

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
INSTITUTO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS

**INTEGRAÇÃO MERCOSUL-UNIÃO EUROPÉIA: ASPECTOS DA
NEGOCIAÇÃO COMERCIAL - UMA ANÁLISE A PARTIR DA
FONTE DE IMPRENSA BRASILEIRA, 1999-2004**

SUZANA TAVARES PEREIRA

BRASÍLIA
2006

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
INSTITUTO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS
Programa de Pós-graduação em Relações Internacionais
Área de concentração de História das Relações Internacionais

**INTEGRAÇÃO MERCOSUL-UNIÃO EUROPÉIA: ASPECTOS DA
NEGOCIAÇÃO COMERCIAL - UMA ANÁLISE A PARTIR DA
FONTE DE IMPRENSA BRASILEIRA, 1999-2004**

SUZANA TAVARES PEREIRA

Matrícula: 04/44723

ORIENTADORA: ALBENE MIRIAM F. MENEZES

Dissertação a ser apresentada como parte dos requisitos para obtenção do grau de Mestre em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília.

Brasília, setembro de 2006

AGRADECIMENTOS

Devo mencionar que a experiência de participar do Mestrado de Relações Internacionais da UnB, bem como de pesquisar e de elaborar esta dissertação, significou para mim um enorme aprendizado. Isso se deveu ao fato de a empreitada em questão ter me possibilitado não apenas ampliar meus conhecimentos acadêmicos como também alcançar maior amadurecimento pessoal e autoconhecimento. Nesse sentido, gostaria de agradecer a todas as pessoas que estavam ao meu lado e que contribuíram para tornar essa experiência enriquecedora.

Muito tenho a agradecer, assim, à minha orientadora, professora Albene Miriam F. Menezes, pela paciência, pela força, pelo companheirismo e pelos valiosos ensinamentos. Sou grata ao corpo docente do Instituto de Relações Internacionais por me auxiliar no aprimoramento dos meus conhecimentos neste campo. Agradeço, ainda, toda atenção e apoio concedido pelo pessoal da secretaria do instituto.

Para a realização desta dissertação contamos com o suporte e a colaboração de muitas pessoas a quem sou grata, entre as quais se encontra Andréa Hoffmann, que fez a gentileza de disponibilizar o seu trabalho de doutorado, cujos valiosos *insights* auxiliaram na elaboração de minha pesquisa. Gostaria, ainda, de agradecer aos membros da banca pela participação na defesa desta dissertação. Por fim, não poderia deixar de expressar meu sincero agradecimento ao meu esposo Renato, aos meus pais e irmãos, bem como à minha amiga Thaís pelo constante apoio.

RESUMO

A presente pesquisa tem como objetivo central a análise do aspecto comercial do processo negociador Mercosul-União Européia para a integração inter-regional, a partir da principal fonte deste estudo: as publicações veiculadas, no período 1999-2004, em cinco dos mais renomados jornais brasileiros. Com vistas a realizar a investigação proposta, buscou-se auxílio nos procedimentos de pesquisa utilizados pela Análise de Conteúdo. O fio condutor para a aplicação da metodologia em tela foram as teorias provenientes do campo de estudo das Negociações Internacionais. Ao lançar luz sobre conceitos importantes para o entendimento amplo do processo negociador, esses modelos teóricos facilitaram o estudo da fonte de imprensa. Também se recorreu a conceitos de Integração Regional para auxiliar no estudo. Com base nos procedimentos indicados pela Análise de Conteúdo, procedeu-se à leitura sistemática e à análise quantitativa do conteúdo veiculado nos órgãos de imprensa selecionados. Para inferir ou replicar os dados e as informações da fonte de imprensa, reportou-se à síntese do processo de negociação inter-regional elaborada nesta dissertação. Ao se relacionar o conteúdo veiculado nos jornais com o presente nas demais fontes, pôde-se realizar uma análise não apenas mais crítica como também válida e confiável. Os resultados obtidos permitiram a observação do modo como a negociação comercial para a integração inter-regional foi retratada e, como consequência, possibilitaram a identificação da imagem dessa proposta de integração refletida pelos veículos de comunicação estudados.

ABSTRACT

This study aims at analyzing the commercial aspect of European Union-Mercosur negotiation process developed between these two economic blocks in order to reach an integration agreement. The main source used in the research was the most important Brazilian newspapers, released during the period of 1999-2004. In order to carry out the proposed investigation, this dissertation used the data treatment presented by the Content Analysis. Theories from the International Negotiation field guided the adoption of the methodology mentioned. These analytical models helped to clarify some important concepts for the comprehensive understanding of the negotiation process, thereby facilitating the study of the newspaper content. It should be mentioned that some concepts of Regional Integration was also used as a support for this research. In the light of Content Analysis, it was possible to systematically read the newspapers as well as to quantitatively analyze the existing content in the communication vehicles. To reach a critical comprehension of the economic aspects of EU-Mercosur integration process, this research used the historical synthesis in order to carry out replication and inference of the information and data identified in the newspaper. The results reached during the investigation permitted not only the observation of the way the press treated the commercial negotiation process for the integration agreement, but also the identification of the image of the proposed integration reflected by the newspapers analyzed.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
Capítulo 1– LENTES PARA A COMPREENSÃO DE UM PROCESSO.....	9
Introdução	9
1.1 – Metodologia de pesquisa.....	9
1.2 – Integração Regional.....	12
1.3 – Teoria de Negociação Internacional.....	16
1.3.1 – Modelo de Processo	18
1.3.2 – Modelo de Análise de Negociação	19
Capítulo 2 – INTEGRAÇÃO MERCOSUL-UNIÃO EUROPÉIA – ASPECTOS DA NEGOCIAÇÃO COMERCIAL	31
Introdução	31
2.1 – Evolução das negociações	31
2.2 – As trocas de ofertas entre o Mercosul e a UE.....	43
2.3 – O Lugar do Mercosul e da UE na negociação comercial.....	48
2.4 – Limitações às negociações	51
2.5 – Possíveis vantagens das negociações	54
2.6 – Fases, elementos e fatores do processo negociador: uma análise histórica do caso Mercosul-UE	54
2.6.1 – Fases da negociação	54
2.6.2 – Componentes da negociação	56
2.6.3 – Fatores influentes no processo negociador	63
Capítulo 3 – PROPOSTA DE INTEGRAÇÃO MERCOSUL - UNIÃO EUROPÉIA: TEORIAS DE ANÁLISE DE CONTEÚDO E DE NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL E A IMPRENSA – UM ESTUDO DE CASO	70
Introdução	70
3.1 – Análise por jornal	70
3.1.1 – Jornal <i>O Estado de S. Paulo</i>	71
3.1.1.1 – Perfil do jornal	71
3.1.1.2 – Análise geral	72
3.1.1.3 – Síntese da negociação	73
3.1.1.4 – Imagem das negociações comerciais entre o Mercosul e a UE	90
3.1.2 – Jornal <i>Folha de S. Paulo</i>	92
3.1.2.1 – Perfil do jornal	92
3.1.2.2 – Análise geral	92
3.1.2.3 – Síntese da negociação	94
3.1.2.4 – Imagem das negociações comerciais entre o Mercosul e a UE ..	114
3.1.3 – Jornal <i>Gazeta Mercantil</i>	115
3.1.3.1 – Perfil do jornal	115
3.1.3.2 – Análise geral	115

3.1.3.3 – Síntese da negociação	116
3.1.3.4 – Imagem das negociações comerciais entre o Mercosul e a UE .	137
3.1.4 – Jornal <i>O Globo</i>	138
3.1.4.1 – Perfil do jornal	138
3.1.4.2 – Análise geral	139
3.1.4.3 – Síntese da negociação	141
3.1.4.4 – Imagem das negociações comerciais entre o Mercosul e a UE .	150
3.1.5 – Jornal <i>Valor Econômico</i>	150
3.1.5.1 – Perfil do jornal	150
3.1.5.2 – Análise geral	150
3.1.5.3 – Síntese da negociação	152
3.1.5.4 – Imagem das negociações comerciais entre o Mercosul e a UE .	168
3.2 – Imagens da proposta de integração no conjunto da fonte de imprensa	169
CONCLUSÃO.....	176
FONTES E LITERATURA.....	184
ANEXOS	216

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico I – O Estado de São Paulo – Quantidade de publicações - total geral.....	72
Gráfico II – O Estado de São Paulo – Percentagem total por caracterização da negociação	72
Gráfico III – Folha de S. Paulo – Quantidade de publicações – total	93
Gráfico IV – Folha de S. Paulo – Percentagem total por caracterização da negociação	93
Gráfico V – Gazeta Mercantil – Quantidade de publicações – total	115
Gráfico VI – Gazeta Mercantil – Percentagem total por caracterização da negociação	116
Gráfico VII – O Globo – Quantidade de publicações – total	140
Gráfico VIII – O Globo – Percentagem total por caracterização da negociação	140
Gráfico IX – Valor Econômico – Quantidade de publicações – total	151
Gráfico X – Valor Econômico – Percentagem total por caracterização da negociação	151

ABREVIATURAS E SIGLAS

- ALCA – Área de Livre Comércio das Américas
- APPI – Acordo de Proteção e Promoção Recíproca de Investimento
- BATNA – Best Alternative to Negotiated Agreement
- CMC – Conselho Mercado Comum
- CNB – Comitê de Negociação Birregional
- G-20 – Grupo dos 20
- GATS – Acordo Geral sobre Comércio de Serviços
- GATT – Acordo Geral de Tarifas e Comércio
- GMC – Grupo Mercado Comum
- INTAL – Instituto para a Integração da América Latina e Caribe
- Mercosul – Mercado Comum do Sul
- OMC – Organização Mundial do Comércio
- PAC – Política Agrícola Comum
- TEC – Tarifa Externa Comum do Mercosul
- UE – União Européia

INTRODUÇÃO

Esta dissertação propõe-se analisar o aspecto comercial do processo de negociação entre o Mercado Comum do Sul (Mercosul) e a União Européia (UE), tendo como principal fonte publicações de alguns órgãos de imprensa brasileiros. Trata-se do estudo de um processo histórico ainda em andamento: as negociações para o Acordo de Associação Inter-regional. A escolha do recorte temático referente ao aspecto comercial explica-se pelo fato de constituir um dos elementos mais importantes das negociações entre os dois blocos. O período a ser estudado abrange desde os eventos relacionados à decisão conjunta, tomada em 1999, de se formalizar o início das barganhas¹ para a liberalização comercial entre as duas regiões até as rodadas de negociação no ano 2004. O marco delimitador de 2004 explica-se por uma razão pragmática: esse foi o ano em que se iniciou a presente pesquisa e coletou-se o material disponível para a análise e o embasamento da narrativa.

Conforme a bibliografia levantada, não há estudo sobre o enfoque proposto acerca do tema, no escopo da pesquisa da integração inter-regional entre o Mercosul e a União Européia na literatura de Relações Internacionais, qual seja: a priorização dos aspectos comerciais a partir de uma determinada fonte. Constatou-se, no entanto, o desenvolvimento de expressiva massa crítica a respeito de outros recortes temáticos do relacionamento entre os dois blocos econômicos.

Héctor N. Di Biase,² por exemplo, fez um estudo abrangente sobre o acordo quadro inter-regional, assinado pelo Mercosul e pela UE em 1995, com vistas a estabelecer as bases para a vindoura associação entre os dois blocos. Já Marcela Cristini, Jorio Dauster e Paolo Giordano³ centraram suas pesquisas nas perspectivas e nos objetivos que as partes envolvidas almejavam no processo de negociação. Deisy Ventura,⁴ por sua vez, buscou explicar a evolução das relações entre o Mercosul e a União Européia a partir de duas assimetrias que se

¹ Com base na teoria utilizada por John S. Odell, optou-se por não diferenciar, nesta dissertação, os termos negociação e barganha. Como menciona Odell: Some have suggested reserving a specialized meaning for each, but the added complexity turns out to be more trouble than it is worth. In ODELL, John. *Negotiating the World Economy*. London: Cornell University Press, 2000. p. 10.

² DI BIASE, Héctor N. *Acuerdo Mercosur-Unión Europea: las oportunidades políticas, comerciales y de inversión*. SELA-Capítulos, n. 46, 1996.

³ CRISTINI, Marcela. Mercosul - União Européia. Bases e perspectivas da negociação. **Europa América Latina: Análises e Informações**. Rio de Janeiro: Konrad- Adenauer-Stiftung, n.12, jul. 2003; DAUSTER, Jorio. O Brasil no contexto do Acordo União Européia- Mercosul. **Konrad Adenauer Stiftung-Debates**, n.13, 1997; GIORDANO, Paolo. The External Dimension of Mercosur: Prospects for North-South Integration with the European Union. *Intal. ITD-STA. Occasional paper*, n. 19, jan. 2003.

⁴ VENTURA, Deisy. **Las asimetrías entre el Mercosur y la Unión Europea**: los desafíos de una asociación interregional. Montevideo: Konrad-Adenauer-Stiftung E. V., 2005.

mostraram reveladoras da dimensão das disparidades inter-regionais, quais sejam: as diferenças entre as estruturas dos dois blocos, bem como a iniquidade presente no relacionamento entre o Mercosul e a UE. Estudou-se também o trabalho de Robert Devlin,⁵ que procurou explorar os esforços da União Européia para firmar um acordo com o Mercosul que associasse liberalização comercial a iniciativas de cooperação.

Identificou-se, ainda, a investigação realizada por Andréa Hoffmann,⁶ na qual a autora analisa até que ponto houve mudança no posicionamento cooperativo da política externa da União Européia frente ao Mercado Comum do Sul mediante a comparação entre dois períodos: 1980-85 e 1995-2000. Por fim, verificou-se o trabalho de Maria Cláudia Drummond,⁷ o qual visou constatar se as instituições parlamentares, pertencentes a estruturas institucionais de processos de integração regional, são capazes de cobrir o *déficit democrático* que parece caracterizar as decisões tomadas em nível intergovernamental e supranacional. Para isso, a autora examinou comparativamente o Parlamento Europeu, a Comissão Conjunta do Mercosul, bem como outros parlamentos de blocos econômicos latino-americanos.

O estudo proposto busca prover contribuição à pesquisa acadêmica em História das Relações Internacionais ao apresentar uma nova abordagem: a análise dos aspectos comerciais do processo de negociação inter-regional Mercosul-UE, com base na fonte de imprensa. Visa, dessa forma, enriquecer o debate sobre o relacionamento entre os dois blocos na medida em que pretende trazer para a análise tanto os dados veiculados pelos jornais impressos acerca do recorte temático em tela quanto as imagens que se podem identificar a partir dessas informações. Pode-se considerar, assim, que a importância do jornal impresso para a pesquisa transcende o papel de relevante fonte histórica conferido ao periódico. Por apresentar significado singular na formação da opinião pública, o veículo de comunicação imprime um contorno diferenciado aos aspectos a serem estudados.

⁵ DEVLIN, Robert; ESTEVADEORDAL, Antoni; KRIVONOS, Ekaterina. The Trade and Cooperation Nexus: How Does the Mercosur-EU Process Measure up?. In: GIORDANO, Paolo (Ed.). **An Integrated Approach to the EU-Mercosur Association**. Chaire Mercosur Science Po, 2002.

⁶ HOFFMANN, Andrea. **Foreign Policy of the European Union towards Latin American Southern Cone States (1980-2000): Has it Become more Cooperative?** Cases of Foreign Direct Investment and Agricultural Trade. Frankfurt am Main : Lang, 2004.

⁷ DRUMMOND, Maria Cláudia. **A democracia desconstruída**. O déficit democrático nas Relações Internacionais e os parlamentos da integração. 2005. Tese (Doutorado em História das Relações Internacionais) - Instituto de Ciências Humanas, Departamento de História, Universidade de Brasília, Brasília, 2005.

Para a pesquisa em questão, buscou-se auxílio na técnica denominada Análise de Conteúdo, utilizando-se, para tanto, a obra de Klaus Krippendorff,⁸ intitulada *Content Analysis: an Introduction to its Methodology*. Na visão de Krippendorff, a Análise de Conteúdo consiste em um procedimento de tratamento de dados, cujo objetivo reside na realização de inferências válidas e replicáveis, a partir de um contexto determinado.⁹ Segundo o autor mencionado, o termo *contexto* refere-se ao conhecimento acumulado pelo analista, com base no qual este examinará o seu objeto de estudo.¹⁰ Pode-se inferir da definição feita por Krippendorff sobre o conceito em discussão que o conhecimento que guia a investigação corresponde a teorias científicas, evidências empíricas, ou mesmo proposições plausíveis.¹¹

Faz parte do contexto em tela alguns conceitos da Teoria de Integração Regional, provenientes de trabalhos acadêmicos como os desenvolvidos por autores como William Wallace¹² e Andrew Moravcsik¹³. Também fazem parte do contexto em questão o instrumental teórico fornecido por dois enfoques da Teoria de Negociação Internacional, quais sejam: o Modelo de Processo utilizado por Gunnar Sjöstedt e o modelo de Análise de Negociação de John S Odell.¹⁴ Deve-se mencionar que os conceitos da Teoria de Integração auxiliarão a análise do processo negociador Mercosul-União Européia, uma vez que este visa alcançar a integração inter-regional. As teorias de Negociação Internacional, por outro lado, constituirão o marco teórico principal, uma vez que fornecem instrumentais para a análise do processo negociador, o qual constitui o foco desta dissertação. Portanto, serão esses modelos de negociação que balizarão a análise da fonte de imprensa e possibilitarão o alcance de maior objetividade na identificação das análises dos jornais. É importante registrar que, na exposição da teoria de Análise de Negociação de Odell, a autora realizou tradução livre de alguns dos termos em inglês.

Com base nos procedimentos de pesquisa apontados por Krippendorff como importantes para a execução de uma análise de conteúdo,¹⁵ seguiu-se o seguinte método de estudo: 1) formulação de perguntas de pesquisa; 2) coleta de dados; 3) leitura e análise

⁸ KRIPPENDORFF, Klaus. **Content Analysis: an Introduction to its Methodology**. California: Sage Publications, 2000.

⁹ *Id. Ibid.* p. 18.

¹⁰ *Id. Ibid.* p. 24.

¹¹ *Id. Ibid.* p. 33.

¹² WALLACE, William. **The Dynamics of European Integration**. Londres: Pinter, 1990.

¹³ MORAVCSIK, Andrew. (1993). Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach. **Journal of Common Market Studies**, n. 31, pp. 473-524.

¹⁴ SJÖSTEDT, Gunnar. Negotiation on Trade and the Environment. In: KREMENYUK, V. A. (Org.). **International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues**. San Francisco: Jossey-Bass, 2001; ODELL, John S. **Negotiating The World Economy**. New York: Cornell University Press, 2000.

¹⁵ KRIPPENDORFF, K. *Op. cit.*, California: Sage Publications, 2000.

quantitativa do material coletado; 4) identificação das imagens refletidas pelos jornais; e, ainda, 5) cotejamento entre as imagens transmitidas por periódico.

1 – Formulação de perguntas de pesquisa

Com vistas a analisar o aspecto comercial do processo de negociação entre o Mercosul e a União Européia, tendo como principal fonte o que é veiculado pela imprensa brasileira, levantaram-se as seguintes perguntas de pesquisa:

- 1) Quais são os objetivos comerciais de cada bloco nas negociações?
- 2) Até que ponto as negociações inter-blocos têm apresentado possibilidade concreta de maior abertura dos mercados e a conseqüente expansão do comércio?
- 3) Quais os maiores entraves - de lado a lado - para se incrementar o comércio? Como essas barreiras afetam as negociações inter-regionais?
- 4) Os jornais se mostraram favoráveis, neutros ou desfavoráveis à negociação comercial entre o Mercosul e a UE?
- 5) É possível identificar e analisar os estágios de negociação inter-regional nos dados registrados pelos jornais? Pode-se perceber a presença, nos jornais, do uso dos diferentes tipos de táticas pelos blocos?
- 6) Observa-se alguma menção da influência do mercado sobre as negociações nas informações veiculadas pelos periódicos? Identifica-se alguma influência de setores internos a cada bloco no processo negociador nos dados registrados por esse meio de comunicação?
- 7) Qual é a imagem do processo negociador e das possibilidades de integração entre o Mercosul e a UE na imprensa ?

2 – Coleta dos dados

Para compor a fonte de imprensa, foram selecionados cinco dos mais renomados jornais brasileiros: o jornal *O Estado de S. Paulo*, a *Folha de S. Paulo*, a *Gazeta Mercantil*, o periódico *O Globo* e o jornal *Valor Econômico*. Balizaram essa escolha os seguintes critérios: a) a expressiva circulação nacional; b) a veiculação de publicações no geral; c) a veiculação de material elaborado por articulistas formadores de opinião pública, que se dedicam à área política e/ou à área econômica; e d) a circulação ao longo do período em tela. É importante registrar em relação ao último critério mencionado que o periódico *Valor Econômico* iniciou sua trajetória a partir de 2000 e, portanto, não cobriu o ano inicial do recorte temporal, 1999.

Não obstante, a opção por incluir o jornal em questão justifica-se por esse veículo ser um dos poucos especializados em temas econômicos que apresenta circulação nacional.

Dado que se considera que todos os tipos de publicação veiculados por um jornal - do editorial às colunas assinadas - contribuem para a identificação de uma imagem sobre a negociação Mercosul-UE, optou-se por incluir, nesta pesquisa, todo o material publicado que se referisse ao recorte temático em tela. Assim, a coleta da fonte de imprensa centrou-se nas publicações veiculadas por aqueles órgãos de imprensa no período 1999-2004, que abordavam o aspecto comercial da negociação Mercosul-UE.

Quanto ao método de coleta de dados da fonte de imprensa, prevaleceram sobretudo as condições do mercado de venda de serviços ou a disponibilização de consulta dos arquivos de alguns órgãos de imprensa. Assim, realizou-se o levantamento basicamente de três maneiras: a) comprou-se o material oferecido pelo serviço da *Folha de S. Paulo*, para os anos 2000-2004; b) pesquisou-se na Internet (e imprimiu-se), para os anos 2003-2004, o acervo de *O Estado de S. Paulo*, o qual faculta essa prerrogativa aos seus assinantes; e c) completou-se o levantamento da fonte em questão com a consulta junto à hemeroteca do Senado Federal. Por meio da seleção e da fotocópia das publicações encontradas no acervo do Senado, pôde-se colher tanto o material dos veículos *Gazeta*, *O Globo* e *Valor Econômico* (referente a todo o período de análise, 1999-2004) quanto o material proveniente dos dois outros periódicos, para os anos não contemplados nas modalidades de serviços ofertadas por esses jornais. Com isso, foi possível coletar a principal fonte deste trabalho em tempo hábil e em amostragem significativa, totalizando 499 publicações.

Não se pode deixar de mencionar, no entanto, que, apesar de a fonte de imprensa haver sido selecionada de forma sistemática e cuidadosa, bem como de haver produzido uma amostra significativa, o material coletado apresentou ainda assim algumas lacunas. Como exemplo, cita-se o jornal *O Globo*, em relação ao qual não se conseguiu levantar nenhuma publicação para 2002. Esse fato não pode, no entanto, ser explicado por nenhum evento relacionado à negociação inter-regional, já que os demais periódicos mostraram, no ano em questão, um volume de material publicado semelhante, em quantidade, ao veiculado na maioria dos outros anos. Ainda, deve-se pontuar que, como a fonte de imprensa em estudo é nacional, apresenta as negociações a partir das visões e dos interesses do Brasil.

Após o levantamento das publicações dos jornais selecionados, organizou-se o material coletado da seguinte forma: ordenou-se por jornal e, então, por cronologia. Depois de terem sido organizadas, as publicações foram analisadas sistematicamente.

3 – Leitura e análise quantitativa do material coletado

Esta etapa do desenvolvimento da dissertação consistiu na realização da leitura crítica do material coletado, em busca das respostas às perguntas de pesquisa. Com esse intuito, recorreu-se às teorias de Negociação Internacional como fio condutor da análise. Houve, assim, a preocupação em identificar, nas publicações, alguns pontos desses modelos teóricos considerados relevantes para a compreensão do processo negociador em epígrafe. Em complementação ao registro em arquivo dessas informações, buscou-se fazer avaliação quantitativa do material coletado.

O estudo quantitativo do material publicado pela imprensa foi realizado por meio de duas variações da análise, denominada por Krippendorff de *Índices e Sintomas*.¹⁶ É importante mencionar que o *Índices e Sintomas* é apenas o nome conferido a um estudo quantitativo do conteúdo dos textos, não busca identificar índices, tampouco sintomas. As duas técnicas de pesquisa, pertencentes à investigação analítica em questão, podem ser descritas como: a) classificação dos relatos sobre a negociação inter-regional em favorável, neutro ou desfavorável; e b) cálculo da frequência com que algumas categorias selecionadas foram identificadas no material coletado. Iniciou-se o estudo dos relatos presentes nas publicações dos periódicos por meio do primeiro procedimento citado. Na caracterização do conteúdo, compreenderam-se por favoráveis ou desfavoráveis as publicações que se posicionaram – expressa ou tacitamente – de forma positiva ou negativa em relação às barganhas entre o Mercosul e a UE. Quanto à categoria *neutra*, abarcou os seguintes casos: a) conteúdo imparcial (nem positivo, nem negativo); e b) dificuldade de codificação. Após a análise do conteúdo do material, computou-se a frequência com que cada categoria foi registrada e, desse modo, pôde-se identificar o posicionamento geral dos jornais em relação à negociação.¹⁷

Seguiu-se, então, com a realização do segundo procedimento de análise de conteúdo. Para a investigação em questão, separaram-se algumas categorias consideradas relevantes. A partir das Teorias de Negociação Internacional, optou-se por identificar, no conteúdo das publicações dos jornais, os três seguintes termos de caracterização: a *Fonte de Informação*, a *Negociação Inter-regional* e o *Bloco Regional*. Com a finalidade de sua especificação, as três categorias foram divididas em classes e, às vezes, também em subclasses.

¹⁶ O termo *Índices e Sintomas* foi traduzido livremente pela autora. Para informação sobre o conceito ver KRIPPENDORFF, K. *Content Analysis*. California: Sage Publications, 2000. p. 58.

¹⁷ *Id. Ibid.* pp. 105-113.

Essa técnica permitiu que se produzisse um resultado indicativo da ênfase conferida aos termos descritivos utilizados na caracterização do conteúdo dos jornais.

Nos dois procedimentos de análise de conteúdo, houve, a partir dos dados inferidos da fonte de imprensa, a elaboração de quadros estatísticos, que estão expostos nos anexos desta dissertação. Com o auxílio desses quadros, pôde-se computar a frequência com que as informações foram identificadas nos jornais. Registra-se que os quadros em questão foram elaborados pela autora, com base no livro de análise de conteúdo citado.

Faz-se importante mencionar que, para a realização da Análise de Conteúdo descrita, baseou-se também em uma síntese histórica do processo negociador. A síntese em questão foi elaborada nesta dissertação em duas etapas. Em um primeiro momento, embasou-se na literatura especializada e nos documentos sobre a barganha Mercosul-UE. Como resultado, apresentaram-se os seguintes aspectos do processo negociador: a evolução, as trocas de ofertas entre as partes, o lugar dos dois blocos na barganha comercial, as limitações, as perspectivas das negociações em questão, entre outros pontos. Em um segundo momento, recorreu-se ao cotejamento dessa literatura e desses documentos com as Teorias de Negociação Internacional. Identificaram-se, assim, na bibliografia e nas fontes documentais, os pontos da teoria compreendidos como importantes.

Dessa forma, obteve-se uma síntese do processo de negociação inter-regional à qual se reportou para inferir ou replicar os dados e as informações da fonte de imprensa. Ao se relacionar o conteúdo veiculado nos jornais com o presente nas demais fontes, pôde-se realizar uma análise não apenas mais crítica, como também válida e confiável.

4 – Identificação das imagens refletidas pelos jornais

Após a realização da avaliação quantitativa descrita e da leitura sistemática, pôde-se identificar, não apenas a atenção dada aos temas destacados, como também o modo como esses tópicos foram registrados. Com base nesse resultado, captou-se a imagem refletida por jornal.

5 – Cotejamento entre as imagens veiculadas pelos jornais

Nesta etapa, houve o esforço de comparação dos atributos presentes nas imagens refletidas por jornal. O objetivo principal dessa comparação é traçar o retrato, identificado no conjunto da fonte de imprensa, sobre as negociações comerciais para a integração inter-regional.

Optou-se por apresentar o conteúdo mencionado em três capítulos. O primeiro capítulo, intitulado *Lentes para a compreensão de um processo*, abarca todas as teorias que embasaram a pesquisa proposta por esta dissertação. O segundo, denominado *Integração Mercosul-União Européia - aspectos da negociação comercial*, expõe a síntese histórica do processo de integração, à qual se reporta para inferir ou replicar os dados e informações da fonte de imprensa. O terceiro, por sua vez, *Proposta de Integração Mercosul- União Européia: teorias de análise de conteúdo e de negociação inter-regional e a imprensa - um estudo de caso*, apresenta os resultados alcançados, por meio da leitura sistemática e da análise do conteúdo dos periódicos. Como parte desses resultados, apresentam-se as imagens refletidas por jornal e pelo conjunto de periódicos. Por fim, a conclusão apresenta a síntese da pesquisa realizada nesta dissertação.

1 – LENTES PARA A COMPREENSÃO DE UM PROCESSO

Introdução

O presente capítulo busca apresentar as teorias que serviram de base para a análise proposta por esta dissertação. Dessa forma, inicia-se a exposição dos instrumentais analíticos pela apresentação mais detalhada do método de análise de conteúdo empregado para o estudo dos jornais. Segue-se com a explanação de alguns conceitos sobre a integração regional a título de auxiliar na análise do processo de negociação Mercosul-UE, uma vez que o objetivo da barganha inter-regional é a integração entre esses dois blocos com vistas à formação de uma *Zona de Livre Comércio*. Por fim, a dissertação apresenta dois enfoques da Teorias de Negociação Internacional, os quais guiarão a análise dos jornais.

1.1 – Metodologia de pesquisa

A metodologia exposta a seguir relata com detalhes os procedimentos utilizados para o estudo da principal fonte deste trabalho. Pode-se dizer que a análise de conteúdo é uma técnica de tratamento de dados de pesquisa, que visa uma descrição objetiva, sintética e quantitativa das informações contidas em um texto. Apesar do comprometimento com a técnica científica, deve-se atentar que o principal objeto dessa análise - o texto - é caracterizado pela subjetividade. Conforme menciona Karl Krippendorff, o texto não é associado a um significado pronto; pelo contrário, a interpretação do conteúdo emerge com cada leitor.¹⁸

A subjetividade do texto possibilita, assim, que haja diversas interpretações de seu conteúdo. Com vistas a reduzir as possibilidades de interpretação, a Análise de Conteúdo propõe que o analista apresente o contexto a partir do qual confere sentido às informações contidas nesse texto, segundo Krippendorff.¹⁹ O contexto, para o autor, refere-se ao meio conceitual que envolve o texto, ou seja, a todo o conhecimento que o analista aplicará a um determinado conteúdo, na forma de teoria científica, de proposições, de evidências ou de intuição.²⁰ Conforme o mencionado, compõem o contexto desta dissertação tanto alguns conceitos sobre a integração regional quanto as Teorias de Negociação Internacional. Deve-se registrar que o instrumental fornecido pelas Teorias de Integração apresentarão papel

¹⁸ KRIPPENDORFF, Klaus. **Content Analysis**. California: Sage Publications, 2000. p. 22.

¹⁹ *Id. ibid.* p. 24.

²⁰ *Id. ibid.* p. 37.

subsidiário na análise: servirão como auxílio para o estudo do processo negociador, já que as barganhas entre o Mercosul e a UE visam alcançar a integração inter-regional. O marco teórico principal, que funcionará como guia da análise proposta, é constituído pelas Teorias de Negociação Internacional, por se considerar que os preceitos providos por esses modelos permitem, não apenas o melhor entendimento do processo de barganha entre os dois blocos, como também a identificação mais objetiva da imagem sobre o tema nos jornais.

A partir do contexto mencionado levantaram-se algumas perguntas de pesquisa que foram respondidas por meio tanto da análise quantitativa de conteúdo denominada por Krippendorff de *Índices e Sintomas* quanto da leitura sistemática dos jornais. Com vistas a enriquecer o estudo, escolheu-se recorrer a duas variações dessa modalidade de análise quantitativa de conteúdo. A primeira refere-se à identificação da caracterização, no material publicado pelos jornais, das negociações comerciais entre o Mercosul e a União Européia em favoráveis, desfavoráveis e neutras. Por essa avaliação foi possível identificar o posicionamento do jornal em relação ao tema.²¹

A segunda variação de análise utilizada correspondeu ao cálculo da frequência com que algumas categorias selecionadas foram registradas nas publicações dos periódicos. Esse procedimento produziu um resultado indicativo da ênfase conferida aos termos descritivos utilizados na caracterização do conteúdo. Para a definição dessas categorias, recorreu-se a alguns conceitos provenientes da Teoria de Negociação Internacional considerados importantes para a identificação da imagem da negociação para a integração inter-regional refletida pelos jornais.²²

Foram escolhidas as seguintes categorias: *Fonte de Informação*; *Negociação Inter-regional* e *Bloco Regional*. Com a finalidade de se especificar melhor esses termos e alcançar informações mais precisas, dividiram-se as caracterizações citadas em classes e, às vezes, também em subclasses. A primeira categoria, *Fonte de Informação*, contemplou as classes: 1) fontes provenientes do Mercosul; 2) fontes provenientes da União Européia; e 3) fontes provenientes dos dois blocos. A segunda categoria, *Negociação Inter-regional*, por sua vez, compreendeu as seguintes classes e subclasses: 1) estágios da negociação (contatos preliminares, definição da agenda, estabelecimento de um modelo de negociação, ou barganha); e 2) temas de negociação (comercial, cooperação ou diálogo político). O tema *Bloco Regional* abarcou ainda: 1) objetivos do bloco (econômico, de política doméstica ou de relacionamento);

²¹ KRIPPENDORFF, Klaus. **Content Analysis**. California: Sage Publications, 2000. pp. 105-113.

²² *Id. ibid.* pp. 105-113.

2) estratégia do bloco (distributiva, integrativa ou mista); 3) setores internos (coesos ou não coesos); 4) apoio interno à posição de negociação do bloco (alto, médio ou baixo); e 5) vieses dos negociadores (de ancoragem, de prêmio de dotação, de crescente comprometimento ou de partidarismo). Quanto a esse terceiro tema (*Bloco Regional*), deve-se mencionar que foi realizada uma análise individual para cada bloco econômico: conferiram-se, separadamente, as menções registradas pelos periódicos em relação ao bloco Mercosul e em relação ao bloco europeu.

Nos dois casos de análise de conteúdo, elaboraram-se quadros estatísticos a partir dos dados identificados na imprensa. Esses quadros facilitaram a realização da quantificação da frequência dos dados inferidos dos jornais. Registra-se que os quadros em questão foram elaborados pela autora, com base no livro de análise de conteúdo de Karl Krippendorff.

Para a análise de conteúdo, é relevante a certificação de que os dados aferidos sejam tanto confiáveis quanto validáveis. Segundo Krippendorff, um dos quesitos para se alcançar a confiabilidade é que os dados sejam mutuamente excludentes e exaustivos.²³ Por excludentes o autor compreende a habilidade dos dados de se distinguirem entre os fenômenos analisados. Quando não excludentes, os dados explicitam a indecisão do analista e prejudicam o resultado da pesquisa, uma vez que as informações passam a falar mais sobre as concepções não claras do autor do que das propriedades do texto.²⁴ Já a exaustão, na visão de Krippendorff, pode ser compreendida como a habilidade dos dados de representarem o conteúdo do texto. Segundo esse critério, exige-se que nenhuma informação deva ser excluída em razão da ausência de algum termo descritivo que a categorize.²⁵

Na prática, no entanto, constatou-se a impossibilidade de tornar mutuamente excludente a maioria dos termos da caracterização realizada com base na Teoria de Negociação Internacional. Isso se deveu ao fato de os conceitos mais relevantes da teoria, que serviriam de balizamento para a análise de conteúdo, não se mostrarem facilmente aplicáveis aos procedimentos dessa técnica de estudo de textos. A dificuldade de tornar os dados mutuamente excludentes foi percebida em todas as classes da categoria de *Negociação Internacional* e na metade das classes da categoria *Bloco Regional*, ou seja, em *Objetivos do Bloco*, em *Vieses dos Negociadores* e em *Best Alternative to Negotiated Agreement (BATNA)*. Como resultado,

²³ KRIPPENDORFF, Klaus. **Content Analysis**. California: Sage Publications, 2000. p. 132.

²⁴ *Id. ibid.* p. 132

²⁵ *Id. ibid.* p. 132

identificou-se que, ao analisar cada publicação dos periódicos, registrava-se a presença de mais de uma subclasse na mesma classe. Essa limitação produziu a incapacidade de se realizar a comparação das frequências entre as subclasses de uma mesma classe.

1.2 – Integração Regional

Faz-se mister explicar alguns conceitos da Teoria da Integração com vistas a auxiliar na análise do processo negociador Mercosul-União Européia, uma vez que esses termos estarão presentes ao longo da dissertação. Antes de principiar a exposição teórica, apresentar-se-ão alguns autores que proveram importante contribuição ao desenvolvimento de preceitos analíticos na área em questão.

Observa-se que a literatura especializada sobre a integração regional é vasta. Entre os expoentes dessa área, podem-se citar: David Mitrany, Karl Deutsch, Ernst Haas, Robert Keohane e Joseph Nye. Para David Mitrany,²⁶ a integração regional tinha papel importante na promoção da paz. Segundo esse autor, o processo de integração resultava da delegação, por parte dos governos, de tarefas específicas que passariam a ser desempenhadas pelas organizações internacionais em áreas não polêmicas e teriam como objetivo alcançar o bem comum. Karl Deutsch²⁷ também apresentava preocupação com o tema da segurança internacional, e, dessa forma, entendia ser a motivação mais significativa para a integração política entre os estados o temor da anarquia e da guerra entre as nações. Para Ernst Haas,²⁸ por sua vez, a integração consistia na transferência de lealdade, de expectativas e de atividades políticas a um novo centro de poder, que passava a ter jurisdição sobre o anterior. Já Robert Keohane e Joseph Nye²⁹ buscavam retratar uma forma de integração entre os Estados que estaria amparada nas seguintes premissas: a) existência de canais interestatais, transgovernamentais e transnacionais, que conectariam as sociedades; b) ausência de claro ordenamento hierárquico na multiplicidade de temas da agenda presente nas relações entre os Estados; e c) não-utilização de força militar entre as partes.

Nesta dissertação, compreender-se-á a integração regional a partir do conceito apresentado por William Wallace, segundo o qual esse processo é explicado como a criação e a manutenção de padrões diversos e intensos de interação entre unidades anteriormente

²⁶ MITRANY, David. **A working Peace System**. Chicago: Quadrangle Books, 1966.

²⁷ DEUTSCH, Karl et alii. **Political Communities and the North Atlantic Area: International Organization in the Light of Historical Experience**. Boston: Little Brown, 1957.

²⁸ HAAS, Ernest. **The Uniting of Europe**. Stanford: Stanford University Press, 1958.

²⁹ KEOHANE, Robert; NYE, Joseph. **Power and Interdependence**. Boston: Little Brown, 1989.

autônomas.³⁰ Para esse autor, há uma distinção entre integração formal e informal. A integração formal consiste nos resultados alcançados por meio das sanções políticas deliberadas, como o estabelecimento de regulações, de mudanças legislativas e de instituições. A integração informal, por sua vez, refere-se a processos que acarretam efetivas conseqüências sem intervenção formal, como a interdependência e a interpenetração social e econômica.³¹ Conforme explana Ben Rosamond, pode-se considerar que a integração formal é o processo por meio do qual a integração informal é promovida.³²

Com base na analogia dos jogos de dois níveis, Andrew Moravcsik³³ explica a integração formal. A incursão nesse processo de integração, para Moravcsik, origina-se da preferência nacional, formada na política doméstica por meio da interação entre Estado e sociedade. O autor em questão afirma que, como o principal interesse dos governantes é o de manterem-se no poder, para alcançarem esse objetivo buscam suporte dos eleitores, dos partidos, dos grupos de interesse e das burocracias, cujas visões são transmitidas, direta ou indiretamente, pelas instituições domésticas e representações políticas.³⁴ Dessa forma, segundo Moravcsik, por meio da interação Estado-sociedade, emerge o conjunto de interesses nacionais que serão negociados pelos governos no processo de integração.³⁵

Segundo destacam Mônica Herz e Andréa Hoffmann, a integração formal pode originar uma organização regional ao instituir um documento básico constituinte e uma sede com secretariado permanente. As autoras citadas, no entanto, alertam para o fato de o processo de integração não necessariamente produzir uma organização regional.³⁶ A institucionalização dessa organização pode estar ancorada nas seguintes práticas: a) intergovernamentais; b) supranacionais; ou c) nos dois tipos.

De acordo com Sérgio Florêncio e Ernesto Araújo, os órgãos intergovernamentais são aqueles formados por representantes dos governos dos Estados membros pertencentes ao processo de integração. Essas instituições contam com um processo decisório que resulta simplesmente da tomada de decisão conjunta dos governos nelas representados. Já os órgãos supranacionais são formados por um quadro próprio de

³⁰ WALLACE, William. **The Dynamics of European Integration**. Londres: Pinter, 1990. p.90.

³¹ *Id. ibid.* pp. 8-12.

³² ROSAMOND, Ben. **Theories of European Integration**. New York: Macmillan and St. Martin's Press, 2000. p. 13.

³³ MORAVCSIK, Andrew. (1993). Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach. **Journal of Common Market Studies**, n. 31, pp. 473-524. p. 483.

³⁴ *Id. ibid.* p.483.

³⁵ *Id. ibid.* p.483.

³⁶ HOFFMANN, Andréa; HERZ, Monica. **Organizações Internacionais: histórias e práticas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004, p. 168.

funcionários, desvinculados dos governos dos países membros da organização regional, e suas decisões são autônomas em relação a esses governos.³⁷

O processo de integração regional pode englobar a cooperação em diversas dimensões, como a político-institucional, a sociocultural e a econômica. Pelo fato de a iniciativa de integração entre o Mercosul e a UE possuir substrato fortemente comercial, a análise será centrada em acordos regionais de integração econômica, os quais visam o alcance da cooperação em uma área temática específica, a da economia.

Segundo Bela Balassa, a integração econômica pode se revestir de várias formas que traduzem os diferentes graus de integração.³⁸ O processo de integração mais rudimentar, conforme explanam Sérgio Florêncio e Ernesto Araújo, é a denominada *Zona de Preferência Tarifária*. Na visão de Florêncio e Araújo, essa *Zona de Preferência Tarifária* consiste apenas na existência de níveis tarifários preferenciais para o conjunto de países que pertencem à integração. Em outras palavras, as tarifas incidentes sobre o intercâmbio comercial entre os Estados membros do grupo são inferiores aos gravames cobrados daqueles não-membros.³⁹

Um segundo modelo de processo de integração econômica é a *Zona de Livre Comércio*, que consiste na eliminação das *Barreiras Tarifárias* e *Barreiras Não Tarifárias* incidentes sobre os bens trocados entre dois ou mais países.⁴⁰ De acordo com Sérgio Florêncio e Ernesto Araújo, as *Barreiras Tarifárias* constituem os direitos de importação correspondentes a cada item do sistema de classificação das mercadorias. Denomina-se esse sistema de *Nomenclatura*.⁴¹

Para os autores em epígrafe, as *Barreiras Não Tarifárias* são compostas tanto por *Restrições Não Tarifárias* quanto por *Medidas Não Tarifárias*. Por *Restrições*, Florêncio e Araújo compreendem os instrumentos que visam limitar as importações, como as quotas, os requisitos de autorização prévia para importação e as proibições às importações.⁴² As *Medidas Não Tarifárias*, por sua vez, constituem instrumentos que visam proteger bens jurídicos importantes para os Estados, como a segurança nacional, a preservação do meio ambiente, a proteção ao consumidor, a saúde das plantas e dos animais. No entanto, a origem desse último

³⁷ FLORÊNCIO, Sérgio Abreu e Lima; ARAÚJO, Ernesto Henrique Fraga. **Mercosul Hoje**. Brasília: FUNAG, São Paulo: Alfa Ômega, 1996. p.69.

³⁸ BALASSA, Bela. **Teoria da integração econômica**. Lisboa: Livraria Clássica Editora, 1961. p 17.

³⁹ FLORÊNCIO, S. A. e L.; ARAÚJO, E. H. F. **Mercosul Hoje**. Brasília: FUNAG, São Paulo: Alfa Omega, 1996. p. 25.

⁴⁰ *Id. ibid.* p. 26.

⁴¹ *Id. ibid.* pp. 51-52.

⁴² *Id. ibid.* pp. 57-58.

tipo de barreira reside justamente no fato de não haver fundamento nítido que justifique a aplicação das medidas de proteção citadas.⁴³

Como exemplos de *Medidas Não Tarifárias* podem-se mencionar: a) as *barreiras técnicas*; b) as *medidas sanitárias e fitossanitárias*; c) as *medidas antidumping*; d) o *direito compensatório*; e e) as *salvaguardas*. As *barreira técnicas* podem ser definidas como as restrições ao fluxo de comércio relacionadas às características dos produtos a serem importados ou ao seu processo e método de produção.⁴⁴ Já as *medidas sanitárias* referem-se aos instrumentos que visam proteger a vida e a saúde humana e animal de riscos oriundos de contaminantes, aditivos, toxinas, entre outros agentes causadores de doenças. As *medidas fitossanitárias*, por sua vez, são barreiras que objetivam proteger as plantas e as frutas de doenças e pestes.⁴⁵

Pode-se dizer que as *medidas antidumping* correspondem à imposição de taxas sobre produtos importados na existência de três condições: a) prática de *dumping*; b) ocorrência de dano à indústria local do país importador; e c) relação causal entre *dumping* e dano. Por *dumping*, entende-se a discriminação de preços realizada por empresas situadas no exterior. Essa prática é verificada se uma empresa exporta determinado produto a um preço inferior àquele praticado nas operações de venda normais que ocorrem no mercado doméstico.⁴⁶ Já o *direito compensatório* é entendido como um mecanismo de defesa comercial utilizado para reduzir e fazer cessar dano à indústria doméstica, em decorrência de práticas desleais cometidas por empresas estrangeiras que recebem subsídio governamental. Por fim, as *salvaguardas* constituem medidas adotadas pelos governos com o objetivo de conferir proteção temporária à indústria doméstica contra surtos de importação que estiverem causando um grave prejuízo a essa indústria. Como exemplos de *salvaguarda*, mencionam-se a elevação de tarifas para além dos níveis consolidados e o estabelecimento de restrições quantitativas às importações.⁴⁷

Faz-se importante mencionar, ainda, o conceito de *Regras de Origem*, por se compreender que esse termo auxiliaria no melhor entendimento do funcionamento de uma *Zona de Livre Comércio*. Segundo Sérgio Florêncio e Ernesto Araújo, essas *Regras de Origem* constituem regulamentos e determinações administrativas utilizadas pelos países para determinar a nacionalidade de um produto. A necessidade desse mecanismo, conforme

⁴³ **SOBRE comércio e negociações**. Disponível em: < http://www.iconebrasil.org.br/portugues/conteudo.asp?id_Categoria=7>. Acesso em: 11 set. 2006.

⁴⁴ *Id. ibid.*

⁴⁵ *Id. ibid.*

⁴⁶ *Id. ibid.*

⁴⁷ *Id. ibid.*

ressaltam os autores em questão, deve-se à busca por evitar a *triangulação*. A *triangulação* é definida por Florêncio e Araújo como a operação em que um membro da *Zona de Livre Comércio* importa um bem sobre o qual aplica uma tarifa externa irrisória e o reexporta, sem a incidência de gravames de importação, para os demais membros da integração, os quais aplicariam uma tarifa externa elevada para a entrada do mesmo produto em seus mercados quando proveniente de nações não pertencentes à *Zona*.⁴⁸

Uma terceira modalidade de integração econômica descrita pelos autores refere-se à *União Aduaneira*. Essa *União* constitui uma *Zona de Livre Comércio* também dotada de uma *Tarifa Externa Comum* (TEC). Define-se a prática da TEC se um determinado conjunto de países aplica um mesmo gravame para suas importações provenientes de Estados não pertencentes ao grupo.⁴⁹ O quarto tipo de integração apresentado por Florêncio e Araújo é o *Mercado Comum*. A diferença entre o *Mercado Comum* e a *União Aduaneira*, como explicam os autores, reside no fato de esta última prever apenas a livre circulação de bens. Em um *Mercado Comum*, além da circulação de bens ser isenta de tarifas de importação, também observa-se o livre fluxo de serviços e de fatores de produção, como os capitais e a mão-de-obra.⁵⁰ O *Mercado Comum* pressupõe, ainda, a coordenação de políticas macroeconômicas. Isso significa que todos os países devem seguir os mesmos parâmetros para fixar suas taxas de juros e de câmbio, bem como para definir suas políticas fiscais.⁵¹

A mais elevada etapa da integração constitui a *União Econômica e Monetária*. Esta fase, conforme ressaltam Florêncio e Araújo, ocorre quando existe uma moeda única e uma política monetária inteiramente unificada, conduzida por um banco central comum. Assim, enquanto, no *Mercado Comum*, os países coordenam suas políticas macroeconômicas; na *União Econômica e Monetária*, todos os Estados membros têm as mesmas políticas cambial, monetária e fiscal.⁵²

1.3 – Teoria de Negociação Internacional

A Teoria de Negociação Internacional, conforme já exposto, guia a pesquisa realizada nesta dissertação ao fornecer parâmetros para a análise do processo negociador e, dessa forma, permitir um estudo mais objetivo. Pode-se identificar na literatura de negociação

⁴⁸ FLORÊNCIO, S. A. e L.; ARAÚJO, E. H. F. *Mercosul Hoje*. Brasília: FUNAG, São Paulo: Alfa Ômega, 1996. p. 66.

⁴⁹ *Id. ibid.* p. 26.

⁵⁰ *Id. ibid.* p. 26.

⁵¹ *Id. ibid.* p. 26.

⁵² *Id. ibid.* p. 26, 29.

internacional variados enfoques explicativos. Autores como François de Callières e Harold Nicolson,⁵³ por exemplo, apresentam abordagem histórica sobre as barganhas no âmbito externo ao procurarem identificar os principais eventos, suas causas, bem como o modo como os fatos interagem com vistas a reconstituir, em toda a sua complexidade, negociações específicas.

Já Gerald R. Williams e Roger Fisher⁵⁴ analisam as barganhas internacionais por meio de uma perspectiva jurídica, caracterizada pela utilização de termos precisos, pela atenção aos detalhes e pelo suporte à resolução pacífica de conflitos por meio do emprego do processo legal. John von Neumann, Oskar Morgenstern e John Nash,⁵⁵ por sua vez, buscam explicar, por meio da Teoria dos Jogos,⁵⁶ a racionalidade do comportamento dos atores em situação de decisão para a resolução de conflito interpessoal. Autores como Herbert C. Kelman, Dean G. Pruitt e Richard C. Snyder,⁵⁷ ainda, focam nos atores como unidade de análise da negociação internacional e buscam, por meio de enfoque psicológico, prover contribuição sobre o comportamento humano ao identificar elementos que governam a propensão individual de agir e de reagir de determinada forma.

Nesta dissertação, serão utilizados o modelo de Processo apresentado por Gunnar Sjöstedt e o modelo de Análise de Negociação de John S. Odell.⁵⁸ A escolha desses enfoques da negociação internacional deve-se ao fato de as duas teorias, em conjunto, possibilitarem análise abrangente do processo negociador. O termo processo de negociação constitui um dos elementos cruciais da negociação internacional, empregado para caracterizar a relação entre os atores em jogo. Esse conceito, no entanto, é complexo e apresenta mais de uma dimensão. Christopher Dupont e Guy-Olivier Faure alertam que as dificuldades relacionadas ao termo citado não residem na natureza sequencial da atividade de negociação - característica que pode ser notada no encadeamento das múltiplas etapas presentes nas interações entre os

⁵³ CALLIÈRES, François de. **On the Manner of Negotiating with Princess**. Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1963; NICOLSON, Harold. **Diplomacy**. London: Oxford University Press, 1961.

⁵⁴ WILLIAMS, Gerald. **Legal Negotiation and Settlement**. Minnesota: West, 1983; FISHER, Roger. **International Conflict and Behavioral Science**. New York: Basic Books, 1964.

⁵⁵ NEWMANN, John von; MORGENSTERN, Oskar. **Theories of Games and Economic Behavior**. New York: Knoff, 1947; NASH, John. **The Bargaining Problem**. *Econometrica*, n. 18, 1950. pp. 155-162.

⁵⁶ A Teoria dos Jogos constitui análise, por meio de modelo hipotéticos e matemáticos, do comportamento racional do ator em situação de conflito.

⁵⁷ KELMAN, Herbert C. **International Behavior: a Social-Psychological Analysis**. New York: Holt, Rinehart e Winston, 1965; PRUITT, Dean G.; SNYDER, Richard C. **Theory and Research on the Causes of War**. Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1969.

⁵⁸ SJÖSTEDT, Gunnar. Negotiation on Trade and the Environment. In: KREMENYUK, V. A. (Org.). **International Negotiation**. San Francisco: Jossey-Bass, 2001. p. 363; ODELL, John S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000.

negociadores.⁵⁹ A questão crucial reside no reconhecimento e na análise das forças que afetam a dinâmica observada. Em vista de buscar uma análise que capte os aspectos apresentados, propõe-se a utilização das duas teorias citadas: o modelo de Processo e o modelo de Análise de Negociação.

1.3.1 – Modelo de Processo

Observa-se, nas negociações internacionais, que a relação entre os negociadores em jogo toma a forma de uma seqüência de estágios organizados tanto ordenadamente quanto em configurações pouco claras.⁶⁰ A existência desses padrões de comportamento nas trajetórias da maioria das interações entre os negociadores permite que, para fins didáticos, se dividam as negociações em várias etapas com funções específicas. Dessa forma, com base em um modelo simples de Processo, Gunnar Sjöstedt⁶¹ esquematiza a negociação internacional como um movimento ao longo das seguintes fases:

a. *Pré-negociação*

A maior parte das negociações ocorridas no cenário internacional é precedida por contatos preliminares em que os atores comprometem-se a iniciar a negociação em uma questão particular ou em um grupo de assuntos. A pré-negociação finaliza-se com a decisão, tomada em conjunto, de se iniciar a negociação.

b. *Definição de uma agenda de negociação*

Nesta segunda etapa, busca-se alcançar acordo sobre os temas a serem negociados e sobre o modo como serão descritos e especificados. Determinam-se, ainda, os objetivos, a organização e o cronograma da negociação.

c. *Estabelecimento de um modelo de negociação*

Esta fase consiste no detalhamento do modo como se tratarão os temas para se alcançar um acordo. Para se especificar a abordagem das questões a serem negociadas, definem-se princípios e modelos de negociação, que podem corresponder tanto a um plano de ação geral quanto a instruções pormenorizadas e técnicas, semelhantes a modelos científicos.

⁵⁹ DUPONT, Christopher; FAURE, Guy-Olivier. The Negotiation Process. In: KREMENYUK, V. A. (Org.). **International Negotiation**. San Francisco: Jossey-Bass, 2001. p. 363; ODELL, John S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000. p. 40.

⁶⁰ RAIFFA, Howard. Contributions of Applied Analysis to International Negotiation. In: KREMENYUK, V. A. (Org.). *Op. cit.*, p. 5-21.

⁶¹ SJÖSTEDT, Gunnar. Negotiation on Trade and the Environment. In: KREMENYUK, V. A. *Op. cit.*, p. 364.

d. *Barganha sobre os detalhes*

A fase de barganha sobre os detalhes refere-se à negociação propriamente dita, na qual se aplica o modelo de negociação definido.

e. *Acordo*

No término das negociações, as partes comprometem-se a aceitar o acordo desenvolvido no processo negociador.

Deve-se destacar que os padrões identificados pelo enfoque descrito referem-se a negociações internacionais complexas, caracterizadas por múltiplas rodadas, múltiplos temas, múltiplos atores, entre outros aspectos.⁶² Como o processo de negociação entre o Mercosul e a União Européia, foco desta dissertação, apesar de ser bilateral, apresenta as demais características presentes nas barganhas com múltiplas etapas, o instrumental descrito torna-se relevante para a análise proposta por esta pesquisa.

1.3.2 – Modelo de Análise de Negociação

Para auxiliar na compreensão das forças que influenciam a dinâmica do processo negociador, optou-se por utilizar como subsídio o modelo de Análise de Negociação adotado por John S. Odell em *Negotiating the World Economy*,⁶³ que apresenta um enquadramento amplo, consistente, lógico e fundamentado em fatos empíricos.

Antes de apresentar a teoria utilizada por John S. Odell, buscou-se apontar algumas informações sobre o arcabouço conceitual empregado por esse autor para auxiliar no entendimento do modelo analítico em questão. Conforme anterior menção, o enfoque apresentado por Odell na obra *Negotiating The World Economy* faz parte da linha de pesquisa denominada Análise de Negociação. Definida pelo acadêmico James K. Sebenius como instrumental analítico composto por um rico conjunto de postulados, a Análise de Negociação lança suas raízes nas categorias e nas técnicas presentes na Teoria dos Jogos.⁶⁴

Apesar de seu ponto de partida originar-se da Teoria dos Jogos, a Análise de Negociação distancia-se desse enfoque teórico em vários aspectos. Sebenius enumera as

⁶² DUPONT, Christopher; FAURE, Guy-Olivier. The Negotiation Process. In: KREMENYUK, V. A. (Org). **International Negotiation**. San Francisco: Jossey-Bass, 1991. pp. 203-215.

⁶³ ODELL, John S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000.

⁶⁴ SEBENIUS, James, K. Negotiation Analysis. In: KREMENYUK, V. A. (Org.). **International Negotiation**. San Francisco: Jossey-Bass, 1991. p. 203.

principais disposições em que a Análise de Negociação afasta-se de suas raízes.⁶⁵ A partir da exposição do autor em tela, percebe-se que um dos pontos relevantes de diferenciação entre as teorias citadas refere-se à orientação analítica. Enquanto a Análise de Negociação busca compreender a atuação de um dos participantes da barganha - ou mesmo tenta oferecer-lhe conselhos- a partir de previsões baseadas na conduta do oponente; a Teoria dos Jogos visa analisar o comportamento maximizador de um jogador racional dadas as opções mais eficientes do concorrente. Essas diferenças nos enfoques resultam, em grande medida, do relaxamento, por parte da Análise de Negociação, de alguns pressupostos da Teoria dos Jogos, como: os princípios da racionalidade ilimitada, da eficiência de Pareto e da definição a priori da negociação em análise. Por meio da modificação dessas disposições ideais, a Análise de Negociação visava tornar seu modelo teórico mais apto para enfrentar testes empíricos.

Conforme se pôde inferir do relato de Sebenius, apesar de a Análise de Negociação considerar como pressuposto o fato de as ações de um ator serem movidas por um propósito, esse enfoque não incorpora o postulado da racionalidade ilimitada, definida pela Teoria dos Jogos como a habilidade de se realizarem os cálculos necessários para o alcance de meta pré-estabelecida.⁶⁶ Ao restringir a racionalidade dos atores, a Análise de Negociação torna-se um enfoque subjetivo, baseado no pressuposto de que as partes em barganha decidem como enxergam os seus interesses e como prevêm os diferentes eventos.⁶⁷

Na visão de Sebenius, a Análise de Negociação também relaxa a seguinte proposição da Teoria dos Jogos: para que se possa investigar uma situação, necessita-se tê-la totalmente definida a priori. A modificação dessa asserção deve-se ao fato de se pressupor que, conforme o ator busca atingir seus objetivos, pode alterar o conjunto de participantes, de temas e de interesses presentes em uma negociação; ou mesmo pode modificar a percepção cognitiva da configuração do jogo.⁶⁸

Sebenius ainda aponta que, apesar de a Análise de Negociação sustentar a suposição de que os atores buscam, em conjunto, melhorar os acordos em discussão, o enfoque não considera que a barganha produza impreterivelmente acordos eficientes de Pareto. Esse conceito pode ser definido como resultados de máxima eficiência, em que a melhora dos

⁶⁵ SEBENIUS, James, K. Negotiation Analysis. In: KREMENYUK, V. A. (Org.). **International Negotiation**. San Francisco: Jossey-Bass, 1991. p. 204.

⁶⁶ *Id. ibid.* p. 203.

⁶⁷ *Id. ibid.* p. 205.

⁶⁸ *Id. ibid.* p. 206.

ganhos de um participante implica necessariamente a redução dos ganhos do oponente.⁶⁹ Um dos motivos para relaxar esse postulado deve-se à introdução da informação incompleta à análise, ou seja, à incorporação da idéia da existência de um déficit de informação em relação à estrutura do jogo.⁷⁰

Apesar de se embasar nos pressupostos citados, John S. Odell buscou conferir à teoria apresentada em *Negotiating The World Economy* uma leitura própria do processo negociador. Ao incorporar influências diversas, almejou tentar trazer novas contribuições para um entendimento mais rico da negociação econômica internacional. O autor em questão compreende a negociação econômica como as barganhas em que as partes demandam e ofertam temas relacionados à produção, ao movimento, às trocas ou, mesmo, à regulação de bens, serviços, investimentos, moeda e informação. Como o processo negociador que se pretende analisar abarca vários desses assuntos, entendeu-se que essa teoria poderia auxiliar no estudo proposto.⁷¹ Em vista de facilitar a utilização de preceitos desse modelo teórico como o fio condutor da pesquisa a ser realizada nesta dissertação, optou-se por focar em alguns dos conceitos e pressupostos do autor citado.

John S. Odell, na obra citada, procura analisar algumas das forças que identificou como atuantes na dinâmica das negociações internacionais. As condições de mercado, as crenças dos negociadores e a política doméstica constituem três desses fatores, tidos pelo autor como relevantes para o entendimento da evolução do processo de barganha e, por isso, escolhidos para fazer parte de seu modelo analítico. O autor define o processo negociador como uma seqüência de ações realizadas por duas ou mais partes com vistas a efetuarem, por meio de suas estratégias, demandas e propostas umas às outras e a alcançarem seus objetivos na barganha.⁷²

Odell propõe-se a identificar a influência dos elementos mencionados (as condições de mercado, as crenças dos negociadores e a política doméstica) sobre as estratégias empregadas e sobre os resultados da barganha, ou seja, sobre o processo de negociação. Pode-se considerar que o autor realiza essa análise por meio da apresentação de duas dinâmicas: a) os efeitos exercidos por essas forças sobre as estratégias e, como conseqüência, sobre os resultados das negociações; e b) a influência desses elementos diretamente sobre os resultados da negociação. Deve-se mencionar que, nesta dissertação, propõe-se focar na primeira dinâmica,

⁶⁹ VARIAN, Hal R. **Microeconomia**: princípios básicos. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

⁷⁰ SIEBE, Wilfried. Game Theory. In: KREMENYUK, V. A. (Org.). *Op. cit.*, p. 194.

⁷¹ Odell, J. S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000. p.11.

⁷² *Id. ibid.* p.10.

por se considerar que melhor auxiliaria no entendimento da evolução do processo negociador Mercosul-UE, dado que a barganha inter-regional ainda não alcançou a fase final, a do acordo, e os resultados da negociação.

Para explicar como as condições de mercado, as crenças dos negociadores e a política interna afetam a definição da estratégia a ser utilizada na barganha, é importante mencionar o modo como Odell compreende o processo de tomada de decisão por parte do negociador. Ao iniciar o processo de barganha, o negociador toma decisão sobre o curso de ação a ser seguido, com base em diagnóstico preliminar da situação de negociação. Tem-se como pressuposto, no entanto, que há limitações cognitivas no processo decisório, pela existência da racionalidade limitada. Odell, com vistas a definir esse conceito, utiliza-se da seguinte explicação apresentada por Herbert Simon: a racionalidade limitada é uma escolha que considera, na avaliação das alternativas disponíveis, as restrições cognitivas referentes tanto ao conhecimento quanto à capacidade de cálculo.⁷³

A presença da racionalidade limitada implica alguns comportamentos por parte desse negociador, tais como: a) a busca por atingir objetivos ocorre com base na utilização, da melhor forma possível, de sua capacidade cognitiva; b) as suas preferências não são necessariamente fixas;⁷⁴ c) a execução de pesquisa quanto aos cursos de ação a seguir é feita somente para algumas das opções e, mesmo assim, de forma limitada; utilizando-se, para esse fim, do auxílio de padrões de procedimentos operacionais ou de normas sociais; d) a sua utilidade não é necessariamente maximizada;⁷⁵ e) as informações sobre a situação de negociação não serão completas; e, por fim, f) a tomada de decisão resulta, em grande medida, da estimação das conseqüências e da valorização do curso de ação.

Para Odell, a estimativa da situação existente é feita, por sua vez, com base em alguns elementos. Os participantes, os temas e os objetivos constituem o suporte do processo negociador e, por isso, servem de instrumento para os negociadores traçarem o cenário inicial de barganha. Identificar, assim, esses componentes da negociação é um passo importante para o entendimento tanto das alternativas existentes e das estratégias a serem seguidas quanto dos

⁷³ *Apud* Odell, J. S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000. p. 18.

⁷⁴ As preferências em relação às alternativas disponíveis podem variar, por exemplo, conforme a estruturação dos temas. Como as próprias alternativas disponíveis podem mudar, não existe um conjunto fixo de alternativas de ação. Confira em *Id. ibid.* p. 19.

⁷⁵ Ao invés de maximizar a utilidade (as suas preferências), que está acima de sua capacidade de cálculo, o negociador opta por alternativa que se aproxima ou excede algum critério que ele mesmo especifica, mas não há garantias de que essa alternativa seja única nem a melhor. Ver *Id. ibid.* p. 19.

resultados possíveis de serem alcançados.⁷⁶ O primeiro componente, os participantes da negociação em análise, são: o Mercosul e a União Européia, os agentes que os representam na barganha inter-regional, os países membros desses blocos econômicos, bem como os setores internos a essas nações, que acabam por influenciar as negociações. Os dois blocos, considerados nessa análise como os principais atores, são representados por negociadores, aos quais é delegada a execução da barganha no cenário internacional, de acordo com as instruções e as políticas dos Estados membros aos dois blocos, muitas vezes influenciados pelos setores internos a essas nações. Deve-se mencionar que se buscará captar a influência do setor interno na barganha por meio da análise dos jogos de dois níveis.

Na visão de Odell, os temas - que constituem o segundo componente da negociação - referem-se, por sua vez, aos assuntos que os negociadores decidiram discutir, de forma explícita, durante o processo negociador e em relação aos quais buscarão alcançar um consenso e firmar um acordo. Selecionar os temas que serão incluídos ou excluídos na barganha configura estratégia primordial em um processo negociador. Quanto aos objetivos, o terceiro componente da negociação, pode-se dizer que correspondem a aspectos econômicos, a questões referentes a relacionamento e a assuntos relacionados à política interna.⁷⁷

Os objetivos econômicos, segundo Odell, referem-se à busca por ganhos comerciais ou financeiros ou à tentativa de se evitar a perda nas mesmas áreas. Como objetivo de relacionamento pode-se apontar o esforço de um negociador por manter ou aumentar a influência futura dos países e do bloco que representa sobre os países e o bloco que o negociador homólogo representa. Os objetivos da política doméstica correspondem-se à manutenção ou ao aumento da popularidade dos governos a que os negociadores representam frente a grupos de pressão domésticos.⁷⁸

Além dos elementos mencionados, o negociador, como explicita Odell, também considera mais alguns fatores decisivos na tomada de decisão, quais sejam: a *Melhor Alternativa Fora da Negociação* (*Best Alternative to Negotiated Agreement* - BATNA), a *Zona de Acordo* (*The Zone of Agreement*), os *Pontos de Resistência* (*The Resistance Points*) e a *Frenteira de Possibilidade* (*The Possibility Frontier*).⁷⁹ Esses conceitos referem-se a

⁷⁶ Odell, J. S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000. p. 24.

⁷⁷ *Id. ibid.* p. 25.

⁷⁸ *Id. ibid.* p. 25.

⁷⁹ A autora realizou tradução livre do inglês para o português dos seguintes termos: *Melhor Alternativa Fora da Negociação* (*Best Alternative to Negotiated Agreement* - BATNA), *Zona de Acordo* (*The Zone of Agreement*), os *Pontos de Resistência* (*The Resistance Points*) e *Frenteira de Possibilidade* (*The Possibility Frontier*).

variáveis cognitivas que conformam a percepção dos negociadores em relação às possibilidades de acordo presentes na negociação. Em outras palavras, essas variáveis cognitivas constituem os julgamentos do negociador em relação às alternativas de acordo. Por essa razão, os termos citados são chave para a compreensão dos comportamentos dos negociadores, do poder de barganha desses agentes, bem como do próprio processo de negociação.⁸⁰

Com base na avaliação da Melhor Alternativa Fora da Negociação (BATNA),⁸¹ o negociador, segundo Odell, examina os diversos cursos de ação viáveis na barganha e os confere valor. Essa alternativa contraposta ao acordo (BATNA) pode ser variada: pode corresponder a uma transação no mercado, à iniciativa de se resolver o conflito em negociação nos tribunais, ou, mesmo, a mais de uma opção simultaneamente. Essas opções não são fixas; podem ser modificadas ao longo do tempo, com a emergência de novas informações, interpretações e oportunidades. A partir da análise das BATNAs, os negociadores estimam seus *Pontos de Resistência* - o valor do pior acordo que aceitariam. Quanto piores forem as BATNAs, maior será a necessidade de se alcançar um acordo e menor será o valor do pior resultado aceito. O conjunto dos possíveis acordos será denominado de *Zona de Acordo*,⁸² cujas opções mais eficientes formam a *Frenteira de Possibilidade*. É importante mencionar que essas variáveis cognitivas são de difícil determinação; podem apenas ser estimadas.⁸³

Na visão de Odell, depois de se verificar a situação da negociação, a partir dos elementos descritos, o negociador traça a estratégia a seguir. As estratégias constituem um conjunto de comportamentos - as táticas - que está associado a um plano, cujo propósito é alcançar, por meio da barganha, os objetivos (econômicos, de relacionamento e de política interna) do negociador. As estratégias variam em gradação ao longo de uma faixa de possibilidade de comportamentos determinados por dois pólos: as estratégias puramente distributivas e as puramente integrativas.⁸⁴

As estratégias puramente distributivas, segundo Odell, podem ser compreendidas como ações empregadas por um negociador para alcançar seus objetivos quando estes estão em conflito com os do outro negociador. São estratégias compostas por comportamentos

⁸⁰ Odell, J. S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000. pp. 26-30.

⁸¹ SEBENIUS, James. Negotiation Analysis. In: KREMENYUK, V. A. (Org.). **International Negotiation**. San Francisco: Jossey-Bass, 1991. p. 208.

⁸² Fora dessa zona de acordo nenhum acordo é possível. Conferir Odell, J. S. *Op cit.*, p.27.

⁸³ *Id. ibid.* pp. 28-29.

⁸⁴ *Id. ibid.* p.30.

competitivos que utilizam instrumentais como a ameaça⁸⁵ e a manipulação da informação⁸⁶ para requerer valor. A ameaça busca indicar ao negociador homólogo que ele será prejudicado caso não atenda a determinada demanda. Segundo Paul Watzlawick, esse comportamento distributivo necessita de três elementos para ser eficiente: “[...] *It must be credible, it must reach the target, and the target must be able to comply with the demand*”.⁸⁷

Na busca por alcançar os seus objetivos, o negociador tenta, com frequência, influenciar, por meio da persuasão, a percepção que o outro negociador tem de suas próprias preferências na negociação. A persuasão é um comportamento distributivo que permite ao negociador que o emprega atingir o resultado almejado de forma pouco custosa, uma vez que esse agente não necessita realizar concessões. Um dos instrumentos da persuasão é justamente a manipulação da percepção do outro por meio da distorção das informações.⁸⁸

Outros exemplos de táticas distributivas apresentadas por Odell são: a) culpar o oponente pelo problema em discussão; b) buscar eliminar da agenda temas em que teria que fazer concessão; e c) apresentar uma demanda de abertura elevada. Deve-se mencionar que a *Abertura da Negociação* constitui, segundo Christopher Dupont e Guy-Olivier Faure, a primeira oferta de um negociador e apresenta papel importante no processo de barganha por influenciar a percepção do homólogo quanto aos resultados possíveis. Ofertas muito baixas, por exemplo, expressam a tentativa de reduzir as aspirações do outro negociador.⁸⁹

Odell apresenta duas formas variantes da estratégia distributiva: a ofensiva e a defensiva. A variante ofensiva busca tirar valor do outro participante da negociação e, para isso, adiciona, aos comportamentos tipicamente distributivos, táticas mais agressivas. São exemplos de ações ofensivas: fazer reclamações formais contra o outro, bem como buscar piorar a alternativa que o outro negociador tem da barganha. Na variante defensiva, por sua vez, um negociador busca evitar que a outra parte retire valor de suas alternativas de acordo. Com esse fim, utiliza-se, adicionalmente aos comportamentos distributivos comuns, o instrumento do contra-ataque: impõem-se contra-sanções e fazem-se contra-reclamações.⁹⁰

Segundo Odell, as estratégias puramente integrativas referem-se, por seu turno, às ações cooperativas empregadas se os negociadores têm objetivos comuns e buscam criar

⁸⁵ *Apud* DUPONT, Christopher; FAURE, Guy-Olivier. In: KREMENYUK, V. A. (Org.). **International Negotiation**. San Francisco: Jossey-Bass, 1991. p. 49.

⁸⁶ *Id. ibid.* p. 43-49.

⁸⁷ *Apud Id. ibid.* p.49.

⁸⁸ *Id. ibid.* pp. 43-49.

⁸⁹ *Id. ibid.* p. 46.

⁹⁰ Odell, J. S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000. p. 225.

valor. Pode-se dizer que os referidos agentes tenderão a ter objetivos próximos se a natureza do problema que os envolve permite soluções que os beneficiem de igual forma ou, pelo menos, se os ganhos de um negociador, em uma barganha, não representem sacrifícios equivalentes do homólogo.⁹¹

Um processo integrativo ideal, na visão de Odell, move-se sequencialmente por três fases. Na primeira fase, os negociadores exploram, descobrem e revelam os objetivos e as prioridades de cada um, bem como a natureza do problema existente. Na segunda fase, esses agentes buscam, em conjunto, soluções potenciais, que possam inclusive criar valor, ao invés de somente dividir o já existente. Um modo de se criar valor, por meio da estratégia integrativa, é redefinir os temas discutidos. Essa redefinição pode ser atingida de três maneiras: a) na exploração das reais prioridades dos negociadores, b) no estabelecimento de nova concepção do problema; e c) no desenvolvimento de nova formulação da própria demanda.⁹² Os negociadores, nessa segunda etapa, procuram, ainda, fazer esforço conjunto para estimar as conseqüências de várias opções de negociação possíveis. Na terceira fase, combinam-se as funções de utilidade (as preferências de cada negociador) e testam-se opções alternativas às soluções definidas como potenciais.⁹³

As estratégias mistas configuram a combinação de táticas integrativas e distributivas.⁹⁴ A utilização, em conjunto, dos dois tipos puros de estratégias pode ocorrer de forma simultânea ou sequencial. Quando a mistura de comportamentos competitivos e cooperativos é feita sequencialmente, um tipo de estratégia predomina em uma fase e o outro tipo, na fase seguinte.

