

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE A UNIÃO
EUROPEIA E OS PAÍSES DA AMÉRICA DO SUL**

RAONI SILVA SERRA

Matrícula nº: 104039442

ORIENTADORA: Prof.^a Marta Reis Castilho

OUTUBRO 2013

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO

INSTITUTO DE ECONOMIA

MONOGRAFIA DE BACHARELADO

**RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE A UNIÃO
EUROPEIA E OS PAÍSES DA AMÉRICA DO SUL**

RAONI SILVA SERRA

Matrícula nº: 104039442

ORIENTADORA: Prof.^a Marta Reis Castilho

OUTUBRO 2013

As opiniões expressas neste trabalho são de exclusiva responsabilidade do autor.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente a Deus, pois sem Ele nada se torna possível.

A minha mãe Telma, pela minha criação e por ter tanto contribuído na formação de quem hoje eu sou, a minha Tia Dora e minha prima Tainá, por sempre estarem presentes quando necessário, aos meus avós Juvêncio e Jael, pelo exemplo de vida, a Istony pelos conselhos e ajuda, e a toda minha família pelo carinho e suporte.

Agradeço também à professora Marta Castilho, por toda ajuda e contribuição para este trabalho, à professora Sílvia Possas, pela ajuda e conselhos, e a todos os professores do Instituto de Economia que diretamente ou indiretamente contribuíram na minha formação.

Aos colegas de graduação, por toda a parceria e amizade construída durante os anos que estudamos juntos.

Por fim, um agradecimento especial a Laila, por toda sua ajuda, compreensão e motivação, tão fundamentais à conclusão deste trabalho.

RESUMO

Este trabalho objetiva fazer uma breve análise das relações comerciais existentes entre os países da América do Sul e a União Europeia, destacando sua evolução e composição. Apresenta ainda algumas características do Tratado de Livre Comércio entre a União Europeia e o Chile, bem como apresenta as negociações do bloco europeu com o Mercosul e com a CAN. Por fim, traça um estudo das exportações provenientes dos países sul-americanos e destinadas à União Europeia, fazendo um paralelo com total exportado pelas nações da América do Sul.

SÍMBOLOS, ABREVIATURAS, SIGLAS E CONVENÇÕES

AS	América do Sul
CAN	Comunidade Andina de Nações
CEPAL	Comissão Econômica para América Latina e Caribe
CESE	Comitê Econômico e Social Europeu
COMTRADE	Common format for Transient Data Exchange for power systems
GATT	Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (em inglês, <i>General Agreement on Tariffs and Trade</i>)
GATS	Acordo Geral sobre Comércio de Serviços (em inglês, <i>General Agreement on Trade in Services</i>)
ONU	Organização das Nações Unidas
M	Importações
Mercosul	Mercado Comum do Sul
PAC	Política Agrícola Comum da União Europeia
TLC	Tratado de Livre Comércio
UE	União Europeia
X	Exportações

SUMÁRIO

GRÁFICOS	8
TABELAS	9
INTRODUÇÃO.....	10
CAPITULO I – PANORAMA DOS ACORDOS COMERCIAIS ENTRE OS PAÍSES DA AMÉRICA DO SUL E DA UNIÃO EUROPEIA.....	11
I.1 – Fatores históricos para a aproximação entre os países da América do Sul e da União Europeia	11
I.2 – A formação dos blocos comerciais sul-americanos e os acordos comerciais entre América do Sul e UE	13
I.2.1 – Chile.....	14
I.2.2 – Comunidade Andina de Nações.....	15
I.2.3 – Mercosul	18
CAPÍTULO II – EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO ENTRE AMÉRICA DO SUL E UNIÃO EUROPEIA	21
II.1 – O comércio entre América do Sul e União Europeia	22
CAPÍTULO III – ANÁLISE DAS EXPORTAÇÕES DA AMÉRICA DO SUL PARA A UNIÃO EUROPEIA E DOS EFEITOS DO TLC ENTRE CHILE E O BLOCO EUROPEU	29
III.1 – Índices utilizados	29
III.1.1 – Grau de Abertura de uma economia.....	29
III.1.2 – Índice de concentração Herfindahl-Hirschman.....	30
III.1.3 – Índice de Lawrence e índice de Krugman	31
III.2 – Análise das exportações sul-americanas.....	32
III.2.1 – Mercosul.....	35
III.2.2 – Comunidade Andina.....	37
III.2.3 – Chile	39
III.2.3.1 – Acordo de livre comercio entre Chile e União Europeia.....	40
III.2.4 – Análise comparativa das exportações da América do Sul.....	40
CONCLUSÃO.....	43
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	45
SITES CONSULTADOS	47

GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – EVOLUÇÃO DAS IMPORTAÇÕES, EXPORTAÇÕES, COMÉRCIO TOTAL E SALDO COMERCIAL DA AS EM RELAÇÃO À UE E TENDÊNCIAS (US\$ BILHÕES) – 1963 - 2011.....	23
GRÁFICO 2 – EVOLUÇÃO DA PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS PARCEIROS COMERCIAIS NAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES DA AS (EM % DO TOTAL) - 1963 / 2011.....	23

TABELAS

TABELA 1 – PARTICIPAÇÃO NAS EXPORTAÇÕES, IMPORTAÇÕES E CORRENTES DE COMÉRCIO MUNDIAIS (EM % DO TOTAL) – 1963 / 2011	22
TABELA 2 – PRINCIPAIS PAÍSES DESTINOS DAS EXPORTAÇÕES SUL-AMERICANAS NA UE (US\$ BILHÕES) – 1963 / 2011	25
TABELA 3 – PRINCIPAIS PAÍSES ORIGENS DAS IMPORTAÇÕES SUL-AMERICANAS NA UE (US\$ BILHÕES) – 1963 / 2011	25
TABELA 4 – TOTAL DAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES DE CHILE, CAN, MERCOSUL E AS EM RELAÇÃO À UE (US\$ BILHÕES) – 1963 / 2011	26
TABELA 5 – COMPOSIÇÃO DOS PRODUTOS EXPORTADOS DA AS PARA OS PRINCIPAIS DESTINOS (EM % DO TOTAL) - 2011	27
TABELA 6 – COMPOSIÇÃO DOS PRODUTOS IMPORTADOS PELA AS PROVENIENTES DOS PRINCIPAIS DESTINOS (EM % DO TOTAL) - 2011	27
TABELA 7 – GRAU DE ABERTURA DA ECONOMIA – 1990 / 2011	33
TABELA 8 – TOTAL EXPORTADO (US\$ BILHÕES), PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DESTINADAS A UE E ÍNDICES DE CONCENTRAÇÃO E DE ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES ORIGINADAS DA AMÉRICA DO SUL – 1990 - 2011	34
TABELA 9 – TOTAL EXPORTADO (US\$ BILHÕES), PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DESTINADAS A UE E ÍNDICES DE CONCENTRAÇÃO E DE ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES ORIGINADAS DO MERCOSUL – 1990 - 2011	36
TABELA 10 – TOTAL EXPORTADO (US\$ BILHÕES), PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DESTINADAS A UE E ÍNDICES DE CONCENTRAÇÃO E DE ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES ORIGINADAS DA COMUNIDADE ANDINA DE NAÇÕES – 1990 - 2011	38
TABELA 11 – TOTAL EXPORTADO (US\$ BILHÕES), PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DESTINADAS A UE E ÍNDICES DE CONCENTRAÇÃO E DE ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES ORIGINADAS DO CHILE – 1990 - 2011	39
TABELA 12 – QUADRO COMPARATIVO DO TOTAL EXPORTADO (US\$ BILHÕES), PARTICIPAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES DESTINADAS A UE (%) E ÍNDICES DE CONCENTRAÇÃO E DE ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES COM DIFERENTES ORIGENS – 1993 / 2011	41

INTRODUÇÃO

As relações entre os países sul-americanos e os países que formam a União Europeia são históricas e intensas. Muito além do campo econômico, estas relações abrangem política, cultura, filosofia, tecnologias, costumes, crenças, etc. No tocante às relações comerciais, estas se iniciaram no século XVI e continuam crescendo. A corrente de comércio entre as duas regiões é cada vez maior. Contudo este ritmo de crescimento tem sido menor que o crescimento do volume total exportado e importado tanto para o bloco europeu, quanto para a América do Sul.

Acordos de livre comércio estão em negociação entre a UE e os países do Mercosul, ainda que em ritmo lento, e entre a UE e a CAN, embora a negociação em bloco tenha esfriado e cada país andino esteja negociando separadamente com os europeus. Espera-se que estes acordos dinamizem o comércio entre as partes, mas será que a simples firma de um TLC é suficiente? Para responder esta pergunta, foi feita breve análise de dados e bibliografia existentes. No Capítulo I, este trabalho analisa a formação dos blocos sul-americanos e que tipo de acordos eles têm com o bloco do Euro. No segundo Capítulo, estão apresentados os números do comércio entre a AS e a UE, comparando-os com os do comércio dessas regiões com alguns outros parceiros.

No Capítulo III, é apresentado um estudo das exportações sul-americanas, originadas do Mercosul, da Comunidade Andina, do Chile e de toda a América do Sul e destinadas à União Europeia, comparando-as com as destinadas a todo o mundo. Para tanto, foram utilizados índices de concentração (Índice de Herfindahl-Hirschman), de transformação da pauta exportadora (Índice de Lawrence) e de comparação da estrutura de exportação para diferentes destinos (Índice de Krugman). Também foi verificado como se deram as exportações do Chile para a União Europeia após a vigência do TLC entre ambos e feito uma análise comparativa das exportações com as diferentes origens citadas.

CAPITULO I – PANORAMA DOS ACORDOS COMERCIAIS ENTRE OS PAÍSES DA AMÉRICA DO SUL¹ E DA UNIÃO EUROPEIA

A história da América do Sul e da União Europeia mostra que as relações existentes entre as duas regiões foram e ainda são bastante intensas. Muito além do campo econômico, estas relações abrangem política, cultura, filosofia, tecnologias, costumes, crenças, etc. No tocante às relações comerciais, estas se iniciaram com a colonização e permaneceram até os dias atuais. Neste capítulo é traçada, em sua primeira seção, uma breve análise dos fatores históricos que contribuíram para a formação e crescimento da proximidade comercial entre as duas regiões. Na seção seguinte, é apresentada primeiramente uma concisa descrição histórica de cada bloco comercial existentes na América do Sul, a se destacar Comunidade Andina de Nações e Mercado Comum do Sul, e do Chile, seguido de uma exposição dos acordos assinados e em negociação entre os países sul-americanos e a UE, acordos estes que visam a consolidação das relações bilaterais e a ampliação dos fluxos de comércio entre as partes.

I.1 – Fatores históricos para a aproximação entre os países da América do Sul e da União Europeia

A América do Sul e a Europa têm relações culturais, políticas, econômicas e comerciais históricas, com início nas Grandes Descobertas e que se mantiveram com a colonização. Portugal e Espanha detiveram até meados do século XIX o controle colonial sul-americano e, por conseguinte, o monopólio comercial com as respectivas regiões de controle, “através dos mercados e/ou companhias de comércio expressamente autorizados pelos Estados metropolitanos” (BEM, 2005, p.7). Para tanto, houve um fluxo emigratório transatlântico crescente, objetivando também a ocupação territorial, a realização de atividades extrativistas agropecuária e mineral, assim como a proteção fronteiriça, contra invasores vindos de outros países, que buscavam romper o monopólio colonial. Isto porque os países que tiveram a formação de seus Estados-nações posterior e, conseqüentemente, se aventuraram nas navegações tardiamente, buscavam o comércio de matérias primas e especiarias direto da fonte, sem intermediação ibérica, evitando pagar preços hiperinflacionados por estes produtos. Além

¹ Este trabalho não contemplará as Guianas (República Cooperativa da Guiana, Guiana Francesa e República do Suriname).

disso, buscavam poderio político colonial no continente americano, o que, apesar de não terem obtido o sucesso esperado, propiciou para uma colonização em menor escala².

Durante o século XIX e início do século XX, ocorreu uma intensificação do fluxo emigratório europeu para diversas regiões do mundo, incluindo a América do Sul. Com a diminuição da mortalidade infantil e o aumento da expectativa de vida da população da Europa houve um crescimento vegetativo acelerado a partir do final do século XVIII, levando escassez de alimentos e disputas territoriais em diversas regiões do continente, aumentando o fluxo emigratório. Aliado a isso, sucessivas guerras ocorridas, durante os séculos XVIII e XIX, faziam com que muitas famílias buscassem o exílio para sua sobrevivência. Desta forma, instalaram-se em solo sul-americano, principalmente no Cone Sul e Região Centro-Sul do Brasil, milhões de europeus não ibéricos, em sua maioria camponeses, a se destacar os de origem itálica, germânica, croata, polonesa, russa, eslava, austro-húngara entre outras. Encontravam em solo americano economias em crescimento, carentes de mão-de-obra e com abundância de terras férteis (KLEIN, 1999).

Assim, encontram-se em muitas regiões da América do Sul famílias com ascendência genealógica de diferentes países europeus, o que preserva laços socioculturais e facilita o entendimento político e comercial, como é destacado pela CEPAL:

“(...) la Unión Europea y América Latina y el Caribe son aliados naturales que comparten historia, cultura y valores, lo que les permite posicionarse de manera conjunta frente a los actuales desafíos mundiales y acelerar el desarrollo económico de ambas regiones de forma sostenible (CEPAL, 2012, p. 13)”.

