


Horizontes das **Ciências Sociais Rurais**



**Leonardo Tullio
(Organizador)**



Atena
Editora

Ano 2019

Leonardo Tullio

(Organizador)

Horizontes das Ciências Sociais Rurais

Atena Editora

2019

2019 by Atena Editora

Copyright © da Atena Editora

Editora Chefe: Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Diagramação e Edição de Arte: Lorena Prestes e Geraldo Alves

Revisão: Os autores

Conselho Editorial

- Prof. Dr. Alan Mario Zuffo – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Álvaro Augusto de Borba Barreto – Universidade Federal de Pelotas
Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília
Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa
Prof. Dr. Constantino Ribeiro de Oliveira Junior – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Daiane Garabeli Trojan – Universidade Norte do Paraná
Prof. Dr. Darllan Collins da Cunha e Silva – Universidade Estadual Paulista
Profª Drª Deusilene Souza Vieira Dall’Acqua – Universidade Federal de Rondônia
Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria
Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Profª Drª Girlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionele delle Figlie de Maria Ausiliatrice
Profª Drª Juliane Sant’Ana Bento – Universidade Federal do Rio Grande do Sul
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense
Prof. Dr. Jorge González Aguilera – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande
Profª Drª Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)

H811 Horizontes das ciências sociais rurais [recurso eletrônico] /
Organizador Leonardo Tullio. – Ponta Grossa (PR): Atena
Editora, 2019. – (Horizontes das Ciências Sociais Rurais; v. 1)

Formato: PDF

Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-85-7247-130-5

DOI 10.22533/at.ed.305191802

1. Agronegócio. 2. Pesquisa agrícola – Brasil. I. Tullio, Leonardo.
II. Série.

CDD 630.72

Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de
responsabilidade exclusiva dos autores.

2019

Permitido o download da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos
autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

www.atenaeditora.com.br

APRESENTAÇÃO

A obra “Horizontes das Ciências Sociais Rurais” aborda em seu primeiro Volume uma apresentação de 19 capítulos, no qual os autores tratam sobre a questão da gestão e extensão no meio rural, analisando e discutindo cenários atuais no agronegócio.

Conhecer sobre os conceitos e possibilidades de gestão como sendo ferramentas para estudos sobre este tema vem sendo amplamente discutido, contudo, conhecer as formas de atuação e as políticas envolvidas tornam-se pontos essenciais para desenvolver a crítica construtiva sobre os problemas rurais. Assim, o papel da ciência social está cada vez mais transformando o meio rural.

Transmitir conhecimento e resolver problemas da sociedade é papel de todas, mas nem sempre é possível. A ciência é responsável por gerar conhecimento e tornar o indivíduo crítico sobre o ponto de vista analisado, portanto, adquirir conhecimento exige tempo e crítica é construída com isso.

Por fim, espero trazer conhecimento nesses artigos e incentivar a discussão e entendimento sobre o tema. Bons estudos.

Leonardo Tullio

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1	1
PERCEPÇÃO E RELACIONAMENTO INSTITUIÇÕES FORMAIS	
<i>Noellen Silva Amorim Feuser</i>	
<i>Carlo Otávio Zamberlan</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3051918021	
CAPÍTULO 2	20
A TEORIA DA INCOMPLETUDE E OS CONTRATOS NO AGRONEGÓCIO	
<i>Débora Mara Correa de Azevedo</i>	
<i>Glauco Schultz</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3051918022	
CAPÍTULO 3	34
EMPREENDEDORISMO RURAL: UMA CATEGORIA DE ANÁLISE EM ASCENSÃO!	
<i>Tatielle Belem Langbecker</i>	
<i>Alessandro Porporatti Arbage</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3051918023	
CAPÍTULO 4	52
AS FUNÇÕES PÚBLICAS DA AGRICULTURA FAMILIAR E ESTRATÉGIAS DE SUPERAÇÃO DA POBREZA EXTREMA NA CHAPADA DIAMANTINA, SEMIÁRIDO DA BAHIA	
<i>Gustavo Bittencourt Machado</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3051918024	
CAPÍTULO 5	68
AGRICULTOR GESTOR OU AGRICULTOR OPERACIONAL? NÍVEL GERENCIAL DAS PROPRIEDADES RURAIS DE SERTÃO – RS	
<i>Raquel Breitenbach</i>	
<i>Elisane Roseli Ulrich Zanelato</i>	
<i>Josieli Furlan</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3051918025	
CAPÍTULO 6	84
CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS E CIÊNCIAS AGRÁRIAS: ANÁLISE SISTÊMICA PARA PROPRIEDADES RURAIS	
<i>Raquel Breitenbach</i>	
<i>Vanusa Rossetto</i>	
<i>Géssica Giotti</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3051918026	
CAPÍTULO 7	101
HETEROGENEIDADE DA AGRICULTURA FAMILIAR: CONJUNTURA DO BRASIL, RIO GRANDE DO SUL E O CASO DE FLORIANO PEIXOTO	
<i>Raquel Breitenbach</i>	
<i>Luzana Giaretta</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3051918027	

CAPÍTULO 8	117
VALUATION DE COOPERATIVAS AGROPECUÁRIAS E PREÇO DE ADESÃO À SOCIEDADE	
<i>Bruno José Canassa</i>	
<i>Davi Rogério de Moura Costa</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3051918028	
CAPÍTULO 9	134
A POLITICA DE ASSENTAMENTOS RURAIS NO SEMIÁRIDO NORDESTINO	
<i>Francisco Clesson Dias Monte</i>	
DOI 10.22533/at.ed.3051918029	
CAPÍTULO 10	148
PROTAGONISMO E COOPERAÇÃO NA AGRICULTURA FAMILIAR DE BASE ECOLÓGICA: A CONSTRUÇÃO DE UM ORGANISMO DE CONTROLE SOCIAL (OCS) NO SUL GAÚCHO	
<i>Fabiana da Silva Andersson</i>	
<i>Fernanda Novo da Silva</i>	
DOI 10.22533/at.ed.30519180210	
CAPÍTULO 11	161
APONTAMENTOS INICIAIS SOBRE O PROCESSO DE INTELIGÊNCIA COMPETITIVA E A GESTÃO DA INFORMAÇÃO NA PRODUÇÃO RURAL	
<i>João Guilherme de Camargo Ferraz Machado</i>	
<i>Carlos Francisco Bitencourt Jorge</i>	
<i>Carlos Eduardo Moreno dos Santos</i>	
DOI 10.22533/at.ed.30519180211	
CAPÍTULO 12	181
ACORDO COMERCIAL MERCOSUL / UE: IMPACTOS NAS IMPORTAÇÕES DO PARAGUAI	
<i>Victor Ramón Enciso Cano</i>	
<i>Manuela Castillo Quero</i>	
DOI 10.22533/at.ed.30519180212	
CAPÍTULO 13	197
BIODIESEL POLICY AND RAW MATERIAL ACQUISITION IN PARANÁ STATE: A CASE ABOUT BRAZILIAN BIODIESEL NATIONAL PROGRAM	
<i>Manoela Silveira dos Santos</i>	
<i>Cristiano Stamm</i>	
DOI 10.22533/at.ed.30519180213	
CAPÍTULO 14	213
INDICADORES DE VANTAGEM COMPARATIVA DAS REGIÕES DO BRASIL	
<i>Luana Vaniely de Oliveira</i>	
<i>Adonias Vidal de Medeiros Júnior</i>	
<i>Meire Eugênia Duarte</i>	
<i>Genivalda Cordeiro da Costa</i>	
<i>Ana Cristina Nogueira Maia</i>	
<i>Gerlânia Maria Rocha Sousa</i>	
DOI 10.22533/at.ed.30519180214	

