio de Janeiro: Record, 2008

FITOUSSI, Jean-Paul. A regra e a escolha : da soberania económica na Europa. *Lisboa: Terramar*, 2003.

FRANKEL, Jeffrey A., ROSE, Andrew K. The endogeneity of the optimum currency area criteria. *NBER*, 1996.

_____; Is EMU more justifiable ex post than ex ante? *European Economic Review*, v. 41, n. 3-5, p. 753-760. *Papers and Proceedings of the 11th Annual Congress of the European Economic Association*, 1997.

FROOT, Kenneth A., ROGOFF, Kenneth. The EMS, the EMU, and the transition to a common currency. *NBER Macroeconomics Annual*, v. 6, p. 269-317, 1991.

GARCIA, Marco Aurélio. Integração e projeto nacional de desenvolvimento. In: *LAVINAS, Lena et alli. Integração, região e regionalismo*. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, p. 27-40, 1994.

GEHEL, F. Customs unions from a single country viewpoint. *Review of Economic Studies*, vol. XXIV, nº1, pp. 61-64, 1956.

GONÇALVES, Reinaldo. *Economia Política Internacional: fundamentos teóricos e as relações internacionais do Brasil*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

_____; Crise do Euro? *Jornal do Economistas – Conselho Regional de Economia–RJ*. Rio de Janeiro, n. 251 p. 5-6, 2010.

GRANATO, Leonardo; ODDONE, Nahuel. El sistema internacional y la integración económica regional, In: *DURÁN SÁENZ, M., GRANATO, L., ODDONE, N. (Comp.) Regionalismo y Globalización: Procesos de Integración Comparados*. Buenos Aires, Editorial Universidad Abierta Interamericana: 17-35, 2008.

GOODHART, Charles A. E. The two concepts of money, and the future of Europe. In: BLEJER, Mario, et al (eds.). *Optimum currency areas – new analytical and policy developments. International Monetary Fund*, 1997.

HABERLER, G. *The Theory of International Trade*, London, Hodge, 1936.

HAWTREY, R. *Economic Destiny*, Longman, Green & Co., London, 1944.

HECKSCHER, E. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. *Ekonomisk Tidskrift*, 497-512. Reprinted as Chapter 13 in A.E.A. (1949). *Readings in the Theory of International Trade*,

- 272-300 (Philadelphia: Blakiston) with a Translation in H. Flam and M. J. Flanders (Eds.). 1991. Heckscher-Ohlin Trade Theory 43-69. *Cambridge: MIT Press*, 1919.
- HELPMAN, E; KRUGMAN, P. Trade Policy and Market Structure, *The MIT Press*, London, England, 1989.
- HORSTMANN, Ignatius J.; MARKUSEN, James R.. Endogenous Market Structures in International Trade (natura facit saltum). *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 32(1-2), pages 109-129, February, 1992.
- JONES, Robert A., The Politics and Economics of the European Union: an Introductory text, 2nd ed., Cheltenham, Edward Elgar, 2001.
- KENEN, Peter B. Theory of optimum currency areas: an eclectic view. In: MUNDELL, Robert A., SWOBODA, Alexander K. (eds.). Monetary problems of the international economy. University of Chicago Press, 1969.
- KIYOTAKI, Nobuhiro; WRIGHT, Randall. On money as a medium of exchange. *Journal of Political Economy*, v. 97, n. 4, p. 827-854, Aug. 1989.
- LACERDA, Eustáquio Juvêncio de. Integração Econômica e Soberania Nacional. Trabalho Final (Especialização em Direito Legislativo) - *Universidade do Legislativo Brasileiro – UNILEGIS e Universidade Federal do Mato Grosso do Sul – UFMS*, Brasília, 2005.
- LA GUÉRIVIÈRE, Jean de. Viagem ao Interior da Eurocracia. *Campo da Atualidade: Campo das Letras – Editores, S.A – Porto*, 1994.
- LAVAGNA, Roberto. Argentina, Brasil, MERCOSUR: una decisión estratégica. Buenos Aires, *Editorial Ciudad Argentina*, p. 187, 1998.
- LAVINAS, Lena et al. Integração, região e regionalismo. Rio de Janeiro, *Bertrand Brasil*, 1994.
- LIPSEY, R.G. The Theory of Customs Union: A General Survey. *Economic Journal*, Vol. 70, No. 279, 496-513, 1960.
- LOUIS, Jean-Victor. The institutional framework of economic policy coordination, *Colóquio “Action Jean Monnet”*, Bruxelas, 6 e 7 de Julho, downloaded, 2000.
- MACHADO, João Bosco. Mercosul: Processo de Integração - Origem, evolução e crise, São Paulo, *Ed. Aduaneiras Ltda.*, Capítulo 1, p. 19-58, 2000.
- MAKOWER, H; MORTON, G. A Contribution towards a theory of Customs Unions, *Economic Journal*, 62: 33-49, 1953.
- MCKINNON, Ronald I. Optimum currency areas. *American Economic Review*, n. 53, p. 717-725, Sep. 1963.
- MEADE, J. E. The Theory of Customs Unions. In *ROBSON, P., International Economic Integration*, pp.47-58, 1972.
- MIDÓN, Mario. Derecho de la Integración. Buenos Aires: *Rubinzal-Culzoni*, 1998.
- MOLLE, Willem, The economics of European Integration: Theory, Practice, Policy, 5th ed., *Aldershot: Ashgate*, 2006.