A aliança natural citada acima permitiu que, mesmo após a independência e especialmente até meados do século XX, as relações comerciais entre as duas regiões se mantivessem muito intensas, tendo a Europa permanecido como principal parceiro comercial dos países da região. Contudo, na segunda metade do século XX, com o fim da Segunda Guerra Mundial, os EUA ascenderam como principal potência capitalista mundial, sobrepujando as principais economias europeias, como a do Reino Unido. A partir da instituição do acordo de Bretton Woods, que viria regulamentar as relações comerciais e financeiras entre os Estados (DEIRO e MALLMANN, 2003, p.2), a criação do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT) e a maior abertura comercial dos países sul-americanos, os Estados Unidos se consolidaram

² Exemplos disso foram as invasões de Holanda e França, que chegaram a iniciar colonização no Brasil (holandeses, na Bahia e Pernambuco, e franceses, no Rio de Janeiro e Maranhão), até serem expulsos pelos portugueses, embora muitas famílias colonas tenham permanecido em território brasileiro (Klein, 1999).

como importante parceiro comercial sul-americano. Além disso, novos parceiros surgiram, como foi o caso do Japão e, posteriormente, a China.

Na seção seguinte será feita uma breve análise da abertura comercial dos países sul-americanos, abordando o processo de formação dos blocos comerciais do subcontinente e os acordos comerciais firmados com a UE.

I.2 – A formação dos blocos comerciais sul-americanos e os acordos comerciais entre América do Sul e UE

A partir da década de 1980, com os resultados das políticas protecionistas relacionadas à estratégia de substituição de importações aplicadas pelos países em desenvolvimento, consideradas naquela época já não mais eficientes por muitos economistas e por instituições internacionais (como o Banco Mundial), os países sul-americanos procuram abrir gradativamente suas economias, no princípio com a diminuição gradual das barreiras tarifárias e não tarifárias (KRUGMAN e OBSTFELD, 2010, p.192) e, depois, com celebração de acordos de livre comércio ou de preferência comercial (DINGEMANS e ROSS, 2012, p.31 e 32). Com isso, surgiu bloco Mercosul (formados inicialmente por Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai, com a entrada da Venezuela em 2006³) e se consolidou o Pacto Andino através da criação da CAN (originalmente formado por Bolívia, Colômbia, Equador, Peru e Venezuela, tendo este último país deixado o bloco em 2006⁴).

Além da formação dos blocos, firmaram-se inúmeros acordos de comércio entre os países ou blocos da América do Sul e diferentes parceiros comerciais com intuito de estreitar as relações comerciais e políticas e impulsionar o comércio entre as partes signatárias destes acordos.

Nesta seção é realizada uma breve análise da abertura comercial dos países sul-americanos e da criação dos blocos econômicos, descrevendo os acordos comerciais firmados ou em negociação entre os países da América do Sul e União Europeia. São três subseções, começando com a análise do Chile, passando para análise da Comunidade Andina e terminando com a análise do Mercosul.

³ A partir do “Protocolo de adesão da República Bolivariana da Venezuela ao Mercosul”.

⁴ A partir da Decisão 641 intitulada “*Aprobación del memorando de entendimiento suscrito entre los países miembros de la Comunidad Andina y la República Bolivariana de Venezuela*”, publicada em 9 de agosto de 2006.

I.2.1 – Chile

Em novembro de 1973, com a queda do governo de Salvador Allende através do golpe militar chileno, o general Augusto Pinochet sobe ao poder, implementando uma ditadura militar que durou até 1990. Pinochet adotou uma agenda política neoliberal no intuito de controlar os desequilíbrios macroeconômicos que propiciavam a conjuntura de estagflação herdada do governo Allende (ROMANO, 2008, p. 8), não sem dificuldades, como destaca Huerta:

“(...) la política económica del gobierno militar implicaba romper con una suerte de aislamiento económico del país que se remontaba a la época de la depresión en los años 1930. Al no gozar de apoyo político internacional para su reestructuración financiera, y no sin serios errores y tropiezos, pudo con todo preparar al país para integrarse a los flujos económicos mundiales, mantener el servicio (renegociado) de la deuda con los bancos extranjeros, diversificar la exportación y realmente romper la monodependencia de una materia prima junto a un sostenido crecimiento económico. Esto no fue un proceso unilineal y esta descripción corresponde esencialmente a la segunda mitad de los años 1980, pero este logro es impensable sin la historia de los años anteriores. Chile se adelantaría a políticas mundiales en los países del Tercer Mundo, y sería continuamente citado como buen ejemplo. (...) Chile descubrió una nueva forma de instalarse en el mundo que luego hizo escuela en América Latina. En este sentido la política exterior del gobierno militar permitió el desarrollo de una nueva dimensión que calaría profundamente en su cultura política. Testimonio de lo cual es que el gobierno democrático que lo sucedería tomaría esta parte de su programa de manera prácticamente íntegra” (HUERTA, 1991, p. 446).

Os governos democráticos sucessores buscaram continuar o processo de abertura econômica chilena, expandindo o comércio exterior, principalmente através de acordos com outros países ou blocos. Patricio Aylwin, primeiro presidente eleito após o fim da ditadura militar, em dezembro de 1990, firmou o primeiro Acordo de Cooperação entre Chile e (na época) Comunidade Europeia, que ampliou a cooperação entre os signatários em temas muitos diversos, como desenvolvimento social, ciência e tecnologia, administração pública, meio ambiente, informação, comunicação entre outros. Desta forma, estreitou-se ainda mais os laços entre Chile e o bloco europeu, resultando no firmamento do Acordo-Quadro de Cooperação (também conhecido como Acordo de Florença), em 21 de junho de 1996, que, além de aprofundar as relações já existentes entre os signatários, criava as bases para uma associação político-econômica, conforme destaca os artigos 2 e 4 do Acordo de Florença, através da liberalização progressiva e recíproca do comércio (GAMBOA, 2008, p. 144 e 145).

Em junho de 1999, Chile e União Europeia iniciaram oficialmente as negociações para tratar da associação política e econômica, com o aprofundamento comercial, até que, em 18 de novembro de 2002, após dez rodadas de negociações (GAMBOA, 2008, p.145), é realizada a firma do Acordo de Associação. Este entra em vigor em 1º de fevereiro de 2003.

O Acordo de Associação é caracterizado por três pilares que o diferenciam dos tratados comerciais comuns. São eles o diálogo político, em prol da democracia e dos objetivos em comum entre as partes, a cooperação, que visa o desenvolvimento socioeconômico, a proteção ao meio ambiente, a criação de novas oportunidades comerciais e de investimento e a promoção da competitividade e da inovação, e o comércio, onde busca-se a liberalização progressiva e recíproca do comércio de mercadorias e serviços, a liberalização dos pagamentos correntes e dos movimentos de capitais, a abertura recíproca dos mercados de adjudicação de contratos públicos e a criação de mecanismos para proteção dos direitos de propriedade intelectual.

O Chile é o país sul-americano com maior número de acordos comerciais. No total, são 22 acordos vigentes, sendo 17 de livre comércio (com AELC⁵, América Central, Austrália, Canadá, China, Coreia do Sul, Cuba, Estados Unidos, Japão, Malásia, Mercosul, México, P-4⁶, Panamá, Peru, Turquia e União Europeia) e 5 de alcance parcial (com Bolívia, Colômbia, Equador, Índia e Venezuela). Ainda há os acordos já negociados mas ainda não vigentes com China, Hong-Kong, Tailândia e Vietnã (todos de livre comércio) e os em negociação, com TPP⁷ e Aliança do Pacífico⁸, para estabelecimento do livre comércio, e Índia, para aprofundamento do alcance parcial do acordo (DIRECON).

I.2.2 – Comunidade Andina de Nações

A Comunidade Andina de Nações (ou simplesmente CAN), “o mais antigo processo de integração da América do Sul” (CESE, 2006, p. 81), é uma evolução do Pacto Andino (ou Acordo de Cartagena), acordo de primeira geração, que nasceu em 26 de maio de 1969, quando Bolívia, Chile, Colômbia, Equador e Peru assinaram-no. A Venezuela passou a fazer parte do Pacto em 19 de fevereiro de 1973 e o Chile retirou-se em 30 de outubro de 1976. O Acordo de Cartagena buscava “*armonizar políticas, definir un arancel externo comun, liberar el comercio interregional, regular la inversion directa extranjera en la region y organizar la production entre los paises miembros para impulsar el desarrollo de industrias nacientes*” (Creamer, 2004, p.46). A liberação do comércio intra-regional e a preocupação com o desenvolvimento das indústrias nascentes eram totalmente compatíveis com as políticas de substituição de importações, adotadas pelos países latino-americanos nas décadas de 1960 e 1970.

⁵ Associação Europeia de Livre Comércio, formada por Islândia, Liechtenstein, Noruega e Suíça.

⁶ P-4 (Pacífico 4) é o acordo de associação formado por Chile, Singapura, Nova Zelândia e Brunei.

⁷ *Trans-Pacific Partnership* ou Acordo Estratégico Trans-Pacífico de Associação Econômica, o qual visa alargar o P-4 com a inclusão de Austrália, Canadá, EUA, Japão, Malásia, México, Peru e Vietnã.

⁸ Bloco comercial latino-americano formado por Chile, Colômbia, México e Peru.

Contudo, com a crise da dívida externa na década de 1980, o abandono das políticas de substituição de importações e a mudança da estratégia de desenvolvimento adotada pelos países andinos, enfatizando a liberação comercial, o Pacto tornava-se incoerente, ainda mais pelo fato dele não ter chegado a emplacar, uma vez que havia muitas exceções de produtos em relação ao livre comércio, não havia um consenso claro a respeito da tarifa externa comum e as necessidades comerciais não eram totalmente atendidas pelas metas de produção estabelecidas no Pacto e pelo mercado limitado intra-regional (CREAMER, 2004, p.47).

A partir do final da década de 1980, os países andinos passaram a reunir-se para reestruturar o Pacto Andino. As mudanças destacáveis são, em 1993, o estabelecimento de uma zona de livre comércio entre os países (exceto Peru, que assinou o acordo para incorporação gradual à zona de livre comércio em 1997), em 1995, a implementação de uma tarifa comum entre os países e, em 1996, a criação da Comunidade Andina de Nações.

No que se refere às relações entre a CAN e a UE, o primeiro acordo foi firmado em 1983, passando a vigorar em 1987, e introduziu “um enquadramento institucional em três domínios da cooperação, a saber, a cooperação para o desenvolvimento, a cooperação comercial e a cooperação económica” (UE, 1994). Em 1993, foi firmado o Acordo Quadro de Cooperação para suprir as novas necessidades e aspirações de ambas as partes, alargando os domínios de cooperação, aprofundando a cooperação económica e para o desenvolvimento e visando impulsionar as relações a nível comercial (UE, 1994). Em 15 de dezembro de 2003, foi firmado o Acordo de Diálogo Político e Cooperação entre a UE e a Comunidade Andina, visando ampliar as relações entre os dois blocos e o diálogo político, além de corroborar com o objetivo mútuo de criar os alicerces para um acordo de associação e de livre comércio, conforme seu artigo 2º.

Todavia, o Acordo de Diálogo Político e Cooperação teve efeito aquém do esperado. “Embora este [acordo] constituísse um avanço em relação ao acordo anterior, não correspondeu às expectativas dos países andinos. Um dos problemas que os andinos viam neste modelo era o de não melhorar o acesso ao mercado da UE” (CESE, 2006, p. 86). Outro fator importante, para que os objetivos do acordo ficassem mais distantes, foi o fato de que os países andinos apresentavam divergências em suas agendas político-econômicas, tais quais a falta de uma pauta externa comum entre os membros, diferenças nos modelos econômicos e nos níveis de desenvolvimento econômico. Tais divergências eram ressaltadas a medida em que a União Europeia buscava um maior aprofundamento nas relações com a CAN. O bloco europeu

também percebeu que, apesar da existência de uma zona de comércio livre, a situação geográfica aliada à falta de infraestruturas modernas de transporte e comunicação entre os países andinos, a integração comercial encontra-se longe de se concretizar plenamente (CESE, 2006, p. 83).

A crise do bloco andino se agravou com a saída da Venezuela em 2006, que passou a integrar o Mercosul, e com os impasses entre os países membros sobre as estratégias políticas e comerciais do bloco, principalmente em relação à Bolívia, que exigia que os TLCs que a CAN negociava, inclusive o com a UE, tivessem cláusulas comerciais mais favoráveis a ela.

Neste contexto, a UE, que insistia em uma negociação entre blocos, flexibilizou sua posição visto que Peru e Colômbia mostravam-se mais dispostos a aceitar os termos em negociação para a firma de um TLC, enquanto a Bolívia mostrava-se relutante e o Equador tinha uma postura dividida, provocada pelas diferentes posições internas. Sendo assim, o bloco europeu decidiu por abrir negociações bilaterais com Peru e Colômbia para a firma de TLC com estes países, fato reprovado por Bolívia e Equador.

As negociações seguiram e foi celebrado, em 2012, o Acordo Comercial entre Colômbia e Peru, por uma parte, e UE e seus Estados membros, por outra. Acordo este que, segundo seu artigo 4º, prevê a redução progressivas das tarifas alfandegarias para estabelecimento do livre comércio de produtos e serviços, a liberalização dos mercados de serviços e concursos públicos, a proteção efetiva dos direitos de propriedade intelectual e o desenvolvimento das atividades econômicas conforme os princípios da livre concorrência. No entanto, até a conclusão deste trabalho o acordo não havia entrado em vigor por estar em fase de tramitação e aprovação pelo legislativo das partes.