CAPÍTULO 15	229
CONDICIONANTES E ESTRATÉGIAS PARA PERMANÊNCIA DOS JOVENS NO MEIO RURAL	
<i>Raquel Breitenbach</i>	
<i>Graziela Corazza</i>	
DOI 10.22533/at.ed.30519180215	
CAPÍTULO 16	239
A EVOLUÇÃO COMÉRCIO AGROLIMENTAR MUNDIAL E SEUS IMPACTOS NO POLO AÇU- MOSSORÓ: UMA ABORDAGEM DE REDES	
<i>Thales Augusto Medeiros Penha</i>	
<i>Paulo Ricardo da Silva Oliveira</i>	
DOI 10.22533/at.ed.30519180216	
CAPÍTULO 17	255
SISTEMAS NACIONAIS DE INOVAÇÃO E A PRODUÇÃO DE INOVAÇÕES NO MEIO RURAL BRASILEIRO: O CASO DA EMBRAPA	
<i>Karine Daiane Zingler</i>	
<i>Glauco Schultz</i>	
DOI 10.22533/at.ed.30519180217	
CAPÍTULO 18	270
A INCLUSÃO DIGITAL COMO FERRAMENTA DE EXTENSÃO RURAL PARA A GESTÃO DO COOPERATIVISMO DE ECONOMIA SOLIDÁRIA NO OESTE DO PARANÁ	
<i>Fábio Corbari</i>	
<i>Wilson João Zonin</i>	
<i>Vinícius Mattia</i>	
<i>Marcos Roberto Pires Gregolin</i>	
<i>Patrícia Inês Costa</i>	
<i>Jefferson dos Santos Vorpapel</i>	
DOI 10.22533/at.ed.30519180218	
CAPÍTULO 19	286
POBREZA: CONCEITOS, ABORDAGENS E POLÍTICAS PÚBLICAS DE COMBATE AO FENÔMENO NO ESPAÇO RURAL	
<i>Daiane Loreto de Vargas</i>	
DOI 10.22533/at.ed.30519180219	
SOBRE O ORGANIZADOR	298

ACORDO COMERCIAL MERCOSUL / UE: IMPACTOS NAS IMPORTAÇÕES DO PARAGUAI

Victor Ramón Enciso Cano

Facultad de Ciencias Agrarias – Universidad Nacional de Asunción

San Lorenzo – Departamento Central – Paraguay

Manuela Castillo Quero

Escuela de Ingenieros Agrónomos y de Montes – Universidad de Córdoba

Córdoba – Provincia de Andalucía – España

RESUMO: No âmbito do acordo de associação regional entre a UE e o MERCOSUL este estudo identifica, com o uso de indicadores de comércio, produtos importados pelo Paraguai que podem cambiar de principais fornecedores (Argentina, Brasil e China) para a EU no caso que o acordo seja implementado. Os resultados mostraram que pelo menos 90% do valor importado do Paraguai pode ser substituído por produtos similares com origem na UE. Além disso, quando compara-se aos três principais fornecedores, a diferença tecnológica a favor da UE é maior. A concorrência que o novo parceiro comercial representaria para os três países, provavelmente, não é motivo de preocupação para eles, devido à baixa participação do Paraguai em suas respectivas exportações. Pelo contrário, a situação torna-se uma vantagem para o Paraguai no acesso a oferta de produtos de melhor qualidade, isso é um aspecto positivo. Um aspecto negativo

é o impacto no comércio de re-exportação do Paraguai para o Brasil, principalmente de produtos importados da China, que são introduzidos no Brasil e na Argentina pelo chamado “turismo de compras”, que com a inclusão da UE como parceiro comercial do acordo, os consumidores. Esses países também terão acesso a produtos similares e de melhor qualidade, em comparação com os “importados” do Paraguai. Tudo isto diminuirá o volume que o Paraguai possui no “turismo de compras”.

PALAVRAS-CHAVE: UE; MERCOSUL; Indicadores comerciais; Paraguai; Importações

ABSTRACT: Within the framework of the Regional Association Agreement between the EU and MERCOSUR, this study identifies, by means of trade indicators, products imported by Paraguay that can switch from major suppliers (Argentina, Brazil and China) to the EU, once de agreement is implemented. The results have shown that at least 90% of Paraguay’s imports might be replaced by similar ones from the EU. The competition that the new trading partner will represent for the three countries as suppliers to the Paraguayan market is probably not of concern to them because of the low participation of Paraguay in their exports. Rather, it turns into an advantage for Paraguay due to access to better quality products. This is a positive

aspect. One negative aspect is on the re-export trade from Paraguay to Brazil, mainly of products imported from China. MERCOSUR's common external tariff makes imports of such goods (for example, Chapter 95) unfeasible by both Brazil and Argentina, while Paraguay, due to its list of exceptions, can freely import them to introduce to Brazil and Argentina by the so called "tourist trade". With the inclusion of the EU as a trading partner, will lead to the end of this activity. Paraguay should use this outcome and solve the long lasting and unsustainable "tourist trade".