Para se compreender o resultado de uma negociação, na visão de John S. Odell, necessita-se investigar as estratégias empregadas, o modo como interagem e as condições que as afetam. Após se compreender como se estrutura a escolha da estratégia, ao se explicitarem os elementos-chave que são considerados ao se tomar a decisão sobre o curso de ação a seguir em uma negociação, deve-se atentar para os fatores que afetam esses elementos e, por sua vez, todo

⁹¹ Odell, J. S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000. p. 225. p. 137.

⁹² *Id. ibid.* p.138.

⁹³ *Id. ibid.* p. 33, 34, 137.

⁹⁴ Essa mistura resulta da combinação, em diversas intensidades, de cada uma dessas duas estratégias puras, como expõe Odell: *Some negotiators mix distributive and integrative tactics so that observed strategies vary by degrees between the poles. The actual strategy spectrum ranges from pure claiming, to claiming diluted by minor integrative moves, to a balanced mix, to mostly value –creative tactics diluted by mild claiming moves.* Confira *Id. ibid.* p. 35.

o processo negociador. Como já foi mencionado, uma das forças que influencia a determinação da estratégia são as condições de mercado.⁹⁵

Segundo Odell, as alterações bruscas nos preços internacionais de um determinado produto, por exemplo, produzem repercussões diferentes nos diversos países, bem como nos múltiplos setores de uma mesma sociedade. Os efeitos produzidos pelas transformações ocorridas no mercado são capazes de modificar a situação de negociação (as BATNAs, os pontos de resistências e a fronteira de possibilidade) e, como consequência, as estratégias a serem utilizadas. É interessante mencionar a constatação de Odell em relação a uma consequência prática da influência das condições de mercado sobre o comportamento dos negociadores: a) se os negociadores estão do mesmo lado do mercado - ou seja, se os países que representam são afetados, da mesma forma, pelas mudanças ocorridas na variável em questão -, esses negociadores têm maior facilidade de utilizar táticas integrativas;⁹⁶ b) se os negociadores estão em lados opostos do mercado - situação em que uma parte tende a ganhar quando a outra perde -, esses negociadores têm maior propensão a recorrer a táticas distributivas;⁹⁷ e, ainda, c) se os negociadores estão em posições de mercado diferentes, mas complementares - em que as condições de mercado produzem, não apenas interesses comuns, mas também diferenças entre as partes -, os países que representam tendem a ganhar com a troca de concessão e, assim, esses negociadores têm maior propensão a utilizar alguma estratégia de criação de valor.⁹⁸

As crenças dos negociadores, conforme expõe Odell, também influenciam as estratégias. O comportamento de um negociador, em razão de informação incompleta sobre as prioridades e as atitudes do oponente, será baseado em seu julgamento, o qual é influenciado por suas crenças. As crenças afetam, não só os valores conferidos às alternativas fora do acordo e às possibilidades de acordo, mas também a resposta de um negociador ao comportamento do oponente. Por exemplo, a reação de um negociador à tentativa do oponente de utilizar a tática integrativa dependerá: a) da prioridade subjetiva do negociador; b) de suas crenças em relação à barganha; e c) de suas crenças sobre os objetivos em jogo. Dessa forma, verifica-se que, se os objetivos secretos de um negociador forem opostos ao do outro, aquele estará propenso a

⁹⁵ Odell, J. S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000. p. 41.

⁹⁶ *Id. ibid.* p. 50.

⁹⁷ *Id. ibid.* p. 50.

⁹⁸ Um exemplo utilizado por Odell para esclarecer a esta situação é o seguinte: *The most familiar economic example come from international trade itself, where agents in different countries (typically via private rather than official negotiation) exchange surplus goods for goods they lack.* Conferir *Id. ibid.* p. 52.

explorar a abertura do homólogo e a usá-la a seu favor em tática distributiva. No entanto, se os objetivos não forem opostos, os negociadores tentarão criar valores conjuntos.⁹⁹

O viés é outro exemplo de como as crenças afetam a escolha da estratégia. Segundo Odell, como os fatos chegam ao negociador com ruído, interpretá-los e, com base na compreensão da realidade, tomar decisões exige capacidade cognitiva. Em consequência, o viés constitui um limite à racionalidade e prejudica seriamente as negociações. Por meio da apresentação de quatro tipos de viés, o autor em questão busca explicar as implicações que esse fator causa no processo negociador.¹⁰⁰

A *ancoragem (anchoring)*,¹⁰¹ o primeiro tipo de viés na tipologia de Odell, é definida como um comportamento padrão, em que o negociador busca um ponto de referência, a âncora, a partir do qual pode ajustar os valores conferidos ao objeto em negociação. Odell ilustra a questão ao apresentar uma barganha comum realizada entre um vendedor e um comprador: se um vendedor não está bem informado sobre o quanto um comprador ganhará com um determinado acordo, tende a deixar que a oferta inicial deste ancore o acordo final. Aqui se tem um dos vieses - a âncora. A consequência da presença do viés mencionado é que o negociador baseará sua posição de barganha na percepção e não na pesquisa exaustiva dos fatos.¹⁰²

O segundo tipo de viés é chamado por Odell de *prêmio de dotação (endowment premium)*.¹⁰³ O negociador tende a supervalorizar o tema em negociação. Mais uma vez o autor recorre a uma barganha simples para explicar os efeitos causados por essa visão distorcida dos fatos. Aponta, assim, que, se um vendedor está negociando a venda de um bem, tenderá a compreender a transação como a perda de uma posse e, portanto, supervalorizará o produto. Como consequência, o vendedor conferirá um preço ao objeto em questão acima do que seria estabelecido por uma parte independente.¹⁰⁴

O terceiro tipo de viés é denominado pelo autor de *comprometimento crescente com uma causa perdida (escalating commitment to a losing cause)*.¹⁰⁵ Esse viés corresponde à tendência do negociador de permanecer comprometido com um curso de ação inicial - ou,

⁹⁹ Odell, J. S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000. p. 74.

¹⁰⁰ *Id. ibid.* p. 88.

¹⁰¹ A autora realizou tradução livre do inglês para o português do termo *ancoragem (anchoring)*.

¹⁰² Odell, J. S. *Op. cit.*, p. 90.

¹⁰³ A autora realizou tradução livre do inglês para o português do termo *prêmio de dotação (endowment premium)*.

¹⁰⁴ Odell, J. S. *Op. cit.*, p. 91.

¹⁰⁵ A autora realizou tradução livre do inglês para o português da expressão *comprometimento crescente com uma causa perdida (escalating commitment to a losing cause)*.

ainda, de aumentar a aposta nesse caminho - mesmo depois de a alternativa apresentar conseqüências negativas. Isso se deve ou à relutância de admitir o erro ou à preocupação frente a determinado grupo de pressão.¹⁰⁶

O quarto tipo de viés, por fim, refere-se ao partidarismo, ou seja, às distorções de julgamento resultantes de uma visão influenciada pelo grupo a que o negociador pertence (*partisanship bias*).¹⁰⁷ Em uma negociação, os negociadores tendem a apoiar o grupo que representam, subvalorizando os objetivos comuns que possam ter com o oponente. Quanto mais as informações forem distorcidas, mais propensos estarão os negociadores para cometerem esse tipo de viés.¹⁰⁸

A política doméstica, segundo Odell, também afeta a barganha. A metáfora dos jogos de dois níveis pode auxiliar na compreensão da interação entre a política doméstica e os negociadores internacionais. Segundo esse instrumento teórico, o processo de negociação pode ser dividido em dois estágios. O primeiro refere-se às negociações no âmbito internacional, conduzidas por negociadores em busca de acordo que satisfaça às pressões domésticas e minimize as conseqüências dos desenvolvimentos externos. O segundo estágio engloba as pressões que os grupos internos exercem sobre o governo no plano doméstico. São essas pressões que estruturam o processo de negociação e a ratificação do acordo.¹⁰⁹ Deve-se mencionar que Odell, ao retratar a política doméstica, concentra seus esforços na explicação dos efeitos, sobre o resultado da barganha, derivados das pressões internas incidentes nas escolhas estratégicas já realizadas.

Odell explicita a relação entre os níveis internos e externos, no processo de barganha internacional, ao expor o papel que os grupos de pressão domésticos desempenham na definição do comportamento dos negociadores. Como ilustração, o autor recorre à descrição das reações domésticas à utilização da ameaça por parte de um negociador, e aponta que, quanto mais os setores internos de um país discordam da ameaça que o negociador que os representa faz ao negociador homólogo, menores serão as concessões deste último. O negociador que recebe a ameaça (e os tomadores de decisão a quem responde) pode se preparar para essa situação, por meio do monitoramento da posição dos grupos de pressão internos ao Estado que o ameaçou, de forma a tornar seu julgamento quanto à credibilidade da ação mais fiel à

¹⁰⁶ Odell, J. S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000. p. 91.

¹⁰⁷ A autora realizou tradução livre do inglês para o português do termo partidarismo (*partisanship bias*).

¹⁰⁸ Odell, J. S. *Op. cit.*, p. 92.

¹⁰⁹ PUTNAM, Robert D. Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. **International Organization**, n. 42, 1988. p. 436.

realidade. Odell, no entanto, ressalta a dificuldade, por parte dos negociadores e dos tomadores de decisão do país que realizou a ameaça, de obter informação perfeita sobre as preferências domésticas para passar credibilidade ao oponente.¹¹⁰

Dentre esses preceitos apresentados pela teoria de Odell e de Sjöstedt, serviram de fio condutor para a pesquisa realizada: a) as fases da negociação (*pré-negociação, definição da agenda de negociação, estabelecimento de um modelo de negociação; barganha sobre o detalhe*); b) os componentes da negociação (*atores, temas, objetivos dos negociadores e BATNAs*); e c) os fatores influentes no processo negociador (*condições de mercado, setores internos aos atores e vieses dos negociadores*). Em primeira linha, consideraram-se esses conceitos, posto que, além de auxiliarem na compreensão do processo negociador, apresentavam viabilidade de aplicação ao estudo proposto.

Deve-se registrar que não se incluiu a fase do acordo na condução da leitura e da análise do conteúdo dos jornais, por essa etapa ainda não haver sido alcançada no processo negociador.

¹¹⁰ Odell, J. S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000. p. 109.

2 – INTEGRAÇÃO MERCOSUL-UNIÃO EUROPÉIA - ASPECTOS DA NEGOCIAÇÃO COMERCIAL

Introdução

Neste capítulo, apresenta-se uma síntese histórica da barganha entre o Mercosul e a UE. Essa síntese baseia-se, em um primeiro momento, na literatura especializada e em documentos acerca das negociações inter-regionais. Como resultado, apresenta-se o relato sobre: a evolução; a troca de ofertas entre as partes; o lugar dos dois blocos na barganha comercial; as limitações; as perspectivas do processo negociador em questão, entre outros aspectos. Em um segundo momento, visa-se cotejar as informações das seguintes fontes: a literatura, os documentos e as Teorias de Negociação Internacional. Podem-se, assim, identificar na bibliografia e na fonte documental as distintas fases, os elementos e os fatores presentes no processo negociador. Dessa forma, tem-se uma síntese do processo de negociação a partir da fonte bibliográfica à qual se reporta para inferir ou replicar os dados e as informações da fonte de imprensa.

2.1 – Evolução das negociações

O primeiro acordo assinado entre o Mercosul e a União Européia foi o de Cooperação Interinstitucional, em maio de 1992. Segundo autores como Hector Di Biase¹¹¹ e Adrea Hoffmann,¹¹² os países em questão idealizaram-no como meio para a canalização de assistência técnica, intercâmbio de informação, formação de pessoal e apoio institucional. Por meio da cooperação nas áreas citadas, realizar-se-ia a transferência, ao recém-criado bloco sul-americano, das experiências adquiridas pelos europeus acerca das políticas e das medidas necessárias para se alcançar os objetivos de integração almejados pelos Estados membros do Mercosul.¹¹³

A Cooperação Interinstitucional não se inseria no âmbito de uma integração regional. Destituído de compromentimentos jurídicos substantivos, esse acordo objetivava atender a interesse basicamente de ordem política: a vontade da Comunidade Européia em reforçar seu papel de ator internacional global. Nesse sentido, a maior aproximação da América Latina, a princípio uma região não prioritária, passou a apresentar novo significado. Apesar de

¹¹¹ DI BIASE, H. N. Acuerdo Mercosur-Unión Europea. **SELA-Capítulos**, n. 46, 1996. p. 3.

¹¹² HOFFMANN, A. **Foreign Policy**. Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 22.

¹¹³ ACUERDO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL ENTRE LAS COMUNIDADES EUROPEAS Y EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR). Maio 1992. Disponível em: <http://europa.eu.int/external_relations/mercosur/eu_mer_1992_agr_es.pdf>. Acesso em: 29 mar 2005.

o fortalecimento dos laços com os países do Mercosul ter ocorrido no marco da estratégia da Europa para a América Latina, logo a sub-região do Cone Sul passou a apresentar destaque nos planos europeus para a porção do continente americano abaixo dos EUA. Isso se deveu, tanto ao tamanho do mercado dos Estados membros do Mercosul em relação ao dos países e dos blocos da América Latina, quanto à especificidade da relação comercial birregional entre o Mercosul e a UE que se iniciava.¹¹⁴ O Acordo Interinstitucional significava, assim, como esclarece Sergio Abreu: “[...] *lo que podría llamarse la primera etapa en el proceso de acercamiento recíproco, caracterizada por un reconocimiento explícito de parte de la Unión Europea a la especificidad del Mercosur dentro del proceso de integración latinoamericana*”.¹¹⁵

Para estimular o diálogo interinstitucional e fomentar as atividades de cooperação, o acordo instituiu um Comitê Consultivo Conjunto. Alguns dos vários programas implantados pelo comitê foram: suporte à secretaria administrativa do Grupo Mercado Comum (GMC) e às presidências rotativas do Conselho Mercado Comum (CMC); cooperação técnica para a regulação alfandegária; e, ainda, medidas sanitárias e fitossanitárias.¹¹⁶

Andrea Hoffmann relata que, por esse acordo ter sido percebido pela UE como instrumento insuficiente para o fortalecimento desejado das relações com o Mercosul, não obstante as várias conquistas alcançadas, a Comissão Europeia propôs, em documento intitulado *For a Strengthening of the EU Policy Towards Mercosur*, maior aproximação entre as regiões.¹¹⁷ Para a realização dos objetivos idealizados, seriam necessárias duas etapas de aproximação, cada uma formalizada em um acordo distinto.¹¹⁸ Buscar-se-ia, assim, em um primeiro momento, tanto preparar as bases para a liberalização do comércio birregional quanto manter o suporte necessário ao processo de integração. Em um segundo momento, depois da concretização das metas citadas, buscar-se-ia criar uma *Zona de Livre Comércio*. Essas intenções foram formalizadas por meio da assinatura de uma declaração conjunta pelo

¹¹⁴ Em 1990, 53,6% do total de importações de bens provenientes da América Latina tinham origem no conjunto de países que viriam a formar o Mercosul, enquanto 33% das exportações para a região tinham como destino os Estados do futuro bloco sul-americano. Por esses dados pode-se ter uma idéia do tamanho do mercado que conformaria o bloco em 1991, ano de sua criação, em comparação com a região. Essas informações foram baseadas nos dados disponíveis em COMISSÃO EUROPEIA. **A União Europeia, a América Latina e as Caraíbas**: uma parceria estratégica. Bélgica: Direção da América Latina, 2004. Disponível em <http://europa.eu.int/comm/world/lac-guadal/00_index.htm> Acesso em 13 jan. 2006.

¹¹⁵ *Apud* DI BIASE, H. N. Acuerdo Mercosur-Unión Europea. **SELA-Capítulos**, n.46, 1996. p.3.

¹¹⁶ ACUERDO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL ENTRE LAS COMUNIDADES EUROPEAS Y EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR). Maio 1992. Disponível em: <http://europa.eu.int/external_relations/mercosur/eu_mer_1992_agr_es.pdf>. Acesso em: 29 mar 2005.

¹¹⁷ HOFFMANN, A. **Foreign Policy**. Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 23.

¹¹⁸ O segundo acordo, no entanto, tomaria por base os princípios definidos pelo primeiro.

Conselho Europeu, pela Comissão Europeia e pelos Estados membros do Mercosul. Para Sergio Abreu, essa declaração de intenções sinalizava “[...] *el inicio de una segunda etapa en el proceso de acercamiento entre el Mercosur y la UE, más dinámica y más profunda*”.¹¹⁹

Como resultado do esforço do fortalecimento das relações e da concretização das propostas apontadas, foi assinado o Acordo Quadro de Cooperação Inter-regional, em 15 de dezembro de 1995.¹²⁰ Conforme expõe Hoffmann, apesar de ser um típico acordo de terceira geração sem comprometimento jurídico substancial, estabeleceu, por meio da instituição do Conselho de Cooperação, um fórum para reuniões regulares em nível ministerial. O objetivo do fórum seria supervisionar a barganha para o segundo estágio de aproximação entre os dois blocos, a ser consubstanciado no Acordo de Associação Inter-regional. Esse conselho seria assistido no cumprimento de suas tarefas por uma comissão mista. A função da comissão seria a de: a) levar propostas ao conselho sobre assuntos que contribuiriam para a Associação Inter-regional; b) trocar opiniões sobre questões de interesse comum, relacionadas à liberalização comercial e à cooperação; c) impulsionar as relações de comércio; e d) levar propostas ao conselho para estimular a liberalização comercial e a intensificação da cooperação.¹²¹

Os objetivos do Acordo Quadro de Cooperação Inter-regional, assim, na visão de autores como Robert Devlin, Antoni Esteveordal e Ekaterina Krivonos,¹²² eram o fortalecimento das relações existentes entre as partes e a preparação das condições para uma associação inter-regional a ser criada. Para atingir esses fins, o Acordo cobria questões econômicas e comerciais, cooperação para a integração e cooperação em outros temas.¹²³

No âmbito do comércio, segundo Hector Di Biase, o Acordo Quadro de Cooperação Inter-regional visava encorajar o aumento e a diversificação da trocas realizadas entre as regiões.¹²⁴ Almejava, ainda, preparar os dois blocos para a liberalização gradual e recíproca do comércio, a ser realizada na fase subsequente – no Acordo de Associação Inter-

¹¹⁹ *Apud* DI BIASE, H. N. Acuerdo Mercosur-Unión Europea. **SELA-Capítulos**, n. 46, 1996. p. 4.

¹²⁰ Apesar de esse acordo só ter entrado em vigor em 1999, foram aplicadas de forma provisória, a partir de 1996, as disposições acerca: a) da cooperação comercial; e b) da criação das instituições para a implementação do acordo. A aplicação dos mecanismos políticos iniciou-se somente após a entrada em vigor desse Acordo Inter-regional. *Ver Id. ibid.* p. 1.

¹²¹ HOFFMANN, A. **Foreign Policy**. Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 23.

¹²² DEVLIN, R.; ESTEVADEORDAL, A.; KRIVONOS, E. The Trade and Cooperation Nexus. In: GIORDANO, P. (Org.). **An Integrated Approach to the EU-Mercosur Association**. Chaire Mercosur Science Po, 2002. p. 106.

¹²³ Essa etapa preparatória para a negociação do Acordo de Associação Inter-regional confirmava a vontade política de ambas as partes em estabelecer uma integração de caráter político e econômico, baseada na cooperação reforçada e na liberalização progressiva e recíproca de todo o comércio, a qual contemplaria tanto a sensibilidade de alguns produtos quanto as regras da OMC.

¹²⁴ DI BIASE, H. N. *Op. cit.* p. 5.

regional. Para alcançar esses objetivos, o Acordo Quadro propunha: a) diálogo sobre questões econômicas e comerciais; b) cooperação sobre padrão e certificação no setor de alimentos e no setor industrial; c) cooperação em questões aduaneiras; d) cooperação em padronização de estatísticas; e e) cooperação sobre propriedade intelectual.

Depois de intensos trabalhos preparatórios entre a Comissão Européia e o Mercosul, os dois blocos acordaram em iniciar as negociações para a liberalização do comércio bilateral. Segundo Devlin, Estevadeordal e Krivonos, foram três anos de trabalhos preparatórios entre a Comissão Européia e o Mercosul, os quais abarcaram: a elaboração de uma série com mais de vinte estudos sobre o comércio entre as duas regiões; três grupos de trabalhos conjuntos; quatro rodadas de reuniões; sessões em Punta del Leste; e investimento em pesquisas e análises.¹²⁵ Com base nesses trabalhos, como relata Marcela Cristini, a Comissão Européia pôde propor aos Estados membros europeus o mandato de negociação para se iniciarem imediatamente as barganhas sobre as questões não tarifárias e para se discutirem, a partir de julho de 2001, os assuntos relacionados às barreiras tarifárias e aos serviços.¹²⁶ A partir desse mandato, os dois blocos tomaram a decisão conjunta de iniciar o processo negociador. Foi durante a primeira cúpula da União Européia, América Latina e Caribe (Rio de Janeiro, 06/1999) que esse marco ocorreu.

A primeira reunião do Conselho de Cooperação entre o Mercosul e a União Européia, criado pelo Acordo Quadro, foi realizada em novembro de 1999. Segundo autores como Andréa Hoffmann¹²⁷ e Paolo Giordano,¹²⁸ definiram-se, nesse encontro, a estrutura, a metodologia e o calendário das negociações para o Acordo de Associação. Em relação à estrutura, criaram-se os seguintes órgãos: o Comitê de Negociação Birregional (CNB), cuja função seria tanto prover análise das negociações em comércio e em cooperação quanto realizar a administração dessas barganhas; o Subcomitê de Cooperação para a condução das negociações; e, ainda, o Secretariado de Coordenação.¹²⁹

¹²⁵ DEVLIN, R.; ESTEVADEORDAL, A.; KRIVONOS, E. The Trade and Cooperation Nexus. In: GIORDANO, P. (Org.). **An Integrated Approach to the EU-Mercosur Association**. Chaire Mercosur Science Po, 2002. p. 107.

¹²⁶ CRISTINI, M. Mercosul - União Européia. **Europa América Latina: Análises e Informações**. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, n.12, jul. 2003. p. 15.

¹²⁷ HOFFMANN, A. **Foreign Policy**. Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 24.

¹²⁸ GIORDANO, P. The External Dimension of Mercosur. Intal. ITD-STA. **Occasional paper**, n. 19, jan. 2003. p. 11.

¹²⁹ O Comitê de Negociação Birregional, conforme a metodologia definida para a negociação, deveria informar o Conselho de Cooperação do Mercosul-UE, criado no Acordo Quadro, sobre as suas atividades, para que o Conselho pudesse dar recomendações e propostas sobre a Associação Inter-regional.

Quanto à metodologia, é importante ressaltar que se acordou, nessa primeira reunião, que seria assegurada a consistência das negociações comerciais com as barganhas em cooperação. Os dois blocos também decidiram que a expansão do comércio, por meio da liberalização do acesso aos mercados birregionais, constituiria elemento central na construção de um relacionamento mais dinâmico e na promoção do processo de integração. Foi definido, ainda, que os resultados da negociação ocorreriam por meio do mecanismo de *single undertaking*, ou seja, o acordo só poderia ser implementado no todo, após a finalização das discussões sobre todos os temas. Por fim, no que concerne ao calendário, foi estabelecido que a frequência dos encontros do Comitê Birregional e do Subcomitê de Cooperação seria definida por eles mesmos.¹³⁰ Marcaram-se, então, as duas primeiras reuniões do Comitê Birregional, que ocorreriam em março ou abril e em junho ou julho de 2000.

Menciona-se que as negociações evoluíram timidamente e em caráter preliminar nas primeiras quatro rodadas do Comitê de Negociação Birregional (CNB), nas quais as discussões centraram-se em grandes temas como diálogo político, cooperação e questões comerciais.

Em abril de 2000, conforme o planejado na primeira reunião do Conselho de Cooperação, realizou-se, assim, o primeiro encontro do CNB. Segundo autores como Devlin,¹³¹ os negociadores alcançaram conclusão sobre princípios gerais, diálogo político e assuntos referentes à cooperação e ao comércio. Quanto aos princípios gerais, vieram a confirmar as bases para a liberalização do comércio, já apresentadas, e a adicionar algumas novas regras. Como ilustração de alguns dos postulados que guiariam as barganhas, Antoni Estevadeordal e Ekaterina Krivonos citam: a não-exclusão de nenhum setor; a conformidade com as regras da Organização Mundial do Comércio (OMC); o princípio do *single undertaking*; a conclusão do acordo o mais rápido possível; bem como a intenção de buscar negociações amplas e resultados equilibrados.¹³²

Registra-se que um dos objetivos da negociação seria reforçar o diálogo político entre o Mercosul e a União Européia, pois o Acordo de Associação Inter-regional buscava ter um forte componente político. Até a presente etapa de barganha, as bases legais para esse diálogo eram compostas pelo Acordo Quadro de Cooperação entre o Mercosul e a

¹³⁰ Cada um definiria o calendário e a frequência de seus encontros.

¹³¹ DEVLIN, R.; ESTEVADEORDAL, A.; KRIVONOS, E. The Trade and Cooperation Nexus. In: GIORDANO, P. (Org.). **An Integrated Approach to the EU-Mercosur Association**. Chaire Mercosur Science Po, 2002. p. 107.

¹³² ESTEVADEORDAL, Antoni; KRIVONOS, Ekaterina. **Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur: Issues and Prospects**. Buenos Aires: INTAL, 2000. p.3.

UE, bem como pela Declaração Conjunta de Diálogo Político. No tema em tela, buscava-se abarcar aspectos de interesse mútuo, como: paz; estabilidade; promoção de direitos humanos, entre outros.¹³³

A principal intenção nas negociações sobre a cooperação era melhorar a qualidade e a abrangência da ajuda estabelecida pela UE ao Mercosul. Apesar de o Acordo Quadro já ter definido várias das áreas de cooperação, as partes poderiam, além de aprofundar a cooperação em alguns dos temas, adicionar novos. Esses novos assuntos deveriam enfatizar a assistência técnica da União Européia ao bloco sul-americano, de forma a auxiliá-lo a se adaptar às necessidades da Associação Inter-regional.¹³⁴

Em relação aos assuntos comerciais, determinaram-se objetivos ambiciosos, que indicavam que a futura liberalização comercial deveria, não só cobrir a desgravação tarifária de bens, mas também garantir a abertura de outros mercados por meio da regulamentação de temas como serviços, compras governamentais, investimentos, direitos de propriedade intelectual, política de concorrência, e mecanismos de resolução de controvérsias.

Nesse primeiro encontro do Comitê de Negociação Birregional (CNB), ainda se observaram contribuições para a definição da estrutura de negociação. Foram criados três subgrupos para gerenciar as cooperações econômicas, sociais, culturais, financeiras e técnicas, além de três grupos técnicos para a discussão de questões comerciais. O primeiro grupo técnico trataria dos seguintes assuntos: comércio de bens; medidas tarifárias e não tarifárias; medidas sanitárias e não sanitárias; padrões, regulamentos técnicos e avaliação de conformidade; medidas *antidumping* e direito compensatórios; salvaguardas; regras de origem; procedimentos aduaneiros, bem como assistência mútua em questões aduaneiras. O segundo grupo técnico, por sua vez, abarcaria as discussões sobre comércio de serviços, propriedade intelectual, medidas para a abertura e promoção de ambiente não discriminatório aos investimentos. Por fim, o terceiro grupo analisaria os temas de política de concorrência, compras governamentais e solução de controvérsias.

É pertinente lembrar o significado tanto do conceito de política de concorrência quanto o de solução de controvérsias. A política de concorrência refere-se ao conjunto de regras, normas e leis que visa à proteção e ao ambiente competitivo dos mais diversos países

¹³³ FIRST MEETING OF EU MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATION COMMITTEE. Disponível em <http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro/index.htm#9> Acesso em 29 mar. 2005.

¹³⁴ A principal intenção nas negociações sobre a cooperação era a de melhorar a qualidade e a abrangência da ajuda estabelecida pela UE ao Mercosul. Apesar de o Acordo Quadro já ter definido várias das áreas de cooperação, as partes poderiam, além de aprofundar a cooperação em alguns dos temas, adicionar novos. Esses novos assuntos deveriam enfatizar a assistência técnica da União Européia ao bloco sul-americano, de forma a auxiliá-lo a se adaptar às necessidades da Associação Inter-regional.

ao combater o abuso do poder econômico configurado em condutas que visem à dominação dos mercados, à eliminação da concorrência e ao aumento arbitrário dos lucros.¹³⁵ A solução de controvérsias, por sua vez, é o meio pelo qual os conflitos de interesses e desentendimentos são resolvidos entre as partes em um determinado litígio.¹³⁶

A segunda rodada de negociação do CNB ocorreu na cidade de Bruxelas, em junho de 2000. Nessa etapa, conforme relata Hoffmann, verificou-se evolução no processo de conhecimento mútuo entre os dois blocos, por meio das trocas de informação efetuadas nas reuniões de diferentes níveis institucionais (CNB, Grupos Técnicos, Subgrupos de Cooperação).¹³⁷ Nas sessões plenárias do CNB, os negociadores europeus mostraram o panorama do setor agrícola e do processo de expansão do bloco, enquanto o Mercosul apresentou informações acerca da situação atual de seu processo de integração. Nos três grupos técnicos comerciais, houve a apresentação de dados sobre temas de interesse para as partes, a identificação de obstáculos não tarifários e a definição de objetivos específicos para cada área de negociação.

A terceira rodada de negociações do CNB foi realizada em Brasília, em novembro de 2000. Pode-se dizer que esse encontro caracterizou-se por trocas de informações e de visões acerca do futuro diálogo político, da cooperação econômica e do comércio. Em trabalhos paralelos, os grupos técnicos centraram seus esforços no intercâmbio de informações e na discussão sobre os objetivos específicos em relação a temas como: barreiras tarifárias e não tarifárias; medidas sanitárias e fitossanitárias; serviços e movimentos de capital, bem como investimentos.

As delegações, nos grupos técnicos em comércio, apresentaram na quarta rodada do CNB, sediada em Bruxelas em março de 2001, propostas de textos e de documentos em relação a questões não tarifárias. Nessa reunião, a Comissão Européia sugeriu, segundo Andréa Hoffmann, a criação de um instrumento para o estabelecimento da interação com a comunidade de empresários, visando facilitar os negócios entre as regiões.¹³⁸ Houve também discussão sobre preparativos para a negociação tarifária, e tomou-se a decisão de se iniciar o lançamento das negociações de desgravação o mais breve possível, a fim de se imprimir novo ritmo às negociações.

¹³⁵ **SOBRE comércio e negociações.** Disponível em: < <http://www.iconebrasil.org.br/portugues/conteudo.asp?idCategoria=7>>. Acesso em: 11 set. 2006.

¹³⁶ *Id. ibid.*

¹³⁷ HOFFMANN, A. **Foreign Policy.** Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 25.

¹³⁸ *Id. ibid.* p. 25.

Faz-se importante mencionar que, já nos preparativos para as negociações tarifárias, houve divergências no posicionamento dos dois blocos. Segundo Juan Taccone e Uziel Nogueira, em razão da importância conferida pelo Mercosul ao tratamento dos temas relacionados ao comércio agrícola (e não só às questões tarifárias de acesso a mercado), o bloco sul-americano propôs que o entendimento entre as partes começasse pela discussão aprofundada dos métodos e das modalidades das negociações, como ocorreu nas barganhas para a formação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA). A UE, no entanto, pleiteou que os debates já partissem de uma discussão prática, organizada por capítulos do futuro acordo. Desejava, assim, que os entendimentos sobre métodos e modalidades de negociação tarifária ocorressem simultaneamente às discussões sobre as condições de acesso ao mercado. Com isso, os países europeus objetivavam a queima da etapa de métodos e de modalidades para acelerar o processo negociador em relação às barganhas da ALCA.¹³⁹

Montevideu foi sede da quinta rodada do CNB, ocorrida em julho de 2001, na qual a União Européia apresentou, de acordo com o relato de Hoffmann, sua primeira oferta para a redução de tarifa sobre cerca de 90,5% do comércio birregional.¹⁴⁰ Para Taccone e Nogueira, apesar de a proposta parecer abrangente, mostrou-se conservadora, principalmente em relação aos bens agrícolas.¹⁴¹ O bloco europeu também propôs textos de negociações para serviços e compras governamentais. No texto de negociações sobre serviços, a UE propôs a utilização de modelo similar ao do GATS, ao incluir a presença comercial no acordo.¹⁴² Todavia, a proposta não era clara quanto à metodologia a ser utilizada, nem formulava uma oferta de liberalização para o setor. No tema compras governamentais, a proposta européia era ambiciosa. A UE previa abertura das comprar públicas, inclusive por parte das empresas estatais, de bens, serviços e trabalhos, tanto no nível do governo central quanto no dos governos locais. A iniciativa européia de iniciar as trocas de ofertas marcou a passagem de uma etapa de exposição de fatos para uma fase de ofertas efetivas de desgravação de tarifas para bens. Ao

¹³⁹ TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 7**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2001. p. 55.

¹⁴⁰ HOFFMANN, A. **Foreign Policy**. Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 25.

¹⁴¹ TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. *Op. cit.*, p. 58.

¹⁴² O setor de serviço corresponde a um grupo diverso de atividades econômicas que inclui tanto segmentos econômicos que empregam alta tecnologia quanto aqueles intensivos em mão-de-obra. Geralmente o setor envolve a adição de valor agregado aos fatores de produção, na forma de trabalho, conselho, conhecimento, entre outros. Alguns exemplos de serviços que podem ser citados são: entretenimento, educação, saúde, serviços financeiros, transportes e comunicação. Confira em TÓTH, Szilvia. **A dinâmica das Negociações de Comércio de Serviços nos Foros da OMC, ALCA e UE-Mercosul**. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) Departamento de Relações Internacionais, Universidade de Brasília, 2004. p.15-19. O comércio internacional de serviços, de acordo com a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), corresponde ao movimento transfronteiriço de bens, capital, pessoas ou informação. Ver *Apud Id ibid.* p. 18-19.

término da reunião, alcançou-se consenso sobre diversos pontos relevantes para as negociações tarifárias e não tarifárias.

Segundo Juan Taccone e Uziel Nogueira, uma das questões em que os blocos conseguiram atingir acordo referia-se aos gravames contemplados nas barganhas. O Mercosul e a UE não apenas concordaram que todo universo tarifário estaria sujeito a negociações como também que se tomaria, como parâmetro para as discussões a respeito da desgravação tarifária, uma tarifa de referência; para a aplicação das preferências quando da conclusão das barganhas, os blocos acordaram em estabelecer uma tarifa base.¹⁴³ Enquanto para a UE a tarifa de referência seria, ou aquela aplicada em julho de 2001, ou a tarifa de nação mais favorecida, para o bloco sul-americano, esse gravame seria a Tarifa Externa Comum do Mercosul (TEC) adotada pela decisão CMC n. 22/94. O Mercosul, no entanto, propôs que se agregassem, à tarifa de referência, as modificações introduzidas, posteriormente, à TEC. A UE apenas aceitou a inclusão das modificações dos gravames para a tarifa de base do Mercosul. Quanto à tarifa base, esta seria, para a UE, ou a tarifa aplicada na data da conclusão do acordo, ou a tarifa de nação mais favorecida vigente no mesmo período. Como foi mencionado, no caso da tarifa de base, a UE aceitaria que o Mercosul utilizasse a TEC com as alterações realizadas após 1994, desde que não considerasse os gravames superiores aos níveis definidos pela decisão CMC n.º. 22/94.¹⁴⁴

Na quinta rodada do CNB, os blocos acordaram também que o período de referência para a determinação dos dados de comércio que embasariam as negociações seria o triênio 1998-00. O Mercosul e a UE, ainda, atingiram consenso sobre o prazo para a desgravação tarifária: acertaram que parte substancial do comércio seria liberalizada, no máximo, em 10 anos. De acordo com Taccone e Nogueira, foi definido que as negociações teriam como referência a nomenclatura do Sistema Harmonizado de 1996 e suas respectivas atualizações. Por fim, com vistas a assegurar acesso efetivo aos mercados, as barganhas deveriam considerar tanto aspectos tarifários quanto não tarifários.¹⁴⁵

A sexta rodada do CNB ocorreu em Bruxelas, em outubro de 2001. Nessas reuniões, o Mercosul apresentou a sua oferta inicial de desgravação tarifária. Resposta à proposta européia, as concessões realizadas pelos países do bloco sul-americano, na visão de Juan Taccone e Uziel Nogueira, mostraram-se ainda mais modestas que as européias:

¹⁴³ TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 7**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2000. p. 56.

¹⁴⁴ *Id ibid.* p.56.

¹⁴⁵ *Id ibid.* p.56.

contemplavam a eliminação de cerca de 32% da média de importação proveniente da UE. Também foram apresentados pelo Mercosul textos sobre serviços e compras governamentais. O bloco sul-americano sugeriu que o capítulo de serviços fosse baseado em princípios do GATS, tais como: acesso a mercado, transparência, reconhecimento mútuo, regulamentação doméstica, entre outros. No que diz respeito às compras governamentais, o Mercosul sinalizava para a busca por possibilitar a participação das empresas européias nas licitações públicas dos países do bloco sul-americano. Os autores destacam, no entanto, que o alcance do compromisso de liberalização tanto do Mercosul quanto da UE nesses dois temas apenas seria conhecido após as discussões das modalidades e da metodologia da liberalização comercial, bem como após as barganhas das listas de compromissos específicas.¹⁴⁶ Como nessa rodada se completou o processo de apresentação das ofertas por bloco, iniciava-se a etapa das negociações propriamente ditas, na qual o Mercosul e a UE se comprometiam a redefinir os produtos sensíveis e a melhorar as ofertas iniciais.

Nesse encontro, segundo autores como Robert Devlin,¹⁴⁷ houve, ainda, progresso no capítulo de cooperação econômica: as partes acordaram sobre rascunho de textos conjuntos sobre tecnologia, energia, transporte, telecomunicações, tecnologia da informação e sociedade da informação. Como nessa rodada se completou o processo de apresentação da oferta por bloco, iniciava-se a etapa das negociações propriamente ditas, na qual os blocos se comprometiam a redefinir os produtos sensíveis e a melhorar as ofertas iniciais. Para se imprimir maior dinamismo ao processo negociador, o Mercosul propôs, ainda, seguir avanços unicamente nas disciplinas comerciais. A sugestão foi rejeitada pela UE, que já havia se organizado para deslocar sua equipe para as negociações com o Chile.¹⁴⁸

Para Hoffmann,¹⁴⁹ os principais tópicos discutidos na sétima rodada do CNB, ocorrida em Buenos Aires, em abril de 2002, eram relacionados: às perspectivas para a Cúpula Mercosul-UE em Madri; às medidas de facilitação de comércio a serem apresentadas nessa cúpula;¹⁵⁰ e à proposta do Mercosul de elevar o financiamento do Banco Europeu de

¹⁴⁶ TACCONI, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 8**. Buenos Aires: BID- INTAL, 2003. p. 130.

¹⁴⁷ DEVLIN, R; ESTEVADEORDAL, A; KRIVONOS, E. The Trade and Cooperation Nexus. In: GIORDANO, P. (Org.). **An Integrated Approach to the EU-Mercosur Association**. Chaire Mercosur Science Po, 2002. p. 107.

¹⁴⁸ TACCONI, J. J.; NOGUEIRA, U. *Op. cit.*, p. 131.

¹⁴⁹ HOFFMANN, A. **Foreign Policy**. Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 26.

¹⁵⁰ O pacote de medidas de facilitação de comércio incluía: medidas aduaneiras, regulações, barreiras sanitárias e fitossanitárias, comércio eletrônico, entre outras questões.

Investimento para os projetos de infra-estrutura do bloco sul-americano. Houve, ainda progresso substantivo no texto do capítulo de cooperação econômica.¹⁵¹

Em novembro de 2002, foi realizada a oitava rodada de negociação do CNB em Brasília. Foram observados avanços na conclusão das discussões sobre métodos e modalidades de acesso ao mercado de bens e serviços. Pôde-se, também, progredir na consolidação de textos conjuntos a respeito de temas como concorrência, solução de controvérsias e regras de origem. Às margens da rodada, ocorreu, ainda, o encontro bilateral sobre vinhos e bebidas destiladas.¹⁵²

Uma segunda oferta para a liberalização de tarifas sobre bens foi trocada entre os dois blocos em 5 de março de 2003, segundo Hoffmann. A proposta da União Européia cobria cerca de 91%¹⁵³ dos produtos importados do Mercosul, enquanto a dos países do bloco sul-americano cobria cerca de 83,5%¹⁵⁴ dos bens provenientes da UE. Esses valores apresentados estavam acima do mínimo de 80% exigido pela OMC para considerar uma região como área de livre comércio.¹⁵⁵

Os principais avanços observados na nona rodada do CNB, ocorrida em Bruxelas de 17 a 21 de março de 2003, decorreram de exaustivos trabalhos¹⁵⁶ e discussões¹⁵⁷ realizadas em diversas áreas pelos grupos técnicos, conforme expõe Andréa Hoffmann.¹⁵⁸ Como parte desses esforços, podem-se apontar o esclarecimento sobre os métodos e as modalidades de investimento e de compras governamentais, bem como os progressos verificados nesses tópicos. Outro feito observado foi a maior harmonização dos textos em negociação. Em consequência da evolução no acordo, as delegações já se preparam para o próximo passo: a troca de requisição para a melhora nas ofertas.

Os esforços realizados nas reuniões dos grupos técnicos, na décima rodada do CNB, ocorrida em junho de 2003 na cidade de Assunção, não conseguiram produzir avanços substanciais nas negociações sobre bens. Isso ocorreu devido à coincidência temporal entre as

¹⁵¹ O texto referente ao capítulo de cooperação econômica abarcou temas como: agricultura, serviços, pesca, comércio eletrônico, propriedade intelectual e proteção de dados.

¹⁵² Os vinhos e as bebidas destiladas seriam negociados em um acordo específico. Ver TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 7**. Buenos Aires: BID- INTAL, 2001. p. 56-57.

¹⁵³ HOFFMANN, A. *Op. cit.*, 2004. p. 26.

¹⁵⁴ *Id ibid.* p. 26.

¹⁵⁵ HOFFMANN, Andrea. The Foreign Policy of The European Union Towards Mercosur in Historical Perspective. **Cena Internacional**, n. 2, p. 68-86, 2002. p. 78.

¹⁵⁶ Houve trabalhos intensos sobre: a) o capítulo de bens, que abarcaram tarifas, regras de origem, defesa comercial, entre outros tópicos; e b) temas vinculados a investimento, serviços, comércio eletrônico e solução de controvérsias.

¹⁵⁷ As delegações discutiram sobre os seguintes assuntos: facilitação de negócios, cooperação para o desenvolvimento, desenvolvimento sustentável e alargamento da UE.

¹⁵⁸ HOFFMANN, Andrea. **Foreign Policy**. Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 26.

propostas do Mercosul para a abertura do mercado agrícola e as negociações dos ministros europeus da agricultura sobre a reforma da Política Agrícola Comum (PAC), o que impôs limites à evolução do acordo sobre o tema. Em decorrência, o foco dos trabalhos centrou-se em outros assuntos relevantes da agenda, como: investimentos, serviços, direito de propriedade intelectual,¹⁵⁹ resolução de controvérsias¹⁶⁰ e concorrência.¹⁶¹ Ao se aprofundar as discussões nessas questões, pôde-se aprimorar os textos conjuntos em elaboração.

Na décima primeira rodada, ocorrida em Bruxelas, em dezembro de 2003, mostrou-se preocupação quanto à necessidade de se acelerarem as negociações para a finalização do Acordo de Associação. Por meio de intensos trabalhos sobre uma agenda ampla, trocaram-se informações, visões e esclarecimentos, que permitiram que se alcançasse acordo sobre termos e que se efetuasse elaboração de artigos e textos. Obtiveram-se, assim, avanços em temas como: acesso ao mercado de bens; compras governamentais; bebidas destiladas e direito de propriedade intelectual. Nesse evento, ocorreu, ainda, o início das trocas de visão sobre o mercado agrícola. Deve-se mencionar também que, à margem dessas reuniões, houve discussão entre os dois blocos sobre os efeitos do alargamento da UE.

A décima segunda rodada do CNB foi realizada em Buenos Aires, em março de 2004. As partes encontraram-se em nível técnico, com vistas a trabalhar intensamente para se alcançar progresso amplo da agenda de negociação. Tanto no tema de diálogo político quanto no de cooperação, houve a revisão dos artigos que já haviam sido elaborados. Em matéria de comércio, houve debate acerca da proposta europeia de melhorar o acesso ao mercado agrícola dos produtos da lista *E*.¹⁶² Ainda no capítulo comercial, a atenção dos trabalhos centrou-se nos pontos em que as partes mantinham posições divergentes, como: produtos de pesca, uso de *drawback*¹⁶³ e regras de origem. Quanto aos serviços, as partes conseguiram alcançar consenso em quase todos os artigos sobre o assunto, mas ainda necessitavam aprimorar a definição da abrangência de tratamento do tema, bem como do acesso ao mercado, entre outras questões.

A décima terceira rodada do CNB deu-se em Bruxelas, em maio de 2004. Objetivava-se alcançar progresso nas negociações com vistas a se assegurar a formação de uma

¹⁵⁹ O Mercosul apresentou novas propostas para textos dos artigos 1 e 2 sobre o tema como forma de superar as diferenças.

¹⁶⁰ Houve troca frutífera de idéias sobre rascunho de texto conjunto sobre resolução de controvérsia.

¹⁶¹ Foi possível alcançar acordo sobre os parágrafos 2 e 3 do artigo 5 do capítulo de concorrência.

¹⁶² A lista *E* da UE referia-se à categoria de desgravação que incluía produtos cujas modalidades de redução tarifária ainda não haviam sido definidas.

¹⁶³ O regime de *drawback* é a desoneração de impostos na importação vinculada a um compromisso de exportação. Confira em **OPERAÇÕES de comércio exterior**. Disponível em: < <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/opeComExterior/drawback/drawback.php> >. Acesso em: 29 mar. 2005.

massa crítica suficiente para se alcançar a fase final do acordo. Visando alcançar esse fim, os grupos técnicos persistiram nas discussões, nas elaborações e nas revisões de textos conjuntos sobre diálogo político, cooperação e comércio.

A partir de maio de 2004, as negociações foram realizadas, em base informal, no âmbito de reuniões técnicas entre o Mercosul e a UE. Em outubro de 2004, por ocasião das negociações comerciais entre os dois blocos, em nível ministerial, foi reiterada a prioridade da relação entre as regiões, bem como da finalização do acordo. O progresso das negociações foi revisado, em 2005 em Luxemburgo, pelos ministros das duas partes. Em setembro de 2005, houve a fixação de um cronograma de programação para as próximas reuniões. O objetivo consistia em retomar as tratativas paralisadas desde novembro de 2004. Em conformidade com o planejado, a reunião entre os coordenadores da UE e do Mercosul ocorreu em Montevidéu, em novembro de 2005. Em face das incertezas dos resultados do encontro ministerial da OMC em Hong Kong, as partes acordaram sobre a dificuldade de se estabelecer flexibilização de suas posições de negociação e prorrogaram as discussões substantivas para reunião a ser realizada em 2006. Também houve discussão sobre diálogo político, que constituiu oportunidade para revisar os desenvolvimentos alcançados na América Latina e na Europa.¹⁶⁴ Deve-se mencionar que os dois blocos ainda não conseguiram concluir o processo negociador, que continua em andamento.

2.2 – As trocas de ofertas tarifárias para bens entre o Mercosul e a UE

A primeira proposta européia de redução tarifária para acesso ao mercado de bens ocorreu, conforme foi mencionado, na quinta rodada do CNB, em Montevidéu, em julho de 2001. Não despropositadamente, como explicitam Juan Taccone e Uziel Nogueira, os europeus decidiram acelerar as negociações com o Mercosul e passar para a etapa de trocas de propostas tarifárias nessa rodada de negociações. O importante passo mencionado deu-se apenas dois meses após a Reunião de Cúpula Hemisférica da Área de Livre Comércio das Américas, quando se reafirmaram os calendários estabelecidos para as barganhas entre os países americanos e George W. Bush, presidente dos EUA, retomou a ofensiva política nos Estados Unidos para obter a autorização parlamentar para negociar acordos comerciais com terceiros países ou blocos. Essa atitude européia denunciava a preocupação da UE em perder o mercado sul-americano com a concretização da ALCA.¹⁶⁵

¹⁶⁴ **THE EU Relations with Mercosur.** Disponível em: < http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/intro/index.htm >. Acesso em: 29 mar. 2005.

¹⁶⁵ TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 8.** Buenos Aires: BID- INTAL, 2003. p. 127.

Como menciona Hoffmann, a primeira proposta da UE de desgravação para bens cobria cerca de 90,5% do comércio birregional.¹⁶⁶ Pode-se apontar, segundo Taccone e Nogueira, que essa oferta correspondia a cerca de 89% do universo tarifário europeu, ou seja, a cerca de 9.166 posições tarifárias.¹⁶⁷ A base de cálculo para a redução dos gravames se referia à média anual das importações da UE provenientes do Mercosul no período de 1998 a 2000, cujo valor alcançava a cifra de US\$ 19 bilhões de dólares. Apesar de essa proposta parecer abrangente, Taccone e Nogueira ressaltam que, se fossem excluídas dessa oferta as posições tarifárias consolidadas em zero¹⁶⁸ ou as próximas desse patamar, a liberalização adicional oferecida ao Mercosul seria de cerca de 60% dos bens do bloco sul-americano importados pelos europeus. Ademais, como esclarecem os autores, a oferta foi modesta principalmente em relação ao acesso a produtos agrícolas e a produtos agrícolas processados.¹⁶⁹ Taccone e Nogueira sublinham que “[...] claramente, a limitação da cobertura do documento refletia uma estratégia de negociação que atendia sobretudo a um mandato negociador restritivo no que concerne às propostas que afetavam a implementação da Política Agrícola Comum [PAC]”.¹⁷⁰

De acordo com Taccone e Nogueira, essa oferta europeia propunha uma desgravação tarifária linear para a maior parte dos bens classificados como industriais, produtos de pesca, bem como bens agrícolas processados e não processados. O cronograma de liberalização comercial total para esses bens estaria dividido nas seguintes categorias: 1) o grupo *A* se referia aos produtos cuja eliminação tarifária seria imediata; 2) o grupo *B* se referia aos produtos cujas tarifas seriam eliminadas, de forma linear, em quatro anos; 3) o grupo *C* se referia, por sua vez, aos bens em relação aos quais a eliminação linear das tarifas ocorreria em sete anos; e 4) o grupo *D*, por fim, se referia aos produtos que sofreriam desgravação tarifária em dez anos. Houve, ainda, o estabelecimento de um grupo *E* para produtos, como alguns bens agrícolas processados, cujas modalidades de liberalização não haviam sido definidas. Os produtos excluídos da oferta estariam sujeitos à concessão de cotas, com exceção dos vinhos e das bebidas destiladas, cujas desonerações estariam estipuladas conforme acordo específico,

¹⁶⁶ HOFFMAN, A. **Foreign Policy**. Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 25.

¹⁶⁷ TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 8**. Buenos Aires: BID- INTAL, 2003. p. 133. Sobre as ofertas tarifárias realizadas pela UE, ver também CRISTINI, M. Mercosul - União Européia. **Europa América Latina: Análises e Informações**. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, n.12, jul. 2003 p.19.

¹⁶⁸ As tarifas consolidadas em zero correspondiam aos produtos que já estavam livres de tarifas para todos os membros da OMC. Ver TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. *Op. cit.*, p. 133.

¹⁶⁹ TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. *Op. cit.*, p. 133.

¹⁷⁰ *Id.* **Informe Mercosur n. 7**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2001. p. 58.

que incluiria questões de propriedade intelectual, como a proteção da denominação de origem,¹⁷¹ indicadores geográficos e expressões tradicionais.¹⁷²

A contraproposta do Mercosul foi realizada, conforme se expôs, na sexta rodada do CNB, ocorrida em Bruxelas, em outubro de 2001. Para Taccone e Nogueira, a oferta do bloco sul-americano foi ainda mais modesta que a da UE em razão, principalmente, ao caráter defensivo da Argentina, que passava por grave crise econômica.¹⁷³ Essa proposta contemplava, segundo autores como Cristini, Taccone e Nogueira,¹⁷⁴ cerca de 32% da média de importação do bloco sul-americano proveniente da UE (40% do universo tarifário do Mercosul), o que correspondia a um valor de cerca de US\$ 7,3 bilhões de dólares. A desgravação foi decomposta em cinco listas: 1) a lista *A* se referia à desoneração total e imediata e representava uma importação média anual proveniente da UE de US\$ 1,9 bilhões (8,5% do total de importação com origem na União Européia); 2) a lista *B* se referia à desoneração em um prazo de oito anos, que representava a importação média anual proveniente da UE de cerca de US\$ 1,1 bilhão (4,9% da importação total do Mercosul com origem no bloco europeu); 3) as listas *C*, *D* e *E* se referiam à desoneração total em dez anos, cada uma com ritmo diferente de redução tarifária (essas listas abrangiam cerca de 19% do total de importação do Mercosul com origem na UE).¹⁷⁵

Para Taccone e Nogueira, a maior parte da oferta do Mercosul no setor industrial beneficiava produtos que já contavam com comércio substantivo na sub-região, dos quais se destacavam os setores de: máquinas, materiais elétricos, produtos químicos, aeronaves, tratores e barcos. Quanto à oferta no setor agrícola, o bloco sul-americano liberalizava 40% do comércio. A proposta deixava de contemplar cerca de US\$ 15,2 bilhões das importações do Mercosul provenientes da UE. O bloco, no entanto, pretendia incorporar futuramente as trocas comerciais não consideradas, o que seria realizado de acordo com a evolução das negociações.¹⁷⁶ Como nessa rodada se completou o processo de apresentação das ofertas por

¹⁷¹ As indicações geográficas são aquelas que indicam um produto como originário de um território, região ou localidade deste território, quando uma determinada qualidade, reputação ou outra característica do produto seja essencialmente atribuída à sua origem geográfica. Ver **Sobre comércio e negociações**. Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br/portugues/conteudo.asp?idCategoria=7>>. Acesso em: 11 de set. 2006.

¹⁷² TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 7**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2001. p. 56-57.

¹⁷³ *Id.* **Informe Mercosur n. 8**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2003. p. 129.

¹⁷⁴ CRISTINI, M. Mercosul - União Européia. **Europa América Latina: Análises e Informações**. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, n. 12, jul. 2003. pp. 17-18; TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. *Op. cit.*, p. 129.

¹⁷⁵ TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 8**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2003. p. 129.

¹⁷⁶ *Id. ibid.* p. 129.

bloco, iniciava-se a etapa das negociações propriamente ditas, na qual o Mercosul e a UE se comprometiam a redefinir os produtos sensíveis e a melhorar as ofertas iniciais.

Em 5 de março de 2003, as partes apresentaram uma segunda oferta para a liberalização de tarifas sobre bens. Segundo Hoffmann, a nova proposta europeia incluía cerca de 91% dos produtos importados do Mercosul.¹⁷⁷ No *Informe Mercosur*, elaborado pelo Instituto para a Integração da América Latina e Caribe (INTAL), essa melhora da oferta da UE deveu-se à inclusão de cerca de 1.235 produtos na lista de desgravação. O bloco europeu aumentou, assim, para 10.400 os itens tarifários a serem desonerados, dos quais 385 faziam parte da categoria A de desgravação imediata. Esse grupo de desoneração tarifária imediata, que antes abarcava cerca de 48 % das importações da UE provenientes do bloco sul-americano, passaria a conter cerca de 61,7% das importações. Mesmo após as modificações em questão, a nova proposta continuava modesta. Segundo o *Informe Mercosur*, para os negociadores do bloco sul-americano: “[...] *la nueva propuesta europea para la liberalización comercial continuaba estando bastante por debajo de lo esperado, dado que 375 productos del total de las 385 nuevas inclusiones en la ‘canasta’ de ítems con desgravación inmediata ya entraban en la UE sin pagar aranceles de importación*”.¹⁷⁸

A oferta revisada do Mercosul passou a incluir cerca de 83,5% dos bens provenientes da UE, segundo Hoffmann,¹⁷⁹ ao contemplar posições tarifárias não abarcadas pela proposta anterior. A melhora da lista de eliminação das tarifas sobre bens, no entanto, deveu-se principalmente à expansão das categorias mais conservadoras, como a E. Deve-se ter em conta, como conseqüência, que a proposta do bloco sul-americano permanecia limitada para os bens a serem desgravados no curto prazo: apenas 551 itens, 10% das importações da UE, sofreriam desoneração total e imediata das tarifas.¹⁸⁰

O *Informe Mercosur* resume o panorama das negociações comerciais entre o Mercosul e a UE, em 2003, ao sublinhar que as barganhas foram marcadas por avanços nas ofertas de ambos os blocos. Não obstante, aponta que, apesar do aumento do universo dos produtos contemplados nas propostas, essas ofertas manifestavam elevado conservadorismo

¹⁷⁷ HOFFMAN, A. *Foreign Policy*. Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 26.

¹⁷⁸ INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. *Informe Mercosur 9*. Buenos Aires: BID-INTAL, 2004. p. 93-94.

¹⁷⁹ HOFFMAN, A. *Op. cit.*, p. 26.

¹⁸⁰ *Id. ibid.* p. 92.

tanto em relação aos produtos abarcados (não incluíam os bens de maior interesse do bloco homólogo, por serem vistos como sensíveis) quanto em relação aos prazos de desgravação.¹⁸¹

No mês de maio de 2004, os blocos realizaram mais uma troca de propostas. De acordo com o *Informe Mercosur*, o bloco sul-americano expandiu sua oferta para 87 % da média das importações provenientes da UE. Nessa nova proposta, somente 13% dos produtos europeus importados pelo bloco sul-americano seriam excluídos das listas de desgravação, por serem considerados sensíveis. A UE, por sua vez, apresentou proposta, denominada *two-step-approach*, na qual oferecia, em duas etapas, cotas para seus bens agrícolas sensíveis. A metade dessas cotas seria concedida a partir da assinatura do Acordo de Associação Inter-regional, e a concessão da metade restante dependeria da conclusão da Rodada Doha da Organização Mundial do Comércio (OMC).¹⁸²

Segundo o *Informe Mercosur*, estimava-se que os ganhos potenciais a serem auferidos pelo Mercosul com a proposta agrícola européia oferecida em duas etapas alcançaria, no total, o valor de US\$ 720 milhões de dólares. Esse montante era muito inferior à expectativa de ganho almejada pelo bloco sul-americano, de cerca de US\$ 2,6 bilhões de dólares.¹⁸³

Entre maio e setembro de 2004, os blocos fizeram esforços para aproximar suas posições. Segundo o *Informe Mercosur*, o resultado, no entanto, foi negativo. Verificou-se, inclusive, a reversão das concessões realizadas pelas partes. Ao retrocederem suas ofertas, o Mercosul e a UE reduziram as chances de alcançarem um acordo. Assim, após a proposta de maio, a UE apresentou uma nova oferta, em julho do mesmo ano. Apesar de manter o sistema de concessão de cotas para os produtos sensíveis em duas fases, a primeira delas passaria a incluir 60% das cotas oferecidas. A concessão mencionada, no entanto, seria diluída em um período de dez anos. Esse fato causou frustração ao Mercosul, uma vez que, além de o volume de cotas oferecido permanecer muito inferior ao que os países do bloco sul-americano já exportavam à UE, a sua concessão em um prazo de dez anos significaria um aumento anual das cotas irrisório.¹⁸⁴

Quanto às ofertas feitas em setembro, verificou-se que a UE não apenas descumpriu a promessa de melhorar as propostas para bens sensíveis como também chegou a

¹⁸¹ INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. **Informe Mercosur 9**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2004. p. 94.

¹⁸² *Id ibid.* p. 95.

¹⁸³ *Id ibid.* p. 95.

¹⁸⁴ *Id ibid.* p. 95.

reduzir as cotas para produtos agrícolas a níveis equivalentes aos de maio. O mesmo se pôde observar em relação às posições de desgravação imediata. A proposta para bens, assim, resumia-se nos seguintes termos: “*En las canastas A, B, C y D incluía 9.652 ítems, dentro de los cuales abarcaba a los productos agrícolas procesados (para los cuales pedía reciprocidad en la oferta del Mercosur). Finalmente, para 340 posiciones, fundamentalmente agrícolas, ofrecía preferencias fijas del 20% y 50%, así como cuotas*”.¹⁸⁵

Já o Mercosul, apesar de expandir o volume dos bens contemplados na proposta realizada em setembro, mostrou-se mais conservador em relação aos seus bens sensíveis. De acordo com o *Informe Mercosur*, o bloco sul-americano ampliou a oferta para 90% do comércio, mas insistiu em adotar um sistema de cotas similar ao europeu para a importação de produtos relevantes para o bloco sul-americano, como: automóveis, autopeças, vinhos e bens de capital. O bloco, ainda, postergou a abertura desses bens de dez para dezoito anos.¹⁸⁶

2.3 – O Lugar do Mercosul e da UE na negociação comercial

Uma característica marcante das negociações entre o Mercosul e a União Européia consiste na assimetria que permeia todo o processo negociador. As diferenças entre os dois blocos não se limitam apenas ao nível de poder, mas residem também na estrutura institucional e no desenvolvimento econômico.

No que concerne às instituições, podem-se observar diferenças entre os níveis de integração de cada bloco. Enquanto a UE pode ser considerada uma *União Econômica e Monetária*, com a presença tanto da unificação das políticas monetárias, fiscais e sociais quanto de órgãos supranacionais; o Mercosul, conforme aponta Deisy Ventura, constitui uma estrutura de transição entre uma *União Aduaneira* e um *Mercado Comum* simplificado, na qual as decisões são tomadas pelos Estados membros.¹⁸⁷ Conforme explana Deisy Ventura, não são essas, no entanto, as diferenças institucionais limitadoras da aproximação inter-regional.

As barreiras no relacionamento entre os dois blocos resultam das fragilidades institucionais do Mercosul, as quais constituem as verdadeiras causas da assimetria entre as estruturas das instituições das duas regiões. Ventura argumenta que essas fragilidades residem

¹⁸⁵ INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. **Informe Mercosur 9**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2004. p. 95.

¹⁸⁶ *Id ibid.* p. 95.

¹⁸⁷ VENTURA, D. **Las asimetrías entre el Mercosur y la Unión Europea**. Montevideo: Konrad-Adenauer-Stiftung E. V., 2005. p. 156.

na associação de fatores como: a) as diferenças entre os propósitos constitutivos ambiciosos do bloco sul-americano e a fragilidade dos meios postos a sua disposição pelos Estados membros; b) a ausência total de autonomia dos órgãos institucionais para a execução de decisões coletivas; c) a unanimidade da presença dos Estados e a necessidade de consenso como sistemas decisórios; d) a ausência de controle sobre a interpretação e a aplicação dos tratados; e e) a precária participação dos cidadãos. Esses problemas geram um intergovernamentalismo restrito.¹⁸⁸

Conforme ressalta a autora, o bloco sul-americano adota uma estrutura típica de organizações internacionais de caráter regional, qual seja, a presença de um fundamento convencional e de uma personalidade jurídica, mas paradoxalmente move-se por uma dinâmica que se assemelha ao funcionamento de um simples entendimento intergovernamental. Segundo Deisy Ventura, os Estados membros devem buscar fazer que os meios adotados sejam compatíveis com os objetivos fixados e, para isso, o bloco sul-americano deve antes reavaliar sua existência.¹⁸⁹

A ausência de autonomia dos órgãos do Mercosul para executar decisões coletivas, como esclarece Ventura, implica que a execução de medidas de coordenação ou a aplicação de normas comuns constituam competências dos Estados membros, no âmbito de seus territórios.¹⁹⁰ Essa situação permite que os Estados descumpram as normas, principalmente pela falta de controle e da não-previsão de sanção.

A presença obrigatória de todos os Estados em cada reunião, aliada à unanimidade necessária, geram conseqüências nefastas, segundo Deisy Ventura, como, por exemplo, a possibilidade de um país, pela simples ausência de sua delegação, bloquear as negociações consideradas sensíveis.¹⁹¹

A falta de controle sobre a interpretação e a aplicação uniforme dos tratados, por sua vez, impedem o desenvolvimento de um direito de integração e de uma jurisprudência do bloco, que possam servir como referencial para as políticas a serem desenvolvidas.

Deisy Ventura aponta, ainda, que somente a participação governamental nos processos decisórios da integração é incapaz de determinar a direção em que o Mercosul deve avançar. Os Estados devem buscar incluir a sociedade civil no processo de integração, bem

¹⁸⁸ VENTURA, D. **Las asimetrías entre el Mercosur y la Unión Europea**. Montevideo: Konrad-Adenauer-Stiftung E. V., 2005.p. 56, 137.

¹⁸⁹ *Id ibid.* p. 56, 58, 518, 519.

¹⁹⁰ *Id ibid.* p. 137, 138.

¹⁹¹ *Id ibid.* p. 136.

como trazer transparência aos processos decisórios, pois apenas com a participação da sociedade civil essas nações podem alcançar a legitimidade para se adotarem as medidas necessárias a uma verdadeira integração.¹⁹²

Deve-se mencionar que essas assimetrias institucionais, em conjunção com as diferenças no nível de poder e de desenvolvimento econômico entre os blocos, reflete-se na estrutura de comércio inter-regional. Essas trocas reproduzem típicas relações Norte-Sul, em que os países desenvolvidos se especializam na exportação de produtos de mais alto valor agregado, enquanto os países em desenvolvimento centram-se nas vendas de bens primários.¹⁹³

Verifica-se, na relação comercial entre as duas regiões, disparidades não apenas no nível de participação que um bloco tinha no comércio do outro, como também no tipo de produto trocado. Segundo a Eurostat, enquanto a UE representava, em 2004, o principal parceiro comercial do Mercosul, com uma participação de 26,9% no total das importações e exportações efetuadas pelos membros do bloco sul-americano; o Mercosul ocupava apenas a nona posição no ranking dos principais países e das regiões com quem a UE comerciava. Os Estados membros do bloco sul-americano, assim, não representavam mais de 2,3% de todo o intercâmbio de bens extra-bloco promovido pela União Européia.¹⁹⁴

Quanto aos tipos de produtos comercializados, ainda segundo a Eurostat, do total de cerca de 26 bilhões de euros exportados pelo Mercosul à UE, no ano 2004, 70% eram compostos por produtos primários - dos quais 76% eram bens agrícolas. Em contraste, as importações do Mercosul provenientes da União Européia concentravam-se em produtos industrializados. As estatísticas apontam que, em um montante de cerca de 20 bilhões de euros – referentes ao total de produtos europeus que entraram no Mercosul no mesmo ano -, 88% eram constituídos por bens como maquinário e equipamentos de transporte.¹⁹⁵

¹⁹² VENTURA, D. **Las asimetrías entre el Mercosur y la Unión Europea**. Montevideo: Konrad-Adenauer-Stiftung E. V., 2005. p. 518-519. Para mais informação sobre déficit democrático no Mercosul ver também DRUMMOND, Maria Claudia. **A democracia desconstruída**. O déficit democrático nas Relações Internacionais e os parlamentos da integração. 2005. Tese (Doutorado em História das Relações Internacionais) - Instituto de Ciências Humanas, Departamento de História, Universidade de Brasília, Brasília, 2005. pp. 41-42.

¹⁹³ Apesar de haver, em termos gerais, iniquidade no nível de desenvolvimento econômico entre os países das duas regiões, faz-se necessário mencionar que nenhum dos blocos é homogêneo: há em cada uma das partes envolvidas na negociação Estados que possuem economias mais diversificadas e com estrutura produtiva baseada em tecnologia mais avançada do que outros. A relativização das diferenças, no entanto, não invalida a afirmação da existência de assimetrias inter-regionais, tampouco da veracidade da influência das diferenças no padrão do comércio entre os blocos.

¹⁹⁴ **DG Trade Mercosur Webpage Statistics**. Disponível em: < http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro/index.htm#9 > Acesso em: 13 jan. 2006.

¹⁹⁵ *Id. ibid.*

Outro elemento importante na caracterização das negociações inter-regionais é o investimento externo direto (IED). A relevância do tema deve-se tanto à dependência dos Estados membros do Mercosul em relação aos recursos externos quanto ao papel da UE em fornecê-los à região. Nas últimas décadas, a União Européia constituiu fonte relevante de estoque desse tipo de investimento nos países da sub-região da América do Sul. Estima-se que, em 2003, os europeus tenham suprido o Mercosul com um montante de cerca de 67,3 bilhões de euros de estoque de investimento externo direto.¹⁹⁶ Devido a uma escassa poupança interna, os países do bloco sul-americano necessitam do capital proveniente de regiões como a Europa para garantir o investimento interno. Ao facilitar a transferência de tecnologia - e a conseqüente acumulação de capital e eficiência econômica -, o investimento externo direto tende a auxiliar, não só na estruturação das economias locais, como também na manutenção do regionalismo, ao evitar o desrespeito às regras da integração econômica.

Deve-se mencionar, no entanto, que a entrada desses recursos não necessariamente produzem os resultados almejados: podem ocorrer em quantidade ou em qualidade não adequadas para o desenvolvimento doméstico. Segundo Hoffmann, o investimento externo direto que entrou no Mercosul via privatização na década de 1990, por exemplo, não aumentou a capacidade produtiva, apenas mudou o controle das empresas: de nacional para estrangeiro.¹⁹⁷ Se esses recursos externos também não possibilitam o crescimento econômico, há a necessidade de ajuda estatal. Disso decorre a preocupação em relação tanto à qualidade do investimento externo direto quanto à manutenção de algum controle do Estado sobre todo o investimento e, como conseqüência, sobre a política industrial nacional. Essa questão faz que, apesar da dependência de capital externo e da dificuldade em atraí-lo, os países do Mercosul tornem-se cautelosos ao abrir suas economias nesse setor.

2.4 – Limitações às negociações

Para se compreender as limitações e as dificuldades do processo negociador, um dos pontos relevantes a esclarecer é a estrutura de proteção ao mercado de ambos os blocos. Estevadeordal e Krivonos apontam, mais uma vez, a presença de assimetrias entre as regiões. Conforme expõem os autores, há diferenças claras entre os blocos quanto ao sistema de barreiras à entrada de mercadorias: enquanto se nota uma média tarifária elevada no Mercosul, de cerca de 15,4%, na União Européia, a média desse gravame é bem inferior, de cerca de

¹⁹⁶ **DG Trade Mercosur Webpage Statistics**. Disponível em: < http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro/index.htm#9 > Acesso em: 13 jan. 2006..

¹⁹⁷ HOFFMANN, Andrea. **Foreign Policy**. Frankfurt am Main: Lang, 2004. pp. 71-72.

4,8%. Por esses dados, pode-se supor que o Mercosul terá de fazer mais concessões do que receber. No entanto, segundo esclarecem esses autores, não se pode esquecer que, em razão do tamanho superior do mercado europeu, uma redução, na mesma proporção, dos níveis tarifários praticados pelas duas regiões geraria ganhos, em termos absolutos, superiores para o bloco sul-americano.¹⁹⁸

Para que o Mercosul consiga realmente auferir ganhos substantivos, argumentam Estevadeordal e Krivonos, existe a necessidade de que a desgravação tarifária ocorra nos setores de interesse para os Estados membros do bloco sul-americano, uma vez que o mercado europeu já possui um baixo sistema de proteção tarifária.¹⁹⁹ Uma das dificuldades da realização desse objetivo resulta da correlação entre os produtos nos quais o Mercosul tem vantagem comparativa – e interesse de conquistar o livre acesso ao mercado europeu – e os setores em que o bloco homólogo impõe proteção.²⁰⁰

Como principal instrumento da política comercial comum do Mercosul, segundo Estevadeordal e Krivonos, deve-se mencionar a Tarifa Externa Comum (TEC).²⁰¹ Em funcionamento desde 1995, essa barreira abrange 12 níveis tarifários, que variam de zero a 23% e cobrem 85% das importações. Produtos como têxteis, alimentos e bens manufaturados sofrem incidência da maior média tarifária. Somente 1,2% de toda a importação efetuada pelo Mercosul está isenta de gravames.²⁰² Apesar de as elevadas médias tarifárias apontarem para um esforço substantivo a ser realizado por parte do Mercosul na execução da liberalização comercial,²⁰³ o bloco sul-americano ainda terá que enfrentar as dificuldades que as próprias imperfeições presentes na TEC trarão às negociações.

Os problemas percebidos na TEC representavam a redução nas perspectivas de ganhos esperados com a integração inter-regional e, em função de dificuldades na resolução dessas falhas, significavam a introdução de um fator a mais de complexidade a ser contemplado no processo negociador. Constituem ilustrações das imperfeições presentes a falta temporária da implementação da TEC, bem como a ausência de harmonização de procedimentos

¹⁹⁸ ESTEVADEORDAL, Antoni; KRIVONOS, Ekaterina. **Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur: Issues and Prospects**. Buenos Aires: INTAL-ITD, 2000, p. 5.

¹⁹⁹ *Id. ibid.* p. 5.

²⁰⁰ É importante apontar que o inverso também é verificado.

²⁰¹ ESTEVADEORDAL, Antoni; KRIVONOS, Ekaterina. *Op. cit.*, p. 5.

²⁰² *Id. ibid.* p.5.

²⁰³ Esse esforço se tornava ainda maior devido ao fato de o Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT) exigir que, para se alcançar o livre comércio, a liberalização deva abranger substancialmente todos os setores em um prazo de 10 anos.

alfandegários. As negociações em cooperação visam justamente tentar reduzir esses tipos de barreiras.

Em termos de medidas não tarifárias, como expõem Estevadeordal e Krivonos, o Mercosul ainda não conseguiu harmonizar totalmente seus mecanismos de proteção. Esses instrumentos são, assim, aplicados de modo distinto por cada um dos países membros. Medidas não tarifárias como o controle de preços e a licença automática constituem algumas das barreiras mais importantes aplicadas pela Argentina e pelo Brasil a terceiros. Cerca de 14% de todos os produtos importados pelo bloco sul-americano estão submetidos a alguma medida não tarifária. Os setores mais protegidos por essas barreiras são: a agricultura; a pesca; a indústria madeireira; a indústria química; e, ainda, a produção de bens de capital.²⁰⁴

Apesar de a União Européia apresentar tarifa média baixa, segundo Estevadeordal e Krivonos, o bloco aplica elevada proteção aos seus setores sensíveis.²⁰⁵ Produtos como alguns tipos de alimentos, bens agrícolas e têxteis - de importância para a estrutura exportadora do Mercosul - são protegidos por instrumentos como: a) tarifas de importações; b) cotas de importações; c) licença de importação; d) subsídio à exportação; e e) sistema de preços de referência.²⁰⁶ Ademais, normas técnicas, medidas sanitárias e fitossanitárias, entre outras regulamentações, são também utilizadas pelo bloco europeu como verdadeiras barreiras à entrada de produtos do Mercosul.