Apesar de a firma do Acordo Comercial ser apenas com Colômbia e Peru, a princípio, a UE manteve o objetivo de fazer com que o acordo se estendesse à toda CAN e o artigo 329º regulamenta este assunto, como pode ser verificado em seu parágrafo 1º:

“Cualquier País Miembro de la Comunidad Andina que no sea Parte de este Acuerdo en la fecha de su entrada en vigor para la Parte UE y al menos uno de los Países Andinos signatarios (en adelante «País Andino candidato»), podrá adherirse a este Acuerdo de conformidad con las condiciones y procedimientos establecidos en este artículo.”

No entanto, o enfraquecimento da Comunidade Andina é evidente, não só por causa das divergências de políticas e estratégicas, mas, principalmente, com a saída da Venezuela,

que, dentre os seus cinco países fundadores, é a maior economia⁹. Além disso, o fato de a CAN não ter conseguido sequer firmar um acordo negociando em bloco evidencia o processo de falência pelo qual o bloco passa. O esvaziamento da CAN pode ser acentuado pela eminente saída da Bolívia para seguir os passos da Venezuela e aderir ao Mercosul.

I.2.3 – Mercosul

O Mercosul teve sua origem nos acordos firmados na década de 1980 entre Argentina e Brasil, que enfrentavam a necessidade de abrir suas economias, reorientando-as para o mundo exterior cada vez mais globalizado. Foram assinados pelos dois países a Declaração do Iguazu, em 1985, Pacto de Integração e de Cooperação Econômica, em 1986, e o Tratado de Integração, de Cooperação e de Desenvolvimento, em 1988, com o projeto de formação de um mercado comum. Em 1990, foi firmado Acordo de Buenos Aires, que estabelecia o propósito de formar uma união aduaneira entre ambos, despertando interesse em Paraguai e Uruguai de participar deste processo de integração (CELINE, 2010, p. 23).

Assim, os quatro países prosseguiram em negociação até firmarem, em 26 de março de 1991, o Tratado de Assunção, pelo qual se estabelecem as bases para a criação do Mercado Comum do Sul – o Mercosul – até o final de 1994, através, segundo seu artigo 5º, de um programa de liberalização, com redução tarifária progressiva, da coordenação da política macroeconômica entre os Estados, da adoção de uma tarifa externa comum e de acordos setoriais que otimizem mobilidade e escala dos fatores de produção.

Em 17 de dezembro de 1994, foi aprovado o protocolo de Ouro Preto, que estabelece a estrutura institucional do Mercosul através de seis órgãos, com competências específicas. Desta forma, cria-se as condições de funcionamento do bloco, com uma personalidade institucional e jurídica própria (FERNANDES, 2012, p. 16 e 19).

O Mercosul, apesar de inicialmente ter sido formado por quatro países membros, tem potencial de integração de toda a América do Sul, uma vez que Chile, Bolívia (ambos desde 1996), Peru (desde 2003), Venezuela, Equador e Colômbia (os últimos três países desde 2004) tornaram-se membros associados, com o estabelecimento de cronogramas para criação de zonas de livre comércio com estes países (FERNANDES, 2012, p. 15). Não somente isso, o tratado de livre comércio com a CAN em 2004, a adesão da Venezuela como Estado Parte em 2006

⁹ Segundo dados do Banco Mundial, em 2012 a Venezuela apresentou maior PIB dentre os países que originário da CAN, com US\$ 382,4 bilhões. Em seguida vem Colômbia, com US\$ 369,8 bilhões, Peru, com US\$ 197,1 bilhões, Equador, com US\$ 84,5 bilhões e, por último, Bolívia, com US\$ 27,0 bilhões.

(finalizada em 2012) e a encaminhada adesão da Bolívia, também como Estado Parte (uma vez que a subscrição deste país já foi aprovada pelos Estados Partes do Mercosul) ratificam a relevância política e estratégica do bloco, relevância esta não somente para os Estados membros e associados, mas também para toda a América Latina e para os parceiros (países e blocos) que mantêm relações comerciais com o Mercosul.

Atualmente, o Mercosul tem quatro acordos de livre comércio vigentes com Chile, Bolívia, Peru e Israel. Em negociação, estão acordos com a União Europeia, com Egito e com a SACU¹⁰. Outros acordos vigentes, porém de alcance parcial foram firmados com Colômbia, Equador, Índia e México.

Em relação à União Europeia, o primeiro tratado foi o Acordo-Quadro de Cooperação Inter-regional, assinado em 15 de dezembro de 1995, que objetivava o aprofundamento das relações nos âmbitos comercial, econômico e de cooperação para criar as condições que levassem a firma de uma associação inter-regional, estabelecendo o livre comércio entre os blocos.

Sucessivas rodadas de negociações ocorreram, na década de 2000, com o intuito de dar prosseguimento ao objetivo do Acordo de 1995, de se estabelecer a associação inter-regional. Contudo, alguns temas não encontraram denominador comum, a se destacar a PAC, que é o conjunto de políticas de auxílio aos produtores rurais europeus “por meio de medidas restritivas à importação e de apoio à produção e à exportação” (CASTILHO, 2000, p. 7). Por um lado, comunidades agrícolas beneficiadas pelas PAC, principalmente as que se localizam na França e Itália, fazem forte pressão política para que a PAC permaneça, uma vez que sua extinção inviabilizaria a produção de grande parte destas comunidades. Por outro lado, os países do Mercosul consideram que a extinção da proteção imposta pela PAC é fundamental para que o TLC com a UE seja conveniente aos seus interesses, uma vez que os principais produtos exportados à Europa são *commodities* (GUIMARÃES e PINTO, 2005, p. 14 a 16)

Existem outros pontos críticos na negociação, como por exemplo o grau de abertura mercosulino ser considerado baixo pelos europeus, as mudanças no cenário internacional, as alterações de prioridades ao temas externos por parte da UE, bem como a alteração do grau de importância entre os potenciais parceiros comerciais, principalmente com o processo de abertura chinês e a volubilidade política do Mercosul enquanto instituição, causadas,

¹⁰ *Southern Africa Customs Union* ou União Aduaneira da África do Sul, formada por África do Sul, Botsuana, Lesoto, Suazilândia e Namíbia

principalmente, por crises internas, como por exemplo, a suspensão do Paraguai em junho de 2012.

Contudo, UE e Mercosul, até o fechamento deste trabalho, preservaram os interesses em um acordo de associação e mantém as negociações abertas, ainda que o processo das negociações tenha progressão lenta (CE, 2013, p.12).

CAPÍTULO II – EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO ENTRE AMÉRICA DO SUL E UNIÃO EUROPEIA

Este capítulo irá traçar uma análise dos dados¹¹ do comércio de bens entre América do Sul e União Europeia¹², destacando sua composição e fazendo comparativo com outros parceiros de ambas regiões, para explicar como se deu a evolução do comércio entre os países do continente sul americano e do europeu.

O bloco europeu representa, historicamente, a região que mais pratica o comércio internacional de bens. Contudo, vem perdendo participação no comércio mundial, mesmo apresentando grande crescimento em sua corrente de comércio, em função da abertura de outros países, blocos ou regiões. Em 1963, os países que hoje compõe a União Europeia movimentavam 51,9% da corrente de comércio mundial, passando para 35,1% em 2011. Também neste ano, os países da América do Sul juntos apresentaram um *market share* da corrente de comércio mundial de 3,6%, porém seguindo uma trajetória de aumento desde 2003. O Japão, que até o início da década de 1990 crescia em participação na corrente de comércio mundial, está reduzindo cada vez mais esta estatística, por conta da desaceleração econômica e da maior participação de outros países asiáticos no comércio mundial. Os EUA, que por 40 anos mantiveram um patamar entre 13,4% e 15,2% na participação da corrente de comercio mundial, desde 2008 apresentou queda neste índice, chegando a 10,4% em 2011, participação superada pela da China¹³, que passou de pouco mais 2,0% em 1988 para 10,5% em 2011, com seu processo de abertura política e econômica.

Apesar de apresentarem em 2011 percentuais de *market share* próximos, EUA e China tem perfis diferentes no comércio mundial, como pode ser inferido a partir das informações da Tabela 1. Neste mesmo ano, enquanto o país norte-americano exibiu um perfil importador devido sua maior participação nas importações mundiais, o asiático mostrou uma participação maior nas exportações mundiais, ainda que uma parte desta estatística esteja poluída pela desvalorização virtual do yuan chinês. Na verdade, desde 2006 as exportações da

¹¹ Utilizou-se a base de dados da ONU, a COMTRADE, utilizando a nomenclatura SITC Revisão 1 para produtos.

¹² Utilizou-se para análise dos dados da União Europeia o grupo de vinte e sete países formado por Alemanha, Áustria, Bélgica, Bulgária, Chipre, Dinamarca, Eslováquia, Eslovênia, Espanha, Estônia, Finlândia, França, Grécia, Hungria, Irlanda, Itália, Letônia, Lituânia, Luxemburgo, Malta, Holanda, Polônia, Portugal, Reino Unido, República Tcheca, Romênia e Suécia.

¹³ Os dados de comércio da China não estão disponíveis até o ano de 1983, na base COMTRADE.

chinesas ultrapassaram as estadunidenses (US\$ 968,9 bilhões contra US\$ 920,6 bilhões, respectivamente, segundo dados da base COMTRADE, SITC Rev. 1). O bloco europeu tem uma participação maior nas importações mundiais, em relação às importações, ainda que historicamente tenha a maior parcela nas duas estatísticas em relação a outras regiões. Os países da América do Sul, juntos, apresentam uma maior participação nas exportações mundiais (comparado às importações), embora um pequeno período nos anos 1990 tenha apresentado a participação nas importações maior que a das exportações.

Tabela 1 – Participação nas exportações, importações e correntes de comércio mundiais (em % do total) – 1963 / 2011

Ano	AS			China			EUA			Japão			UE		
	X	M	X+M	X	M	X+M	X	M	X+M	X	M	X+M	X	M	X+M
1963	5,6	3,9	4,7	17,8	12,5	15,0	4,2	4,9	4,6	49,8	53,9	51,9
1968	4,2	3,2	3,7	15,7	14,7	15,2	6,0	5,8	5,9	49,7	50,4	50,1
1973	3,7	2,9	3,3	13,8	13,1	13,4	7,2	7,2	7,2	49,3	50,6	50,0
1978	3,4	3,4	3,4	12,4	15,6	14,0	8,6	6,7	7,7	46,5	46,5	46,5
1983	3,8	2,5	3,1	13,0	16,4	14,8	9,8	7,7	8,7	44,7	43,0	43,8
1988	2,9	1,9	2,4	1,9	2,1	2,0	12,5	17,5	15,1	10,8	7,0	8,8	48,2	45,9	47,0
1993	2,7	2,4	2,6	2,7	2,9	2,8	12,6	16,7	14,7	10,6	6,6	8,6	43,7	41,0	42,3
1998	2,6	3,0	2,8	3,6	2,6	3,1	12,4	17,6	15,0	7,6	5,2	6,4	44,7	41,5	43,1
2003	2,5	1,7	2,1	6,2	5,2	5,7	9,2	17,4	13,4	6,7	5,1	5,9	43,5	40,4	41,9
2004	2,9	1,8	2,3	7,0	5,8	6,3	8,5	16,8	12,8	6,6	5,0	5,8	43,1	40,4	41,7
2005	3,2	2,0	2,6	7,9	5,9	6,8	8,2	16,7	12,6	6,1	5,0	5,5	40,9	39,0	39,9
2006	3,3	2,2	2,7	8,6	6,1	7,3	8,2	16,1	12,3	5,7	4,9	5,3	40,1	39,3	39,7
2007	2,8	2,5	2,6	9,4	6,4	7,9	8,0	14,7	11,4	5,5	4,5	5,0	40,5	39,5	40,0
2008	3,4	2,9	3,1	9,6	6,6	8,0	7,7	13,7	10,8	5,2	4,8	5,0	38,8	38,4	38,6
2009	3,5	2,8	3,1	10,5	7,7	9,1	8,1	13,4	10,8	5,1	4,6	4,8	39,3	38,1	38,7
2010	3,6	3,0	3,3	11,4	8,9	10,1	8,0	13,4	10,8	5,5	4,8	5,1	36,3	35,3	35,8
2011	3,9	3,2	3,6	11,6	9,4	10,5	7,7	13,0	10,4	4,9	5,0	5,0	35,5	34,7	35,1

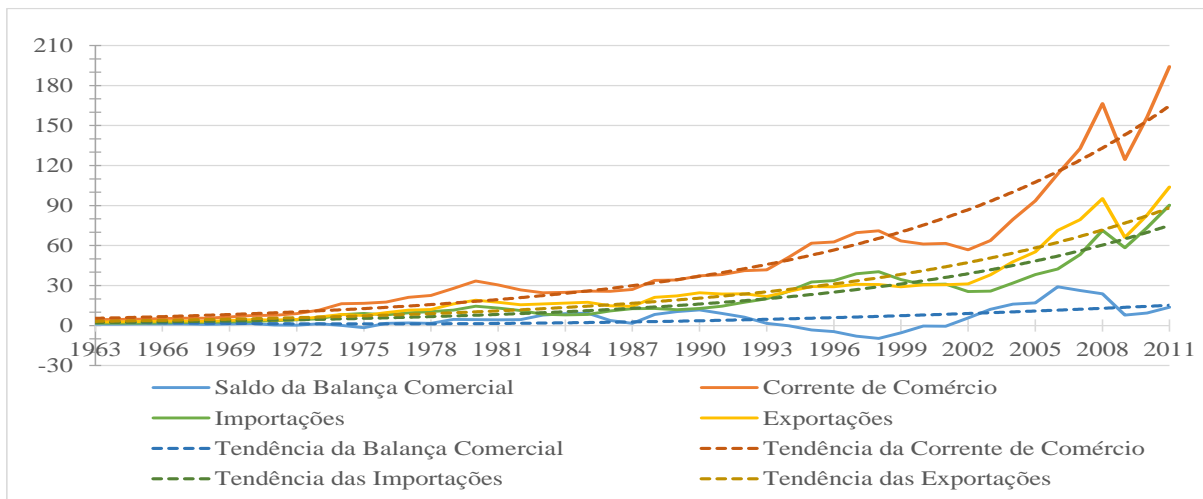
Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