KEYWORDS: EU; MERCOSUR; trade indicators; Paraguay; imports

1 | INTRODUCCIÓN

La Unión Europea (UE) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) se hallan negociando la firma de un Acuerdo de Asociación Regional (AAR) desde mediados de los noventa. El Acuerdo que abarca el diálogo político, la cooperación y el establecimiento de una zona de libre comercio, se incluye entre los denominados acuerdos de cuarta generación. Estos acuerdos son más amplios que los tradicionales, ya que buscan formar una asociación política, económica, financiera, social y cultural con características muy especiales. En setiembre de 2004, luego del intercambio de propuestas de acceso a mercado, las negociaciones fueron suspendidas. Años más tarde, en el 2010, fueron retomadas y a la fecha aún no se ha llegado a un acuerdo.

Los posibles efectos del AAR en el MERCOSUR han sido ampliamente estudiados con énfasis en los impactos en las grandes economías del bloque, Argentina y Brasil, en detrimento de Paraguay y Uruguay, las dos economías de menor desarrollo relativo. Al día de la fecha y según nuestra información, en solamente tres de los estudios de impacto se aborda el efecto en la economía del Paraguay. Una descripción de los principales estudios de los efectos de un acuerdo de libre comercio entre la UE y el MERCOSUR se puede encontrar en Boyer y Schuschny (2010) y en Burrel et al. (2011). Igualmente, los estudios han estado concentrados en medir el impacto en las variables macroeconómicas (PIB, exportaciones e importaciones totales) o en sectores específicos (carnes, cereales, manufacturas, etc.). En contraposición los estudios que se focalizan en productos desagregados (sub-partidas) son escasos, al igual que trabajos que utilizan indicadores de comercio, que justamente tienen la ventaja de identificar sub-partidas impactadas en diversas formas por el acuerdo, con la limitante que no brindan información sobre la magnitud del cambio ni en el comercio ni en la producción de los bienes.

Teniendo en cuenta lo expuesto hasta ahora, el objetivo de este trabajo es focalizarse en el Paraguay e identificar los productos importados por este país, a nivel de sub-partidas del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercaderías (SA), que podrían ser reemplazados desde los proveedores tradicionales por similares provenientes de la UE, una vez que el Acuerdo este en implementación. Hay que tener

presente que los acuerdos comerciales brindan oportunidades a las exportaciones de las partes e impactan igualmente en las importaciones. Específicamente en las importaciones, estas se amplían debido a que la oferta de la contraparte reduce su precio relativo a frente a los demás proveedores. Esta situación puede dar lugar a lo que se conoce como desvíos de comercio y expansión del comercio. Conociendo esto, se facilitará el diseño de estrategias arancelarias. Finalmente, en base a los resultados se recomiendan las acciones o estrategias de negociaciones para el Paraguay.

2 | ANTECEDENTES

El análisis económico sobre los efectos de los acuerdos comerciales tiene su inicio en el trabajo de Jacob Viner (Viner, 1950), sobre la teoría de las uniones aduaneras. Hasta ese momento los acuerdos comerciales se analizaban con las mismas metodologías aplicadas a la defensa del libre comercio, a saber las ventajas comparativas de Ricardo, o la de dotación de factores de Heckscher-Ohlin, entre las más tradicionales (Maesso, 2011). El trabajo de Jacob Viner identificó dos efectos sobre la producción y los flujos comerciales como consecuencia de la integración, un efecto positivo llamado creación de comercio, y un efecto negativo denominado desviación de comercio. Estos efectos son conocidos como estáticos o de corto plazo, para diferenciarlos de los efectos dinámicos o de largo plazo.

La creación de comercio tiene lugar cuando una de las partes del acuerdo deja de producir un producto para sustituirlo por otro que es importado del nuevo socio comercial más eficiente en dicho bien o servicio (Viner, 1950). Se considera que con esto se mejora la asignación de recursos y el bienestar general, al evidenciar las ventajas de la especialización y el comercio de los países que se integran. En tanto que en el desvío del comercio, una de las partes reemplaza la importación de un producto desde un país que además de no formar parte del acuerdo, es más eficiente en la producción del producto, por otro similar proveniente de uno de los nuevos integrantes del acuerdo (Viner, 1950). Este nuevo proveedor tiene ventajas sobre el anterior únicamente debido a los mecanismos de protección o preferenciales acordados en el tratado. Posteriormente Meade y Lipsey sustituyeron el supuesto de Viner que los bienes eran consumidos en proporciones fijas, por precios relativos que cambiaban con el incremento de las importaciones y el consumo, dando lugar a una expansión del comercio (Solares, 2010; Maesso, 2011). Agregaron un tercer efecto, y positivo, la expansión del comercio. Esta era una directa consecuencia del incremento en el consumo, debido a una reducción de los precios propiciada por el acuerdo de integración. El efecto final de la integración será positivo o negativo dependiendo de la magnitud de los efectos positivos (incremento del comercio y expansión del comercio) y de los efectos negativos (desviación del comercio) (Viner, 1950; Trejos, 2009; UNCTAD, 2012).

La puesta en vigencia de un acuerdo comercial puede afectar a las partes de tres maneras. El acuerdo incrementa las oportunidades (el mercado) de exportación de las partes, pero igualmente puede haber desplazamiento de un bien del mercado local o regional incluido en el acuerdo, por proveniente de la contraparte debido a mejor precio relativo, incluso podría ser por mayor calidad y no solo precios. Asimismo, puede ocurrir una ampliación de las importaciones desde la contraparte e incluso cambió en la fuente de importación por los mismos motivos antes citados. En lo referente a este último efecto, el análisis del acuerdo puede realizarse en tres puntos (CEI, 2003): (i) en los productos que ya forman parte de las importaciones puede darse compras que anteriormente no se realizaba (desde la contraparte) debido a la reducción del precio del o los productos; (ii) un desplazamiento de productos que anteriormente se importaban desde otros países fuera del acuerdo hacia el nuevo socio, debido a las preferencias del acuerdo para con la contraparte; (iii) nuevas importaciones de productos que antes no se hacían debido a la reducción de los precios relativos comparativamente con la situación pre-acuerdo; (iv) en el caso de que el acuerdo sea entre bloques comerciales o entre un bloque un país, se puede dar el desplazamiento de productos que anteriormente se importaban desde los socios comerciales, por productos desde el o los nuevos socios debido a la preferencia arancelaria similar cuando entre en vigencia el acuerdo.