Outras dificuldades podem ainda ser identificadas, conforme aponta Paolo Giordano.²⁰⁷ O fato de o acordo ter que ser ratificado por todos os membros dos dois blocos significa que o conteúdo deva satisfazer o interesse de todos. A opção de utilização do mecanismo de *single undertaking*, apesar de promover maior igualdade de condições entre os blocos, pode constituir obstáculo e gerar a demora das negociações, dado que exige, para a finalização do acordo, que as duas regiões tenham alcançado consenso sobre todos os temas. Também se pode mencionar o fato de o acordo não ser delimitado por nenhum prazo limite, o

²⁰⁴ ESTEVADEORDAL, A.; KRIVONOS, E. **Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur**. Buenos Aires: INTAL-ITD, 2000. p. 5.

²⁰⁵ *Id. ibid.*, p. 7.

²⁰⁶ Segundo os dados apresentados por Marcela Cristini, os produtos sensíveis como o tabaco, a pesca e o têxtil sofrem a incidência de tarifação que chega a variar entre 50% e 100%. Nesses mesmos produtos, aplicam-se cotas que adaptam o abastecimento externo às demandas residuais dos consumidores europeus. Isso ocorre depois de se esgotar a oferta doméstica vendida a preços substancialmente maiores que os de mercado. Em CRISTINI, M. Mercosul - União Européia. **Europa América Latina: Análises e Informações**. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, n.12, jul. 2003. p. 34.

²⁰⁷ GIORDANO, P. The External Dimension of Mercosur. Intal. ITD-STA. **Occasional paper**, n. 19, jan. 2003. p. 21-23.

que leva a velocidade de andamento das negociações a depender de fatores exógenos ao processo de barganha.

2.5 – Possíveis vantagens das negociações

Podem-se apresentar como as principais perspectivas de vantagens para os dois blocos nas negociações: o acesso à parte substantiva do mercado do oponente e a conseqüente expansão na produção dos respectivos Estados membros. Uma análise feita pela Comissão Européia, em 1998, estima que a desgravação tarifária sobre 90% do comércio inter-regional possa produzir aumento nos ganhos anuais das duas regiões da seguinte magnitude: de cerca de US\$ 5,1 bilhões para o Mercosul e de US\$ 6,5 bilhões para a UE.²⁰⁸ Espera-se, ademais, que as negociações possibilitem às duas regiões, não apenas conquistarem maior peso na economia global, como também aumentarem o poder de barganha ao melhorarem a competitividade e as alianças estratégicas.

2.6 – Fases, elementos e fatores do processo negociador: uma análise histórica do caso Mercosul-UE

Conforme foi mencionado, nesta parte da síntese histórica, buscou-se cotejar a literatura e as fontes documentais com as informações apresentadas pelas teorias de Negociação Internacional. Identificou-se, a partir da análise, o modo como as fontes mencionadas apresentaram as fases, os elementos e os fatores presentes no processo negociador Mercosul-UE.

2.6.1 – Fases da negociação

Verifica-se que o início dos contatos preliminares para a negociação do Acordo de Associação Inter-regional ocorreu com a Assinatura do Acordo Quadro Inter-regional de Cooperação (Madri, 15 de dezembro de 1995). Esse Acordo Quadro significou o comprometimento de se realizar a negociação para a liberalização comercial entre o Mercosul e a UE, ao criar as bases para a concretização da associação entre os blocos. Com esse fim, o Acordo Quadro estabeleceu, não só um fórum ministerial para supervisionar as negociações, como também criou condições para a realização de trabalhos preparatórios sobre o tema e para o início das discussões sobre os princípios gerais, os objetivos e os assuntos a serem abarcados na futura integração. Em 1999, durante a Primeira Cúpula da União Européia, América Latina e

²⁰⁸ ESTEVADEORDAL, A.; KRIVONOS, E. **Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur**. Buenos Aires: INTAL-ITD, 2000. p. 2.

Caribe, os dois blocos regionais tomaram a decisão de iniciar as negociações e, dessa forma, finalizaram a etapa de *pré-negociação*.

A segunda fase do processo negociador, referente à *definição da agenda*, principiou em novembro de 1999, na primeira reunião do Conselho de Cooperação entre o Mercosul e a UE. Com base nas discussões feitas no Acordo Quadro, os dois blocos definiram a estrutura, os objetivos e o calendário das barganhas. Não houve, no entanto, a apresentação de um cronograma fechado em que se estabelecessem todos os passos a serem tomados até uma data final, definida como o término das negociações. Ao contrário, delegou-se ao Comitê Birregional e ao Subcomitê de Cooperação o estabelecimento das respectivas frequências de seus encontros, de forma a se definir a cada reunião as datas dos próximos encontros e os assuntos a serem tratados. Esse aspecto da segunda fase, assim, esteve presente ao longo de todo o processo de barganha. A estrutura também não foi finalizada na reunião do Conselho de Cooperação. Na primeira rodada do CNB, criaram-se, ainda, os subgrupos de trabalho. Os temas a serem negociados e os objetivos almejados nas negociações foram trabalhados, em termos gerais, nas quatro rodadas iniciais do CNB.

A partir da quinta rodada de negociações do CNB, em Montevideu, em julho de 2001, iniciaram-se as trocas de ofertas de redução tarifária para o mercado de bens, bem como das propostas de textos para a liberalização de serviços e de compras governamentais. Com base nessas apresentações iniciais, os blocos puderam fazer reivindicações e avançar nas negociações propriamente ditas, que correspondem à quarta fase do processo negociador, denominada *barganha sobre detalhes*. Deve-se apontar que essa fase vem ocorrendo, em geral, simultaneamente ao *estabelecimento do modelo de negociação* (terceira etapa do processo negociador), como propôs a União Européia. Menciona-se que vários dos princípios gerais, estabelecidos nessa fase, os quais balizariam as barganhas, haviam sido definidos nos contatos preliminares e no primeiro encontro do Comitê de Negociação Birregional (CNB). Esses, no entanto, foram confirmados, especificados e detalhados ao se estabelecerem os métodos de negociação, também componente dessa terceira etapa, no momento em que ocorriam as trocas de ofertas. Ainda não se conseguiu alcançar a conclusão das negociações para a finalização do acordo, o que seria a última etapa.²⁰⁹

²⁰⁹ Deve-se apontar que, pela multiplicidade de temas em barganha, a sua evolução ao longo das cinco fases de negociação variam um pouco e alguns ultrapassam as datas e os eventos utilizados, por esta dissertação, para demarcar cada etapa.

2.6.2 – Componentes da negociação

a) Atores do processo negociador Mercosul-UE

Como já se mencionou, os atores presentes nas negociações bilaterais para o Acordo de Associação Inter-regional são: o Mercosul e a União Européia, os agentes que os representam na barganha inter-regional, os países membros desses blocos econômicos, bem como os setores internos a essas nações, que acabam por influenciar as negociações. Os dois blocos, considerados nessa análise como os principais atores, são representados por negociadores, aos quais é delegada a execução da barganha no cenário internacional, de acordo com as instruções e as políticas dos Estados membros aos dois blocos, muitas vezes influenciados pelos setores internos a essas nações.

b) Temas em negociação

As negociações entre o Mercosul e a UE envolvem uma multiplicidade de temas acerca dos seguintes assuntos: cooperação, diálogo político e liberalização comercial.²¹⁰ Em razão do escopo da dissertação, focar-se-á apenas nos tópicos relacionados ao comércio, especialmente naqueles de importância substantiva às negociações. Temas como agricultura, compras governamentais e investimentos constituem exemplos ilustrativos de questões relevantes à barganha, não só por fazerem parte dos interesses econômicos dos dois blocos, mas também por representarem pontos de difícil acordo. Esses assuntos serão, assim, apresentados a seguir.

O imbróglgio agrícola representa o maior desafio a ser enfrentado no processo negociador, segundo apontam autores como Paolo Giordano.²¹¹ Apesar da clara complementaridade do comércio inter-regional, há produtos agrícolas, principalmente os provenientes de clima temperado, em que os dois blocos são concorrentes. A alta qualidade e eficiência na produção argentina de trigo e de carne, por exemplo, não são suficientes para fazê-los ganhar a competição com os similares europeus. Isso se deve, não à superioridade dos produtos agrícolas da União Européia, mas à política protecionista imposta a alguns produtos pertencentes ao setor.

²¹⁰ ESTEVADEORDAL, A.; KRIVONOS, E. **Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur**. Buenos Aires: INTAL, 2000. p. 3.

²¹¹ GIORDANO, P. The External Dimension of Mercosur. Intal. ITD-STA. **Occasional paper**, n. 19, jan. 2003. p. 21.

Por meio da Política Agrícola Comum (PAC), a UE protege bens considerados sensíveis. Apoiada no conceito de multifuncionalidade rural, a PAC sustenta-se em necessidades que extrapolam o mero atendimento aos interesses de um grupo de pressão com elevada força política. Essa política agrícola estende-se também a preocupações como a necessidade da garantia do abastecimento agrícola europeu, da manutenção da população no campo e da preservação da qualidade de vida europeia.

Um dos aspectos mais distorcivos da PAC refere-se aos elevados subsídios à exportação, que chegam a alcançar níveis como 173% para a carne suína, 154% para o açúcar e 118% para a manteiga, como ressalta Marcela Cristini.²¹²

Segundo Carla Guapo, como resposta tanto à crise endógena da agricultura europeia quanto à situação agrícola internacional, a UE vem realizando desde a década de 1980 reformas na PAC, mas a maioria dessas modificações mostrou-se tímida. A crise interna teve como uma das principais causas a garantia de preços aos produtores agrícolas, independentemente das condições de mercado. Isso levou ao estímulo à superprodução. A última reforma da PAC foi a de junho de 2003, ocorrida na sequência do debate sobre as perspectivas financeiras para 2000-2006, que procurava resolver os problemas de financiamento da agricultura suscitados pela proximidade do alargamento da UE. Os principais aspectos da reforma foram: a) pagamento único por agricultor europeu, independentemente da quantidade produzida; b) fortalecimento da política de desenvolvimento rural; c) redução dos pagamentos diretos no caso das explorações de maiores dimensões; e d) implantação de um mecanismo de disciplina financeira que assegure o respeito ao orçamento agrícola fixado até 2013.²¹³

Para tratar o tema agrícola nas negociações inter-regionais, a UE vinculou as barganhas com o Mercosul às negociações multilaterais na esfera da OMC. O objetivo almejado seria realizar o mínimo de concessão possível no setor, uma vez que o bloco europeu considerava deter maior poder de barganha na OMC, foro em que participam outras potências, cujos interesses no setor agrícola são também protecionistas. A cautela da União Europeia quanto à eliminação das barreiras a esses bens estratégicos ao Mercosul, conforme adverte Di

²¹² CRISTINI, M. Mercosul - União Europeia. **Europa América Latina: Análises e Informações**. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, n.12, jul. 2003. p. 35.

²¹³ COSTA, Carla Guapo. **Economia e política da construção europeia: desafios do processo de integração**. Lisboa: Terramar, 2004. pp. 202-205.

Biase, deve-se tanto ao poder de afetar a PAC quanto de provocar conflito com terceiros países que também exportam bens agrícolas aos europeus.²¹⁴

Outro tema de difícil negociação entre os blocos refere-se ao setor industrial. O Mercosul apresenta dificuldade na liberalização de alguns produtos manufaturados de interesse à União Européia - como calçados, autopeças e têxteis -, por não considerar as indústrias locais produtoras desses bens preparadas para enfrentar a concorrência européia. As ofertas do bloco sul-americano centraram-se, assim, nos produtos industriais que já apresentavam grande circulação sub-regional, como algumas máquinas, aeronaves e produtos químicos.

O Mercosul apresenta ainda dificuldade em elaborar propostas para a regulamentação dos seguintes tópicos: direito de propriedade intelectual, licitação em compras governamentais, serviços e investimentos. A limitação deve-se, entre outros motivos, ao fato de a regulamentação desses setores reduzir espaço de manobra para as regras de política industrial que beneficiam o investidor nacional. Também exigiria modificações nas legislações dos Estados membros do Mercosul, principalmente do Brasil.

Podem-se mencionar algumas divergências específicas em relação ao tema de serviços. Enquanto os europeus visam vender serviços transfronteiriços, sem a necessidade de as empresas estarem instaladas no Mercosul, este só aceita conceder facilidades às firmas que se aloquem na região. A União Européia, em adição, defende a inclusão de serviços profissionais nas negociações, ou seja, visam à permissão do traslado de mão-de-obra qualificada da Europa para as empresas localizadas no Mercosul. Essa proposta enfrenta resistência por parte do bloco sul-americano graças à preocupação com o possível aumento do desemprego no Mercosul em virtude da medida.

Quanto ao investimento, é importante acrescentar que as dificuldades na barganha também resultam de divergências entre os dois blocos em relação ao tipo de investimento almejado. Enquanto a Europa está interessada em investimentos que produzam aumento dos lucros e da participação de suas firmas no mercado sul-americano, o Mercosul busca trazer potencial fluxo de investimento externo direto para o desenvolvimento da economia dos seus Estados membros.

²¹⁴ DI BIASE, H. N. Acuerdo Mercosur-Unión Europea. **SELA-Capítulos**, n. 46, 1996. p. 11.

c) Objetivos dos negociadores

Em termos de objetivos gerais compartilhados entre as partes, pode-se observar a intenção de: preservar e reafirmar a democracia; fortalecer o multilateralismo e o papel da OMC; bem como criar um marco apropriado para a expansão do capital, das trocas comerciais e do investimento por meio do estabelecimento de uma área de livre comércio.

Segundo autores como Di Biase²¹⁵ e Estevadeordal,²¹⁶ os principais objetivos econômicos da União Européia para o acordo de associação são: a) criar novas oportunidades comerciais, principalmente associadas à infra-estrutura; b) consolidar a presença comercial na região; c) assegurar quadro regulatório estável e previsível para o investimento externo direto, para a proteção da propriedade intelectual e para a resolução de controvérsias; d) desviar os efeitos das preferências conferidas pelo Mercosul a outros países; e e) aumentar a competitividade das empresas de origem européia ao transferir a cadeia produtiva para os países do bloco sul-americano, os quais possuem insumos mais baratos.

Como objetivo de relacionamento, verifica-se a estratégia da UE de contrabalançar, por meio do acordo, a influência dos Estados Unidos na sub-região, que tende a aumentar com a concretização da ALCA. Esse, no entanto, não constitui o único objetivo de relacionamento almejado pelo bloco europeu. Pode-se citar, ainda, a intenção da União Européia de adquirir papel relevante no cenário internacional e, dessa forma, aumentar influência, não só no Mercosul, como também em outros países. Isso se dá, principalmente, porque a UE almeja utilizar o modelo de negociação desenvolvido com o Mercosul na barganha com outros países em desenvolvimento.

Quanto aos objetivos de política doméstica, identifica-se a intenção por parte de alguns países europeus de fortalecer os laços culturais históricos com os países do Mercosul, conforme expõe Paolo Giordano.²¹⁷ Não só a Espanha e Portugal poderão, como resultado do acordo, fortalecer relação com suas ex-colônias, como também a Itália conseguiria alcançar maior aproximação de nações que receberam muitos de seus migrantes.

²¹⁵ DI BIASE, H. N. Acuerdo Mercosur-Unión Europea. **SELA-Capítulos**, n. 46, 1996. p. 2.

²¹⁶ ESTEVADEORDAL, A.; KRIVONOS, E. **Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur**. Buenos Aires: INTAL, 2000. p. 2.

²¹⁷ GIORDANO, P. The External Dimension of Mercosur. Intal. ITD-STA. **Ocasional paper**, n. 19, jan. 2003. p. 12.

Para o Mercosul, na visão de autores como Devlin,²¹⁸ Di Biase²¹⁹ e Estevadeordal,²²⁰ alguns dos principais objetivos econômicos percebidos são: a) a liberalização do comércio agrícola; b) a redução dos subsídios que distorcem o comércio; c) o auxílio para a atração de investimento externo direto e a diversificação da exportação de manufatura; e d) a possibilidade de contrapor esse acordo ao da ALCA e, com isso, extrair o máximo de benefícios das duas negociações.

Como objetivo de relacionamento, nota-se a intenção do Mercosul de consolidar, por meio do Acordo de Associação, a aproximação de um dos seus principais parceiros comerciais. O bloco almeja também contrabalançar a influência dos EUA na sub-região. Busca, por fim, aumentar a credibilidade e a legitimidade no cenário internacional, o que ajudaria a melhorar a relação com outros países e a obter inserção mais incisiva no mercado internacional.

Em relação aos objetivos de política doméstica do Mercosul, verifica-se a presença do interesse dos setores agroindustriais dos países membros do bloco sul-americano em adotar negociação relativamente ampla com a UE por perceber, nessa oportunidade, a chance de aumentar o acesso de seus bens ao importante mercado europeu. Quanto aos setores industriais - outro grupo de pressão articulado nos dois principais sócios do bloco -, apresentam maior resistência em aceitar liberalizar a economia pela preocupação frente à concorrência europeia e, com isso, adotam uma posição mais conservadora em relação ao acordo. Disso decorre que os países do Mercosul, cuja economia era mais calcada na agroindústria (como o Paraguai, o Uruguai e, em menor medida, a Argentina), consideram a negociação com a UE uma importante possibilidade de se alcançarem ganhos significativos. Já o Brasil, apesar de também contar com um setor agrícola forte, mostra-se mais cauteloso em relação ao acordo, uma vez que tem uma estrutura produtiva mais diversificada e, com isso, setores importantes a serem afetados pela forte concorrência europeia.

d) As Melhores Alternativas Existentes Fora da Negociação (Best Alternative to Negotiated Agreement-BATNA)

Pode-se mencionar que as BATNAs - as melhores alternativas fora do acordo - mais significativas para a tomada de decisão, por parte do Mercosul e da União Europeia, quanto ao

²¹⁸ DEVLIN, R; ESTEVADEORDAL, A; KRIVONOS, E. The Trade and Cooperation Nexus. In: GIORDANO, Paolo (Org.). **An Integrated Approach to the EU-Mercosur Association**. Chaire Mercosur Science Po, 2002. p. 113.

²¹⁹ DI BIASE, Héctor N Acuerdo Mercosur-Unión Europea. **SELA-Capítulos**, n.46, 1996. p. 2.

²²⁰ ESTEVADEORDAL, A; KRIVONOS, E. **Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur**. Buenos Aires: INTAL, 2000. p. 2.

curso de ação a seguir na barganha de associação inter-regional foram: as negociações para a formação da ALCA; as negociações multilaterais na OMC; e as negociações para o alargamento da União Européia.

A dinâmica das negociações entre o Mercosul e a União Européia foi, desde o início do processo negociador, fortemente influenciada pelas barganhas no âmbito da ALCA e da OMC.²²¹ Quanto à ALCA, verifica-se que exercia pressão no acordo entre o Mercosul e a UE em função da preocupação, por parte dos dois blocos, com o provável aumento de poder dos Estados Unidos sobre a sub-região sul-americana em decorrência da integração continental.

Em termos econômicos, o desvio de mercado a ser produzido pela ALCA impulsionava fortemente os europeus a buscarem alcançar o acordo inter-regional com o Mercosul. Isso se tornava evidente em algumas posições sustentadas pela UE ao longo do processo negociador. Por exemplo, enquanto o Mercosul levantava a proposta de se iniciarem as discussões pelos métodos e pelas modalidades de desgravação tarifária, como se estava fazendo na ALCA, a UE apresentava a alternativa de debater essas questões simultaneamente às ofertas de acesso ao mercado de bens, para queimar uma etapa – a dos métodos e das modalidades – e acelerar o processo negociador em relação ao da ALCA.

Para o Mercosul, a simultaneidade das negociações para formação da ALCA e para o acordo de associação com a UE possibilitava ao bloco sul-americano aumentar o seu poder de barganha nesses foros e, em consequência, buscar auferir os maiores ganhos possíveis nos dois casos.

Em relação à OMC, é importante mencionar que a União Européia vinculou as discussões sobre subsídios agrícolas e a liberalização de determinados bens desse setor aos resultados no âmbito multilateral. Como consequência, as negociações na OMC influenciaram fortemente o ritmo do acordo entre o Mercosul e a União Européia. Essa estratégia, por parte do bloco europeu, visava oferecer as menores concessões possíveis ao Mercosul no tema em pauta, bem como objetivava não apresentar maiores liberalizações de seus produtos agrícolas sensíveis do que as efetuadas pelas demais potências, como o Japão e os EUA, que também protegiam fortemente esse mercado.

A OMC, no entanto, também constituía importante foro para os países em desenvolvimento, como o Mercosul. Nas negociações multilaterais, os Estados membros do

²²¹ ESTEVADEORDAL, A.; KRIVONOS, E. **Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur**. Buenos Aires: INTAL, 2000. p. 3.

bloco sul-americano conseguiram, em conjunto com outros países agrícolas do Grupo dos 20 (G-20),²²² trabalhar de forma mais ativa para articular ações em defesa de seus interesses em relação aos dos países desenvolvidos.

As negociações para o alargamento da União Européia, por sua vez, também tinham influência no acordo de associação inter-regional. Isso se devia ao fato de os países do Leste Europeu, que barganhavam a entrada na UE, serem concorrentes do Mercosul no setor agrícola. O bloco sul-americano, como antevia que o alargamento da UE tornaria as negociações para a abertura do mercado agrícola europeu ainda mais difíceis, pressionava para o alcance da finalização do Acordo de Associação Inter-regional antes da incorporação dos vizinhos do Leste à União Européia. Pode-se mencionar que as dificuldades em relação à inserção dos produtos agrícolas do Mercosul na Europa, a serem proporcionadas pelo alargamento do bloco europeu, não se reduziram a barreiras tarifárias e não tarifárias no longo prazo. Como os países do Leste Europeu se tornariam os principais abastecedores dos produtos agrícolas para a UE, bem como receberiam grande quantidade de investimento europeu para se tornarem mais competitivos, o mercado europeu desses bens se tornaria de mais difícil acesso ao Mercosul.

Em resumo, as BATNAs apresentaram efeitos consideráveis nas estratégias de negociação dos dois blocos. A busca, por parte do Mercosul, do equilíbrio dos ganhos econômicos das negociações em que faz parte é um exemplo disso. Ao equilibrar tanto a abertura Norte-sul quanto a multilateral, o bloco sul-americano pode fazer que as negociações resultem em ganhos adicionais graças à eliminação da exploração dos efeitos dinâmicos da liberalização comercial. Essa estratégia de conciliar as várias negociações ajuda o Mercosul a diversificar o padrão setorial da exportação, a equilibrar as pressões econômicas de proteção ao comércio e de discriminação. Enquanto a ALCA provê benefícios para os bens manufaturados produzidos no Brasil, as negociações com a UE produzem mais ganhos para a Argentina, o Uruguai e o Paraguai. As negociações paralelas no âmbito da ALCA, da OMC e do Acordo de Associação com a UE permitem balancear os incentivos às barganhas entre os membros do Mercosul: a distribuição simétrica dos benefícios e dos custos entre os sócios constitui condição-chave para manter a evolução das negociações externas coordenadas.

²²² O G-20 é um grupo de países emergentes criado em 20 de agosto de 2003, em Cancún, México, cujos objetivos principais referiam-se à defesa de resultados nas negociações agrícolas da Rodada de Doha que refletissem os interesses dos países em desenvolvimento.

A estratégia da União Européia é reativa às negociações na ALCA e na OMC. Percebe-se a tentativa da UE de imprimir um ritmo às negociações com o Mercosul de acordo com os avanços nesses dois foros; assim, quando houve redução da evolução das negociações na ALCA e na OMC, o mesmo efeito ocorreu nas barganhas com o bloco sul-americano, principalmente porque falta ao Mercosul capacidade institucional para impor uma agenda ativa.

2.6.3 – Fatores influentes no processo negociador

a) Condições de mercado

Pode-se afirmar que, em parte substancial do comércio de bens estabelecido entre o Mercosul e a União Européia, os dois blocos encontram-se em posições de mercados diferentes, mas complementares. Dada essa característica do comércio birregional, dever-se-ia esperar que as negociações fossem, em grande medida, baseadas em táticas integrativas. No entanto, a presença de fatores como a diferença no nível de desenvolvimento entre as duas regiões, a existência de grupos de pressões internos bem articulados e a necessidade de proteção a setores sensíveis impuseram restrição à convergência de objetivos entre as partes em negociação. Como resultado, observou-se uma barganha caracterizada por concessões modestas e, em grande medida, por movimentos competitivos.

As ofertas iniciais apresentadas pelas partes já sinalizavam o comportamento conservador que guiava as negociações para a liberalização comercial. Por meio de uma proposta de desgravação tarifária que abarcava apenas cerca de 60% do comércio birregional (cálculo que desconsidera os bens cujas tarifas consolidadas na OMC se igualavam a zero ou estavam próxima de atingir esse nível),²²³ a UE expressava a intenção de não fazer amplas concessões e, com isso, reduzia as expectativas do Mercosul quanto aos ganhos possíveis com as negociações. A resposta do bloco sul-americano foi, assim, uma oferta inicial também reduzida: a liberalização de cerca de 32% do comércio. As propostas seguintes apresentaram melhoras quanto à inclusão do comércio nas listas de desgravação, mas se mantiveram conservadoras em termos de prazo e de tratamento dos bens sensíveis.

Com base na bibliografia analisada, percebeu-se a predominância da utilização de táticas distributivas por parte dos dois blocos ao longo do processo negociador. As críticas à insuficiência da oferta do bloco homólogo, feitas por ambos os atores, constituem exemplos de ações que visam requerer valor. Notou-se, no entanto, algumas diferenças nos comportamentos

²²³ TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 8**. Buenos Aires: BID- INTAL, 2003. p. 133.

competitivos dos dois blocos: a UE apresentou tendência de mostrar táticas distributivas ofensivas, enquanto o Mercosul tendeu a utilizar ações defensivas. Essa característica foi verificada, principalmente, nas ofertas feitas pelas partes. As propostas do Mercosul, assim, eram reativas às dos europeus, não só no que se referia ao conservadorismo das concessões, como também no que se referia à forma, ou seja, a inclusão de produtos manufaturados (como automóveis, autopeças e bens de capital) na lista de desgravação tarifária, por meio de um sistema de cotas, constituiu resposta direta ao tratamento dado pelos europeus aos seus bens agrícolas.

A estratégia da UE para a abertura do mercado de bens consistia, assim, na eliminação das já reduzidas barreiras incidentes sobre os setores em que detinha vantagem comparativa - como produtos manufaturados -, bem como na apresentação de pequenas concessões em relação aos seus bens sensíveis, como produtos agrícolas. Dessa forma, os europeus incluíram nas suas propostas para o setor agrícola apenas a redução das tarifas, barreira considerada secundária.

Quanto ao Mercosul, a estratégia geral foi similar à européia: abrir setores competitivos e preservar os frágeis. A diferença reside no fato de o bloco sul-americano apresentar mais segmentos de mercado não preparados para enfrentar a concorrência externa. Para lidar com o problema, o bloco defendeu a necessidade de tratamento diferenciado entre as partes. A UE, no entanto, resistiu desde o princípio das negociações a conceder vantagens ao Mercosul devido à desigualdade no nível de desenvolvimento entre os blocos. Disso decorreu que as únicas exceções ao tratamento definido para a eliminação tarifária beneficiassem exclusivamente a União Européia nos setores agrícola e de pesca.

Podem-se apontar outras táticas competitivas utilizadas pelos blocos. O Mercosul, por exemplo, defendeu o princípio de que a eliminação de barreiras tarifárias deveria tomar como referência as tarifas ad valorem equivalentes qualquer que fosse a forma que o gravame assumisse, uma vez que almejava conseguir ganhos significativos no acesso ao mercado agrícola europeu. A resposta da União Européia a essa demanda foi sustentar a manutenção do *status quo*. Por sua vez, a UE fazia reivindicação pela eliminação do Regime de *Drawback* comumente empregado pelos países do Mercosul, o qual garante, como já se mencionou, a desoneração de impostos na importação vinculada a um compromisso de exportação. A demanda européia era justificada pelo fato de esse regime prejudicar as regras de

origem. O bloco sul-americano não aceitou a pressão europeia, uma vez que o mecanismo constituía importante incentivo à exportação de seus Estados membros.²²⁴

Quanto à regulamentação para compras governamentais, serviços e investimentos, pode-se considerar que as partes comportam-se como concorrentes nesses mercados e, como consequência, apresentam comportamentos distributivos no processo de negociação desses temas. Em termos gerais, a UE busca uma regulamentação que conceda tratamento igualitário no acesso a esses setores do Mercosul, enquanto este busca proteger tais mercados como forma de preservar manobra para a política industrial dos países membros.

No que tange às compras governamentais, as negociações buscaram definir o patamar mínimo no qual o setor estaria aberto à concorrência estrangeira, ao se estabelecerem as agências estatais e os níveis governamentais que seriam incluídos no acordo. Enquanto a UE visava conquistar amplo acesso às compras governamentais do Mercosul, bem como garantir a transparência nas regras e nos procedimentos utilizados no setor; o bloco sul-americano apresentava resistência em abrir suas compras públicas às firmas estrangeiras, por perceber que a efetiva entrada das empresas de seus Estados membros nos países da União Europeia seria difícil. Ademais, existia ainda a necessidade de se modificarem as leis dos membros do bloco sul-americano, principalmente do Brasil, para garantir igualdade aos europeus. Esse fato inibia os países do Mercosul de assumir compromissos amplos em licitação pública no plano externo.

As dificuldades quanto às negociações em serviços relacionam-se tanto às limitações na análise quantitativa do impacto da aplicação da regulamentação do setor de serviços quanto, novamente, à compatibilidade com a legislação local. Em relação aos investimentos, os europeus buscavam o comprometimento com a transparência e a estabilidade regulatória para garantir lucros a suas empresas, e o Mercosul visava atrair recursos externos para promover o desenvolvimento de seus países, sem abrir totalmente o setor.

Como resultado das divergências de posições nesses temas, observou-se uma barganha que vinculava a liberalização dos bens agrícolas tanto ao acesso a produtos manufaturados quanto à regulamentação de setores como compras governamentais, serviços e investimentos.

²²⁴ Como ilustração da importância do *drawback*, o regime beneficiou, entre janeiro e maio de 2004, cerca de 30% das exportações do Brasil em setores como o automotivo, o aéreo e o eletroeletrônico. Ver INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. **Informe Mercosul n. 9**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2004. p. 97.

b) Setores internos aos blocos em negociação

A estrutura institucional dos dois blocos afeta diretamente a forma como negociam. Como no Mercosul não há presença de órgãos supranacionais, todas as decisões são tomadas por consenso. Essa característica reforça as dificuldades presentes no processo de articulação dos diferentes interesses em uma posição comum. Já no caso da UE, apesar de também ser constituída por estados heterogêneos com interesses divergentes, a sua estrutura, por ser mais consolidada, prevê melhores mecanismos para buscar dissolver as diferenças, inclusive por meio da delegação, em algumas áreas, da soberania de seus membros a instituições supranacionais. Dessa forma, a diferença na estrutura dos dois blocos lança reflexos também no modo como se organizam para negociar: a quem é delegada a responsabilidade de realizar as negociações inter-regionais.

No Mercosul, as negociações são realizadas pelo Grupo Mercado Comum, por meio da delegação do Conselho do Mercado Comum. Na UE, por sua vez, conforme aponta Hoffmann, essa função é compartilhada entre a Comissão Europeia e os Estados membros, e cada um negocia nos assuntos de sua competência. A Comissão, assim, assume as questões de cooperação e de comércio; e os Estados membros, os temas sobre investimento e serviços.²²⁵

Quanto aos aspectos internos do Mercosul, percebe-se, na bibliografia considerada, a presença de dois setores mais articulados, capazes de influenciar a posição do bloco nas negociações inter-regionais: o agrícola e o industrial. O setor agrícola almeja amplas negociações com a UE para alcançar acesso ao importante mercado agrícola europeu. Já o empresariado é cauteloso em relação ao Acordo e se mobiliza para proteger o mercado interno da concorrência europeia, uma vez que não se sente preparado para enfrentá-la, conforme é explicitado por Juan Taccone, ao comentar sobre a nota da União Industrial Argentina ao seu governo, solicitando que não se acelerassem as negociações com a UE até que a situação econômica do país garantisse condições mínimas de sobrevivência para os seus produtores.²²⁶

Em relação às posições dos países membros do Mercosul frente ao Acordo, o Uruguai e o Paraguai se mostraram os membros mais dispostos a oferecer maior liberalização, justamente por contarem com uma estrutura produtiva baseada nos setores agroindustriais, constituindo-se, assim, nos maiores beneficiários do Acordo, com poucos custos nas negociações. A Argentina, apesar de também contar com uma economia ainda fortemente

²²⁵ HOFFMANN, A. **Foreign Policy**. Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 24.

²²⁶ TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 7**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2001. p. 128.

baseada na agricultura, já apresenta um setor industrial articulado que exerce pressão contra a abertura econômica. As dificuldades vividas pelo país devido à recente crise econômica por que passou tornaram-no ainda mais conservador e centrado nos problemas internos. Assim, durante o processo de consultas domésticas ao setor privado argentino - meses prévios à primeira oferta do Mercosul para redução tarifária no mercado de bens -, a União Industrial remeteu a citada nota ao governo, solicitando a contenção das negociações até a situação econômica garantisse as condições de resistência mínima para os produtos nacionais.

O Brasil também se manteve cauteloso com o Acordo, em razão da sua economia mais diversificada e a presença, como consequência, de diversos interesses a serem afetados pela liberalização comercial resultante da sua concretização. Apesar de o empresariado brasileiro criticar o protecionismo da Argentina, o Brasil foi o país do Mercosul que mostrou maiores obstáculos nas negociações sobre compras governamentais, serviços e investimento, setores de grande interesse para os europeus.

Os Estados membros do Mercosul visavam justamente resolver essas diferenças de interesses ao negociar o Acordo de Associação Inter-regional em paralelo aos acordos da ALCA e da OMC, o que lhes permitiria equilibrar os benefícios e os custos de cada membro e, dessa forma, evoluir nos processos em negociação.

Quanto aos setores internos, pode-se apontar, ainda, que o Acordo Inter-regional desperta pouca resistência nos partidos políticos com representação parlamentar nos países do Mercosul. Mesmo as organizações sindicais dos Estados membros colocam poucas questões conflitivas em relação ao Acordo, diferentemente do que se verifica no âmbito da ALCA.

Em relação aos setores internos do bloco europeu, a percepção de seus posicionamentos pôde ser inferida a partir da obra de Hoffmann *Foreign Policy of the European Union towards Latin American Southern Cone States (1980-2000): Has it Become more Cooperative? Cases of Foreign Direct Investment and Agricultural Trade*, em que a autora menciona o comportamento dos setores internos à UE, principalmente dos que fazem parte da estrutura institucional, em relação as políticas externas do bloco que afetariam o Mercosul, nas áreas de investimento e de agricultura. Segundo Hoffmann, verificou-se, assim, um Parlamento Europeu que expressou interesse em promover cooperação entre empresas de pequeno e médio portes das duas regiões. Por parte do Conselho de Ministros, não se observou

posição convergente em relação ao setor agrícola: a França se mostrava favorável à proteção do setor, mas a Alemanha defendia a abertura.²²⁷

A Comissão Européia, por sua vez, apoiou a criação de vários programas de investimento no Mercosul. Há evidências de que, na posição tomada sobre o tema, a Comissão contou com as informações do Fórum de Negociação Mercosul-UE. Quanto à agricultura, Hoffmann aponta que a Comissão apresentou posição de apoio à multifuncionalidade rural, ou seja, contra a abertura da agricultura. O Fórum de Negociação Mercosul-UE, principal ator privado, de acordo com a autora, foi ativo na política de investimento externo direto da UE, e apresentou à Comissão propostas específicas a favor da liberalização do regime de investimento no Mercosul e do aumento de investimento europeu na região sul-americana. Esse fórum também apoiou a liberalização comercial do setor agrícola, por representar visão das firmas que exportam e importam, bem como das empresas de agronegócios da UE que investem no Mercosul e vendem os produtos dessa região à Europa com preços baixos. Por fim, segundo Hoffmann, verificou-se, a partir de 1995, uma redução da influência e mobilização dos *lobbies* agrícolas.²²⁸

c) Vieses dos negociadores

Com o tipo de material estudado, é difícil determinar o viés presente na barganha de cada ator, e torna-se ainda mais complexo saber se utilizaram tática para eliminá-lo. Pode-se, no entanto, inferir a existência de alguns tipos de distorções nas percepções e nas crenças dos negociadores, graças ao comportamento apresentado por eles, segundo as informações registradas na literatura. Um dos tipos de viés que parece estar presente tanto no comportamento da UE quanto no do Mercosul é o viés de ancoragem, que se refere à situação em que um ator, por não estar bem informado sobre os ganhos do oponente, tende a deixar que a oferta inicial ancore o acordo. Nas barganhas inter-regionais, verifica-se justamente que a primeira oferta do Mercosul constituiu uma resposta à oferta inicial feita pela UE, e o conservadorismo presente nas duas guiou fortemente, ao longo da negociação, os ajustes realizados pelos dois blocos nas suas listas de desgravação tarifária e nos textos para a liberalização das compras governamentais e para o setor de serviços.

Outro tipo de viés que pode ser inferido é o prêmio de dotação (supervalorização do objeto de barganha). Nesse tipo de distorção, o ator tende a supervalorizar os seus bens e

²²⁷ HOFFMANN, A. *Foreign Policy*. Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 133, 134, 135, 136, 191, 192.

²²⁸ *Id. ibid.* p. 133, 134, 135, 136, 191, 192.

recursos, como se estivesse perdendo na barganha um objeto de valor. Nas negociações para o Acordo de Associação, observa-se esse comportamento quando as partes afirmam que fizeram grandes concessões e o oponente não o fez. Em situações como essa, apesar de se perceber o uso de táticas distributivas, em que se busca manipular as informações e as percepções do oponente, há, por trás, a crença de se estar realmente fazendo substantivas concessões de recursos valiosos.

Deve-se, ainda, mencionar que muito provavelmente o Mercosul não utilizou táticas para eliminar o viés. Essa suspeita advém do fato de as táticas exigirem a utilização de negociadores para identificar o viés ou a contratação de um profissional independente para fazê-lo, sendo que o bloco sul-americano já mostrava dificuldade de formar equipes de negociadores para lidar com as próprias negociações externas em que estava envolvido.

3 – PROPOSTA DE INTEGRAÇÃO MERCOSUL-UNIÃO EUROPÉIA :

TEORIAS DE ANÁLISE DE CONTEÚDO E DE NEGOCIAÇÃO

INTERNACIONAL E A IMPRENSA – UM ESTUDO DE CASO

Introdução

Neste capítulo, busca-se apresentar os resultados aferidos a partir da análise da fonte de imprensa. Inicia-se a exposição pelo relato das inferências realizadas por meio da aplicação da Análise de Conteúdo, a qual contempla a leitura sistemática e a análise quantitativa das informações e dos dados registrados nos jornais. Para a inferência e a replicação do conteúdo dos periódicos, reporta-se à síntese histórica do processo de negociação entre o Mercosul e a UE. A descrição das informações e dos dados veiculados por periódico é finalizada com a apresentação dos pontos mais relevantes da barganha identificados no conteúdo transmitido por periódico, ou seja, com o retrato refletido por jornal do aspecto comercial do processo de negociação para a integração inter-regional. Em seqüência, procede-se à comparação entre as imagens veiculadas por periódico, com o fim de se identificar o retrato geral, refletido pelo material estudado, a respeito da proposta de integração na fonte de imprensa analisada.

3.1 – Análise por jornal

Conforme se afirmou, será iniciada a exposição do resultado aferido por meio do estudo sistemático dos jornais selecionados. Tanto a aplicação, no material coletado, da análise quantitativa de conteúdo denominada de *Índices e Sintomas* quanto a leitura cuidadosa desses periódicos contribuíram para a identificação do tratamento conferido às negociações inter-regionais e da imagem refletida sobre o tema por parte dos jornais. É importante salientar que os dados referentes à análise de conteúdo que auxiliaram na elaboração da síntese das negociações comerciais, a partir da fonte de imprensa, estão expostos em quadros estatísticos no anexo desta dissertação.

O resultado da pesquisa realizada com a fonte de imprensa será apresentado da seguinte forma: 1) por meio do relato sobre a linha editorial e o perfil dos leitores de cada jornal; 2) por meio da descrição das características gerais das publicações veiculadas por cada um deles; e 3) por meio da exposição da síntese da análise do material de cada um dos periódicos em tela. No relato da síntese do conteúdo do material coletado, busca-se relacionar a teoria das Negociações Internacionais às informações transmitidas pela mídia impressa em

questão ao se explicitarem as fases, os elementos e os fatores influentes no processo negociador identificados no conteúdo veiculado. Na conclusão da análise de cada periódico, apresenta-se o resumo do retrato da negociação inter-regional transmitido pelo jornal.

Considera-se importante expor que se verificou, na prática, dificuldade de diferenciar, na fonte de imprensa, os negociadores dos representantes dos dois blocos, entre os quais se encontram os tomadores de decisão. Disso decorreu que, na aferição do viés, buscou-se perceber no discurso dos representantes de cada bloco a presença clara de alguns dos tipos de comportamentos distorcidos identificados por John Odell.

3.1.1 – Jornal *O Estado de S. Paulo*

3.1.1.1 – Perfil do jornal

A linha editorial do periódico *O Estado de S. Paulo*, de acordo com os seus princípios, normas, éticas e qualidade, podem ser resumidos nos seguintes preceitos: a) a não-veiculação de tese que atente contra a dignidade da pessoa humana ou que agrida os princípios da ética informativa; b) disposição de admitir os erros, uma vez que essa admissão é a melhor prova do senso de honra; e c) defesa dos direitos e liberdades individuais, do pluralismo democrático e da identidade sociocultural do Brasil e de São Paulo.²²⁹

O jornal está aberto ao debate dos assuntos públicos e, independentemente de suas posições editoriais, admite o pluralismo e a diversidade de opiniões. A organização tem como princípio garantir aos setores minoritários a manifestação de suas opiniões e condena todo estereótipo racial, religioso, étnico e sexual.

Não foi possível encontrar informações sobre o perfil do leitor do jornal. Deve-se mencionar também que *O Estado de S. Paulo* é um periódico de São Paulo que, em 2005, obteve a 4ª maior circulação nacional.²³⁰

Pode-se, ainda, mencionar que se identificou, por meio da leitura e da análise das publicações, que o jornal enfatiza as questões políticas nos conteúdos veiculados.

Excluído: ¶

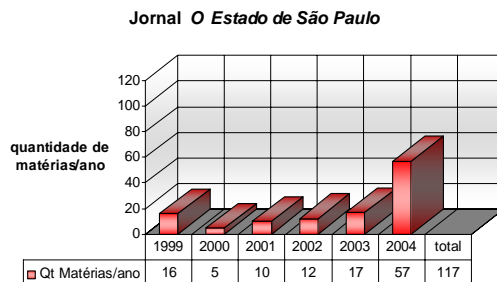
²²⁹ **RELATÓRIO de responsabilidade corporativa.** Disponível em: < <http://www.estadao.com.br/ext/especial/extraonline/especiais/relatorio/audia.htm> >. Acesso em: 26/06/2006.

²³⁰ **OS MAIORES jornais brasileiros em circulação.** Disponível em: < <http://www.anj.org.br/?q=node/177> >. Acesso em: 26/06/2006.

3.1.1.2 – Análise geral

Foram analisadas 117 publicações do jornal. Como mostra o gráfico abaixo, o ano em que houve maior número de material publicado sobre a negociação inter-regional foi 2004, em razão do maior número de reuniões e de trocas de ofertas entre os blocos, com vista a finalizar as negociações.

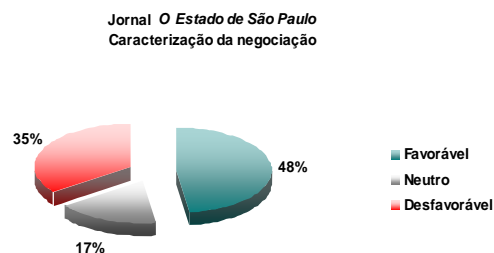
Gráfico I- Quantidade de publicações - total geral



Fonte: gráfico elaborado pela autora com base nas publicações do jornal *O Estado de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

Verificou-se, na análise do conteúdo do material veiculado pelo *O Estado*, que 56 publicações mostraram-se favoráveis às negociações inter-regionais (48% das publicações), 41 publicações foram desfavoráveis às negociações (35%), e somente 20 apareceram como neutras (17%), como mostra o gráfico II. As publicações favoráveis apresentaram as negociações de forma positiva por meio de abordagens como: a) a exposição da disposição do governo brasileiro de negociar e de prosseguir nas negociações; b) o relato sobre o apoio do setor privado à posição do governo nas negociações; e c) o destaque da relevância das negociações entre os dois blocos.

Gráfico II- Percentagem total por caracterização da negociação



Fonte: gráfico elaborado pela autora com base nas publicações do jornal *O Estado de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

Formatado: Espaço Antes: 6 pt

Formatado: Fonte: Não Negrito

Formatado: Recuo: À esquerda: 0 pt, Primeira linha: 0 pt, Espaço Antes: 6

Formatado: Fonte: Negrito

Formatado: Recuo: À esquerda: 35,45 pt, Espaço Antes: 6 pt, Depois de: 0 pt

Excluído: Foram analisadas 117 publicações do jornal. Como mostra o gráfico abaixo, o ano em que houve maior número de material publicado sobre a negociação inter-regional foi 2004, em razão do maior número de reuniões e de trocas de ofertas entre os blocos, com vista a finalizar as negociações. ... [1]

Tabela formatada

Formatado: À direita: -8,2

As publicações neutras em relação às negociações constituem tanto conteúdo de difícil definição quanto relatos objetivos, sem juízo de valor especificado. Já as publicações desfavoráveis, por sua vez, deram ênfase a aspectos negativos, como reclamações, críticas e insatisfação de um bloco em relação à oferta do outro. A maior parte do material publicado mostrou-se a favor das negociações mesmo que se abordassem aspectos negativos. A grande maioria das publicações analisadas apresentou as negociações do ponto de vista do Brasil, utilizando-se de fontes internas ao bloco (55% das publicações), fontes dos dois blocos (21% do total), que registrava visão equilibrada da negociação, e fontes somente da UE (25% das publicações).

3.1.1.3 – Síntese da negociação

Fases da negociação

As publicações de *O Estado de S. Paulo* sobre o processo de negociação inter-regional deram ênfase a duas fases da negociação: os contatos preliminares e a barganha por detalhes. A Análise Quantitativa de Conteúdo explicita que, em 18 publicações, perceberam-se aspectos pertencentes ao estágio do contato preliminar. Já em 9 publicações, abordou-se o estágio da definição da agenda, enquanto 8 publicações apontaram elementos da etapa de modelo de Negociação, e, por fim, 61 publicações apresentaram discussões sobre a barganha propriamente dita (conferir, no anexo, o quadro estatístico IV do *O Estado*). A pré-negociação recebeu destaque pela dificuldade na formação do consenso entre os países membros da UE em relação à concessão do mandato negociador para a Comissão Européia iniciar o processo de barganha. A etapa da barganha por detalhes foi retratada de forma ampla até 2004, tendo o jornal dado destaque a essa fase porque inclui questões mais substantivas para o Mercosul e para o Brasil relacionadas a trocas de ofertas de bens e a acesso a mercado.

O início dos contatos preliminares foi identificado, na literatura e nos documentos sobre as barganhas Mercosul-UE, a partir da Assinatura do Acordo Quadro de Cooperação Inter-regional, em Madri, a 15 de dezembro de 1995. Essa etapa finalizou-se com a decisão conjunta, tomada por parte dos dois blocos, de iniciar as negociações, no Rio de Janeiro, em junho 1999. As publicações do *O Estado de S. Paulo*, no ano 1999, conferiram atenção à dificuldade enfrentada pelos europeus em alcançar consenso sobre a inclusão do tema agrícola nas barganhas e, como consequência, em conceder um mandato negociador para a Comissão Européia formalizar o início do processo de negociação.

Vladimir Goitia, em *Negociações UE-Mercosul devem atrasar*,²³¹ relaciona as frustradas tentativas dos europeus de conferir o mandato mencionado a fatores como: a) o desvio da atenção dos europeus para questões prioritárias ao bloco naquele momento, como o conflito no Kosovo e a vindoura rodada de negociações no âmbito da OMC; e b) o protecionismo europeu no setor agrícola. Ao relatar sobre o protecionismo, o jornalista explora a conformação de grupos de interesses nas barganhas intra-bloco para concessão do mandato para a formalização do início da negociação. Goitia explicita que países como a França, a Irlanda e a Inglaterra advogavam a favor da manutenção da proteção à agricultura européia e, dessa forma, defendiam a exclusão do tema agrícola das negociações Mercosul-UE.

As publicações destacavam também as expectativas, as percepções e o posicionamento dos representantes do Mercosul, tanto em relação à defesa, por parte de países europeus, da não-inclusão do tema agrícola nas barganhas birregionais, quanto em relação à dificuldade dos membros da UE em alcançarem posição única que permitisse o início das negociações. Em *União Européia ainda tenta salvar negociação*, Reali Júnior descreveu a impressão dos meios diplomáticos sul-americanos quanto à ausência de consenso entre os europeus: “[...] a impressão [...] é que alguns países europeus não parecem com muita disposição de levar adiante essas negociações preferindo esperar a conclusão de outras, entre elas, a Rodada do Milênio [no âmbito da OMC]”.²³²

Como um dos principais objetivos econômicos do Mercosul nas barganhas com a UE consistia, conforme se explicita na literatura, no acesso ao mercado agrícola europeu, o bloco sul-americano, desde o princípio das negociações, em consonância com a estratégia distributiva apresentada por Odell, comprometeu-se a defender a meta em questão. Esses interesses foram expressos por Lourival Sant’ana ao ressaltar a posição do Mercosul quanto à dificuldade da UE em alcançar o referido consenso sobre a inclusão do tema agrícola nas discussões birregionais: “*Os países do Cone Sul condicionam a maior abertura de seus mercados a uma associação inter-regional que derrube barreiras tarifárias e não tarifárias aos produtos do Mercosul. As mais altas e mais difíceis de serem derrubadas são as do setor agrícola, altamente protegido na Europa*”.²³³

²³¹ GOITIA, Vladimir. *Negociações UE-Mercosul devem atrasar*. **O Estado de S. Paulo**, 5 jun. 1999. Economia, p. B7.

²³² JÚNIOR, Reali. *União Européia ainda tenta salvar negociação*. **O Estado de S. Paulo** 8 jun. 1999.

²³³ SANT’ANNA, Lourival. *Alemães vão pressionar por união UE-Mercosul*. **O Estado de S. Paulo**, 24 dez. 1999. Economia, p. B6.

Em relação à definição da agenda, as publicações retrataram os seguintes aspectos: a) os temas e as questões consideradas nas reuniões entre os blocos; b) o cronograma das barganhas; c) os objetivos a serem alcançados; e d) a definição da estrutura da negociação. Ariel Palácios exemplifica o tratamento dessa etapa no artigo intitulado *Mercosul e UE defendem agendas de negociação para mercado comum*, no qual o jornalista descreve a primeira reunião do Comitê de Negociação Birregional (CNB) de abril de 2000, em que os dois blocos chegaram a acordo sobre a definição dos grupos de trabalho para as futuras negociações, como se observa no trecho abaixo:

Nesta primeira reunião, realizada em Buenos Aires, foi negociada a agenda da segunda reunião, que será realizada nos primeiros dias de junho, em Bruxelas. Ficou estipulada a criação de três grandes grupos de trabalho. Um deles vai tratar do acesso de bens aos mercados e das regras de origem das mercadorias. O grupo também analisará medidas fitossanitárias e *antidumping*. Aqui será discutida a questão agrícola. Outro grupo, o de serviços, discutirá a propriedade intelectual e investimentos. O terceiro grupo, o de políticas de concorrência, vai tratar de compras governamentais e a solução de controvérsias.²³⁴

A definição do modelo de negociação identificada nas publicações pautou-se nos relatos a respeito de métodos e de princípios que guiariam as negociações. Claudia Dianni, sobre esse tema, afirma que o Mercosul iria propor à UE que fosse estudada fórmula para eliminação das distorções que os subsídios agrícolas europeus causam no comércio. Para tornar as negociações mais transparentes, argumenta a jornalista, o Mercosul sugeriu converter os benefícios dos subsídios em tarifários. Conforme é exposto na literatura, esse método defendido pelo Mercosul constituía parte da estratégia distributiva do bloco sul-americano para o acesso ao mercado agrícola europeu. O seguinte trecho da publicação de Dianni descreve a estratégia mencionada:

Os negociadores sul-americanos pediram aos europeus um relatório sobre todas as proteções e incentivos dos itens mais importantes da pauta comercial. O problema, de acordo com negociadores brasileiros, é que nem os europeus sabem qual o nível real de proteção que oferecem. Segundo diplomatas brasileiros, os diferentes benefícios que os produtores europeus recebem tornam a discussão pouco transparente [...] O que o Mercosul propõe é converter todos esses benefícios em tarifas, mesmo que elas sejam muito altas. A idéia é ter noção do tamanho da proteção para poder negociar em condição de igualdade.²³⁵

²³⁴ PALACIOS, Ariel. Mercosul e UE defendem agendas de negociação para Mercado Comum. **O Estado de S. Paulo**, 09 abr. 2000.

²³⁵ DIANNI, Claudia. Mercosul quer forma para acabar com distorção do subsídio da UE. **O Estado de S. Paulo**, 03 jul. 2001.

Quanto à etapa da barganha propriamente dita, o material publicado apresentou, de forma bem abrangente, os principais pontos das trocas de ofertas, de demandas e de críticas entre as partes. Deve-se, contudo, apontar que as publicações não detalham a negociação por meio da apresentação pormenorizada dos valores da eliminação tarifária, bem como da proposta de acesso a setores como investimento.

Em *A Oferta do Mercosul à Europa*, por exemplo, tecem-se comentários sobre as propostas tarifárias iniciais realizadas por parte tanto do Mercosul quanto da UE. Em consonância com o destacado por Taccone e Nogueira,²³⁶ o artigo expõe o comportamento conservador, sinalizado por modestas aberturas de negociação, as quais ancorariam o processo de barganha para a liberalização comercial:

As ofertas iniciais foram muito restritivas, de lado a lado. A primeira lista europeia, apresentada em 2001 e pouco alterada agora, cobria cerca de 90% das importações de produtos do Mercosul. Parecia muito ampla, à primeira vista, mas era de fato muito cautelosa. Boa parte dos produtos já era gravada com tarifas muito baixas e não haveria, portanto, grande avanço. Além disso, os europeus pretendiam manter restrições para uma série de mercadorias do agronegócio, todas muito importantes para os sul-americanos [...] A primeira oferta sul-americana foi também muito restrita e cobriu apenas 40% [do universo tarifário do Mercosul] [...]²³⁷

Componentes da negociação

a) Atores do processo negociador Mercosul-UE

O jornal *O Estado de S. Paulo* abordou em todas as suas publicações os dois blocos econômicos. A ênfase, conferida pelo material publicado pelo periódico, centrou-se nos representantes da UE e do Mercosul. Menciona-se que se explorou insuficientemente a visão, a posição, os interesses e a participação dos países membros dos blocos na negociação, com exceção ao Brasil, que foi bem retratado. Abarcou-se pouco também das inter-relações entre os Estados em cada bloco. Menos ainda se abordou sobre o setor interno dos países pertencentes aos blocos, e, quando esse setor foi retratado, focou-se, basicamente, no empresariado do Mercosul, principalmente do Brasil.

b) Temas em negociação

O material publicado pelo Jornal *O Estado de S. Paulo* deu ênfase aos temas relacionados ao comércio pelo fato de serem compreendidos pelos jornalistas como a temática

²³⁶ TACCONI, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 8**. Buenos Aires: BID- INTAL, 2003, pp.129-133.

²³⁷ A OFERTA do Mercosul à Europa. **O Estado de S. Paulo**, 10 mar. 2003.

de interesse central do bloco sul-americano e do Brasil na barganha com a UE. Dessa forma, as publicações focam no tema principal de pesquisa desta dissertação: em 117 publicações analisadas, 109 abordaram questões comerciais, apenas uma retratou o diálogo político, e nenhuma mencionou as negociações sobre a cooperação entre os dois blocos (vide, no anexo, quadro IV do *O Estado*).

Os temas comerciais mais abordados referem-se ao acesso ao mercado agrícola e ao mercado de bens industriais, bem como à liberalização dos setores de serviço, investimento e compras governamentais. Esses foram considerados os assuntos de maior interesse para os blocos e também de maior conflito, uma vez que o setor ao qual um dos blocos busca acesso constitui justamente aquele em que o outro bloco detém mais restrição por considerá-lo sensível.

O acesso ao mercado agrícola constitui o objetivo principal almejado pelo Brasil e pelo Mercosul com o acordo. A UE, contudo, apresenta dificuldades em liberalizar o setor. Segundo Marcos Jank,²³⁸ os principais fatores que condicionam o comportamento protecionista europeu são: a) a reforma lenta da PAC; b) a resistência de países como a França, a Irlanda e a Finlândia em proceder à liberalização do setor agrícola interno; c) a recusa pela UE e pelos EUA em discutir a redução dos subsídios à produção e à exportação de bens agrícolas no âmbito bilateral, aceitando fazê-lo apenas na esfera da OMC; d) a concessão de privilégios, por parte da UE, aos exportadores de suas ex-colônias da África, Caribe e Pacífico, em uma política neocolonial que discrimina produtores eficientes; e e) a presença de problemas de coordenação e de falta de liderança entre os principais membros da UE.

É importante pontuar que, entre as razões apresentadas nas publicações para a resistência em se reformar a PAC, encontra-se tanto a dependência européia em relação ao setor agrícola quanto os fortes interesses políticos e regionais que a sustentam.²³⁹ A necessidade de se modificar essa política já é um consenso, sobretudo devido aos seguintes fatores: a) inclusão dos novos membros na UE; e b) perda de sentido econômico, já que os recursos privilegiam os maiores produtores e certos produtos, bem como regiões. Apesar de já haver consciência sobre a limitação dessa política, a reforma caminha a passos lentos em função de pressões políticas. As esperanças de ofertas generosas no setor se esvaem ainda mais pelo fato de que supostos aliados do Mercosul no processo de integração inter-regional, como Espanha e Portugal, têm

²³⁸ JANK, Marcos Sawaya. Rumo a um acordo 'light' com a UE. *O Estado de S. Paulo*, 06 abril 2004.

²³⁹ TAMER, Alberto. A União Européia não é opção para substituir a ALCA e os EUA. *O Estado de S. Paulo*, 08 abril 2004.

preferido trocar o potencial ganho do futuro acordo com o Mercosul pela ajuda dos fundos estruturais europeus e pelos subsídios para seus *lobbies* agrícolas.²⁴⁰

Em relação aos bens industriais, mercado a que os europeus almejam conquistar maior acesso, há a presença de pressões internas ao bloco sul-americano feitas pelo empresariado de algumas indústrias locais, que se ressentem da liberalização econômica. Lu Aiko Otta, no trecho a seguir, retrata, como foi explicitado na síntese histórica, a dificuldade do Mercosul de apresentar proposta de liberalização para o setor automotivo justamente em razão da resistência argentina em expor sua indústria à concorrência externa, por não se sentir preparada para competir:

Brasil, Argentina e Uruguai precisam chegar a um entendimento, até sexta-feira, sobre como querem que funcionem o mercado de automóveis depois de assinado o acordo entre o Mercosul e a União Européia (UE) [...] Por ser uma área de livre comércio entre Mercosul e UE, fala-se de maior abertura comercial. Isso é particularmente difícil no caso do setor automotivo, a julgar pelo comportamento da Argentina no campo bilateral. O presidente Nestor Kirchner e o ministro da Economia, Roberto Lavagna, já deixaram claro que não pretendem cumprir a cláusula de acordo automotivo Brasil-Argentina, que prevê o livre comércio de automóveis a partir de janeiro de 2006. Insistem na prorrogação do prazo por pelo menos dois anos.²⁴¹

Observaram-se, ademais, poucos comentários sobre as razões das dificuldades em liberalizar os setores de investimento e de serviços, que são tão-somente citados nos relatos das publicações ao longo do processo de barganha entre os dois blocos. Já em relação à liberalização de compras governamentais, o jornal mostra que a dificuldade do Mercosul em apresentar proposta sobre licitações públicas resulta de restrições do Brasil, país que, como expõe a literatura, considera a participação da concorrência externa no setor como redutora do espaço de manobra para as regras de política industrial que beneficiam o investidor nacional. Adriana Fernandes, em *Brasil amplia oferta para o acordo Mercosul-UE*, explicita o posicionamento do Brasil sobre o tema:

Não é prudente, neste momento, limitar a capacidade de política industrial e tecnológica, dando garantia de acesso pleno (em compras governamentais, estreitando a possibilidade de dar uma margem de preferência às empresas nacionais em áreas que o governo quer desenvolver, disse Amorim [ministro das Relações Exteriores brasileiro].²⁴²

A União Européia, de acordo com o apresentado pelas publicações veiculadas pelo *O Estado*, crítica o comportamento protecionista do Brasil no setor de licitações públicas e

²⁴⁰ JANK, Marcos Sawaya. A 'conversa mole' com a União Européia. *O Estado de S. Paulo*, 18 fev. 2003.

²⁴¹ OTTA, Lu Aiko. Acordo Mercosul-UE ainda pode demorar. *O Estado de S. Paulo*, 22 set. 2004. Economia.

²⁴² FERNANDES, Adriana. Brasil amplia oferta para o acordo Mercosul-UE. *O Estado de S. Paulo*, 18 mai. 2004.

o denuncia como resultado de mera posição ideológica do país. Denise Marin, no trecho a seguir, explicita a tática distributiva supracitada, a qual foi utilizada pela UE com vistas a pressionar o Brasil a liberalizar as suas compras governamentais: “[...] ‘A resistência brasileira em negociar compras governamentais é mais ideológica que econômica, assim como foi a retirada da tramitação dos 17 acordos bilaterais de investimento, no fim do governo anterior’, afirmou Alberto Navarro [representante da UE]”.²⁴³

Cumpra mencionar, no entanto, que os setores sensíveis para o Mercosul são também retratados pelo jornal como fonte de oportunidade econômica para o bloco sul-americano. A jornalista Karine Rodrigues,²⁴⁴ em reportagem intitulada *UE pode ampliar proposta para o Mercosul*, aponta, por exemplo, que concessão em serviços, como turismo e seguros, em investimentos e em compras governamentais gera ganhos para ambos os lados. Argumenta a autora que as empresas que se instalariam nos países do Mercosul na hipótese de abertura desses mercados, além de transferirem tecnologia, gerariam emprego.

c) Objetivos dos negociadores

A Análise Quantitativa de Conteúdo realizada mostrou que o foco das publicações centraram-se nos objetivos econômicos dos dois blocos (verificar nos quadros V e VI do *O Estado* presentes no anexo da dissertação). Os dados identificados mostraram que 112 publicações referiram-se aos objetivos econômicos do Mercosul, enquanto 21 fizeram alusão a aspectos de política doméstica e apenas 12 mencionaram os objetivos de relacionamento. Percebeu-se que o material publicado conferiu atenção muito similar aos objetivos da UE (110 publicações cobriram os objetivos econômicos; 24, os de política doméstica, e 11, os de relacionamento).

Identificou-se, no material publicado pelo jornal, como objetivo econômico relevante para o Mercosul, o aumento equilibrado do comércio com a UE. A palavra equilíbrio tem significado importante para o Mercosul no contexto do comércio entre os dois blocos justamente por esta relação ser caracterizada pela iniquidade. Como ressalta a literatura, as diferenças entre os dois blocos não se restringem apenas ao âmbito institucional, mas residem também nos âmbitos de poder e de desenvolvimento econômico, que se refletem nas trocas de bens, de serviços e de investimento inter-regionais. O editorial *Mercosul e a União Européia*²⁴⁵ busca analisar a desigualdade inter-regional por meio da assimetria econômica. Contudo, para

²⁴³ MARIN, Denise. C. UE critica resistência ideológica do País. *O Estado de S. Paulo*, 07 mai. 2004.

²⁴⁴ RODRIGUES, Karina. UE pode ampliar proposta para o Mercosul. *O Estado de S. Paulo*, 16 mar. 2004.

²⁴⁵ MERCOSUL e a União Européia. *O Estado de S. Paulo*, 01 mar. 1999.

explicar o déficit comercial da ordem de US\$ 6,5 bilhões anuais para o Mercosul e a diferença no ritmo de crescimento das exportações no comércio inter-regional, a publicação recorre também a dois outros fatores: ao valor agregado superior dos produtos da UE e ao protecionismo agrícola europeu. Ainda como parte dos objetivos econômicos, percebeu-se, nas publicações, o interesse dos sul-americanos no aumento do fluxo de produtos, serviços e investimentos entre o Mercosul e a UE.

Quanto aos objetivos de política doméstica do Mercosul, anotou-se a presença da intenção de atender aos interesses dos setores internos nas negociações. A intenção mencionada refere-se à atitude, por parte dos governos dos países membros do bloco sul-americano, de manter popularidade frente a grupos de pressão, como o expõe Odell.²⁴⁶ Isso pôde ser notado principalmente na tentativa de inclusão da sociedade no processo negociador. João Caminoto²⁴⁷ analisa o tema em artigo sobre a realização de consultas internas com vistas a se poder finalizar proposta a ser apresentada na reunião subsequente que ocorreria entre os dois blocos. Outra ilustração é a publicação de Jamil Chade, intitulada *Governo estuda resposta à proposta européia*, na qual o jornalista relata que o governo brasileiro marcou reunião com representantes da indústria e do setor agrícola para debater o futuro das barganhas entre o Mercosul e a UE, como se observa no trecho abaixo:

O governo marcou reunião com representantes do setor industrial e agrícola para debater qual deve ser o futuro das negociações entre o Mercosul e a União Européia (UE). O encontro, na próxima terça-feira, em Brasília, contará com representantes da Confederação Nacional da Indústria (CNI), da Confederação Nacional da Agricultura (CNE) e outras 40 associações e ocorre antes do encontro entre os governos do Mercosul, que tentarão fechar uma posição do bloco. Segundo diplomatas no Itamaraty, o encontro vai avaliar quais pontos da oferta feita nesta semana pela UE podem ser consideradas pelo Brasil e o que deve mudar.²⁴⁸

Um dos objetivos de relacionamento que pode ser identificado no material publicado pelo *O Estado de S. Paulo* é o fortalecimento do bloco sul-americano como resultado da integração com a UE. Dessa forma, o Mercosul estaria almejando alcançar uma relação mais equilibrada com outros países e blocos ou, até mesmo, atingir maior influência sobre outros atores no plano externo, em consonância com o explicitado por Odell.²⁴⁹ Além dessas metas, percebeu-se, freqüentemente, a menção, em publicações do jornal, de que o acordo alcançado com os europeus serviria de referência para as barganhas para a formação da ALCA, o que

²⁴⁶ ODELL, J. S. *Negotiating*. New York: Cornell University Press, 2000. p. 25.

²⁴⁷ CAMINOTO, João. UE melhora oferta e acordo com Mercosul pode sair. *O Estado de S. Paulo*, 18 set. 2004.

²⁴⁸ CHADE, Jamil. Governo estuda resposta à proposta européia. *O Estado de S. Paulo*, 26 out. 2004.

²⁴⁹ ODELL, J. S. *Op. cit.*, 2000. p. 25.

permitiria maior poder de barganha e, como resultado, a obtenção de melhores ganhos no âmbito hemisférico. Deve-se mencionar, também, que está subentendido, nas publicações do *O Estado*, que o objetivo do Mercosul, ao manter paralelismo entre as negociações com a UE e com a ALCA, é garantir a capacidade de barganha do bloco sul-americano frente às duas esferas.

Nas publicações analisadas, identificou-se como um dos principais objetivos econômicos da UE a conquista de acesso diferenciado aos seus produtos, serviços e investimento no Mercosul. Esses interesses seriam alcançados por meio da criação de novas oportunidades comerciais, pela garantia de quadro regulatório estável e previsível para investimento externo direto, entre outras metas, como expõem Di Biase e Estevadeordal.²⁵⁰ Outro interesse dos europeus é não perder mercado para os EUA na América do Sul em decorrência do desvio de comércio produzido pela eventual formação da ALCA. Esses interesses são explicitados no editorial *Atraso na integração Mercosul-UE*, como se pode observar no trecho a seguir:

Até pouco tempo atrás, a perspectiva de uma negociação construtiva de uma área de livre comércio entre o Mercosul e a União Européia (UE) apresentava a possibilidade de benefícios mútuos [...] Para a União Européia, além de garantia de acesso diferenciado ao mercado latino-americano, [a negociação significaria] a melhora das condições de competição com os EUA nesta parte do mundo.²⁵¹

Como objetivo de política doméstica européia o que transparece nos artigos é a disposição, por parte dos Estados membros, em corresponder às pressões internas dos setores agrícolas e financeiros, com vistas a manter a popularidade frente a esses grupos. Já o objetivo de relacionamento principal da UE, segundo o jornal, é retratado como a procura por equilíbrio de poder no cenário internacional. As negociações com o Mercosul são vistas, assim, como parte de estratégia de não apenas evitar a predominância dos EUA como também de aumentar a influência do bloco europeu no Mercosul e em outras regiões, como ressalta a literatura. Conforme destaca Jamil Chade:

Para muitos diplomatas presentes à reunião [à 4ª rodada do CNB], a ênfase de Bruxelas no aspecto político do acordo é parte de uma estratégia para evitar a predominância dos EUA sobre o mundo. O medo da UE é ver a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) se formar antes que consigam um

²⁵⁰ DI BIASE, H. N. Acuerdo Mercosur-Unión Europea. *SELA-Capítulos*, n. 46, 1996; ESTEVADEORDAL, A.; KRIVONOS, E. *Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur*. Buenos Aires: INTAL, 2000.

²⁵¹ ATRASO na integração Mercosul-UE. *O Estado de S. Paulo*, 28 abr. 1999.

acordo com os principais parceiros na América do Sul: Brasil e Argentina.
252

**d) As melhores alternativas existentes fora da negociação
(Best Alternative to Negotiated Agreement-BATNA)**

O material publicado pelo jornal deu ênfase, de modo similar, tanto à ALCA quanto à OMC como constituintes, para o Mercosul, das melhores alternativas existentes fora das negociações inter-regionais (Best Alternative to Negotiated Agreement-BATNA). Enquanto 31 publicações retrataram a ALCA como alternativa aventável, a OMC foi citada em 37 publicações (observe o quadro V do *O Estado* presente no anexo da dissertação). Essas BATNAs, conforme o exposto pela síntese histórica, mostram-se como alternativa na medida em que influenciam a tomada de decisão do bloco sul-americano quanto ao curso de ação a seguir nas barganhas com a UE.

Identificou-se que *O Estado de S. Paulo* retratou a ALCA como uma melhor alternativa existente fora das negociações inter-regionais- para o Mercosul. Essa opção de barganha foi descrita pelas publicações do jornal como uma alternativa tanto superior quanto inferior às negociações com a UE, em termos de oportunidades e de ganho. Alberto Tamer,²⁵³ por exemplo, critica o Mercosul por perseguir o sonho do acesso ao mercado agrícola europeu e por deixar de voltar-se para as negociações com os EUA, que consistiriam oportunidades mais substantivas de ganho. Já Sérgio Lamucci, em *Acordo com UE é mais promissor, diz Furlan*, mostra o otimismo do então presidente do Conselho Administrativo da Sadia, Luiz Fernando Furlan, com as negociações realizadas entre o Mercosul e a UE, por considerar que os europeus haviam apresentado propostas mais concretas que as ofertadas pelos países americanos no âmbito da ALCA, como pode ser observado no seguinte trecho:

[...] Para Furlan, a ALCA não é a alternativa de integração comercial mais promissora para o país [...] ele está bem mais otimista em relação às negociações entre o Mercosul e a União Européia (UE). '*Nesse caso, há propostas concretas sobre a mesa. Elas podem não ser as melhores, mas já existem as primeiras ofertas de cada lado*'.²⁵⁴

Cumpra mencionar que as negociações para a formação da ALCA foram ainda apresentadas como um meio de pressionar a UE a avançar nas barganhas inter-regionais. Essa influência das conversações hemisféricas sobre a dinâmica do processo negociador Mercosul-

²⁵² CHADE, Jamil. UE acusa Mercosul de só negociar tema agrícola. *O Estado de S. Paulo*, 20 mar. 2001.

²⁵³ TAMER, Alberto. A União Européia não é opção para substituir a ALCA e os EUA. *O Estado de S. Paulo*, 1º nov. 2003.

²⁵⁴ LAMUCCI, Sérgio. Acordo com UE é mais promissor. *O Estado de S. Paulo*, 16 dez. 2001.

UE resultava, entre outros motivos, de acordo com a literatura especializada, da disposição político-econômica dos europeus de competir por espaço com os EUA.

A OMC, por seu turno, também foi retratada no jornal como uma melhor alternativa existente fora das negociações inter-regionais, para o Mercosul. Como a UE vinculou a liberalização de determinados bens agrícolas nas negociações com o Mercosul às barganhas multilaterais, com vistas a reduzir as concessões sobre o tema, as discussões na OMC influenciavam o ritmo do acordo inter-regional. Conforme esclarece a literatura especializada, não é apenas a UE que dispõe de poder de barganha substantivo no âmbito multilateral. A OMC constitui um importante foro para países em desenvolvimento e, dessa forma, é retratado, no *O Estado*, como âmbito no qual o bloco sul-americano poderia alcançar ganhos reais, sobretudo em momentos em que as negociações com a ALCA e com a UE pareciam estagnar, como pode ser percebido no seguinte trecho da publicação de autoria de Adriana Chiarini:

Segundo Lampreia [Luiz Felipe Lampreia, ex-ministro das Relações Exteriores do Brasil], o interesse dos europeus e dos americanos pela América Latina, e pelo Brasil, caiu muito desde que o acordo da UE com o Mercosul e o Acordo de Livre Comércio das Américas (ALCA) começaram a ser negociados, respectivamente, em 1997 e 1994. *‘Acredito que isso não significa que vamos ficar parados. O caminho que dá mais esperança para nós é o da OMC (Organização Mundial do Comércio)’*.²⁵⁵

As melhores alternativas existentes fora das negociações inter-regionais, para a UE, são a OMC e o alargamento do bloco europeu, conforme apresentam as publicações: em 46 delas encontrou-se alguma referência à OMC como alternativa européia às negociações com o Mercosul. O alargamento da UE é registrado em apenas sete publicações e há alusão a demais alternativas em outras três publicações (confira o quadro estatístico VI do *O Estado* presente no anexo da dissertação). Deve-se mencionar, novamente, que as BATNAs, conforme pode-se depreender da teoria de Odell,²⁵⁶ são compreendidas como alternativas na medida em que influenciam a tomada de decisão por parte da UE nas negociações com o Mercosul.