II.1 – O comércio entre América do Sul e União Europeia

A América do Sul apresenta, historicamente, balança comercial favorável em relação à União Europeia, às exceções do ano de 1975 e do período entre 1994 e 2001, como mostra o Gráfico 1, com leve tendência de crescimento. Ainda que tenha ocorrido uma queda tanto nas importações quanto nas exportações em 2009, em virtude da crise financeira, a tendência de crescimento ao longo dos anos nestas variáveis se manteve, o que confirma que as relações

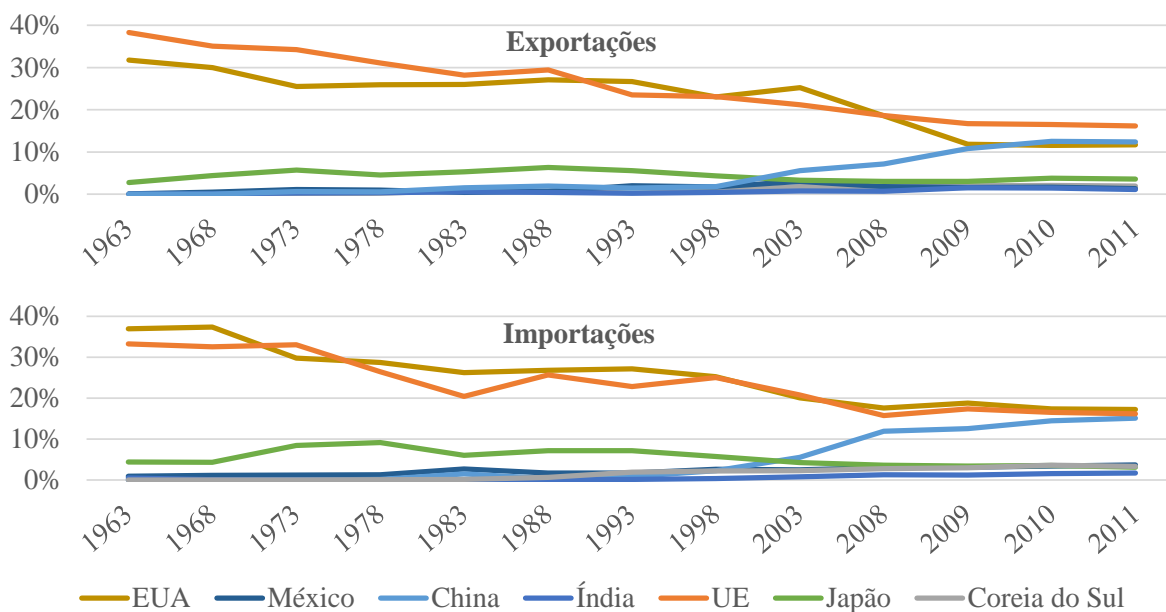
entre as regiões se mantêm sólidas, com a curva de tendência do comércio total aumentando sua curvatura nos últimos anos, ou seja, com crescimento mais acelerado ao final da década de 2010, apesar do decréscimo na participação da UE nas importações e exportações da América do Sul, como demonstrado no Gráfico 1.

Gráfico 1 – Evolução das importações, exportações, comércio total e saldo comercial da AS em relação à UE e tendências (US\$ bilhões) – 1963 - 2011



Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Gráfico 2 – Evolução da participação dos principais parceiros comerciais nas exportações e importações da AS (em % do total) - 1963 / 2011



Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

O Gráfico 2 também mostra que, além de os EUA representarem um dos maiores parceiros históricos das nações da América do Sul, juntamente com a UE, apresentam queda na participação das importações e exportações destas nações, perdendo ao longo dos anos market share, do mesmo modo que o bloco europeu, principalmente para a China, que apresentou, desde o início dos anos 2000, um crescimento forte em sua participação nas importações e nas exportações sul-americanas, tendo inclusive ultrapassado em 2011 os Estados Unidos como destino dos produtos da América do Sul.

A UE representou em 2011 o principal destino de exportações para os países sul-americanos, alcançando o patamar de US\$ 103,91 bilhões, dos quais 23,2% se destinou a Holanda, 15,8% à Alemanha, 13,3% à Espanha e 12,6% à Itália, ou seja, juntos estes quatro países representam 65,0% do total exportado ao bloco do Velho Continente, ou US\$ 67,49 bilhões, como exposto na Tabela 2. As importações vindas do bloco do Euro, que estiveram abaixo das oriundas dos EUA, em 2011 tiveram como principais países origem a Alemanha, Itália, França e Espanha, respectivamente com 30,5%, 12,8%, 12,7% e 10,1%, o que forma 66,1% do total de US\$ 90,25 bilhões, ou seja, US\$ 59,64 bilhões (Tabela 3). O Reino Unido, que até a da década de 1960 foi o principal parceiro comercial europeu dos países da América do Sul, tanto como importador quanto exportador, não apenas deixou de sê-lo, como se tornou desde meados da década de 1990 apenas o quinto principal fornecedor europeu de mercadorias e em 2011 o sétimo maior destino europeu de mercadorias sul-americanas.

Ao decompor as importações e exportações sul-americanas em relação ao bloco do Euro, uma maior participação dos países do Mercosul em relação aos demais é historicamente verificada, como pode ser inferido através dos dados da Tabela 4, em função da presença das duas maiores economias do subcontinente no bloco do Cone Sul, a se destacar Brasil e Argentina. Em 2011, com 66,0% das exportações e 66,7% das importações junto ao bloco europeu, o Mercosul mostra-se o principal parceiro comercial do subcontinente, com saldo superavitário desde 2002.

O Chile, país que tem TLC com a União Europeia desde 2003, apresentou um crescimento acelerado nas exportações e um mais abrandado nas importações junto a este bloco, até 2009, quando da crise financeira ocorreu uma queda acentuada, que reverteu-se em um crescimento mais tímido nas exportações e um mais acentuado nas importações, fato que pode ser verificado na Tabela 4.

Tabela 2 – Principais países destinos das exportações sul-americanas na UE (US\$ bilhões) – 1963 / 2011

Destinos das exportações	1963	1973	1983	1993	1998	2003	2008	2009	2010	2011
Holanda	0,46	1,03	3,18	4,94	5,43	8,87	20,57	15,01	18,45	24,16
Alemanha	0,45	1,33	3,18	4,17	5,49	5,54	15,69	10,61	13,47	16,37
Espanha	0,12	0,46	1,10	1,77	2,93	4,40	12,72	7,48	10,06	13,85
Itália	0,37	0,96	2,62	2,69	4,24	5,18	11,95	7,71	10,60	13,11
Bélgica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,84	7,18	5,77	7,52	7,99
França	0,19	0,48	1,54	1,71	2,56	3,25	8,01	5,26	6,34	7,60
Reino Unido	0,64	0,90	1,40	2,37	3,25	3,51	7,53	5,70	6,39	7,39
Portugal	0,01	0,11	0,21	0,40	0,71	0,92	2,36	1,69	1,96	2,78
Dinamarca	0,05	0,11	0,22	0,39	0,46	0,53	1,19	1,08	1,04	1,57
Polônia	0,04	0,11	0,17	0,17	0,26	0,25	1,09	0,97	1,07	1,38

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Tabela 3 – Principais países origens das importações sul-americanas na UE (US\$ bilhões) – 1963 / 2011

Origens das importações	1963	1973	1983	1993	1998	2003	2008	2009	2010	2011
Alemanha	0,54	1,84	2,40	5,78	10,42	7,18	21,16	17,50	22,03	27,52
Itália	0,26	0,58	0,98	3,72	7,18	3,53	9,56	7,65	9,42	11,56
França	0,19	0,51	1,41	2,60	5,84	3,57	9,48	7,61	9,45	11,48
Espanha	0,04	0,24	0,72	1,77	4,51	2,82	6,84	5,67	7,11	9,08
Reino Unido	0,31	0,64	0,76	1,75	3,54	2,19	4,69	4,83	5,81	6,91
Suécia	0,10	0,30	0,43	0,72	2,33	1,16	3,32	2,42	3,09	4,11
Holanda	0,10	0,34	0,49	1,17	1,55	1,03	3,01	2,35	3,35	4,10
Bélgica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	3,05	2,23	2,89	3,46
Áustria	0,02	0,05	0,11	0,18	0,56	0,54	1,63	1,57	2,12	2,31
Finlândia	0,03	0,07	0,15	0,31	0,78	0,81	1,88	1,80	1,59	1,82

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

A Comunidade Andina intercalou momentos de superávit e de déficit em seu comércio com a UE, durante o período apontado na Tabela 4. Contudo, manteve crescimento das

exportações¹⁴ desde 1999 e das importações desde 2003, exceto a queda causada pela crise financeira em 2009.

Tabela 4 – Total das exportações e importações de Chile, CAN, Mercosul e AS em relação à UE (US\$ bilhões) – 1963 / 2011

Ano	Chile		CAN		Mercosul		Total AS	
	X	M	X	M	X	M	X	M
1963	0,26	0,21	1,00	0,66	1,49	0,89	2,75	1,76
1973	0,63	0,38	1,28	1,59	4,48	3,12	6,39	5,09
1983	1,41	0,57	5,28	3,50	9,50	4,32	16,19	8,40
1993	2,41	2,34	4,45	5,93	14,88	11,77	21,74	20,05
1994	2,55	2,39	5,85	5,96	17,18	17,38	25,59	25,74
1995	4,17	3,19	6,50	6,96	18,53	22,42	29,20	32,57
1996	3,53	3,59	6,74	6,78	18,80	23,31	29,07	33,68
1997	3,86	4,00	6,96	7,67	20,03	27,08	30,85	38,75
1998	3,99	3,91	5,99	8,39	20,77	28,07	30,74	40,37
1999	3,93	2,88	5,34	7,28	19,71	24,36	28,99	34,51
2000	4,39	2,88	5,47	6,49	20,56	21,39	30,41	30,76
2001	4,57	3,10	5,48	7,02	20,55	20,94	30,61	31,06
2002	4,10	3,04	5,85	6,35	21,29	16,12	31,24	25,52
2003	4,98	3,28	7,60	6,16	25,39	16,33	37,98	25,78
2004	8,06	3,65	8,19	7,30	31,62	20,83	47,86	31,78
2005	9,82	5,20	10,73	8,73	34,65	24,35	55,20	38,28
2006	16,03	5,59	15,31	9,97	40,01	26,77	71,35	42,32
2007	16,37	6,30	11,75	11,80	51,35	35,08	79,47	53,18
2008	15,67	7,76	18,66	17,07	60,84	46,52	95,17	71,35
2009	9,74	6,84	11,69	14,74	44,67	36,76	66,09	58,33
2010	12,38	8,01	15,01	15,92	55,41	49,47	82,80	73,40
2011	14,37	10,35	20,93	19,71	68,60	60,19	103,91	90,25

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

A exportação sul-americana ao bloco do Euro é caracterizada majoritariamente por bens primários, o que representou, em 2011, 70,0% do total exportado (US\$ 103,91 bilhões), enquanto os bens manufaturados atingiram 30,0% do total, proporção que se assemelha muito com aquela relativas às exportações destinadas a todo mundo, que marcou no mesmo ano 69,9% e 29,0% respectivamente.

¹⁴ Os dados das exportações da Venezuela não estão disponível para o ano de 2007 na base COMTRADE, subestimando as exportações da CAN para UE neste ano.