Los estudios de impacto de los acuerdos comerciales son hechos preferentemente utilizando modelos de equilibrio general computable (EGC) detallado (Francois y Hall, 2003). Los modelos de equilibrio general consideran las interrelaciones que existen entre los diversos sectores que forman la economía. Se los considera los más adecuados para analizar los efectos de la liberalización comercial ya que asume que los mercados no están aislados sino interconectados (Piermartini y Teh, 2005; UNCTAD, 2012). Sus resultados son estimaciones de efectos agregados, lo cual permite tener una idea global del efecto de la integración. En un estudio encargado por la Comisión Europea, Colin Kirkpatrick and Clive George, utilizando un modelo de EGC hallaron que del lado de las importaciones, el MERCOSUR con la liberalización comercial incrementa sus compras desde la UE por valor de 35.000 millones de US\$, e identificaron que en un escenario de libre comercio UE-MERCOSUR, las importaciones, el Mercosur incrementa sus compras desde la UE son las maquinarias (29%), los servicios (17%), alimentos procesados (17%) y automotores (16%) (Kirkpatrick y George, 2009). Esta agregación de los resultados se debe a que los modelos de EGC, utilizan una base de datos que carece de los detalles al nivel de desagregación requerido por los negociadores y responsables de elaborar las políticas y propuestas comerciales.

Conocer las consecuencias de un acuerdo a nivel de productos es tan importante como su impacto en la economía global. Incluso se puede afirmar que son complementarios. Tal importancia se debe al hecho que las negociaciones comerciales consisten básicamente en un proceso conducente al intercambio de concesiones arancelarias. Las propuestas son formuladas al máximo nivel de desagregación usando

como base el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Estas concesiones arancelarias son las que en gran medida determinan el éxito o el fracaso de las negociaciones comerciales. Consecuentemente, al momento de la negociación la información sobre el impacto en el comercio de productos agregados, proveída por los resultados del EGC, precisa ser complementada con un nivel más detallado (Francois y Hall, 2003). Asimismo, la construcción de la estrategia arancelaria defensiva y ofensiva o sea que conceder y que solicitar, (Gómez y Bonet, 2004) precisa información de los efectos del acuerdo a un máximo nivel de desagregación posible. Es decir a nivel de sub-partidas, sin que esto signifique o invalide los resultados de estudios más orientados hacia los aspectos macros.

Ante esta situación, los negociadores se enfrentan con la dificultad para identificar productos sensibles y especiales que sean de interés para los países negociantes (Milner et al., 2004). El uso de indicadores de comercio, como una alternativa o complementariedad a la modelización, permite identificar los productos al nivel de sub-partidas. De este modo se podrán conocer con mayor exactitud los productos “ganadores” y “perdedores” tal como se comercializan, y analizar su estructura tarifaria y concesiones a otros países en el mercado destino. Los indicadores de comercio-índice de complementariedad, de ventajas comparativas, etc.-, son útiles para identificar productos que modificarían sus valores de comercio (importación y/o exportación) como consecuencia de la implementación de un acuerdo comercial. No brindan información sobre la magnitud del cambio ni en el comercio ni en la producción de los bienes. Son herramientas descriptivas del comercio entre países que permiten analizar y predecir los efectos de un acuerdo comercial a nivel de productos concretos, aunque estos efectos son en términos de tendencias y no permiten cuantificar dichos cambios (ALADI, 2002; CEI, 2003). Sin embargo esta limitación no le quita validez a sus resultados. Es así que cuando el periodo analizado es similar con el utilizado en los modelos de equilibrio general, los resultados son coincidentes, pero con diferente niveles de desagregación. Por ejemplo, CEI (2003) al comparar los resultados del impacto del acuerdo UE-MERCOSUR en las exportaciones de Argentina utilizando indicadores de comercio con los realizados con un modelo de EGC, señaló que los resultados obtenidos con indicadores permitió un mayor grado de detalle en la identificación de los productos. Además “en casi todos los sectores donde el modelo EGC señalaba un cambio relevante en las ventas, la metodología de indicadores y barreras comerciales detectó sub-partidas con oportunidades en la UE o con amenazas de desplazamiento en Brasil”, (CEI, 2003).

3 | METODOLOGÍA

La presente investigación se fundamenta en metodologías empleadas en CEI (2003) y en ALADI (2002). Ambas combinando indicadores de comercio identificaron

productos que podrían ser afectados positiva y negativamente por el Acuerdo UE-MERCOSUR. En la presente investigación, la identificación se realizó a nivel de sub-partidas arancelarias (código de 6 dígitos del Sistema Armonizado). Los datos utilizados correspondieron al periodo 2010 al 2012, que fueron los más actualizados al momento de iniciar el estudio. Se trabajó con la media simple de esos años para evitar efectos coyunturales en el flujo comercial (Terra, 2002). Los datos de comercio fueron extraídos de la base de datos del Banco Mundial conocida como WITS (World Integrated Trade Solutions). Los datos del Arancel Externo Común (AEC) del MERCOSUR fueron obtenidos de su portal en internet. Los proveedores considerados fueron los tres principales que cubrieron el 76% de las importaciones de Paraguay en el periodo 2010-2012: China (30%), Brasil (25%) y Argentina (15%). El procedimiento metodológico tuvo tres partes. En la primera los datos de comercio fueron filtrados. Se separaron aquellos bienes exportados por la UE que estuvieron sujetos a algún derecho aduanero y restricción no arancelaria para su ingreso al Paraguay. Se asumió que si el producto ya fue exportado por la UE al Paraguay a pesar de enfrentar barreras comerciales, mayor razón hay para que se incrementen con las ventajas de acceso que resultaren del Acuerdo. En caso de no ser exportado al Paraguay, la reducción de aranceles o barreras podría incentivar el comercio hacia este mercado. En la segunda parte se calcularon tres indicadores, a saber, índice de complementariedad comercial, participación relativa de la UE en las importaciones globales de Paraguay, y ventaja comparativa revelada de Argentina, Brasil y Chile excluyendo a Paraguay en las exportaciones de estos países. La selección finalizó con la combinación horizontal de los tres índices siguiendo la condicional “si..... entonces.....”, lo que permitió agrupar a los productos en ocho categorías, tal como se ve en el Cuadro 1. Antes de avanzar se presenta una breve explicación de los indicadores.