A OMC foi percebida pelo jornal de forma similar ao exposto pela literatura especializada: como uma solução para que a UE não apenas adie concessões ao Mercosul em acesso ao mercado agrícola como também permita menor abertura do setor. As publicações mostraram, ainda, que os europeus enxergaram na OMC a possibilidade de pressionar os membros do Mercosul para que reduzissem seu papel na luta pelo acesso ao mercado em

²⁵⁵ CHIARINI, Adriana. Segundo Lampreia, oferta da UE é uma ‘marcha à ré’. **O Estado de S. Paulo**, 30 abr. 2004.

²⁵⁶ ODELL, J. S. **Negotiating**. New York: Cornell University Press, 2000. pp. 27-29.

questão no âmbito multilateral. Ao vincularem as negociações com o Mercosul às barganhas na OMC, um dos objetivos almejados era justamente buscar reduzir o papel dos países do Mercosul nesse foro. Tal tática fora intensificada ao longo das negociações com o bloco sul-americano. Denise Marin descreve justamente o comportamento estratégico europeu mencionado:

A União Européia decidiu apresentar ao Mercosul uma oferta de acesso a seu mercado agrícola que amarrará as posições de ambos sobre esse tema [o agrícola] na OMC. Desenhada nas últimas semanas, em Bruxelas, a fórmula prevê que o Mercosul poderá garantir para si, antecipadamente, cerca de 30% da oferta sobre agricultura que a UE encaminhará indistintamente a todos os países na OMC. Em seguida, O Mercosul disputará com os demais países interessados nesse mercado seu naco dos 70% restantes. 'É uma cenoura do tamanho de um bonde, do ponto de vista do agronegócio', afirmou ao *Estado* um negociador que acompanhou a elaboração da fórmula [...] Um dos dilemas que o Itamaraty terá de superar diz respeito à imagem com que o Mercosul ficará, depois de acertar seus ponteiros com a UE, entre os seus companheiros de outros dois grupos que pressionam por uma negociação agrícola mais ambiciosa na OMC [o G-20 e o Grupo de Cairns²⁵⁷]. O Brasil certamente não vai querer ser apresentado como um traidor ou como um país que vendeu sua alma. Mas uma vez feita a aliança, será possível à União Européia acomodar a reação de países como a Índia e China com acertos em outras áreas, afirmou uma fonte.²⁵⁸

A maior parte das publicações que mencionaram as negociações para a expansão do bloco europeu retratou essa melhor alternativa existente fora das negociações inter-regionais, para a UE, como fator de pressão para a aceleração das barganhas UE-Mercosul. A influência das barganhas para o alargamento europeu sobre as negociações inter-regionais é explicada, de acordo com a literatura especializada, pelo fato de os países do Leste Europeu, que na época barganhavam a adesão ao bloco, serem concorrentes do Mercosul no setor agrícola. Assim, além de alterarem o equilíbrio interno da UE, esses novos sócios manifestavam interesse na manutenção dos subsídios e no protecionismo agrícola, dificultando um possível acordo de livre comércio com o bloco sul-americano, como pode ser observado no seguinte trecho do editorial *Cada vez mais difícil um acordo Mercosul-UE* :

Depois dessa data [31 de outubro], mudam os negociadores e muda, também, o equilíbrio interno da União Européia, que terá de equalizar as pressões de nove novos sócios, todos eles com fortes interesses na

²⁵⁷ O Grupo de Cairns é um grupo de 17 países exportadores agrícolas que apóia a liberalização mundial do comércio dos produtos agrícolas. Foi criado 1986, na cidade de Cairns (Austrália), antes do início da Rodada Uruguai. Confira no site do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (ICONE). Em **SOBRE comércio e negociações**. Disponível em: <http://www.iconebrasil.org.br/portugues/conteudo.asp?id_Categoria=7>. Acesso em: 11 set. 2006.

²⁵⁸ MARIN, Denise C. Mercosul pode ter 30% do mercado agrícola da UE. *O Estado de S. Paulo*, 22 mar. 2004.

manutenção- e, se possível, na ampliação - dos subsídios agrícolas e do protecionismo comercial.²⁵⁹

Deve-se ressaltar, por oportuno, que esse processo de alargamento é visto como prioritário para a UE, ou seja, é retratado como uma expansão de grande envergadura, que determinará o papel que a UE jogará no contexto global.

Fatores influentes no processo negociador

a) Condições de mercado

O periódico *O Estado de S. Paulo* destacou os pontos de barganha que se referiram aos temas mais sensíveis para ambos os blocos e, como decorrência, conferiu ênfase ao comportamento distributivo dos atores envolvidos. Cumpre mencionar que o enfoque foi ainda maior para os movimentos competitivos da UE, devido ao fato de parte substantiva do material publicado ter ressaltado a questão agrícola, tema de relevante interesse do bloco sul-americano. Como a agricultura é justamente o setor em que a UE encontra dificuldade em liberalizar, o bloco apresentou comportamentos mais agressivos no tratamento desse assunto. O resultado da Análise de Conteúdo mostra em números o destaque às táticas distributivas: 38 publicações registraram o uso dessa tática pelo Mercosul e 59 publicações o uso pela UE; as integrativas, por sua vez, são apresentadas em 7 publicações para os dois blocos, enquanto as táticas mistas aparecem em apenas uma publicação para o Mercosul e em quatro para a UE (ver quadros V e VI do *O Estado* no anexo)

Como exemplo de algumas táticas verificadas nas publicações, pode-se citar o uso, por parte do Mercosul, de alguns recursos típicos dos comportamentos competitivos apresentados por Odell,²⁶⁰ como a ameaça, a imposição de uma demanda que só beneficia a si, a crítica ao homólogo e a responsabilização do outro pelo impasse, etc. A título de ilustração de táticas distributivas, as publicações mostraram que, no processo de pré-negociação, o Mercosul ameaçou a UE de voltar-se para a ALCA, caso o bloco europeu não decidisse iniciar as negociações, como afirma Reali Júnior em artigo intitulado *Cúpula UE-Mercosul está ameaçada*:

Na passagem pela Europa, na semana passada, o presidente Fernando Henrique Cardoso advertiu os europeus sobre a necessidade do mandato negociador [para o início das negociações inter-regionais] e ameaçou acelerar o processo de aproximação do Acordo de Livre Comércio das Américas (ALCA) caso na UE se continue obstruindo essa negociação [a

²⁵⁹ CADA vez mais difícil um acordo Mercosul-UE. *O Estado de S. Paulo*, 30 set. 2004.

²⁶⁰ ODELL, J. S. *Negotiating*. New York: Cornell University Press, 2000. pp 137-138.

inter-regional Mercosul-UE] em razão de interesses agrícolas, principalmente franceses.²⁶¹

A UE, por sua vez, utilizou-se de comportamentos distributivos similares. Críticas às ofertas do Mercosul, uso de retaliação, responsabilização do homólogo pelo impasse, entre outros, constituem algumas dessas ações competitivas realizadas pelos europeus. Um exemplo da prática distributiva utilizada pela UE pode ser sintetizado no editorial *Cada vez mais difícil um acordo Mercosul-UE*, que faz um relato da resposta da UE à proposta do Mercosul, considerada um retrocesso, com outra proposta que reduziria as cotas para produtos como carne bovina e de frangos:

Quando o comissário europeu para o Comércio, Pascal Lamy, e o chanceler Celso Amorim acertaram, dias atrás, a retomada das negociações entre a União Européia e o Mercosul, para a formação de uma área de livre comércio, esperava-se que as duas partes apresentassem propostas de liberalização comercial bastante ousadas. Não foi o que aconteceu. O Mercosul apresentou uma proposta tímida e a União Européia retrucou com outra ainda mais insatisfatória, para ‘empatar’ o jogo [...] As cotas para carnes bovina e de frango, por exemplo, especialmente importantes para o Brasil, significam uma redução do potencial de exportação de US\$ 1,4 bilhão para US\$ 820 milhões.²⁶²

Enquanto as táticas integrativas dos dois blocos se referiam às propostas apresentadas pelo jornal, como concessões substantivas, as táticas mistas correspondiam a ofertas modestas, com bastante limitações e condicionantes.

Excluído: s

Excluído: is

Menciona-se que o destaque a esses comportamentos distributivos, por parte do jornal, refletia barganhas difíceis, realizadas por dois blocos com estrutura complementar de vantagens comparativas e de fluxo de comércio, que se concentra em setores que apresentam elevada proteção nominal. Isso leva à conseqüente necessidade de realização de negociações muito intensas para se conseguir alcançar algum ganho. Disso deriva pouca possibilidade de que se concretize uma integração inter-regional ampla que abarque todos os setores contemplados nas negociações.

b) Setores internos aos blocos em negociação

Uma das questões internas aos blocos que se buscou identificar no material veiculado pelo jornal foi a coesão entre os países membros. Em 12 publicações, o elemento coesão foi mencionado ao se analisar o Mercosul (ver, no anexo, o quadro estatístico V-O *Estado de S. Paulo*). Todas essas publicações retratavam o Mercosul como não coeso. Uma das

²⁶¹ JÚNIOR, Reali. Cúpula UE-Mercosul está ameaçada. *O Estado de S. Paulo*, 23 abr. 1999.

²⁶² CADA vez mais difícil um acordo com Mercosul-UE. *O Estado de S. Paulo*, 30 set. 2004.

principais causas da falta de coesão que puderam ser notadas foi a presença de crises econômicas em um ou mais países membros do Mercosul, das quais decorriam influência negativa nas negociações com a UE.

A desvalorização do real, gerada pela crise financeira internacional em 1999, foi retratada como um dos fatores que contribuíram para a incerteza em relação ao início das negociações entre o Mercosul e a UE na Cúpula do Rio. Ao gerar controvérsias entre os parceiros do bloco sul-americano, a crise dificultou ao Mercosul impulsionar o início das negociações, como pode ser percebido no trecho abaixo:

A reunião de cúpula dos governantes do Mercosul e da UE, marcada para julho próximo no Rio de Janeiro, segundo relata o nosso correspondente Reali Junior, pode não resultar em negociações efetivas, conforme se esperava, permanecendo as partes em entendimentos de caráter meramente exploratório. Entre os fatos que certamente contribuíram para isso está a crise financeira internacional, que obrigou o Brasil a mudar sua política cambial, gerando inevitáveis controvérsias com seus próprios parceiros do Mercosul [...]²⁶³

A crise argentina, e o conseqüente protecionismo imposto pelo país, também são descritos como causa do enfraquecimento e da turbulência vividos pelo Mercosul, bem como da pausa nas negociações do bloco com a UE. A crise permitiu ainda o florescimento, como se pode inferir dos relatos feitos nas publicações, de comportamentos descritos como incoerentes, a exemplo das ações do então ministro da Fazenda argentino, Domingo Cavallo, que, por meio de constantes críticas às negociações com a UE e a ALCA via Mercosul, minava a credibilidade do bloco sul-americano.²⁶⁴

Em razão de problemas internos aos países membros dos blocos, constatou-se a dificuldade de se alcançar consenso entre os principais sócios do Mercosul, o Brasil e a Argentina, para a conformação de uma posição única nas negociações com a UE. A jornalista Lu Aiko Otta ilustra o problema ao apontar, no artigo *Acordo Mercosul-UE ainda pode demorar*, a dimensão do desafio enfrentado pelos países membros do Mercosul ao necessitarem, para apresentar nova proposta à UE, alcançar entendimento quanto ao posicionamento do bloco em relação ao setor automotivo, o qual constitui um dos pontos de mais forte discórdia entre o Brasil e Argentina, conforme já se mencionou.²⁶⁵

²⁶³ ATRASO na integração Mercosul-UE. **O Estado de S. Paulo**, 24 abr. 1999.

²⁶⁴ JÚNIOR, Reali. Lafer rebate Cavallo e tranqüiliza a UE quanto ao futuro. **O Estado de S. Paulo**, 17 mai. 2001. Economia, p. B18.

²⁶⁵ OTTA, Lu Aiko. Acordo Mercosul-UE ainda pode demorar. **O Estado de S. Paulo**, 22 set. 2004.

Outra questão relacionada à falta de coesão do Mercosul é a necessidade de melhorar a institucionalização da integração regional entre os países do Cone Sul. Já se registrou que essa fragilidade institucional decorre, segundo Deisy Ventura, de fatores como a ausência total de autonomia dos órgãos institucionais para a execução de decisões coletivas, da necessidade de unanimidade da presença dos estados e de consenso como sistemas decisórios e a falta de controle sobre a interpretação e a aplicação dos tratados.²⁶⁶ Como as falhas na integração do Mercosul influenciam na capacidade de negociação do bloco, inclusive na possibilidade de melhorar as ofertas apresentadas em alguns setores, pela decorrente falta de regras comuns, a UE cobra do bloco o aprofundamento do processo de integração. Denise Marin explora essa questão no seguinte trecho do artigo *UE quer oferta mais ampla do Mercosul*:

A União Européia mandou ontem dois recados ao Mercosul, em especial ao futuro governo brasileiro, que conduziria a fase definitiva das negociações comerciais entre os dois blocos, prevista para iniciar em maio de 2003. O primeiro: que o Mercosul apresente, em fevereiro próximo, uma oferta de liberalização significativamente melhor que sua proposta original. O segundo recado: que os sócios do Mercosul aprofundem seu processo interno de integração e continuem a negociar, como bloco, o acordo com os próprios europeus.²⁶⁷

Quanto ao apoio interno ao Mercosul, foi retratado como baixo nas publicações analisadas. Em um total de 5 publicações, 4 apresentaram situações em que o setor interno ou não aprovava a posição do Mercosul nas negociações ou expressava preocupação com as barganhas entre os dois blocos (conferir o quadro estatístico V- *O Estado de S. Paulo*). Cumpre salientar que o campo interno retratado foi o brasileiro, mormente o setor industrial, o qual se mostrou dividido entre favorável e desfavorável às negociações. Lu Aiko Otta, em *Empresários criticam proposta enviada à UE*, relata a crítica que o empresariado favorável às negociações expressou em relação à oferta elaborada pelo Mercosul à UE:

A proposta que o Mercosul enviou à União Européia (UE), na sexta feira, para a formação de uma Área de Livre Comércio entre os dois blocos é tão dura e cheia de exigências que preocupa o setor privado. '*Estamos pedindo coisas boas para a economia brasileira, mas é uma proposta tão incisiva que talvez dificulte concessões pelo lado europeu*', disse um empresário que acompanha de perto as negociações.²⁶⁸

Os desfavoráveis à negociação, conforme sublinha Denise Marin, em *Mercosul pode ter 30% do mercado agrícola*, temem tornarem-se moeda de troca para o acesso ao

²⁶⁶ VENTURA, D. *Las asimetrías entre el Mercosur y la Unión Europea*. Montevideo: Konrad-Adenauer-Stiftung E. V., 2005. p. 56, 137.

²⁶⁷ MARIN, Denise. C. UE quer oferta mais ampla do Mercosul. *O Estado de S. Paulo*, 14 nov. 2004.

²⁶⁸ *Id.* Empresários criticam proposta enviada à UE. *O Estado de S. Paulo*, 29 set. 2004.

mercado agrícola europeu e, ainda, serem os únicos a pagar, nas negociações, por essa liberalização comercial:

A pressão para que o Mercosul seja mais ‘generoso’ nessas áreas [serviços, investimentos e compras governamentais], na sua oferta à UE, vem principalmente da indústria brasileira, que teme ser o único setor a pagar a conta do maior acesso da agricultura ao mercado europeu. Em princípio, o sacrifício da indústria é a idéia com a qual trabalham formuladores da estratégia de negociação brasileira, no Itamaraty, que pretendem de todas as formas proteger aquelas outras áreas.²⁶⁹

A única publicação que retratou o apoio do setor interno mostrou a defesa, por parte do empresariado, da posição do governo brasileiro nas negociações. Na publicação em questão sublinhou-se, também, o interesse desse setor em manter conversações com a UE para além do prazo inicial projetado para a conclusão do acordo, por considerarem que, apesar das dificuldades enfrentadas, a manutenção do esforço de barganha pode trazer chance de se alcançar maiores ganhos do que os indicados com a última proposta da UE na época, interpretada como um retrocesso, como se observa no seguinte trecho:

Reunidos ontem na sede da CNI, em Brasília, cerca de 80 empresários classificaram a proposta apresentada pela União Européia como ‘piorada’. Para Osvaldo Dout [coordenador da Coalizão Empresarial Brasileira (CEUB)], o que mais desagradou a iniciativa privada são as propostas para a regra de origem e as cotas agrícolas. ‘Nas bases atuais, o setor agrícola deixou claro que o acordo é inegociável’, ponderou. Em relação ao prazo de 31 de outubro para a conclusão da primeira etapa de negociações com a UE, a economista da Unidade de Negociações Internacionais da CNI, Lúcia Maduro, disse que ‘é melhor prosseguir na negociação do que ter um mau acordo em 31 de outubro [...]’ Apesar das dificuldades, os empresários brasileiros enfatizam a necessidade de manter as negociações com a União Européia, bloco que absorve 25% das exportações dos países do Mercosul [...] Após a reunião com os empresários, ele [Dout] saiu em defesa do governo, acusado de adotar uma posição *ideológica* nas negociações internacionais. Dout disse que o governo está fazendo um esforço para concluir as várias frentes de negociação. ‘A coalizão acredita que está sendo feito um esforço comercial e que esse esforço está sendo compartilhado com a iniciativa privada[...]’²⁷⁰

No que tange aos setores internos da UE, identifica-se a presença de apenas seis publicações que se referiram à coesão entre os membros do bloco (verificar o quadro VI- *O Estado de S. Paulo* no anexo). Todas essas publicações, segundo os jornalistas, tratavam da mesma questão: a dificuldade dos países europeus em alcançar consenso sobre a negociação do tema agrícola, o que os impedia de conceder o mandato negociador à Comissão Européia para

²⁶⁹ MARIN, Denise C. Mercosul pode ter 30% do mercado agrícola da UE. **O Estado de S. Paulo**, 22 mar. 2004.

²⁷⁰ SALVADOR, Fabíola. Saída de Lamy pode reativar bloco UE-Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 6 out. 2004.

iniciar o processo de barganha com o Mercosul. Uma das explicações do problema foi a frágil coordenação e falta de liderança entre os principais membros da UE, com França, Irlanda e Inglaterra pugnando, de um lado, pela inclusão do tema agrícola nas negociações apenas a partir do ano 2003, e Alemanha, de outro, defendendo o início imediato das negociações agrícolas e sua conclusão para 2004, antes do advento da ALCA.²⁷¹

Apenas duas publicações referiram-se ao apoio interno do bloco europeu, com ênfase na resistência dos produtores rurais europeus às negociações com o bloco sul-americano por temerem a redução dos benefícios concedidos pela política agrícola européia.²⁷²

c) Vieses dos negociadores

Foi possível observar a presença de dois tipos de vieses em citações de discursos, falas, opiniões e entrevistas de representantes dos dois blocos em análise: o viés de prêmio de dotação (identificado em 3 publicações referentes ao Mercosul e em 5 referentes à UE) e o viés do partidarismo (22 publicações para o Mercosul e 19 para a UE), conforme expõem os quadros V e VI do *O Estado de S. Paulo*, no anexo da dissertação.

O viés de prêmio de dotação (supervalorização do objeto de barganha) percebido nas palavras dos representantes do Mercosul e da UE referia-se à tendência de valorizar a oferta e o esforço de liberalização realizados pelo bloco econômico que representavam, bem como criticar a proposta do outro bloco. Quanto ao viés de partidarismo (posição influenciada pelo grupo) observado, identificaram-se na posição do Mercosul e da UE comportamentos distorcivos, como a defesa incisiva dos interesses de seu bloco.

3.1.1.4 – Imagem das negociações comerciais entre o Mercosul e a UE

O jornal *O Estado de S. Paulo* retrata, de forma positiva, um processo de barganha comercial entre duas regiões díspares, cujas relações são caracterizadas pelo desequilíbrio. *O Estado*, apesar de abarcar os dois blocos econômicos e seus representantes, foca na visão, nos interesses e no posicionamento do Brasil. Os países-membros do Mercosul e da UE são, no geral, insuficientemente descritos, bem como os seus grupos de pressão internos.

Por meio de um olhar calcado nos interesses do Brasil, o jornal apresenta as negociações inter-regionais como uma estratégia comercial prioritária para o bloco sul-

²⁷¹ GOITIA, Vladimir. Negociação UE-Mercosul deve atrasar. *O Estado de S. Paulo*, 30 mai. 2002. Economia, p. B7.

²⁷² JANK, Marcos Sawaya. Rumo a um acordo 'light' com a UE. *O Estado de S. Paulo*, 06 abr. 2004.

americano. Apesar de expor as negociações como importantes para o Mercosul, as publicações apresentam, de maneira equilibrada, aspectos positivos e negativos das discussões entre o Mercosul e a UE. Deve-se mencionar que a visão apresentada das tratativas entre os blocos são sustentadas por discussões, opiniões, impressões de diplomatas ou representantes dos países membros do Mercosul. O foco do relato sobre o processo negociador centra-se em duas fases: a pré-negociação e a barganha.

A fase de barganha - estágio tido como mais importante das negociações por tratar de acesso a mercado - foi descrita de forma ampla: apresentaram-se as expectativas, as impressões e as reações, assim como a troca de ofertas e de demandas entre os atores. Não houve relato ou explicação detalhada sobre as ofertas. A intenção foi, contudo, dar ênfase às questões polêmicas, como o acesso a mercado de bens agrícolas e industriais e a liberalização de setores como serviços, investimentos e compras governamentais. Originou-se daí a imagem de uma negociação difícil, caracterizada por movimentos distributivos dos atores e discursos carregados de vieses, como o da pouca liberalização dos segmentos econômicos mais relevantes sinalizando uma difícil concretização de integração ampla que abarque todos os setores comerciais negociados.

Essa dificuldade nas negociações explica-se, entre outros motivos, pelo fato de os setores de interesse de um bloco consistirem nos setores sensíveis do bloco homólogo. As dificuldades de concessão, por parte de ambos os blocos, refletiram em aberturas de negociação modestas (ofertas iniciais), que ancoraram todo o processo negociador.

As alternativas ao acordo eram apresentadas nesse contexto como elementos que influenciavam o difícil processo negociador e eram incorporadas nas estratégias de cada bloco. Como já se viu, a ALCA foi utilizada pelo Mercosul para pressionar, assim, a UE nas negociações. Já a OMC foi utilizada pela UE como o foro em que esse bloco poderia fazer concessões menos abrangentes.

O objetivo econômico, por sua vez, foi mostrado como o principal interesse das partes na negociação, provavelmente porque mais da metade do material publicado cobriu a troca de ofertas entre os blocos na área de comércio. O fato de o principal objetivo do Mercosul nas negociações ser comercial também auxilia no entendimento dessa questão. O jornal, por fim, pouco apresentou sobre os setores internos ao Mercosul e à UE, que são caracterizados pela débil coesão e pela falta de apoio doméstico.

3.1.2 – Jornal *Folha de S. Paulo*

3.1.2.1 – Perfil do jornal

Os princípios editoriais da *Folha de S. Paulo*, definidos pelo próprio jornal, em 1994, ao Centro de Estudos Judiciários,²⁷³ são: a) jornalismo moderno, crítico, analítico, especializado e de serviço (que busca atender ao leitor); b) apartidarismo; e c) pluralismo.

O leitor do jornal, segundo resultados preliminares da versão 2000 da pesquisa *Perfil do leitor*, do Datafolha, tem idade média de 40,3 anos e alta escolaridade (47% cursam faculdade e 13% fizeram pós-graduação). Segundo a pesquisa, 50% dos leitores são mulheres. Quanto à renda, 53% têm renda mensal individual de até 15 salários mínimos.²⁷⁴

Segundo o Instituto Verificador de Circulação (IVC), em 2005, o jornal teve a maior média nacional de circulação diária.²⁷⁵

Pode-se apontar, ainda, que foi possível identificar, por meio da leitura e da análise das publicações, que o conteúdo veiculado pelo jornal enfatiza questões políticas.

3.1.2.2 – Análise geral

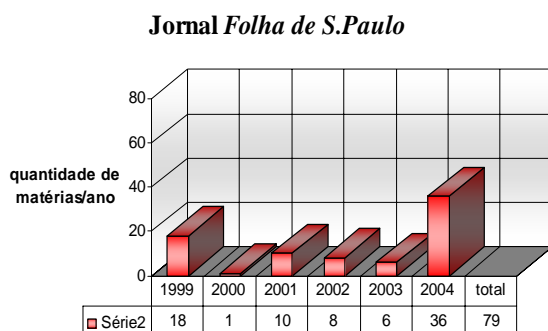
Foram analisadas 79 publicações do jornal *Folha de S. Paulo*. Verificou-se que uma razoável quantidade de material, 36 publicações (46%), foi publicada no ano 2004 (confira no gráfico III). A razão disso reside nos seguintes fatos: a) a relevância, para o Mercosul, dos temas discutidos nessa fase de negociação; e b) a proximidade do prazo estabelecido para a conclusão do acordo.

²⁷³ CENTRO DE ESTUDOS JUDICIÁRIOS. A imagem da Justiça Federal na imprensa escrita. **Série de Pesquisa do CEJ**, 1994. pp. 22-23.

²⁷⁴ **QUEM é o leitor**. Disponível em: < http://www1.folha.uol.com.br/folha/80anos/quem_e_o_leitor.shtml >. Acesso em: 26/06/2006.

²⁷⁵ **OS MAIORES jornais brasileiros em circulação**. Disponível em: < <http://www.anj.org.br/?q=node/177> >. Acesso em: 26/06/2006.

Gráfico III- Quantidade de publicações - total geral

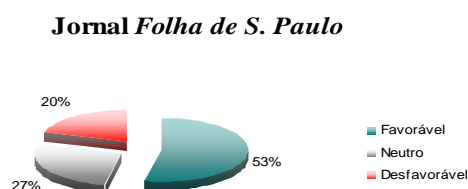


Fonte: gráfico elaborado pela autora com base nas publicações do jornal *Folha de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

Também se observou um número razoável de publicações veiculadas em 1999 (23%). Percebeu-se, nesse caso, a orientação da *Folha* em acompanhar a formação do consenso entre os países membros do Conselho Europeu para a concessão de um mandato negociador para a Comissão Europeia oficializar o início do processo de barganha com o Mercosul.

Conforme expõe o gráfico IV, o posicionamento das publicações veiculadas pela *Folha de S. Paulo* em relação à negociação se caracteriza pelo predomínio do tratamento favorável ao tema (53% das publicações eram favoráveis à negociação, 27% das mesmas se mostraram neutras e 20%, desfavoráveis).

Gráfico IV- Percentagem total por caracterização da negociação



Fonte: gráfico elaborado pela autora com base nas publicações do jornal *Folha de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

Os relatos favoráveis referiam-se, em geral, ao interesse dos dois blocos em relação à negociação, à vantagem econômica para o Brasil do acordo com a UE em relação à ALCA e à expectativa positiva em relação às ofertas dos dois blocos. As publicações neutras referiam-se a relatos factuais, sem juízo de valor claro, e a reportagens confusas. Por fim, as

publicações negativas não se mostraram contra a negociação, mas registraram uma certa decepção com algum fato ocorrido, como as ofertas do Mercosul e da UE, as dificuldades do processo negociador ou mesmo o impasse causado pelos problemas domésticos argentinos.

A maioria das publicações mostraram a negociação por meio do enfoque do Brasil e utilizaram-se, para conferir apoio aos argumentos apresentados, de discursos e opiniões dos representantes do bloco sul-americano (54 das publicações que recorreram a alguma fonte utilizam-se da fala de representantes do Mercosul, como se pode ver, no anexo, no quadro III da *Folha de S. Paulo*).

3.1.2.3 – Síntese da negociação

Fases da negociação

Observou-se que 17 das 79 publicações discorriam sobre os fatos ocorridos durante a etapa de pré-negociação²⁷⁶ (confira, no anexo, o quadro IV da *Folha de S. Paulo*). Pode-se considerar que a *Folha* apresentou cobertura razoavelmente detalhada da evolução dos eventos que compuseram os momentos finais e decisivos dessa fase, ou seja, o consenso entre os países membros da UE para a concessão de mandato negociador à Comissão Européia. As expectativas formadas a cada posicionamento dos membros do Conselho Europeu quanto ao mandato também foram objeto das notícias, assim como os esforços para se alcançar o consenso a tempo para a Cúpula do Rio.

Segundo as reportagens veiculadas pelo jornal, não havia consenso entre os países europeus em relação ao tema agrícola. A França liderava a resistência à discussão agrícola com o Mercosul antes das negociações com a OMC, como mostra o seguinte trecho: “A França, que liderava o protecionismo europeu para produtos agrícolas, não quer negociar o assunto antes da conclusão da Rodada do Milênio (debates para aceitar um novo acordo mundial de comércio), prevista para 2003”.²⁷⁷

As reportagens sublinhavam, por outro lado, a demanda, realizada pelo Mercosul, desde o princípio das barganhas, para que se incluísse a questão agrícola, como se observa no seguinte trecho da publicação *União Européia breca acordo de parceria com o Mercosul*: “O Mercosul deseja que a agricultura esteja entre os itens a serem negociados desde

²⁷⁶ Ou seja, negociações prévias ocorridas entre a UE e o Mercosul para tratar de temas agrícolas.

²⁷⁷ SILVA, Carlos Eduardo L. da. União Européia breca acordo de parceria com o Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 02 jun. 1999. Dinheiro.

*o início das conversas com a União Européia. Os integrantes do Mercosul [...] têm importante produção agrícola e almejam abrir o mercado europeu para ela”.*²⁷⁸

A cobertura dessa fase finaliza-se com a construção de um mandato negociador que permite o início imediato das negociações não tarifárias e a realização, a partir de 2001, das discussões tarifárias e de serviços. Esse mandato atendia a duas das três condições exigidas pelo Mercosul: abrangência total das negociações e o princípio do *single undertaking*, como esclarece o trecho abaixo:

A fórmula que ganhou o consenso europeu ontem foi apresentada pela Alemanha. Ela prevê o começo imediato das negociações sobre os assuntos não tarifários, e o das negociações sobre questões tarifárias (inclusive agrícolas) e de serviços em 2001. Outro ponto de atrito era o prazo para o encerramento das conversações. O Mercosul, Brasil à frente, batia pé na data de 2005. Em Luxemburgo, os ministros da UE acertaram que ele virá após a finalização do acordo mundial sem fixar uma data específica. Embora não seja o que o Brasil esperava que acontecesse no Rio, a decisão de Luxemburgo atende duas de três precondições. Elas eram: abrangência total das negociações (ou seja, a impossibilidade de deixar de lado a polêmica questão agrícola) e o conceito de que nada estará decidido se tudo não estiver decidido (*single undertaking*, na linguagem diplomática).²⁷⁹

Ao Brasil interessava fixar a data de 2005 para a conclusão do acordo, como ressalta o trecho citado, porque este era o ano previsto para o fim das barganhas para a formação da ALCA. Se as negociações com a UE tivessem o mesmo prazo que as barganhas hemisféricas, o Brasil poderia auferir o máximo de poder de barganha nos dois foros. Vale ressaltar que as publicações que cobriram essa fase da negociação apresentaram tanto visão positiva da negociação (ao mostrarem as perspectivas de ganho a serem conquistadas pelos dois blocos) quanto um enfoque negativo, por registrarem a baixa prioridade das negociações por parte do Mercosul para a UE.

Os elementos presentes na fase de definição da agenda foram identificados de forma explícita em 7 publicações (ver, no anexo, o quadro IV da *Folha*). A baixa menção aos aspectos dessa fase de negociação pode estar relacionada ao fato de não abarcar, de forma substantiva, o tema considerado pelo jornal como mais relevante para o Brasil e para o Mercosul: acesso a mercado agrícola. A maior parte das publicações sobre essa etapa da negociação retratavam o estabelecimento da estrutura e do cronograma de negociação, bem como as questões a serem tratadas e os objetivos a serem alcançados. Por exemplo, Clovis Rossi, em trecho do artigo *Mercosul e Europa definem negociação*, discorre sobre os assuntos e

²⁷⁸ SILVA, Carlos Eduardo L. da. União Européia breca acordo de parceria com o Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 02 jun. 1999.

²⁷⁹ *Id.* Mercosul e UE vão negociar em 2001. **Folha de S. Paulo**, 22 jun. 1999.

as atividades que se planejava abarcar na primeira reunião do Conselho de Cooperação entre o Mercosul e a União Européia, em novembro de 1999, quando principiou, segundo a síntese histórica, essa etapa de definição da agenda, ao se definir a estrutura e o calendário das negociações para o Acordo de Associação Inter-regional:

O que se vai decidir em Bruxelas, hoje, é a estrutura institucional e o calendário das negociações propriamente ditas. A idéia é criar um Comitê de Negociações Comerciais, um organismo técnico que definiria grupos de trabalho para estudar todo o amplo leque de temas que compõem, inevitavelmente, uma Zona de Livre Comércio. O Comitê de Negociações seria subordinado ao já existente Conselho de Cooperação, este em nível ministerial, cuja primeira reunião está marcada, em princípio, para o primeiro trimestre do próximo ano, em Buenos Aires.²⁸⁰

Já a etapa do modelo de negociação foi retratada em oito publicações ao se exporem as propostas de liberalização comercial (ver o quadro estatístico IV da *Folha* no anexo). Os aspectos do método de negociação retratados pelo jornal referem-se a pontos em que houve dificuldade de consenso. Um exemplo seria a proposta européia de dividir a sua oferta de cotas para bens sensíveis em duas etapas, como esclarece o trecho abaixo:

[...] a proposta européia, conforme rascunho antecipado em março último, deverá ocorrer em duas etapas. Na primeira, a União Européia incluirá uma parte dos cerca de 900 produtos agrícolas ‘*prioritários*’ para o bloco sul-americano, excluídos das negociações até o momento, para os quais poderiam ser oferecidas cotas mais generosas. Os demais produtos serão negociados numa segunda etapa, a ocorrer após a conclusão da Rodada Doha da Organização Mundial do Comércio.²⁸¹

Observou-se que 39 publicações abarcaram as negociações propriamente ditas, ao exporem as ofertas apresentadas por bloco e a visão do homólogo sobre elas. A primeira proposta de redução tarifária realizada pela UE é relatada, de forma factual, em *Proposta é voto de confiança*. A exposição dos números sem a presença de comentários sobre o significado da oferta permitia a percepção de que as concessões em questão eram superiores ao que realmente representavam. Taccone e Nogueira ressaltam, no entanto, que, apesar de a proposta abarcar 90% do comércio, como se observa no trecho a seguir, parte substantiva dos produtos considerados já entravam no mercado europeu com tarifas reduzidas.²⁸²

A União Européia (UE) apresentou ontem aos países do Mercosul sua proposta para um acordo de livre comércio. Mais de 6 bilhões de euros (US\$ 5,1 bilhões) em impostos seriam eliminados, em todos os setores, ao longo de um período de dez anos [...] Segundo a UE, a maior parte das alíquotas

²⁸⁰ ROSSI, Clovis. Mercosul e Europa definem negociação. **Folha de S. Paulo**, 24 nov. 1999.

²⁸¹ MERCOSUL e UE podem divulgar proposta hoje. **Folha de S. Paulo**, 19 abr. 2004.

²⁸² TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 8**. Buenos Aires: BID- INTAL, 2003. p. 133.

seria eliminada em sete anos. Ao final de dez anos, 90% do comércio entre os blocos econômicos estaria livre de impostos.²⁸³

Clovis Rossi, em *Europa quer negociação com o Mercosul 'sem tabus'*, tece comentários sobre a segunda oferta que ambos os blocos apresentaram em 5 de março de 2003. Em consonância com o exposto no *Informe Mercosur*,²⁸⁴ Rossi argumenta que as propostas permaneciam modestas, principalmente nos temas em que a parte homóloga reivindicava maiores concessões. As trocas de demandas e de críticas por melhorias na liberalização dos setores insuficientemente contemplados nas propostas reproduzia, como se observa no trecho a seguir, a relação entre países desenvolvidos e em desenvolvimento nas barganhas multilaterais:

A proposta européia parece, nos números, de fato ambiciosa. Em um prazo de dez anos, os europeus abrirão totalmente seu mercado para 91,5% daquilo que o Mercosul exporta para o conglomerado de 15 países da Europa. Ocorre que essa oferta cobre apenas aqueles bens já exportados, não aqueles que são protegidos e, por isso mesmo, não entram no mercado europeu e nos quais o Mercosul é extremamente competitivo [...] A oferta do Mercosul, nos números também parece generosa: reduzir a zero, no mesmo prazo de dez anos, as tarifas para 83,5% daquilo que importa da UE. Mas, em áreas novas, como serviços e compras governamentais, a oferta é tímida ao extremo [...] A troca de reivindicações e críticas, ainda que veladas, soa familiar? É familiar, de fato: foi mais ou menos esse o impasse que levou ao fracasso a Conferência Ministerial da OMC em Cancun [...] De um lado, países em desenvolvimento, liderados pelo Brasil, reivindicando a abertura agrícola dos países ricos (não apenas da UE). Do outro, os europeus insistindo em pôr na agenda os chamados temas novos do comércio, exatamente compras governamentais, investimentos, serviços, ao que se opõe um bom número de países em desenvolvimento.²⁸⁵

Componentes da negociação

a) Atores do processo negociador Mercosul-UE

De modo similar ao observado na análise do jornal *O Estado de S. Paulo*, a *Folha* também conferiu maior atenção às visões, às expectativas, aos objetivos e ao posicionamento dos representantes do Mercosul, principalmente do Brasil, apesar de em todas as publicações abarcar os dois blocos econômicos. De modo geral, a *Folha de S. Paulo* confere atenção insuficiente aos países membros dos blocos, suas posições e interesses nas negociações. Ainda, em semelhança ao observado no *Estado*, a *Folha de S. Paulo* também

²⁸³ PROPOSTA é voto de confiança, diz Lamy. **Folha de S. Paulo**, 06 jul. 2001.

²⁸⁴ INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. **Informe Mercosur 9**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2004. p. 93-94.

²⁸⁵ ROSSI, Clovis. Europa quer negociação com o Mercosul 'sem tabus'. **Folha de S. Paulo**, 11 nov. 2003.

retratou pouco os setores internos aos Estados membros dos dois blocos. O pouco que abarcou sobre o tema foi para mencionar, em geral, questões relacionadas ao empresariado do Brasil.

b) Temas em negociação

No que se refere aos temas, percebeu-se que as publicações centram-se nas negociações sobre o tema comercial, conforme explicitam os dados obtidos por meio da Análise de Conteúdo: 79 publicações abordaram aspectos de barganha relacionados ao comércio; apenas 3 referiram-se ao tema da cooperação; e outras 4 registraram o tema das negociações políticas (confira, no anexo, o quadro estatístico IV da *Folha*). A negociação comercial, foco desta dissertação, foi o tema mais destacado na *Folha de S. Paulo*, provavelmente por ser considerado pelo jornal como o aspecto mais relevante, para o Mercosul, do Acordo de Associação Inter-regional.

Excluído:

Entre os elementos comerciais mais mencionados pelo periódico em questão, encontram-se os temas sensíveis para ambos os lados da negociação (como, por exemplo, os temas de acesso ao mercado agrícola, investimentos, serviços). O jornal direcionou particular atenção ao tema de redução de barreiras ao comércio de bens agrícolas. Clóvis Rossi, em específico, sublinha que o ponto nevrálgico das negociações é a questão agrícola, devido ao seu impacto positivo na balança comercial de países do Mercosul, como se observa no seguinte trecho: “*Para o Mercosul, a liberalização agrícola é um ponto básico, porque é no agronegócio que está a maior e mais imediata possibilidade de Brasil e Argentina, os principais sócios do bloco do Sul, aumentarem suas exportações*”.²⁸⁶

O material publicado pela *Folha* sobre a questão agrícola, apesar de centrar-se nas trocas de ofertas entre os dois blocos e na demanda do Mercosul por abertura do setor, abarcam o tema de forma razoavelmente ampla. Uma ilustração desse fato é a reportagem *UE é melhor que ALCA para Mercosul, diz FGV*,²⁸⁷ da lavra de Denise Chrispim Marin, que apresenta panorama geral da política agrícola europeia (PAC) desde 1992 e possibilita a compreensão dos objetivos, do funcionamento e das implicações dessa política. A jornalista mostra que a PAC foi criada com vistas a garantir o abastecimento regular de alimentos na UE, a sustentar a renda dos agricultores, bem como a fixar a população no campo. Para isso, a PAC limitou a competitividade dos produtos importados no mercado europeu e garantiu preço ao

²⁸⁶ ROSSI, Clovis. Mercosul já descarta ALCA na data original de 2005. **Folha de S. Paulo**, 02 abril 2004. Dinheiro, p. B5.

²⁸⁷ MARIN, Denise C. UE é melhor que ALCA para Mercosul, diz FGV. *Folha de S. Paulo*, 06 junho 1999. Dinheiro 2, p. 5.

produtor, por meio de instrumentos como: a) preço mínimo, garantido por meio da retirada de produto excedente do mercado; b) preço indicativo, preço de referência no comércio varejista da UE; e c) preço umbral, preço mínimo para entrada de produtos importados.

A abordagem do protecionismo, por sua vez, concentrou-se nos seguintes enfoques: a) descrição das barreiras impostas pela UE aos produtos brasileiros; b) relato da existência de divergências, nas questões agrícolas, entre os dois blocos; c) reconhecimento da presença de tarifas elevadas no setor agrícola dos próprios países do Mercosul; d) registro da possibilidade de ganho para o Brasil na abertura do mercado agrícola da UE; e e) apresentação da oferta europeia sobre o tema e a exigência do Mercosul por melhor liberalização no setor.

Denise Marin, por exemplo, em *Barreira comercial atinge 150 produtos brasileiros*, discorre sobre o objetivo do Brasil de reduzir as barreiras impostas pelos europeus aos produtos agrícolas brasileiros. A importância de conseguir suprimir os entraves incidentes sobre os bens mencionados deve-se ao fato de haver assimetria nos sistemas de proteção impostos pelos dois blocos, como alertam Estevardeordal e Krivonos:²⁸⁸ a média tarifária inferior da UE faz que os ganhos do Mercosul resultem da eliminação das práticas protecionistas europeias incidentes sobre os produtos de interesse dos Estados sul-americanos, que correspondem justamente aos produtos sensíveis dos membros da UE. O trecho a seguir descreve as barreiras europeias aos produtos agrícolas brasileiros:

Os subsídios agrícolas concedidos pela União Europeia a seus produtores e as barreiras comerciais para protegê-los da concorrência externa são os principais alvos do Brasil na negociação sobre o livre comércio entre o Mercosul e a União Europeia. As barreiras comerciais atingem um universo de cerca de 150 produtos brasileiros tanto básicos como industrializados. Os subsídios dificultam a competitividade de cereais, oleaginosas, carnes, frutas e legumes na UE. Também há bloqueio ao açúcar brasileiro.²⁸⁹

A dificuldade de negociação sobre os produtos agrícolas mencionados é retratada por Clovis Rossi, em *Acordo com europeus avança pouco, mas mais do que ALCA*. Como esses bens de interesse dos membros do Mercosul constituem os seus produtos sensíveis, a UE buscou vincular a abertura do setor agrícola às barganhas na OMC. Essa estratégia europeia, já indicada na síntese histórica, almejava reduzir as concessões a serem realizadas nas tratativas com o Mercosul, como expõe o seguinte trecho:

²⁸⁸ ESTEVADEORDAL, A; KRIVONOS, E. **Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur**. Buenos Aires: INTAL-ITD, 2000. p. 5.

²⁸⁹ MARIN, Denise C. Barreira comercial atinge 150 produtos brasileiros. **Folha de S. Paulo**, 06 jun. 1999. Dinheiro 2, p. 5.

Graça Lima [diplomata brasileiro] se irrita, em particular, com o fato de que os europeus insistem em dizer que não vão abrir sua área agrícola (a mais cobiçada pelo Mercosul) nas negociações bilaterais, porque não querem *pagar duas vezes* [...] A Europa pretende pagar o preço da abertura agrícola apenas uma vez, nas negociações [...] que estão se iniciando agora, no âmbito da OMC (Organização Mundial do Comércio). ‘*Esse não é argumento de parceiro*’, afirma Graça Lima. Para o embaixador, a abertura agrícola europeia seria uma espécie de pagamento de um sinal da Europa ao Mercosul, já que as negociações agrícolas na OMC engatinham penosamente.²⁹⁰

Ao ofertar modestas cotas para produtos agrícolas, a serem concedidas em duas etapas, a UE mantém essa estratégia de vincular as barganhas birregionais às discussões na OMC, bem como o seu objetivo de realizar o mínimo de concessão ao Mercosul. Essa oferta é explicitada por Carolina Vila-Nova: “[...] a proposta europeia será feita em duas etapas. Na primeira, a União Europeia incluirá uma parte dos cerca de 900 produtos agrícolas “prioritários” para o bloco sul-americano, excluídos até o momento. A segunda etapa ocorrerá após a conclusão da Rodada de Doha”.²⁹¹

Deve-se mencionar, ainda, o artigo de Carlos Eduardo Silva *UE tem prioridades maiores que o Mercosul*, no qual o jornalista resume as principais razões da resistência europeia em abrir esse seu setor sensível, o mercado agrícola: a) UE tem que se preocupar com a absorção da Europa Oriental; b) não há disposição por parte da UE em discutir com o Mercosul o principal instrumento de protecionismo agrícola, o subsídio; c) UE já vai fazer concessões na OMC, em que tem maior poder de barganha; d) parte razoável do agronegócio brasileiro está sob controle de capital europeu; e e) há o custo político da abertura do setor para países como a França. Essas idéias são desenvolvidas no seguinte trecho:

A União europeia, em particular a França, tem prioridades mais urgentes e razões estratégicas importantes e muito concretas para não desejar abrir seu mercado a produtos agrícolas do Mercosul [...] Em primeiro lugar, a união Europeia tem de se preocupar com a absorção dos produtos agrícolas que vêm do leste do continente. Produtores importantes como Hungria e Polônia estão em processo de integração com a Europa ocidental. A vizinhança e a possibilidade de graves problemas sociais tornam um entendimento com esses países muito mais urgente do que com os do Mercosul [...] Em segundo lugar, não há nenhuma disposição da parte da Europa para discutir com o Mercosul seu principal instrumento de protecionismo à agricultura, os subsídios estatais à produção agrícola [...] Além disso, [...] boa parte do negócio agrícola no Mercosul está sob controle de empresas de capital europeu (como a Parmalat). Essas empresas têm grande lucratividade no mercado interno brasileiro e nenhum interesse de exportar nada para a Europa. Pela ótica das empresas europeias, a consumação da Área de Livre

²⁹⁰ ROSSI, Clovis. Acordo com europeus avança pouco, mas mais do que ALCA. **Folha de S. Paulo**, 13 mai. 2002. Dinheiro, p. B6.

²⁹¹ VILA-NOVA, Carolina. Acordo UE-Mercosul fica mais próximo. **Folha de S. Paulo**, 12 mar. 2004.

Comércio das Américas (ALCA) será ótima notícia: ela lhes abrirá o agora impedido e sempre ambicionado mercado dos EUA.²⁹²

Em relação a serviços e a investimentos, o jornal expõe a demanda européia por marco jurídico mais claro, nesses setores brasileiros, para garantir acesso, sem discriminação, às empresas da UE no país, como ressalta Rossi no seguinte trecho do artigo *UE pede resposta mais rápida ao Mercosul*:

UE pede também uma abertura maior do Mercosul para bens industriais e acesso a mercado em serviços e investimento. Mas tudo leva a crer que, nessas duas últimas áreas, o problema é menos abrir o mercado, já bastante liberalizado, e mais ter regras definidas que dêem segurança jurídica aos investidores estrangeiros (no caso, os europeus).²⁹³

O artigo *As principais pendências entre Mercosul e UE*,²⁹⁴ por sua vez, aponta a crítica européia ao fato de 13 Acordos de Proteção e Promoção Recíproca de Investimento (APPIS)²⁹⁵ negociados pelo Brasil nos últimos anos terem sido retirados do Congresso e se ter produzido, assim, um vazio legal em relação à questão.

Quanto às compras governamentais, as publicações mostram que a dificuldade do Brasil em abrir o setor resulta do fato de o tema constituir-se num instrumento de política industrial, que pode ser prejudicado na hipótese da liberalização do setor, como bem expõe o artigo *Acordo com a Europa*:

[...] o Brasil e seus parceiros sul-americanos levantam dificuldades para o acesso da UE a outras áreas, como a de compras governamentais. O governo brasileiro vê nos gastos realizados pelo setor público um possível instrumento de política industrial que poderia ser neutralizado com a liberalização.²⁹⁶

Com a dificuldade de oferecer maior acesso a compras governamentais, a estratégia adotada pelo Mercosul, segundo o jornal, foi garantir transparência aos europeus no setor:

Por enquanto, o Mercosul se comprometeu apenas com a transparência de suas licitações, na expectativa de que será suficiente para que firmas européias possam ganhá-las. *Transparência equivale a acesso a mercado, porque os brasileiros não aceitarão que o governo pague, digamos, 30% para comprar alguma coisa, só por ser um produto brasileiro, a não ser*

²⁹² SILVA, Carlos Eduardo L. da. UE tem prioridades maiores que o Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 16 jun. 1999.

²⁹³ ROSSI, Clovis. UE pede resposta mais rápida ao Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 8 mai. 2004.

²⁹⁴ AS PRINCIPAIS pendências entre Mercosul e UE. **Folha de S. Paulo**, 8 mai. 2004. Dinheiro, p. B8.

²⁹⁵ APPI refere-se a Acordo de Promoção e Proteção Recíproca de Investimento.

²⁹⁶ ACORDO com a Europa. **Folha de S. Paulo**, 15 set. 2004. Opinião, p. A2.

*que se trate de um setor reservado para políticas industriais', costuma dizer o chanceler Celso Amorim.*²⁹⁷

c) Objetivos dos negociadores

Em relação aos objetivos do Mercosul, as questões econômicas foram objeto de maior número de publicações. Os dados fornecidos pela análise de conteúdo corroboram essa avaliação: 74 das 79 publicações abordaram interesses relacionados à economia; 13 publicações fizeram menção a objetivos de política doméstica, e 22 mencionaram assuntos referentes aos objetivos de relacionamento, como expõe, no anexo, o quadro estatístico V da *Folha*. Os objetivos econômicos do Mercosul presentes nas publicações, implícita ou explicitamente, referiam-se ao acesso a mercados agrícolas, como já se viu.

Outro objetivo econômico expresso no jornal é a possibilidade, por parte do bloco sul-americano, de solucionar problemas de acesso a mercado, em geral, ou seja, lograr eliminar barreiras em setores econômicos fechados aos países do Mercosul. Os jornalistas expressam, também, interesse de que o Mercosul realize negociações com a UE em paralelo às negociações da ALCA, com vistas a maximizar os benefícios concedidos por ambos os atores. Isso é evidenciado na seguinte passagem: “*Ao Brasil interessa fixar a data de 2005 (para a conclusão do acordo com a UE) porque este é o ano previsto para o fim das deliberações sobre a ALCA. Se as negociações com a UE tiverem o mesmo prazo, o Brasil espera ter o máximo de poder de barganha nas duas mesas*”.²⁹⁸

Os objetivos de relacionamento referem-se à possibilidade de essas negociações permitirem à UE fazer contrapeso aos EUA no âmbito da influência política. Silva²⁹⁹ analisa essa questão ao fazer alusão ao discurso do vice-presidente da Comissão Européia sobre o papel da UE em ajudar a “*desprender*” a América Latina da “*pressão vertical*” dos EUA:

[Manuel Marin, representante da UE] fala sobre ‘*valores comuns*’ existentes entre as duas áreas [Mercosul e UE], e sobre a União Européia ajudando a ‘*desprender*’ a América Latina da ‘*pressão vertical*’ dos EUA. Para ele, a influência política da Europa sobre a América Latina se desenvolve *por diálogo e compreensão; não é unilateral*. Por exemplo, no caso do combate ao tráfico de drogas, que, segundo Marin, deve ser articulado pelo ‘*princípio da responsabilidade compartilhada[...], com base num esquema de controle multilateral em que ninguém se arvora o direito de conceder certificações*’

²⁹⁷ ROSSI, Clovis. UE pede resposta mais rápida ao Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 8 mai. 2004.

²⁹⁸ SILVA, Carlos Eduardo L. da. Mercosul e UE vão negociar em 2001. **Folha de S. Paulo**, 22 jun. 1999.

²⁹⁹ *Id.* Maioria dos europeus aprova negociação. **Folha de S. Paulo**, 18 jun. 1999. Dinheiro, p. 2.

(referência à prática dos EUA de, a cada ano, decretar quem vai bem ou mal no combate ao tráfico).³⁰⁰

Denise Marin, em *Mercosul tenta jogar mais firme no mercado global*, aborda a mesma problemática ao expor a importância das negociações Mercosul-UE para melhorar sua influência nas barganhas hemisféricas: “Do ponto de vista estratégico, será o contrapeso ideal para o bloco sul-americano não acabar arrastado de roldão pelos Estados Unidos nas negociações da ALCA[...]”.³⁰¹

As publicações da *Folha* apresentam os objetivos de política doméstica de forma indireta, ao pleitear a abertura do setor agrícola europeu aos produtos do agronegócio do Mercosul.

Segundo a *Folha*, os objetivos econômicos da UE também foram mais retratados que os demais. Nos resultados da Análise de Conteúdo, identificaram-se interesses econômicos em 67 publicações, enquanto os objetivos de relacionamento puderam ser registrados em apenas 7 publicações e os de política doméstica, por sua vez, em 22 publicações (ver o quadro estatístico VI da *Folha*, no anexo).

Um dos objetivos econômicos identificados foi o interesse pela abertura do mercado sul-americano de bens e nos setores de serviço, investimento e compras governamentais. Pedro Soares ilustra bem essa questão, ao relatar a demanda europeia por abertura nesses setores:

[...] o Mercosul inclui na sua oferta serviços financeiros e compras governamentais, nas quais os europeus terão preferência. Uma abertura comercial nessas duas áreas é um dos principais pleitos da UE. Além disso, a oferta do Mercosul abrange ainda 90% dos produtos manufaturados, outra reivindicação dos europeus.³⁰²

Observou-se, igualmente, que as publicações da *Folha* exploraram o interesse europeu em buscar coincidir as negociações birregionais com as travadas no âmbito da OMC, além da ótica dos seus jornalistas em retratar as negociações Mercosul-UE como projeto europeu para assegurar mercado latino-americano frente à expansão da ALCA,³⁰³ como se percebe neste artigo de lavra de Denise Marin:

³⁰⁰ SILVA, Carlos Eduardo L. da. Maioria dos europeus aprova negociação. **Folha de S. Paulo**, 18 jun. 1999. Dinheiro, p. 2.

³⁰¹ MARIN, Denise C. Mercosul tenta jogar mais firme no mercado global. **Folha de S. Paulo**, 6 jun. 1999.

³⁰² SOARES, Pedro. Amorim se diz otimista sobre acordo. **Folha de S. Paulo**, 28 set. 2004.

³⁰³ PRIORIDADE é negociar na nova rodada da OMC, diz Lampreia. **Folha de S. Paulo**, 6 jun. 1999. Dinheiro, p. 4.

Do ponto de vista da União Européia, o acordo com o Mercosul poderá assegurar sua fatia do mercado de uma região que tende a se abrir mais aos produtos norte americanos com a criação de uma zona de livre comércio entre 34 países das Américas, exceto Cuba. ‘*A Europa não quer perder espaço no Mercosul para os estados Unidos*’, afirma [...] Botafgo Gonçalves [diplomata brasileiro][...] ³⁰⁴

d) As melhores alternativas existentes fora da negociação

(Best Alternative to Negotiated Agreement-BATNA)

Deve-se mencionar que as publicações do jornal em questão apresentaram poucas informações sobre as melhores alternativas de negociação existentes fora da negociação inter-regional para a UE. Na Análise Quantitativa de Conteúdo, constataram-se menções sobre a OMC como alternativa para a Europa em 7 publicações (ver o quadro V da *Folha*, no anexo). Mais tímida ainda foi a apresentação do alargamento da UE como alternativa às negociações com o bloco sul-americano, mencionado em apenas três publicações (confira no quadro VI da *Folha* no anexo). Cumpre salientar, também, que não se identificou mais nenhuma alternativa às já mencionadas. A explicação para a pouca atenção conferida à questão pode estar vinculada ao foco nos interesses, preocupações e demandas dos países do Mercosul, em especial às do Brasil.

A OMC é apresentada nas publicações da *Folha* como uma importante alternativa para a UE em relação às negociações com o Mercosul no tema agrícola. As publicações mostraram que os europeus privilegiavam o foro multilateral para as discussões quanto à liberalização do setor, uma vez que a UE considerava contar com maior poder de barganha na OMC do que nas negociações bilaterais com o Mercosul. Somado a esse fator, os jornalistas expuseram a preocupação européia, como já se afirmou, em não pagar duas vezes pela abertura comercial do setor agrícola. Rossi traduz o problema ao afirmar: “*Se a Europa fizer primeiro as concessões ao Mercosul, terá que estendê-las aos demais países membros da OMC, pagando, portanto, dois preços pela abertura agrícola. Se, no entanto, houver um acordo agrícola na OMC, a Europa faria ao Mercosul concessões mais suculentas (OMC-plus)*”. ³⁰⁵ Disso decorria, como explicitaram as matérias, a estratégia européia de negociar em paralelo nos dois foros e de só abrir o mercado agrícola ao Mercosul depois de se alcançar acordo sobre o tema na OMC. Assim, as negociações na OMC, em consonância com o exposto pela literatura, influenciava diretamente o ritmo das negociações Mercosul-UE.

³⁰⁴ MARIN, Denise C. Mercosul tenta jogar mais firme no mercado global. **Folha de S. Paulo**, 6 jun. 1999.

³⁰⁵ ROSSI, Clovis. UE fará primeira oferta agrícola em abril. **Folha de S. Paulo**, 13 nov. 2003. Dinheiro, B6.

O alargamento da UE também é retratado pelas publicações da *Folha de S. Paulo* como uma melhor alternativa fora da negociação para a UE. O jornal relata a influência dessa opção de barganha na tomada de decisão ao explorar fatores como: a priorização conferida pelos europeus a suas questões internas, a competição com o Mercosul dos países a serem incorporados pela UE e o reflexo desse alargamento no bloco europeu. Lins elucida o significado das negociações entre o bloco europeu e os, então, candidatos à UE no seguinte trecho:

[...] a UE tem de se preocupar com a absorção dos produtos agrícolas que vêm do Leste do continente. Produtores importantes, como Hungria e Polônia, estão em processo de integração com a Europa Ocidental. A vizinhança geográfica e a possibilidade de graves problemas sociais tornam um entendimento com esses países mais urgente do que com os do Mercosul, da perspectiva da maioria dos integrantes da UE.³⁰⁶

Pode-se inferir do trecho citado que, além da prioridade conferida ao processo de alargamento, essa alternativa à negociação com o Mercosul não implicaria apenas desvio de atenção e de energia da UE das barganhas com o bloco sul-americano. Uma vez que a absorção do Leste europeu envolveria a entrada de importantes produtores agrícolas, isso poderia significar competição destes com os países do Mercosul. O alargamento da UE também é discutido como fator de dificuldade interna do bloco europeu, o que contribuiria para tornar as negociações birregionais mais complexas e lentas. Como decorrência, observava-se a pressão sul-americana pela finalização do Acordo Inter-regional antes da incorporação dos novos países.

Os jornalistas da *Folha* concederam mais atenção às alternativas com que o Mercosul contava fora da negociação como a ALCA (33 publicações) e a OMC (9 publicações) (ver o quadro estatístico V da *Folha*, no anexo). As negociações para a conformação da ALCA foram retratadas, no jornal, como uma opção de barganha também prioritária, pois esse futuro bloco americano poderia servir, na opinião de alguns jornalistas, como contrapeso importante às negociações com a UE. Assim, o Mercosul buscava utilizar as negociações para a formação da ALCA para aumentar seu poder de barganha nas negociações com a UE e vice versa. Rossi, em *França pode aceitar negociação agrícola*, explora a problemática citada:

Celso Lafer [Ministro das Relações Exteriores do Brasil]foi ainda mais explícito, ao dizer que sem o mandato negociador [da UE para iniciar as barganhas com o Mercosul], ‘a ALCA (Área de Livre Comércio das Américas) constituirá inexoravelmente a única opção restante para os

³⁰⁶ SILVA, Carlos Eduardo L. da. UE tem prioridades maiores que o Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 16 jun. 1999.

membros do Mercosul'. Traduzindo [...]: ou a Europa se lança em negociações sérias com o Mercosul ou o bloco acabará caindo no colo dos Estados Unidos, que é o grande pólo da ALCA.³⁰⁷

As negociações na OMC foram também registradas como uma importante alternativa fora das negociações inter-regionais para o Mercosul. Em razão do protecionismo agrícola da UE, gerado por setores politizados organizados, o Mercosul enxergava na OMC o foro em que conseguiria conquistar os avanços desejados na área agrícola, segundo a *Folha de S. Paulo*. Isso ocorria porque, no foro multilateral, o bloco sul-americano poderia se aliar a países com interesse semelhantes e, com isso, alcançar maior poder de barganha, como apontavam as publicações. Essa alternativa, de acordo com o periódico, influía diretamente nas barganhas com a UE, uma vez que os resultados no tema agrícola seriam diretamente influenciados pelas discussões no foro multilateral, dado que os europeus, desde o início das negociações, impuseram a condição de só negociarem subsídios na OMC. Dessa forma, quanto maiores os avanços percebidos nas discussões na OMC, melhores os resultados das negociações com a UE. Por meio dessa visão, percebe-se que a OMC pode conferir maiores ganhos ao Mercosul, nos vários foros em que negocia, conforme evidencia o trecho abaixo:

De todas, a negociação da OMC é a '*fundamental*', afirmou o ministro, em entrevista que concedeu durante visita oficial a Pequim. '*As coisas mais importantes que nós queremos não serão obtidas nem na ALCA nem na negociação birregional [com a União Européia]*', disse. Questões como disciplina de medidas *antidumping* e subsídios agrícolas serão resolvidas na OMC e são elas que poderão ter impacto significativo sobre o comércio brasileiro, avaliou. '*Mesmo que o acordo com a União Européia seja alcançado antes dos demais, ele terá de ser completado com a negociação da OMC*', disse Amorim.³⁰⁸

Percebe-se, assim, uma busca, por parte do Mercosul, por conciliar as várias negociações de que faz parte (ALCA, OMC e UE-Mercosul). Isso pode ser explicado como uma forma encontrada pelo bloco para diversificar o padrão setorial da exportação de seus membros, bem como para equilibrar as pressões econômicas de proteção ao comércio, como explicita a bibliografia analisada.

As BATNAs, como expõe a literatura, influenciam fortemente nas negociações inter-regionais por afetarem a tomada de decisão por parte dos dois blocos ao serem incorporados nas estratégias, apresentadas pelo jornal, desses atores nas negociações.

³⁰⁷ ROSSI, Clovis. França pode aceitar negociação agrícola. **Folha de S. Paulo**, 11 jun. 1999.

³⁰⁸ TREVISAN, Cláudia. Acordo com União Européia pode sair da Alca, afirma Amorim. **Folha de São Paulo**, 24 mar. 2004.

Fatores influentes no processo negociador

a) Condições de mercado

Em relação à influência do mercado nas negociações, registrou-se alguma importância na apresentação dos setores sensíveis tanto para o Mercosul quanto para a UE. Predominou, portanto, o comportamento distributivo nos dois blocos, que se refletiu no resultado da Análise Quantitativa de Conteúdo: em 30 de 79 publicações, registrou-se comportamento distributivo por parte do Mercosul, e o mesmo se verificou para a UE em 31 publicações. Os demais tipos de táticas integrativas aparecem com pouca frequência: 7 publicações registraram comportamento integrativo para os dois blocos, e 5 mostraram comportamento misto para o Mercosul e 8, para a UE (ver, no anexo, os quadros estatísticos V e VI da *Folha*).

Como exemplo de comportamento distributivo empregado, por parte do Mercosul, observou-se o registro no material publicado pela *Folha* de crítica ao protecionismo agrícola europeu. Carlos Eduardo Silva, em trecho do artigo *Argentina e Brasil criticam veto da UE ao diálogo com Mercosul*, apresenta a reação dos países do Mercosul ao protecionismo advogado por países como a França que reivindicavam, na pré-negociação, a exclusão do tema agrícola das barganhas: “A *União Européia* foi o alvo das críticas mais duras ouvidas na entrevista coletiva dos presidentes de Brasil e Argentina em Olivos. Menem foi o mais agressivo: ‘Não é possível que a Europa continue a nos prejudicar com os seus subsídios agrícolas’, disse”.³⁰⁹ Deve-se mencionar que essa posição empregada pelo Mercosul referia-se à intenção de pressionar os europeus a incluir o tema em questão nas negociações inter-regionais.

As publicações também mostram a estratégia distributiva do Mercosul de se utilizar dos setores reivindicados pela UE como moeda de barganha. Isso pode ser percebido no trecho a seguir: “Os 13% excluídos [da oferta] do Mercosul protegem o setor de serviços e de compras governamentais, que são os mercados que mais interessam aos europeus. Mas o Mercosul protege porque quer guardar munição para as negociações multilaterais na OMC, ou seja, ter moeda de troca”.³¹⁰

³⁰⁹ SILVA, Carlos Eduardo L. da. Argentina e Brasil criticam veto da UE ao diálogo com Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 8 jun. 1999.

³¹⁰ DIANNI, Claudia. Acordo Mercosul-UE pode ter versão ‘light’. **Folha de S. Paulo**, 11 jun. 2004.

Pode-se, por fim, apontar como comportamento distributivo do Mercosul o que se poderia chamar de *retaliação* à oferta europeia de dividir o aumento de cotas para bens agrícolas em duas etapas. Em *Mercosul e UE podem divulgar proposta hoje*, mostra-se a reação do Mercosul à proposta da UE em questão:

Do lado sul-americano, a preocupação é garantir o equilíbrio nas negociações que terá que fazer, uma vez que a oferta europeia será feita em duas *prestações*. A idéia é preservar uma parte do *filé mignon*, à espera de uma definição da segunda etapa de abertura agrícola prometida pela União Europeia. Dependendo dessa definição, o Mercosul estaria disposto, por exemplo, a melhorar sua oferta na área de bens, ao diminuir a quantidade de itens cuja redução tarifária levará dez anos a partir do fim das tratativas.³¹¹

Ainda em relação às tratativas sobre as cotas agrícolas, pode-se mencionar o comportamento competitivo do Mercosul, também retratado pelo jornal, que consistiu na interrupção das negociações diante do que foi percebido, pelo bloco sul-americano, como retrocesso em relação a uma oferta europeia já considerada insatisfatória. O bloco sul-americano, com essa atitude, não só ameaçava abandonar as barganhas, como também sinalizava que não aceitaria qualquer resultado. O episódio é detalhado no seguinte trecho:

O otimismo que cercava as negociações para um acordo de livre comércio entre União Europeia e Mercosul foi por terra. Os representantes sul-americanos interromperam as conversações diante do que consideraram um retrocesso dos europeus. O impasse deu-se com o anúncio de que as cotas oferecidas às exportações agrícolas do Mercosul não entrariam imediatamente em vigor, mas seriam escalonadas em dez anos.³¹²

Outra estratégia distributiva presente nas reportagens é o esforço da UE em adiar a discussão de seu tema sensível - a agricultura - desde o início das negociações, conforme ilustra o trecho seguinte: “*A França vetou, na sexta-feira passada, autorização para a Comissão Executiva da UE iniciar as conversações com o Mercosul. Quer que a questão agrícola somente seja discutida em 2003, quando a Rodada do Milênio se conclui*”.³¹³

A UE recorreu a táticas como manipulação da informação para convencer o oponente de que sua oferta foi a melhor e que satisfaz o Mercosul: “[...] *Pascal Lamy [representante da UE] afirmou que ofereceu ao Mercosul a melhor proposta de abertura agrícola já feita pela Europa*”.³¹⁴

³¹¹ MERCOSUL e UE podem divulgar proposta hoje. **Folha de S. Paulo**, 19 abr. 2004.

³¹² ACORDO em crise. **Folha de S. Paulo**, 22 jul. 2004.

³¹³ SILVA, Carlos Eduardo L. da. Argentina e Brasil criticam veto da UE ao diálogo com Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 08 jun. 1999. Dinheiro, p. 4.

³¹⁴ UE aponta inércia do Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 15 jun. 2004.

Esse comportamento distributivo de ambos os blocos explorado pelo jornal refletia uma barganha difícil em que, apesar de haverem ocorrido avanços dos dois lados quanto às ofertas realizadas, as partes permaneceram conservadoras nos setores mais importantes. Assim, como já se viu, apesar de o Mercosul e a UE chegarem a oferecer redução tarifária sobre 90% e 91% do comércio,³¹⁵ respectivamente, não incluíram em suas concessões os seus setores sensíveis, que correspondiam aos temas de maior interesse da parte homóloga nas negociações. Esse fato limitava a perspectiva de alcance de uma integração inter-regional ampla, que englobasse todos os setores, sem restrições, como foi desejado a princípio.

b) Setores internos aos blocos em negociação

Em relação aos setores internos dos dois blocos, buscou-se identificar o registro no jornal de dois indicadores internos: a coesão dos países membros do bloco e o apoio interno ao bloco em relação à negociação. Quanto à questão da coesão do Mercosul, só se observou a menção ao tema em 10 publicações (confira, no anexo, o quadro estatístico V da *Folha*), sendo que um dos temas abordados referia-se ao efeito da crise econômica sofrida pelos membros do Mercosul e que repercutiu de forma negativa na união do bloco. Rossi³¹⁶ explora os efeitos da crise de um membro do bloco (a Argentina) sobre a sua coesão e a estabilidade. O autor culpa, inclusive, a Argentina pelo impasse nas negociações, como se observa no seguinte trecho:

De outubro para cá, a crise argentina só fez agravar-se e dispersou de uma vez a atenção tanto do governo como dos empresários do país vizinho [...] *É claro que a crise atrapalhou. Mas talvez, a gestão Cavallo atrapalhasse mais, com os ataques sucessivos ao Brasil, do que a situação atual, em que a realidade é mais difícil, mas há um claro compromisso com o Mercosul*, diz o diplomata [Clodoaldo Huguency].³¹⁷

A falta de coesão retratada refere-se, também, às deficiências de estrutura do bloco, o que contamina, segundo o jornal, de forma negativa, as negociações birregionais. Tal idéia pode ser verificada na dificuldade de negociar determinados temas por não haver regulação interna ao Mercosul e por não haver um representante único.³¹⁸ Clovis Rossi, em *Empresário quer “Mr. Mercosul” para ressuscitar o bloco comercial*, ao citar Luiz Fernando Furlan, do grupo Sadia, apresenta crítica à fragilidade institucional do Mercosul, e sugere a

³¹⁵ HOFFMAN, A. *Foreign Policy*. Frankfurt am Main: Lang, 2004. p. 26; INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. *Informe Mercosur 9*. Buenos Aires: BID-INTAL, 2004. p. 95.

³¹⁶ ROSSI, Clovis. Argentina emperra acordo Mercosul-Europa. *Folha de S. Paulo*, 05 mai. 2002. Dinheiro, p. B7.

³¹⁷ *Id. ibid.*

³¹⁸ Esse assunto pode ser verificado em *Id. Empresário quer “Mr. Mercosul” para ressuscitar o bloco comercial*. *Folha de S. Paulo*, 15 mai. 2002. Dinheiro, p. B10.

instituição de um representante do bloco para reduzir o desencontro entre as posição dos seus membros, como detalha o seguinte trecho:

O Mercosul chega à sua segunda reunião de cúpula com a União Européia (sexta-feira, em Madri) tão esfrangalhado que um dos principais empresários brasileiros, Luiz Fernando Furlan (grupo Sadia), sugere a criação da figura ‘*Mr. Mercosul*’, para que o bloco fale com uma só voz. ‘*Do lado europeu, fala uma só, mas do lado de cá, são quatro as vozes, às vezes cinco ou seis, se se considerar Chile e Bolívia associados ao Mercosul*, diz Furlan. Completa: *Talvez valesse a pena o Brasil bancar um ‘Mr. Mercosul’, em vez de ficar nesse tiroteio [...]*’ Furlan acha que *falta liderança política* ao Mercosul, o que é uma forma velada de criticar a diplomacia brasileira, a única que poderia assumir tal liderança, não só pelo peso do país (representa cerca de 70% da economia do bloco) como pelo fato de que é o que enfrenta menos dificuldades econômicas no momento. Diante da falta de liderança política reivindicada por Furlan, a cúpula Mercosul/União Européia não irá muito longe, em matéria de progresso, na negociação para formar uma Zona de Livre Comércio entre os dois blocos, que seria a maior do mundo.³¹⁹

Deve-se mencionar, no entanto, que a simples instituição de um representante para o bloco constitui uma solução paliativa para a falta de consenso entre os sócios e para a debilidade institucional. Segundo as informações apresentadas nas publicações, não se estaria sugerindo a criação de uma figura que auxiliaria no processo de integração interno do bloco, mas sim apenas se estaria conferindo um rosto ao Mercosul, ou seja, um representante que expressasse as decisões tomadas por consenso entre os Estados. Isso pouco interferiria nas fragilidades do bloco. Não se objetiva argumentar que a solução para os problemas institucionais do Mercosul seja a adoção de órgãos supranacionais. Faz-se importante apontar, no entanto, que há uma visível necessidade de que as decisões tomadas por consenso entre os sócios do bloco sul-americano passem a implicar sérios compromissos entre esses Estados, como indica Deisy Ventura.³²⁰

Quanto ao apoio interno ao Mercosul, apenas 5 publicações retrataram o assunto (confira, no anexo, o quadro estatístico V da *Folha*). A escassa abordagem sobre o tema relaciona-se à pouca atenção dada aos setores internos do bloco. Em *Acordo com UE pode sair antes da ALCA*, Isabel Clemente retrata o apoio conferido à posição do bloco ao mostrar que diferentemente das negociações para a formação da ALCA, a sociedade não assumiu um tom político e ideológico que prejudicasse as discussões sobre a barganha Mercosul-UE: “*Para Graça Lima, as discussões no Brasil sobre a ALCA têm um tom político e ideológico que*

³¹⁹ ROSSI, Clovis. Empresário quer “Mr. Mercosul” para ressuscitar o bloco comercial. **Folha de S. Paulo**, 15 mai. 2002.

³²⁰ VENTURA, D. **Las asimetrías entre el Mercosur y la Unión Europea**. Montevideo: Konrad-Adenauer-Stiftung E. V., 2005. p. 136.