Tabela 5 – Composição dos produtos exportados da AS para os principais destinos (em % do total) - 2011

Destino	X Total (US\$ Bilhões)	Bens Primários Total						Bens Manufaturados Total	Produtos químicos e afins	Produtos manufaturados de acordo com material	Máquinas e equipamentos	Manufaturados diversos	Bens e transações não classificados em outros itens
			Alimentos e animais vivos	Bebidas e tabaco	Materiais brutos não comestíveis, exceto combustíveis	Combustíveis minerais, lubrificantes e afins	Óleos animais e vegetais, gorduras e ceras						
Mundo	642,56	69,9	19,1	1,0	19,8	28,3	1,8	29,0	5,4	12,7	9,1	1,8	1,1
AS	124,33	41,2	16,3	0,7	5,1	17,4	1,7	58,8	12,0	15,4	26,6	4,8	0,0
UE	103,91	70,0	30,5	2,2	25,4	10,4	1,4	30,0	6,7	15,1	6,7	1,5	0,1
EUA	75,38	67,1	16,6	1,3	5,9	43,0	0,3	32,8	5,3	17,1	7,5	2,9	0,2
China	79,66	79,3	5,2	0,7	63,2	8,5	1,7	20,6	1,2	18,0	1,4	0,1	0,0
Japão	22,99	84,7	24,5	0,5	57,3	2,1	0,3	15,3	3,1	11,2	0,8	0,3	0,0

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Tabela 6 – Composição dos produtos importados pela AS provenientes dos principais destinos (em % do total) - 2011

Origem	M Total (US\$ Bilhões)	Bens Primários Total						Bens Manufaturados Total	Produtos químicos e afins	Produtos manufaturados de acordo com material	Máquinas e equipamentos	Manufaturados diversos	Bens e transações não classificados em outros itens
			Alimentos e animais vivos	Bebidas e tabaco	Materiais brutos não comestíveis, exceto combustíveis	Combustíveis minerais, lubrificantes e afins	Óleos animais e vegetais, gorduras e ceras						
Mundo	557,02	24,8	5,5	0,4	2,5	15,9	0,6	74,9	16,9	12,3	38,1	7,6	0,3
AS	122,68	41,2	16,2	0,6	5,0	17,9	1,5	58,7	13,3	16,1	25,1	4,3	0,0
UE	90,25	8,6	2,1	0,9	1,1	4,1	0,4	91,3	23,9	12,2	48,9	6,2	0,1
EUA	96,01	27,9	3,6	0,1	2,9	21,0	0,4	71,9	23,2	6,4	35,8	6,5	0,1
China	84,28	2,1	1,1	0,0	0,4	0,6	0,0	97,7	8,9	17,8	51,4	19,6	0,2
Japão	17,48	4,2	0,0	0,0	0,5	3,7	0,0	95,6	6,5	11,8	70,8	6,5	0,2

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Contudo a composição das exportações foi diferente, uma vez que a destinada à UE teve destaque para “Alimentos e animais vivos” (30,5%) e “Materiais brutos não comestíveis, exceto combustíveis” (25,4%), enquanto que a destinada ao mundo foi menos homogênea, com ênfase nos “Combustíveis minerais lubrificantes e afins” (28,3%), “Materiais brutos não comestíveis, exceto combustíveis” (19,8%) e “Alimentos e animais vivos” (19,1%). Cabe ressaltar os destaques únicos das exportações sul-americanas de “Combustíveis minerais, lubrificantes e afins”, destinados aos EUA, e de “Materiais brutos não comestíveis, exceto combustíveis”, dirigidos ao Japão e à China. A exportação voltada para o próprio continente concentrou-se majoritariamente em bens manufaturados, com maior destaque para “Máquinas e equipamentos” (26,6%), como pode ser visto na Tabela 5.

Uma análise mais detalhada dos dados da COMTRADE mostra que a proporção entre os bens exportados primários e manufaturados não é igual, ao se decompor a origem em Mercosul, CAN e Chile. Enquanto que o bloco andino teve, em 2011, sua exportação de bens primários destinada a UE com participação de 86,4%, o Mercosul teve para mesmo ano e destino 69,8%. No entanto, o Chile exportou 53,3% em produtos manufaturados em 2011. Ao fazer comparação com os números do mesmo ano referentes à exportação aos EUA, por exemplo, vemos que para os casos da CAN, que exportou 88,6% de bens primários, e do Chile, com 52,8% de bens manufaturados exportados, existe a semelhança na composição das exportações, o que não ocorre com o Mercosul, que exportou 52,4% de produtos manufaturados.

As importações da AS são mais intensivas em bens manufaturados, conforme exposto na Tabela 6, apresentando 74,9% do total importado do mundo em 2011. No que concerne aos produtos originados nos países da UE, o predomínio foi também de bens manufaturados, sendo que desde o final da década de 1990 o percentual composto por este tipo de bem se manteve acima dos 90%, chegando, em 2011, a 91,3%. O maior destaque foi para “Máquinas e equipamentos”, cujo percentual tem chegado aos 48,9% no ano referido e para “Produtos químicos e afins”, com 23,9%.

A proporcionalidade de bens manufaturados importados de todo mundo pelo subcontinente sul-americano, no caso 74,9%, foi similar à proporção do Mercosul, da CAN e do Chile, que apresentaram respectivamente 75,7%, 77,6% e 66,0% em 2011.

CAPÍTULO III – ANÁLISE DAS EXPORTAÇÕES DA AMÉRICA DO SUL PARA A UNIÃO EUROPEIA E DOS EFEITOS DO TLC ENTRE CHILE E O BLOCO EUROPEU

Neste capítulo foi realizada uma análise mais aprofundada das exportações originadas na América do Sul, com destino na União Europeia. Para tanto, foram utilizados os índices que estão apresentados na primeira seção.

Na segunda seção, são apresentados os resultados dos índices para as exportações da América do Sul à União Europeia e as conclusões que podem ser obtidas, e, em sequência, são expostos os resultados desagregando territorialmente a América do Sul nos blocos Mercosul e Comunidade Andina e no Chile, com as inferências dos dados. Subsequentemente é avaliado se o Tratado de Livre Comércio entre Chile e União Europeia ajudou a dinamizar o comércio entre as partes, utilizando-se, além dos índices, os dados apresentados no Capítulo II. Por fim é feita uma análise comparativa dos índices das diferentes origens das exportações sul-americanas.

III.1 – Índices utilizados

Para analisar as exportações da América do Sul destinada à União Europeia, foram utilizados índices que medem o grau de abertura da economia, índice de concentração das exportações, índice que captam diferenças nas estruturas das exportações entre diferentes períodos de tempo ou para diferentes destinos. Os índices são apresentados nas subseções a seguir.

III.1.1 – Grau de Abertura de uma economia

O grau de abertura (SARQUIS, 2011) de uma economia GA_t , em determinado período t , apresenta a intensidade das relações comerciais desta economia com o resto do mundo. Valores maiores indicam que mais intensas são as relações comerciais da economia analisada, ou seja, mais ‘aberta’ está a economia ao intercâmbio externo.

Sejam X_t o total exportado por uma economia no período t , M_t o total importado pela referida economia no período t e Y_t o produto interno bruto desta economia no período t . O grau de abertura desta economia no período t é dado por:

$$GA_t = \frac{1}{2} \left(\frac{X_t + M_t}{Y_t} \right)$$

III.1.2 – Índice de concentração Herfindahl-Hirschman

Para este estudo, foi adotado o índice de concentração Herfindahl-Hirschman (IHH) que é comumente utilizado para testar concentração industrial (BOFF e RESENDE, 2012, p.78-81).

Seja X_i o dado analisado da empresa i (por exemplo valor total das vendas ou quantidades produzidas), numa indústria com n empresas, ou seja, $i = 1, 2, 3, \dots, n$. O dado analisado agregado da indústria será $X = \sum_{i=1}^n X_i$ e o *market share* de cada empresa, ou seja, sua parcela de mercado será $s_i = \frac{X_i}{X}$.

O índice é definido como

$$IHH = \sum_{i=1}^n s_i^2$$

Ou seja, o índice de concentração Herfindahl-Hirschman é definido como a somatória dos quadrados das parcelas de mercado das diferentes empresas de uma indústria. O valor de IHH varia de $1/n$ (concentração mínima, isto é, quando $s_1 = s_2 = \dots = s_n$) e 1 (concentração máxima, ou seja, $n = 1$).

Neste trabalho, é mensurado a concentração das exportações através de dois parâmetros: país destino e produto exportado. Para tanto, utilizou-se X_i como sendo o total exportado ao país i , s_i a quota exportada ao país i e $IHH_d = \sum_{i=1}^n s_i^2$ o índice de concentração por país de destino. Em relação à concentração por produto exportado, empregou-se X_j como sendo o total exportado do produto j , s_j a parcela de exportação do produto j e $IHH_p = \sum_{j=1}^n s_j^2$ o índice de concentração por produto exportado. No caso do IHH_p foi usado, ainda, três diferentes destinos para as exportações, a fim de fazer um paralelo comparativo. São eles a União Europeia ($IHH_{pUE} = \sum_{j=1}^n s_j^2$), todos os países do mundo ($IHH_{pMundo} = \sum_{j=1}^n s_j^2$) e todos os países a exceção da UE ($IHH_{pMundo-UE} = \sum_{j=1}^n s_j^2$).

Em comércio internacional, é comum o uso do índice de concentração Herfindahl-Hirschman como índice de especialização de Herfindahl ($H = \sum_i s_i^2$). Apesar de ser o mesmo índice, o contexto do seu uso é sensivelmente diferente. O uso como índice de concentração

busca verificar se um país (ou região) está conseguindo diversificar suas exportações e quanto menor o índice, menos concentrada são as exportações. Já o uso como índice de especialização busca medir o quanto o país é especializado em algum bem ou conjunto de bens (o índice não mostra qual seria este bem ou este conjunto de bens, seria necessário o uso de outras ferramentas para verificar qualitativamente esta especialização). Quanto maior for o índice, mais concentradas são as exportações, indicando a existência de especialização.

Este estudo busca verificar se existe diversificação (menor concentração) das exportações devido as vantagens que esta pode proporcionar, a saber: i) a diversificação funciona como estratégia de diminuição dos riscos (como, por exemplo, queda acentuada no preço de determinada mercadoria exportada) e incertezas (como, por exemplo, crises internacionais), proporcionando uma maior estabilidade às receitas provenientes das exportações; ii) quando surgem novas condições institucionais, a diversificação pode ajudar a acarretar uma mudança estrutural nas exportações, diminuindo perdas possíveis provenientes destas novas condições; e iii) caso essa mudança estrutural mostre-se bem sucedida, a diversificação pode melhorar o crescimento sustentável (DINGEMANS e ROSS, 2012, p. 29 e CARVALHO et ali, 2012, p. 8-9). Para um estudo mais detalhado a favor da diversificação das exportações, ver PARRIS (2003).

III.1.3 – Índice de Lawrence e índice de Krugman

O índice de Lawrence (WEINBRENNER, 2013) é utilizado para averiguar mudanças na pauta exportadora entre diferentes períodos, pois mede o nível da transformação estrutural do padrão das exportações.

Seja $X_{i,t}$ o total exportado do produto (ou setor) i , no período t , por um país que exporta n produtos, ou seja, $i = 1, 2, 3, \dots, n$. O total exportado pelo país (ou seja, todos os produtos) em um período t é dado por $X_t = \sum_{i=1}^n X_{i,t}$ e parcela de cada produto nas exportações, no período t será $s_{i,t} = \frac{X_{i,t}}{X_t}$.

O índice de Lawrence é dado por:

$$IL = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |s_{i,t_1} - s_{i,t_0}|$$

Os períodos t_0 e t_1 devem ser diferentes e afastados para melhor efeito de comparação dos períodos. Para este estudo, foi utilizada uma diferença de 20 anos, isto é, para verificar se

houve mudança na estrutura das exportações do ano 2000 (t_1), por exemplo, comparou-se com o ano 1980 (t_0). Foi realizada a análise para três diferentes destinos para as exportações (assim como no índice de concentração Herfindahl-Hirschman), a fim de fazer um paralelo comparativo. Desta forma temos o índice de Lawrence com destino a União Europeia ($IL_{UE} = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |s_{i,t_1} - s_{i,t_0}|$), a todos os países do mundo ($IL_{Mundo} = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |s_{i,t_1} - s_{i,t_0}|$) e a todos os países a exceção da UE ($IL_{Mundo-UE} = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |s_{i,t_1} - s_{i,t_0}|$).

O índice de Lawrence varia entre 0, quando é o caso de não ter ocorrido nenhuma mudança estrutural nas exportações, e 1, quando ocorre a mudança completa.

Para comparar a estrutura dos produtos exportados para a UE com a estrutura destinada a todo mundo, foi utilizado o índice de Krugman (WEINBRENNER, 2013), que é dado por:

$$IK = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |s_{i,A} - s_{i,B}|,$$

onde $s_{i,A}$ é a participação do produto i no total exportado ao país (ou região) A e, similarmente, $s_{i,B}$ é a participação do produto i no total exportado ao país (ou região) B .

O índice de Krugman varia entre 0, quando as estruturas das exportações dos países comparados tendem a ser semelhantes entre si, e 1, que é o caso de a pauta exportadora são completamente diferentes entre os destinos estudados. Como este estudo compara as exportações destinadas à União Europeia com as destinadas a todo mundo, existe, é claro, uma parcela exportada ao Mundo formada pelas exportações à UE. Contudo, como foram feitas análises comparando anos diferentes e origens diferentes, este efeito não influenciou às conclusões obtidas.

III.2 – Análise das exportações sul-americanas

Esta seção traça uma análise dos dados¹⁵ das exportações da América do Sul, objetivando demonstrar suas características principais, com destaque para as exportações

¹⁵ Os dados foram obtidos na base da ONU, a COMTRADE, utilizando a nomenclatura SITC Revisão 1 para os produtos, ao nível desagregação de dois dígitos. Também foram utilizados os dados do Banco Mundial para obtenção do Produto Interno bruto, utilizado na composição do grau de abertura

destinadas a União Europeia, de forma a explicar sua composição e avaliar seu desempenho através dos índices apresentados na seção anterior.

O Mercosul é o bloco com maior participação nas exportações da América do Sul. Contudo, o referido bloco comercial não apresenta a economia com um alto grau de abertura, ao contrário, tem o menor GA_t ao ser comparado com a CAN ou com o Chile, que tem o maior grau de abertura, como exposto na Tabela 7.