3.1 Índice de complementariedad comercial

El ICC fue propuesto por Kim Anderson y Hege Norheim (Anderson y Norheim 1,993) y se deriva del “índice de ventaja comparativa revelada” desarrollado por Bela Balassa (Balassa, 1965). Mide la relación entre la oferta exportadora de un país y la demanda importadora de su contraparte. La probabilidad de que el comercio entre dos partes se concrete depende en gran medida en que uno venda lo que el otro compra, o sea que exista una complementariedad comercial entre los mismos. En este caso, el ICC, mide la complementariedad entre la oferta exportadora de la UE (sufijo A en la fórmula 1) y la demanda importadora del Paraguay (sufijo B). Si para un producto el índice fue superior a 1, se asumía que existía complementariedad entre las exportaciones de la UE y las importaciones del Paraguay. Este producto fue considerado de complementariedad superior o con mayor probabilidad de reemplazar las importaciones paraguayas desde los tres países considerados por similares desde la UE. En caso contrario se lo consideró de bajo nivel de amenaza, indicando la no

existencia de complementariedad comercial entre las partes, tampoco amenaza.

$$ICC_{AB}^i = \frac{\frac{X_A^i}{X_A^T}}{\frac{M^i}{M^T}} * \frac{\frac{M_B^i}{M_B^T}}{\frac{M^i}{M^T}} = (VCR_A^i) * (DCR_B^i) \quad (1)$$

ICC_{AB}^i = Índice de complementariedad comercial sectorial del bien “i” entre los países A y B

X_A^i = Exportaciones del bien “i” del país A

X_A^T = Exportaciones totales del país A

M_B^i = Importaciones del bien “i” del país B

M_B^T = Importaciones totales del país B

M^i = Importaciones mundiales del bien “i”, neto de las importaciones del país A

M^T = Importaciones mundiales totales

VCR_A^i = Ventaja Comparativa Revelada del bien “i” del país A

DCR_B^i = Desventaja Comparativa Revelada del bien “i” del país B

3.2 Participación de la UE como proveedor al mercado paraguayo

Se mide por el cociente entre el valor total de las importaciones paraguayas desde la UE y el valor total importado por Paraguay. Si un producto tuvo una alta participación (por encima del promedio), es un indicador de que el mercado paraguayo es importante y atractivo para la UE. Entonces con las nuevas concesiones del Acuerdo, se podrá dar el aumento de las importaciones de los productos en cuestión. Las exportaciones comunitarias se incrementarían aún más en el caso de que fueron importadas sujetos al arancel externo común del MERCOSUR.

$$Indicador1 = \frac{VTI_{Py}^{UE}}{VTIPy} \quad (2)$$

VTI_{Py}^{UE} = Valor total importado por Paraguay desde la Unión Europea

$VTIPy$ = Valor total importado por Paraguay

3.3 Índice de ventaja comparativa revelada

Fue Balassa quien acuñó el término “Ventaja Comparativa Revelada”, indicando que las ventajas comparativa entre los países pueden ser reveladas por el flujo de comercio, debido a que en el intercambio de bienes se refleja los costos relativos al igual que las diferencias que existen entre las partes por factores no necesariamente de mercado (Balassa, 1965). Uno de los usos más frecuentes del índice es la comparación entre las ventajas de dos países, identificando los productos en los cuales cada parte tiene ventajas y desventajas, de modo que un país puede conocer en que bienes tiene capacidad para competir en el mercado internacional. (ALADI, 2002). Si un producto

importado, por ejemplo desde Argentina, presenta ventajas comparativas reveladas al mundo entero (todos los países del mundo) superior a la unidad para este país, y se mantiene luego de descontar las destinadas al Paraguay, entonces ese bien puede competir con las originadas en la UE y no debería ser desplazado del Paraguay. Tampoco habría motivos para un aumento en las importaciones del producto desde el mercado paraguayo. El índice se calcula para los principales proveedores del Paraguay; a saber China, Brasil y Argentina. El índice propuesto por Balassa es el siguiente:

$$IVCR = \frac{\frac{X_A^i}{X_M^i}}{\frac{X_A^t}{X_M^t}} \quad (3)$$

IVCR: Índice de ventajas comparativas reveladas

X_A^i = Exportación del bien “i” del país A

X_M^i = Exportación mundial del bien “i”

X_A^t = Exportación total del país A

X_M^t = Exportación mundial total

El tercer paso consistió en la aplicación de una matriz de selección (Ver Cuadro 1), a los productos obtenidos en el segundo paso de la metodología. La matriz es una combinación de los tres indicadores calculados en el segundo paso de la metodología. Esto permitió asignar a cada producto en una de las ocho categorías posibles. Más específicamente, los tres indicadores se combinaron siguiendo tres etapas. En la primera, los productos fueron divididos en dos grupos de acuerdo al valor del ICC. En uno (categorías I al IV) estuvieron aquellas sub-partidas con ICC UE-Paraguay superior a la unidad. En la segunda, cada uno de los dos grupos volvió a sub-dividirse en dos partes. Por un lado fueron los productos cuya participación de la UE como proveedor al mercado paraguayo estuvieron por encima del promedio, y en el otro los restantes. Esto dio como resultado la conformación de cuatro agrupaciones. Luego en la tercera etapa, cada una de las cuatro sub-divisiones se separaron nuevamente en dos grupos. Por un lado fueron aquellos bienes donde los proveedores del Paraguay registran una ventaja comparativa revelada, excluida las exportaciones al Paraguay, igual o inferior a la unidad

Las mayores amenazas a los principales proveedores del mercado paraguayo (incremento de las importaciones desde la UE) se darán en aquellas sub-partidas con ICC UE-Paraguay superior a la unidad, mucho más si ya existe un alto nivel de intercambio comercial entre las partes (Indicador 1 superior al promedio), y sobre todo en aquellos bienes donde los proveedores del Paraguay registra una ventaja comparativa revelada, excluida las exportaciones al Paraguay, igual o inferior a la unidad. En el Cuadro 1 se combinan los tres indicadores para cada sub-partida

dando como resultado ocho categorías de productos, donde la categoría I es la que presenta mayor probabilidad de desplazamiento de sus ventas desde los proveedores tradicionales al Paraguay por importaciones desde la UE.

ICC	Indicador 1	VCR	Categoría
>1	> promedio	≤ 1	I*
>1	> promedio	> 1	II
>1	\leq promedio	≤ 1	III
>1	\leq promedio	> 1	IV
≤ 1	> promedio	≤ 1	V
≤ 1	> promedio	> 1	VI
≤ 1	\leq promedio	≤ 1	VII
≤ 1	\leq promedio	> 1	VIII**

Tabla 1 Matriz de categorización

*Mayor probabilidad de aumento de las importaciones desde la UE en detrimento de proveedores tradicionales.
 ** Menor probabilidad de aumento de las importaciones desde la UE en detrimento de proveedores tradicionales.
 Fuente: Adaptado de CEI (2003)

4 I RESULTADOS Y DISCUSION

El cálculo del ICC mostró que el 60% del valor y 30% de las sub-partidas, correspondieron a productos cuyo ICC UE-Paraguay fue superior a la unidad. En estos productos el valor total exportado tuvo una fuerte reducción en los dos capítulos de bienes de capital, a saber el capítulo 87 y el capítulo 84. La mayor reducción observada se debió a la protección que el MERCOSUR impone vía aranceles a esos tipos de bienes como un mecanismo de protección a la industria brasilera especialmente y a la argentina en cierto grado. Dicho de otro modo existe complementariedad entre las importaciones de Paraguay y las exportaciones comunitarias, sin embargo se ven obstaculizadas por la vigencia del AEC.