*prejudicam o esforço negociador, o que não acontece na UE. Ninguém critica o esforço que já está sendo feito pelo Brasil para chegar a um acordo birregional com a União Européia”.*³²¹

Menciona-se, no entanto, que a maior parte das publicações que analisavam o tema registraram a falta de apoio interno, refletidas nas críticas dos empresários à oferta insatisfatória do Mercosul e ao próprio impasse na negociação. Clovis Rossi, em *Europeus cobram mais integração*, relata a insatisfação do empresariado brasileiro em relação às modestas propostas realizadas pelo Mercosul, que culpa a Argentina pelo conservadorismo do bloco sul-americano nas negociações: “[...] o setor privado está longe de convencer-se de que o Mercosul merece os sacrifícios que o Brasil vem fazendo para atender reivindicações argentinas. Culpa a Argentina pelo fato de as propostas do bloco terem sido modestas e, por isso mesmo, inaceitáveis para os europeus, que reagiram com ofertas igualmente inaceitáveis para o Mercosul [...]”.³²²

Pode-se dizer que o jornal retrata dois setores importantes do empresariado brasileiro: o agronegócio brasileiro, o qual é descrito como favorável ao acordo, e o setor industrial, que, por seu turno, é mostrado como mais cauteloso e reticente. Rossi explicita os diferentes interesses desses dois setores quanto à negociação e, como decorrência, os diferentes posicionamentos e reações às ações européias na barganha:

Mugnaini [secretário geral da Camex] constatou que a indústria, de modo geral, não chegou a ficar muito triste com a fraca oferta européia. Mas, em contrapartida, o agronegócio ficou muito irritado, como deixa claro Antonio Donizeti Beraldo (Confederação Nacional da Indústria): ‘O Mercosul, além de não conseguir equacionar seus problemas de integração, está se revelando incapaz de apresentar propostas minimamente aceitáveis tanto para a UE quanto para a ALCA’. A queixa do representante da CNA nas negociações é fácil de entender: a UE tem tarifas baixas para importações de bens industriais, mas impõe forte protecionismo para produtos agrícolas. Por isso, um acordo de liberalização comercial com o Mercosul beneficiaria mais o agronegócio do que a indústria. É natural, portanto, que o agronegócio se queixe agora da falta de ambição da oferta do Mercosul nas outras áreas, o que deu um bom pretexto para os europeus também adotarem proposta pouco ambiciosa.³²³

Em relação à UE, identificaram-se 8 publicações apenas que retratavam o tema da coesão do bloco (ver o quadro VI da *Folha* no anexo). Todas essas publicações expuseram a falta de união dos membros, que pode ser explicada pelo fato de esse material publicado ter trabalhado tão-somente a pré-negociação, na qual os membros da UE ainda não tinham

³²¹ CLEMENTE, Isabel. Acordo com UE pode sair antes da ALCA. **Folha de S. Paulo**, 09 mai. 2001. Dinheiro, p. B2.

³²² ROSSI, Clovis. Europeus cobram mais integração. **Folha de São Paulo**, 21 out. 2004.

³²³ *Id.* Mercosul se reúne para salvar acordo com UE. **Folha de São Paulo**, 1º out. 2004.

alcançado consenso sobre o mandato negociador. Uma ilustração do tratamento conferido à mencionada ausência de consenso entre os membros da UE encontra-se no seguinte trecho: “*Diplomatas da UE se reúnem hoje em Bruxelas para procurar fórmulas para contornar o impasse entre alguns de seus integrantes*”.³²⁴ Ressalta-se que poucas foram, também, as publicações destinadas a analisar a questão do apoio interno no bloco europeu, há somente uma matéria.

c) Vieses dos negociadores

Registrou-se, na leitura do material publicado, a presença de viés do tipo prêmio de dotação (supervalorização do objeto em barganha) por parte dos representantes do bloco sul-americano em 15 publicações analisadas e de viés do tipo partidarismo (posição influenciada pelo grupo) em outras 26 publicações (verificar o quadro V da *Folha* no anexo). O prêmio de dotação foi retratado, na maior parte dos casos, pela exaltação da oferta feita pelo Mercosul, como mostra o trecho abaixo:

O principal negociador brasileiro nas discussões entre UE e Mercosul, Embaixador Régis Arslanian, em resposta à declaração de Lamy, afirmou que o Brasil também nunca havia feito uma proposta tão generosa na área de serviços e investimentos como a apresentada para a Europa.³²⁵

Em outras publicações, esse tipo de viés pôde ser inferido ao se reclamar da oferta do homólogo por se achar que se abriu muito mais que a outra parte. O trecho seguinte realça essa questão: “*Estamos cansados de pagar uma conta, afirma o Embaixador José Botafogo Gonçalves, Secretário-Executivo da Camex. Se a UE quiser ter acesso ao mercado do Mercosul, terá de pagar o preço de rever sua política*”.³²⁶

Pode-se mencionar como exemplo de viés de partidarismo (posição influenciada pelo grupo) retratado nas publicações as situações em que o Mercosul busca reafirmar seu posicionamento e seus objetivos na negociação inter-regional, defendendo-os por meio da reclamação das atitudes, das estratégias e das ofertas dos representantes da UE na barganha. Em todas essas situações o bloco sul-americano subvaloriza os interesses comuns que possa ter com os europeus. Rossi apresenta ilustração desse comportamento distorcivo no seguinte trecho: “*Graça Lima [diplomata brasileiro] se irrita, em particular, com o fato de que os europeus insistem em dizer que não vão abrir sua área agrícola (a mais cobiçada pelo*

³²⁴ SILVA, Carlos Eduardo L. da. União Européia breca acordo de parceria com o Mercosul. **Folha de São Paulo**, 2 jun. 1999.

³²⁵ UE aponta inércia do Mercosul. **Folha de São Paulo**, 15 jun. 2004. Dinheiro, p. B3.

³²⁶ MARIN, Denise C. Barreira comercial atinge 150 produtos brasileiros. **Folha de S. Paulo**, 06 jun. 1999. Dinheiro 2, p. 5.

*Mercosul) nas negociações bilaterais, porque [os europeus] não querem “pagar duas vezes” [...]”*³²⁷

Verificou-se, em relação à Europa, 11 publicações que se referiam ao prêmio de dotação e 16 que abordavam o partidarismo (conferir, no anexo, o quadro VI da *Folha*). A abordagem feita nessas publicações em relação a esses tipos de viés foi similar à realizada em relação ao Mercosul. Leonardo Cruz mostra o viés de prêmio de dotação ao relatar o discurso que os europeus utilizaram em relação à primeira oferta realizada pela UE, em que a ressaltavam como um voto de confiança conferido ao Mercosul, já que, naquele momento, o Mercosul não tinha condições de fazer sua contraproposta, premido pela crise argentina. O fato é que interessava à UE acelerar as tratativas inter-regionais, como já se viu, em razão do avanço, na época, das negociações para a formação da ALCA, como o expõe Taccone e Nogueira.³²⁸ O trecho a seguir da publicação de lavra de Leonardo Cruz apresenta o viés descrito:

[...] Pascal Lamy [representante da UE] ‘*deu um voto de confiança ao Mercosul*’ ao apresentar em Montevideu sua proposta de acordo tarifário entre os blocos sem uma contrapartida sul-americana. ‘*No momento o Mercosul não tem condições de apresentar uma proposta, mas esperamos uma resposta em breve por parte do bloco*’, afirmou [Pascal Lamy] [...]”³²⁹

Pode-se apontar como outro exemplo do viés de prêmio de dotação a crítica realizada pela UE à oferta do Mercosul, indicando, com isso, que as concessões realizadas pelos europeus são muito superiores e, como consequência, demandam uma oferta maior por parte do bloco homólogo. O seguinte trecho do artigo de Claudia Dianni *Proposta do Mercosul não agrada à UE* explicita o viés mencionado:

A União Européia ficou insatisfeita com a proposta do Mercosul, enviada de Buenos Aires na sexta-feira. Ontem, a porta-voz da Comissão Européia, Arancha González, disse em Bruxelas que a última proposta feita pelo Mercosul é ‘*mais modesta*’ do que havia sido prometido pelos negociadores do bloco [...] O combinado seria que a oferta do Mercosul abarcaria 90% do comércio entre os dois blocos. Mas, de acordo com Arancha, a última proposta do bloco do Cone Sul não chega aos 90%.³³⁰

A presença de vieses como o de prêmio de dotação e o de partidarismo no comportamento dos dois blocos, como retratam as publicações, dificultam a aproximação entre o Mercosul e a UE por limitarem a percepção, por parte dos dois blocos, de possíveis objetivos

³²⁷ ROSSI, Clovis. Acordo com europeus avança pouco, mas mais do que a ALCA. **Folha de S. Paulo**, 13 mai. 2002.

³²⁸ TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. **Informe Mercosur n. 8**. Buenos Aires: BID- INTAL, 2003. p. 127.

³²⁹ CRUZ, Leonardo. UE propõe ao Mercosul reduzir taxas. **Folha de S. Paulo**, 6 jul. 2001.

³³⁰ DIANNI, Claudia. Proposta do Mercosul não agrada à UE. **Folha de S. Paulo**, 25 mai. 2004.

comuns e, como consequência, a busca, em conjunto, por soluções que produzam resultados bons para os dois lados.

3.1.2.4 – Imagem das negociações comerciais entre o Mercosul e a UE

A imagem refletida pelo jornal *Folha de S. Paulo* sobre a negociação do Mercosul-UE se refere a uma negociação ampla e complexa, que apresentou entraves desde o início de seu processo, como, por exemplo, a demora para a concessão de mandato negociador por parte do Conselho Europeu para que se pudesse oficializar o princípio da negociação entre os dois blocos. Os temas mais relevantes da negociação seriam, em primeiro lugar, a agricultura, seguida dos temas de compras governamentais, investimentos, serviços e acesso a mercados de bens.

Pelo fato de os interesses econômicos de um participante residirem nos setores sensíveis de seu homólogo, conforme já se destacou, as negociações foram marcadas pela utilização, nos dois blocos, dos seguintes artifícios distributivos: a) propaganda de suas ofertas; b) questionamentos e reclamação em relação à proposta do bloco homólogo; e c) adiamento em negociar temas sensíveis. Esse comportamento distributivo em conjunção com o protecionismo, por parte dos dois blocos, em relação aos setores sensíveis mencionados sinalizavam para a dificuldade de se alcançar a integração inter-regional, na forma de uma Zona de Livre Comércio ampla que abarcasse todos os temas comerciais. Menciona-se, ainda, que as negociações aparecem como prioritárias para o Mercosul, mas não tão importantes para a UE.

As questões internas de cada bloco foram pouco retratadas e deram realce a elementos negativos, que prejudicaram as negociações, tais como a crise econômica do Mercosul, as negociações com terceiros e a falta de consenso da UE com relação ao tema agrícola.

Em resumo, a imagem veiculada no jornal é de uma negociação que envolvia basicamente representantes dos dois blocos, cujos argumentos estavam marcados pelos vieses de dotação e de partidarismo com vistas a alcançar os objetivos de negociação almejados. Apesar de haver retratado a ALCA como fonte de barganha para o Mercosul, o jornal mostrou que a paralisação das negociações desse acordo muito enfraqueceu o bloco sul-americano nos entendimentos com a UE. Ressalta-se no entanto que as publicações destacaram as negociações multilaterais mais como uma imposição da UE do que como uma opção feita pelo Mercosul.

Para a UE, o jornal veiculou a imagem da dificuldade do alargamento institucional do bloco e dos decorrentes entraves às negociações com o Mercosul, pelo fato de, como foi visto, a expansão do bloco europeu constituir mais prioridade que os entendimentos comerciais com o Mercosul. A OMC foi, também, descrita como uma alternativa para a UE particularmente mais importante que as negociações bilaterais com o Mercosul, uma vez que, no âmbito multilateral, os europeus contavam com maior poder de barganha para tratar de temas sensíveis, como o agrícola. Essas BATNAs, ao influenciarem a visão dos blocos sobre as possibilidades de negociação, tornaram-se importantes na determinação das suas estratégias.

3.1.3 – Jornal *Gazeta Mercantil*

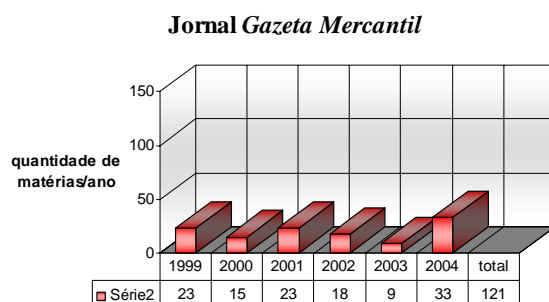
3.1.3.1 – Perfil do jornal

Não foi possível colher informação sobre a linha editorial, tampouco sobre o perfil do leitor do jornal paulistano *Gazeta Mercantil*. Esclarece-se, no entanto, que se identificou, por meio da leitura e da análise das publicações, que o conteúdo transmitido pelo jornal centra-se em assuntos relacionados a economia e a negócios.

3.1.3.2 – Análise geral

Foram analisadas 121 publicações do jornal *Gazeta Mercantil*. Conforme expõe o gráfico abaixo, pode-se notar que, ao contrário dos demais periódicos, o material veiculado pela *Gazeta*, nos vários anos, sobre as negociações inter-regionais mostrou-se em quantidade mais equilibrada, o que se refletiu em uma atenção mais equânime às várias fases da negociação.

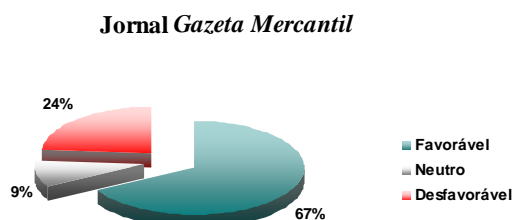
Gráfico V- Quantidade de publicações - total geral



Fonte: gráfico elaborado pela autora com base nas publicações do jornal *Gazeta Mercantil* arroladas da fonte de imprensa

A análise do material coletado deste periódico mostrou retratos das negociações de forma positiva: em 81 publicações (67%), as negociações foram abordadas de forma favorável, enquanto 11 (9%) a viam de forma neutra e 29 (24%) apresentaram as negociações de forma negativa, como se pode ver no gráfico abaixo.

Gráfico VI- Percentagem total por caracterização da negociação



Fonte: gráfico elaborado pela autora com base nas publicações do jornal Gazeta Mercantil arroladas da fonte de imprensa

As publicações que apresentaram visão favorável à negociação deram ênfase a aspectos relacionados a expectativas positivas, vontade política dos representantes dos blocos, etc. Já a visão neutra aparece em publicações difíceis de serem definidas. As publicações desfavoráveis abordam a negociação de forma negativa, explicitando a visão crítica de cada lado, as reclamações e frustrações dos envolvidos na barganha. Deve-se mencionar que mesmo o enfoque negativo não descreve as negociações como contrárias aos interesses nacionais e do Mercosul.

A maior parte das publicações apresenta a visão do Brasil sobre a negociação e utiliza, para isso, fontes provenientes do bloco sul-americano, como negociadores, ministros e empresários representantes, principalmente do governo brasileiro (conferir, no anexo, o quadro III da *Gazeta Mercantil*).

3.1.3.3 – Síntese da negociação

Fases da negociação

Quanto às fases da negociação, as publicações dão ênfase à etapa da barganha. A análise de conteúdo encontrou os seguintes resultados: 18 publicações fazem alusão à fase de pré-negociação, 17 abordam a definição da agenda, 15 retratam os modelos de negociação, e 51 tratam da fase de barganha propriamente dita (verificar, no anexo, o quadro IV da *Gazeta*).

Conforme foi mencionado, o jornal conseguiu conferir atenção um pouco mais equânime às diversas fases da negociação do que os demais periódicos o fizeram.

Na fase de pré-negociação, a *Gazeta*, assim como os demais jornais analisados, dá ênfase às discussões internas ao bloco europeu quanto à concessão do mandato negociador para a Comissão Europeia seu trabalho. Fernando Dantas,³³¹ por exemplo, apresenta a expectativa em relação à concessão de um mandato para a Comissão Europeia negociar o acordo de livre comércio com o Mercosul na Cúpula do Rio. O jornalista aponta a expectativa de que tal mandato fosse concluído na reunião do Conselho de Ministros da UE, como se observa no trecho abaixo:

Há uma grande expectativa em relação à possibilidade da próxima reunião do Conselho de Ministros da União Europeia (UE), em maio, resultar na concessão de um mandato para a Comissão Europeia negociar um acordo de livre comércio com o Mercosul [...] Se o mandato não sair, será um anticlímax para a reunião paralela Mercosul-UE, durante a cúpula entre UE, América Latina e Caribe, em 28 e 29 de junho, no Rio. A concessão do mandato negociador seria a continuação natural do processo de aproximação entre a UE e o Mercosul, iniciado com o Acordo Quadro de Cooperação de 1995 [...]³³²

As publicações da *Gazeta* também mostram, ainda, o posicionamento do empresariado dos dois blocos em relação à dificuldade de se alcançar um consenso entre os membros da UE e em relação à posição de países como a França que buscavam, a princípio, adiar o início das negociações em busca de postergar as discussões agrícolas para depois das negociações multilaterais no âmbito da OMC:

Empresários do Mercosul e da União europeia (UE) vão lançar um enfático apoio à integração do Cone Sul e à associação de livre comércio entre os dois blocos, em reunião a ser realizada de 21 a 23 próximo, no Rio. Essa sustentação virá em meio à crise brasileira e suas repercussões no Mercosul, que estão sendo usadas por países como a França para pressionar a União Europeia a adiar por um bom tempo as negociações com o bloco sul-americano.³³³

A provável solução para um consenso em relação à concessão de um mandato negociador era sinalizada no artigo de Assis Moreira *Resistência francesa dificulta união com Mercosul*. Moreira mostrava que provavelmente se principiariam as barganhas com um mandato vago e se adiariam as discussões agrícolas, já apontando para o equacionamento alcançado pelos europeus, o qual visava contemplar as posições divergentes entre os países membros da UE, bem como a atender às pressões do Mercosul para que se oficializassem

³³¹ DANTAS, Fernando. Avança negociação de acordo UE-Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 23 mar. 1999.

³³² *Id. ibid.*

³³³ MOREIRA, Assis. Empresários apóiam integração entre UE e o Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 9 fev. 1999.

logo as negociações. Como já se viu, o Conselho Europeu previu um mandato negociador para a Comissão Européia iniciar imediatamente apenas as discussões sobre barreiras não tarifárias. As negociações para as barreiras tarifárias e para os serviços seriam iniciadas somente em 2003. O trecho abaixo mostra a percepção da solução sinalizada pelos europeus:

A França não aceita negociar liberalização do comércio agrícola com o Mercosul[...] antes de julho de 2003. Os franceses se opõem com firmeza a uma proposta da Alemanha, para iniciar as negociações em dezembro de 2000. Diante das persistentes divergências, uma *'fórmula de consenso'* deverá ser examinada pelos chefes de Estado e de governo europeus, durante o Encontro de Cúpula Europeu[...] O mais provável é que os dirigentes europeus decidam anunciar um mandato negociador com o Mercosul o mais vago possível, na Cimeira Europa-América latina no fim do mês no Rio, deixando de fixar uma data precisa para as discussões.³³⁴

A definição da agenda de negociação é retratada pelo jornal, basicamente, como cronograma de trabalho, juntamente com os temas a serem discutidos nessas datas. Esse cronograma, conforme foi relatado na síntese histórica, é definido a cada reunião. Livia Ferrari³³⁵ apresenta, sobre essa questão, a proposta de cronograma do Mercosul para oferecer aos europeus a primeira oferta do bloco sul-americano de redução tarifária para bens e de liberalização do comércio de serviços e compras governamentais, como o é descrito no seguinte trecho:

[...] o Mercosul ratifica o compromisso de apresentar seu projeto aos europeus na próxima reunião do Comitê de Negociações Birregionais (CNB) [ou, seja, na 6ª rodada de negociações], nos dias 30 e 31 deste mês [outubro] em Bruxelas, na Bélgica. Na realidade, serão apresentados dois documentos aos europeus. Um com a proposta efetiva e outro com avaliações feitas pelo Mercosul sobre o plano de negociação apresentado pela UE ao bloco do Cone Sul em julho passado, na capital uruguaia, durante a última reunião do CNB.³³⁶

O estabelecimento de um modelo de negociação é tratado em publicações que apresentam tanto os princípios gerais quanto os métodos que balizariam as barganhas. Livia Ferrari, em *Mercosul e UE chegam a acordo*, descreve alguns princípios que as partes confirmaram incorporar nas negociações, no primeiro encontro do Comitê de Negociação Birregional (CNB), como base para a liberalização do comércio:

As negociações com a UE envolverão *'parte substancial do comércio'*, conforme critério do GATT para denominar Zona de Livre Comércio, e seguirão o critério do *single undertaking*, onde nada estará acordado antes de tudo estar acordado. Os europeus, segundo o comissário Pascal Lamy,

³³⁴ MOREIRA, Assis. Resistência francesa dificulta união com Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 3 jun. 1999.

³³⁵ FERRARI, Livia. Mercosul fecha proposta para negociar com UE. *Gazeta Mercantil*, 04 jul. 2001.

³³⁶ *Id. ibid.*

concordaram em introduzir no processo de negociações com o Mercosul o critério de ‘*assimetria*’ econômica e comercial, que prevê tratamento diferenciado ao bloco do Sul, que tem nível de desenvolvimento econômico menor que o da UE. Isso deverá ser traduzido em prazos mais longos para o processo de liberalização do Mercosul. Lamy disse que as negociações envolverão também produtos agrícolas. Mas deixou claro que a questão de subsídios estará sendo discutida no âmbito da OMC.³³⁷

Registra-se que vários desses princípios apresentados nas publicações não foram concretizados. Por exemplo, as dificuldades, por parte de ambos os blocos, quanto à liberalização de seus setores sensíveis limitaram a perspectiva de que se alcance uma *Zona de Livre Comércio* ampla que abarque todas os temas em negociação. Ainda, a estratégia utilizada pelo Mercosul, de demandar tratamento diferenciado com vistas a reduzir ao máximo os efeitos perversos da assimetria inter-regional sobre a negociação, não alcançou o objetivo desejado. A UE não atendeu a esse tratamento especial, fato que foi apontado, pelo *Informe Mercosur*, como um obstáculo à evolução das negociações.³³⁸

Deve-se mencionar, conforme foi apresentado na síntese histórica, que a definição da metodologia de barganha ocorreu, em geral, em concomitância com a barganha por detalhes, o que implicou o fato de o relato, por parte das publicações, sobre o modelo detalhado de negociação ter sido realizado ao se exporem as trocas de ofertas e de propostas. Lívía Ferrari³³⁹ explora a questão ao mencionar que o Mercosul apresentou, na época, suas modalidades de propostas, reivindicando, com isso, que as negociações devessem incluir todo o universo tarifário, em consonância com os princípios gerais determinados no início das barganhas, como se observa na seguinte descrição feita por Ferrari:

Num documento de sete páginas, o Mercosul detalhou ontem suas propostas de acesso a mercado de bens no âmbito das negociações com a União Européia[...] O documento define os principais métodos e modalidades da proposta do Mercosul para a negociação de acesso a mercado com os europeus. O bloco sul-americano quer negociar todo o universo tarifário, sendo que para o substancial de comércio (não menos do que 85%) a eliminação total das tarifas deve ocorrer em até dez anos. Para o resto do universo tarifário, a desgravação poderá ter prazos maiores e diferentes ritmos.³⁴⁰

Na mesma publicação Ferrari discorre sobre o método de negociação tarifária. A proposta do Mercosul, como parte de sua estratégia distributiva, era defender o princípio de que a eliminação de barreiras tarifárias deveria tomar como referência as tarifas ad valorem

³³⁷ FERRARI, Lívía. Mercosul e UE chegam a acordo... *Gazeta Mercantil*, 24 jul. 2002.

³³⁸ INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. *Informe Mercosur 10*. Buenos Aires: BID-INTAL, 2005, p. 95.

³³⁹ FERRARI, Lívía. *Op. cit.*

³⁴⁰ *Id.* Mercosul e UE apresentam suas propostas. *Gazeta Mercantil*, 4 jul. 2001.

equivalentes qualquer que fosse a forma que o gravame assumisse, uma vez que almejava conquistar ganhos significativos no acesso ao mercado agrícola europeu, como expõe a literatura especializada. O trecho abaixo abarca a discussão sobre método de negociação tarifária mencionada:

Com relação a produtos sensíveis, o Mercosul contempla um período de carência ainda não determinado [...] um dos pontos mais polêmicos e de maior dificuldade de entendimento é como dimensionar e neutralizar os efeitos dos vários tipos de aplicação de tarifas de importação pelos europeus. Para proteger, sobretudo, sua agricultura, a UE adota uma parafênalia de mecanismos de tarifas específicas, tarifas ad valorem, tarifas mistas, etc.³⁴¹

A fase de barganha, por fim, foi a parte da negociação mais retratada no jornal. As 51 publicações sobre o tópico descreveram, de forma razoavelmente detalhada, as trocas de ofertas e de demandas entre os blocos, bem como as queixas e os elogios sobre as propostas apresentadas. Pode-se mencionar como ilustração do retrato da fase de barganha pela imprensa a descrição da primeira oferta de cada lado. Mister destacar o significado da primeira proposta apresentada pelos dois blocos. Segundo se expôs na parte teórica desta dissertação, a especificidade dessa primeira oferta diz respeito à capacidade de influenciar o oponente quanto às possibilidades de barganha. O que se verificou, na *Gazeta*, assim como nos demais jornais, foi uma tentativa de reduzir as aspirações do homólogo, por meio da realização de concessões modestas, por parte de ambos os blocos. Segundo Taccone, a primeira proposta da UE foi considerada pouco pretensiosa, principalmente em relação ao acesso a produtos agrícolas e produtos agrícolas processados,³⁴² como pode ser visto no trecho abaixo de artigo de Lívía Ferrari:

A União Européia (UE) apresentou ontem ao Mercosul sua proposta de negociação tarifária e não tarifária para o comércio de bens, serviços e compras governamentais [...] A oferta européia abrange todo universo de produtos comercializados, conforme o previsto, mas sob condições bem determinadas, sobretudo para produtos agrícolas que os europeus têm interesse em manter grau de proteção (considerados produtos sensíveis). Para boa parte dos produtos de interesse do Brasil e do Mercosul, a liberalização comercial segundo a proposta européia, será conduzida mediante a aplicação progressiva de cotas tarifárias preferenciais, mecanismo que fixa volumes de exportação livres de pagamento de tarifas de importações.³⁴³

³⁴¹ FERRARI, Lívía. Mercosul e UE apresentam suas propostas. *Gazeta Mercantil*, 4 jul. 2001.

³⁴² TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. (Org). *Informe Mercosur n. 7*. Buenos Aires: BID-INTAL, 2001, p.58.

³⁴³ FERRARI, Lívía. Proposta da UE mantém sistema de cotas. *Gazeta Mercantil*, 6 jul. 2001.

A contraproposta do Mercosul, na visão de Taccone, foi ainda mais modesta, principalmente pelo caráter defensivo da Argentina na época.³⁴⁴ Parte substantiva do material do periódico responsabilizou o país vizinho pela oferta ruim e por limitar a possibilidade do Brasil de apresentar uma proposta mais compatível com o nível de abertura que almejava:

[...] o documento de negociação apresentado pelo Mercosul no último dia 31, em Bruxelas, deixou muito a desejar quanto a seu alcance econômico. A proposta foi considerada tímida tanto pelos brasileiros quanto pelos europeus, embora ambos reconheçam os esforços dos países do bloco latino-americano em meio a conjuntura adversa de acirramento da crise argentina. O fato é que, em função principalmente da dificuldade da Argentina em fazer concessões e ofertas, a proposta consolidada do Mercosul à UE acabou ficando mais reduzida do que o pretendido pelo Brasil.³⁴⁵

As negociações, segundo o exposto na *Gazeta*, seguiram marcadas por propostas modestas, que sinalizavam para a concretização de um Acordo Inter-regional limitado e pouco profundo, caracterizado pelas dificuldades de liberalização das duas partes em negociação. Como, no entanto, o jornal mostra-se muito favorável à negociação, percebe-se que essas limitações são apresentadas de forma menos crítica e subjetiva que nos outros periódicos. A *Gazeta* expõe ainda, em conjunção com as dificuldades, o que se pode avançar nas negociações, bem como os esforços realizados nesse sentido.

Componentes da negociação

a) Atores do processo negociador Mercosul-UE

A *Gazeta Mercantil* abordou em suas publicações principalmente os blocos regionais e seus representantes. Registra-se que, mesmo sendo um dos jornais que conferiu mais destaque às posições, às visões e às impressões dos representantes da UE, estes não receberam a mesma atenção que os representantes do Mercosul, os quais eram constantemente solicitados a dar suporte às informações transmitidas. A *Gazeta* abordou também os países membros dos dois blocos e as relações intra-bloco, bem como foi o jornal que mais retratou os setores internos a esses Estados. Deve-se, no entanto, apontar que esses setores internos descritos limitavam-se ao empresariado, principalmente ao brasileiro. Pouco se apresentou sobre a sociedade civil, provavelmente por sua precária participação no processo de negociação inter-regional.

³⁴⁴ TACCONE, J. J.; NOGUEIRA, U. (Org). **Informe Mercosur n. 8**. Buenos Aires: BID- INTAL, 2003. p.129

³⁴⁵ FERRARI, Livia. Brasil quer melhor proposta do Mercosul à UE. **Gazeta Mercantil**, 26 de nov. 2001. Nacional, p. A5.

b) Temas em negociação

As publicações veiculadas pelo jornal centraram no tema comercial. De acordo com a Análise de Conteúdo, 116 publicações apresentaram o tema comercial, 15 abordaram o tema da cooperação, e somente 8 registraram o diálogo político (confira, no anexo, o quadro IV da *Gazeta*). Pode-se dizer, assim, que o objeto de pesquisa desta dissertação - as negociações comerciais entre o Mercosul e a UE - constituiu o foco das publicações. Isso pode ser explicado tanto pelo perfil da *Gazeta* quanto pelo fato de as negociações de cunho comercial terem sido apreendidas como o principal aspecto a ser analisado.

As negociações comerciais foram retratadas de forma razoavelmente detalhada, e o tópico que recebeu maior atenção foi a questão agrícola, por ser compreendido como o principal objetivo do Brasil e do Mercosul nas negociações com a UE. O interesse do Mercosul pelo acesso ao mercado agrícola europeu é apresentado no jornal pelas vantagens econômicas percebidas pelo bloco. Como ilustração pode-se citar a reportagem em que Erly Cardoso Teixeira e Adriano Marcos Figueiredo³⁴⁶ defendem a eliminação do subsídio agrícola à produção e à exportação por considerarem que produziria ganhos econômicos e sociais não só para o Mercosul, mas também para a UE, como pode ser visto no trecho abaixo:

Em pesquisa recente dos autores deste artigo [Erly Cardoso Teixeira e Adriano Marcos Figueiredo], avaliando os acordos de integração econômica entre os países latino-americanos e os grandes blocos econômicos, observa-se que a economia brasileira teria maiores vantagens em um acordo com a União Européia (UE) do que com a ALCA. Simulando-se cenários nos quais são retirados os subsídios à produção doméstica e à exportação de produtos agrícolas vigentes na União Européia [...] Verifica-se que, para o Brasil, é de fundamental importância um acordo no qual sejam eliminados os subsídios à produção agrícola na União Européia. Tanto para a UE como para os países latino-americanos, inclusive o Brasil, haveria ganhos em termos de crescimento econômico global, e de bem-estar social, com a redução de subsídios à produção agrícola nas duas regiões.³⁴⁷

O acesso ao mercado agrícola da UE, no entanto, esbarra no forte protecionismo desse bloco, considerado pelo Mercosul como a causa do modesto crescimento de suas vendas externas, como expõem as publicações. A UE, no entanto, mostra limitada disposição em fazer concessões de livre comércio na área agrícola. Segundo Jamil Chade,³⁴⁸ para os europeus, é um erro pensar que a UE absorverá todo o produto agrícola do mundo. Para que aumente suas

³⁴⁶ TEIXEIRA, Erly C.; FIGUEIREDO, Adriano M. R. Vantagens de um acordo com a UE. *Gazeta Mercantil*, 13 out. 1999.

³⁴⁷ *Id.* Vantagens de um acordo com a UE. *Gazeta Mercantil*, 13 out. 1999.

³⁴⁸ CHADE, Jamil. Mercosul e UE negociam aproximação. *Gazeta Mercantil*, 23 nov. 1999.

exportações ao bloco europeu, o país necessita adicionar valor agregado a seus produtos, como explicita Chade a seguir, ao citar representante da UE:

Para Timans [Rolf Timans, representante da UE], porém, ‘*é um erro pensar que a UE vai absorver toda a produção agrícola do mundo*’. Segundo ele, ‘*o bloco está sendo tomado como o diabo mais terrível no comércio internacional, mas há muitos enganos. A região é a maior importadora de bens alimentícios do mundo e somos os maiores consumidores de sucos e do café brasileiro [...] o Brasil não pode querer ter acesso ao mercado só por ter uma grande produção. A qualidade também deve ser avaliada*’. Ele acredita que o País precisa construir uma imagem que represente qualidade para que seus produtos sejam cada vez mais aceitos.³⁴⁹

Pelo fato de o setor agrícola constituir tema sensível à UE, a estratégia do bloco, como já foi registrado, é negociá-lo na OMC, com vistas a realizar o mínimo de concessão possível ao Mercosul no setor. Assis Moreira,³⁵⁰ sobre esse assunto, menciona que a França não aceita a liberalização agrícola antes de julho de 2003, data em que as negociações sobre agricultura teriam supostamente terminado na OMC. Incorporar, no acordo birregional, o que for decidido nas negociações no âmbito da OMC é uma proposta aventada pela UE, conforme expõem Assis Moreira, Carla Éboli e Maria Helena Tachinardi.³⁵¹

O setor industrial é outro tema recorrente nas publicações da *Gazeta Mercantil*, por ser uma área de interesse da UE e apresentar alguma sensibilidade para o Mercosul. Teixeira e Figueiredo argumentam que o Mercosul ainda não fechou acordo com a UE porque o acordo é bom para o setor agrícola do Mercosul, mas desfavorável para o setor industrial, que não conta com vantagem comparativa em função de fatores macroeconômicos e técnicos, como se observa no seguinte trecho:

[...] é necessário, simultaneamente, um esforço interno para a modernização da indústria brasileira. As causas de o setor de manufaturados estar em desvantagem estão ligadas a aspectos macroeconômicos e tecnológicos [...] O ganho de competitividade dos produtos manufaturados brasileiros só será alcançado com uma reforma profunda da estrutura tributária nacional, com a redução das taxas de juros internas, com investimentos em infra-estrutura básica e com uma reforma institucional e política suficiente para evitar que o interesse nacional seja apenas um jogo de pequenas elites.³⁵²

Outra demanda constante nas negociações, refletidas nas publicações, é a discussão sobre a proteção da indicação geográfica, tema de muito interesse ao bloco europeu,

³⁴⁹ CHADE, Jamil. Mercosul e UE negociam aproximação. *Gazeta Mercantil*, 23 nov. 1999.

³⁵⁰ MOREIRA, Assis. Resistência francesa dificulta união com Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 03 jun. 1999. Nacional, p. A5.

³⁵¹ TACHINARDI, Maria Helena *et alii*. Ofensiva para antecipar acordo UE-Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 14 fev. 2002.

³⁵² TEIXEIRA, Erly C.; FIGUEIREDO, A. M. R. Vantagens de um acordo com a UE. *Gazeta Mercantil*, 13 out. 1999.

mas que desperta, segundo o jornal, receios e preocupações no Mercosul. Assis Moreira³⁵³ analisa que a UE considera o fato de o Mercosul não querer discutir a implementação de acordos sanitários e fitossanitários e maior proteção geográfica como uma postura defensiva que se explica pelas dificuldades internas em alcançar acordos sobre o tema. O mesmo autor, em *Indicação geográfica pode gerar conflitos com UE*,³⁵⁴ aponta que a UE quer ampliar a proteção da indicação geográfica para bloquear o uso de denominações, hoje comum no meio internacional. Isso, segundo o jornalista, pode prejudicar países como o Brasil, que não têm muitas denominações de origem próprias, sendo obrigados, portanto, a vender seus produtos como comuns, com redução de valor.

Outros setores importantes para a UE são os de compras governamentais, serviços e investimentos. As publicações constantemente se referiram à demanda dos Europeus por maior acesso aos setores citados. Rolf Acker, em *As relações Mercosul-UE*, explicita a importância, para o desenvolvimento dos países do Mercosul, da garantia de transparência no setor de investimentos, pois isso permitiria a necessária atração de investimento externo direto importante para o crescimento desses países, dada a escassa poupança doméstica:

O foco principal de ação nas relações econômicas entre os dois mercados deve envolver, antes de tudo, as condições estruturais para os investimentos estrangeiros diretos [...] Nossa experiência tem mostrado que investimentos estrangeiros diretos representam a ‘*máquina para o crescimento*’ de uma maneira muito mais ampla do que o comércio internacional de mercadorias. Contudo, a condição principal para sua ampliação é que os investimentos estrangeiros se beneficiem de proteção garantida e fiquem livres de barreiras e entraves burocráticos na medida do possível.³⁵⁵

Acker, no entanto, não analisa mais profundamente o efeito da entrada desse investimento nos países receptores. Deve-se mencionar, como apontou Hoffmann,³⁵⁶ que o investimento externo não necessariamente produz o objetivo almejado, uma vez que pode ocorrer em quantidade ou em qualidade não adequadas ao desenvolvimento dos países que o recebem, e quando isso ocorre há necessidade de intervenção estatal. Como resultado, esses países estimulam a manutenção de alguma proteção ao setor para permitir a intervenção estatal.

No que concerne ao tema serviços, Claudia Mancini aponta a necessidade de consolidar as regras para esse setor no Brasil com vistas a garantir segurança jurídica às

³⁵³ MOREIRA, Assis. UE e Mercosul divergem na questão agrícola. **Gazeta Mercantil**, 20 mar. 2001. Nacional, p. A6.

³⁵⁴ *Id.* Indicação geográfica pode gerar conflitos com UE. **Gazeta Mercantil**, 12 abr. 2000.

³⁵⁵ ACKER, Rolf D. As relações Mercosul-UE. **Gazeta Mercantil**, 5 nov. 2003.

³⁵⁶ HOFFMANN, Andrea. **Foreign Policy**. Frankfurt am Main: Lang, 2004. pp. 71-72.

empresas européias no país, mas ressalta o fato de essas regulações exigirem do Brasil mudanças substanciais em suas leis e na Constituição, algo que o governo brasileiro não se mostrou disposto a realizar, como se observa no trecho a seguir:

O comissário para o Comércio da União Européia (UE), Pascal Lamy, afirmou ontem que a proposta do Brasil de consolidação do que, na prática, já está aberto aos europeus, em serviços, é a maior parte da negociação entre o bloco e o Mercosul sobre o setor. Mas uma outra parte tem que ser o acesso ao que está fechado. Da proposta brasileira na discussão do acordo comercial entre o Mercosul e Bruxelas, a grande parte é mesmo a consolidação de regras e práticas, o que dá garantia de que não haverá mudanças nelas de uma hora para outra. Segundo negociadores brasileiros, há demandas européias que exigiriam cinco mudanças na Constituição brasileira.³⁵⁷

Um exemplo das referências feitas pelo material publicado pela *Gazeta* sobre o tema compras governamentais é o seguinte trecho do artigo de Gisele Texeira, *Diálogo áspero entre UE e Mercosul*, em que a autora discorre sobre a demanda européia por maiores concessões nos setores sensíveis do Mercosul, principalmente compras governamentais, o qual constitui uma substantiva oportunidade de ganho de mercado para a UE:

Em sua passagem, ontem por Brasília, Franz Fischler, comissário europeu para Assuntos de Agricultura e Desenvolvimento Rural, afirmou que a UE está disposta a apresentar ‘a melhor oferta de sua história’ para o Mercosul, com a inclusão de todas as áreas sensíveis de interesse do bloco sul-americano - que são basicamente na agricultura. Mas, para isso quer receber um sinal de que o Mercosul fará uma oferta objetiva para compras governamentais e melhorias nas propostas de bens, serviços e investimentos. ‘É uma via de mão dupla’, disse. Segundo ele, não tratar destes temas seria a mesma coisa que retirar os itens agrícolas da pauta. [...] Por diversas vezes [...] Fischler reiterou a necessidade de inclusão de compras governamentais no acordo. Entre os países do Mercosul, o Brasil é o mais refratário a abrir esse mercado e mantém uma proposta que se restringe a compromissos de transparência, pois as licitações públicas são vistas pelo governo como fundamentais para a formulação de políticas industriais. O interesse pelas compras governamentais é enorme porque estas aquisições equivalem a 7,52% do Produto Interno Bruto (PIB) dos países desenvolvidos e a 5,1% do PIB de países emergentes [...]³⁵⁸

O jornal aborda ainda os avanços referentes à proposta de compras governamentais realizadas pelo Mercosul à UE ao longo das negociações, como resultado de esforço para se finalizar a barganha. O bloco sul-americano, em proposta melhorada, ofereceu o seguinte sistema de consultas especiais, detalhado por Gisele Teixeira:

Uma nova oferta do Mercosul na área de compras governamentais está sendo considerada, pelo Itamaraty, fundamental para o avanço nas discussões do

³⁵⁷ MANCINI, Claudia. UE pede mais acesso ao Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 15 jun. 2004.

³⁵⁸ TEXEIRA, Gisele. Diálogo áspero entre UE e Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 28 abr. 2004.

acordo comercial com a União Européia [...] Em linhas gerais, a oferta do Mercosul é de que os europeus sejam informados previamente das licitações que poderiam participar, para decidirem se haveria interesse de empresas dos países do bloco. E ainda poderiam fazer consultas especiais sobre licitações não abertas. *‘Esta é uma vantagem, uma preferência que daremos aos europeus. Os japoneses e os americanos, por exemplo, não terão isso’.*³⁵⁹

c) Objetivos dos negociadores

A *Gazeta* dá ênfase aos objetivos de ordem econômica. Segundo a Análise de Conteúdo, o resultado da identificação do tema para o Mercosul registrou a prevalência do objetivo econômico (116 publicações), seguido de 21 publicações que abordaram o objetivo de política doméstica, e outras 21 publicações centraram-se no objetivo de relacionamento. Para a UE, o resultado foi similar: 114 publicações abordaram os objetivos econômicos, 22, os objetivos de política doméstica, e somente 17 publicações apresentaram objetivos de relacionamento (conferir, no anexo, os quadros V e VI da *Gazeta Mercantil*).

Em relação aos objetivos econômicos do Mercosul, o principal interesse retratado nas publicações foi o acesso a mercado, sobretudo na área agrícola. Conforme já foi mencionado, a agricultura é compreendida como um setor em que os membros do bloco sul-americano percebem a possibilidade de auferir ganhos econômicos substantivos como resultado do acordo, dado que esses países são competitivos na produção agrícola e que há espaço para expandir substancialmente as vendas se houver eliminação das barreiras protecionistas européias. Assim, Jamil Chade cita Marcos Jank, então professor da Escola Superior de Agronomia Luiz de Queiroz (Esalq), para expressar a principal reivindicação do Brasil e dos outros sócios do Mercosul: “[...] não há como fazer uma área de livre comércio entre as duas regiões que não leve em consideração a agricultura”.³⁶⁰ Os próprios europeus reconhecem que dificilmente poderia ser diferente a posição do Mercosul em relação à questão agrícola “[...] quando as exportações [agrícolas] do bloco representam mais de 50% [das exportações totais realizadas] para a Europa”, como explicita Assis Moreira.³⁶¹

Outro objetivo econômico do Mercosul presente nas publicações é o interesse de se alcançar, de forma equilibrada, a melhora do comércio inter-regional e a possibilidade de se corrigirem sucessivos déficits, como o mostra Aldo Soares:

‘O Mercosul pretende estabelecer um acordo que incremente de forma equilibrada o comércio entre os blocos’, afirmou [Luiz Felipe Lampreia, então ministro das Relações Exteriores do Brasil] [...] Lampreia manifestou a

³⁵⁹ TEXEIRA, Gisele. Mercosul fará nova oferta à UE. *Gazeta Mercantil*, 16 jul. 2004.

³⁶⁰ CHADE, Jamil. Mercosul e UE negociam aproximação. *Gazeta Mercantil*, 23 nov. 1999.

³⁶¹ MOREIRA, Assis. UE e Mercosul divergem na questão agrícola. *Gazeta Mercantil*, 20 mar. 2001.

posição do Mercosul de fazer uma negociação abrangente com os europeus [...] Segundo Lampreia, Mercosul e União Européia têm de procurar convergências levando em conta as características do bloco sul-americano e sem limitar os temas aos aspectos comerciais [...] Lampreia disse que um dos grandes obstáculos a serem superados é o desequilíbrio entre os dois blocos. *‘O grande desafio que temos pela frente é enfrentar a desigualdade social crescente, que torna a perspectiva do equilíbrio mundial mais distante’*.³⁶²

Os objetivos de política doméstica, por sua vez, apresentados pelo jornal referiam-se à manutenção da popularidade dos governos dos Estados membros do Mercosul frente a grupos de pressão domésticos, ressaltando a importância, conferida por esses governos, de buscar corresponder a interesses dos setores internos e de incluir esses setores no processo negociador. O foco das publicações centrou-se no empresariado brasileiro. Sobre o setor interno, Lívia Ferrari registra o anseio de participação, por parte do setor empresarial brasileiro, ao mostrar a demanda desse setor por ser incluído no processo negociador e o conseqüente esforço do governo do país para incorporar os interesses desse grupo às propostas a serem apresentadas à UE, como mostra o trecho seguinte:

Desafio igualmente grande será, em tão pouco tempo, até 31 de outubro, o Mercosul conseguir elaborar uma proposta à UE que reflita e acomode os interesses do setor privado dos quatro países do bloco. Empresários brasileiros, sobretudo do setor industrial, reclamam por se sentirem alijados do processo de negociações governamentais com a Europa. O governo percebeu o erro e mudou de atitude, passando a defender com ênfase o engajamento da sociedade civil no processo e consultas ao setor empresarial. Tanto que o ministro das Relações exteriores, Celso Lafer, incentivou formalmente a classe empresarial brasileira (organizada na Coalizão Empresarial Brasileira) a ir a Montevidéu, acompanhar, na rotina da *sala ao lado*, a reunião do Comitê de Negociações Birregionais.³⁶³

Como objetivo de relacionamento do Mercosul, as publicações apresentam a utilização do acordo com a UE para a melhora do poder de barganha do bloco sul-americano nas negociações com a ALCA. Esse objetivo é ressaltado por Assis Moreira no trecho a seguir:

Os europeus estão apostando firme na negociação com o Mercosul por causa da possível emergência da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) e pela pressão de alguns Estados membros [...] A questão é como a pressa européia poderá influenciar na negociação da ALCA. *‘Não sei se sinais de fumaça americana serão tão fortes quanto a mensagem que a Europa está dando’*, afirmou Graça Lima [diplomata brasileiro]. Ou seja, o Mercosul pode utilizar o *‘patrimônio negocial’* com a UE para influir nas discussões da ALCA, embora a negociação hemisférica seja mais complexa, por envolver 34 países e ter outro tipo de liderança e constrangimentos.³⁶⁴

³⁶² SOARES, Aldo R. Mercosul e UE negociam acordo. **Gazeta Mercantil**, 8 nov. 2000.

³⁶³ FERRARI, Lívia. Desafios do Mercosul na agenda com a UE. **Gazeta Mercantil**, 9 jul. 2001.

³⁶⁴ MOREIRA, Assis. União Européia se propõe a baixar barreiras. **Gazeta Mercantil**, 22 mar. 2001.

Em relação à UE, destaca-se que tem como objetivos econômicos, não apenas evitar a perda do mercado latino-americano graças à formação da ALCA, como também ampliar o acesso de seus produtos e de seus serviços nessa região. Apesar de o bloco europeu ser competitivo e não depender de alguns bens para auferir ganhos no acordo, as publicações mostraram o interesse europeu, em especial, no acesso a bens industriais, serviços, investimentos e compras governamentais, o mesmo retratado pelos demais jornais. Aldo Renato Soares,³⁶⁵ por exemplo, apresenta o interesse da UE em ter acesso aos setores de telecomunicações, comércio eletrônico, produção de alta tecnologia e produtos industriais em geral.

No que tange aos objetivos de política doméstica da UE, o jornal destacou que seu interesse é responder às diferentes demandas de países-membros, que perseguem metas distintas. A França, por exemplo, busca proteger os seus setores agrícolas na negociação. Em decorrência, reivindica a prevalência, na agenda europeia, de temas como barreiras tarifárias e não tarifárias e segurança alimentar entre outros, e posterga, com isso, a discussão da questão agrícola. Já Espanha e Portugal, por possuírem investimentos em países como Brasil e Argentina, almejam a liberalização do trânsito de mercadorias e serviços entre os blocos em curto prazo. Vicente Villardaga, em *O caminho para a integração*, explora o crescente interesse econômico da Espanha pelos países do Mercosul e a decorrente busca do membro da UE por acelerar as negociações inter-regionais e a formação de uma *Zona de Livre Comércio*:

A Espanha pretende ser o caminho mais curto entre o Mercosul e a União Europeia. O fechamento de um acordo comercial que libere o trânsito de mercadorias e serviços entre os dois blocos regionais é um dos objetivos prioritários da política externa espanhola [...] Desde o ano em que ocupou a presidência da União Europeia, em 1995, a Espanha vem trabalhando nessa aproximação, com mais afincamento, frequentemente, do que outros países da região [...] Brasil e Espanha estão mais próximos economicamente do que nunca e falando como parceiros. Em 1995, o estoque de investimentos espanhóis no Brasil era de US\$ 300 milhões. Saltará para US\$ 13 bilhões no final deste ano, como destacou Fernando Henrique [o então presidente do Brasil] [...] O Brasil, assim como outros países latino-americanos, tem representado uma oportunidade irresistível de ganho de escala para grandes empresas espanholas, que enfrentam um mercado interno saturado e não encontram muitas chances de expansão para o norte, na direção de seus vizinhos europeus.³⁶⁶

O interesse de relacionamento da UE refere-se à estratégia do bloco de contrabalançar, por meio do acordo, a influência dos Estados Unidos na sub-região, que tende a aumentar com a concretização da ALCA.

³⁶⁵ SOARES, Aldo. R. UE indica itens para pré-negociação. *Gazeta Mercantil*, 09 nov. 2000.

³⁶⁶ VILLARDAGA, Vicente. O caminho para a integração. *Gazeta Mercantil*, 13 jul. 2000.

**d) As Melhores Alternativas Existentes Fora da Negociação
(Best Alternative to Negotiated Agreement-BATNA)**

As melhores alternativas existentes fora da negociação para o Mercosul analisadas nas publicações fizeram alusão ao processo de formação da ALCA (39 publicações) e às negociações no âmbito da OMC (14 publicações), como mostra o quadro V da *Gazeta* no anexo. No caso da ALCA, no geral, as publicações não conferiram tanto destaque para a utilização das barganhas hemisféricas como uma moeda de troca importante do Mercosul. Enfatizaram, ao contrário, que o Mercosul poderia utilizar as negociações com a UE para aumentar o seu poder de barganha nas concertações da ALCA.

Pode-se inferir a partir da publicação de Assis Moreira *União Européia se propõe a baixar barreira*, o papel da ALCA como uma alternativa fora da negociação para o Mercosul.³⁶⁷ Segundo o jornalista, a ALCA influencia as decisões do Mercosul e suas estratégias na medida em que o avanço das barganhas entre os países americanos gera pressão para a UE acelerar as negociações inter-regionais por temer perda do mercado sul-americano em decorrência da concretização da integração hemisférica, como pode ser visto no seguinte trecho:

Os europeus estão apostando firmes na negociação com o Mercosul por causa da possível emergência da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA) e pela pressão de alguns Estados membros. Para Bruxelas, o *turning point* (virada importante) na Alca é a Cúpula do Quebec, até porque os presidentes podem tomar uma atitude para avançar ou não nas negociações.³⁶⁸

De forma similar aos demais jornais, o material publicado pela *Gazeta* aborda a OMC como uma BATNA para o Mercosul, já que é compreendida como um foro em que o bloco sul-americano conta com possibilidades de ganhos significativos na área agrícola, até superiores às expectativas de ganhos com as negociações birregionais, e isso faz que as barganhas no âmbito multilateral não só influenciem o ritmo das negociações inter-regionais, como também as estratégias do bloco sul-americano nas negociações com a UE. Ferrari³⁶⁹ examina, sobre essa questão, a posição do Itamaraty. O embaixador Graça Lima, entrevistado no artigo, afirma que não se deve esperar ganhos imediatistas na negociação com a UE e prevê que as barganhas na OMC podem trazer possibilidades de ganhos maiores.

³⁶⁷ MOREIRA, Assis. União Européia se propõe a baixar barreira. *Gazeta Mercantil*, 22 mar. 2001.

³⁶⁸ *Id. ibid.*

³⁶⁹ FERRARI, Livia. União com Europa traz vantagens, diz estudo. *Gazeta Mercantil*, 22 fev. 1999. Nacional, p. A5.

Para a UE, as melhores alternativas à negociação inter-regional apontam para a OMC (40 publicações) e para o alargamento da UE (6 publicações), conforme pode ser conferido no quadro VI da *Gazeta*, no anexo. As publicações que apresentam a OMC como alternativa fora das negociações Mercosul-UE mostram que os países protecionistas europeus demandavam, desde o princípio da barganha, negociar questões agrícolas com o Mercosul após as discussões na OMC sobre o tema. Assis Moreira,³⁷⁰ por exemplo, expõe que a França não aceita discutir liberalização agrícola antes de julho de 2003, quando estima que já haveriam ocorrido negociações sobre o tema na esfera da OMC. Desse posicionamento europeu, emergiu a estratégia da UE, conforme analisa Mancini,³⁷¹ de buscar afetar a atuação do Grupo dos 20 (G-20) na OMC, impondo cotas para produtos agrícolas, de interesse do Mercosul, e, com isso, reduzindo a pressão para a mudança da política agrícola europeia, por parte do Brasil, na rodada da OMC.

Em relação à expansão da UE, as publicações retratam os seus possíveis efeitos sobre as negociações birregionais. Gisele Teixeira e Cláudia Mancini³⁷² apresentam visões diversificadas sobre a questão: a) para o ICONE (Instituto de Comércio e Negociações Internacionais), o alargamento da UE pode dificultar as negociações do Mercosul com a UE, pois muitos dos novos membros do Leste europeu possuem economia agrária, como é o caso da Polónia (onde 20% de sua população economicamente ativa vive no meio rural); b) para José Augusto Castro, vice-presidente da Associação de Comércio Externo Brasileiro, o próprio acordo com a UE poderia compensar as possíveis perdas que o Brasil possa ter com a ampliação da UE; e c) Oswaldo Douat, representante da Coalizão Empresarial Brasileira, por fim, considera que o Brasil terá um mercado maior para seus produtos, mas terá de competir com a melhoria industrial dos novos membros europeus.

Fatores influentes no processo negociador

a) Condições de mercado

Em decorrência da atenção conferida aos setores sensíveis dos dois blocos, as publicações centraram-se no comportamento competitivo dos atores. Das 18 publicações sobre as táticas utilizadas pelo Mercosul nas negociações com a UE, 14 registraram comportamentos

³⁷⁰ MOREIRA, Assis. Resistência francesa dificulta união com Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 3 jun.1999. Nacional, p. A5.

³⁷¹ MANCINI, Claudia. Vincular acordo à OMC é ruim. *Gazeta Mercantil*, 29 abril 2004.

³⁷² TEIXEIRA, Gisele; MANCINI, Claudia. Acordo com a UE pode ser afetado. *Gazeta Mercantil*, 12 mai. 2004. Internacional, p. A4.

distributivos, 1 apresentou tática integrativa, e somente 3 mostraram táticas mistas. Em relação à UE, há maior apresentação de táticas utilizadas pelo bloco, sendo 33 distributivas, 5 integrativas e 3 mistas (confira, no anexo, os quadros V e VI da *Gazeta*).

As publicações mostram a utilização de táticas distributivas pelo Mercosul ao longo do processo negociador. Um exemplo do registro, no material publicado pela *Gazeta*, desse tipo de comportamento refere-se à resposta, na mesma medida, realizada por parte do Mercosul, às críticas feitas pela UE à proposta do bloco sul-americano. Já no artigo *Mercosul planeja excluir laticínios da lista da UE* verifica-se a tática distributiva de reversão de concessões realizadas pelo Mercosul, ao retirar os produtos lácteos da oferta de redução tarifária apresentada à UE, sob a justificativa da necessidade de se manter a política de incentivo à agricultura familiar.³⁷³

O Mercosul excluiu da oferta enviada sábado à União Européia (UE) a possibilidade de reduzir a zero a tarifa sobre os laticínios procedentes da Europa [...] A medida procura evitar que produtores de laticínios do Mercosul enfrentem uma 'queda nos preços' do leite e seus derivados caso o bloco sul-americano abra totalmente suas portas aos produtos europeus, diz um comunicado do Ministério do Desenvolvimento Agrário.³⁷⁴

Outro exemplo de comportamento distributivo do bloco sul-americano é a busca por reproduzir a tática européia de realizar oferta para bens sensíveis por meio de concessão de cotas. Segundo Assis Moreira, em *Mercosul propõe à UE barganha entre carros e carnes*, o Mercosul “[...] ofereceu à União Européia (UE) cota de 60 mil veículos europeus que entrariam todo ano com tarifa menor no Mercosul [...] A idéia é que a cota para a UE aumente anualmente, até que a tarifa seja eliminada”.³⁷⁵

Quanto às táticas integrativas, Gisele Teixeira³⁷⁶ provê ilustração do recurso a esse tipo de comportamento em *Mercosul fará nova oferta à UE*. A jornalista mostra o esforço brasileiro para avançar nas negociações ao apresentar nova proposta do Mercosul na área de investimento e compras governamentais. Já o uso pelo Mercosul de táticas mistas é retratado, nas publicações, nas tentativas do bloco em melhorar suas ofertas, mas com a imposição de vários condicionantes.

No que concerne ao comportamento distributivo aplicado pela UE, mencionam-se o uso de acusações em relação ao Mercosul, com vistas a culpá-lo pelo impasse nas

³⁷³ MERCOSUL planeja excluir laticínios da lista da UE. *Gazeta Mercantil*, 29 set. 2004.

³⁷⁴ *Id. ibid.*

³⁷⁵ MOREIRA, Assis. Mercosul propõe à UE barganha entre carros e carne. *Gazeta Mercantil*, 12 jul. 2004.

³⁷⁶ TEIXEIRA, Gisele. Mercosul fará nova oferta à UE. *Gazeta Mercantil*, 16 julho 2002.

negociações e a se eximir de responsabilização. Ao desviar a atenção da questão agrícola e focá-la na fragilidade institucional do Mercosul, os europeus conseguem implementar de forma eficaz esse objetivo. Tachinardi³⁷⁷ analisa a posição da UE que salienta que o Mercosul precisa chegar a uma verdadeira *União Aduaneira*, em que haja a livre circulação de bens no bloco sul-americano, para, posteriormente, negociar com a UE, pois as negociações sobre procedimentos aduaneiros, como regras de origem, barreiras técnicas ao comércio, etc, é que exigem mais compromisso por parte do bloco.

Outro exemplo de tática distributiva da UE é explorado por Claudia Mancini ao mostrar a posição europeia de realizar uma oferta *tão ambiciosa* quanto a recebida do Mercosul. Como, no caso, a proposta do bloco sul-americano foi percebida como modesta pela UE, a expressão *ambiciosa* explicita o comportamento de retaliação dos europeus, criticado pelos brasileiros:

A nova oferta para maior abertura do mercado da União Europeia (UE), ao Mercosul, será tão ambiciosa quanto a proposta enviada na última sexta-feira pelo bloco sul-americano a Bruxelas, disse ontem a este jornal Arancha Gonzáles, porta-voz do Comissário europeu de Comércio, Pascal Lamy. Como a UE já está com a oferta total do Mercosul nas mãos, está numa posição confortável para julgá-la e daí definir sua posição[...] A atitude da UE foi criticada por empresários brasileiros. *'Eles continuam usando o instrumento da barganha'*, afirmou um representante do setor agrícola.³⁷⁸

O comportamento integrativo da UE é retratado pelo jornal por meio das ofertas de liberalização tarifária, em que o bloco mostra estar fazendo propostas muito substantivas. Assis Moreira,³⁷⁹ em *UE propõe liberalização de 91% com Mercosul*, descreve a oferta da UE ao Mercosul como bastante abrangente. Já o comportamento misto da UE é a procura de flexibilização do bloco, ao apresentar, no entanto, oferta ao Mercosul, considerada pelos jornalistas como pouco substantiva, em que quase não há realização de abertura real de sua economia.

b) Setores internos aos blocos em negociação

Por meio da Análise de Conteúdo, pôde-se identificar a frequência com que o tema da coesão dos países membros dos dois blocos foi abordado, assim como o tema do apoio interno. Em relação ao Mercosul, verificou-se que 20 publicações retrataram falta de coesão no

³⁷⁷ TACHINARDI, Maria Helena. UE prevê negociação complicada com o Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 22 mar. 2000. Nacional, p. A4.

³⁷⁸ MANCINI, Claudia. UE promete ambição igual à do Mercosul em nova oferta. **Gazeta Mercantil**, 28 set. 2004.

³⁷⁹ MOREIRA, Assis. UE propõe liberalização de 91% com Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 25 fev. 2003. Internacional, p. A8.

bloco e apenas 3 o consideraram coeso. Quanto ao apoio interno, computou-se a presença desse elemento no bloco sul-americano em 7 publicações e sua ausência, em apenas 2 (ver, no anexo, o quadro V da *Gazeta*). Para a UE, verificou-se referência à coesão do bloco europeu em duas publicações e à falta de coesão, em 5. Seis publicações apontaram a presença de apoio interno para o bloco europeu e apenas 2 registraram a sua falta (confira, no anexo, o quadro VI da *Gazeta*)

Um dos elementos que explica a ausência de coesão interna identificada pela *Gazeta* no Mercosul é a insuficiência de estruturação institucional do bloco, o que foi verificado nos demais jornais. Assis Moreira,³⁸⁰ por exemplo, relata a questão ao comparar a estrutura da UE à do Mercosul. Segundo o jornalista, enquanto a UE fala com uma só voz, o Mercosul acha-se disperso em sistema de rotatividade a cada seis meses.

As publicações da *Gazeta Mercantil* também apontam o aspecto da crise econômica do Mercosul, sobretudo da Argentina, que reflete na dificuldade de coesão interna. Livia Ferrari³⁸¹ ressalta, por oportuno, que o Mercosul fragilizado tem maior dificuldade de coordenar posição comum. Segundo a jornalista, o Mercosul terá de enfrentar ampla agenda de desafios para honrar o compromisso assumido com a UE em 2001 em apresentar a sua oferta, como se pode ler no trecho seguinte:

O Mercosul terá que enfrentar uma ampla agenda de desafios para honrar os compromissos assumidos com a União Européia (UE) durante a V reunião do Comitê de Negociações Birregionais (CNB) [...] Além de correr contra o tempo, o Mercosul terá que vencer um inimigo maior: a crise interna, ameaçadora da unidade do bloco, sobretudo das relações entre Brasil e Argentina, os dois maiores parceiros da região. Golpeada pela recessão econômica de mais de três anos e com enormes dificuldades para manter sua política cambial, a Argentina desfere contra o Mercosul medidas unilaterais que começam a esgotar a paciência do sócio maior, conforme ficou explícito na atitude de repúdio do governo brasileiro contra a resolução argentina número 258, que, na prática, reduziu a tarifa de importações para produtos provenientes de países fora do bloco.³⁸²

Há, no material publicado pelo jornal, a percepção de que o acordo com a UE fortaleceria o bloco sul-americano. Livia Ferrari³⁸³ explora esse assunto ao mostrar a visão de Marcos Jank sobre o Acordo Inter-regional. Jank argumenta que um acordo com a UE poderia representar uma reestruturação do Mercosul, bloco que está longe de ser sequer uma Zona de

³⁸⁰ MOREIRA, Assis. Mercosul propõe acelerar entendimento com Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 21 de mar. 2001, Nacional, p. A8.

³⁸¹ FERRARI, Livia. Ameaças ao acordo UE-Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 08 nov. 2002.

³⁸² *Id.* Desafios do Mercosul na agenda com a UE. *Gazeta Mercantil*, 9 jul. 2001.

³⁸³ *Id.* Com acordo, exportação agrícola para a UE pode aumentar US\$ 1 bilhão. *Gazeta Mercantil*, 15 set. 2004.

Livre Comércio. Paulo Paiva, em *Cúpula não fixará data para acordo com UE*, mostra visão semelhante, ao argumentar, por meio de citação de representante da UE, que a integração pode ajudar a Argentina a superar a crise interna:

‘O processo de integração Mercosul/UE pode ser elemento importante para saída da crise argentina’, afirmou Timans [Rolf Timans, representante da UE]. Segundo ele, Bruxelas já fez a sua parte ao criar facilidades para a exportações de produtos agroindustriais argentinos, mas ao mesmo tempo a Argentina precisa adotar determinadas mudanças internas para capacitar-se a receber ajuda do FMI.³⁸⁴

Como já indica o trecho citado, apesar de a UE buscar prover auxílio para a resolução de seus problemas internos, os países membros do bloco sul-americano não podem esperar que fatores exógenos solucionem suas crises econômicas, bem como produzam solidez institucional ao Mercosul. Marcela Cristini desenvolve esse argumento e afirma que os países membros do bloco sul-americano devem buscar resolver suas crises internas para conseguirem desfrutar dos benefícios da integração produzidos pelo Mercosul, bem como pelos acordos estabelecidos entre o bloco com terceiros, no caso, com a UE. Para Cristini, os acordos de integração não podem compensar problemas das políticas internas. A estabilidade macroeconômica e a abertura comercial são parte de uma estratégia unilateral anterior a qualquer acordo de integração.³⁸⁵

As publicações da *Gazeta* têm apresentado também desavenças, não só no nível governamental entre os países do Mercosul, mas também entre os próprios setores internos do bloco sul-americano. Ferrari³⁸⁶ explicita novamente essa problemática ao argumentar que, em meio a clima de profundas desavenças entre o Brasil e a Argentina, os países membros do Mercosul reúnem-se em Montevideu para tentar firmar proposta conjunta para negociação com a UE. A autora ressalta, também, que, além da necessidade de entendimento no âmbito dos governos, o Mercosul precisa chegar ao consenso nos setores privados.

As publicações que analisaram o tema do apoio interno ao Mercosul retrataram a existência de suporte dos empresários da região ao bloco. Gisele Teixeira e Cláudia Mancini³⁸⁷ exploram a questão ao mostrar o apoio do setor agrícola brasileiro ao Mercosul para se concluir

³⁸⁴ PAIVA, Paulo. Cúpula não fixará data para acordo com UE. **Gazeta Mercantil**, 8 mai. 2002.

³⁸⁵ CRISTINI, M. Mercosul - União Européia. Bases e perspectivas da negociação. **Europa América Latina: Análises e Informações**. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, n.12, jul. 2003.p. 37.

³⁸⁶ FERRARI, Livia. Mercosul luta por consenso par ir à UE. **Gazeta Mercantil**, 04 out. 2001.

³⁸⁷ MANCINI, Claudia.; TEIXEIRA, Gisele. Europeus reduzem pedidos sobre denominação de origem. **Gazeta Mercantil**, 22 set. 2004.

o acordo logo, sobretudo por temer a entrada dos novos comissários da UE, em razão do alargamento do bloco.

Deve-se mencionar, por oportuno, que se percebem, na análise do material publicado pelo jornal, diferenças entre a posição dos setores agrícola e industrial do Brasil: enquanto o primeiro se mostra fortemente a favor da conclusão das negociações com a UE, o segundo é retratado como reticente.

Em relação à UE, observou-se menos referência às questões internas. No que tange à coesão, retratou-se o bloco europeu, na maioria das vezes, como pouco coeso (5 das 7 publicações que abordaram o tema) (confira no quadro VI da *Gazeta* no anexo). Assis Moreira,³⁸⁸ em *Empresários apóiam integração entre a UE e o Mercosul*, apresenta a falta de apoio da França às negociações entre os dois blocos no início do processo negociador ao usar a crise brasileira e sua repercussão no Mercosul para adiar o início das negociações inter-regionais. Tachinardi³⁸⁹ afirma, em artigo de sua lavra, que o principal país europeu interessado em concluir o acordo birregional de livre comércio é a Alemanha, e que o país que apresenta a maior resistência é a França.

O jornal mostra que, no que tange ao apoio interno à UE, existe legitimação, por parte do empresariado, às negociações (6 de 8 publicações que abordaram o tema mostraram apoio interno alto), como mostra, no anexo, o quadro estatístico VI da *Gazeta*. Tachinardi,³⁹⁰ por exemplo, aponta o apoio dos empresários alemães à liberalização das barreiras agrícolas na UE, uma vez que o bloco gasta metade de seu orçamento com subsídios para apenas 4% da força de trabalho do continente.

c) Vieses dos negociadores

As publicações da *Gazeta Mercantil*, conforme a Análise de Conteúdo, retrataram, em relação ao Mercosul, vieses de prêmio de dotação (9 publicações) e de partidarismo (20 publicações), como informa o quadro V da *Gazeta* no anexo. Já com relação à UE, o prêmio de dotação pôde ser identificado em 9 publicações e o de partidarismo, em 26.

O prêmio de dotação presente no discurso dos representantes do Mercosul mostra a percepção de que o bloco já realizou concessões em demasia e que à UE urge fazer o mesmo. Gisele Teixeira ilustra o viés ao citar o secretário de Comércio da Argentina, Martín

³⁸⁸ MOREIRA, Assis. Empresários apóiam integração entre a UE e o Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 09 fev. 1999.

³⁸⁹ TACHINARD, Maria Helena. SP prepara encontro entre UE e Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 25 mai. 1999.

³⁹⁰ *Id.* Europeus realizam interesse pelo Mercosul. *Gazeta Mercantil*, 23 abr. 1999. Nacional, p. A6.

Redrado, o qual afirmou que as negociações para fechar o Acordo Inter-regional estavam em um ponto de inflexão, e que as reuniões seguintes seriam críticas, uma vez que “[...] o bloco [sul-americano] ‘fez avanços importantes em sua oferta em serviços e investimentos’, além das ‘novas idéias’ em compras governamentais. ‘Chegou a hora de a União Européia se movimentar no capítulo que mais nos interessa, o de bens, em particular a cadeia agro-alimentar’ [...]”³⁹¹

O viés do partidarismo, presente no posicionamento dos representantes do Mercosul, registra a defesa dos interesses do bloco, bem como a demanda e a reclamação em relação ao bloco europeu. Em *UE e Mercosul divergem na questão agrícola*, Assis Moreira apresenta esse tipo de viés ao relatar a defesa, por parte do bloco sul-americano, de acesso ao mercado agrícola europeu nas negociações inter-regionais:

A União Européia (UE) reclama que o Mercosul só pensa em um tema: a negociação agrícola, e que assim não dá [...] Para o embaixador brasileiro José Alfredo Graça Lima, subsecretário de Assuntos de Integração e Economia do Itamaraty, o que não dá é começar uma negociação limitando as ambições. O Brasil acha que a UE tem margem para liberalizar seu mercado para produtos agrícolas sul-americanos antes da reforma da Política Agrícola Comum marcada para 2006.³⁹²

O viés de prêmio de dotação presente no comportamento dos representantes da UE, segundo as publicações da *Gazeta Mercantil*, acha-se bem similar ao do Mercosul, ou seja, refere-se à insatisfação com as ofertas feitas pelo bloco sul-americano. Claudia Mancini ilustra essa situação ao relatar a seguinte reclamação da UE:

Arancha Gonzáles, porta-voz do comissário europeu para o Comércio, Pascal Lamy, afirmou que a UE também esperava melhores propostas do Mercosul em telecomunicações, serviços bancários, transporte marítimo e compras governamentais. Segundo ela, o chanceler Celso Amorim, havia indicado a Lamy, no final de semana retrasado, em Paris, que isso ocorria em Bruxelas, o que não teria se confirmado.³⁹³

Já o partidarismo da UE corresponde à defesa de seus interesses, posições, demandas e reclamações. Sobre essa questão, Cristina Rios³⁹⁴ apresenta crítica feita pelo embaixador da UE no Brasil de que a posição do Brasil em relação a subsídios não ajuda a concluir as negociações, sobretudo porque o Brasil exporta cinco vezes mais produtos agrícolas para a UE do que para os EUA.

³⁹¹ TEIXEIRA, Gisele. Mercosul fará nova oferta à UE. *Gazeta Mercantil*, 16 jul. 2004.

³⁹² MOREIRA, Assis. UE e Mercosul divergem na questão agrícola. *Gazeta Mercantil*, 20 mar. 2001.

³⁹³ MANCINI, Claudia. Negociação com UE é suspensa. *Gazeta Mercantil*, 22 jul. 2004.

³⁹⁴ RIOS, Cristina. Pressa no acordo Mercosul-UE. *Gazeta Mercantil*, 20 nov. 2001.

3.1.3.4 – Imagem das negociações comerciais entre o Mercosul e a UE

Pôde-se notar que o jornal *Gazeta Mercantil* transmitiu uma imagem positiva das negociações, por meio de um olhar brasileiro. Percebeu-se que a maioria das fontes utilizadas para sustentar e legitimar as informações transmitidas era composta por diplomatas, representantes do governo e do empresariado dos países membros do bloco sul-americano. As publicações concentraram-se nas expectativas positivas da negociação, na vontade dos representantes dos dois blocos de fazerem o processo negociador evoluir, bem como nas impressões positivas da oferta do oponente; contudo, não deixaram de apontar os entraves, as limitações e os problemas presentes nas negociações.

A *Gazeta* retratou não só os blocos econômicos e seus representantes, mas também os setores internos aos membros dos blocos. Menciona-se que este foi um dos jornais que mais abordou o tema. Os setores internos, no entanto, a que o periódico se referia eram constituídos basicamente do empresariado dos países membros dos dois blocos, grupo de pressão que mais participou das negociações.

A *Gazeta Mercantil*, apesar de haver centrado seu conteúdo na fase da barganha, foi o jornal que retratou de maneira mais equilibrada as diversas etapas do processo negociador. Na fase da barganha, o periódico apresentou as trocas de oferta e de demanda entre os blocos, na maior parte das vezes, de forma detalhada. O principal tópico abordado nas publicações foi o acesso ao mercado agrícola europeu, por ter sido considerado como o principal objetivo do Brasil e do Mercosul.

Outros temas importantes da negociação foram também frequentemente retratados, como o acesso a produtos industriais e a liberalização de setores como compras governamentais, serviços e investimentos. Notou-se, no entanto, que lhes foi conferida menor atenção que à destinada à questão agrícola, bem como um tratamento mais superficial.

Como é um jornal com enfoque econômico, constatou-se que privilegiou as informações de ordem econômica. Assim, o foco centrou-se nos objetivos econômicos dos dois blocos, que foram apresentados de forma bem clara e, em várias situações, em detalhe descritivo, mas nem sempre acompanhados de uma análise contextualizada e mais profunda. As questões e os interesses de ordem política foram pouco mencionados.

Quanto aos setores internos aos blocos, cabe apontar que a *Gazeta* esforçou-se para apresentar os interesses, as visões, as percepções e os anseios do empresariado quanto à

negociação. Apesar de o foco ter-se centrado nos setores internos do Mercosul, a *Gazeta* foi o jornal que mais retratou o tema, como já se viu. Além de ter abordado os grupos de pressão internos, também mencionou as relações entre os membros de cada bloco. Não excluiu nenhum dos sócios do Mercosul de seu relato, bem como não deixou de apresentar as questões internas da UE, apesar de conferir muito menor peso a elas. Deve-se mencionar que, no geral, tanto as articulações entre os países europeus quanto as posições de seus setores internos apresentados estavam, na maioria das vezes, diretamente relacionados à questão agrícola.