Tabela 7 – Grau de abertura da economia – 1990 / 2011

Ano	CAN	Chile	Mercosul	AS	Ano	CAN	Chile	Mercosul	AS
1990	0,184	0,243	0,061	0,089	2001	0,151	0,239	0,099	0,120
1991	0,168	0,220	0,065	0,091	2002	0,156	0,229	0,118	0,137
1992	0,164	0,215	0,071	0,097	2003	0,162	0,261	0,123	0,143
1993	0,168	0,206	0,073	0,098	2004	0,185	0,285	0,135	0,160
1994	0,151	0,201	0,075	0,096	2005	0,201	0,300	0,125	0,158
1995	0,153	0,213	0,071	0,093	2006	0,209	0,317	0,121	0,159
1996	0,158	0,210	0,071	0,093	2007	0,151	0,334	0,120	0,143
1997	0,157	0,208	0,077	0,099	2008	0,204	0,352	0,129	0,162
1998	0,146	0,199	0,076	0,096	2009	0,155	0,283	0,100	0,125
1999	0,148	0,200	0,087	0,106	2010	0,155	0,297	0,103	0,127
2000	0,160	0,218	0,089	0,112	2011	0,199	0,308	0,112	0,144

Fonte: dados de comércio: COMTRADE. PIB: Banco Mundial. Elaboração própria.

O grau de abertura da economia sul-americana vem crescendo ao longo das últimas décadas, apesar das quedas em 1994, 1995, 2007¹⁶ e 2009, saindo de 0,089 em 1990 até chegar a 0,144 em 2011. Como dito, Chile exibiu o maior grau de abertura dentre as regiões estudadas, apresentando 0,308 em 1990.

Mesmo exibindo um grau de abertura baixo, as exportações sul-americanas apresentaram crescimento acentuado nos últimos anos, chegando a o valor de US\$ 642,56 bilhões em 2011. Contudo a participação das exportações destinadas a Europa diminuiu, de onde pode se inferir, que o subcontinente comercializou seus produtos com mais mercados. Esta inferência é corroborada ao analisar o índice de concentração de Herfindahl-Hirschman para destinos (IHH_d), que passou de 0,11 em 1990, para uma alternância entre 0,08 e 0,09

¹⁶ Os dados das exportações da Venezuela para o ano de 2007 não estão disponíveis na base COMTRADE, conforme já observado na nota de rodapé 14, o que, influenciou no grau de abertura da América do Sul deste ano, uma vez que a corrente de comércio do subcontinente para este período está subestimada.

durante a década de 1990, teve pico em 2000, com 0,11 e depois seguiu uma trajetória de queda, chegando aos 0,06 entre 2008 e 2011. A queda do índice mostra que as exportações originadas na América do Sul tornaram-se menos concentradas quanto aos seus destinos.

Tabela 8 – Total exportado (US\$ bilhões), participação das exportações destinadas a UE e índices de concentração e de estrutura das exportações originadas da América do Sul – 1990 - 2011

Ano	X	%X _{UE}	IHH _d	IHH _{pUE}	IHH _{pMundo}	IHH _{pMundo-UE}	IL _{UE}	IL _{Mundo}	IL _{Mundo-UE}	IK
1990	86,45	28,4	0,11	0,06	0,08	0,11	0,39	0,32	0,31	0,29
1991	83,68	28,2	0,09	0,06	0,07	0,09	0,39	0,33	0,33	0,29
1992	88,22	26,9	0,09	0,06	0,06	0,08	0,39	0,32	0,33	0,30
1993	92,33	23,5	0,09	0,06	0,06	0,07	0,35	0,34	0,35	0,35
1994	106,66	24,0	0,09	0,06	0,06	0,07	0,35	0,36	0,38	0,34
1995	124,97	23,4	0,08	0,06	0,06	0,07	0,32	0,34	0,36	0,32
1996	133,93	21,7	0,09	0,06	0,07	0,08	0,33	0,29	0,30	0,35
1997	145,85	21,2	0,08	0,06	0,06	0,07	0,31	0,28	0,29	0,36
1998	133,18	23,1	0,08	0,06	0,05	0,06	0,35	0,29	0,30	0,34
1999	131,37	22,1	0,10	0,06	0,06	0,08	0,31	0,26	0,25	0,34
2000	158,03	19,2	0,11	0,05	0,08	0,11	0,35	0,23	0,22	0,35
2001	155,08	19,7	0,10	0,06	0,07	0,08	0,36	0,24	0,21	0,35
2002	153,96	20,3	0,10	0,06	0,07	0,08	0,35	0,25	0,23	0,33
2003	179,55	21,1	0,08	0,06	0,06	0,07	0,32	0,25	0,23	0,29
2004	243,93	19,6	0,09	0,06	0,07	0,09	0,34	0,24	0,23	0,30
2005	307,17	18,0	0,08	0,06	0,09	0,10	0,32	0,20	0,20	0,31
2006	369,23	19,3	0,08	0,07	0,09	0,11	0,32	0,24	0,23	0,30
2007	361,85	22,0	0,05	0,06	0,05	0,06	0,26	0,27	0,29	0,23
2008	511,48	18,6	0,06	0,06	0,09	0,11	0,21	0,23	0,24	0,29
2009	395,93	16,7	0,06	0,06	0,08	0,10	0,19	0,20	0,21	0,32
2010	500,80	16,5	0,06	0,06	0,09	0,10	0,22	0,19	0,21	0,31
2011	642,56	16,2	0,06	0,06	0,10	0,12	0,19	0,23	0,24	0,31

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Ao analisar o índice de concentração de Herfindahl-Hirschman para produtos destinados a todo mundo (IHH_{pMundo}), pode-se inferir que houve um crescimento na concentração durante o período estudado, com o índice saindo de 0,06, entre 1992 e 1995, e chegando a 0,10 em 2011. Contudo, este maior grau de concentração dos produtos exportados pela América do Sul, apesar de não ser associado às exportações destinadas a União Europeia, tendo permanecido o índice IHH_{pUE} praticamente estacionado em 0,06, pode ser verificado nas

exportações para os destinos diferentes da UE, onde o índice $IHH_{p_{Mundo-UE}}$ passou de 0,07 entre 1993 e 1995 para 0,12 em 2011.

Quanto a composição da pauta exportadora da América do Sul, os índices de Lawrence para os três destinos diferentes mostram o mesmo movimento de diminuição das mudanças nesta composição, no período estudado, isto quer dizer que, com o passar dos anos, o arranjo dos produtos exportados estão cada vez mais parecidos com o arranjo de 20 anos anteriores. Já a comparação entre a estrutura das exportações destinadas a UE com a estrutura das destinadas a todo mundo (IK), mostra que a diferença entre as duas estruturas aumentou durante a década de 1990 e depois diminuiu no início dos anos 2000, ficando em 0,31 em 2011, acima dos 0,29 do início do período estudado.

Com isso pode-se concluir preliminarmente que a América do Sul está em processo de abertura de sua economia, diversificando os destinos de seus produtos, porém aumentando o grau de concentração em produtos. Em relação à UE, apesar do aumento das exportações para o bloco europeu, como visto no Capítulo II, a participação destas exportações no total sul-americano apresentou queda, o que corrobora a conclusão de que a AS, de forma geral, diversificou os destinos de suas exportações. As mudanças no arranjo das exportações ao comparar com o arranjo de 20 anos anteriores apresentaram queda e o nível de concentração dos produtos destinados a UE permaneceu baixo e praticamente constante, o que demonstra que, apesar do maior volume exportado para UE, não ocorreu especialização em produtos exportados ao bloco do Euro.

III.2.1 – Mercosul

O Mercosul é a região com a maior economia da América do Sul, em função da Argentina e do Brasil. Desta forma, muitas das características da economia sul-americana são reflexo das características do bloco do Cone Sul.

Como já mostrado na Tabela 7, o Mercosul tem a economia com menor grau de abertura na América do Sul, apesar de apresentar uma trajetória ampliação da abertura econômica ao comércio mundial.

As exportações cresceram nos últimos anos do período abordado e chegaram ao montante de US\$ 351,02 bilhões em 2011. No mesmo ano, o IHH_d foi de 0,05, depois de ter recuado de 0,07 em 2000 para 0,04 entre 2007 e 2009, o que sugere uma maior diversificação dos destinos de exportação, ainda que tenha havido uma ligeira alta ao final do período

observado. O fato de que a participação das exportações destinadas a UE apresentou queda, chegando a 19,5% em 2011, é mais um indício de diversificação de destinos.

Tabela 9 – Total exportado (US\$ bilhões), participação das exportações destinadas a UE e índices de concentração e de estrutura das exportações originadas do Mercosul – 1990 - 2011

Ano	X	%X _{UE}	IHH _d	IHH _{pUE}	IHH _{pMundo}	IHH _{pMundo-UE}	IL _{UE}	IL _{Mundo}	IL _{Mundo-UE}	IK
1990	46,40	32,9	0,07	0,06	0,04	0,05	0,56	0,50	0,16	0,26
1991	45,90	33,1	0,06	0,06	0,04	0,05	0,52	0,46	0,20	0,27
1992	50,47	31,1	0,06	0,06	0,04	0,05	0,50	0,44	0,17	0,30
1993	54,12	27,5	0,06	0,07	0,04	0,05	0,43	0,42	0,23	0,33
1994	61,89	27,8	0,06	0,07	0,04	0,04	0,39	0,38	0,29	0,34
1995	70,13	26,4	0,05	0,06	0,04	0,04	0,35	0,34	0,27	0,33
1996	74,41	25,3	0,06	0,07	0,04	0,04	0,37	0,33	0,22	0,35
1997	82,76	24,2	0,06	0,07	0,04	0,04	0,33	0,33	0,24	0,36
1998	80,90	25,7	0,06	0,06	0,04	0,05	0,33	0,27	0,31	0,34
1999	73,84	26,7	0,06	0,06	0,04	0,04	0,29	0,26	0,22	0,31
2000	84,13	24,4	0,07	0,06	0,04	0,05	0,30	0,28	0,16	0,31
2001	87,49	23,5	0,06	0,06	0,04	0,05	0,28	0,23	0,24	0,33
2002	88,48	24,1	0,06	0,06	0,04	0,05	0,28	0,22	0,24	0,32
2003	106,20	23,9	0,06	0,06	0,04	0,05	0,29	0,26	0,25	0,31
2004	135,17	23,4	0,06	0,06	0,05	0,05	0,26	0,24	0,21	0,27
2005	163,05	21,3	0,05	0,06	0,05	0,05	0,27	0,24	0,14	0,29
2006	188,89	21,2	0,05	0,05	0,05	0,05	0,27	0,26	0,20	0,28
2007	222,33	23,1	0,04	0,05	0,05	0,05	0,23	0,24	0,42	0,24
2008	276,56	22,0	0,04	0,06	0,05	0,05	0,23	0,28	0,18	0,24
2009	214,72	20,8	0,04	0,07	0,05	0,05	0,18	0,27	0,15	0,27
2010	274,88	20,2	0,05	0,06	0,05	0,06	0,23	0,28	0,12	0,25
2011	351,02	19,5	0,05	0,07	0,06	0,06	0,24	0,31	0,20	0,24

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

O nível de concentração dos produtos exportados pelo Mercosul é bem baixo, mesmo que tenha ocorrido uma leve alta no IHH_{pUE} , no IHH_{pMundo} e no $IHH_{pMundo-UE}$ ao longo dos anos, conforme pode ser verificado na Tabela 9. A pauta exportadora do bloco do Cone Sul, tanto para as exportações destinadas à UE, quanto para as destinadas a todo o mundo, apresentou diminuição em suas transformações, com um pequeno aumento no biênio 2010 e 2011. O mesmo não ocorre no índice de Lawrence destinado a todos os países, exceto a UE, que oscilou muito durante as últimas décadas, não apresentando uma trajetória mais uniforme,

o que alude a uma estrutura exportadora indefinida aos diferentes destinos que compõe este índice. Por fim, o índice de Krugman captou uma crescente mudança nas estruturas exportadoras destinadas a UE e ao mundo, durante a década de 1990, seguida de uma diminuição na diferença destas estruturas nos anos seguintes.

O comportamento das exportações, indicado pelos índices, durante o período abordado é bem semelhante ao comportamento captado para as exportações sul-americanas e as conclusões são praticamente as mesmas. Há evidência de que os destinos das exportações do Mercosul foram diversificados, assim como não há evidência de especialização de produtos nas exportações destinadas a UE.

III.2.2 – Comunidade Andina

A Comunidade Andina é o bloco que apresentou, em 2011, o menor percentual de exportações destinadas a União Europeia, com 9,9%, ainda que o volume de exportações totais tenha aumentado durante o período analisado. O nível de concentração dos destinos das exportações andinas medido pelo índice Herfindahl-Hirschman para destinos, embora tenha caído de 0,24, em 1990, para 0,17, em 2010 e 2011, teve trajetória irregular, tal qual o IHH_{pUE} , que em 1990 era de 0,14, chegou a 0,11 durante alguns anos da década de 2000, teve o pico de 0,16 em 2003 e 2006, e por fim, ficou em 0,12 em 2011.

Os índices IHH_{pMundo} e $IHH_{pMundo-UE}$ também seguiram trajetória irregular, não obstante apresentaram aumento de concentração, saltando de 0,30 e 0,41 em 1990, respectivamente, para 0,40 e 0,48 em 2011, de onde pode ser inferido que a CAN concentrou suas exportações em um número de produtos menor.

As exportações para a UE tiveram o nível de mudança estrutural (IL_{UE}) acentuado durante a virada do milênio, com pico de 0,56 em 2001. Este índice apresentou trajetória irregular, da mesma forma que IL_{Mundo} e $IL_{Mundo-UE}$. Todavia, esses dois últimos estiveram em um nível mais baixo, terminando 2011 com 0,21 e 0,20, respectivamente. O IK também apresentou altas e quedas, contudo teve durante os últimos três anos valores elevados, com 0,63 em 2009 e 2010 e 0,58 em 2011, mostrando que a pauta de exportações destinadas a UE foi pouco semelhante a destinada a todo mundo.