En el caso de China, luego de calcular la VCR de los productos exportados al Paraguay, y eliminar aquellas con desventajas, el valor total importado disminuyó en tan solo 8%, Esto demuestra que desde la perspectiva de las ventajas comparativas, las importaciones europeas no afectaran a la mayor parte de las ventas de China a Paraguay. Con tan escasa variación, la estructura de los productos con VCR no presentó ningún cambio. En el caso de los socios del MERCOSUR, Brasil y Argentina la situación fue muy distinta a la de China. La estimación de las VCR excluidas el Paraguay se mantuvo para solamente la mitad del valor total exportado a este país. Es decir la mitad de los productos perdieron su ventaja, siendo factibles de ser sustituidas tomando en cuenta únicamente este indicador. Sin embargo, a efecto de dimensionar esto, hay que tener presente que menos del 2% de las exportaciones de Brasil y Argentina tienen como destino el Paraguay.

4.1 Productos con potencial de reemplazo

En el caso de China la amenaza de sustitución será mayor en relación a los de Argentina y Brasil, ya que continuará sujeta al arancel externo común del MERCOSUR, mientras que las importaciones desde la UE tendrán un precio relativo inferior con la implementación del Acuerdo Comercial. El resultado de la aplicación de la matriz de selección se puede ver en el Cuadro 2. Las importaciones chinas amenazadas con ser sustituidas por similares provenientes desde la UE representaron el 98% del valor total importado desde ese país por el Paraguay. Esos mismos productos sumaron 90% de las importaciones desde la UE y el 94% de las importaciones totales del Paraguay, con una concentración muy superior en las primeras cuatro categorías. La mayoría de bienes amenazados en las importaciones provenientes de China fueron aparatos y artefactos eléctricos y mecánicos, vehículos automotores y sus partes y productos relacionados con grabación y reproducción de sonidos. Tomando en consideración los principales productos dentro de cada una de las primeras cuatro categorías, que fueron las más amenazadas de ser sustituidas con productos provenientes de la UE según la matriz aplicada, se observó una alta concentración del valor importado en unos pocos productos. Por lo general los dos bienes de mayor valor tuvieron una participación en el valor importado superior o igual a dos dígitos y los demás valores relativos inferiores al 10%. Esto implica que sustituyendo el origen de las importaciones de unos pocos bienes tendrá un importante efecto sobre la estructura de las importaciones. En el Cuadro 5 se presentan las cinco sub-partidas con mayor probabilidad de ser reemplazadas para cada una de las cuatro primeras categorías.

Categoría	Sub-partidas	VTI (Miles USD)	VTI Py-UE (Miles USD)	VTI Py-China (Miles USD)
Categoría 1	180	682,290	302,410	27,887
Categoría 2	91	120,542	46,664	30,653
Categoría 3	540	4,157,223	140,101	218,682
Categoría 4	629	4,432,427	62,548	2,880,527
Categoría 5	181	97,270	29,932	7,238
Categoría 6	104	34,116	9,654	6,368
Categoría 7	365	221,482	12,749	34,134
Categoría 8	428	298,160	10,924	157,033
Total Categorías	2,518	10,043,510	614,982	3,362,521
Total Importado	4291	11,318,243	688,654	3,426,516

Tabla 2 Sub-partidas con crecimiento potencial de importaciones de Paraguay desde la UE en detrimento de China

Fuente: Elaboración propia

En el caso de Brasil, los productos importados por Paraguay desde este mercado que podrían ser sustituidos por similares desde la UE representaron el 64% de las sub-partidas importadas por Paraguay y el 92% del valor total importado y el 98%

de las provenientes del mercado comunitario. El 93% de las importaciones desde Brasil se ubicaron en las primeras cuatro categorías, que fueron las más amenazadas, quedando solamente 6 puntos porcentuales para las cuatro últimas categorías. Por otro lado, la mayor parte de las importaciones provenientes de la UE se ubicaron en las categorías (I al IV), las más amenazadas. Si en las condiciones pre-acuerdo fueron importadas por Paraguay desde el mercado comunitario, una vez que tengan el mismo trato arancelario que Brasil, las probabilidades que las compras desde la UE se incrementen son mayores. En resumidas cuentas, los resultados mostraron que las importaciones desde Brasil al Paraguay tendrían una importante amenaza por parte de las provenientes desde la UE cuando se liberalicen el intercambio comercial entre las partes. Tomando en consideración los principales productos dentro de cada una de las primeras cuatro categorías, que fueron las más amenazadas de ser sustituidas con productos provenientes de la UE según la matriz aplicada, se notaron que las principales sub-partidas importaciones desde Brasil no tuvieron un peso relativo muy elevado dentro de cada categoría. Con la excepción de la categoría 2, en las demás los productos de mayor peso relativo no sobrepasaron el 30% del valor total de la categoría. Consecuentemente el efecto sustitución se distribuiría entre un mayor número de productos, que llevaría a que el efecto en las importaciones desde ese mercado sean menos acentuadas. En el Cuadro 5 se presentan las cinco sub-partidas con mayor probabilidad de ser reemplazadas para cada una de las cuatro primeras categorías.