O jornal, assim, mostrou um retrato favorável das negociações inter-regionais Mercosul-UE. A imagem foi apresentada sob um enfoque econômico dos interesses mais liberais nacionais. Percebeu-se que, apesar de pontuar bem as dificuldades presentes na barganha, por se mostrar extremamente a favor da liberalização comercial, não conferiu a mesma ênfase aos aspectos negativos e às barreiras presentes nas negociações, como foi observado na maior parte dos periódicos analisados. De forma bem abrangente, apresentou as trocas de demandas e ofertas entre os blocos. Pode-se inferir das dificuldades, citadas pelo periódico, nas concessões em relação aos temas de maior interesse para ambos os lados, a sinalização para uma integração inter-regional menos ampla que a princípio desejada tanto pelo Mercosul quanto pela UE. Deve-se mencionar que, malgrado tenha registrado vários aspectos das questões econômicas da negociação, o jornal as apresentou, em muitos temas, de forma superficial.

Formatado: Recuo: À
esquerda: 0 pt

3.1.4 – Jornal *O Globo*

3.1.4.1 – Perfil do jornal

No Código de Ética da empresa *O Globo*, segundo informações enviadas pelo jornal ao Centro de Estudos Judiciários³⁹⁵ em 1994, os princípios editoriais e normas de conduta jornalística são: a) coleta de informações de interesse para a comunidade e sua ampla divulgação, com eficiência técnica e obediência à ética, em que destaca compromisso com a verdade e com o desejo do leitor, recusando-se, no entanto, a cativá-lo pelo recurso à vulgaridade e ao sensacionalismo; b) apoio a programas e idéias congruentes com os princípios do jornal, não se filiando, nem se associando, entretanto, a associações político-partidárias; e c) abertura de espaço para o debate e o livre curso das idéias, independentemente de sua linha editorial.

³⁹⁵ CENTRO DE ESTUDOS JUDICIÁRIOS. A imagem da Justiça Federal na imprensa escrita. **Série Pesquisa do CEJ**, 1995.

Alguns pontos que se destacam na linha editorial são: a) defesa da sociedade justa, democrática e pluralista, com a garantia de liberdade de expressão; b) defesa da economia de mercado, em que merecem igual respeito a livre iniciativa da empresa e os direitos do consumidor; c) condenação de toda forma de discriminação e preconceito social; d) disposição a apoiar em editoriais candidatos a cargos eletivos, sempre que a tomada de posição servir ao interesse público, preservando-se a isenção do noticiário.

Segundo o Instituto Marplan, o perfil dos leitores de *O Globo* corresponde às seguintes características: a) 59% dos leitores têm idade acima de 30 anos; b) 47% dos leitores são homens e 53% são mulheres; c) 47% têm curso superior e 35% têm o segundo grau; d) apenas 25% pertencem à classe A, enquanto 48% pertencem à classe B e 19%, à classe C; e e) 22% dos leitores têm renda familiar de 1 até 5 salários mínimo, 31% têm renda acima de 5 salários mínimos e 47% não declararam sua renda.³⁹⁶

Saliente-se que, de acordo com o Instituto Verificador de Circulação (IVC), o jornal *O Globo* foi o segundo jornal com maior circulação no país no ano 2005.³⁹⁷ Registra-se por fim que se pôde identificar, por meio da leitura e da análise das publicações, que o jornal centra-se em assuntos relacionados a questões políticas.

3.1.4.2 – Análise geral

Foram analisadas 54 publicações do jornal *O Globo* com o objetivo de se identificar a imagem refletida pelo periódico sobre as negociações entre o Mercosul e a UE no âmbito do comércio. Pôde-se observar que, dos jornais selecionados, este foi o que publicou menos material sobre o tema no período estudado (1999-2004), fato que se refletiu na coleta de um número inferior de publicações deste jornal em comparação com os demais.

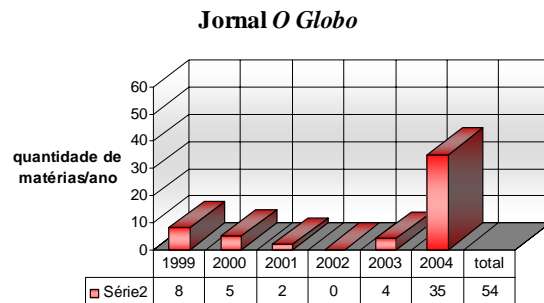
Conforme mostra o gráfico seguinte, a maior parte do material coletado (35 publicações ou 65% do total) foi veiculada em 2004. A concentração das publicações nesse ano deve estar relacionada tanto ao conteúdo das negociações quanto ao maior esforço efetuado por parte dos dois blocos para finalizar as negociações, em vista da proximidade do prazo estabelecido entre as partes para a conclusão do acordo (outubro de 2004). Como as negociações já estavam mais avançadas, o conteúdo discutido referia-se a temas compreendidos, na própria visão do jornal, como de maior relevância para o Mercosul. O fato

³⁹⁶ **DADOS de Mercado.** Disponível em: < www.infoglobo.com.br/mercado-perfileleitores.asp >. Acesso em 12 de julho de 2006.

³⁹⁷ **OS MAIORES jornais brasileiros em circulação.** Disponível em: < <http://www.anj.org.br/?q=node/177> >. Acesso em: 26/06/2006.

de se estar perto do prazo final repercutiu em maior número de reuniões e de trocas de ofertas, mesmo que informais, entre os representantes do Mercosul e da União Européia. Pode-se dizer, assim, que maior número de publicações resultou do acompanhamento da mídia desse maior número de eventos relevantes.

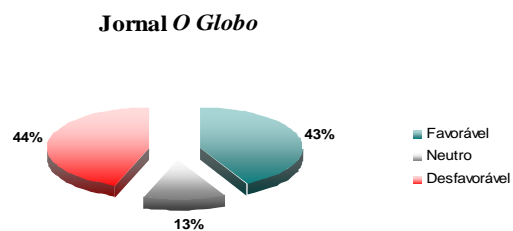
Gráfico VII- Quantidade de publicações - total geral



Fonte: gráfico elaborado pela autora com base nas publicações do jornal *O Globo* arroladas da fonte de imprensa

Segundo a análise do posicionamento das publicações quanto à negociação, 44% são desfavoráveis, 13% são neutras e 43% são favoráveis (ver o gráfico seguinte). A maior parte do conteúdo transmitido pelo jornal *O Globo* refere-se, assim, ao tema de forma negativa. Cumpre citar, por oportuno, que a maior parte das publicações desfavoráveis não questiona a importância da negociação entre o Mercosul e a UE, tampouco a consideram um erro estatístico. As referências negativas relacionam-se, em sua maioria, à crítica ao protecionismo europeu ao setor agrícola e ao posicionamento desse bloco quanto ao tema em questão nas negociações inter-regionais. Algumas vezes chegou-se a mencionar que as negociações comerciais só interessavam ao Mercosul se o tema agrícola fosse incluído nas discussões.

Gráfico VIII - Percentagem total por caracterização da negociação



Fonte: gráfico elaborado pela autora com base nas publicações do jornal *O Globo* arroladas da fonte de imprensa

Excluído: ¶

¶
¶
¶
¶

Outro elemento que deve ser mencionado são as fontes utilizadas pelo jornal. A maior parte das fontes era proveniente de países membros do Mercosul: em 49 publicações, 28 utilizavam-se de fontes oriundas do bloco (57%), 6 utilizavam fontes somente da UE, e 15 valiam-se de fontes dos dois blocos. Pode-se perceber, pois, que a maioria das publicações focava na visão do Mercosul (sobretudo a do Brasil) sobre a negociação e se utilizava de fontes provenientes dos países membros do bloco para isso. A maior parte das fontes dos dois blocos era de discursos de diplomatas, ministros ou equivalentes, que, não apenas davam credibilidade às publicações, mas também emprestavam suas percepções ou até mesmo a posição oficial do governo de seus países. Somente em 5 das 49 publicações, as fontes refletiram posições da classe empresarial, no caso do Mercosul, o que mostra que a visão desse último fora pouco representada.

3.1.4.3 – Síntese da negociação

Fases da negociação

As publicações centraram-se na fase da barganha entre Mercosul e UE. Verificou-se, como mostra o quadro IV do *O Globo* no anexo, que 35 das 54 publicações referiam-se a essa etapa da negociação, sendo que 8 abordavam aspectos dos contatos preliminares entre as duas regiões, 9 abordavam a definição da agenda, e 5, a identificação do modelo negociador. Um fator determinante para explicar esse fato é a participação de publicações veiculadas em 2004, época em que as negociações já estavam bem avançadas e havia tentativas para se concluir o acordo, em comparação com a quantidade de matérias veiculadas nos outros anos.

Componentes da negociação

a) Atores do processo negociador Mercosul-UE

O jornal *O Globo* retratou basicamente os dois blocos regionais e seus representantes. Apresentou pouca informação sobre os países membros do Mercosul e da UE e menos ainda sobre os setores internos a esses Estados e a participação desses setores no processo negociador.

b) Temas em negociação

O foco do jornal foi o tema comercial. Como pode ser verificado no quadro IV do *O Globo* no anexo, 52 das 54 publicações analisadas tratavam de questões comerciais,

sobretudo da questão agrícola. Isso provavelmente se deve à importância dada pelo Mercosul (e pelo setor do agronegócio nacional) ao assunto. O tema da cooperação e do diálogo político foram mencionados somente uma vez.³⁹⁸

Os temas comerciais trataram, igualmente, de questões sobre abertura dos setores de serviços, compras governamentais, investimentos e acesso a bens, todos muito demandados por parte da UE. Aguinaldo Novo expõe, em *Amorim: proposta à UE está no limite técnico*, a dificuldade do Mercosul de elaborar propostas para a regulamentação dos seguintes tópicos: direito de propriedade intelectual, licitação em compras governamentais, serviços e investimentos. Conforme se apresenta na literatura especializada, a limitação mencionada deve-se, entre outros motivos, ao fato de a regulamentação desses setores demandada pela UE exigir modificações nas legislações dos Estados membros do Mercosul, principalmente do Brasil. O trecho a seguir explicita a temática:

Amorim [ministro das Relações Exteriores do Brasil] reconheceu que as negociações são complexas e que a pressão é grande. Porém, ressaltou, o país não vai atender às exigências dos europeus que esbarrem na legislação brasileira: o que poderia ser feito no nível técnico [...], já foi feito. *‘Claro que haverá sempre detalhes a acertar, mas é sempre preciso entender que assim como a oferta da União Européia é limitada, não podemos fazer cinco emendas constitucionais e 23 mudanças na lei para agradar os europeus. Isso eu não vou fazer’*, enfatizou.³⁹⁹

c) Objetivos dos negociadores

Em relação aos objetivos da UE, pode-se observar a predominância dos interesses econômicos sobre os demais, identificados em 36 das 54 publicações. Podem-se perceber, como segundo maior volume de presença, os objetivos de política doméstica, identificados em 17 publicações veiculadas. Por sua vez, os objetivos de relacionamento puderam ser observados em apenas 10 publicações (confira o quadro VI do *O Globo* no anexo).

Os principais objetivos econômicos da UE registrados no material selecionado referiam-se à busca por acesso a bens não-agrícolas, serviços, investimento, e compras governamentais dos países do Mercosul. Vivian Oswald expõe esses interesses europeus ao discorrer sobre as demandas da UE em relação ao bloco sul-americano no seguinte trecho:

³⁹⁸ Tratou-se de matéria relacionada a Lamy, que buscava mostrar que as negociações entre os dois blocos eram mais interessantes que as negociações para formação da ALCA para o Mercosul. Afirmou o jornal que *segundo Lamy, o acordo que a UE está negociando com o Mercosul não se restringe apenas às questões comerciais, mas inclui a cooperação nas áreas política e tecnológica*. Confira em FRAGA, E. Comissário europeu apóia Mercosul. **Jornal O Globo**, 10 jul. 2001.

³⁹⁹ NOVO, Aguinaldo. Amorim: proposta à UE está no limite técnico. **Jornal O Globo**, 14 jun. 2004.

Durante a reunião [13ª reunião do Comitê de Negociações Birregionais], os europeus pediram um acesso gradual a compras governamentais, ao mercado de transporte marítimo, serviços financeiros, telecomunicações e meio ambiente. Para a área de investimentos, querem regras mais claras e previsíveis para os investidores.⁴⁰⁰

Quanto ao objetivo de política doméstica, o principal tema identificado como relevante foi a questão agrícola. Assim, identificou-se a busca por parte de governos dos Estados membros da UE do atendimento às reivindicações protecionistas dos *lobbies* agrícolas. Uma das demandas desse setor era discutir o tema de subsídios agrícolas na OMC para realizar o mínimo de concessões nas negociações inter-regionais.

Em relação ao objetivo de relacionamento, observou-se o interesse de negociar com o bloco sul-americano e não com os países individualmente. A manutenção e o fortalecimento do bloco sul-americano auxiliariam, segundo o material publicado no periódico *O Globo*, a intenção européia de se contrapor à influência econômica e política norte-americana na região com a criação da ALCA.

O principal objetivo do Mercosul identificado nas publicações do jornal referia-se a questões econômicas. Conforme mostra o quadro V de *O Globo* no anexo, esse objetivo pode ser constatado em 46 das 54 publicações, enquanto os interesses da política doméstica foram identificados somente em 12 e os de relacionamento, em 19. Como se verificou para os demais periódicos analisados, o acesso ao mercado agrícola foi o interesse econômico mais observado. Esse interesse já se manifestava, desde a fase da pré-negociação, não apenas como reação à ameaça francesa de vetar o mandato negociador da Comissão Européia para a barganha da liberalização do setor, mas também como decorrência da intenção de firmar o posicionamento do Mercosul quanto a esse tema no processo negociador que se iniciava. Essa visão do Mercosul sobre as negociações agrícolas pode ser percebida no trecho seguinte:

O Brasil e a Argentina endureceram sua posição para a negociação de uma área de livre comércio com a União Européia (UE). Numa reunião ontem na residência oficial de Olivos, os presidentes Fernando Henrique Cardoso e Carlos Menem, da Argentina, afirmaram que querem '*uma negociação de verdade*' com os europeus, que incluía a discussão sobre as barreiras agrícolas durante a Cimeira do Rio de Janeiro, nos próximos dias 26 e 27, com participação de chefes de Estado do Mercosul e da UE. '*Queremos sim uma negociação com a União Européia, mas queremos uma negociação verdadeira, que não deixe à margem o tema agrícola, que nos interessa muito [...]*', afirmou Fernando Henrique.⁴⁰¹

⁴⁰⁰ OSWALD, Vivian. Mercosul e UE tentam melhorar proposta. *O Globo*, 8 mai. 2004.

⁴⁰¹ VASCONCELOS, Adriana; CASTRO, Flávio R. Moeda única para o Mercosul. *O Globo*, 8 jun. 1999.

A justificativa pelo interesse em relação ao acesso ao mercado agrícola europeu aparece nas publicações sob a forma de argumentos tais como: a) a necessidade de equilibrar uma relação comercial injusta; b) a urgência de se reduzirem os déficits na balança de pagamentos por parte de membros do Mercosul; c) a elevada competitividade desses países em produtos agrícolas; e d) a baixa participação das exportações dos membros do Mercosul no comércio europeu.

Roberto Machado, em *Cimeira: um teste para a diplomacia brasileira*, por exemplo, apresenta dados estatísticos para mostrar a assimetria presente no comércio inter-regional. Conforme já foi explicitado pela literatura especializada, esse desequilíbrio refere-se a disparidades, não apenas no nível de participação que um bloco tem no comércio do outro, como também no tipo de produto trocado. Podem-se observar essas informações no seguinte trecho:

Enquanto a UE responde por 26% do comércio exterior do Mercosul (em 98, 29% das exportações brasileiras vieram da UE), a presença do Mercosul no comércio exterior da UE é de apenas 3%. Além disso, enquanto os países europeus exportam para o Mercosul produtos de grande valor agregado, os países sul-americanos exportam para a UE, basicamente, produtos agrícolas.⁴⁰²

Já em *Poder de barganha*, apresenta-se a preocupação, por parte dos países membros do Mercosul, de reduzir o déficit em suas balanças de pagamento, resultado do comércio com a UE. Os países sul-americanos compreendiam ser as barreiras à agricultura as principais causas desse resultado negativo, como se pode ver no trecho a seguir:

É significativo que os representantes da União Européia estejam interessados em entendimentos por setor [...] Uma negociação nesses termos permitiria chegar a bons acordos nas áreas de indústria e serviços, sem tornar necessária uma revisão de política agrícola da UE. É justamente o que os países não podem aceitar. As barreiras tarifárias e não tarifárias impostas pelos europeus ao ingresso de produtos agrícolas em seu mercado têm tido pesado custo para os países do bloco sul-americano. Elas respondem quase integralmente pela transformação do superávit do Mercosul, na relação bilateral, em déficit, a partir de 1996 - depois de seis anos em que as exportações da UE para o bloco da América do Sul mais do que triplicaram, enquanto as importações cresceram apenas 25%.⁴⁰³

O fato de a elevada competitividade dos produtos agropecuários do Mercosul não refletir em participação substantiva na importação, por parte da UE, de bens provenientes desse setor também foi apresentado, nas publicações, como argumento para a abertura do

⁴⁰² MACHADO, Roberto. *Cimeira: um teste para a diplomacia brasileira*. **O Globo**, 14 jun. 1999. Economia, p. 17.

⁴⁰³ PODER de barganha. **O Globo**, 1º jun. 1999.

mercado europeu. Segundo os dados do ICONE (Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais) veiculados em reportagem de Vivian Oswald,⁴⁰⁴ com base na perspectiva de consumo da UE-25, a participação do Mercosul no mercado agrícola do bloco europeu é muito pequena. Como ilustração, o ICONE aponta que a exportação de carnes do Mercosul à Europa equivale a apenas 6,8% do consumo interno da UE; a de açúcar, por seu turno, atende a somente 0,4% do consumo interno; e a de trigo, por fim, a somente 0,05%.

Um dos objetivos de política doméstica percebido nas publicações, refere-se à preocupação dos governos do Mercosul em responder às pressões internas a seus países, que reivindicavam proteção a seus mercados em relação aos demais sócios do bloco. O desafio a ser enfrentado pelos países membros reside em atender a essa demanda, em concomitância com a necessidade de fortalecer a estrutura institucional do Mercosul para negociar com a UE, bem como de realizar liberalização comercial nas barganhas inter-regionais. Essa situação foi retratada na matéria *Argentinos esperam que Brasil derrube restrições à importação*, em que o jornalista Flávio Ribeiro de Castro explicita a importância para o governo argentino de se defender, sem perder apoio doméstico, do forte *lobby* da indústria local, o qual o tem pressionado para adotar salvaguardas à indústria brasileira e que o leva a duas reações: a) buscar mostrar para a UE que, apesar da crise, o Mercosul está coeso; e b) não esconder a esperança de que o Brasil aproveite o Fórum para anunciar a implementação das medidas acordadas entre FHC e Menem (atender às reivindicações de seus setores internos).⁴⁰⁵

Outro objetivo de política doméstica presente de forma mais clara no jornal refere-se ao interesse de atender às demandas do setor agrícola. Assim afirma Flávio Ribeiro de Castro no artigo *Idéia de política fiscal comum agrada a argentinos*, que traz crítica do presidente Menem ao processo negociador: “*Não é possível que a Europa nos prejudique com uma série de subsídios que dificultem as nossas exportações e deixam nossos produtores numa situação muito difícil*”.⁴⁰⁶

Quanto aos objetivos de relacionamento do Mercosul, verificou-se, nas publicações, a presença de interesse, da parte do bloco sul-americano, em se utilizar das negociações da ALCA para conquistar maior poder de barganha nas conversações com a UE, pelo próprio fato de a UE manifestar preocupação de perder mercado na América do Sul com o

⁴⁰⁴ OSWALD, Vivian. UE põe obstáculo na negociação com o Mercosul. **O Globo**, 7 mai. 2004. Economia, p. 31.

⁴⁰⁵ CASTRO, Flávio. R. de. Argentinos esperam que Brasil derrube restrições à importação. **O Globo**, 22 fev. 1999. Economia, p. 17.

⁴⁰⁶ *Id.* Idéia de política fiscal comum agrada a argentinos. **O Globo**, 9 jun. 1999.

Excluído: Confira em

Excluído: CASTRO, Flávio. R. de

Formatado: Fonte: Itálico

advento da ALCA. Em *Poder de barganha*, verifica-se a utilização das barganhas para a formação da ALCA como estratégia do Mercosul para melhorar sua capacidade de negociar com os europeus e de alcançar melhores resultados nas tratativas inter-regionais:

Se para o Brasil e os demais países da América é do maior interesse estreitar relações e intensificar o comércio com a UE, até para dispor de um diversificado mercado alternativo à Associação de Livre Comércio das Américas (ALCA), os europeus estão igualmente conscientes de que precisam fazer concessões concretas para evitar que a ALCA acabe lhes fechando as portas de um grande mercado. Os países do Mercosul disporão de poderoso trunfo na reunião do Rio. Bem empregado, esse poder de barganha pode produzir a abertura de mercados externos até hoje fechados, com os excelentes reflexos sobre as economias da região que tipicamente resultam de um forte crescimento das exportações.⁴⁰⁷

Pôde-se verificar, também, o interesse de utilizar o acordo da UE para conseguir poder de barganha no âmbito das negociações da ALCA, com vistas a alcançar melhores ganhos nas duas frentes de negociação.

**d) As Melhores Alternativas Existentes Fora da Negociação
(Best Alternative to Negotiated Agreement-BATNA)**

Segundo as publicações do *O Globo*, a principal alternativa fora das negociações inter-regionais com que a UE conta tem sido a OMC: esse é o entendimento de 5 publicações veiculadas por esse meio de comunicação. Há, igualmente, alusão ao alargamento da UE, mas, em geral, esse tema foi pouco explorado pelo jornal (ver o quadro VI de *O Globo* no anexo).

Em relação à OMC, as publicações mostram que a União Européia vinculou as discussões sobre subsídios agrícolas e liberalização de determinados bens desse setor aos resultados no âmbito multilateral. Como conseqüência, as negociações na OMC influenciaram fortemente o ritmo do acordo entre o Mercosul e a União Européia, segundo o exposto pela síntese histórica. Essa estratégia, por parte do bloco europeu, visava oferecer as menores concessões possíveis ao Mercosul no tema em tela. Helena Chagas aponta que os europeus reiteraram, confirmando o que já sinalizavam desde o início das barganhas, “[...] *que os subsídios só serão negociados no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC)*”.⁴⁰⁸

Para o Mercosul, como mostra o quadro V referente ao jornal *O Globo* no anexo, as alternativas fora do acordo são principalmente a conformação da ALCA (assunto presente em 15 das 54 publicações) e a OMC (4 publicações). O jornal confere maior ênfase aos

⁴⁰⁷ PODER de barganha. *O Globo*, 1º jun. 1999.

⁴⁰⁸ CHAGAS, Helena; FADUL, Sergio; OLIVEIRA, Eliane. Amorim: Mercosul está perto de acordo com UE. *O Globo*, 15 mar. 2004.

aspectos negativos das negociações para a formação da ALCA, destacando o fato de não ter avançado como as barganhas com a UE, de ser de difícil negociação ou, ainda, de ser um projeto menos abrangente.

Observou-se que houve publicações que apresentaram a ALCA como um fator que exerce influência negativa sobre as barganhas inter-regionais ao reduzir significativamente seu avanço, em razão, segundo esse material, do fato de haver certo paralelismo entre os avanços negociadores dos dois blocos, como é explicitado por Janaina Figueiredo:

Segundo negociadores brasileiros, o ritmo das negociações com a UE está diretamente relacionado com a integração americana prevista pela ALCA, que para os europeus significaria uma importante perda de espaço no comércio com os países do Sul. Enquanto a ALCA não mostrar sinais de aceleração do processo de integração, a UE esperará para fixar prazos com o Mercosul.⁴⁰⁹

Ainda em relação às alternativas do Mercosul fora das negociações com a UE, registrou-se o interesse do bloco sul-americano quanto à evolução dos temas comerciais na OMC, sobretudo os referentes às questões agrícolas. Esse interesse derivava-se não somente do fato de o bloco sul-americano considerar que poderia alcançar, na OMC, concessões superiores na agricultura, como também do fato de a UE ter vinculado a liberalização do setor às negociações multilaterais, o que levava o resultado no âmbito bilateral a depender do multilateral. Como decorrência, a maior parte das publicações retratou as barganhas no foro multilateral como uma imposição da UE para lá negociar aspectos relacionados à abertura de seu setor agrícola, e não como uma alternativa válida para o Mercosul.

Fatores influentes no processo negociador

a) Condições de mercado

Em relação à posição de mercado, as reportagens dão ênfase às negociações dos temas sensíveis para cada lado, que muito contribuíram para colocar obstáculos a parte das negociações: bens agrícolas, para a UE, e investimentos, compras governamentais e serviços, para os membros do Mercosul. Pode-se dizer que, segundo o jornal, tais temas envolvem uma perspectiva em que um lado negociador tem muito interesse e o outro se encontra bastante reticente em proceder a uma liberalização.

As publicações enfatizam, de modo geral, mais o aspecto conflitivo entre os dois blocos do que as zonas de consenso. Ambos os atores aparecem, assim, como se estivessem

⁴⁰⁹ FIGUEIREDO, Janaina. UE adia para 2001 pauta sobre comércio agrícola. **O Globo**, 10 abr. 2000.

fazendo uso de táticas distributivas. Conforme se observa no quadro V do *O Globo* no anexo, enquanto em 28 das 54 publicações notou-se o registro do uso, por parte dos representantes do Mercosul, de táticas distributivas, em somente 6 publicações há alusão ao recurso a táticas integrativas e em 8, a táticas mistas. Em relação à UE, o quadro VI do *O Globo* no anexo registra, em 26 publicações, a presença do uso de táticas distributivas, contra somente em 8 a alusão à utilização de táticas integrativas e, em 12, ao uso de comportamentos mistos.

Como exemplo de táticas distributivas empregadas pelo Mercosul, identifica-se a sustentação da demanda pelo acesso ao mercado agrícola europeu, bem como o recurso à ameaça. No trecho seguinte, que mostra o posicionamento de Roberto Teixeira da Costa sobre a barganha com a UE, é possível perceber a presença dos comportamentos distributivos em questão: “*Não se admite um acordo em que sejam excluídos os produtos agropecuários [...] Se o tema ficar de fora, não há interesses*”.⁴¹⁰

Quanto à UE, pode-se dizer que uma das táticas distributivas frequentemente usadas pelo bloco é manipular as informações em benefício próprio. Para isso, busca munir-se de argumentos cujos efeitos visam sustentar a sua própria demanda. No trecho a seguir, é possível notar a tentativa, por parte dos representantes europeus, de convencer o Mercosul de que as suas negociações com o bloco europeu são mais vantajosas que a ALCA: “*Nossa negociação é muito mais ampla do que as discussões da ALCA, que se restringem ao livre comércio - ressaltou Lamy [comissário para Comércio da UE][...]*”⁴¹¹

Como exemplo de táticas integrativas, as publicações mostram a disposição dos dois blocos em flexibilizar suas posições de barganha ao apresentarem ofertas mais generosas, para possibilitar o avanço das negociações. Já as táticas mistas, utilizadas pelos representantes tanto do Mercosul quanto da UE, referem-se a propostas que oferecem possibilidades de ganhos restritas, vinculadas a vários condicionantes.

b) Setores internos aos blocos em negociação

O material publicado pelo jornal *O Globo* apresentou pouca informação a respeito das questões internas ao Mercosul e à UE (ver os quadros V e VI do *O Globo* no anexo). Em relação ao Mercosul, a maior parte das publicações (7 das 11 publicações que abordaram a temática da coesão) retratou o bloco como não coeso, ao expor a falta de união entre os sócios e os conflitos internos decorrentes da crise econômica por que passaram alguns

⁴¹⁰ OLIVEIRA, Eliane. Futuro do Mercosul começa a ser discutido hoje no Rio. **O Globo**, 21 fev. 1999. Economia, p. 29.

⁴¹¹ FRANÇA, Mirelle; SANTOS, Claudia. Comissário europeu apóia Mercosul. **O Globo**, 10 jul. 2001.

de seus membros. Eliane Oliveira, em *Mercosul: Brasil quer negociar em bloco*, expõe justamente o esforço, por parte do Brasil, de buscar superar os conflitos internos do Mercosul, bem como de garantir o compromisso dos demais sócios de manter a integração regional, em momento de grave crise econômica argentina, no qual esse país ameaçava buscar acordos, em separado, com terceiros:

O Brasil quer compromisso dos sócios do Mercosul de que as negociações com outros países só serão em bloco. A idéia é mostrar que a união aduaneira continua firme e, ao mesmo tempo, evitar que a Argentina privilegie um acordo bilateral com os Estados Unidos. Além disso, o governo brasileiro foi informado pela União Européia de que a negociação sobre uma Zona de Livre Comércio só será possível entre os dois blocos [...] há uma grande preocupação do governo brasileiro com as pressões contra o bloco, principalmente dos setores produtivos.⁴¹²

A temática do apoio interno ao Mercosul também pôde ser identificada em apenas 4 publicações. Em 3 dessas 4, mostra-se o suporte dos grupos de pressão à posição do Mercosul nas negociações.

Se a atenção destinada às questões internas do Mercosul foi reduzida, o interesse demonstrado pela situação vivida pela UE é ainda mais fraco. Apenas 3 publicações referem-se ao tema da coesão, retratada como baixa, e nenhuma aborda o apoio interno ao bloco europeu nas negociações. A falta de coesão relaciona-se à dificuldade inicial dos países membros da UE de alcançarem consenso sobre a inclusão da agricultura nas negociações com o Mercosul. As publicações, dessa forma, mostram a resistência francesa à concessão do mandato que possibilitaria o início oficial das negociações com o Mercosul.

c) Vieses dos negociadores

Pôde-se identificar a presença de apenas dois tipos de viés no Jornal: o viés de prêmio de dotação e o viés de partidarismo. A presença do prêmio de dotação nos discursos dos representantes do bloco sul-americano foi identificada em 10 publicações. Esse viés também pôde ser percebido no discurso dos representantes da UE em 8 publicações. Quanto ao viés de partidarismo, notou-se sua presença na fala dos representantes do Mercosul em 13 publicações. Oito publicações indicaram a presença do ultimo tipo de viés no discurso europeu (confira, no anexo, os quadros V e VII do *O Globo*).

O viés de prêmio de dotação utilizado pelos blocos foi retratado nos momentos em que criticavam o oponente por oferecer proposta mais modesta do que a que haviam

⁴¹² OLIVEIRA, Eliane. Mercosul: Brasil quer negociar em bloco. *O Globo*, 21 jun. 2001.

apresentado. Por sua vez, o viés de partidarismo identificado refere-se à defesa, pelos blocos, de seus interesses, de suas posições de barganha e de suas demandas.

3.1.4.4 – Imagem das negociações comerciais entre o Mercosul e a UE

Em síntese, pode-se dizer que o jornal *O Globo* transmitiu, a partir de um olhar brasileiro, uma barganha muito difícil, mas de extrema prioridade para o bloco sul-americano. Ao centrarem-se nos assuntos comerciais sensíveis às duas regiões, como o acesso ao mercado de bens agrícolas e industriais, bem como a liberalização de setores como investimentos, compras governamentais e serviços, as publicações retrataram um processo de barganha marcado por ações competitivas e por utilização constante de táticas distributivas, por parte dos representantes do Mercosul e da UE. Esse processo de negociação difícil sinalizava para uma integração inter-regional pouco ampla. As publicações sublinharam, ainda, as dificuldades de solucionar o impasse nos temas citados e a conseqüente incapacidade de conclusão do acordo no prazo estipulado.

3.1.5 – Jornal *Valor Econômico*

3.1.5.1 – Perfil do jornal

Valor Econômico é um jornal de São Paulo, e seus leitores têm nível superior (35%), são casados (68%), com renda individual acima de 5 mil reais mensais.⁴¹³ Faz-se oportuno mencionar que não foi possível encontrar informação sobre a linha editorial deste jornal, mas pôde-se perceber, na leitura e na análise das publicações que seu conteúdo confere destaque a questões relacionadas a economia e negócios.

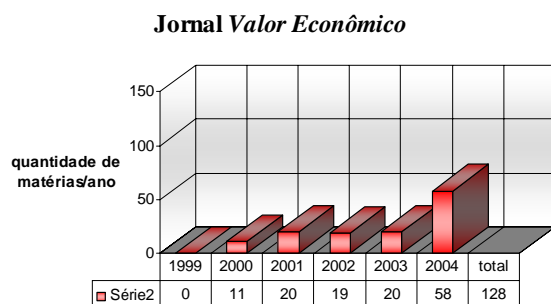
Excluído: .

3.1.5.2 – Análise geral

Coletaram-se 128 publicações do jornal *Valor Econômico* sobre as negociações Mercosul-UE. Como pode ser observado no gráfico IX, a maior parte dessas publicações (58) foi veiculada no ano 2004, o que se observou também para os demais jornais. A explicação deve-se a fatores já aventados: houve maior quantidade de reuniões e de trocas de ofertas entre os blocos, em função da proximidade do prazo estipulado para a conclusão das negociações, outubro de 2004.

⁴¹³ **PERFIL dos leitores.** Disponível em: < <http://midiakit.valoronline.com.br/> >. Acesso em: 12 de julho de 2006.

Gráfico IX- Quantidade de publicações - total geral



Fonte: gráfico elaborado pela autora com base nas publicações do jornal *Valor Econômico* arroladas da fonte de imprensa

Quanto ao posicionamento em relação à negociação, 85 (66%) publicações resultaram favoráveis à barganha, 18 (14%), neutras, e 25 (20%), desfavoráveis (ver o gráfico X a seguir). Essas publicações favoráveis mostram as expectativas positivas dos representantes dos blocos e dos setores internos brasileiros em relação ao desenvolvimento, bem como aos possíveis resultados da negociação, entre outros aspectos. As publicações neutras, por seu turno, constituem matéria de difícil classificação, por não apresentarem um posicionamento claro em relação à barganha. Por fim, as publicações desfavoráveis exploram aspectos negativos da barganha como a relação desequilibrada entre o Mercosul e a UE, a dificuldade dos blocos para superarem os impasses presentes no processo negociador, e a insatisfação, de ambos os lados, com os resultados alcançados. Novamente, a maior parte das publicações desfavoráveis não qualifica a negociação como contrária aos interesses do Mercosul e do Brasil, e, sim, pontuam os problemas presentes no desenvolvimento do processo negociador.

Gráfico X- Percentagem total por caracterização da negociação



Fonte: gráfico elaborado pela autora com base nas publicações do jornal *Valor Econômico* arroladas da fonte de imprensa

Cumpra mencionar, igualmente, que a maior parte das publicações analisa a negociação na ótica do Mercosul, principalmente do Brasil. Em 56 delas, o jornal utiliza fontes provenientes do Mercosul; em 16, fontes da UE; e em 37, dos dois blocos (conferir, no anexo, o quadro estatístico III do *Valor Econômico*).

3.1.5.3 – Síntese da negociação

Fases da negociação

As publicações se ocupam em registrar a fase de barganha comercial entre os dois blocos. A Análise de Conteúdo confirma isso em determinado grau: 10 publicações abordam a definição da agenda, 15 apresentam o modelo de negociação, e 78 retratam a barganha em si. Registra-se que não se identificou nenhuma matéria sobre a pré-negociação, porque o jornal ainda não existia na época que se consubstanciaram os eventos que caracterizaram essa etapa da negociação (ver, no anexo, o quadro estatístico IV do *Valor Econômico*).

As publicações que apresentaram a definição da agenda referiram-se à organização de um cronograma e de um plano de trabalho para as negociações, como se verificou para os demais periódicos. Francisco Góes, por exemplo, descreve os planos estabelecidos entre os blocos com vistas a ampliar as negociações. No segundo semestre de 2003, segundo o jornalista, seria realizada nova reunião interministerial entre UE e o Mercosul, na qual seria iniciada a fase conclusiva das negociações, como é descrito no seguinte trecho:

No segundo semestre de 2003, será realizada nova reunião ministerial entre UE e Mercosul em um país europeu - encontro que marcará o início da fase conclusiva das negociações. Na ocasião, deverá se discutir o projeto de texto consolidado do acordo entre as duas regiões. Também estão previstas três reuniões do Comitê de Negociações Birregionais (CNB), fórum de discussão entre os dois blocos. [...] A primeira reunião do CNB será em Brasília, em novembro deste ano, quando se pretende definir métodos e modalidades para a negociação de serviços e concluir as regras para negociação de acesso de bens, incluindo produtos agrícolas [...] A segunda reunião do CNB está marcada para março de 2003 em Bruxelas, quando se avaliará o impacto do alargamento da UE e será iniciada a discussão sobre regras específicas de origem entre outros temas.⁴¹⁴

Em relação ao modelo de negociação, as publicações abordam métodos específicos de negociação entre os dois blocos. Daniel Rittner apresenta os dois blocos de volta às negociações, na 8ª reunião do CNB, para discutir métodos e modalidades; para isso, abordam

⁴¹⁴ GÓES, Francisco. Europa e Mercosul decidem ampliar acordo. *Valor Econômico*, 24 jul. 2002. Brasil.

questões importantes, como as tarifas específicas que a UE aplica à importação de produtos do Mercosul:

Para a oitava reunião do Comitê de Negociações Birregionais (CNB), que começa hoje, optou-se por um caráter mais técnico. Sob o nome de ‘*métodos e modalidades*’, porém, os dois blocos vão discutir aspectos que podem se tornar decisivos para o acordo. Um deles é a questão das tarifas específicas que a UE aplica à importação de produtos brasileiros. Essas alíquotas elevam o preço dos produtos e levam à perda de competitividade no mercado europeu [...] O assunto entrará em discussão nesta semana, bem como a exigência do bloco sul-americano de eliminação dos subsídios à exportação de produtos europeus que se destinam ao Mercosul.⁴¹⁵

Outro exemplo é o artigo de Assis Moreira, no qual o autor aponta que os blocos começariam a negociar modalidades agrícolas para melhorar acesso a produtos, como carne, tabaco, etc. A expectativa do Mercosul, na ocasião, era de que a rodada avançasse, no mínimo, na definição de como seria o acesso de 700 linhas tarifárias excluídas até o momento, como se observa no trecho abaixo:

A União Européia (UE) e o Mercosul começam a negociar na semana que vem, em Bruxelas, para melhorar o acesso de produtos como carne, tabaco, açúcar, cereais, lácteos, arroz, trigo e azeite de oliva no mercado europeu [...] A expectativa do bloco do Cone Sul é que o CNB avance pelo menos na definição de como será o acesso ao mercado para cerca de 700 linhas tarifárias que ficaram fora da oferta agrícola inicial da União Européia.⁴¹⁶

Quanto à etapa da barganha propriamente dita, faz-se mister apontar que o *Valor Econômico* buscou retratar os principais aspectos que envolveram as trocas de demanda e de oferta entre os dois blocos: das propostas de eliminação tarifárias, apresentadas de forma detalhada, às reações de ambas as partes em relação à posição, aos interesses e às ações do oponente. Daniel Rittner apresenta a segunda oferta de liberalização tarifária de bens realizada pelo Mercosul em março de 2003. O autor mostra que a proposta representa uma expressiva melhora em relação à primeira oferta do bloco sul-americano, o que exigiria da UE fazer o mesmo em relação à sua oferta para que as barganhas evoluíssem. O seguinte trecho de Rittner descreve a questão:

O bloco sul-americano enviará a Bruxelas uma proposta que prevê eliminação, em até dez anos, de pouco mais de 80% das suas tarifas de importação a produtos europeus. A entrega da oferta representa um expressivo avanço em relação à primeira lista apresentada pelo Mercosul, em outubro de 2001, que cobria cerca de 35% dos bens industriais e agrícolas. Com a nova proposta do bloco, a UE se vê diante da necessidade de também melhorar sua lista de liberalização comercial para permitir que as negociações continuem evoluindo. A primeira oferta dos europeus prevê a

⁴¹⁵ RITTNER, Daniel. Mercosul e UE voltam à mesa de negociações. *Valor Econômico*, 11 nov. 2002.

⁴¹⁶ MOREIRA, Assis. UE e Mercosul voltam a negociar. *Valor Econômico*, 28 nov. 2003.

eliminação de tarifas para 90% dos produtos do Mercosul. Os sul-americanos reclamam, porém, que metade desses bens já entra no mercado europeu sem incidência de alíquotas ou com taxas muito baixas.⁴¹⁷

Pode-se mencionar a visão positiva da publicação citada sobre as trocas de oferta, uma vez que ressalta de forma exagerada a melhora realizada pelo Mercosul em sua oferta. Pouco transparece que as barganhas são marcadas por substancial conservadorismo ao longo de todo o processo negociador, como expõe o *Informe Mercosur*.⁴¹⁸ Registra-se que as concessões realizadas pelo bloco sul-americano, na primeira proposta, foram muito modestas e, por mais que o Mercosul tenha apresentado esforço para ampliá-la significativamente, sua segunda oferta não apresentou liberalização significativa nos setores mais importantes para a UE.

Componentes da Negociação

a) Atores do processo negociador Mercosul-UE

Valor Econômico retrata em suas publicações, como os demais jornais, o Mercosul e a UE, bem como os seus representantes. O material publicado pelo periódico confere atenção aos países membros dos dois blocos e aos grupos de pressão internos a esses. Contudo, constata-se que a maior parte dessas publicações centra-se nos países-membros do Mercosul e nos seus setores internos.

Excluído: ¶

b) Temas em negociação

Pode-se dizer que as publicações do *Valor Econômico* centraram-se no tema comercial (123 de 128), como mostra, no anexo, o quadro estatístico IV do *Valor Econômico*. Assim, pode-se dizer que o material coletado deu ênfase ao tema central desta dissertação - a questão comercial. A maior parte das publicações que discorriam sobre o tema abordaram-no no contexto da negociação propriamente dita, ou seja, as expectativas em relação às ofertas de cada bloco no âmbito do comércio, as trocas de ofertas, as propostas para liberalização e a reação às ofertas realizadas.

Os setores mais abordados, apesar de as publicações apresentarem a negociação de forma razoavelmente detalhada, são: os temas agrícolas, compras governamentais,

⁴¹⁷ RITTNER, Daniel. Mercosul amplia oferta à União Européia de eliminação das tarifas. *Valor Econômico*, 3 mar. 2003.

⁴¹⁸ INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. *Informe Mercosur 9*. Buenos Aires: BID-INTAL, 2004. p. 94.

investimentos, serviços, acesso a bens industriais e harmonização de regras sanitárias e fitossanitárias. São temas que, em linhas gerais, permeiam todo o processo negociador pela conjunção de sua importância e sensibilidade.

Observa-se que, desses setores sensíveis, o tema agrícola foi o assunto ao qual as publicações dispensaram mais atenção. A proteção europeia à agricultura é compreendida, nas publicações, como um dos fatores que geram a desigualdade na relação entre o Mercosul e a UE. Segundo Christian Lohbauer,⁴¹⁹ a ineficiência exportadora do Mercosul em conjunção com a sua deficiência em infra-estrutura portuária também contribui para o problema. Embora o Mercosul seja dependente do aumento das exportações agrícolas para crescer economicamente, o autor sustenta que setores mais organizados da UE impedem avanços nessa área. O alcance de redução de subsídios europeus somente seria viável na OMC.

Em relação aos subsídios agrícolas, André Perosa⁴²⁰ critica a política agrícola europeia e alerta que o protecionismo nesse setor só deve aumentar com o alargamento da UE, o que requer, inevitavelmente, uma reforma de tal política. Segundo o jornalista, a UE gasta US\$ 1 bilhão por dia de subsídio agrícola, o que equivale à metade do orçamento comunitário, o que acarreta para o Brasil perda de exportação de cerca de US\$ 5 bilhões por ano. Assis Moreira,⁴²¹ por sua vez, aponta que, com a reforma na PAC, os subsídios podem causar menos distorções nos fluxos de comércio birregionais, reduzindo o incentivo à superprodução europeia de bens agrícolas.

Quanto aos setores sensíveis do Mercosul, pode-se mencionar que compras governamentais, conforme mostra Assis Moreira,⁴²² apresenta restrições à liberalização porque o Brasil busca manter espaço para política industrial e tecnológica. O mesmo jornalista, em *Países do Cone Sul querem 25% do Mercado Europeu*, mostra que o Mercosul tem dificuldade de negociar os temas de compras governamentais, flexibilização em serviços e regras fitossanitárias. Em relação a essas últimas, o jornalista explicita que o cumprimento da unificação de procedimentos de exportação e importação, conforme demanda da UE, demora e pode atrapalhar a evolução do acordo final.⁴²³ Já Paulo Braga descreve as causas da dificuldade dos países do Mercosul em liberalizar bens não agrícolas, serviços, investimentos e compras governamentais:

⁴¹⁹ LOHBAUER, Christian. Obstáculos para negociação ainda são consideráveis. **Valor Econômico**, 21 dez. 2000.

⁴²⁰ PEROSA, André. UE aceita discutir barreiras agrícolas. **Valor Econômico**, 19 out. 2001.

⁴²¹ MOREIRA, Assis. UE rejeita acordo “light” com Mercosul. **Valor Econômico**, 23 abr. 2004.

⁴²² *Id.* Mercosul propõe à UE barganha entre carros e carne. **Valor Econômico**, 12 jul. 2004.

⁴²³ *Id.* Países do Cone Sul querem 25% do Mercado Europeu. **Valor Econômico**, 10 mai. 2004.

Excluído: MOREIRA, Assis

Formatado: Fonte: Itálico

Enquanto o Mercosul exige a ampliação de cotas para os produtos do setor agrícola, considerados sensíveis pelos europeus, estes querem uma maior abertura nas áreas de serviços, compras governamentais e investimento. [...] Na área de bens, o negociador disse que houve pedidos da UE de maior liberalização nos setores de calçados, têxtil, metais ferrosos e não ferrosos e autopeças. O Brasil estaria disposto a trocar um maior acesso na área agrícola pela abertura de parte destes setores, mas neste caso há a resistência da Argentina. No caso dos setores de serviços e investimentos, vistos como prioritários para a UE, a resistência vêm do Brasil, já que a Argentina já liberalizou de maneira unilateral sua economia durante a década passada. Na questão da abertura a investimento, Garcia [Marco Aurélio Garcia, assessor de política internacional do presidente Luiz Inácio Lula da Silva] disse que o argumento dos europeus de que a legislação vigente no Brasil limita o acesso de eventuais interessados em aceder ao mercado do país é usado de forma 'abusiva'.⁴²⁴

O jornalista Sérgio Leo, em *Mercosul aumenta abertura para produtos europeus*, comenta que a UE compreende o argumento do Mercosul da preservação de espaço político para beneficiar investidores nacionais, mas demanda regras mais claras e previsíveis para o setor de investimentos, como garantias legais. Algumas dessas regras exigiriam modificações na legislação constitucional do Brasil, conforme expõe a seguir:

Os europeus continuam insatisfeitos com a recusa do Mercosul em liberalizar a participação de fornecedores da Europa nas compras do setor público do Cone Sul. Também insistem em garantir uma lista de compromissos principalmente da Argentina e do Brasil, para garantir estabilidade de regras e igualdade de condições com a indústria nacional para os investidores europeus em diversos setores. Afirmam que compreendem o argumento do Mercosul, de que é necessário preservar um espaço político para as regras de política industrial que beneficiem os investidores nacionais. Mas querem, por exemplo, regras transparentes, estáveis e não discriminatórias para empresas européias já instaladas em países da região. Os diplomatas brasileiros lembram que algumas das garantias exigidas pelos europeus implicariam em mudanças legais e constitucionais, como no caso do investimentos no setor financeiro, que dependem, pela constituição, de autorização do presidente da República. 'É preciso que entendam que não podemos fazer cinco emendas constitucionais e 23 mudanças na lei para agradar aos europeus, isso, não vou fazer', comentou Amorim [...]⁴²⁵

c) Objetivos dos negociadores

As publicações do jornal *Valor Econômico* dão ênfase ao objetivo econômico dos dois blocos, em razão da intenção central dos jornalistas em retratar o aspecto comercial das negociações. Na Análise Quantitativa de Conteúdo, verificou-se distribuição bem similar da frequência, em relação aos objetivos dos dois blocos. Conforme é exposto no quadro estatístico

⁴²⁴ BRAGA, Paulo. Governo já admite um acordo "light" com europeus. *Valor Econômico*, 11, 12 e 13 jun. 2004.

⁴²⁵ LEO, Sergio. Mercosul aumenta abertura para produtos europeus. *Valor Econômico*, 14 jun. 2004.

V do *Valor Econômico* no anexo, 107 publicações fizeram referência a objetivos de ordem econômica do Mercosul, 18 mencionaram as metas de política doméstica, e 12 registraram os objetivos de relacionamento. Em relação à UE, 104 publicações abordaram objetivos econômicos, 14 fizeram alusão a objetivos de política doméstica, e somente 13, a objetivos de relacionamento (conferir, no anexo, o quadro estatístico VI do *Valor Econômico*).

Em relação ao Mercosul, seu objetivo econômico nas negociações com a UE, para os jornalistas, reside, sobretudo, no acesso ao mercado europeu, em especial ao setor agrícola. As várias estimativas expostas nas publicações explicitam a possibilidade de ganhos derivados do acesso ao mercado agrícola europeu. Sobre esse tema, Humberto Saccomandi⁴²⁶ analisa pesquisa econômica sobre prováveis ganhos oriundos de um possível acordo com a UE, na hipótese de que fossem liberalizados somente os bens mais competitivos do Mercosul, para os quais há incidência tarifária superior a 10%. O estudo retratado em seu artigo mostra que cada bloco auferiria ganhos de, no mínimo, US\$ 1,5 bilhão ao ano, graças ao aumento do acesso ao mercado de cada bloco, o que incrementaria em até 8% as exportações para cada lado.

Christian Lohbauer, em *Obstáculos para associação ainda são consideráveis*,^{*} expõe o papel do protecionismo agrícola na manutenção da assimetria do comércio birregional descrita na literatura especializada. Entre os fatores apontados para explicar a relação entre protecionismo e assimetria, Lohbauer menciona a dependência, para crescer, do Mercosul em relação a exportações agrícolas. Como há baixa probabilidade de que haja alguma mudança na política europeia para o setor, sinaliza-se para a permanência da relação desigual entre os blocos. O autor discorre sobre o assunto no trecho a seguir:

[...] a percepção que fica é que a União Europeia já conseguiu o que precisava do Mercosul e que só pode dar o que o Mercosul precisa daqui a alguns anos. Precisamente, refere-se aqui à questão comercial e mais especificamente ao comércio agrícola. É unânime a percepção dos membros do Mercosul de que seus mercados foram abertos sem a contrapartida europeia. Enquanto o aumento médio anual das exportações europeias para o Mercosul na última década foi de cerca de 18%, as exportações dos países do Mercosul tiveram aumento médio de 3,5%. Os países do Mercosul não negam a acusação europeia em relação a sua ineficiência exportadora seja em relação a custos quanto a deficiência portuária. No entanto, a assimetria comercial não pode ser justificada pela ineficiência do Mercosul. Os subsídios agrícolas europeus, que absorvem cerca de 45% do orçamento da União europeia, fizeram parte sistemática da pauta de discussões do encontro, mas a impressão que fica é que, embora os países do Mercosul

Formatado: À direita: -8,2

⁴²⁶ SACCOMANDI, Humberto. Cada bloco ganharia US\$ 1,5 bilhão ao ano com acordo. *Valor Econômico*, 27 mai. 2004.

sejam dependentes de sua exportação agrícola para crescer é melhor mudar de assunto porque a política agrícola europeia não vai mudar.⁴²⁷

No que se refere aos objetivos de política doméstica do bloco sul-americano, pode-se mencionar, como se observou nos demais jornais, a busca, por parte dos governos dos Estados membros, de atendimento às demandas dos grupos de pressão internos, especificamente do empresariado. Em relação aos objetivos de relacionamento do Mercosul, pode-se depreender das publicações que há expectativa, por parte do Mercosul, de negociar com a UE, ALCA e OMC em paralelo, com vistas a alcançar maior poder de barganha nos três âmbitos, uma vez que os temas em discussão são idênticos.

Outro interesse do bloco sul-americano nessa área, como expõem as publicações do *Valor*, refere-se à possibilidade dos países membros do Mercosul de conseguirem maior inserção no âmbito externo. Lohbauer, por exemplo, registra que o Brasil vê as negociações entre Mercosul e UE como uma opção importante de inserção do bloco sul-americano e do país. Para o autor, um acordo entre o Mercosul e o bloco europeu seria um peso em favor dos sócios do Mercosul com intuito de serem mais bem respeitados no contexto da formação da ALCA. Lohbauer, assim, em consonância com o apresentado na literatura, expõe a possibilidade de aumento da credibilidade e da legitimidade do bloco no cenário internacional:

O desenvolvimento da aproximação efetiva com os europeus pode servir como contraponto fora do continente americano que consagre a estratégia de uma inserção ampla do Brasil. O Mercosul tem de se fazer respeitar dentro da ALCA e uma associação com os europeus em termos mais adequados, que reduza as assimetrias já existentes, pode ser uma maneira eficiente de se garantir a abrangência e a reciprocidade necessárias para aprofundamento da integração no Mercosul. A verdade é que a Europa já avisou que não vai se deixar influenciar pela negociação da ALCA. Fica a dúvida se será possível para o Mercosul resistir ao rolo compressor norte-americano sem conseguir abrir outros mercados.⁴²⁸

No que respeita aos objetivos dos ganhos europeus, os interesses econômicos referem-se a acesso a mercados, bem como a temas novos, como compras governamentais, serviços e investimento. Marin⁴²⁹ analisa que, segundo o comissário europeu para Relações Exteriores Christopher Patten, as negociações com o Mercosul são vistas como prioritárias pela UE, uma vez que o bloco europeu configura o maior mercado para os bens do bloco sul-americano. Há, ainda, a preocupação dos europeus de evitar a perda de mercado devido a concretização da ALCA:

⁴²⁷ LOHBAUER, Christian. Obstáculo para associação ainda são consideráveis. **Valor Econômico**, 21 dez. 2000.

⁴²⁸ *Id. ibid.*

⁴²⁹ MARIN, Denise C. União Europeia já admite abrir mercado ao Mercosul. **Valor Econômico**, 08 nov. 2000.

Excluído: LOHBAUER, Christian. Obstáculo para associação ainda são consideráveis. **Valor Econômico**, 21 dez. 2000.

Formatado: Fonte: Itálico

Formatado: Fonte: Itálico

A América do Sul pode não ser assunto do topo da agenda europeia, mas não deixa de ser importante, ainda mais depois que muitas empresas espanholas e portuguesas investiram grandes somas no Brasil e na Argentina durante o processo de privatização de serviços públicos nesses países. A Europa sentiu na carne o significado de um acordo de livre comércio entre latino-americanos e EUA: depois que o Acordo Norte-Americano de Livre Comércio entrou em vigor em 1994, a participação da Europa no comércio internacional do México decresceu de modo dramático. Não interessa à Europa que a mesma coisa aconteça agora com o Brasil e a Argentina.⁴³⁰

No que se refere aos objetivos de política doméstica, o jornal retratou a preocupação europeia em administrar as pressões exercidas pelos *lobbies* agrícolas, conforme está implícito no editorial *Mercosul deve negociar a proposta europeia a sério*,⁴³¹ em que se aponta que, desde 1999, países como a França argumentam que ultimar negociações birregionais antes de se finalizar a Rodada Doha, no âmbito da OMC, não faz sentido.

Em relação aos objetivos de relacionamento do bloco europeu, o jornal menciona a preocupação da UE em conquistar maior espaço na esfera política mundial e na América Latina. A matéria de Alain Rouquié,⁴³² embaixador da França no Brasil, explicita que a UE está preocupada com o equilíbrio mundial e, portanto, pretende contribuir para melhor cooperação entre os blocos regionais. O assunto também é mencionado por Maria Luiza Abbott,⁴³³ que aponta que a UE tem mais interesse nas negociações com o Mercosul do que com os países da região individualmente pela seguinte razão: “[...] Sabemos que o equilíbrio geopolítico entre União Europeia, EUA, países da América do Norte será muito maior, se os países do Mercosul estiverem unidos e caminham rumo à integração econômica”.⁴³⁴ Argumenta, ademais, que a UE não colocará óbices ao acordo da ALCA, desde que se produzam resultados equilibrados.

d) As melhores alternativas existentes fora da negociação (Best Alternative to Negotiated Agreement-BATNA)

Em relação às alternativas fora do acordo, as publicações abordaram o assunto em relação ao Mercosul da seguinte forma: 44 mencionaram a ALCA como alternativa fora das negociações inter-regionais, e 29 apontaram a OMC como alternativa (ver, no anexo, o quadro V do *Valor Econômico*).

⁴³⁰ MERCOSUL deve negociar a proposta europeia a sério. **Valor Econômico**, 11 jul. 2001.

⁴³¹ *Id. ibid.*

⁴³² ROUQUIÉ, Alain. Europa da Cúpula de Nice. **Valor Econômico**, 18 dez. 2000.

⁴³³ ABBOT, Maria Luiza. União Europeia reforça interesse em acertar com Mercosul. **Valor Econômico**, 17 jun. 2001.

⁴³⁴ *Id. ibid.*

Excluído: ABBOT, Maria Luiza. União Europeia reforça interesse em acertar com Mercosul. **Valor Econômico**, 17 jun. 2001.

Formatado: Fonte: Itálico

As publicações não conferem ênfase à contraposição da ALCA às negociações entre Mercosul e UE. O destaque reside na apresentação do esforço do Mercosul em encaminhar as negociações em concomitância com as da ALCA, do que se pode depreender a influência de uma negociação na outra. Marin⁴³⁵ exemplifica que o objetivo do Mercosul caminha em paralelo com ALCA, UE e OMC, como se observa no seguinte trecho:

Independente dos conflitos que tumultuam as relações entre seus principais sócios, o Mercosul colocou em marcha sua estratégia de estabelecer vínculos comerciais - ou pelo menos aproximações com cada canto do mundo. Embora o eixo dessa iniciativa continue nas negociações paralelas com a União Européia e com os EUA, para a formação da Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), as atenções do bloco sul-americano começam a se ampliar até mesmo para regiões com as quais seu comércio não é tão intenso.⁴³⁶

Em relação à alternativa da OMC, o jornal mostra que é no âmbito multilateral de comércio que o Mercosul conseguirá alcançar ganhos almejados pelo bloco no setor agrícola. Lohbauer⁴³⁷ argumenta que, em razão do protecionismo agrícola da UE defendido por setores organizados, o Mercosul só forçará os países europeus a liberalizarem o seu setor agrícola nas negociações da OMC. Carlos Eduardo Lins da Silva,⁴³⁸ por sua vez, aponta que, no foro da OMC, o Mercosul conseguirá maior poder de barganha porque o bloco pode se aliar a países com interesses semelhantes, podendo, pois, extrair maiores concessões dos países desenvolvidos. Desses fatores, compreende-se a influência das barganhas no âmbito bilateral nas negociações e estratégias adotadas nas tratativas entre os dois blocos.

As publicações sobre a OMC como alternativa para o Mercosul também apontam que o Itamaraty busca estratégia para evitar que a negociação na OMC seja contaminada pelo acordo com a UE, porque este procura legitimar a PAC, política em relação à qual o Brasil é contrário. No entanto, como expõe Assis Moreira,⁴³⁹ tudo irá depender da oferta da UE: se for ambiciosa, não haveria modo, na opinião do jornalista, de o discurso do Itamaraty prevalecer sobre os interesses comerciais do agronegócio brasileiro, como detalha o seguinte trecho:

A oferta agrícola de Bruxelas será vinculada à negociação na OMC. Antecipará concessões ao Mercosul, que podem ser ampliadas mais tarde.

⁴³⁵ MARIN, Denise C. Mercosul dá início à estratégia de buscar parceiros pelo mundo. **Valor Econômico**, 10 out. 2000. Brasil, p. A6.

⁴³⁶ *Id. ibid.*

⁴³⁷ LOHBAUER, Christian. Obstáculos para associação ainda são consideráveis. **Valor Econômico**, 21 dez. 2000.

⁴³⁸ SILVA, Carlos Eduardo L. da. Resultado da reunião Mercosul-UE foi frustrante. **Valor Econômico**, 25 jul. 2002.

⁴³⁹ MOREIRA, Assis. Acordo UE-Mercosul pode afetar negociação do G-20. **Valor Econômico**, 07 abr. 2004.

‘Quanto menos os europeus cederem aos países na OMC, mais sobra para o Mercosul’, diz um negociador. Com isso, a UE quer que o Brasil e a Argentina deixem de ser opositores, já que, na prática, se tornarão beneficiários da PAC. A partir daí, os europeus esperam limitar os danos na negociação global. ‘Tudo depende do tamanho do acesso ao mercado que Bruxelas vai oferecer antecipadamente ao Mercosul, porque se for realmente bom não há como o discurso político do Itamaraty prevaleça sobre interesses pragmáticos do agronegócio’, diz um especialista.⁴⁴⁰

Quanto às alternativas de negociação da UE, como mostra o quadro estatístico VI do *Valor Econômico* no anexo, 37 publicações mencionam a OMC e 3, o alargamento da UE. Em relação à OMC, o jornal retrata o interesse europeu de negociar em paralelo com o Mercosul e na OMC, evitando, como já foi visto, que o bloco tenha que pagar duas vezes. Outra estratégia europeia bem retratada pelas publicações consiste na tentativa de fazer que o Mercosul se comprometa a realizar concessões mais abrangentes no caso de a UE concordar em liberalizar o setor agrícola na OMC. Assis Moreira⁴⁴¹ analisa que o bloco europeu queria ter a certeza de que o Mercosul pagará pela oferta agrícola que a UE fará na OMC. Segundo o jornalista, a UE queria *amarrar* o Mercosul com um tipo de pré-compromisso, antes de apresentar oferta na OMC.

As publicações que abordam alternativas relacionadas à expansão da UE mostram os efeitos desse processo nas negociações birregionais. A matéria *Entrada de novos sócios vai diminuir ganhos*⁴⁴² utiliza estudo de Renato Flôres para mostrar o impacto da absorção de 12 novos países do Leste europeu na UE sobre as negociações birregionais. Segundo esse estudo, as concessões feitas a esses novos sócios da UE podem anular ou distorcer ganhos do Mercosul, pois, malgrado haver aumento de tamanho do mercado europeu, alguns desses novos membros irão competir diretamente com os países do Mercosul no setor agrícola.

O jornal aponta, em geral, certa apreensão, por parte dos membros do Mercosul, com relação à expansão da UE, sobretudo em função dos seguintes pontos: a) risco do foco de atenção da UE se transferir das negociações birregionais para os novos membros do bloco europeu, levando a um retrocesso nas negociações; b) mudança da composição dos atores no processo; c) modificações de direitos e obrigações da UE no âmbito da OMC, com conseqüências tarifárias para o Mercosul; e d) prováveis problemas na área agrícola. Assis Moreira, como ilustração da mencionada apreensão dos países membros do bloco sul-

⁴⁴⁰ [MOREIRA, Assis. Acordo UE-Mercosul pode afetar negociação do G-20. Valor Econômico, 07 abr. 2004.](#)

⁴⁴¹ *Id.* UE quer compensação por oferta agrícola. *Valor Econômico*, 15 abr. 2004.

⁴⁴² ENTRADA de novos sócios vai diminuir acordos. *Valor Econômico*, 28 mar. 2003.

Formatado: Recuo: À esquerda: 0 pt, Deslocamento: 18 pt

Excluído:

Excluído: *Id. ibid.*

americano e da conseqüente pressão para que se acelerasse a conclusão do processo de barganha, apresenta a percepção do Mercosul de que a expansão da UE promoveria tanto o desvio do foco da atenção dos europeus quanto retrocesso nas discussões de acesso a mercado:

Para o diplomata, se novos países entrarem na União Européia antes do acordo birregional haverá o risco de desvio no foco da negociação, de uma Zona de Livre Comércio para a busca de compensações comerciais, por causa de problemas trazidos pelos novos membros[...] ‘A negociação UE-Mercosul tem de estar concluída antes desse alargamento porque os atores da negociação vão mudar e ninguém sabe a atitude deles em relação a acordos com terceiros países’, afirma Graça Lima [diplomata brasileiro] [...] O problema é que, no contexto UE-Mercosul, o esforço de criação de uma Zona de Livre Comércio seria substituído pela negociação relacionada a compensações comerciais. Resultado: retrocesso nas discussões de acesso ao mercado, que passariam a ser em bases antigas e não nas atuais [...] Problemas vão surgir, sobretudo na área agrícola, inclusive porque novos membros estão aumentando desde já tarifas para produtos de interesse do Brasil.⁴⁴³

Fatores influentes no processo negociador

a) Condições de mercado

Apesar de a cobertura das publicações do *Valor Econômico* ser bem detalhada e ampla, também se nota que a atenção centra-se nos temas conflitivos, que são justamente os setores sensíveis dos dois blocos, como se verificou nos demais jornais. Pelo fato de os assuntos sensíveis de um serem os pontos de interesse econômico do outro, esses temas constituem elemento de constante demanda e questionamento, além de serem utilizados em manobras estratégicas. A identificação de registro de táticas distributivas, por outro lado, foi razoavelmente próximo da incidência dos outros tipos de táticas. Esse fato pode ter correlação com a retratação favorável das negociações feitas pelas publicações.

Na Análise de Conteúdo, verificou-se a presença de 21 publicações que registraram comportamentos distributivos por parte do Mercosul, enquanto 19 apresentaram comportamentos integrativos e somente 5 expuseram comportamento misto dos atores (ver, no anexo, o quadro V do *Valor Econômico*). Como exemplo de comportamentos distributivos pode-se citar, a título de ilustração, as queixas realizadas pelo bloco ao fato de a UE ter incluído em suas ofertas iniciais apenas a redução de tarifas fixas sobre o valor das mercadorias. Outro tipo de comportamento competitivo verificado nas publicações é o recurso à ameaça. Assis

⁴⁴³ MOREIRA, Assis. Brasil defende conclusão das negociações até 2003. *Valor Econômico*, 10 jun. 2002.

Moreira,⁴⁴⁴ por exemplo, registra a reação, por parte do negociador brasileiro Regis Arslanian, em relação à divisão, em parcelas de 10 anos, da cota proposta para a primeira fase da oferta da UE. Arslanian deixou claro, nessa oportunidade, que o Mercosul poderia recuar em suas concessões se UE mantivesse tal oferta, como se acha explicitado no seguinte trecho:

O Mercosul acusou o golpe ontem: o que parecia uma melhora nas cotas agrícolas que a União Européia está oferecendo esta semana para o bloco do Cone Sul aumentar a exportação de carnes, etanol, milho, arroz, lácteos e outros produtos acabou visto com cara de retrocesso. Bruxelas oferece aumentar de 50% para 60% o percentual inicial das cotas [...] Mas os negociadores esclareceram que agora a UE quer dar os 60% ao longo de dez anos e não de uma vez. [...] O chefe da delegação brasileira, embaixador Regis Arslanian, deixou claro que o Mercosul poderia recuar em suas concessões se Bruxelas mantivesse a nova proposta até outubro.⁴⁴⁵

Além da ameaça, o Mercosul também se utilizou de gestos mais duros, como o ato distributivo de suspender as negociações com vistas a sinalizar insatisfação com o retrocesso na oferta da UE.

As táticas integrativas apresentadas pelas publicações se resumem às concessões feitas pelo bloco sul-americano. Uma ilustração desse tipo de comportamento é registrado em *Mercosul negocia e oferece consultas especiais para UE*,⁴⁴⁶ por meio da qual o jornalista analisa a concessão do Mercosul em matéria de compras governamentais.

Já o comportamento misto, por sua vez, foi constatado na utilização tanto de táticas distributivas quanto integrativas. Várias publicações apresentam ofertas de concessão com condicionantes por parte dos blocos. Leo,⁴⁴⁷ por exemplo, apresenta oferta do Mercosul em compras governamentais condicionada à possibilidade de aumento de tarifa para salvaguardar a indústria nascente doméstica.

Em relação ao bloco europeu, a Análise de Conteúdo identificou maior presença de comportamentos táticos com frequência razoavelmente bem distribuída entre os três tipos de táticas. 37 publicações apresentaram comportamentos da UE que poderiam ser descritos como distributivos, em 18 publicações observou-se o comportamento integrativo, e 22 registraram táticas mistas (confira, no anexo, o quadro estatístico VI do *Valor Econômico*).

⁴⁴⁴ MOREIRA, Assis. Europa muda cotas na espera de novas ofertas do Mercosul. **Valor Econômico**, 21 jul. 2004. Caderno Brasil.

⁴⁴⁵ *Id. ibid.*

⁴⁴⁶ *Id.* Mercosul negocia e oferece consultas especiais para UE. **Valor Econômico**, 08 jul. 2004.

⁴⁴⁷ LEO, Sergio. Mercosul diminui número de bens que terão tarifa zero. **Valor Econômico**, 29 mai. 2004. Brasil, p. A4.

Os comportamentos distributivos referiram-se a queixas e adiamento das discussões de temas sensíveis. O jornalista Rittner mostra-nos, no trecho a seguir, a incidência de tal comportamento:

A UE queixou-se insistentemente, nos últimos meses, da baixa abrangência de produtos cobertos pela oferta inicial do Mercosul. Os negociadores europeus deixaram claro que a elaboração de uma proposta mais ampla por parte dos sul-americanos era pré-condição para também dar passos mais ousados nas discussões.⁴⁴⁸

Como comportamento misto, observou-se a utilização de táticas de concessão em concomitância com a exigência de reciprocidade, como mostra Assis Moreira⁴⁴⁹ ao analisar oferta da UE, para os produtos agropecuários processados, atrelada à exigência de que o Mercosul apresente proposta equivalente neste setor.

Como exemplo de comportamento integrativo, observou-se, nas publicações, o relato da primeira oferta proposta pela UE para desgravação tarifária, a qual foi interpretada como sinalização de uma real disposição, por parte dos europeus, em fechar o acordo.

b) Setores internos aos blocos em negociação

Pôde-se observar que as publicações do jornal apresentaram preocupação em retratar o setor interno dos blocos Mercosul e UE. Em 45 das 128 publicações, percebeu-se algum comentário sobre o tema. Nem todas as publicações sobre as questões internas das regiões abarcaram os temas selecionados para a análise de conteúdo: coesão entre os países membros de cada bloco e apoio interno à negociação. Algumas delas abordaram aspectos como o envolvimento dos Estados pertencentes à UE no processo negociador, a expectativa dos negociadores brasileiros em relação ao comportamento da Comissão Européia, etc.

A maior parte das publicações sobre o assunto deu ênfase ao setor interno do Mercosul. Trinta publicações retrataram a questão da coesão interna entre os membros do Mercosul, das quais 24 assinalaram a falta de coesão no bloco. O apoio dos setores internos ao bloco sul-americano foi observado em 9 publicações, sendo que 6 delas apontavam para um alto apoio interno (confira, no anexo, o quadro estatístico V do *Valor*).

As publicações que apresentaram o problema de ausência de coesão interna do Mercosul registraram crises econômicas enfrentadas pelos principais membros do bloco e seus

⁴⁴⁸ RITTNER, Daniel. Mercosul amplia oferta à União Européia de eliminação de tarifas. *Valor Econômico*, 03 mar. 2003.

⁴⁴⁹ MOREIRA, Assis. Vendas à UE podem crescer US\$ 2,9 bilhões. *Valor Econômico*, 06 mai. 2004.

efeitos sobre as negociações birregionais. Abbot,⁴⁵⁰ por exemplo, faz um relato da discussão intra-regional entre Argentina e Brasil, em que os argentinos pedem aos brasileiros a redução de tarifa de exceção do bloco (de 35% para 10%), a qual engloba setores sensíveis, como automóveis, produtos petroquímicos, telecomunicações, etc.

Arnaldo Galvão⁴⁵¹ analisa o fato de o bloco sul-americano não ter conseguido alcançar consenso em relação à proposta de redução tarifária para levar à UE. Essa dificuldade de convergência sobre as posições dos membros do Mercosul é percebida nas divergências presentes entre os membros do bloco até quando buscam criar grupo de negociadores de tempo integral para representar o bloco nas negociações externas, como se vê no seguinte trecho:

Anunciada em Assunção, por pressão do governo do Uruguai e da Argentina, a criação de um grupo de negociadores de tempo integral para o Mercosul foi aceita com reservas pelo governo brasileiro, que também prevê dificuldades na tarefa do grupo, de negociar com os Estados Unidos e com a União Européia.[...] As divergências entre Brasil, Argentina e Uruguai em torno do grupo não se limitam à sua constituição e se estendem aos objetivos. O Uruguai atemorizou os parceiros do Mercosul ao indicar que, na negociação do acordo de livre comércio com a UE, aceita negociar nos termos propostos pelos europeus, discutindo em curto prazo a redução de tarifas no comércio entre os dois blocos econômicos, produto a produto. Argentina e Brasil querem discussão mais ampla, em que seja possível garantir proteção à indústria no Mercosul e levar à mesa também questões como subsídios e barreiras não tarifárias ao comércio agrícola.⁴⁵²

Outro exemplo da falta de coesão é explicitado por Abbott⁴⁵³ que, em análise, faz alusão à dificuldade da evolução no acordo com a UE graças, não apenas a problemas entre Brasil e Argentina, mas também à falta de consenso na própria Argentina, em que existe conflito de posições entre o Ministério das Relações Exteriores e o Ministério da Fazenda, o que leva o Brasil a assumir, assim, posição predominante na definição das posições comuns do Mercosul.

Deve-se mencionar, ainda, que as dificuldade do Mercosul nas negociações são freqüentemente retratadas pelas publicações como resultado da escassa estruturação do bloco. Abbott,⁴⁵⁴ por exemplo, mostra que os próprios buracos na TEC causam dificuldade na negociação com a UE, uma vez que está condicionada à TEC:

⁴⁵⁰ ABBOTT, Maria Luiza. Brasil descarta proposta argentina de baixar tarifa. **Valor Econômico**, 27 out. 2000. Internacional, p. A10.

⁴⁵¹ GALVÃO, Arnaldo. Mercosul mantém impasse na negociação com UE. **Valor Econômico**, 12 jun. 2001.

⁴⁵² LEO, Sergio. Iglesias será “assessor” para negociações do bloco. **Valor Econômico**, 26 jun. 2001.

⁴⁵³ ABBOTT, Maria Luiza. Crise argentina afeta negociações com UE. **Valor Econômico**, 31 out. 2001. Brasil, p. A3.

⁴⁵⁴ *Id. ibid.*

Excluído: ABBOTT, Maria Luiza. Crise argentina afeta negociações com UE. **Valor Econômico**, 31 out. 2001. Brasil, p. A3.