Tabela 10 – Total exportado (US\$ bilhões), participação das exportações destinadas a UE e índices de concentração e de estrutura das exportações originadas da Comunidade Andina de Nações – 1990 - 2011

<i>Ano</i>	<i>X</i>	<i>%X_{UE}</i>	<i>IHH_d</i>	<i>IHH_{pUE}</i>	<i>IHH_{pMundo}</i>	<i>IHH_{pMundo-UE}</i>	<i>IL_{UE}</i>	<i>IL_{Mundo}</i>	<i>IL_{Mundo-UE}</i>	<i>IK</i>
1990	31,75	19,2	0,24	0,14	0,34	0,41	0,25	0,19	0,16	0,37
1991	29,23	19,2	0,22	0,12	0,28	0,35	0,33	0,22	0,20	0,37
1992	28,11	18,2	0,22	0,12	0,27	0,34	0,34	0,20	0,17	0,40
1993	29,14	15,3	0,24	0,12	0,26	0,32	0,33	0,24	0,23	0,44
1994	33,71	17,4	0,20	0,14	0,23	0,28	0,40	0,31	0,29	0,43
1995	39,31	16,5	0,19	0,12	0,24	0,29	0,38	0,29	0,27	0,41
1996	44,55	15,1	0,25	0,12	0,29	0,36	0,37	0,24	0,22	0,43
1997	46,79	14,9	0,22	0,12	0,25	0,31	0,40	0,26	0,24	0,46
1998	37,72	15,9	0,21	0,12	0,19	0,23	0,45	0,33	0,31	0,45
1999	42,15	12,7	0,25	0,11	0,28	0,34	0,46	0,25	0,22	0,50
2000	55,97	9,8	0,28	0,11	0,38	0,43	0,47	0,19	0,16	0,48
2001	49,09	11,2	0,23	0,11	0,30	0,34	0,56	0,28	0,24	0,45
2002	48,30	12,1	0,23	0,11	0,27	0,31	0,50	0,27	0,24	0,43
2003	51,99	14,6	0,19	0,16	0,28	0,31	0,43	0,28	0,25	0,32
2004	76,05	10,8	0,25	0,11	0,32	0,36	0,52	0,23	0,21	0,46
2005	102,48	10,5	0,20	0,12	0,37	0,42	0,40	0,14	0,14	0,44
2006	121,48	12,6	0,21	0,16	0,37	0,41	0,45	0,24	0,20	0,37
2007	71,52	16,4	0,12	0,11	0,11	0,12	0,41	0,41	0,42	0,41
2008	171,14	10,9	0,15	0,14	0,38	0,43	0,27	0,19	0,18	0,41
2009	126,64	9,2	0,20	0,13	0,34	0,41	0,42	0,16	0,15	0,63
2010	156,06	9,6	0,17	0,13	0,36	0,42	0,43	0,13	0,12	0,63
2011	211,58	9,9	0,17	0,12	0,40	0,48	0,29	0,21	0,20	0,58

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Apesar da trajetória irregular na maioria dos índices, pode-se concluir que cada vez mais a UE deixou de ser um destino relevante para as exportações andinas, mesmo com o aumento do grau de abertura ao exterior do bloco e com a menor concentração dos produtos exportados para o bloco do Euro. Além disso, com a menor grau de concentração no total de produtos exportados para o mundo e com os grandes níveis de diferença na composição da exportação para UE e para o mundo, é corroborada a conclusão da queda de importância da UE como parceiro comercial para a CAN.

III.2.3 – Chile

Como mencionado anteriormente, o Chile é entre as regiões estudadas, aquela com maior grau de abertura na América do Sul. O volume de exportações à UE quase decuplicou entre 1990 e 2011 (respectivamente, US\$ 8,29 bilhões e US\$ 79,96 bilhões) e, apesar disso, o seu percentual em relação ao total exportado pelo Chile caiu mais que a metade no mesmo período. O IHH_d apresentou um curso de queda até 2008, chegando a 2011 com 0,09, mesmo patamar que em 1990. O índice de concentração para produtos exportados foi maior para o destino UE (IHH_{pUE}), em relação aos demais destinos, seguindo um trajeto irregular. Contudo, $IHH_{pMundo-UE}$ cresceu nas últimas décadas, fazendo com que o nível de concentração das exportações destinadas ao mundo se aproximasse do nível das exportações destinadas ao mercado comunitário europeu.

Tabela 11 – Total exportado (US\$ bilhões), participação das exportações destinadas a UE e índices de concentração e de estrutura das exportações originadas do Chile – 1990 - 2011

<i>Ano</i>	<i>X</i>	$\%X_{UE}$	IHH_d	IHH_{pUE}	IHH_{pMundo}	$IHH_{pMundo-UE}$	IL_{UE}	IL_{Mundo}	$IL_{Mundo-UE}$	<i>IK</i>
1990	8,29	38,0	0,09	0,37	0,22	0,16	0,32	0,36	0,34	0,18
1991	8,55	32,9	0,09	0,26	0,17	0,13	0,40	0,34	0,33	0,15
1992	9,65	30,5	0,08	0,23	0,15	0,13	0,45	0,39	0,37	0,15
1993	9,07	26,6	0,08	0,28	0,13	0,10	0,38	0,46	0,48	0,23
1994	11,06	23,1	0,08	0,24	0,13	0,11	0,42	0,45	0,44	0,20
1995	15,53	26,9	0,08	0,26	0,15	0,12	0,42	0,39	0,31	0,20
1996	14,98	23,6	0,07	0,25	0,14	0,12	0,35	0,37	0,34	0,21
1997	16,30	23,7	0,07	0,25	0,15	0,13	0,30	0,29	0,27	0,22
1998	14,57	27,4	0,07	0,30	0,13	0,10	0,28	0,30	0,31	0,28
1999	15,37	25,6	0,07	0,29	0,13	0,10	0,31	0,33	0,30	0,28
2000	17,92	24,5	0,07	0,25	0,13	0,11	0,35	0,32	0,26	0,27
2001	18,51	24,7	0,07	0,27	0,12	0,09	0,24	0,28	0,28	0,29
2002	17,18	23,9	0,07	0,24	0,12	0,10	0,25	0,29	0,29	0,26
2003	21,37	23,3	0,07	0,20	0,12	0,10	0,33	0,31	0,29	0,22
2004	32,71	24,6	0,07	0,24	0,16	0,14	0,29	0,25	0,23	0,20
2005	41,64	23,6	0,07	0,24	0,17	0,16	0,29	0,28	0,27	0,20
2006	58,86	27,2	0,07	0,33	0,22	0,20	0,20	0,26	0,28	0,21
2007	67,99	24,1	0,07	0,30	0,22	0,21	0,21	0,24	0,25	0,20
2008	63,78	24,6	0,06	0,27	0,18	0,16	0,17	0,18	0,16	0,18
2009	54,58	17,8	0,09	0,22	0,20	0,19	0,23	0,16	0,17	0,13
2010	69,87	17,7	0,10	0,26	0,23	0,22	0,23	0,22	0,24	0,18
2011	79,96	18,0	0,09	0,25	0,21	0,21	0,18	0,19	0,23	0,16

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

A estrutura de exportação apresentou um índice de Lawrence cada vez menor, com o passar do tempo, para todos os três destinos averiguados. O índice de Krugman mostrou que a diferença na composição das exportações destinadas a UE a ao mundo cresceu até a virada do milênio, regressando nos anos posteriores, fechando 2011 em 0,16.

III.2.3.1 – Acordo de livre comércio entre Chile e União Europeia

Desde 2003, ano em que o Tratado de Livre Comércio entre Chile e União Europeia entrou em vigor, a participação do total exportado ao bloco do Velho Continente em relação às exportações chilenas chegou a crescer, alcançando 27,2% em 2007, contudo em 2011 foi de 18,0%. A concentração nos produtos exportados para UE aumentou, chegando a 0,33 em 2006 e depois recuou, chegando a 0,25 em 2011. A diferença na composição do que é exportado para o bloco do Euro e o que é exportado para mundo caiu desde que o acordo foi assinado.

Desta forma, observa-se que, após a implementação o acordo de livre comércio entre União Europeia e Chile, apesar do aumento na receita de produtos exportados pelo Chile destinados ao bloco europeu, e a participação desta receita na receita total das exportações chilenas caiu e a concentração de destinos exportados aumentou, donde se conclui que o Chile passou a privilegiar outros destinos para suas exportações. O fato de que o índice de Krugman ter caído após a firma do tratado, mostra que a pauta exportadora para destinos diferentes da UE está cada vez mais similar à pauta destinada aos países europeus.

Conclui-se então, através da análise dos índices, que não há evidências de que a institucionalização do Tratado de Livre Comércio tenha tornado a Europa um destino preferencial para as exportações chilenas, pois, houve queda na participação das exportações destinadas ao mercado europeu em relação ao total exportado pelo Chile. Contudo, desde que o TLC passou a vigorar, as exportações chilenas passaram a ser mais centralizadas, o que indica que outros destinos tornaram-se relevantes para os produtos chilenos. A concentração de produtos exportados aumentou em todos os destinos, desde 2003, o que indica que o TLC não ajudou a dinamizar as exportações através da diversificação de produtos.

III.2.4 – Análise comparativa das exportações da América do Sul

Os dados expostos nas subseções anteriores estão condensados nesta subseção para que seja possível uma análise comparativa entre as exportações originadas de toda a América do Sul, do Mercosul, da Comunidade Andina e do Chile.

Tabela 12 – Quadro comparativo do total exportado (US\$ bilhões), participação das exportações destinadas a UE (%) e índices de concentração e de estrutura das exportações com diferentes origens – 1993 / 2011

Origem	América do Sul			Mercosul			Comunidade Andina			Chile		
	1993	2003	2011	1993	2003	2011	1993	2003	2011	1993	2003	2011
X	92,33	179,55	642,56	54,12	106,20	351,02	29,14	51,99	211,58	9,07	21,37	79,96
X_{UE}/X	23,5	21,1	16,2	27,5	23,9	19,5	15,3	14,6	9,9	26,6	23,3	18,0
GA	0,10	0,14	0,14	0,07	0,12	0,11	0,17	0,16	0,20	0,21	0,26	0,31
IHH_d	0,09	0,08	0,06	0,06	0,06	0,05	0,24	0,19	0,17	0,08	0,07	0,09
IHH_{pUE}	0,06	0,06	0,06	0,07	0,06	0,07	0,12	0,16	0,12	0,28	0,20	0,25
IHH_{pMundo}	0,06	0,06	0,10	0,04	0,04	0,06	0,26	0,28	0,40	0,13	0,12	0,21
IHH_{pMundo-UE}	0,07	0,07	0,12	0,05	0,05	0,06	0,32	0,31	0,48	0,10	0,10	0,21
IL_{UE}	0,35	0,32	0,19	0,43	0,29	0,24	0,33	0,43	0,29	0,38	0,33	0,18
IL_{Mundo}	0,34	0,25	0,23	0,42	0,26	0,31	0,24	0,28	0,21	0,46	0,31	0,19
IL_{Mundo-UE}	0,35	0,23	0,24	0,23	0,25	0,20	0,23	0,25	0,20	0,48	0,29	0,23
IK	0,35	0,29	0,31	0,33	0,31	0,24	0,44	0,32	0,58	0,23	0,22	0,16

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Na Tabela 12 é pode-se observar que em todas as origens abordadas, apesar de o volume de exportações ter aumentado de 1993 a 2011 e de o grau de abertura ter aumentado no mesmo período (embora tenha havido uma ligeira baixa entre 2003 e 2011, no caso do Mercosul, em função da crise de 2008), a participação das exportações destinadas a União Europeia apresentou queda. O que em si só pode ser um indício de que a UE está perdendo espaço na pauta exportadora sul-americana para outros países ou blocos, o que é corroborado através do índice de Herfindahl-Hirschman para destinos, que caiu no período estudado, à exceção do IHH_d do Chile, demonstrando que houve uma diminuição na concentração de destinos.

Em relação ao índice de concentração de produtos, ao se analisar o IHH_{pMundo} , percebe-se que há um aumento na concentração dos produtos entre 1993 e 2011, apesar de o IHH_{pUE} ter apresentado resultados diferentes nas origens estudadas. Na CAN ele saltou de 0,12, em 1993, para 0,16, em 2003, houve um recuo para 0,12 em 2011. No Chile, apresentou uma queda, de 1993 para 2003, e depois subiu, em 2011, porém em um patamar menor. Já no Mercosul, o índice permaneceu praticamente estável. A inferência sobre o índice de Herfindahl-Hirschman para produtos é que está havendo uma concentração de produtos exportados pelas

regiões da América do Sul, porém essa concentração não diz respeito às exportações destinadas à UE.

Em relação ao índice de Lawrence que capta a mudança na pauta exportadora, percebe-se que esta mudança diminuiu como um todo, para os destinos e origens, entre 1993 e 2011, ainda que nos casos tenha ocorrido uma alta em 2003, como por exemplo as exportações originadas na CAN e destinadas a UE.