Categoría	Sub-partidas	VTI (Miles USD)	VTI Py-UE (Miles USD)	VTI Py-Brasil (Miles USD)
Categoría 1	238	669,401	252,048	88,024
Categoría 2	33	162,042	84,441	36,791
Categoría 3	1,027	6,570,940	148,620	1,120,087
Categoría 4	257	2,318,872	61,039	1,320,081
Categoría 5	271	127,181	38,448	21,324
Categoría 6	15	7,102	1,766	2,697
Categoría 7	801	435,412	25,176	112,344
Categoría 8	105	88,427	1,201	52,715
Total Categorías	2,747	10,379,378	612,739	2,754,063
Total Importado	4291	11,318,243	688,654	2,798,594

Tabla 3 Sub-partidas con crecimiento potencial de importaciones de Paraguay desde la UE en detrimento de Brasil

Fuente: Elaboración propia

El Cuadro 4 muestra el resultado de la aplicación de la matriz a las importaciones provenientes de Argentina que dio como resultado que el 54% de las sub-partidas y 92% del valor importado por Paraguay en el periodo de estudio presentaron el

potencial de ser sustituidas por similares provenientes de la UE. Específicamente el 98% del valor importado desde Argentina estaban amenazadas. La mayor parte de las importaciones, por encima el 90% del valor, se concentraron en las primeras cuatro categorías, donde las amenazas fueron superiores. En resumidas cuentas, prácticamente todas las importaciones desde Argentina podrían ser sustituidas con similares provenientes desde la UE.

Tomando en consideración los principales productos dentro de cada una de las primeras cuatro categorías, que fueron las más amenazadas de ser sustituidas con productos provenientes de la UE según la matriz aplicada, se observó, que las principales sub-partidas tuvieron un elevado peso relativo en el valor total de la categoría. Al contrario de lo que pueda ocurrir con las importaciones desde Brasil, los efectos de reemplazo se concentraron en un menor número de sub-partidas. En el Cuadro 5 se presentan las cinco sub-partidas con mayor probabilidad de ser reemplazadas para cada una de las cuatro primeras categorías.

Categoría	Sub-partidas	VTI (Miles USD)	VTI Py-UE (Miles USD)	VTI Py-Argentina (Miles USD)
Categoría 1	222	745,566	324,130	72,281
Categoría 2	24	89,971	27,481	8,382
Categoría 3	897	6,576,104	135,154	762,176
Categoría 4	230	2,322,342	68,725	792,250
Categoría 5	217	129,047	37,966	6,625
Categoría 6	10	482	135	145
Categoría 7	652	423,198	19,313	36,206
Categoría 8	69	100,682	5,004	34,542
Total Categorías	2,321	10,387,392	617,908	1,712,606
Total Importado	4291	11,318,243	688,654	1,738,783

Tabla 4 Sub-partidas con crecimiento potencial de importaciones de Paraguay desde la UE en detrimento de Argentina

Fuente: Elaboración propia

5 | CONCLUSIONES Y PROPUESTAS DE ACTUACIÓN

Los resultados han mostrado que al menos el 90% del valor importado por Paraguay desde sus principales mercados proveedores (China, Brasil y Argentina) pueden ser reemplazados por similares provenientes desde la UE. Esto no es de sorprender al saber que las principales importaciones del país fueron bienes de capital y de consumo final, y que la UE es uno de los principales productores de estos tipos de bienes. Además al compararlo con los tres principales proveedores la diferencia tecnológica a favor de la UE es muy superior. Esto lleva a que al menos tecnológicamente la UE debería ser un proveedor de mejor calidad. La competencia

que el nuevo socio comercial representará para los tres países como proveedores del mercado paraguayo, probablemente no sea de preocupación para estos debido a la baja participación de Paraguay en sus respectivas exportaciones. Más bien la situación se convierte en una ventaja para el Paraguay ante la ampliación de la oferta de productos y de mayor calidad. Este es un aspecto positivo.

Un aspecto negativo es el efecto que tendrá el acuerdo comercial sobre el comercio de re-exportación desde Paraguay a Brasil, principalmente, de productos importados desde China. El arancel externo común del MERCOSUR hace inviable la importación de tales bienes (por ejemplo productos del capítulo 95) por parte tanto de Brasil como de Argentina, mientras que Paraguay por incluirlos en su lista de excepción los puede importar libremente. Luego son introducidos al Brasil y Argentina por el mecanismo ya explicado anteriormente. Con la inclusión de la UE como socio comercial del acuerdo, los consumidores tanto de Brasil como de Argentina tendrán acceso a similares productos, pero de una calidad superior, a los “importados” vía Paraguay. Todo esto llevará a la desaparición de la ventaja que Paraguay posee.

Consecuentemente, desde el punto de vista de las importaciones se tendrán dos efectos contrapuestos. Por un lado se ampliará la oferta de productos para el Paraguay que hasta ahora en muchos casos está limitada el MERCOSUR debido que el arancel externo común hace inviable su importación desde la UE. Por otro lado, el negocio de re-exportación desde China a los países vecinos finalizará con el consecuente efecto negativo en los ingresos aduaneros y en el empleo. Si bien desde el punto de vista ético y moral esta forma de comercio por parte de Paraguay es cuestionable (muy cuestionable), el Acuerdo tendrá efectos negativos en la economía del país. Solicitar acciones defensivas para paliar los efectos negativos posiblemente no tenga una respuesta favorable de las socios y podría ser contraproducente para los otros pedidos tanto defensivos como ofensivos. Más bien Paraguay debería solicitar apoyo desde el componente cooperación del Acuerdo para reconvertir la región del país donde se desarrolla esta actividad comercial.

Categ.	Argentina		Brasil		China	
	Sub-partidas		Sub-partidas		Sub-partidas	
	Código	Descripción	Código	Descripción	Código	Descripción
I	252329	Portland cement (excl. white cement)	300490	Medicaments (excluding goods of	481019	Paper & paperboard of a kind used
I	300490	Medicaments (excluding goods of	310590	Mineral/chemical fertilisers contai	481029	Paper & paperboard of a kind used
I	330300	Perfumes & toilet waters	481019	Paper & paperboard of a kind used f	721710	Wire of iron/non-alloy steel, not p
I	330499	Beauty/make-up preparations & prepa	848340	Gears&gearing(excl. toothed wheels,	870422	Motor vehicles for the transportof
II	200870	Peaches, incl. nectarines, prepared	481029	Paper & paperboard of a kind used f	370130	Photographic plates & film in the f
II	292910	Isocyanates	846781	Chain saws for working in the hand	841370	Centrifugal pumps excl. 8413.11
II	841370	Centrifugal pumps (excl. of 8413.11	870422	Motor vehicles for the transportof	851761	Base stations for transmission/rece
II	870333	Vehicles principally designed for t	870423	Motor vehicles for the transportof	900410	Sunglasses
III	271019	Petroleum oils & oils obtained from	230990	Preparations of a kind used in anim	293359	Heterocyclic comps. containing
III	720839	Flat-rolled products of iron/non-al	271019	Petroleum oils & oils obtained from	380891	Insecticides, put up in forms/packi
III	721420	Bars & rods of iron/non-alloy steel	401110	New pneumatic tyres, of rubber, of	852340	Optical media for the recording of
III	890120	Tankers	870421	Motor vehicles for the transportof	870421	Motor vehicles for the transportof
IV	271011	Light petroleum oils & preparations	240120	Tobacco, partly/wholly stemmed/stri	847130	Portable automatic data processi
IV	380893	Herbicides, anti-sprouting product	310520	Mineral/chemical fertilisers contai	851712	Telephones for cellular networks
IV	481840	Sanitary towels & tampons, napkins	310560	Mineral/chemical fertilisers contai	852580	Television, digital camera
IV	870421	Motor vehicles for the transportof	870190	Tractors n.e.s. in 87.01 (excl. of	950410	Video games of a kind used with a