Formatado: Fonte: Itálico

Resistindo as pressões dos parceiros do Mercosul, o presidente Fernando Henrique Cardoso disse, ontem em Quito, que é contra a suspensão temporária da Tarifa Externa Comum (TEC), mas acrescentou que o Brasil não pode aceitar transformá-la numa ‘*peneira, toda perfurada*’, como ela está hoje. ‘*Temos que negociar com franqueza o que é aceitável e o que não é*’, afirmou FHC [...] O presidente disse que fazer o Mercosul retroceder ao livre comércio ‘*seria uma pena*’ e prejudicaria a negociação em andamento com a União Européia [...] Não podemos confundir circunstâncias com propósitos de mais longo prazo.⁴⁵⁵

Já Lohbauer aborda a temática ao relacionar a existência de fragilidade institucional do bloco às crescentes exceções na TEC e à opção do Mercosul por órgãos intergovernamentais:

As dificuldades são ainda maiores quando se verifica os problemas internos do Mercosul, a começar pela agenda inacabada em relação a alguns setores e produtos em listas de exceção. Além disso, a discussão sistemática sobre a pouco provável criação de instituições supranacionais que gera crítica européia para identificar um negociador unificado.⁴⁵⁶

Menciona-se em relação à estrutura institucional do Mercosul que, conforme expõe Deisy Ventura, as fragilidades do bloco sul-americano não decorrem da opção dos Estados membros por não contarem com instituições supranacionais, mas de fatores como a falta de comprometimento com as decisões tomadas por consenso entre esses Estados, a ausência total de autonomia dos órgãos institucionais para a execução de decisões coletivas e a necessidade da unanimidade da presença dos Estados e de consenso como sistemas decisório.⁴⁵⁷

O apoio interno do setor privado do Mercosul, por sua vez, é apresentado em publicações como *Mercosul e UE avançam em agricultura, diz empresário*, de Francisco Góes,⁴⁵⁸ que mostra a contribuição do setor privado nas negociações com suas reivindicações incorporadas na Cúpula da Madri.

Em relação à UE, há menos atenção dada aos setores internos do bloco. Apenas 2 publicações se referiram à coesão entre os membros da UE e a retrataram como baixa. Quanto ao apoio interno, 4 publicações abordaram o tema, sendo que 2 o apresentaram como baixo (ver, no anexo, o quadro estatístico VI do *Valor*). A falta de coesão interna do bloco europeu é mostrada em publicações que analisam a falta de apoio de países da UE à oferta do bloco ao

⁴⁵⁵ RITTNER, Daniel. FHC rejeita suspensão temporária da TEC e “retrocesso” do Mercosul. **Valor Econômico**, 1 out. 2001.

⁴⁵⁶ LOHBAUER, Christian. Obstáculos para associação ainda são consideráveis. **Valor Econômico**, 21 dez. 2000.

⁴⁵⁷ VENTURA, D. **Las asimetrías entre el Mercosur y la Unión Europea**. Montevideo: Konrad-Adenauer-Stiftung E. V., 2005. p. 56, 137.

⁴⁵⁸ GÓES, Francisco. Mercosul e UE avança em agricultura, diz empresário. **Valor Econômico**, 23 out. 2003.

Mercosul. Saccomandi,⁴⁵⁹ por exemplo, faz uma alusão à crítica da França à oferta da UE. Assis Moreira, por seu turno, aponta situação parecida, registrando que a UE parece ter chegado ao limite de sua oferta, já que a maior parte dos membros já não mais apoiava Lamy. Verifica-se, assim, segundo o autor que: “*É difícil que a UE melhore significativamente sua oferta agrícola, até porque a oferta atual já não tem o apoio de boa parte dos Estados membros. ‘Os Estados membros estão tirando o tapete de Lamy [Pascal lamy, representante da UE]’, diz um negociador*”.⁴⁶⁰

c) Vieses dos negociadores

Os vieses podem ser identificados em um número razoável de publicações. Em relação ao Mercosul, a partir da Análise Quantitativa de Conteúdo percebeu-se a seguinte distribuição da frequência dos quatro tipos de viés identificados pela teoria: em 15 publicações, encontrou-se o viés de prêmio de dotação; em 35, o viés de partidarismo (confira, no anexo, o quadro V do *Valor*).

No que tange ao prêmio de dotação, as publicações mostraram o viés do Mercosul de que a UE não fez concessões abrangentes em comparação às realizadas pelo bloco sul-americano. Sergio Leo, em *Itamaraty avalia que retrocesso nas negociações ameaça acordo*, retrata esse tipo de comportamento distorcido ao apresentar as críticas feitas pelo Mercosul à proposta da UE, como se pode ver no seguinte trecho:

A resposta da União Européia às ofertas do Mercosul para um acordo de livre comércio entre os dois blocos [...] provocou ‘*frustração*’ na diplomacia [...] Celso Amorim [ministro das Relações Exteriores do Brasil] criticou a oferta por estar ‘*aquém do que havia sido originalmente formalizado ao Mercosul*’. Além de não aumentar as cotas para produtos agrícolas, como havia sugerido, a UE acrescentou ‘*novas condicionalidades*’, reclamou o ministro.⁴⁶¹

Já o viés de partidarismo é mostrado como defesa, por parte do Mercosul, de sua posição e de seus interesses nas negociações, como pode ser observado no artigo *Mercosul amplia oferta em serviços para evitar impasse*, que expõe a ameaça do Mercosul de se retirar das barganhas por considerar a proposta européia um retrocesso. O seguinte trecho explicita a questão mencionada:

⁴⁵⁹ SACCOMANDI, Humberto. Para Amorin, Mercosul e UE têm grande chance de acordo. **Valor Econômico**, 30 mai. 2004. Brasil, p. A6.

⁴⁶⁰ MOREIRA, Assis. Mercosul suspende as negociações com a UE. **Valor Econômico**, 22 jul. 2004.

⁴⁶¹ LEO, Sergio. Itamaraty avalia que retrocesso nas negociações ameaça acordo. **Valor Econômico**, 30 set. 2004.

As negociações para um acordo de livre comércio entre Mercosul e União Européia enfrentam um momento delicado [...] Em mais de uma ocasião, uma delas, quando Lamy [Pascal Lamy, representante da UE] mencionou uma velha divergência (a demanda para incluir medidas de acesso dos fornecedores europeus às compras do setor público no Mercosul), Amorim [Celso Amorim, ministro das relações Exteriores brasileiro] levantou-se e ameaçou deixar a discussão.⁴⁶²

Já com relação aos vieses apresentados pela UE, como se verifica no quadro VI do *Valor*, a Análise de Conteúdo pôde identificar a presença de dois tipos: o prêmio de dotação (em 7 publicações) e o partidarismo (em 22). O prêmio de dotação foi retratado da mesma forma que para o Mercosul, com uma visão de que o bloco propôs ofertas abrangentes, mas não recebeu proposta equivalente por parte do Mercosul. O viés de partidarismo apresenta, igualmente, padrão similar ao que foi retratado no Mercosul, com registro de defesa de posições e interesses do bloco europeu. Rittner⁴⁶³ aborda essa questão ao apresentar Lamy, comissário europeu para comércio, acusando o Brasil de opor barreiras não tarifárias às exportações da UE.

3.1.5.4 – Imagem das negociações comerciais entre o Mercosul e a UE

O jornal apresenta uma imagem positiva da negociação comercial entre o Mercosul e a UE. As informações sobre a negociação são transmitidas majoritariamente a partir meio do olhar do Brasil, apesar de já serem mais equilibradas que as dos demais jornais. O *Valor* dá destaque à questão comercial da negociação e relega para um segundo plano as demais questões, sobretudo na fase da barganha, centrando-se nas trocas de ofertas, nas críticas, demandas e posições dos dois blocos. A maior atenção conferida pelos jornalistas do *Valor Econômico* é dirigida aos temas mais polêmicos - agricultura, serviços, investimentos, compras governamentais. Tendo em vista que o foco das publicações está nesses temas, pode-se daí depreender um comportamento distributivo por parte dos dois blocos. Ressalta-se que a UE apresenta mais comportamento distributivo que o Mercosul, mas, nos dois casos, a utilização dos diferentes tipos de táticas é bem equilibrada.

Os objetivos mais destacados dos dois blocos são os econômicos (foco nas questões comerciais). Os setores internos são razoavelmente abordados nas publicações. O Mercosul é retratado como pouco coeso, principalmente pelo reflexo da crise econômica vivida pela Argentina. Também se mencionou a falta de estrutura do bloco sul-americano, que transparece na crítica da UE em relação à deficiência de coesão institucional do Mercosul.

⁴⁶² MERCOSUL amplia oferta em serviços para evitar impasse. *Valor Econômico*, 15 jun. 2004.

⁴⁶³ RITTNER, Daniel. Negociação com UE também será difícil. *Valor Econômico*, 03 fev. 2003.

No que tange às alternativas fora do acordo, o jornal menciona a ALCA, a OMC e a expansão da UE. A ALCA foi retratada com frequência em termos de alternativa possível para o Mercosul. Já a OMC foi registrada como importante opção na qual o Mercosul poderia garantir ganhos que lhe interessavam, auferindo, nesse âmbito, maior poder de barganha. Para a UE, a OMC foi vista como um importante foro para evitar que o bloco tivesse de pagar duas vezes no caso das negociações agrícolas. Por fim, o tema da expansão da UE foi retratado como preocupação pelo Mercosul, pois o alargamento do bloco europeu poderia acarretar retrocesso nas negociações agrícolas birregionais. Essas alternativas, assim, influenciavam as decisões tomadas pelos dois blocos em relação às estratégias e ao curso de ação a seguir nas barganhas inter-regionais.

3.2 – Imagens da proposta de integração no conjunto da fonte de imprensa

Observou-se que, em termos gerais, os cinco jornais apresentaram a negociação comercial entre o Mercosul e a UE a partir dos mesmos eventos. Notou-se que os periódicos se apoiaram, na maioria das vezes, nos mesmos fatos, discursos, entrevistas e pesquisas acadêmicas. A diferença residiu no tratamento conferido aos dados. Constatou-se que os jornais de abordagem econômica - *Valor Econômico* e *Gazeta Mercantil* - deram maior destaque às questões positivas da negociação em comparação com os demais. Isso pode ser explicado pelo enfoque conferido por esses dois periódicos às negociações: a) ambos compreendiam a liberalização econômica do Mercosul como positiva; b) os jornais não buscaram destacar as barreiras e as dificuldades, embora as tenham mencionado e explicado; c) ambos deram ênfase a argumentos de ordem econômica com tendência liberal; e d) os dois periódicos não exploraram os aspectos políticos e ideológicos da negociação.

Quanto aos periódicos de abordagem política, constataram-se algumas diferenças entre os seus retratos da negociação. O jornal *O Globo* foi o único que apresentou as negociações como desfavoráveis. É lícito salientar que mesmo esse periódico, que privilegiou as questões negativas da barganha, não descreveu o processo negociador Mercosul-UE como um erro estratégico, tampouco como contrário aos interesses do Mercosul e do Brasil. Assim, apesar das diferenças no destaque conferido aos pontos positivos e negativos da barganha, todos os periódicos mostraram as negociações como prioritárias ao bloco sul-americano e aos seus membros, em termos políticos, econômicos e institucionais.

A tendência analítica dos jornais também variou. Pôde-se notar que o *O Estado de S. Paulo* apresentou um posicionamento mais liberal do que o *O Globo* e a *Folha de S. Paulo*. Um exemplo dessa diferença de visão pode ser conferido na cobertura desses três jornais

sobre a ALCA, vista como alternativa para o Mercosul às negociações com a UE. Enquanto o *Estado de S. Paulo* ressaltava a ALCA como uma opção de política comercial externa e, em algum momento, até mais vantajosa que as negociações em andamento com a UE, os outros dois jornais apresentavam a ALCA como uma barganha relevante, mas também tão difícil quanto às negociações com a UE. Na visão da *Folha de S. Paulo* e do *O Globo*, os EUA são tão protecionistas quanto a UE no setor agrícola e, por se tratar de uma potência econômica e político-militar, suas ações tendem a dificultar o equilíbrio nas negociações.

Todos os jornais apresentaram a negociação por meio do olhar e dos interesses brasileiros e, para isso, se apoiaram em discursos, opiniões e posicionamentos de diplomatas e de representantes do governo do Brasil e dos demais países do bloco sul-americano.

De modo geral, os cinco periódicos conferiram maior importância ao relato e ao acompanhamento da fase de barganha, pelo fato de ser compreendida como a etapa mais substantiva das discussões para o Mercosul, uma vez que inclui o acesso a mercado. O jornal *Gazeta Mercantil*, no entanto, foi particularmente mais equilibrado em sua análise que os demais periódicos.

A cobertura dos jornais sobre a fase de barganha foi similar: todos os periódicos deram ênfase em suas publicações aos pontos mais polêmicos da negociação, ou seja, os temas sensíveis para ambos os blocos. Os jornais de enfoque econômico não apenas apresentaram uma análise mais detalhada do processo negociador, com a exposição de vários dos assuntos presentes na pauta de negociação, como também abordaram a barganha de forma mais analítica, isto é, expuseram mais nuances, apresentaram mais variáveis influentes no processo e exploraram a correlação dos fatos. Apesar da análise detida, deve-se destacar que os periódicos não aprofundaram, de forma devida, as explicações, nem conferiram contextualização ampla aos eventos. Os jornais de enfoque político, por sua vez, se limitaram a discutir as questões centrais do processo negociador, apresentando uma explanação menos profunda dos eventos. A partir da leitura dos jornais econômicos, foi possível obter, portanto, uma compreensão relativamente mais clara da evolução do processo negociador do que nos outros três periódicos.

A etapa dos contatos preliminares foi também uma fase de negociação descrita com mais cuidado pelos periódicos. Segundo a literatura, os contatos preliminares iniciam-se na assinatura do Acordo Quadro Inter-regional de Cooperação (Madri, dez. 95) e finalizam-se com a decisão conjunta, por parte dos dois blocos, de se iniciarem as negociações (Rio, 1999). Em razão da dificuldade dos europeus de alcançar consenso sobre a inclusão da agricultura na negociação e, como consequência, sobre a concessão do mandato negociador para oficializar o

início das tratativas, os jornais procuraram, em maior ou menor grau, acompanhar o desenrolar dos eventos que conformaram o estabelecimento desse consenso. A cobertura desses eventos alicerçou-se no fato de o acesso ao mercado agrícola europeu constituir o principal interesse do Brasil e do Mercosul nas negociações.

Conforme foi mencionado, todos os jornais deram grande atenção ao aspecto comercial das barganhas, o que pode explicar o fato de os objetivos econômicos terem recebido bem mais atenção do que os outros tipos de metas estabelecidas pelos dois blocos. A ênfase na negociação sobre comércio e, especificamente, nos temas sensíveis para o Mercosul e a UE levou os cinco periódicos a apresentar a predominância da utilização de táticas distributivas pelos representantes das duas regiões. A presença de vieses nos discursos desses representantes ressalta o comportamento competitivo das partes, que, por meio da defesa de suas ofertas e de suas críticas em relação ao homólogo, almejavam alcançar os objetivos de ordem econômica, como ficou evidente nos textos dos periódicos.

Perceberam-se diferenças na apresentação dos setores internos por parte dos jornais. Os periódicos de enfoque econômico mostraram-se mais preocupados em esclarecer tanto as questões internas aos blocos quanto as influências desses fatores no processo de negociação. Enquanto a *Gazeta Mercantil* expôs mais a participação, os interesses e a visão do empresariado nas negociações, o *Valor Econômico* explorou o envolvimento dos Estados membros dos blocos na barganha. Uma consideração importante a ser feita é que todos os jornais deram atenção muito superior aos assuntos internos do Mercosul do que aos da UE, sendo que o foco centrou-se no Brasil.

Os temas de coesão interna aos blocos e apoio doméstico à negociação não foram tratados como muito importantes. Todos os jornais apresentaram os dois blocos como não coesos por meio da exposição de fatos bem similares, como a falta de institucionalização e os efeitos das crises vividas, no caso do Mercosul, e a dificuldade de se alcançar consenso entre os sócios para a concessão de mandato negociador, no caso da UE. Em relação ao apoio interno à negociação, apenas o *O Estado de S. Paulo* o apresentou como baixo ao ressaltar a crítica do empresariado brasileiro à oferta apresentada pelo Mercosul à UE (considerada muito incisiva) e ao expor o temor dos industriais de seus produtos servirem de moeda de troca para acesso ao mercado agrícola.

Quanto às alternativas ao acordo Mercosul-UE, deve-se apontar que, enquanto os jornais de enfoque político explicitaram a busca do Mercosul por negociar em paralelo com a ALCA e a UE para auferir o máximo de ganhos nas duas barganhas, os jornais de enfoque

econômico sublinharam o receio da UE em perder mercado para os EUA na América do Sul com a formação da ALCA. A OMC também é retratada de forma diferente pelos dois conjuntos de jornais. A ênfase conferida à OMC como alternativa às negociações também é diferente. Os periódicos de abordagem econômica ressaltam o papel do fórum multilateral como uma oportunidade para o Mercosul alcançar ganhos significativos. Os jornais, que enfatizam os aspectos políticos, por sua vez, apesar de também aventarem essa possibilidade, enfocavam a OMC como uma imposição européia para evitar concessões.

Em termos gerais, os cinco periódicos apresentaram a negociação inter-regional como um processo complexo, que envolveria dois atores diferentes, tanto em termos de desenvolvimento econômico quanto em termos de interesses e de prioridades. Apesar de ressaltarem as assimetrias econômicas, não deixaram de expor as desigualdades presentes na estrutura entre os blocos. Essas diferenças eram sublinhadas nas críticas destinadas ao Mercosul em razão da influência negativa das fragilidades do bloco no processo negociador.

Os jornais não desprezaram a União Européia como uma União Econômica e Monetária e o Mercosul como uma União Aduaneira em transição para o Mercado Comum. Contudo, mesmo que as publicações não tenham detalhado e especificado o nível de integração dos blocos, como o fez a literatura especializada, pôde-se identificar, na imprensa, a caracterização da UE não apenas como um processo de integração regional mais avançado, maduro e estruturado que o Mercosul, mas também como um bloco econômico composto por países mais desenvolvidos e mais competitivos que os do bloco sul-americano. A desigualdade foi apresentada como uma marca da relação comercial entre as duas regiões: os periódicos mostraram que enquanto a pauta de exportações européia era calcada em produtos de elevado valor agregado, o oposto ocorria com o Mercosul.

Se a importância conferida por um bloco ao comércio realizado com o outro era vista como desequilibrada, o mesmo ocorria com a prioridade destinada às negociações comerciais, conforme pontuaram os jornais. Enquanto a UE era apresentada como um dos principais sócios do Mercosul, este não constituía um parceiro prioritário para o comércio europeu. Como o aumento substantivo das exportações da UE para o Mercosul, verificado na década de 1990, não apresentou correspondência nas vendas externas dos sul-americanos ao velho continente, houve a incidência de déficits comerciais nos países do Mercosul. Esse desequilíbrio foi explicado como resultado da característica do comércio inter-regional e do protecionismo agrícola europeu.

No intuito tanto de equilibrar as contas externas quanto de tornar as relações comerciais menos desiguais, o Mercosul insistiu na demanda pela liberalização do mercado agrícola europeu, conforme o exposto pelos jornais. O Mercosul acreditava que, por meio do competitivo setor agrícola de seus países, conseguiria expandir as exportações no montante necessário para o ajuste de suas balanças comerciais. A dificuldade para o acesso ao mercado agrícola europeu, segundo é relatado pelos periódicos, deveu-se à resistência dos setores internos a perder o suporte financeiro e as garantias proporcionadas pela PAC. Graças a essas questões, a UE nunca se mostrou efetivamente aberta para fazer concessões reais no setor. A literatura, no entanto, ao contrário do apresentado pelos jornais, mostra um esforço dos europeus de reformar a PAC e reduzir o protecionismo do bloco, principalmente, a partir de 2003.

Apesar de a questão agrícola ter constituído o eixo das publicações, os jornais também deram atenção às barganhas sobre serviços, investimentos, compras governamentais e bens industriais. Nesses setores, o alvo das críticas era o Mercosul, de acordo com o exposto nos jornais. Em consonância com a literatura, a insatisfação europeia, nos setores de investimentos e de serviços, residia mais no estabelecimento de regras claras para garantir a participação das empresas europeias no Mercosul do que na liberalização dos setores. Quanto a compras governamentais, as restrições relacionavam-se ao desejo brasileiro em manter espaço para a aplicação de políticas industriais e tecnológicas. Segundo os periódicos, as dificuldades apontadas na liberalização de alguns setores industriais, por parte dos membros do Mercosul, relacionavam-se com a menor competitividade desses segmentos, que se refletia na resistência de parcela do empresariado dos sócios do bloco sul-americano à abertura econômica.

As negociações desses temas sensíveis foram difíceis, como ressalta do exame dos periódicos. Dadas as características do comércio inter-regional, os setores sensíveis de uma parte correspondiam aos setores de interesse da outra. Como consequência, esses temas eram centrais na barganha e impulsionavam um comportamento conservador de ambos os blocos desde a primeira oferta realizada pelas partes. Segundo o exposto pela teoria, o significado dessa abertura da negociação (a proposta inicial) diz respeito à capacidade de influenciar o oponente quanto às possibilidades de barganha. O que se verificou na análise da imprensa foi uma tentativa de reduzir as aspirações do homólogo, por meio de concessões iniciais muito modestas. As negociações, de acordo com os periódicos, sinalizavam para a concretização de um acordo inter-regional limitado e pouco profundo. A realidade descrita afastou-se dos princípios que embasaram o estabelecimento, por parte do Mercosul e da UE, do escopo e do

procedimento de barganha de acesso a mercado. Esses princípios pugnavam pela liberalização ampla dos mercados, em que se garantiria a inclusão de todos os setores comerciais, segundo o exposto por autores como Estevadeordal.⁴⁶⁴

Graças às dificuldades de concessão em relação a esses setores relevantes, os periódicos retrataram um comportamento distributivo por parte dos dois blocos. A busca para se evitar a realização de concessões, a crítica constante ao bloco homólogo, o uso da ameaça constituem alguns exemplos de táticas distributivas realizadas pelos dois blocos.

O fato de as publicações terem dado ênfase aos aspectos comerciais das negociações, como a barganha sobre os temas sensíveis citados, ajuda também a compreender a elevada importância destinada aos objetivos econômicos dos blocos, conforme já se viu. Em consonância com o exposto na literatura, o principal interesse econômico do Mercosul destacado pelos jornais foi a expansão do fluxo de investimentos, serviços e bens (sobretudo os agrícolas). Os objetivos econômicos da UE apresentados foram a busca por evitar a perda de mercado devido à formação da ALCA, bem como a tentativa de conseguir expandir o acesso de seus produtos e serviços na região.

Já em relação aos objetivos de política doméstica retratados, destaca-se o esforço envidado por parte dos dois blocos em atender à demanda interna, o que exigia conciliar tanto os interesses dos diferentes países membros quanto dos diversos setores internos de cada sócio. O objetivo de relacionamento do Mercosul, visto nos jornais, foi definido pela tentativa de levar as negociações com a UE em paralelo com as discussões para a formação da ALCA e as barganhas na OMC. No caso da UE, um objetivo de relacionamento destacado nas publicações referia-se à tentativa de se alcançar, por meio do acordo, uma projeção política em âmbito internacional que pudesse corresponder ao seu poderio econômico, buscando-se, para tanto, relativizar a hegemonia estadunidense na América do Sul.

A ALCA e a OMC foram dois processos de negociação freqüentemente retratados nos jornais. O processo de formação da ALCA foi descrito como uma alternativa para o Mercosul fora das barganhas com a UE. Essa opção de acordo foi utilizada pelo bloco sul-americano como forma de pressionar a UE para aumentar as concessões.

Em relação à OMC, tanto a UE quanto o Mercosul compreendem as negociações multilaterais como alternativa às negociações, segundo o veiculado nos jornais. Ambos

⁴⁶⁴ ESTEVADEORDAL, A; KRIVONOS, E. **Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur**. Buenos Aires: INTAL, 2000. p.23.

consideraram, segundo os periódicos, que teriam maior poder de barganha nessa esfera. A UE, especificamente, utilizou a OMC como tática para realizar concessões menos abrangentes, vinculando as negociações com o Mercosul às negociações no âmbito da OMC, como é destacado na literatura.

A expansão da UE, conforme expõem os periódicos, é tida como prioritária para os europeus, que a compreendem como questão de segurança, além de fator determinante no papel que o bloco poderá ter no cenário internacional. Essa alternativa européia fora das negociações é vista com preocupação pelo Mercosul. Isso se deve ao fato de os novos sócios, nos relatos dos jornais, serem países que não apenas têm interesse em manter o protecionismo agrícola, mas também poderão disputar o mercado e o investimento com o Mercosul.

Em relação aos setores internos, pôde-se observar, nos jornais, a presença de posicionamentos diferentes, em relação às negociações, entre os países de um mesmo bloco e entre os setores internos a esses países. O resultado seria a existência de pressões internas aos blocos, exercidas por parte desses Estados e de grupos de pressão domésticos, com vistas a buscar concretizar seus interesses nas barganhas. Quanto ao Mercosul, verificou-se que o Paraguai e o Uruguai, por possuírem economias fortemente pautadas no setor agrícola, almejavam um acordo amplo e buscavam, para isso, convencer os demais membros a realizarem maiores concessões.

Já o Brasil e a Argentina preocupavam-se em proteger os seus setores econômicos sensíveis. No que tange aos grupos de pressão internos ao Mercosul, verificou-se, por exemplo, a presença de dois setores mais articulados no Brasil: o agronegócio e alguns segmentos do industrial. Enquanto o setor do agronegócio buscava influenciar o governo do Brasil a realizar maiores concessões para finalizar logo o acordo, alguns setores industriais preocupavam-se em participar mais do processo de negociação para não transformarem seus produtos em moeda de troca na conquista do Mercosul por acesso ao mercado agrícola europeu.

No que concerne os setores internos da UE, notou-se a presença de pressão, por parte de países como a França, pela preservação do protecionismo do setor agrícola. Já a Alemanha apresentava posicionamento oposto, uma vez que conta com baixa participação agrícola em sua economia, o que a levava a apoiar a liberalização do setor e também a pugnar pelo estabelecimento de um acordo amplo que propiciasse o aumento do fluxo de suas exportações, de seus investimentos e de seus serviços para o Mercosul.

Excluído: ¶

Excluído: ¶

¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶
¶

CONCLUSÃO

O início dos contatos preliminares entre o Mercosul e a UE para a negociação do Acordo de Associação Inter-regional ocorreu, conforme o exposto na síntese histórica, com a assinatura do Acordo Quadro de Cooperação Inter-regional, em dezembro de 1995. Essa fase foi somente finalizada em junho de 1999, quando os dois blocos formalizaram o princípio do processo negociador. A partir dos jornais analisados (*O Estado de S. Paulo*, *Folha de S. Paulo*, *Gazeta Mercantil*, *O Globo* e *Valor Econômico*), observou-se a dificuldade de se alcançar essa formalização do início das negociações ao se expor a falta de consenso, por parte dos europeus, sobre a concessão do mandato negociador. O entrave residia, como expuseram os jornais, no desacordo entre os Estados membros da UE quanto à inclusão do tema agrícola nas barganhas.

As informações transmitidas pelos periódicos analisados permitem identificar as etapas do processo negociador, descritas na teoria, pelas quais as barganhas entre o Mercosul e a UE passaram. Essas etapas são: a *pré-negociação* citada, a *definição da agenda*, o *estabelecimento do modelo de negociação*, bem como a *barganha por detalhe*.

Menciona-se que, segundo a fonte de imprensa, o Mercosul e a UE não puderam ainda alcançar a fase final, a do *acordo*, na qual, segundo a teoria, os dois blocos comprometem-se a aceitar o acordo desenvolvido no processo negociador para a integração inter-regional, confirmando aquilo que já foi aventado pela síntese histórica.

O Mercosul e a UE não finalizaram as negociações, conforme se pôde observar nos jornais, porque não puderam atingir consenso sobre a liberalização de alguns bens importantes dos setores agrícola e industrial, como a carne bovina, o etanol, os têxteis, os automóveis e as autopeças. A falta de acordo também se mostrou presente nas negociações de investimento, de serviços e, principalmente, de compras governamentais.

Pôde-se verificar, nos periódicos lidos, que as negociações iniciais, que envolveram a definição da estrutura, dos objetivos e dos temas a serem negociados (fase da definição da agenda) evoluíram rapidamente. As dificuldades emergiram a partir de julho de 2001, quando principiaram as trocas de ofertas para redução tarifária sobre bens, bem como de propostas para a liberalização de investimento, serviços e compras governamentais. Com base nessas apresentações iniciais, as partes puderam fazer reivindicações e avançar para as barganhas propriamente ditas (que correspondem à fase da *barganha por detalhe*, a qual ocorreu simultaneamente ao *estabelecimento do modelo de negociação*). As dificuldades dos blocos, durante a fase da *barganha por detalhes*, de fazerem concessões em seus setores

sensíveis (os bens agrícolas e industriais citados e as áreas de investimentos, serviços e compras governamentais), restringiram a evolução substantiva das negociações. Entre maio e setembro de 2004, em busca de concluírem as negociações no prazo estipulado de outubro do mesmo ano, os blocos fizeram esforços para aproximar suas posições, mas se pôde observar, nos jornais em análise, uma involução das concessões realizadas pelas partes, o que fez que as negociações pouco evoluíssem e não alcançassem uma conclusão.

Registra-se que o volume de material levantado dos periódicos *O Estado de S. Paulo*, *Folha de S. Paulo*, *Gazeta Mercantil*, *O Globo* e *Valor econômico* permite que se deduza a importância, conferida pela fonte de imprensa analisada, aos aspectos comerciais do processo de negociação Mercosul-UE para a integração inter-regional.

Em um processo negociador, as metas econômicas entre as partes envolvidas referem-se a acesso a mercado. Como consequência, as publicações analisadas refletiram fortemente esse interesse. No caso do Mercosul, cujos membros contam com uma produção agrícola de importância, a percepção de ganho de comércio mais substancial, de acordo com os jornais, residia nas reduções das barreiras agrícolas européias. A UE, por sua vez, enxergava, no acordo a possibilidade tanto de evitar o provável desvio de comércio (a ser produzido pela integração hemisférica no âmbito da ALCA) quanto de conquistar a expansão do fluxo de bens, de serviços e de investimentos em relação ao mercado sul-americano, como o expõem as publicações dos periódicos analisados. A UE, assim, desejava não apenas manter o comércio inter-regional, evitando que houvesse redução das trocas de bens, de serviços e de investimentos com os países do Mercosul decorrente do estabelecimento de uma Zona de Livre Comércio no âmbito da ALCA, como também almejava expandir os fluxos comerciais para a sub-região sul-americana.

Faz-se importante apontar que, apesar de abarcarem os interesses mais relevantes dos dois blocos, os periódicos analisados não mencionam as seguintes metas apontadas pela literatura, as quais também estavam presentes nas tratativas: o objetivo da UE de criar oportunidades comerciais associadas à infra-estrutura, bem como de aumentar a competitividade das empresas do bloco europeu ao transferir a cadeia produtiva aos países do Mercosul, e o objetivo do bloco sul-americano de diversificar a exportação de manufaturas.

A dificuldade de negociar os temas comerciais sensíveis, já mencionados, reside no fato de os dois blocos apresentarem uma estrutura complementar, tanto de vantagens comparativas quanto de fluxo de comércio, que era concentrada em setores de elevada proteção nominal. Essa característica do comércio inter-regional se deve ao fato de os dois blocos terem

padrões diferenciados de desenvolvimento. Como resultado, decorreu o predomínio, nas publicações dos periódicos, de barganhas difíceis, em que ambos os blocos, desde o princípio do processo negociador, resistiram em realizar concessões substantivas. Registra-se que as primeiras ofertas tanto do Mercosul quanto da UE foram muito modestas e que as imagens aferidas pela fonte de imprensa corroboraram o seguinte dado teórico referente ao início das negociações: uma proposta inicial pouco pretensiosa exerce uma influência negativa sobre a percepção do homólogo quanto às possibilidades de ganho.

Segundo se pôde verificar nos relatos apresentados pela imprensa, as primeiras ofertas ancoraram todo o processo de negociação. Isso significa que as trocas de propostas seguintes, ao terem como referência a baixa propensão, de ambos os lados, de realizar concessões substantivas em temas importantes, permaneceram modestas tanto em termos de prazo para a liberalização quanto em relação aos temas abarcados. Com isso, as barganhas sinalizaram para a baixa probabilidade de se alcançar um acordo amplo, que proporcionasse substantiva abertura do mercado inter-regional e, como conseqüência, promovesse elevada expansão dos fluxos comerciais entre as partes. Assim, o desdobrar da realidade, retratado pelos periódicos, afastava-se dos princípios inicialmente estabelecidos entre os blocos para nortear as negociações, os quais previam, conforme o exposto nas fontes bibliográficas e documentais, escopo amplo de acesso a mercado.

Percebeu-se, como resultado dos fatores citados, a prevalência, nos jornais analisados, do uso de táticas distributivas, por parte da UE e do Mercosul. Uma ilustração desse comportamento distributivo é justamente a busca, pelos dois blocos, por preservar os setores frágeis, evitando ao máximo incluí-los na barganha. A estratégia dos blocos para a abertura do mercado de bens consistia, assim, na eliminação das barreiras incidentes sobre os setores em que contavam com vantagem comparativa, bem como na apresentação de pequenas concessões em relação aos seus bens sensíveis. Esse comportamento facilmente identificado nos periódicos analisados é também destacado pela literatura. Ao expor as trocas de ofertas, de demandas e de reclamações entre o Mercosul e a UE no processo de barganha sobre os temas comerciais para a integração inter-regional, a imprensa explicita a busca das duas partes por realizarem o mínimo de liberalização dos bens sensíveis.

Menciona-se que, de acordo com o exposto pelos periódicos em análise, os principais bens sensíveis para a UE referiam-se a alguns produtos agrícolas e agroindustriais, em relação aos quais o bloco europeu aplica uma política protecionista apoiada por forte *lobby*. Quanto ao Mercosul, os periódicos citam como sensíveis alguns bens industriais, bem como os

setores de serviços, de investimentos e de compras governamentais. Segundo os jornais em questão, a restrição do bloco sul-americano a liberalizar o mercado de alguns bens industriais ancora-se na falta de competitividade da indústria local. Já no que concerne aos setores de serviços e de investimentos, as limitações, de acordo com os periódicos, residem na dificuldade em atender à demanda européia de garantir regras claras e a conseqüente participação igualitária das empresas da UE nos países membros do Mercosul, uma vez que isso exigiria mudanças nas leis e na Constituição desses Estados. Por fim, quanto a compras governamentais, nas publicações veiculadas pelos periódicos analisados, o problema residiria no fato de a liberalização do setor implicar restrição à aplicação de política industrial e tecnológica.

Os jornais, apesar de abarcarem questões importantes relacionadas às restrições dos dois blocos quanto aos seus setores sensíveis, não exploram com profundidade o tema, bem como deixam de mencionar algumas explicações, constantes da literatura especializada, também significativas para a análise da barganha. Um exemplo seria o fato de os europeus defenderem a inclusão de serviços profissionais nas negociações, ou seja, do traslado de mão de obra qualificada da Europa para as empresas localizadas no Mercosul. Essa demanda européia enfrenta resistência do bloco sul-americano, pelo possível aumento do desemprego derivado dessa medida.

No caso do investimento externo direto, enquanto a UE busca o comprometimento com a transparência e a estabilidade regulatória com vistas a aumentar o lucro de suas empresas, o Mercosul permanece preocupado em atrair investimento de qualidade para promover o desenvolvimento de seus países membros, sem abrir totalmente o setor. Os interesses dos dois blocos, no entanto, nem sempre são compatíveis. Em compras governamentais, a resistência do Mercosul em abrir suas licitações às firmas estrangeiras resulta também do fato de o bloco sul-americano perceber que a efetiva entrada das empresas de seus Estados membros na UE seria difícil. Esse parece ser o dilema da integração entre esses dois blocos assimétricos. Como os blocos não têm o mesmo patamar de desenvolvimento e o Mercosul não é competitivo em vários setores, aceitar uma liberalização igualitária de ambos os lados é permitir que os efeitos prejudiciais desse processo restrinjam o desenvolvimento dos países do bloco sul-americano.

O problema de os dois blocos liberalizarem apenas os setores competitivos está, como já foi mencionado, no fato de justamente os temas sensíveis de uma das partes representarem substantiva possibilidade de ganho para o homólogo. Assim, apesar de as ofertas

para redução tarifária de bens da UE e do Mercosul alcançarem, respectivamente, 91% e 90% do comércio inter-regional, o que já é considerado, pela OMC, como compatível com uma Zona de Livre Comércio, os cerca de 10% restantes referem-se aos produtos de maior interesse de ambos os blocos, ou seja, alguns importantes bens agrícolas e industriais. Isso equivale a dizer que o ponto fulcral da questão vem a ser exatamente os dois setores mencionados, ou seja, o Mercosul almeja maior liberalização do mercado agrícola da UE, e a UE deseja expansão do acesso de bens industriais ao bloco sul-americano, como sublinham os periódicos analisados. O problema se torna particularmente mais difícil de se resolver na medida em que a UE tem sua agricultura fortemente subsidiada e o Mercosul, por seu turno, tem interesse em preservar sua indústria local, por temer a invasão de produtos em seu mercado e a forte concorrência dos bens europeus aos quais não conseguiria fazer frente.

Registra-se que os setores sensíveis incorporados nas propostas de ambos os blocos o foram de forma pouco substantiva, como o ressaltam as publicações dos jornais em análise. Por exemplo, os europeus ofereceram concessão de alguns de seus bens agrícolas sensíveis, como carne, etanol, milho, arroz e lácteos, por meio de modestas cotas, que foram, ainda, divididas em duas etapas: uma para o momento em que o acordo entrasse em vigor e a outra para após os resultados alcançados na OMC. Já o Mercosul buscou reproduzir o mesmo tipo de estratégia para os seus bens sensíveis e ofereceu um sistema de cotas similar para a importação, proveniente da UE, de produtos importantes, como automóveis. Em relação às propostas do Mercosul para serviços, investimentos e, principalmente, compras governamentais, os periódicos explicitam que essas ofertas permaneceram insatisfatórias para a UE.

Observou-se, nas citações feitas pela imprensa das opiniões e das posições dos representantes da UE e do Mercosul, a presença dos seguintes tipos de viés: o de dotação e o de partidarismo. Como exemplo de viés de prêmio de dotação (supervalorização do objeto de barganha), cita-se a exaltação da oferta realizada, bem como a reclamação da proposta do homólogo por ser considerada inferior. A título de ilustração, a jornalista Claudia Dianni, em *Proposta do Mercosul não agrada à UE*, retrata a insatisfação do bloco europeu em relação à oferta do Mercosul realizada em maio de 2004. Dianni, em seu artigo, registra a crítica da UE à proposta do bloco sul-americano, que não chegava aos 90% do comércio como havia sido prometido.⁴⁶⁵ Já Sérgio Leo, em *Itamaraty avalia que retrocesso nas negociações ameaça acordo*, expõe a frustração do Mercosul ao apresentar a insatisfação do Ministro de Relações

⁴⁶⁵ DIANNI, Claudia. Proposta do Mercosul na agrada à UE. **Folha de S. Paulo**, 25 mai. de 2004.

Exteriores, Celso Amorim, em relação à proposta da UE, que estava aquém do que havia sido formalizado ao Mercosul, uma vez que, além de não ter aumentado as cotas agrícolas, ainda acrescentava condicionalidades.⁴⁶⁶

A imprensa também deixa muito claro o viés de partidarismo (posição influenciada pelo grupo), que se refere à defesa dos interesses dos blocos. Ilustrativamente, o artigo *Mercosul amplia oferta em serviços para evitar impasse* expõe a ameaça do Mercosul de se retirar das barganhas por considerar a proposta europeia um retrocesso, sinalizando, assim, que não estava disposto a aceitar qualquer resultado de negociação e buscando garantir, desse modo, a concretização dos seus interesses.⁴⁶⁷ Cristina Rios, por sua vez, apresenta crítica feita pelo embaixador da UE no Brasil de que a posição do país em relação a subsídios não ajudava a concluir as negociações, sobretudo porque o Brasil já exportava cinco vezes mais produtos agrícolas para a UE do que para os EUA. O embaixador, assim, defendia o interesse europeu de resguardar a agricultura.⁴⁶⁸

É importante destacar que, apesar de não ter sido possível identificar o viés de ancoragem (busca por referência para definir posição de barganha) nos discursos dos representantes dos dois blocos citados pelos jornais, esse viés estava presente na barganha desde o princípio das trocas de propostas, uma vez que se identificou, nas publicações dos jornais analisados, que a abertura da negociação (a oferta inicial) ancorou todo o processo de negociação comercial para a integração inter-regional, como já tinha sido aventado na síntese histórica. Deve-se, ainda, mencionar que os dados verificados nos periódicos convergiram com o pressuposto teórico de que essas distorções em nada contribuíam para a aproximação dos atores em uma barganha.

As melhores alternativas à negociação Mercosul-UE (BATNAs), percebidas na fonte de imprensa, ocorriam em paralelo. Cumpre destacar três delas: as tratativas para formação da ALCA, as negociações no foro multilateral da OMC e as discussões, então realizadas, para a incorporação dos novos membros da UE. Pôde-se observar, nas imagens transmitidas pelos periódicos, que os blocos incorporavam as informações sobre essas barganhas no processo de tomada de decisão para as tratativas comerciais inter-regionais, uma vez que os jornais mostravam que essas BATNAs estavam presentes nas estratégias dos atores,

⁴⁶⁶ LEO, Sergio. Itamaraty avalia que retrocesso nas negociações ameaça acordo. **Valor Econômico**, 22, jul. 2004.

⁴⁶⁷ MERCOSUL amplia oferta em serviços para evitar impasse. **Valor Econômico**, 15 jun. 2004.

⁴⁶⁸ RIOS, Cristina. Pressa no acordo Mercosul-UE. *Gazeta Mercantil*, 20 nov. 2001.

confirmando que a ALCA, a OMC e o alargamento europeu influenciavam o ritmo e os rumos das negociações Mercosul-UE, como foi explicitado pela síntese histórica.

Quanto aos setores internos, apesar de os jornais não conferirem substantiva atenção ao tema, pôde-se aferir, das imagens refletidas pelos periódicos, o diferente posicionamento entre os países de um mesmo bloco e a conseqüente pressão exercida por esses Estados membros. Em relação ao Mercosul, assim, menciona-se que o Paraguai e o Uruguai, por contarem com uma economia fortemente pautada no setor agrícola, almejavam um acordo amplo e buscavam, para isso, convencer os demais membros a realizarem maiores concessões. Já o Brasil e a Argentina preocupavam-se em proteger os seus setores econômicos sensíveis.

No que concerne aos Estados membros da UE, notou-se, na imprensa, a presença de pressão, por parte de países como a França, pela preservação do protecionismo do setor agrícola. Já a Alemanha, conforme expõem as publicações dos jornais, apresentava posicionamento oposto, dado que apresenta baixa participação do setor agrícola em sua economia; com isso, o país tendeu a apoiar a liberalização do setor, e também lutar pelo estabelecimento de um acordo amplo que propiciasse o aumento do fluxo de suas exportações, de seus investimentos e de seus serviços para o Mercosul.

No que tange aos grupos de pressão internos aos blocos, as publicações veiculadas pela mídia impressa analisada retrataram principalmente os setores internos do Brasil. Nos periódicos, verificou-se, por exemplo, a presença de dois setores mais articulados no país: o agronegócio e alguns segmentos do industrial. Enquanto o setor do agronegócio buscava influenciar o governo do Brasil a realizar maiores concessões com vistas a finalizar logo o acordo, alguns setores industriais preocupavam-se em participar mais do processo de negociação para não transformarem seus produtos em moeda de troca na conquista do Mercosul por acesso ao mercado agrícola europeu.

Deve-se mencionar que a fonte de imprensa analisada é parcial e transmite, preponderantemente, o posicionamento nacional. Os interesses dos demais sócios do Mercosul e dos países membros da UE não recebem substantiva atenção. Para se ter uma imagem do bloco sul-americano, assim, precisa-se recorrer também à literatura e aos documentos. O mesmo se verifica em relação à UE.

Como síntese da imagem do processo de negociação comercial Mercosul-UE refletida nos jornais, pode-se apresentar uma difícil barganha ocorrida entre atores assimétricos, que recorriam preponderantemente a táticas distributivas, dada a dificuldade de alcançarem os

objetivos econômicos almejados. Isso sinalizava para a concretização de uma integração inter-regional, na forma de uma Zona de Livre Comércio, limitada, que não seria capaz de incorporar todos os setores partes da negociação, como a princípio se desejava.

|

FONTES E LITERATURA

FONTES

Fonte de Imprensa

A fonte de imprensa, publicada no período de 1999 a 2004, foi coletada sistematicamente, conforme detalhado no corpo da dissertação.

a) O Estado de S. Paulo

- ACERTO com Mercosul deve seguir, diz Lamy. **O Estado de S. Paulo**, 21 jun. 2003. Economia.
- AMORIM vai se reunir com Lamy para discutir acordo. **O Estado de S. Paulo**, 08 out. 2004. Economia.
- ANDRADE, R. UE/Mercosul ou ALCA: benefícios iguais. **O Estado de S. Paulo**, 1º nov. 2003. Economia.
- ATRASO na integração Mercosul-UE. **O Estado de S. Paulo**, 24 abr. 1999. Opinião.
- UM BOM acordo com a União Européia. **O Estado de S. Paulo**, 12 ago. 2002.
- CADA vez mais difícil um acordo Mercosul-UE. **O Estado de S. Paulo**, 30 set. 2004. Editorial.
- CAMAROTTI, G. FHC dá ultimato para UE negociar. **O Estado de S. Paulo**, 17 abr. 1999. Política, p. A8.
- CAMINOTO, João. UE-Mercosul: acordo em 'momento delicado'. **O Estado de S. Paulo**, 01 mai. 2004. Economia.
- _____. Mercosul deverá ter proposta para UE em três meses. **O Estado de S. Paulo**, 28 jun. 2001.
- _____. Mercosul e UE adotam tom conciliador. **O Estado de S. Paulo**, 18 jul. 2004. Economia.
- _____. UE melhora oferta e acordo com Mercosul pode sair. **O Estado de S. Paulo**, 18 set. 2004. Economia.
- _____. UE pressiona Mercosul a fazer mais concessões. **O Estado de S. Paulo**, 08 mai. 2004. Economia, p. B6.
- _____. UE propõe abertura de US\$ 1,7 bi ao Brasil. **O Estado de S. Paulo**, 05 mai. 2004. Economia, p. B16.

- _____. UE surpreende Mercosul com novas propostas. **O Estado de S. Paulo**, 06 mai. 2004. Economia, p. B10.
- CHADE, Jamil. Acordo com Mercosul é prioridade da UE. **O Estado de S. Paulo**, 17 jan. 2002. Economia, p. B8.
- _____. Acordo com UE pode ser acelerado. **O Estado de S. Paulo**, 22 fev. 2002.
- _____. Brasil questiona barreiras comerciais na UE. **O Estado de S. Paulo**, 04 nov. 2000. Economia, p. B10.
- _____. Governo estuda resposta à proposta européia. **O Estado de S. Paulo**, 02 out. 2004. Economia.
- _____. Mercosul-UE: mais uma tentativa. **O Estado de S. Paulo**, 20 out. 2004. Economia
- _____. Mudança na UE afeta acordo com Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 26 ago. 2004. Economia.
- _____. Subsídios da UE beneficiam nova comissária. **O Estado de S. Paulo**, 07 out. 2004. Economia.
- _____. UE acusa Mercosul de só negociar tema agrícola. **O Estado de S. Paulo**, 20 mar. 2001. Economia, p. B6
- _____. UE já definiu proposta para o Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 26 jun. 2001.
- _____. UE promete reduzir tarifas de importação. **O Estado de S. Paulo**, 22 mar. 2001. Economia, p. B6.
- _____. UE quer valorizar conteúdo e não prazo. **O Estado de S. Paulo**, 12 out. 2004. .
- _____. UE vem negociar com Mercosul prometendo uma nova abertura. **O Estado de S. Paulo**, 07 ago. 2004. Economia..
- CHANCELER confirma o encontro com Lamy. **O Estado de S. Paulo**, 14 out. 2004. Economia.
- CHIARINI, Adriana. Segundo Lampreia, oferta da UE é uma 'marcha à ré'. **O Estado de S. Paulo**, 31 abr. 2004. Economia.
- CIARELLI, M. Lamy quer acelerar negociação entre UE e Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 21 mar. 2000. Economia.
- DIANNI, Claudia. Mercosul quer forma para acabar com distorção de subsídio da UE. **O Estado de S. Paulo**, 03 jul. 2001. .
- _____. Mercosul e UE divergem em negociação. **O Estado de S. Paulo**, 08 nov. 2000. Economia.
- _____. Parlamento europeu apóia Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 02 mar. 2001.

- EUROPEUS brigam por nome original de seus produtos. **O Estado de S. Paulo**, 04 out. 2004. Economia.
- FARID, J. Embaixador vê avanços no diálogo Mercosul-UE. **O Estado de S. Paulo**, 27 mar. 2004. Economia.
- FERNANDES, Adriana. Brasil amplia oferta para o acordo Mercosul-UE. **O Estado de S. Paulo**, 18 mai. 2004.
- FHC prevê acordo com a UE. **O Estado de S. Paulo**, 16 jun. 1999.
- GOITIA, Vladimir. Expansão da UE ameaça acordos com Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 30 mai. 2002. Economia, p. B12.
- _____. Negociações UE-Mercosul devem atrasar. **O Estado de S. Paulo**, 05 jun. 1999. Economia, p. B7.
- GOVERNO discute hoje proposta dos europeus. **O Estado de S. Paulo**, 05 out. 2004. Economia.
- GRAÇA Lima sugere mudança de estratégia para acordo com Europa. **O Estado de S. Paulo**, 17 mai. 2002. Economia, p. B4.
- JANK, Marcos Sawaya. A ‘conversa mole’ com a União Européia. **O Estado de S. Paulo**, 18 fev. 2003. Espaço Aberto.
- _____. Rumo a um acordo “light” com a União Européia? **O Estado de S. Paulo**, 06 abr. 2004. Espaço Aberto.
- JÚNIOR, Reali. UE ainda tenta salvar negociação. **O Estado de S. Paulo**, 08 jun. 1999.
- _____. Cúpula Mercosul-UE está ameaçada. **O Estado de S. Paulo**, 23 abr. 1999. Economia, p. B7.
- _____. Europeus devem esvaziar reunião com Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 23 fev. 1999. Economia, p. B10.
- _____. Iglesias: acordo com UE tem de sair logo. **O Estado de S. Paulo**, 13 out. 2004. Economia.
- _____. Lafer rebate Cavallo e tranquiliza UE quanto ao futuro do Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 17 mai. 2001. Economia, p. B18.
- _____. Rodrigues pede à UE flexibilidade com o Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 06 jun. 2003. Economia.
- KUNTZ, R. Negociações entre Mercosul e a União Européia serão tudo ou nada. **O Estado de S. Paulo**, 08 mai. 1999.
- LAVORATTI, L. E.; NEUMANN, D. Mercosul quer convencer União Européia a rever livre comércio. **O Estado de S. Paulo**, 14 jun. 1999. Política.

LANCE decisivo com a UE. **O Estado de S. Paulo**, 12 set. 2004. Editorial.

LAMUCCI, Sérgio. Acordo com UE é mais promissor, diz Furlan. **O Estado de S. Paulo**, 16 dez. 2001. Economia, p. B4.

_____. Acordo entre Mercosul e UE pode ser agilizado com reforma da PAC. **O Estado de S. Paulo**, 31 mai. 2003. Economia.

_____. Amorim e Lamy terão encontro. **O Estado de S. Paulo**, 28 jul. 2003. Economia..

_____. Lamy quer ajuda do presidente para acelerar acordo com Europa. **O Estado de S. Paulo**, 13 mai. 2003. Economia.

_____. Mercosul oferece 82% de liberalização à UE. **O Estado de S. Paulo**, 04 mar. 2003. Economia, p. B4.

_____. UE condiciona acordo com Mercosul à OMC. **O Estado de S. Paulo**, 12 nov. 2003. Economia.

_____. UE indica que pode melhorar oferta agrícola ao Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 15 jul. 2003. Economia.

MARIN, Denise C. UE quer oferta mais ampla do Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 14 nov. 2002. Economia, p. B20.

_____. Acordo UE-Mercosul pode sair logo. **O Estado de S. Paulo**, 06 fev. 2004. Economia.

_____. Amorim: oferta a europeus é flexível. **O Estado de S. Paulo**, 06 mai. 2004. Economia, p. B11.

_____. Amorim vê entraves em acordo com UE. **O Estado de S. Paulo**, 10 jan. 2003. Economia.

_____. Brasil tende a perder mercados nos dois lados da comunidade. **O Estado de S. Paulo**, 01 mai. 2004. Internacional

_____. Mercosul pode ter 30% do mercado agrícola da UE. **O Estado de S. Paulo**, 22 março 2004. Economia.

_____. Mercosul e UE discutem acordo entre montadoras. **O Estado de S. Paulo**, 23 jun. 2003.

_____. Mercosul e UE trocam pedidos para melhorar liberalização. **O Estado de S. Paulo**, 21 mai. 2003. Economia.

_____. Proposta da UE será apresentada hoje. **O Estado de S. Paulo**, 29 out. 2001.

_____. Substituto de Lamy critica protecionismo. **O Estado de S. Paulo**, 13 ago. 2004. Economia.

_____. UE critica “resistência ideológica” do País. **O Estado de S. Paulo**, 07 mai. 2004. Economia.

- MELLO, P. C. Negociações não avançam e mercado diminui. **O Estado de S. Paulo**, 31 out. 2004. Economia.
- _____. Agronegócio condena suspensão da negociação. **O Estado de S. Paulo**, 22 jul. 2004. Economia.
- MERCOSUL-UE: troca de ofertas é adiada de novo. **O Estado de S. Paulo**, 25 set. 2004. Economia.
- MERCOSUL não vai mudar proposta feita à UE. **O Estado de S. Paulo**, 22 abr. 2004. Economia.
- MERCOSUL apresenta amanhã contraproposta a europeus. **O Estado de S. Paulo**, 05 mai. 2004. Economia.
- MERCOSUL e UE. **O Estado de S. Paulo**, 01 mar. 1999.
- MERCOSUL-EUROPA, uma boa oportunidade. **O Estado de S. Paulo**, 07 jul. 2001. Editorial.
- MESQUITA, S. Mercosul ganha mais tempo para definir tarifa. **O Estado de S. Paulo**, 28 mai. 2002. Economia, p. B5.
- _____. UE indica que pode melhorar oferta agrícola ao Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 15 jul. 2003. Economia.
- _____. Amorim e Lamy terão encontro. **O Estado de S. Paulo**, 28 jul. 2003. Economia.
- _____. UE condiciona acordo com Mercosul à OMC. **O Estado de S. Paulo**, 12 nov. 2003. Economia.
- MINISTRO quer acordo entre Mercosul e Europa. **O Estado de S. Paulo**, 31 jul. 2002.
- MURPHY, P. Mercosul e UE superam impasse para acordo. **O Estado de S. Paulo**, 14 jun. 2004. Economia.
- NEGOCIAÇÃO com a União Européia. **O Estado de S. Paulo**, 17 mai. 2002. Editorial, p. A3.
- NEGOCIAÇÕES esperam que UE melhore proposta agrícola. **O Estado de S. Paulo**, 14 jul. 2004. Economia.
- NEUMANN, D. Governo brasileiro espera pequena redução do protecionismo europeu. **O Estado de S. Paulo**, 07 out. 1999.
- A OFERTA do Mercosul à UE. **O Estado de S. Paulo**, 10 mar. 2003. Editorial.
- OFERTA comercial do Mercosul decepciona a UE. **O Estado de S. Paulo**, 12 mai. 2004. Economia.
- OLIVEIRA, D. FHC tenta unir Mercosul à União Européia. **O Estado de S. Paulo**, 01 out. 2000. Política, p. A5.

- OTTA, Lu Aiko. UE e Mercosul discutem o livre comércio. **O Estado de S. Paulo**, 06 mai. 2002.
- _____. Lula quer prioridade para acordo entre Mercosul e UE. **O Estado de S. Paulo**, 07 out. 2004. Economia.
- _____. Em Madri, relação Mercosul-UE será debatida. **O Estado de S. Paulo**, 13 mai. 2002. Economia, p. B5.
- _____. Empresários criticam proposta enviada à UE. **O Estado de S. Paulo**, 29 set. 2004. Economia.
- _____. Acordo Mercosul-UE ainda pode demorar. **O Estado de S. Paulo**, 22 set. 2004. Economia.
- _____. Lula e Schröder vão acelerar acordo Mercosul-UE. **O Estado de S. Paulo**, 28 jan. 2003. Nacional.
- _____. OMC vai influir no acordo UE-Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 08 abr. 2004. Economia.
- _____. Proposta ruim pode adiar acordo Mercosul-UE. **O Estado de S. Paulo**, 14 set. 2004. Economia.
- _____. UE faz suspense sobre oferta para Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 15 abr. 2004. Economia, p. B15.
- _____. Mercosul e UE tentam superar impasse. **O Estado de S. Paulo**, 03 mai. 2004. Economia, p. B4.
- _____. Europeus criticam proposta do Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 25 mai. 2004. Economia.
- PALACIOS, Ariel. Mercosul e UE definem agendas de negociação para mercado comum. **O Estado de S. Paulo**, 09 abr. 2000.
- PARA Chirac, acordo entre Mercosul e UE sai até outubro. **O Estado de S. Paulo**, 21 set. 2004.
- PAUL, G. Lamy vem ao Brasil falar com Amorim. **O Estado de S. Paulo**, 10 set. 2004, Economia.
- PRESIDENTES formalizam base para as negociações com UE. **O Estado de S. Paulo**, 15 jun. 1999.
- PRODUTOS agrícolas ameaçam acordo Mercosul-UE. **O Estado de S. Paulo**, 12 mai. 1999. Economia, p. B7.
- RODRIGUES, K. UE pode ampliar proposta para Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 16 mar. 2004. Economia.

- SALVADOR, Fabíola. Saída de Lamy pode reativar bloco UE-Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 06 out. 2004. Economia.
- SANT'ANNA, Lourival. Alemães vão pressionar por união UE-Mercosul. **O Estado de S. Paulo**, 24 fev. 1999. Economia, p. B6.
- SOBRAL, I. Brasil amplia oferta para o acordo Mercosul-UE. **O Estado de S. Paulo**, 10 mai. 2004. Economia.
- SOTERO, P. EUA “aplaudem” acordo Mercosul-UE. **O Estado de S. Paulo**, 30 jan. 2003. Economia.
- _____. Empresários querem Mercosul-UE “ambicioso”. **O Estado de S. Paulo**, 27 mai. 2004. Economia.
- _____. UE-Mercosul: na aparência, muito otimismo. **O Estado de S. Paulo**, 28 mai. 2004. Economia.
- TAMER, Alberto. A União Européia não é opção para substituir a ALCA e os EUA. **O Estado de S. Paulo**, 08 abril 2004.
- TEREZA, I. FHC ataca protecionismo da União Européia. **O Estado de S. Paulo**, 22 fev. 1999.
- _____. Sócios do Mercosul preparam encontro com UE. **O Estado de S. Paulo**, 20 fev. 1999. Economia, p. B9.
- VERÍSSIMO, R. Mercosul quer acordo tarifário com a UE. **O Estado de S. Paulo**, 19 jul. 2002. Economia, p. B8.

b) Folha de S. Paulo

- ACORDO com a Europa. **Folha de S. Paulo**, 15 set. 2004. Opinião, p. A2.
- ACORDO em crise. **Folha de S. Paulo**, 22 jul. 2004. Opinião, p. A2.
- ACORDO entre Mercosul e UE deverá ser “light”. **Folha de S. Paulo**, 12 mai. 2004. Dinheiro, p. B5.
- CARDOSO, C. Para especialista, caso prejudica Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 15 set. 2004. Dinheiro, p. B5.
- CLEMENTE, Isabel. Acordo com UE pode sair antes da ALCA. **Folha de S. Paulo**, 09 mai. 2001. Dinheiro, p B2.
- COLOMBO, S. Tony Blair desiste do encontro no Brasil. **Folha de S. Paulo**, 10 jun. 1999.
- CRUZ, Leonardo. Proposta é voto de confiança, diz Lamy. **Folha de S. Paulo**, 06 jul. 2001. Dinheiro, p. B5.
- A CÚPULA de Madri. **Folha de S. Paulo**, 14 mai. 2002. Opinião, p. A2.

- DIANNI, Cláudia. Mercosul e UE podem fechar acordo parcial. **Folha de S. Paulo**, 19 jul. 2002. Dinheiro, p. B4.
- _____. Acordo Mercosul-UE pode ter versão 'light'. **Folha de S. Paulo**, 11 jun. 2004. Dinheiro, p. B1.
- _____. Proposta do Mercosul não agrada à UE. **Folha de S. Paulo**, 25 mai. 2004. Dinheiro, p. B2.
- EMPRESARIADO prefere adiar acordo com UE **Folha de S. Paulo**, 06 out. 2004. Dinheiro, p. B9.
- FALTA de acordos econômicos também deve prejudicar a balança brasileira. **Folha de S. Paulo**, 26 out. 2004. Dinheiro, p. B1.
- FERNANDES, F. Na FIESP, Lamy pede apoio a acordos entre blocos. **Folha de S. Paulo**, 15 jun. 2004. Dinheiro, p. B3.
- FHC insiste que país rico é protecionista. **Folha de S. Paulo**, 09 mar. 2000. Dinheiro, p. 2.
- FIGUEIREDO, T. UE já admite facilitar acordo com Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 16 mar. 2004. Dinheiro, p. B7.
- FRAGA, P. Lula quer União Européia como modelo para Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 03 dez. 2002. Caderno Brasil, p. A5.
- FURLAN afirma esperar ofertas concretas da UE. **Folha de S. Paulo**, 11 nov. 2003. Dinheiro, p. B4.
- MARIN, Denise C. UE é melhor que ALCA para Mercosul, diz FGV. **Folha de S. Paulo**, 06 jun. 1999. Dinheiro 2, p. 5.
- _____. Brasil aceita ter déficit anual com a Argentina. **Folha de S. Paulo**, 10 jun. 1999.
- _____. Mercosul tenta jogar mais firme no mercado global. **Folha de S. Paulo**, 06 jun. 1999. Dinheiro, p. 2.
- _____. Barreira comercial atinge 150 produtos brasileiros. **Folha de S. Paulo**, 06 jun. 1999. Dinheiro 2, p. 5.
- MERCOSUL oferece corte de tarifa à UE. **Folha de S. Paulo**, 30 out. 2001. Dinheiro, p. B4.
- MERCOSUL propõe cortar tarifa em US\$ 7,5 bi à UE. **Folha de S. Paulo**, 30 out. 2001. Dinheiro, p. B3.
- MERCOSUL e UE se reúnem em novembro para discutir integração. **Folha de S. Paulo**, 18 out. 2003. p. B8.
- MERCOSUL 'desata' nó e conclui oferta à UE. **Folha de S. Paulo**, 24 set. 2004. Dinheiro, p. B12.

- MERCOSUL e UE podem divulgar proposta hoje. **Folha de S. Paulo**, 19 abr. 2004. Dinheiro, p. B6.
- A OFERTA européia. **Folha de S. Paulo**, 30 set. 2004. Nacional, p. B11.
- AS PRINCIPAIS pendências entre Mercosul e UE. **Folha de S. Paulo**, 08 mai. 2004. Dinheiro, p. B8.
- RAIO-X da reunião entre Mercosul e UE. **Folha de S. Paulo**, 11 nov. 2003. Dinheiro, p. B4.
- ROSSI, Clovis. FHC recorre a Chirac para salvar cúpula. **Folha de S. Paulo**, 09 jun. 1999.
- _____. Mercosul e França definem negociação. **Folha de S. Paulo**, 24 nov. 1999.
- _____. França pode aceitar negociação agrícola. **Folha de S. Paulo**, 11 jun. 1999. Dinheiro, p. 2.
- _____. Agricultura encabeça debate Mercosul-UE. **Folha de S. Paulo**, 03 jun. 1999.
- _____. Estudo diz que Brasil cresce mais se Mercosul fizer acordo com a UE. **Folha de S. Paulo**, 29 mar. 2001. Dinheiro, p. B11.
- _____. UE e Mercosul negociam tarifas e serviços. **Folha de S. Paulo**, 23 mar. 2001. Dinheiro, p. B15.
- _____. Disputa pelo bloco reforça o seu cacife. **Folha de S. Paulo**, 18 mar. 2001. Dinheiro, p. B9
- _____. Empresário quer “Mr. Mercosul” para ressuscitar o bloco comercial. **Folha de S. Paulo**, 15 mai. 2002. Dinheiro, p. B10.
- _____. Acordo com europeus avança pouco, mas mais do que ALCA. **Folha de S. Paulo**, 13 mai. 2002. Dinheiro, p. B6.
- _____. Argentina emperra acordo Mercosul-Europa. **Folha de S. Paulo**, 05 mai. 2002. Dinheiro, p. B7.
- _____. UE fará primeira oferta agrícola em abril. **Folha de S. Paulo**, 13 nov. 2003. Dinheiro, B6.
- _____. Europa quer negociação com Mercosul ‘sem tabus’. **Folha de S. Paulo**, 11 nov. 2003. Dinheiro, p. B4.
- _____. Acordo Mercosul-União Européia fracassa. **Folha de S. Paulo**, 21 out. 2004. Dinheiro, p. B12.
- _____. Europeus cobram mais integração. **Folha de S. Paulo**, 21 out. 2004. Dinheiro, p. B12.
- _____. Mercosul pede à UE que leve oferta ao limite. **Folha de S. Paulo**, 15 out. 2004. Dinheiro, p. B8.
- _____. Mercosul pode assinar acordo se a UE tirar dois itens de sua proposta. **Folha de S. Paulo**, 05 de out. de 2004. Dinheiro, p. B11.

- _____. Mercosul se reúne para salvar acordo com UE. **Folha de S. Paulo**, 01 out. 2004. Dinheiro, p. B7.
- _____. Acordo Mercosul-UE está à beira do colapso. **Folha de S. Paulo**, 30 set. 2004. Dinheiro, p. B11.
- _____. Crise do Mercosul emperra acordo com UE. **Folha de S. Paulo**, 30 set. 2004. Dinheiro, p. B11.
- _____. UE pede resposta mais rápida ao Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 08 mai. 2004. Dinheiro, p. B8.
- _____. Mercosul já descarta ALCA na data original de 2005. **Folha de S. Paulo**, 02 abr. 2004. Dinheiro, p. B5.
- _____. UE oferece mais 1 bilhão de euros ao Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 06 mai. 2004. Dinheiro, p. B12.
- _____. Europa abre propostas aos poucos. **Folha de S. Paulo**, 04 mai. 2004. Dinheiro, p. B9.
- SCOLESE, E. Disputa pela exploração da pesca pode travar acordo UE-Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 24 mai. 2004. Dinheiro, p. B3.
- SILVA, Carlos Eduardo L. da. Maioria dos europeus aprova negociação. **Folha de S. Paulo**, 18 junho 1999. Dinheiro, p. 2.
- _____. União Européia breca acordo de parceria com o Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 02 jun.1999. Dinheiro.
- _____. Mercosul e UE vão negociar em 2001. **Folha de S. Paulo**, 22 jun. 1999. Dinheiro.
- _____. EUA vêem chance de avançar mais na ALCA. **Folha de S. Paulo**, 05 jun.1999.
- _____. França veta negociação com Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 05 jun. 1999.
- _____. UE tem prioridades maiores que o Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 16 jun. 1999.
- _____. Argentina e Brasil criticam veto da UE ao diálogo com Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 08 jun. 1999. Dinheiro, p. 4.
- SOLIANI, A. EUA vêem Mercosul disposto a controlar gastos. **Folha de S. Paulo**, 09 jun. 1999.
- _____. Acerto externo pode minimizar rixas no bloco. **Folha de S. Paulo**, 20 out. 2004. Dinheiro, p. B10.
- _____. Mercosul condiciona concessão à UE a ganho. **Folha de S. Paulo**, 28 set. 2004. Dinheiro, p. B11.
- SILVA, Carlos Eduardo L. da; MARIN, Denise C. Bloco não vai pedir favor à União Européia, afirma FHC. **Folha de S. Paulo**, 16 jun.1999.

- SOARES, Pedro. UE e Mercosul fixam cronograma até 2003. **Folha de S. Paulo**, 24 jul. 2002. Dinheiro, p. B7.
- _____. Amorim se diz otimista sobre o acordo. **Folha de S. Paulo**, 28 set. 2004. Dinheiro, p. B11.
- _____. Furlan e embaixador divergem sobre UE. **Folha de S. Paulo**, 14 set. 2004. Dinheiro, p. B11.
- TREVISAN, Claudia. Acordo com a União Européia pode sair antes da ALCA, afirma Amorim. **Folha de S. Paulo**, 24 mar. 2004. Dinheiro, p. B8
- VILA-NOVA, Carolina. Acordo UE-Mercosul fica mais próximo. **Folha de S. Paulo**, 12 mar. 2004. Dinheiro, p. B10.
- UE propõe ao Mercosul reduzir taxas. **Folha de S. Paulo**, 06 jul. 001. Dinheiro, p. B12.
- UE e Mercosul tentam salvar data de acordo. **Folha de S. Paulo**, 18 out. 2004. Dinheiro, p. B8.
- UE aponta 'inércia' do Mercosul. **Folha de S. Paulo**, 15 jun. 2004. Dinheiro, p. B3.

c) **Gazeta Mercantil**

- ACKER, Rolf D. As relações Mercosul-UE. **Gazeta Mercantil**, 05 nov. 2003.
- _____. Futuro do acordo Mercosul-UE. **Gazeta Mercantil**, 04 jun. 2004.
- ALEMANHA e a integração Mercosul-UE. **Gazeta Mercantil**, 15 fev. 2002.
- ALBUQUERQUE, A. M. UE quer expandir comércio com o Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 22 mar. 2000.
- BORTOLÁS, C. UE alerta Mercosul para ano perdido. **Gazeta Mercantil**, 27 out. 2003.
- CARNEIRO, L. O. Amorim: proposta da UE decepcionou. **Gazeta Mercantil**, 23 jul. 2004.
- CHADE, A. Mercosul leva posição conjunta à reunião com UE. **Gazeta Mercantil**, 17 jun. 1999.
- _____. Mercosul propõe à UE ação conjunta. **Gazeta Mercantil**, 21 fev. 2000.
- _____. Mercosul e UE negociam aproximação. **Gazeta Mercantil**, 23 nov. 1999.
- CHADE, A.; SOARES, A. Mercosul tenta unificar discurso externo. **Gazeta Mercantil**, 01 out. 1999.
- COSTA, R. T. Retomada do diálogo com UE. **Gazeta Mercantil**, 23 set. 2004.
- DANTAS, Fernando. Avança negociação de acordo UE-Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 23 mar. 1999.
- EMPRESÁRIOS interessados na Comunidade Européia. **Gazeta Mercantil**, 30 jun. 1999.
- EXPLORAR todas as vantagens comparativas. **Gazeta Mercantil**, 30 jun. 1999.
- FERRARI, Lívia. Agricultura dificulta acordo com UE. **Gazeta Mercantil**, 28 mai. 1999.

- _____. União com Europa traz vantagens, diz estudo. **Gazeta Mercantil**, 22 fev. 1999. Nacional, p. A5.
- _____. Brasil quer melhor proposta do Mercosul à UE. **Gazeta Mercantil**, 26 nov. 2001. Nacional, p. A5.
- _____. Estratégias nacionais afetam negociação regional. **Gazeta Mercantil**, 08 out. 2001.
- _____. Mercosul fecha proposta para negociar com UE. **Gazeta Mercantil**, 15 out. 2001. Nacional, p. A7.
- _____. Mercosul luta por consenso para ir à UE. **Gazeta Mercantil**, 04 out. 2001.
- _____. Proposta da UE mantém sistema de cotas. **Gazeta Mercantil**, 06 jul. 2001.
- _____. Desafios do Mercosul na agenda com a UE. **Gazeta Mercantil**, 09 jul. 2001. Nacional, p. A5.
- _____. Mercosul se prepara para enfrentar a UE. **Gazeta Mercantil**, 16 ago. 2001. Nacional, p. A7.
- _____. Mercosul e UE apresentam suas propostas. **Gazeta Mercantil**, 04 jul. 2001. Nacional, p. A7.
- _____. Brasil confia na continuidade do processo. **Gazeta Mercantil**, 23 jul. 2002.
- _____. UE vai propor redução de tarifas. **Gazeta Mercantil**, 05 jul. 2001.
- _____. Mercosul e UE chegam a acordo... **Gazeta Mercantil**, 24 jul. 2002.
- _____. Ameaças ao acordo UE-Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 08 nov. 2002.
- _____. Sociedade civil debate futuro do acordo entre Mercosul e UE, no Rio. **Gazeta Mercantil**, 24 set. 2003.
- _____. Perigo está na negociação das cotas, diz Graça Lima. **Gazeta Mercantil**, 20 set. 2004.
- _____. Acordo Mercosul-UE pode ser adiado. **Gazeta Mercantil**, 08 set. 2004.
- _____. Com acordo, exportação agrícola para UE pode aumentar US\$ 1 bilhão. **Gazeta Mercantil**, 15 set. 2004.
- _____. Diplomatas mostram pouco entusiasmo com aceno da UE. **Gazeta Mercantil**, 14 set. 2004.
- GRANER, F. Empresários querem aproximar Mercosul da União Européia. **Gazeta Mercantil**, 16 mar. 2001.
- HADDAD, S. Mercosul e UE anunciam que houve avanços. **Gazeta Mercantil**, 14 jun. 2004.
- JONQUIÉRES, G. de. UE busca viabilizar acordo com Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 31 mai. 1999.
- LEVY, L. F. F. União Européia e Mercosul estreitam relações econômicas. **Gazeta Mercantil**, 13 nov. 2000.