Já o índice de Krugman mostra que a composição da pauta exportadora destinada ao bloco europeu e ao mundo está cada vez mais similar para o Mercosul e para o Chile e cada vez mais diferente para a CAN, donde é possível concluir que, em primeiro lugar, a União Europeia cada vez mais deixa de ser um destino importante para os produtos originados nos países do bloco andino e, em segundo lugar, que apesar do TLC entre Chile e UE, não houve especialização das exportações chilenas destinadas a Europa, uma vez que a pauta exportadora destinada ao bloco do Velho Continente é cada vez mais similar à pauta exportadora destinada a todo mundo, que o *market share* das exportações destinadas a UE está diminuindo, assim como o índice de concentração dos destinos de exportação, e que essas variações dos índices são, em sua maioria, similares as variações dos índices do Mercosul, que não tem TLC com o bloco do Euro. Isto pode ser um indício de que a firma do TLC entre Chile e UE não dinamizou as exportações chilenas, durante o período estudado, e apenas ratificou a proximidade comercial natural entre as regiões, como abordado no Capítulo I. É claro que um estudo mais aprofundado e com um número maior de anos para análise poderá comprovar ou não o indício apresentado.

CONCLUSÃO

As relações comerciais entre os países sul-americanos e aqueles do bloco europeus são históricas e muito relevantes para os países da América do Sul, haja visto que o bloco europeu junto forma o maior parceiro comercial do subcontinente. Contudo, apesar de a corrente de comércio entre os países sul-americanos e União Europeia apresentar tendência de crescimento com passar dos anos, o ritmo deste crescimento tem sido menor do que o crescimento do total exportado e importado para ambas as regiões. Uma característica marcante nesta relação comercial é que os países europeus apresentam uma exportação mais intensiva em bens manufaturados, quanto que os países sul-americanos uma exportação mais intensiva em bens primários.

A maior abertura comercial dos países sul-americanos, a partir da década de 1990, fez com que outros parceiros comerciais ganhassem relevância, como foi o caso da ascensão do comércio com a China, além de ter proporcionado um maior volume comercial intracontinental.

Ao analisar as exportações originadas na América do Sul, percebe-se que a queda na participação das exportações destinadas à UE, frente ao total exportado, aliada à menor concentração de destinos de exportação indica que o aumento do grau de abertura sul-americano está associado a diversificação de parceiros comerciais. A queda nos níveis de mudança na composição da pauta exportadora da AS com destino no bloco do Euro e a constância da concentração de produtos que seguiram rumo ao mercado europeu demonstram que não houve especialização de produtos sul-americanos exportados para UE.

A análise das exportações do Mercosul trouxe conclusões semelhantes às conclusões da análise das exportações do subcontinente como um todo. Desta forma, existe evidência de que os destinos das exportações do Mercosul foram diversificados, devido ao seu baixo grau de concentração e a menor participação da União Europeia como importadora dos produtos originados nos países do Cone Sul. Também verificou-se não haver evidência de especialização de produtos nas exportações destinadas a UE, uma vez que o nível de concentração em produtos apresentou-se baixo.

A UE cada vez mais deixou de ser um destino relevante para os produtos da CAN, o que pode ser explicado pela baixa participação das exportações para a UE em relação ao total exportado pelo bloco andino e pelo menor grau de concentração no total de produtos exportados

para o mundo e com os grandes níveis de diferença na composição da exportação para UE e para o mundo.

As exportações chilenas para a UE cresceram até 2011, todavia a sua participação em relação ao total exportado pelo Chile apresentou retração. Após o início da vigência do Tratado de Livre Comércio entre Chile e a União Europeia, em 2003, houve acréscimo na concentração de destinos das exportações chilenas e no grau de concentração dos produtos exportados para todos os destinos estudados, além de diminuição no índice de Krugman, de onde se conclui que o TLC com o bloco europeu não tornou este um destino preferencial para as exportações chilenas, conquanto houve aumento na concentração dos produtos exportados pelo país andino, o que sugere que o TLC não tenha ajudado a dinamizar as exportações chilenas destinadas à Europa. Entretanto é necessário um estudo mais aprofundado, com um número maior de anos para análise, para poder comprovar se há ou não a dinamização das exportações chilenas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAUMANN, R. *et alli*. Los procesos de integración de los países de América Latina y el Caribe 2000-2001: avances, retrocesos y temas pendientes. 2002. Disponível em: <<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/5/11175/P11175.xml&xsl=/brasil/tpl/p9f.xsl&base=/brasil/tpl/top-bottom.xsl>>. Acesso em: 6 abr. 2013.
- BOFF, H.; RESENDE, M. Concentração Industrial *in* KUPFER, D; HASENCLEVER, L. (Org.). Economia industrial: fundamentos teóricos e práticas no Brasil. 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2002, cap. 4
- CARVALHO, E. B. S. *et alli*. Da vulnerabilidade à descontração
- CASTILHO, M. R. O sistema de preferências comerciais da União Européia. Rio de Janeiro: IPEA. Relatório de Pesquisa Cepal/IPEA, 2000. (Texto para Discussão, 742). Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_0742.pdf>. Acesso em: 12 Mar. 2013.
- CELINE, A. K. A. Tendências e características da inserção da UEMOA no Comércio Internacional com o Mercosul: potencialidades e Perspectivas. Dissertação de Mestrado (Engenharia de Produção) – COPPE, UFRJ, Rio de Janeiro, 2010.
- CE (Comissão Europeia). Relatório da comissão ao conselho europeu: Relatório sobre as barreiras ao comércio e ao investimento de 2013. Bruxelas, 2013. Disponível em: <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2013:0103:FIN:PT:PDF>>. Acesso em: 8 jun. 2013.
- CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe). Panorama da inserção internacional de América Latina e Caribe. 2010. Disponível em: <http://www.eclac.org/comercio/publicaciones/xml/9/40709/Crise_originada_no_centro_e_recuperacao_impulsionada_pelas_economias_emergentes.pdf>. Acesso em: 6 abr. 2013.
- _____. En busca de una asociación renovada entre América Latina y el Caribe y la Unión Europea. 2011. Disponível em: <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/43260/P43260.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/comercio/tpl/top-bottom.xsl>. Acesso em: 7 abr. 2013.
- _____. O investimento estrangeiro direto na América Latina e Caribe. 2011. Disponível em: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/46571/2012-183-LIEP-WEB.pdf>>. Acesso em: 6 abr. 2013.
- _____. La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental. Santiago de Chile, 2013. Disponível em: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/48080/UnionEuropeaRev1.pdf>>. Acesso em: 7 abr. 2013.
- CESE (Comité Económico Social Europeo). Parecer do Comité Económico e Social Europeu sobre as «Relações entre a União Europeia e a Comunidade Andina de Nações». Jornal Oficial da União Europeia, 2006, n. 2006/C 309/18, p.81 a 90. Disponível em: <<http://eur-lex.europa.eu/JOHtml.do?uri=OJ:C:2006:309:SOM:pt:HTML>>. Acesso em: 8 jun. 2013.
- CREAMER, G. Regionalismo abierto en la Comunidad Andina ¿Creación o desviación de comercio? El Trimestre Económico, Vol. 71, No. 281, p. 45 a 71, 2004. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/20856808>>. Acesso em: 7 jul. 2013.
- DEIRO, D. G.; MALLMANN, M. I. O GATT e a Organização Mundial do Comércio no cenário econômico internacional desde Bretton-Woods. Disponível em: <<http://www.pucrs.br/ffch/neroi/artigodaniel.pdf>>. Acesso em: 06 Abr. 2013.
- DINGEMANS, A.; ROSS, C. Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones. Revista CEPAL, n. 108, 2012 Disponível em: <<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/48615/RVE108DingemansRoss.pdf>>. Acesso em: 7 abr. 2013.
- FERNANDES, C. S. R. Uma análise crítica dos 20 anos do MERCOSUL: avanços e retrocessos. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2012.
- GAMBOA, R. El acuerdo de asociación Chile- Unión Europea. Una evaluación a cinco años de su firma. In: OSTERLOF, D. América Latina y La Unión Europea. Una integración esperanzadora pero esquiva. Flacso, Costa Rica; Cap. IV, p. 143 a 156, 2008.
- GUIMARAES, M. H.; PINTO, M. de S. O Mercosul e a Alca: os interesses (irre)conciliáveis da União Européia e dos EUA. Rev. bras. polít. int., Brasília, v. 48, n. 1, 2005. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73292005000100005&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 06 Abr. 2013.
- GURGEL, A. C.; BITENCOURT, M. B.; TEIXEIRA, E. C. Impactos dos acordos de liberalização comercial Alca e Mercoeuro sobre os países membros. Rev. Bras. Econ. [online]. 2002, vol.56, n.2, pp. 335-369. ISSN

- 0034-7140. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-71402002000200006&script=sci_arttext>. Acesso em: 6 abr. 2013
- HUERTA, J. F. De una insercion a otra: política exterior de Chile, 1966-1991. *Estudios Internacionales*, Año 24, No. 96, p. 433 a 455. 1991. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/41391382>>. Acesso em: 26 jun. 2013
- KLEIN, H. S. Migração internacional na história das Américas. In FAUSTO, B.(org) *Fazer a América: a imigração em massa para a América Latina*. pp. 13-32. Edusp, 1999.
- KRUGMAN, P. R.; OBSTFELD, M. *Economia internacional*. Pearson, 8 Ed., 2010.
- LANDERRETCHÉ, O.; LANZAROTTI, M.; OMINAMI, C. El desarrollo económico de Chile en la encrucijada: o como las viejas controversias impiden abordar los nuevos problemas. *Revista Foro*, v. 34, 2004. Disponível em: <http://recherche-iedes.univ-paris1.fr/IMG/pdf/texte_50.pdf>. Acesso em: 06 Jun. 2013.
- LAZAROU, E. A União Europeia e a América Latina: um panorama da cooperação interregional. *Estud. hist. (Rio J.)* [online]. 2009, vol.22, n.44, pp. 569-572. ISSN 0103-2186. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0103-21862009000200015&script=sci_arttext>. Acesso em: 06 Abr. 2013.
- MARTINS, E. de R. O alargamento da União Européia e a América Latina. *Rev. bras. polít. int.* [online]. 2004, vol.47, n.2, pp. 5-24. ISSN 0034-7329. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-73292004000200001&script=sci_arttext>. Acesso em: 06 Abr. 2013.
- MATTKE, M. V. O “Acordo Geral de Tarifas e Comércio” e a construção da hegemonia político-econômica dos Estados Unidos da América após a II Guerra Mundial (1947-1994). Monografia (Bacharelado em Relações Internacionais) Centro Universitário Curitiba, Curitiba, 2010.
- OSTERLOF, D. (E.). *Desde la Crisis: Una Mirada de Futuro a las Relaciones América Latina-Europa*. 2010.
- PARLAMENTO EUROPEU. Parlamento Europeu aprova acordos com países da América Latina e salvaguarda bananas europeias. Sessão plenária de 11/12/2012, 2012. Disponível em: <<http://www.europarl.europa.eu/news/pt/pressroom/content/20121207IPR04407/>>. Acesso em: 07 Jul. 2013.
- PARRIS, B. Risky Development: Export Concentration, Foreign Investment and Policy Conditionality. *World Vision*. Austrália, 2003. Disponível em: <<http://siteresources.worldbank.org/CSO/Resources/wvriskydevelopment.pdf>>. Acesso em: 07 Jul. 2013.
- ROMANO, R. S. A articulação entre as políticas fiscal, monetária e cambial no Chile a partir da década de 1990. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2008.
- SARAIVA, M. G. A União Européia como ator internacional e os países do Mercosul. *Rev. bras. polít. int.* [online]. 2004, vol.47, n.1, pp. 84-111. ISSN 0034-7329. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-73292004000100005&script=sci_arttext>. Acesso em: 6 abr. 2013.
- SARQUIS, S. J. B. Comércio internacional e crescimento econômico no Brasil. Fundação Alexandre de Gusmão, Brasília, 2011, p.62-64.
- SAVINI, M. As negociações comerciais entre Mercosul e União Européia. *Rev. bras. polít. int.* [online]. 2001, vol.44, n.2, pp. 109-125. ISSN 0034-7329. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S0034-73292001000200006&script=sci_arttext>. Acesso em: 06 Abr. 2013.
- TREIN, F.; CAVALCANTI, F. G. Uma análise crítica do acordo de associação estratégica entre a União Européia e a América Latina e o Caribe: a Cúpula de Viena. *Rev. bras. polít. int.*, Brasília, v. 50, n. 1, 2007. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-73292007000100004&lng=en&nrm=iso>. Acesso em: 06 abr. 2013.
- UE (União Europeia). As relações União Europeia/Pato Andino, Ref.: MEMO/94/28, 1994. Disponível em: <http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-94-28_pt.htm>. Acesso em: 15 Jun. 2013.
- VALLE, V. M. O peso das relações inter-regionais com a União Européia em relação a outras alternativas de política externa do Mercosul. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/rbpi/v48n1/v48n1a04.pdf>>. Acesso em: 06 Abr. 2013.
- WEINBRENNER, T. The Impact of the Eastern European Enlargement on the Prosperity of the Old Member States’ Agricultural Export Sectors. Master Thesis (European Master in Agricultural) - Corvinus University of Budapest - Budapeste, 2013, pp. 15-18.

SITES CONSULTADOS

ALADI. Associação Latino-Americana de Integração. www.aladi.org

BIRD. Banco Mundial. www.worldbank.org

CAN. Comunidade Andina. <http://www.comunidadandina.org>

DIRECON. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. www.direcon.gob.cl

MERCOSUL. Mercado Comum do Sul. www.mercosur.int

OEA. Organização dos Estados Americanos. www.oas.org

UE. União Europeia. europa.eu

WITS. World Integrated Trade Solution. wits.worldbank.org/WITS

WTO. World Trade Organization. www.wto.org