Tabla 5 Principales sub-partidas importadas por Paraguay con probabilidad de ser reemplazadas por similares desde la UE

Fuente: Elaboración propia

REFERENCIAS

- Anderson K. y H. Norheim. (1993). From Imperial to Regional Trade Preferences: Its Effect on Europe's Intra and Extra-Regional Trade. *Weltwirtschaftliches Archiv* 129 (1). Disponible en <http://www.springerlink.com/content/y11n8078l02h4354/about/> (05-Diciembre-2011)
- ALADI (2002). Probable impacto que tendrían los acuerdos con la Unión Europea en el comercio intrarregional y en el comercio de los países miembros con los países de Europa. ALADI. Asociación Latinoamericana de Integración. ALADI/Secretaría General/Estudio 149. 30 de agosto de 2002.
- Balassa, B. (1965). Trade liberalization and "revealed" comparative advantages. *Manchester School of Economics and Social Studies* 33 (2), 99-123.
- Boyer, I., A. Schuschny (2010). Quantitative assessment of a free trade agreement between MERCOSUR and the European Union. Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Serie Estudios estadísticos y prospectivos N° 69. Santiago de Chile, Chile. Disponible en http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/1/41551/P41551.xml&xsl=/publicaciones/ficha-i.xsl&base=/publicaciones/top_publicaciones-i.xsl#
- Burrell, A. et al (2011). Potential EU-MERCOSUR Free Trade Agreement: Impact Assessment. Volume 1: Main Results. Joint Research Centre-EU. Luxembourg-Publications Office of the European Union. Disponible en <http://ipts.jrc.ec.europa.eu/publications/pub.cfm?id=4819> Consultado el 9-Setiembre-2016.
- CEI (2003). Oportunidades y amenazas para la Argentina de un acuerdo MERCOSUR-Unión Europea: Un estudio de impacto sectorial". Centro de Economía Internacional. Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. Serie Estudios del CEI. Nro. 3. Febrero 2003. Buenos Aires. 106 pp. Disponible en <http://cei.mrecic.gov.ar/revista/01/revista.pdf> Consultado el 21-Enero- 2010.
- Francois, J y K.H. Hall (2003). Global Simulation Analysis of Industry-Level Trade Policy". The World Bank Technical Paper, Versión 3.0. Abril 2003 mimeo, Washington D.C. Disponible en <http://wits.worldbank.org/witsweb/download/docs/GSIMpaper.pdf> 22 pp. Consultado el 21-Enero- 2010
- Gómez, A., y A. Bonet (2004). "Evaluación del impacto de las negociaciones comerciales internacionales: el método casuístico: descripción y fases (I)". Boletín económico de ICE, Información Comercial Española, ISSN 0214-8307, N° 2796, 2004, p. 1000-10016. Consultado el 21-Enero-2010
- Kirkpatrick, C y C. George. (2009). "Trade sustainability impact assessment (SIA) of the association agreement under Negotiation between the European Community and Mercosur. Final overview. Final report". Revised March 2009. Manchester: Institute for Development Policy and Management, University of Manchester. 145pp. Disponible en http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/april/tradoc_142921.pdf Revisado el 11-diciembre-2009
- Maesso, M (2011). La integración económica. *Revista Boletín Económico de ICE*. N° 858, Enero-Febrero 2011. Madrid, 119-132. Consultado el 09-Setiembre-2016
- Milner, C., O. Morrissey y A. McKay (2004). "Some Simple Analytics of the Trade y Welfare Effects of Economic Partnership Agreements". *Journal of African Economies*. Vol 14, Nro. 3, 327-358.
- Piermartini R, R Teh (2005). Demystifying Modelling Methods for Trade Policy. WTO Discussion Paper N° 10. Organización Mundial de Comercio. Ginebra, Suiza. 59 p. Piermartini, R. y R. Teh (2005), "Demystifying modelling methods for trade policy", Discussion Paper, N° 10, World Trade Organization. Consultado el 9-Setiembre-2015.
- Solares, A. (2010) Integración. Teoría y procesos. Bolivia y la integración, Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2010e/814/ Consultado el 9-Setiembre-2016.

Terra, M (2002). "Uruguay y el MERCOSUR frente a un acuerdo con la Unión Europea. Prioridades para la negociación arancelaria" Disponible en <http://www.cepal.org/es/publicaciones/28669-uruguay-y-el-mercosur-frente-un-acuerdo-con-la-union-europea-prioridades-para-la>

Trejos, A. (2009). "Instrumentos para evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicación para países pequeños en América Latina". Serie Estudios y Perspectivas 110. Conferencia Económica de las Naciones Unidas para América Latina-Sede México. Disponible en: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/9/37329/P37329.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/mexico/tpl/top-bottom.xsl> Consultado el 9-Setiembre-2016

UNCTAD, (2012) A practical guide to trade policy analysis. United Nations Conference on Trade and Development. Organización Mundial de Comercio, 2012. 232 p.

Viner, J. (1950): The Custom Union Issue, Carnegie Endowment for International Peace, Nueva York

SOBRE O ORGANIZADOR

Leonardo Tullio - Engenheiro Agrônomo (Centro de Ensino Superior dos Campos Gerais- CESCAGE/2009), Mestre em Agricultura Conservacionista – Manejo Conservacionista dos Recursos Naturais (Instituto Agronômico do Paraná – IAPAR/2016). Atualmente, doutorando em Ciências do Solo pela Universidade Federal do Paraná – UFPR, é professor colaborador do Departamento de Geociências da Universidade Estadual de Ponta Grossa – UEPG, também é professor efetivo do Centro de Ensino Superior dos Campos Gerais – CESCAGE. Tem experiência na área de Agronomia. E-mail para contato: leonardo.tullio@outlook.com

Agência Brasileira do ISBN
ISBN 978-85-7247-130-5