- LAMY quer mais do Mercosul para fazer oferta. **Gazeta Mercantil**, 31 ago. 2004.
- LAMY vem destravar negociação. **Gazeta Mercantil**, 10 set. 2004.
- LÍDERES da UE: mensagem de apoio a acordo com Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 08 dez. 2003.
- MALULY, I. UE faz oferta para bens processados. **Gazeta Mercantil**, 06 mai. 2004.
- MANCINI, Claudia. Muita conversa, pouca substância. **Gazeta Mercantil**, 27 mar. a 2 abr. 2000. *Gazeta Latino-Americana*, p. 29.
- _____. Vincular acordo à OMC é ruim. **Gazeta Mercantil**, 29 abr. 2004.
- _____. Negociação com UE é suspensa. **Gazeta Mercantil**, 22 jul. 2004.
- _____. Acordo é passo inicial, não salvação da lavoura. **Gazeta Mercantil**, 24 set. 2004.
- _____. UE promete ambição igual à do Mercosul em nova oferta. **Gazeta Mercantil**, 28 set. 2004.
- _____. Lamy vem ao Brasil para negociar acordo comercial. **Gazeta Mercantil**, 10 set. 2004.
- _____. UE pede mais acesso ao Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 15 jun. 2004.
- MERCOSUL e UE falam em avanço nas discussões. **Gazeta Mercantil**, 10 mar. 2004.
- MOREIRA, A. Empresários apóiam integração entre a UE e o Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 9 fev.1999.
- _____. Mercosul cobra oferta tarifária da UE. **Gazeta Mercantil**, 27 jun. 2001.
- _____. FHC antecipa discussão entre Mercosul e UE. **Gazeta Mercantil**, 19 abr. 1999.
- _____. Ofensiva para antecipar acordo UE-Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 14 fev. 2002.
- _____. Indicação geográfica pode gerar conflitos com UE. **Gazeta Mercantil**, 12 abr. 2000.
- _____. Argentina, Garrincha e o acordo com a União Européia. **Gazeta Mercantil**, 15 fev. 2002.
- _____. Negociação com a UE ainda sem data. **Gazeta Mercantil**, 18 jun. 1999.
- _____. Negociação com a UE começa em abril. **Gazeta Mercantil**, 28 mar. 2000.
- _____. Novos controles na UE afetam Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 29 jun. 2000.
- _____. Resistência francesa dificulta união com Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 3 jun.1999.
- _____. Mercosul quer negociar com a UE até 2004. **Gazeta Mercantil**, 16 abr. 2002.
- _____. UE e Mercosul divergem na questão agrícola. **Gazeta Mercantil**, 20 mar. 2001.
- _____. Lamy diz que solidez do Mercosul interessa à UE. **Gazeta Mercantil**, 05 jul. 2001. *Nacional*, p. A7.
- _____. UE propõe acelerar entendimento com Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 21 mar. 2001. *Nacional*, p. A.8.
- _____. União Européia se propõe a baixar barreiras. **Gazeta Mercantil**, 22 mar. 2001.

- _____. Brasil rejeita negociação em duas etapas. **Gazeta Mercantil**, 16 jul. 2002.
- _____. Europa quer mais negócios com Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 15 mar. 2001.
- _____. UE propõe liberalização de 91% com Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 25 fev. 2003. Internacional, p. A18.
- _____. Mercosul condiciona acordo com UE. **Gazeta Mercantil**, 13 mar. 2003. Internacional.
- NASSAR, A. Oferta comercial fica aquém da vontade política. **Gazeta Mercantil**, 26 mai. 2004.
- NEGOCIAÇÃO Mercosul-União Européia em novo ritmo. **Gazeta Mercantil**, 08 mai. 2003. Opinião, p. A3.
- NEGOCIADORES se reunirão em Brasília. **Gazeta Mercantil**, 16 set. 2004.
- NOVA comissária diz que não se deve ofertar demais. **Gazeta Mercantil**, 21 set. 2004.
- OGAWA, K. Redução de tarifa para Europa é possível. **Gazeta Mercantil**, 21 jun. 1999. Nacional, p.A5.
- OMC pode ajudar a destravar o impasse entre UE e bloco. **Gazeta Mercantil**, 05 ago. 2004.
- PULSO firme nas negociações com a UE. **Gazeta Mercantil**, 28 jun. 1999.
- PAIVA, Paulo. Começam agora as negociações concretas. **Gazeta Mercantil**, 19 a 25 mar. 2001. *Gazeta Latino-Americana*, p.3.
- _____. Encontro debaterá a competitividade. **Gazeta Mercantil**, 13 a 19 nov. 2000. *Gazeta Latino-Americana*, p. 24.
- _____. Reunião em Madri facilitará negócios com o Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 06 mai. 2002.
- _____. Cúpula não fixará data para acordo com a UE. **Gazeta Mercantil**, 08 mai. 2002.
- _____. Lentidão das negociações reforça laços com o Brasil. **Gazeta Mercantil**, 29 mai. 2002.
- _____. Para UE, Mercosul precisa manter a TEC. **Gazeta Mercantil**, 10 out. 2001.
- _____. Próxima rodada de negociação será crucial para UE e Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 18 nov. 2002.
- PARAGUASSU, F. Acordo Mercosul-UE pode avançar mais rápido, diz Amaral. **Gazeta Mercantil**, 19 jul. 2002.
- PEREIRA, P. Mercosul vai pedir prazo de carência à UE. **Gazeta Mercantil**, 14 set. 2001. Nacional, p. A8.
- PLÖGER, I.; DOLLÉ, G. Vantagens do acordo UE-Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 10 ago. 2004.
- PRADO, S. Diálogo com a UE dá força ao Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 11 jun. 2001.
- PROPOSTA já foi encaminhada, diz Itamaraty. **Gazeta Mercantil**, 27 set. 2004.

- RIOS, Cristina. Pressa no acordo Mercosul-UE. **Gazeta Mercantil**, 20 nov. 2001.
- A ROTA para um acordo UE/Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 06 jun. 2000.
- SANTOS, T. Mercosul e a aventura européia. **Gazeta Mercantil**, 05 mar. 2002.
- SASSE, C. Maior aproximação com a UE. **Gazeta Mercantil**, 30 out. 2001. Nacional.
- SOARES, A. R. Mercosul e UE negociam acordo. **Gazeta Mercantil**, 08 nov. 2000.
- _____. Negociação com a UE pode iniciar em março. **Gazeta Mercantil**, 26 fev. 1999.
- _____. UE indica itens para pré-negociação. **Gazeta Mercantil**, 09 nov. 2000.
- STRUB, J. F. Cooperação empresarial Mercosul-UE. **Gazeta Mercantil**, 26 fev. 1999.
- TACHINARDI, Maria Helena. Cultura empresarial divide Europa e Mercosul. **Gazeta Mercantil** 09 jun. 1999.
- _____. Empresas discutem integração entre Mercosul e UE. **Gazeta Mercantil**, 22 fev. 1999. Nacional, p.A4.
- _____. É pequena a chance de acordo agrícola. **Gazeta Mercantil**, 10 mai. 2000.
- _____. Europeus reafirmam interesse pelo Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 23 fev. 1999. Nacional, p.A6.
- _____. SP prepara encontro entre UE e Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 25 mai. 1999.
- _____. União Européia aceita reduzir subsídio agrícola. **Gazeta Mercantil**, 21 mar. 2000.
- _____. União Européia e Mercosul pedem livre comércio. **Gazeta Mercantil**, 24 fev. 1999. Nacional, p. A8.
- _____. UE defende o Mercosul e reforça laços com o Brasil. **Gazeta Mercantil**, 11 jun. 2001.
- _____. UE prevê negociação complicada com o Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 22 mar. 2000. Nacional, p. A4.
- TEIXEIRA, Erly C.; FIGUEIREDO, A. M. R. Vantagens de um acordo com a UE. **Gazeta Mercantil**, 13 out. 1999.
- TEIXEIRA, Gisele. Diálogo áspero entre UE e Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 28 abr. 2004.
- _____. Acordo com Mercosul pode ser afetado. **Gazeta Mercantil**, 01 mai. 2004. Internacional, p. A14.
- _____. Mercosul fará nova oferta à UE. **Gazeta Mercantil**, 16 jul. 2004.
- _____. UE melhora oferta para o Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 11 ago. 2004.
- _____. Mercosul cobra proposta global da UE. **Gazeta Mercantil**, 12 ago. 2004.
- _____. Continua impasse para um acordo entre UE e Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 13 ago. 2004.
- _____. Europeus reduzem pedidos sobre denominação de origem. **Gazeta Mercantil**, 22 set. 2004.

TRINDADE, R. UE e Mercosul pretendem concluir acordo em outubro. **Gazeta Mercantil**, 13 set. 2004.

UE e Mercosul: cifras só em abril. **Gazeta Mercantil**, 04 dez. 2003.

URGÊNCIA de um acordo UE-Mercosul. **Gazeta Mercantil**, 11 jun. 2002. Opinião, p. A3.

VILARDAGA, V. O caminho para a integração. **Gazeta Mercantil**, 13 jul. 2000.

VALLADÃO, A. O Mercosul real para a UE. **Gazeta Mercantil**, 23 jul. 2002.

VILAS, O. Relações com Mercosul e UE serão prioridade. **Gazeta Mercantil**, 04 jan. 2002.

d) GLOBO

ALVAREZ, R. UE e Mercosul mantêm outubro como prazo para concluir negociação. **O Globo**, 13 set. 2004.

BERLINCK, D. Novo prazo para acordo com UE favorece Mercosul. **O Globo**, 22 out. 2004.

CASTRO, Flávio. R. Idéia de política fiscal comum agrada a argentinos. **O Globo**, 09 jun. 1999. Economia.

CELESTINO, H.; FRANCO, I. Presidentes querem artigos ‘Made in Mercosul’. **O Globo**, 21 set. 2004. Economia, p. 27.

CHAGAS, Helena; FADUL, Sergio; OLIVEIRA, Eliane. Amorim: Mercosul está perto de acordo com UE. **O Globo**, 15 mar. 2004.

CHAGAS, E. Amorim: Mercosul está perto de acordo com UE. **O Globo**, 15 mar. 2004. Economia, p. 19.

DOCA, G. Empresários não acreditam que UE e Mercosul fechem acordo este mês. **O Globo**, 06 out. 2004.

FIGUEIREDO, Janaina. Presidente do Uruguai é taxativo: entrada do Chile no Mercosul é utopia. **O Globo**, 19 jun. 2000. Economia, p. 22.

_____. UE adia para 2001 pauta sobre comércio agrícola. **O Globo**, 10 abr. 2000.

_____. Mercosul quer apressar zona de livre comércio com a UE. **O Globo**, 15 abr. 2004.

_____. Mercosul está frustrado com a proposta da UE. **O Globo**, 27 abr. 2004.

_____. Governo brasileiro quer acordo “light” entre Mercosul e a União Européia. **O Globo**, 11 jun. 2004.

FIGUEIREDO, E. Amorim e Duhalde acertam união do Mercosul para negociar com UE e ALCA. **O Globo**, 05 fev. 2003.

FRAGA, E. Comissário da UE quer que Brasil adote frequência européia na banda C. **O Globo**, 20 mar. 2000. Economia, p. 20.

FRANÇA, Mirelle. Comissário europeu apóia Mercosul. **O Globo**, 10 jul. 2001.

- JUNGBLUT, C. Fase de incertezas acabou. **O Globo**, 17 dez. 2003.
- MACHADO, Roberto. Cimeira: um teste para a diplomacia brasileira. **O Globo**, 14 jun. 1999. Economia, p. 17.
- MERCADANTE, A. Salvar o Mercosul. **O Globo**, 02 mai. 2002.
- MERCOSUL busca acordos fora dos EUA e da Europa. **O Globo**, 23 out. 2000.
- MERCOSUL: ex-presidente argentino é representante internacional do bloco. **O Globo**, 07 out. 2003.
- MERCOSUL ainda acredita em acordo com a UE. **O Globo**, 23 jul. 2004.
- MERCOSUL amplia oferta em serviços para evitar impasse. **Valor Econômico**, 15 jun. 2004.
- NOVO, Aguinaldo. Amorim: proposta à UE está no limite técnico. **O Globo**, 14 jun. 2004. Economia, p. 18.
- OLIVEIRA, Eliane. Futuro do Mercosul começa a ser discutido no Rio. **O Globo**, 21 fev. 1999. Economia, p. 29.
- _____. Mercosul debate união de políticas econômicas. **O Globo**, 14 jun. 1999. Economia, p. 17.
- _____. Mercosul: Brasil dobra parceiros e TEC cairá só 0,5%. **O Globo**, 15 dez. 1999. Economia, p. 31.
- _____. Mercosul: Brasil quer negociar em bloco. **O Globo**, 21 jun. 2001.
- _____. Mercosul entrega amanhã à Comissão Européia proposta de livre comércio. **O Globo**, 04 mar. 2003. Economia, p. 15.
- _____. Mercosul restringe acordo com a UE. **O Globo**, 06 mar. 2003.
- _____. Europa quer compensar o Mercosul. **O Globo**, 06 fev. 2004.
- _____. Mercosul também divide proposta à UE. **O Globo**, 17 abr. 2004.
- _____. Mercosul e UE tentam superar maiores impasses. **O Globo**, 23 mai. 2004. Economia, p. 39.
- _____. Mercosul precisa se estruturar para acordos com UE e Estados Unidos. **O Globo**, 31 mai. 2004.
- _____. Projetos do Mercosul começarão a sair do papel. **O Globo**, 03 jul. 2004.
- _____. Mercosul e UE adiam troca de novas propostas. **O Globo**, 25 set. 2004.
- _____. Mercosul faz nova proposta à UE. **O Globo**, 27 set. 2004. Economia, p. 17.
- _____. Mercosul e UE prorrogam negociação. **O Globo**, 21 out. 2004.
- OLIVEIRA, Eliane; BECK, M. Mercosul e UE adiam acordo mais uma vez. **O Globo**, 13 agosto 2004. Economia, p. 28.

- OLIVEIRA, Eliane; KOPSHITZ, I. UE responderá ao Mercosul amanhã. **O Globo**, 28 set. 2004.
- OLIVEIRA, Eliane ; OSWALD, Vivian. Bloco espera oferta melhor da UE. **O Globo**, 11 set. 2004.
- OLIVEIRA, Eliane; OSWALD, Vivian. Governo brasileiro considera nova proposta da UE um retrocesso. **O Globo**, 30 set. 2004.
- OSWALD, Vivian. Impasse nas negociações entre Mercosul-UE. **O Globo**, 03 mai. 2004. Economia, p. 21.
- _____. Mercosul e UE ainda longe de acordo. **O Globo**, 04 mai. 2004.
- _____. UE põe obstáculo na negociação com Mercosul. **O Globo**, 07 mai. 2004.
- _____. Mercosul e UE tentam melhorar proposta. **O Globo**, 08 mai. 2004.
- _____. UE modifica proposta de cotas para o Mercosul. **O Globo**, 21 jul. 2004. Economia, p. 29.
- _____. Mercosul e UE tentam acordo em clima tenso. **O Globo**, 19 jul. 2004.
- _____. Mercosul suspende negociação de acordo com UE. **O Globo**, 22 jul. 2004. Economia, p. 33.
- PARAGUASSU, L. Europa quer acordo com Mercosul ainda este ano. **O Globo**, 20 jan. 2004.
- O PODER de barganha. **O Globo**, 01 jun.1999. Opinião
- SADER, E. Política ativa. **O Globo**, 05 out. 2002.
- VASCONCELOS, Adriana. FH ataca barreiras comerciais. **O Globo**, 22 fev. 1999.
- _____. Brasil defende livre comércio do Mercosul com a UE antes de 2005. **O Globo**, 05 out. 2000.
- _____. Moeda única para o Mercosul. **O Globo**, 08 jun. 1999.
- UE descarta discutir com Brasil subsídios agrícolas. **O Globo**, 22 mar. 2000. Economia, p. 30.
- UE melhora oferta para o Mercosul. **O Globo**, 21 abr. 2004.

e) Valor Econômico

- ABBOT, Maria Luiza. Crise argentina afeta negociações com UE. **Valor Econômico**, 31 out. 2001. Brasil, p. A3.
- _____. Reuniões desta semana serão decisivas para as negociações com UE. **Valor Econômico**, 08 out. 2001. Brasil, p. A4.
- _____. União Européia reforça interesse em acerto com Mercosul. **Valor Econômico**, 27 jun. 2001.
- _____. Malan volta a falar em moeda única no Mercosul. **Valor Econômico**, 29 mar. 2001.

- _____. Brasil descarta proposta argentina de baixar tarifa. **Valor Econômico**, 27 out. 2000. Internacional, p. A10.
- _____. FHC quer acordo com União Européia. **Valor Econômico**, 05 jun. 2000. Política, p. A7.
- BARROS, B.; LANDIM, R. Mercosul propõe cota para bem industrial aos europeus. **Valor Econômico**, 22 jun. 2004. Brasil.
- BAUTZER, T. Estados Unidos vêm acordo com ceticismo. **Valor Econômico**, 19 abr. 2004. Brasil, p. A3.
- BRAGA, Paulo. Governo já admite um acordo “light” com europeus. **Valor Econômico**, 11 jun. 2004. Brasil, p. A3.
- _____, MOREIRA, Assis; LANDIM, R. Mercosul e União Européia apresentam novas propostas. **Valor Econômico**, 19 abr. 2004. Brasil, p. A3.
- CARDOSO, E. Os monólogos do Mercosul. **Valor Econômico**, 24 out. 2001.
- CARMO, M. Mercosul adota “pragmatismo”. **Valor Econômico**, 08 jul. 2002. Brasil, p. A3.
- CORRÊA, L. F. de S. A agenda européia do Brasil e sua importância. **Valor Econômico**, 27 jun. 2000.
- DIPLOMATA descarta acordo no prazo. **Valor Econômico**, 14 set. 2004.
- ENTRADA de novos sócios vai diminuir ganhos. **Valor Econômico**, 28 mar. 2003.
- FLÔRES JR., R. Mercosul-União Européia: para além das contas. **Valor Econômico**, 02 set. 2004.
- GALVÃO, Arnaldo. Hegemonia dos EUA na região preocupa Lamy. **Valor Econômico**, 28 fev. 2002.
- _____. Impasses e desestímulo levam o Brasil a questionar o Mercosul. **Valor Econômico**, 15 set. 2001. Brasil, p. A3.
- _____. Mercosul mantém impasse na negociação com UE. **Valor Econômico**, 12 jun. 2001.
- GÓES, Francisco. Vinda de Lamy reafirma importância do Brasil para UE, diz acadêmico. **Valor Econômico**, 28 jan. 2003.
- _____. Mercosul discute as bases para se fortalecer. **Valor Econômico**, 03 dez. 2002.
- _____. Europa e Mercosul decidem ampliar discussão de acordo. **Valor Econômico**, 24 jul. 2002. Brasil.
- _____. Brasil quer preservar o Mercosul. **Valor Econômico**, 29 nov. 2001.
- _____. Regime cambial diferente não impede integração. **Valor Econômico**, 15 set. 2000. Brasil, p. A4.
- _____. Crítico da UE teme acordo superficial. **Valor Econômico**, 09 jun. 2004.

- _____. Mercosul e UE avançam em agricultura, diz empresário. **Valor Econômico**, 23 out. 2003.
- _____. Mercosul e UE tentam conciliar posições para acordo comercial. **Valor Econômico**, 23 jul. 2002.
- LANDIM, R. Acordo entre UE e Mercosul está cada vez mais distante. **Valor Econômico**, 02 set. 2004.
- _____. Disputa com Argentina atinge Mercosul na Europa. **Valor Econômico**, 28 jul. 2004.
- _____. Proposta da UE só daria US\$ 720 mi ao Mercosul. **Valor Econômico**, 29 jun. 2004. Brasil, p. A4.
- _____. UE quer importação isenta fora do acordo. **Valor Econômico**, 03 jun. 2004.
- _____. Têxtil e informática travam o Mercosul. **Valor Econômico**, 20 mai. 2004. Brasil, p. A5.
- _____. Mercosul oferece 90% do mercado à UE. **Valor Econômico**, 14 mai. 2004. Brasil, p. A3.
- _____. Divisão das cotas pode causar atrito no Mercosul. **Valor Econômico**, 06 mai. 2004.
- _____. “Seria muito caro comprar o Mercosul”, diz Fischler. **Valor Econômico**, 27 abr. 2004.
- LEO, Sergio. Europa ainda aposta em acordo com Mercosul, diz Pascal Lamy. **Valor Econômico**, 12 dez. 2002. Brasil, p. A4.
- _____. Iglesias será “assessor” para negociações do bloco. **Valor Econômico**, 26 jun. 2001.
- _____. UE está disposta a retirar barreiras, diz Graça Lima. **Valor Econômico**, 31 mai. 2001.
- _____. Itamaraty vê ganho menor e põe acordo em dúvida. **Valor Econômico**, 01 out. 2004.
- _____. Itamaraty avalia que retrocesso nas negociações ameaça acordo. **Valor Econômico**, 30 set. 2004. Brasil, p. A3.
- _____. Mercosul diminui número de bens que terão alíquota zero. **Valor Econômico**, 29 set. 2004. Brasil, p. A4.
- _____. Mercosul adia envio de nova oferta para europeus. **Valor Econômico**, 24 set. 2004.
- _____. Rodada Mercosul-UE termina em impasse. **Valor Econômico**, 13 ago. 2004. Brasil, p. A3.
- _____. Mercosul rejeita tática européia de “oferta em fatias”. **Valor Econômico**, 12 ago. 2004. Brasil, p. A4.
- _____. País tem pressa em acordo com UE. **Valor Econômico**, 10 ago. 2004.
- _____. Mercosul aumenta abertura para produtos europeus. **Valor Econômico**, 14 jun. 2004.
- _____. A Europa merece mais atenção. **Valor Econômico**, 30 out. 2003.
- _____. Europa espera mais concessões do Mercosul. **Valor Econômico**, 27 out. 2003.

- _____. Brasil tenta pôr em prática todos os acordos do Mercosul até 2006. **Valor Econômico**, 18 junho 2003.
- LOHBAUER, Christian. Obstáculos para associação ainda são consideráveis. **Valor Econômico**, 21 dez. 2000.
- MARIN, Denise C. Bloco não vai pedir favor à União Européia, afirma FHC. **Folha de S. Paulo**, 16 jun.1999.
- _____. União Européia já admite abrir mercado ao Mercosul. **Valor Econômico**, 08 nov. 2000.
- _____. UE tenta provar interesse no Mercosul. **Valor Econômico**, 06 nov. 2000.
- _____. Mercosul dá início à estratégia de buscar parceiros no mundo. **Valor Econômico**, 10 out. 2000. Brasil, p. A6.
- _____. Adesão à UE ameaça exportação brasileira. **Valor Econômico**, 29 junho 2000.
- MERCOSUL deve negociar proposta européia a sério. **Valor Econômico**, 11 jul. 2001.
- O MERCOSUL resiste e ainda pode vir a realizar muito. **Valor Econômico**, 09 jul. 2002.
- MOREIRA, Assis. Brasil defende conclusão das negociações até 2003. **Valor Econômico**, 10 jun. 2002. Internacional.
- _____. UE admite acesso imediato a 60% das cotas agrícolas. **Valor Econômico**, 06 out. 2004. Brasil, p. A5.
- _____. Colapso de negociação com UE teria alto custo político **Valor Econômico**, 04 out. 2004.
- _____. UE reduz cotas oferecidas ao Mercosul. **Valor Econômico**, 29 set. 2004. Brasil, p. A3.
- _____. UE considera “insuficiente” a proposta do Mercosul. **Valor Econômico**, 28 set. 2004. Brasil, p. A4.
- _____. Mercosul apresenta proposta à UE. **Valor Econômico**, 27 set. 2004. Brasil, p. A3.
- _____. Mercosul oferece preferência em licitação. **Valor Econômico**, 20 set. 2004.
- _____. UE oferece triplicar cota para frango. **Valor Econômico**, 17 set. 2004.
- _____. Mercosul e UE farão troca de ofertas por e-mail na próxima semana. **Valor Econômico**, 16 set. 2004.
- _____. Mugnaini indica que bloco será flexível. **Valor Econômico**, 23 jul. 2004.
- _____. Mercosul suspende as negociações com a UE. **Valor Econômico**, 22 jul. 2004.
- _____. Europa muda cotas na espera de novas ofertas do Mercosul. **Valor Econômico**, 21 jul. 2004.
- _____. UE indica que pode melhorar oferta agrícola feita ao Mercosul. **Valor Econômico**, 20 jul. 2004. Brasil, p. A4.

- _____. UE aceita barganhar e pode aumentar cotas agrícolas para o Mercosul. **Valor Econômico**, 13 jul.2004.
- _____. Mercosul propõe à UE barganha entre carros e carne. **Valor Econômico**, 12 jul. 2004.
- _____. Mercosul negocia e oferece consultas especiais para UE. **Valor Econômico**, 08 jul. 2004.
- _____. UE diz que metade das cotas começa valer após acordo. **Valor Econômico**, 24 mai. 2004.
- _____. Proposta da UE está sujeita a contrapartidas dos EUA. **Valor Econômico**, 11 mai. 2004. Brasil, p. A4.
- _____. UE cobra coragem política do Mercosul. **Valor Econômico**, 10 mai. 2004. Brasil, p. A4.
- _____. Europeus só aceitam reduzir tarifas na área agrícola impondo contas, diz Lamy. **Valor Econômico**, 17 mai. 2004.
- _____. Lentidão da UE causa “perplexidade”. **Valor Econômico**, 04 mai. 2004.
- _____. Vendas à UE podem crescer US\$ 2,9 bi. **Valor Econômico**, 06 mai. 2004.
- _____. Acordo com UE pode render até US\$ 1,7 bi. **Valor Econômico**, 05 mai. 2004. Brasil, p. A3.
- _____. Semana decisiva para Mercosul-UE. **Valor Econômico**, 02 mai. 2004. Brasil, p. A4.
- _____. UE oferece cota maior de carne bovina ao Mercosul. **Valor Econômico**, 22 abr. 2004. Brasil, p. A4.
- _____. UE quer compensação por oferta agrícola. **Valor Econômico**, 15 abr. 2004. Brasil, p. A5.
- _____. Acordo UE-Mercosul pode afetar poder negociador do G-20. **Valor Econômico**, 07 abr. 2004.
- _____. UE e Mercosul voltam a negociar. **Valor Econômico**, 28 nov. 2003.
- _____. União Européia vai melhorar proposta agrícola ao Mercosul. **Valor Econômico**, 13 nov. 2003.
- _____. UE e Mercosul esperam ter acordo até outubro de 2004. **Valor Econômico**, 11 nov. 2003.
- _____. União Européia e Mercosul terão encontro antes da reunião de Miami. **Valor Econômico**, 17 out. 2003.
- MOREIRA, Assis; LANDIM, R. Negociação com europeus pode avançar. **Valor Econômico**, 12 nov. 2003.
- PARA economistas, país deve reforçar o Mercosul. **Valor Econômico**, 14 jun. 2002.

- PEÑA, F. Cenários possíveis para o Mercosul. **Valor Econômico**, 18 nov. 2002.
- _____. Um debate sobre o Mercosul. **Valor Econômico**, 19 jul. 2002.
- _____. Mercosul deveria iniciar já a preparação para fase pós-acordos comerciais. **Valor Econômico**, 11 jun. 2002.
- _____. A reunião do Mercosul no Uruguai. **Valor Econômico**, 20 dez. 2001.
- PEROSA, André. Crise de gado na Europa facilitará acesso de produtos do Mercosul. **Valor Econômico**, 16 mar. 2001.
- RIBEIRO, A. UE aceita apresentar oferta completa e negociação com Mercosul avança. **Valor Econômico**, 13 set. 2004.
- RITTNER, Daniel. Acordo com União Européia fica mais próximo. **Valor Econômico**, 06 mar. 2003.
- _____. Mercosul amplia oferta à União Européia de eliminação de tarifas. **Valor Econômico**, 03 mar. 2003.
- _____. Brasil quer adiar proposta do Mercosul para ALCA. **Valor Econômico**, 03 fev. 2003. Brasil, p. A5.
- _____. Mercosul melhora propostas para a UE. **Valor Econômico**, 06 jan. 2003.
- _____. Mercosul e UE voltam à mesa de negociações. **Valor Econômico**, 11 nov. 2002.
- _____. Mercosul e UE definem redução da burocracia. **Valor Econômico**, 08 mai. 2002.
- _____. País tem que “limpar a mesa” no Mercosul, afirma embaixador. **Valor Econômico**, 27 fev. 2002.
- _____. FHC rejeita suspensão temporária da TEC e “retrocesso” do Mercosul. **Valor Econômico**, 01 out. 2001.
- _____. Cavallo quer acordo com Mercosul-EUA. **Valor Econômico**, 20 jun. 2001. Internacional, p. A9.
- _____. Mercosul oferece acesso a serviços em troca de abertura da UE a produtos. **Valor Econômico**, 20 mai. 2003.
- _____. Mercosul tenta forçar a UE a avançar na área agrícola. **Valor Econômico**, 23 mai. 2003.
- RITTNER, Daniel; LEO, Sergio. Planalto diz a Cavallo que recusa zona de livre comércio. **Valor Econômico**, 15 jun. 2001.
- ROCKMAN, R. Guerra no Iraque pode ter reflexo no acordo UE-Mercosul. **Valor Econômico**, 28 março 2003. Brasil.
- ROUQUIÉ, Alain. Europa da cúpula de Nice. **Valor Econômico**, 18 dez. 2000.
- SACCOMANDI, Humberto. Para Amorim, Mercosul e UE têm grande chance de acordo. **Valor Econômico**, 28 mai. 2004. Brasil, p. A6.

- _____. Acordo Mercosul-UE tem dia decisivo no México. **Valor Econômico**, 27 mai. 2004.
- _____. UE espera empurrão político final para acordo com Mercosul. **Valor Econômico**, 20 mai. 2004. Brasil, p. A4.
- SILVA, Carlos Eduardo L. da. Resultado da reunião Mercosul-UE foi frustrante para os brasileiros. **Valor Econômico**, 25 jul. 2002.
- _____. UE defende ação mais vigorosa do Brasil para viabilizar o Mercosul. **Valor Econômico**, 28 fev. 2002.
- SÓCIOS do Mercosul acertam trégua para negociar com UE. **Valor Econômico**, 30 out. 2001.
- TREVISAN, Claudia. Facilitação de negócios abre as portas da UE. **Valor Econômico**, 12 abr. 2002.
- _____. Pendências serão decididas por tribunal permanente. **Valor Econômico**, 19 fev. 2002. Brasil, p. A4.
- _____. Déficit do Mercosul com Europa aumenta e prejudica negociações. **Valor Econômico**, 20 out. 2000.
- UE rejeita acordo light com Mercosul. **Valor Econômico**, 23 abr. 2004.
- UE aceita discutir barreiras agrícolas. **Valor Econômico**, 19 out. 2001.

Fontes Primárias

ACUERDO DE COOPERACIÓN INTERINSTITUCIONAL ENTRE LAS COMUNIDADES EUROPEAS Y EL MERCADO COMÚN DEL SUR (MERCOSUR). Maio 1992. Disponível em: <http://europa.eu.int/external_relations/mercosur/eu_mer_1992_agr_es.pdf>. Acesso em: 29 mar 2005.

INTERREGIONAL FRAMEWORK COOPERATION AGREEMENT BETWEEN THE EUROPEAN COMMUNITY AND ITS MEMBER STATES, OF THE ONE PART, AND THE SOUTHERN COMMON MARKET AND ITS PARTY STATES, OF THE OTHER PART. Official Journal, L 069, 19/03/1996, p.0004-0022, L112, 29/04/1999, p.006. Disponível em: <http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/bacground_doc /fca96.htm>. Acesso em: 29 mar 2005.

JOINT PHOTOGRAPHY OF TRADE RELATIONS BETWEEN THE EUROPEAN COMMUNITY AND MERCOSUR. Comissão Européia, Abril 1998. Bruxelas. Disponível em: <http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/ bacground_doc/photo _report.htm>. Acesso em: 29 mar 2005.

JOINT COMMUNIQUÉ: SECOND MEETING OF HEADS OF STATE AND OF GOVERNMENT OF THE EUROPEAN UNION AND OF MERCOSUR. Conselho da União Européia, 17/05/2002. Disponível em: <http://europa.eu.int/comm/external_relations /mercosur/ass_neg_text/ma05_02.htm>. Acesso em: 29 mar 2005.

JOINT COMMUNIQUÉ: MINISTERIAL MEETING BETWEEN THE EU, MERCOSUR, BOLIVIA AND CHILE. Conselho da União Européia, 27/03/2003. Disponível em : http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro/mm27_03_03.htm. Acesso em: 29 mar 2005.

FIRST MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. Buenos Aires, 7/04/2000. Disponível em: <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/ass_neg_text/concl_bnc1.htm>. Acesso em: 29 mar 2005.

SECOND MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. Brussels, 16/06/2000. Disponível em: <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/ass_neg_text/concl_bnc2.htm>. Acesso em: 29 mar 2005.

THIRD MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. Brazil, 10/11/2000. Disponível em: <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/ass_neg_text/concl_bnc3.htm>. Acesso em: 29 mar 2005.

FOURTH MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. Brussels, 22/03/2001. Disponível em: <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/ass_neg_text/concl_bnc4.htm>. Acesso em: 29 mar 2005.

FIFTH MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. Montevideo, 06/07/2001. Disponível em: <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/ass_neg_text/bnc5/conclusions.htm>. Acesso em: 29 mar 2005.

SIXTH MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. Brussels, 31/10/2001. Disponível em <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/ass_neg_text/bnc6.htm>. Acesso em: 29 mar 2005.

SEVENTH MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. Argentina, 11/04/2002. Disponível em: <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/ass_neg_text/bnc7.htm>. Acesso em: 29 mar 2005.

EIGHT MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. Brussels, 15/11/2002. Disponível em: <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/ass_neg_text/ip02_1684.htm>. Acesso em: 29 mar 2005.

NINTH MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. 21/03/2003. Disponível em: <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/ass_neg_text/bnc9.htm>. Acesso em: 29 mar 2005.

TENTH MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. Paraguay, 27/06/2003. Disponível em: <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/ass_neg_text/bnc10.pdf>. Acesso em: 29 mar 2005.

ELEVENTH MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. Brussels, 05/12/2003. Disponível em: <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/ass_neg_text/bnc11.pdf>. Acesso em: 29 mar 2005.

TWELFTH MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. Argentina, 12/03/2004. Disponível em: <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/background_doc/brnc04_08_03_en.pdf>. Acesso em: 29 mar 2005.

TWELFTH MEETING OF THE EUROPEAN UNION - MERCOSUR BIRREGIONAL NEGOTIATIONS COMMITTEE. Final conclusions. Brussels, 19/03/2001 Disponível em: <http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/background_doc/13thround_015_final_concl.pdf>. Acesso em: 29 mar 2005.

Fontes - Internet

- a) Associação Nacional de Jornais (ANJ)- www.anj.org.br
- b) Banco Interamericano de Desenvolvimento- BID - <http://www.iadb.org>
- c) Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada- IPEA- <http://www.ipea.gov.br>
- d) Jornal *O Estado de S. Paulo*- <http://www.estado.com.br>
- e) Jornal *Folha de S. Paulo*- <http://www.folha.uol.com.br>
- f) Jornal *Gazeta Mercantil*- <http://www.gazeta.com.br/pt/default.aspx>
- g) Jornal *O Globo*- <http://oglobo.globo.com/jornal>
- h) Jornal *Valor Econômico*- <http://www.valoreconomico.com.br>
- i) Mercosul- <http://www.mercosul.gov.br>
- j) Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior- <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/inicial/index.php>
- l) Ministério das Relações Exteriores- <http://www.mre.gov.br>
- m) União Européia- <http://europa.eu/>

Literatura

- ALMEIDA, Paulo Roberto. Cronologia da Integração Latino-Americana no contexto do Sistema Econômico Internacional. **Boletim de Integração Latino-Americano**, n.16,1995.
- BALASSA, Bela. **Teoria da integração econômica**. Lisboa: Livraria Clássica Editora, 1961.
- BAYNE, Nicholas; WOOLCOCK, Stephen. **The New Economic Diplomacy: Decision-making and negotiation in international economic relations**. Aldershot: Ashgate, 2003.
- BIZZOZERO, Lincoln; VAILLANT, Marcel. **La inserción internacional del Mercosur ?** Mirando al Sur o mirando al Norte? Montevideo: Andes, 1996, pp.77-98.
- BONALUMI, Gilberto. La política exterior de la Unión Europea: el caso Mercosur. In: POZO, Carlos Francisco Molina Del. **Integration Eurolatinoamericana**. Buenos Aires: Ediciones Ciudad Argentina, 1996.

- CALLIÉRES, François de. **On the Manner of Negotiating with Princess**. Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1963.
- CHAIRE MERCOSUR. **Towards an Agreement Between Europe and Mercosur**. Paris: Sciences Po, 2001.
- _____. **An Integrated Approach to the EU-Mercosur Association**. Paris: Sciences Po, 2002.
- COMISSÃO EUROPEIA. A União Europeia, a América Latina e as Caraíbas: uma parceria estratégica. Bélgica: Direção da América Latina, 2004. Disponível em <http://europa.eu.int/comm/world/lac-guadal/00_index.htm> Acesso em 13 jan. 2006.
- CONSELHO DA JUSTIÇA FEDERAL. A imagem da Justiça Federal na imprensa. **Série Pesquisa do CEJ**, n. 2, 1995.
- COSTA, Carla Guapo. **Economia e política da construção europeia: os desafios do processo de integração**. Lisboa: Terramar, 2004.
- CRISTINI, Marcela. Mercosul - União Europeia. Bases e perspectivas da negociação. **Europa América Latina: Análises e Informações**. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, n.12, jul. 2003.
- CENTRO DE ESTUDOS JUDICIÁRIOS. **A imagem da Justiça Federal na imprensa escrita**. Série de Pesquisa do CEJ, 1994, pp. 22-23.
- COMISSÃO EUROPEIA. **A União Europeia, a América Latina e as Caraíbas: uma parceria estratégica**. Bélgica: Direção da América Latina, 2004. Disponível em <http://europa.eu.int/comm/world/lac-guadal/00_index.htm> Acesso em 13 jan. 2006.
- DADOS de Mercado**. Disponível em: <www.infoglobo.com.br/mercado-perfilleitores.asp>. Acesso em 12 de julho de 2006.
- DAUSTER, Jorio. O Brasil no contexto do Acordo União Europeia- Mercosul. **Konrad Adenauer Stiftung-Debates**, n.13, 1997.
- DEVLIN, Robert; ESTEVADEORDAL, Antoni; KRIVONOS, Ekaterina. The Trade and Cooperation Nexus: How Does the Mercosur-EU Process Measure up? In: GIORDANO, Paolo (Org.). **An Integrated Approach to the EU-Mercosur Association**. Chaire Mercosur Science Po, 2002.
- DEMBICZ, Andrzej; DEMBICZ, Katarzyna. Relações entre Europa Centro-Oriental e América Latina no início do século XXI. **Europa América Latina: Análises e Informações**. Rio de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung, n.14, jan. 2004.
- DEUTSCH, Karl et alli. **Political Communities and the North Atlantic Area: International Organization in the Light of Historical Experience**. Boston: Little Brown, 1957.

- DG Trade Mercosur Webpage Statistics.** Disponível em: < http://europa.eu.int/comm/external_relations/mercosur/intro/index.htm#9 > Acesso em: 13 jan. 2006.
- DI BIASE, Héctor N. Acuerdo Mercosur-Unión Europea: las oportunidades políticas, comerciales y de inversión. **SELA-Capítulos**, n.46, 1996.
- DRUMMOND, Maria Claudia. **A democracia desconstruída.** O déficit democrático nas Relações Internacionais e os parlamentos da integração. 2005. Tese (Doutorado em História das Relações Internacionais) - Instituto de Ciências Humanas, Departamento de História, Universidade de Brasília, Brasília, 2005.
- DUPONT, Cristopher; FAURE, Guy-Olivier. The Negotion Process. In: KREMENYUK, V. A. (Org.). International Negotiation.. San Francisco: Jossey-Bass, 1991, p.40-56.
- ESTEVADEORDAL, Antoni; KRIVONOS, Ekaterina. **Negotiating Market Access between the European Union and Mercosur: Issues and Prospects.** Buenos Aires: INTAL, 2000.
- THE EU Relations with Mercosur.** Disponível em: < http://ec.europa.eu/comm/external_relations/mercosur/intro/index.htm. > Acesso em: 29 mar. 2005.
- FISHER, Roger. **International Conflict and Behavioral Science.** New York: Basic Books, 1964.
- FLÔRES, Renato; MARCONINI, Mário. (Org.). **Acordo Mercosul- União Européia:** Além da agricultura. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer Stiftung, 2003.
- FLORÊNCIO, Sergio Abreu; ARAÚJO, Ernesto Henrique. **Mercosul Hoje.** Brasília: FUNAG; São Paulo: Alfa Omega, 1996.
- FONTAINE, Pascal. **A Europa em 12 lições.** Ed. Comissão das Comunidades Europeias, nov. 2003. Disponível em: < http://europa.eu.int/comm/publications/booklets/eu_glance/22/index_pt.htm>. Acesso em 15 jan. 2005.
- FRERES, Christian. The Role of Civil Societa in the European Union's Development Policy Cooperation with Mercosur. In: GIORDANO, P. (Org.). **An Integrated Approach to the EU-Mercosur Association.** Chaire Mercosur. Science Po, 2002.
- GINSBERG, Roy H. **Foreign Policy Actions of the European Community.** The Policy of Scale. London: Adamantine Press Linited, 1989.
- GIORDANO, Paolo. The External Dimension of Mercosur: Prospects for North-South Integration with the European Union. Intal. ITD-STA. **Occasional paper**, n. 19, jan. 2003.
- GOMES, Eduardo Biacchi. União Européia e Mercosul: supranacionalidade versus intergovernabilidade. **Cena Internacional**, ano 3, n. 2, dez. 2001, pp 173-199.

- GRABENDORFF, Wolf. Mercosur and the European Union: From Cooperation to Alliance? In: ROETT, R. (Org.). **Mercosur: Regional Integration, World Markets**. London: Lynne Rienner Publishers Inc, 1999.
- HAAS, Ernest. **The Uniting of Europe**. Stanford: Stanford University Press, 1958.
- HOFFMAN, Andrea. The Foreign Policy of The European Union Towards Mercosur in Historical Perspective. **Cena Internacional**, n.2, p. 68-86, 2002.
- _____. **Foreign Policy of the European Union towards Latin American Southern Cone States (1980-2000): Has it Become more Cooperative? Cases of Foreign Direct Investment and Agricultural Trade**. Frankfurt am Main: Lang, 2004.
- HOFFMAN, Andrea; HERZ, Mônica. **Organizações Internacionais: histórias e práticas**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004, pp.167-220.
- INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. **Informe Mercosur 9**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2004.
- INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE. **Informe Mercosur 10**. Buenos Aires: BID-INTAL, 2005.
- KELMAN, Herbert C. **International Behavior: a Social-Psychological Analysis**. New Yor: Holt, Rinehart e Winston, 1965.
- KIENTZ, Albert. **Comunicação de massa: análise de conteúdo**. Rio de Janeiro: Eldorado, 1973.
- KREMENYUK, Victor A. (Org.). **International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues**. San Francisco: Jossey-Bass, 1991.
- _____. **International Negotiation: Analysis, Approaches, Issues**. San Francisco: Jossey-Bass, 2001.
- KRIPPENDORFF, Klaus. **Content Analysis: an Introduction to its Methodology**. California: Sage Publications, 2000.
- KUME, Honório; PIANI, Guida; MIRANDA, Pedro ; CASTILHO, Marta. Acordo de Livre-Comércio Mercosul-União Européia: Uma Estimativa dos Impactos no Comércio Brasileiro. **Textos para Discussão**. Rio de Janeiro: IPEA, n. 1054, nov. 2004.
- LASSWELL, Harold (Org.). **A linguagem da política**. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1982.
- LINS, Renata. **Acordo entre União Européia e Mercosul: modernas quinquilharias**. Disponível em: <<http://www.consciencianet/2004/mes/07/ue-mercosul1.html>>. Acesso em 11 de agosto de 2006.

MACHADO, João Bosco. Mercosul: Antecedentes, Instituição e Consolidação. In: _____. **Mercosul: processo de integração. Origem, evolução e crise.** São Paulo: Aduaneiras, 2000, pp.59-84.

OS MAIORES jornais brasileiros em circulação. Disponível em: < <http://www.anj.org.br/?q=node/177> >. Acesso em: 26/06/2006.

MEDEIROS, Marcelo. Um exercício comparativo entre a União Européia e o Mercosul. **Revista de Ciências Sociais**, ano XV, n. 20, pp. 6-7, jun. de 2002.

MERLE, Marcel. **Sociologia das Relações Internacionais.** Brasília, UNB, 1981.

MITRANY, David. **A working Peace System.** Chicago: Quadrangle Books, 1966.

MORAVCSIK, Andrew. Preferences and Power in the European Community: A Liberal Intergovernmentalist Approach. **Journal of Common Market Studies**, n. 31, p. 473-524.

MORSINI, Marília (Org). **Políticas e ações universitárias.** Campinas: autores -associados; Porto Alegre: Ed. Universidade, 1998, pp.87-108.

MORTON, Deutch. **The Resolution of Conflicts.** New Haven: Yale University Press, 1973.

NASH, John. **The Bargaining Problem.** *Econometrica*, n. 18, 1950. pp. 155-162.

NEWMANN, John von; MORGENSTERN, Oskar. **Theories of Games and Economic Behavior.** New York: Knoff, 1947.

NICOLSON, Harold. **Diplomacy.** London: Oxford University Press, 1961

ODELL, John S. **Negotiating the World Economy.** London: Cornell University Press, 2000.

OPERAÇÕES de comércio exterior. Disponível em: < <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/secex/opeComExterior/drawback/drawback.php> >. Acesso em: Acesso em 29 mar. 2005.

PAVARINO, Rosana Nantes. **A relevância da teoria das representações sociais para as pesquisas em comunicação de massa.** 2003. Dissertação (Mestrado em Comunicação) - Faculdade de Comunicação, Universidade de Brasília, Brasília, 2003.

PERFIL dos leitores. Disponível em: < <http://midiakit.valoronline.com.br/> >. Acesso em: 12 de julho de 2006.

PRUITT, Dean G.; SNYDER, Richard C. **Theory and Research on the Causes of War.** Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1969.

PUTNAM, Robert. Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. **International Organization**, n.42, 1988, pp.427-460.

QUEM é o leitor. Disponível em: < http://www1.folha.uol.com.br/foha/80anos/quem_e_o_leitor.shtml >. Acesso em: 26/06/2006.

- RAIFFA, Howard. Contributions of Applied Analysis to International Negotiation. KREMENYUK, V. A. (Org. International Negotiation. San Francisco: Jossey-Bass, 1991, p.5-21.
- RAPOPORT, Mario; MUSACCHIO, Andrés (Org.). **La Comunidad Europea y el Mercosur: una evolución comparada.** Buenos Aires: FIDES, 1993.
- RELATÓRIO de responsabilidade corporativa.** Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/ext/especial/extraonline/especiais/relatorio/audia.htm>>. Acesso em: 26/06/2006.
- ROSAMOND, Ben. **Theories of European Integration.** New York: Macmillan and St. Martin's Press, 2000. p. 13.
- SAVINI, Marcos Rodrigues. **O Brasil e as relações entre o Mercosul e a União Européia, dos anos 80 a nossos dias.** 2003. 152 f. Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) – Instituto de Relações Internacionais, Universidade de Brasília, Brasília.
- SEBENIUS, James, K. Negotiation Analysis. In KREMENYUK, V. A. (Org.). **International Negotiation.** San Francisco: Jossey-Bass, 1991, p. 203-215.
- SIEBE, Wilfried. Game Theory. In KREMENYUK, V. A. (Org.). **International Negotiation.** San Francisco: Jossey-Bass, 1991, pp. 180-202.
- SEMAMA, Paolo. **Linguagem e poder.** Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1981.
- SJÖSTEDT, Gunnar. Negotiation on Trade and the Environment. In: KREMENYUK, V. A. (Org.). **International Negotiation.** San Francisco: Jossey-Bass, 2001, p.362-367.
- SOARES, Frederico Lamego de Texeira. **A Alemanha e a economia do Brasil: perspectivas no âmbito das relações União Européia e Mercosul.** 2000. 111 f. Dissertação (Mestrado em História) – Departamento de História, Universidade de Brasília, Brasília.
- SOBRE comércio e negociações.** Disponível em: <<http://www.iconebrasil.org.br/portugues/conteudo.asp?idCategoria=7>>. Acesso em: 11 set. 2006.
- TACCONI, Juan Jose; NOGUEIRA, Uziel (Org.). **Informe Mercosur n.7.** Buenos Aires: BID-INTAL, 2001.
- _____. **Informe Mercosur n.8.** Buenos Aires: BID-INTAL, 2003.
- TÓTH, Szilvia. **A dinâmica das Negociações de Comércio de Serviços nos Foros da OMC, ALCA e UE-Mercosul.** Dissertação (Mestrado em Relações Internacionais) Instituto de Relações Internacionais, Universidade de Brasília, 2004.
- TORRENT, Ramon. Regional Integration in Europe and the Americas and Bilateral Transatlantic Relations. In: Giordano, Paolo (Org.). **An Integrated Approach to the EU-Mercosur Association,** Chaire Mercosur Science Po, 2002.

UNIÃO EUROPEIA. **Como Funciona a União Européia:** Um guia sobre as instituições da União Européia. Ed. Comissão das Comunidades Européias, jun. 2003. Disponível em: <http://europa.eu.int/comm/publications/booklets/eu_documentation/06/pt.doc>. Acesso em 15 jan. 2005.

VARIAN, Hal R. **Microeconomia:** princípios básicos. Rio de Janeiro: Campus, 1993.

VAZ, Alcides Costa. **Cooperação, Integração e Processo Negociador – A Construção do Mercosul.** Brasília: IBRI /FUNAG, 2002.

VENTURA, Deisy. **Las asimetrías entre el Mercosur y la Unión Europea:** los desafíos de una asociación interregional. Montevideo: Honrad-Adenauer-Stiftung E. V., 2005.

ZARTMAN, William. **The Negotiation Process:** Theories and Applications. Beverly Hills: Sage, 1978.

WALLACE, William. **The Dynamics of European Integration.** Londres: Pinter, 1990. p.90.

I
oram analisada:
117 publicação
do jornal. Com
mostra o gráfico
abaixo, o ano
em que houve
maior número c
material
publicado sobre
a negociação
inter-regional f
2004, em razão
do maior
número de
reuniões e de
trocas de oferta
entre os blocos,
com vista a
finalizar as
negociações.

Gráfico

**I- Quantidade de
publicações - total
geral**

I) Conjunto de quadros estatísticos do jornal *O Estado de S. Paulo*

A) Quadro estatístico da quantidade total de matérias

I-O Estado de S. Paulo													
Quantidade de matérias - total geral													
1999		2000		2001		2002		2003		2004		Total	
Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
16	14	5	4	10	9	12	10	17	15	57	49	117	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *O Estado de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

II-O Estado de S. Paulo														
Quantidade total por caracterização da negociação														
ano	1999		2000		2001		2002		2003		2004		Total	
	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
Favorável	8	50	3	60	8	80	7	58	10	59	20	35	56	48
Neutro	3	19	1	20	0	0	3	25	2	12	11	19	20	17
Desfavorável	5	31	1	20	2	20	2	17	5	29	26	46	41	35
Total	16	100	5	100	10	100	12	100	17	100	57	100	117	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *O Estado de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

III-O Estado de S. Paulo														
Quantidade total por origem da fonte de informação														
	1999		2000		2001		2002		2003		2004		total	
Origem das fontes	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
Mercosul	8	53	3	60	6	67	6	55	4	31	29	59	56	55
União Européia	4	27	1	20	1	11	4	36	6	46	9	18	25	25
De ambos os blocos	3	20	1	20	2	22	1	9	3	23	11	22	21	21
Total	15	100	5	100	9	100	11	100	13	100	49	100	102	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *O Estado de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

Nota: O quadro estatístico I refere-se à quantidade de matérias coletadas em cada ano. O quadro estatístico II corresponde à quantidade de matérias, por ano, que foram consideradas como favoráveis, neutras e desfavoráveis às negociações inter-regionais. O quadro estatístico III, por sua vez, quantificou a quantidade de matérias que se utilizavam de alguma fonte - como representantes e empresariado de países de cada bloco - provenientes ou do Mercosul ou da UE ou de ambos.

B) Quadro estatístico da presença das categorias nas matérias

IV-O Estado de S. Paulo

Presença da categoria *Negociação Inter-regional* nas matérias (de modo geral)

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Estágios de negociação	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) contatos preliminares	16	0	0	1	0	1	18
B) definição da agenda	0	2	6	1	0	0	9
C) definição de modelo negociador	0	1	5	2	0	0	8
D) barganha	0	0	1	5	7	48	61
3- Temas de Negociação	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) Comercial	15	5	9	8	16	56	109
B) Cooperação	0	0	0	0	0	0	0
C) Diálogo Político	0	0	0	1	0	0	1

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *O Estado de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

V-O Estado de S. Paulo

Presença da categoria *Bloco Regional - Mercosul* nas matérias (de modo geral)

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Objetivos	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) econômico	16	5	9	8	17	57	112
B) de política doméstica	1	0	2	1	1	16	21
C) de relacionamento	3	1	1	3	1	3	12
2- Táticas	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) distributiva	6	2	3	4	3	20	38
B) integrativa	0	0	0	0	1	6	7
C) mista	0	0	0	0	0	1	1
4- Países-Membros	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) coesos	0	0	0	0	0	0	0
B) não coesos	3	0	4	4	0	1	12
5- Apoio Interno	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) alto	0	0	0	0	0	1	1
B) baixo	0	0	0	0	0	4	4
6- Viés	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) de ancoragem	0	0	0	0	0	0	0
B) de prêmio de dotação	0	0	1	0	0	2	3
C) de comprometimento com causa perdida	0	0	0	0	0	0	0
D) de partidarismo	5	0	2	2	1	12	22
8-Batna	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) ALCA	6	3	5	4	6	7	31
B) OMC	0	0	1	3	13	20	37
C) Alargamento da UE	0	0	0	0	0	0	0
D) Outras negociações	0	0	0	0	0	2	2

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *O Estado de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

VI-O Estado de S. Paulo

Presença da categoria *Bloco Regional - UE*
nas matérias (de modo geral)

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Objetivos	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) econômico	16	5	9	6	17	57	110
B) de política doméstica	7	1	6	1	1	8	24
C) de relacionamento	2	2	2	3	1	1	11
2- Táticas	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) distributiva	14	2	3	5	8	27	59
B) integrativa	1	0	0	0	1	5	7
C) mista	0	0	0	0	0	4	4
4- Países-Membros	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) coesos	0	0	0	0	0	0	0
B) não coesos	5	0	0	0	0	1	6
5- Apoio Interno	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) alto	0	0	0	0	0	0	0
B) baixo	1	0	0	0	0	1	2
6- Viés	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) de ancoragem	0	0	0	0	0	0	0
B) de prêmio de dotação	0	0	0	1	0	4	5
C) de comprometimento com causa perdida	0	0	0	0	0	0	0
D) de partidarismo	1	1	1	1	3	12	19
8-Batna	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) ALCA	0	0	0	0	0	0	0
B) OMC	5	3	4	3	12	19	46
C) Alargamento da UE	1	0	0	1	1	4	7
D) Outras negociações	0	0	0	2	0	1	3

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *O Estado de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

Nota: os quadros IV, V, VI referem-se à quantificação da quantidade de matérias que registraram a presença das categorias e de suas respectivas classes e subclasses elencadas.

II) Conjunto de quadros estatísticos do jornal *Folha de S. Paulo*

A) Quadro estatístico da quantidade total de matérias

I-Folha de S. Paulo

Quantidade de matérias - total geral

1999		2000		2001		2002		2003		2004		Total	
Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
18	23	1	1	10	13	8	10	6	8	36	46	79	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Folha de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

II-Folha de S. Paulo

Quantidade total por caracterização da negociação

ano	1999		2000		2001		2002		2003		2004		Total	
	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
Favorável	11	61	0	0	7	70	4	50	5	83	15	42	42	53
Neutro	2	11	1	100	2	20	0	0	1	17	15	42	21	27
Desfavorável	5	28	0	0	1	10	4	50	0	0	6	17	16	20
Total	18	100	1	100	10	100	8	100	6	100	36	100	79	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Folha de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

III-Folha de S. Paulo

Quantidade total por origem da fonte de informação

	1999		2000		2001		2002		2003		2004		total	
Origem das fontes	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
Mercosul	10	71	1	100	0	0	2	33	1	33	16	55	30	54
União Européia	3	21	0	0	0	0	0	0	0	0	2	7	5	9
De ambos os blocos	1	7	0	0	3	100	4	67	2	67	11	38	21	38
Total	14	100	1	100	3	100	6	100	3	100	29	100	56	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Folha de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

Nota: O quadro estatístico I refere-se à quantidade de matérias coletadas em cada ano. O quadro estatístico II corresponde à quantidade de matérias, por ano, que foram consideradas como favoráveis, neutras e desfavoráveis às negociações inter-regionais. O quadro estatístico III, por sua vez, quantificou a quantidade de matérias que se utilizavam de alguma fonte - como representantes e empresariado de países de cada bloco - provenientes ou do Mercosul ou da UE ou de ambos.

B) Quadro estatístico da presença das categorias nas matérias

IV-Folha de S. Paulo

Presença da categoria *Negociação Inter-regional* nas matérias (de modo geral)

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Estágios de negociação	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) contatos preliminares	17	0	0	0	0	0	17
B) definição da agenda	1	0	3	2	1	0	7
C) definição de modelo negociador	0	0	2	2	2	2	8
D) barganha	0	0	4	2	1	32	39
3- Temas de Negociação	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) Comercial	18	1	10	8	6	36	79
B) Cooperação	0	0	2	0	1	0	3
C) Diálogo Político	0	0	2	0	1	1	4

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Folha de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

V-Folha de S. Paulo

Presença da categoria *Bloco Regional - Mercosul* nas matérias (de modo geral)

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Objetivos	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) econômico	14	1	10	8	6	35	74
B) de política doméstica	2	1	3	1	0	6	13
C) de relacionamento	11	0	4	4	1	2	22
2- Táticas	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) distributiva	8	1	0	3	1	17	30
B) integrativa	0	0	2	0	0	5	7
C) mista	1	0	0	0	0	4	5
4- Países-Membros	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) coesos	0	0	0	0	0	0	0
B) não coesos	1	0	1	4	0	4	10
5- Apoio Interno	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) alto	0	0	1	0	0	0	1
B) baixo	0	0	0	1	0	3	4
6- Viés	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) de ancoragem	0	0	0	0	0	0	0
B) de prêmio de dotação	2	0	0	1	0	12	15
C) de comprometimento com causa perdida	0	0	0	0	0	0	0
D) de partidarismo	7	0	0	1	1	17	26
8-Batna	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) ALCA	12	0	6	4	4	7	33
B) OMC	4	0	1	1	0	3	9
C) Alargamento da UE	0	0	0	0	0	0	0
D) Outras negociações	0	0	0	0	0	1	1

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Folha de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

VI-Folha de S. Paulo

Presença da categoria *Bloco Regional - UE*
nas matérias (de modo geral)

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Objetivos	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) econômico	15	0	7	6	5	34	67
B) de política doméstica	12	0	1	2	1	6	22
C) de relacionamento	4	0	2	0	0	1	7
2- Táticas	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) distributiva	8	0	0	4	1	18	31
B) integrativa	0	0	4	0	0	3	7
C) mista	1	0	1	0	0	6	8
4- Países-Membros	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) coesos	0	0	0	0	0	0	0
B) não coesos	8	0	0	0	0	0	8
5- Apoio Interno	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) alto	0	0	0	1	0	0	1
B) baixo	0	0	0	0	0	0	0
6- Viés	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) de ancoragem	0	0	0	0	0	0	0
B) de prêmio de dotação	0	0	1	0	0	10	11
C) de comprometimento com causa perdida	0	0	0	0	0	0	0
D) de partidarismo	2	0	2	0	1	11	16
8-Batna	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) ALCA	0	0	0	0	0	0	0
B) OMC	4	0	1	0	0	2	7
C) Alargamento da UE	3	0	0	0	0	0	3
D) Outras negociações	0	0	0	0	0	0	0

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Folha de S. Paulo* arroladas da fonte de imprensa

Nota: os quadros IV, V, VI referem-se à quantificação da quantidade de matérias que registraram a presença das categorias e de suas respectivas classes e subclasses elencadas.

III) Conjunto de quadros estatísticos do jornal *Gazeta Mercantil*

A) Quadro estatístico da quantidade total de matérias

I-*Gazeta Mercantil*

Quantidade de matérias - total geral

1999		2000		2001		2002		2003		2004		Total	
Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
23	19	15	12	23	19	18	15	9	7	33	27	121	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Gazeta Mercantil* arroladas da fonte de imprensa

II-*Gazeta Mercantil*

Quantidade total por caracterização da negociação

ano	1999		2000		2001		2002		2003		2004		Total	
	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
Favorável	19	83	9	60	16	70	15	83	7	78	15	45	81	67
Neutro	1	4	1	7	1	4	1	6	2	22	5	15	11	9
Desfavorável	3	13	5	33	6	26	2	11	0	0	13	39	29	24
Total	23	100	15	100	23	100	18	100	9	100	33	100	121	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Gazeta Mercantil* arroladas da fonte de imprensa

III-*Gazeta Mercantil*

Quantidade total por origem da fonte de informação

	2000		2001		2002		2003		2004		total			
Origem das fontes	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%		
Mercosul	7	44	2	17	7	39	9	56	3	50	15	75	43	49
União Européia	4	25	4	33	2	11	2	13	1	17	4	20	17	19
De ambos os blocos	5	31	6	50	9	50	5	31	2	33	1	5	28	32
Total	16	100	12	100	18	100	16	100	6	100	20	100	88	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Gazeta Mercantil* arroladas da fonte de imprensa

Nota: O quadro estatístico I refere-se à quantidade de matérias coletadas em cada ano. O quadro estatístico II corresponde à quantidade de matérias, por ano, que foram consideradas como favoráveis, neutras e desfavoráveis às negociações inter-regionais. O quadro estatístico III, por sua vez, quantificou a quantidade de matérias que se utilizavam de alguma fonte - como representantes e empresariado de países de cada bloco - provenientes ou do Mercosul ou da UE ou de ambos.

B) Quadro estatístico da presença das categorias nas matérias

IV-Gazeta Mercantil

Presença da categoria *Negociação Inter-regional* nas matérias (de modo geral)

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Estágios de negociação	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) contatos preliminares	18	0	0	0	0	0	18
B) definição da agenda	2	5	9	1	0	0	17
C) definição de modelo negociador	1	1	8	2	2	1	15
D) barganha	0	1	7	8	6	29	51
3- Temas de Negociação	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) Comercial	23	13	21	17	9	33	116
B) Cooperação	1	6	2	5	1	0	15
C) Diálogo Político	1	2	2	2	1	0	8

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Gazeta Mercantil* arroladas da fonte de imprensa

V-Gazeta Mercantil

Presença da categoria *Bloco Regional - Mercosul* nas matérias (de modo geral)

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Objetivos	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) econômico	22	14	21	17	9	33	116
B) de política doméstica	2	6	1	6	1	5	21
C) de relacionamento	0	6	5	7	2	1	21
2- Táticas	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) distributiva	2	0	3	0	0	9	14
B) integrativa	0	0	0	0	0	1	1
C) mista	0	0	0	0	0	3	3
4- Países-Membros	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) coesos	2	0	0	0	1	0	3
B) não coesos	0	0	11	4	0	5	20
5- Apoio Interno	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) alto	3	0	3	0	0	1	7
B) baixo	0	0	1	1	0	0	2
6- Viés	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) de ancoragem	0	0	0	0	0	0	0
B) de prêmio de dotação	0	0	1	0	0	8	9
C) de comprometimento com causa perdida	0	0	0	0	0	0	0
D) de partidarismo	0	0	4	1	0	15	20
8-Batna	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) ALCA	5	7	9	11	2	5	39
B) OMC	1	5	1	1	2	4	14
C) Alargamento da UE	0	0	0	0	0	0	0
D) Outras negociações	1	2	0	0	2	0	5

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Gazeta Mercantil* arroladas da fonte de imprensa

VI-Gazeta Mercantil**Presença da categoria *Bloco Regional - UE*
nas matérias (de modo geral)**

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Objetivos	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) econômico	21	14	21	17	8	33	114
B) de política doméstica	9	5	2	5	1	0	22
C) de relacionamento	1	5	4	5	2	0	17
2- Táticas	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) distributiva	5	7	4	2	0	15	33
B) integrativa	1	0	2	0	1	1	5
C) mista	0	0	1	0	0	2	3
4- Países-Membros	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) coesos	0	0	2	0	0	0	2
B) não coesos	5	0	0	0	0	0	5
5- Apoio Interno	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) alto	5	0	1	0	0	0	6
B) baixo	2	0	0	0	0	0	2
6- Viés	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) de ancoragem	0	0	0	0	0	0	0
B) de prêmio de dotação	0	0	2	1	0	6	9
C) de comprometimento com causa perdida	0	0	0	0	0	0	0
D) de partidarismo	1	3	7	4	0	11	26
8-Batna	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) ALCA	0	0	0	0	0	0	0
B) OMC	4	8	6	9	3	10	40
C) Alargamento da UE	0	1	1	0	2	2	6
D) Outras negociações	1	3	0	0	0	0	4

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Gazeta Mercantil* arroladas da fonte de imprensa

Nota: os quadros IV, V, VI referem-se à quantificação da quantidade de matérias que registraram a presença das categorias e de suas respectivas classes e subclasses elencadas.

IV) Conjunto de quadros estatísticos do jornal *O Globo*

A) Quadro estatístico da quantidade total de matérias

I-O Globo

Quantidade de matérias - total geral

1999		2000		2001		2002		2003		2004		Total	
Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
8	15	5	9	2	4	0	0	4	7	35	65	54	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *O Globo* arroladas da fonte de imprensa

II-O Globo

Quantidade total por caracterização da negociação

ano	1999		2000		2001		2002		2003		2004		Total	
	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
Favorável	0	0	1	20	2	100	0	0	2	50	18	51	23	43
Neutro	0	0	1	20	0	0	0	0	1	25	5	14	7	13
Desfavorável	8	100	3	60	0	0	0	0	1	25	12	34	24	44
Total	8	100	5	100	2	100	0	0	4	100	35	100	54	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *O Globo* arroladas da fonte de imprensa

III-O Globo

Quantidade total por origem da fonte de informação

	1999		2000		2001		2002		2003		2004		total	
Origem das fontes	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
Mercosul	6	100	0	0	0	0	0	0	3	75	19	56	28	57
União Européia	0	0	3	75	1	100	0	0	0	0	2	6	6	12
De ambos os blocos	0	0	1	25	0	0	0	0	1	25	13	38	15	31
Total	6	100	4	100	1	100	0	0	4	100	34	100	49	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *O Globo* arroladas da fonte de imprensa

Nota: O quadro estatístico I refere-se à quantidade de matérias coletadas em cada ano. O quadro estatístico II corresponde à quantidade de matérias, por ano, que foram consideradas como favoráveis, neutras e desfavoráveis às negociações inter-regionais. O quadro estatístico III, por sua vez, quantificou a quantidade de matérias que se utilizavam de alguma fonte - como representantes e empresariado de países de cada bloco - provenientes ou do Mercosul ou da UE ou de ambos.

B) Quadro estatístico da presença das categorias nas matérias

IV-O Globo

Presença da categoria *Negociação Inter-regional* nas matérias (de modo geral)

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Estágios de negociação	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>
A) contatos preliminares	8	0	0	0	0	0	8
B) definição da agenda	0	5	2	0	0	2	9
C) definição de modelo negociador	0	1	1	0	0	3	5
D) barganha	0	0	0	0	3	32	35
3- Temas de Negociação	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>
A) Comercial	8	5	1	0	3	35	52
B) Cooperação	0	0	1	0	0	0	1
C) Diálogo Político	0	0	1	0	0	0	1

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *O Globo* arroladas da fonte de imprensa

V-O Globo

Presença da categoria *Bloco Regional - Mercosul* nas matérias (de modo geral)

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Objetivos	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>
A) econômico	8	5	1	0	3	29	46
B) de política doméstica	3	2	1	0	1	5	12
C) de relacionamento	4	1	1	0	2	11	19
2- Táticas	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>
A) distributiva	7	2	0	0	0	19	28
B) integrativa	0	0	0	0	1	5	6
C) mista	0	0	0	0	1	1	2
3- Países-Membros	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>
A) coesos	2	0	0	0	2	0	4
B) não coesos	3	0	1	0	0	3	7
4- Apoio Interno	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>
A) alto	0	0	0	0	0	3	3
B) baixo	0	0	1	0	0	0	1
5- Viés	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>
A) de ancoragem	0	0	0	0	0	0	0
B) de prêmio de dotação	0	0	0	0	0	10	10
C) de comprometimento com causa perdida	0	0	0	0	0	0	0
D) de partidarismo	1	0	0	0	0	12	13
6-Batna	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>	<i>Qtd.</i>
A) ALCA	4	1	1	0	1	8	15
B) OMC	0	0	0	0	0	4	4
C) Alargamento da UE	0	0	0	0	0	0	0
D) Outras negociações	0	2	0	0	0	2	4

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *O Globo* arroladas da fonte de imprensa

VI-O *Globo*

**Presença da categoria *Bloco Regional - UE*
nas matérias (de modo geral)**

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Objetivos	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) econômico	4	4	2	0	2	24	36
B) de política doméstica	3	2	0	0	1	11	17
C) de relacionamento	1	0	2	0	1	6	10
2- Táticas	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) distributiva	5	3	0	0	1	17	26
B) integrativa	0	0	0	0	0	8	8
C) mista	0	0	0	0	0	1	1
4- Países-Membros	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) coesos	1	0	0	0	0	0	1
B) não coesos	1	0	0	0	0	1	2
5- Apoio Interno	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) alto	0	0	0	0	0	0	0
B) baixo	0	0	0	0	0	0	0
6- Viés	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) de ancoragem	0	0	0	0	0	0	0
B) de prêmio de dotação	0	0	0	0	0	8	8
C) de comprometimento com causa perdida	0	0	0	0	0	0	0
D) de partidarismo	0	0	0	0	0	8	8
8-Batna	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) ALCA	0	0	0	0	0	0	0
B) OMC	0	0	0	0	0	5	5
C) Alargamento da UE	0	0	0	0	0	1	1
D) Outras negociações	0	0	0	0	0	0	0

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *O Globo* arroladas da fonte de imprensa

Nota: os quadros IV, V, VI referem-se à quantificação da quantidade de matérias que registraram a presença das categorias e de suas respectivas classes e subclasses elencadas.

IV) Conjunto de quadros estatísticos do jornal *Valor Econômico*

A) Quadro estatístico da quantidade total de matérias

I- Valor Econômico

Quantidade de matérias - total geral

1999		2000		2001		2002		2003		2004		Total	
Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
0	0	11	9	20	16	19	15	20	16	58	45	128	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Valor Econômico* arroladas da fonte de imprensa

II- Valor Econômico

Quantidade total por caracterização da negociação

ano	1999		2000		2001		2002		2003		2004		Total	
	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
Favorável	0	0	8	73	15	75	12	63	13	65	37	64	85	66
Neutro	0	0	1	9	3	15	4	21	4	20	6	10	18	14
Desfavorável	0	0	2	18	2	10	3	16	3	15	15	26	25	20
Total	0	0	11	100	20	100	19	100	20	100	58	100	128	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Valor Econômico* arroladas da fonte de imprensa

III- Valor Econômico

Quantidade total por origem da fonte de informação

	1999		2000		2001		2002		2003		2004		total	
Origem das fontes	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%	Qtd.	%
Mercosul	0	0	4	50	14	88	8	53	9	47	21	41	56	51
União Européia	0	0	1	13	2	13	3	20	2	11	8	16	16	15
De ambos os blocos	0	0	3	38	0	0	4	27	8	42	22	43	37	34
Total	0	0	8	100	16	100	15	100	19	100	51	100	109	100

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Valor Econômico* arroladas da fonte de imprensa

Nota: O quadro estatístico I refere-se à quantidade de matérias coletadas em cada ano. O quadro estatístico II corresponde à quantidade de matérias, por ano, que foram consideradas como favoráveis, neutras e desfavoráveis às negociações inter-regionais. O quadro estatístico III, por sua vez, quantificou a quantidade de matérias que se utilizavam de alguma fonte - como representantes e empresariado de países de cada bloco - provenientes ou do Mercosul ou da UE ou de ambos.

B) Quadro estatístico da presença das categorias nas matérias

IV- Valor Econômico

Presença da categoria *Negociação Inter-regional* nas matérias (de modo geral)

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Estágios de negociação	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) contatos preliminares	0	0	0	0	0	0	0
B) definição da agenda	0	4	2	2	2	0	10
C) definição de modelo negociador	0	5	3	3	4	0	15
D) barganha	0	1	6	6	12	53	78
3- Temas de Negociação	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) Comercial	0	11	20	14	20	58	123
B) Cooperação	0	2	0	5	1	2	10
C) Diálogo Político	0	1	0	3	1	2	7

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Valor Econômico* arroladas da fonte de imprensa

V- Valor Econômico

Presença da categoria *Bloco Regional - Mercosul* nas matérias (de modo geral)

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Objetivos	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) econômico	0	11	17	12	12	55	107
B) de política doméstica	0	2	2	2	0	12	18
C) de relacionamento	0	7	2	1	0	2	12
2- Táticas	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) distributiva	0	0	2	2	4	13	21
B) integrativa	0	1	1	3	3	11	19
C) mista	0	0	0	1	1	3	5
4- Países-Membros	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) coesos	0	2	2	1	0	1	6
B) não coesos	0	2	12	5	0	5	24
5- Apoio Interno	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) alto	0	0	1	1	1	3	6
B) baixo	0	0	0	0	0	3	3
6- Viés	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) de ancoragem	0	0	0	0	0	0	0
B) de prêmio de dotação	0	1	0	1	2	11	15
C) de comprometimento com causa perdida	0	0	0	0	0	0	0
D) de partidarismo	0	1	1	2	4	27	35
8-Batna	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) ALCA	0	6	12	10	9	7	44
B) OMC	0	3	4	10	4	8	29
C) Alargamento da UE	0	0	0	0	0	0	0
D) Outras negociações	0	2	0	1	2	0	5

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Valor Econômico* arroladas da fonte de imprensa

VI- Valor Econômico**Presença da categoria *Bloco Regional* - UE nas matérias (de modo geral)**

ano	1999	2000	2001	2002	2003	2004	Total
1- Objetivos	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) econômico	0	5	15	10	20	54	104
B) de política doméstica	0	1	5	2	3	3	14
C) de relacionamento	0	2	4	3	1	3	13
2- Táticas	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) distributiva	0	1	6	4	9	17	37
B) integrativa	0	0	1	3	0	14	18
C) mista	0	0	0	1	0	21	22
4- Países-Membros	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) coesos	0	0	0	0	0	0	0
B) não coesos	0	0	0	0	0	2	2
5- Apoio Interno	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) alto	0	0	0	1	1	0	2
B) baixo	0	0	0	0	0	2	2
6- Viés	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) de ancoragem	0	0	0	0	0	0	0
B) de prêmio de dotação	0	0	0	0	2	5	7
C) de comprometimento com causa perdida	0	0	0	0	0	0	0
D) de partidarismo	0	0	0	1	3	18	22
8-Batna	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.	Qtd.
A) ALCA	0	0	0	0	0	0	0
B) OMC	0	2	5	3	10	17	37
C) Alargamento da UE	0	1	0	2	0	0	3
D) Outras negociações	0	0	0	0	0	0	0

Fonte: tabela elaborada pela autora com base nas matérias do jornal *Valor Econômico* arroladas da fonte de imprensa

Nota: os quadros IV, V, VI referem-se à quantificação da quantidade de matérias que registraram a presença das categorias e de suas respectivas classes e subclasses elencadas.