MOTA, Júlio ; LOPES, Luís Peres; ANTUNES, Margarida (colabs.) — Crise do Sistema Monetário Internacional e a Criação de um sSstema Monetário Regionalizado: o Caso Europeu. *Coimbra : FEUC*, 2006.

MUNDELL, Robert. A Theory of Optimum Currency Areas. *American Economic Review* 51 (4): 657–665. <http://www.jstor.org/stable/1812792>., 1961.

_____; Updating the agenda for monetary union. In: BLEJER, Mario, et alii (eds.). Optimum currency areas – new analytical and policy developments. *International Monetary Fund*, 1997.

OHLIN, B. Interregional and International Trade. Cambridge: *Harvard University Press*, 1933.

OLIVEIRA, Ivan T. M. Livre Comércio versus Protecionismo: uma análise das principais teorias do comércio internacional. *Revista Urutágua* n. 11, Paraná, Brasil, 2007.

OLIVEIRA, Odete Maria de. União europeia: processos de integração e mutação. 1. ed. *Curitiba: Juruá*, 2003.

PELKMANS, Jacques. European Integration: Methods and Economic Analysis, 3rd. ed., Harlow, *Financial Times/Prentice-Hall*, p. 217-241, p. 267-292 e p. 426- 447, 2006.

PISANI-FERRY, Jean. *Intégration Monétaire Européenne*. Página consultada dia 15/06/2006, disponível em <http://www.pisani-ferry.net/>, 2002.

PORTER, Michael E. From Competitive Advantage to Corporate Strategy, *Harvard Business Review*, May/June, 1987.

PORTO, Manuel Carlos Lopes. Teoria da Integração e Políticas Comunitárias, 3.^a ed. ampl. e act., Coimbra, *Livraria Almedina*, 2001.

RICARDO, David. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. London, 3rd edition, 1817.

ROJAS AVARENA, Francisco; Solís, Luis Guillermo (Coords.). La integración latinoamericana: visiones regionales y subregionales. San José: *Editorial Juricentro*, p. 14-20, 2006.

ROLIM, Cássio. Integração X Integração: a busca de conceitos perdidos. In: *LAVINAS, Lena et alli. Integração, região e regionalismo*. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, p. 55-87, 1994.

ROWTHOM, R E. Intra-industry Trade and Investment under Oligopoly: The Role of Market Size, *Economic Journal, Royal Economic Society*, vol. 102(411), pages 402-14, March, 1992.

SARDENBERG, Ronaldo. ALCA, União Europeia e integração da América Latina. In: *Seminário América Latina: globalização e integração*. Belo Horizonte. Anais. p.167-181, 1997.

SMITH, Adam. The Wealth of Nations. Chicago: *The University of Chicago Press*, 1776.

SPIES, Julia. Trade and FDI flows in the International Economy. Tese de Doutorado, *Universität Hoheneim*, 2008.

SPOTA, A. A. Globalización, integración y derecho constitucional. *Revista La Ley*, sección Doctrina. Buenos Aires, p. 1, 1999.

The Community Budget: The Facts in figures, *European Comission*, 2000.

VINER, Jacob. *The Customs Union Issue*. London: *Stevens & Sons Limited*, 1950.