

Universidade de São Paulo  
Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas  
Programa de Pós-Graduação em Ciência Política

**A atuação de grupos de interesse no Mercosul: arranjos institucionais e  
consequências para a integração**

*Maria Isabel Meunier Ferraz*

---

Trabalho preparado para apresentação no IV Seminário  
Discente da Pós-Graduação em Ciência Política da USP, de 07  
a 11 de abril de 2014

São Paulo, 2014

## A atuação de grupos de interesse no Mercosul: arranjos institucionais e consequências para a integração

*Maria Isabel Meunier Ferraz*

### 1. Introdução

O Mercosul vem sendo, após passados os dez primeiros anos desde sua criação, progressivamente diagnosticado como estagnado e em meio a uma crise institucional (e.g. MALAMUD, 2005, 2013; ALMEIDA, 2013<sup>1</sup>), questionamentos que ganharam força com a saída do Paraguai em 2012 desencadeada pelo *impeachment* do então presidente Fernando Lugo e a adesão da Venezuela que a isso se seguiu. Transcorrido um momento inicial de otimismo instado sobretudo pelo aumento da interdependência entre os países-membros, a crise brasileira de 1999 e argentina de 2001 despertaram desconfianças e anseios de proteção de interesses domésticos, e os conflitos comerciais e políticos que se seguiram trouxeram à tona discussões sobre a estrutura institucional do bloco (VIGEVANI et al., 2002). Nesse contexto, desperta-se a questão da atuação dos grupos de interesse dentro das instituições mercosulinas: como é realizada? Ou, ainda, é de fato realizada? Há interesse para que o seja? O desenho institucional a favorece?

Grupos de interesse, entendidos em seu sentido amplo como “*an association of individuals or organizations or a public or private institution that, on the basis of one or more shared concerns, attempts to influence public policy in its favor*” (THOMAS, 2004, p. 4), possuem nos quadros de integração regional um novo âmbito de atuação, consistente com a transnacionalização de seus interesses ou com a internacionalização dos fatores que influenciam seus interesses. Por outro lado, além de promover o interesse político de seus membros, os grupos de interesse acabam exercendo outras importantes funções no sistema político, ainda que supranacional. Dentre elas, encontra-se a de veículo de participação política por meio da agregação e articulação de interesses (THOMAS, 2004), particularmente importante em organizações que, marcadas pela relevância acentuada da dimensão de eficiência técnica; por intrincados mecanismos de legitimação internos dos corpos executivos; e pela dificuldade em identificar-se os atores responsáveis por uma decisão em um sistema de governança

---

<sup>1</sup> Também a mídia relata as mesmas impressões, tal como em: THE ECONOMIST, “Mercosur RIP?”. *The Economist*, 14/07/2012.

multinível, são constantemente acusadas de padecer de um déficit democrático (MEDEIROS, 2008).

Nesse contexto, o presente artigo se propõe a estudar a atuação de grupos de interesse no Mercosul<sup>2</sup>, especialmente como se relacionam com as instituições regionais e como as afetam. Para tanto, parte de um marco teórico que deriva do neoinstitucionalismo mas que a ele não se atém: inspira-se, também, na economia política, de modo a traçar uma distinção entre demanda econômica e oferta institucional e nela se basear (KRAPOHL, 2008).

A integração dos países do Mercosul, com contextos políticos, sociais e econômicos particulares, padece de uma inadequação das teorias existentes, concebidas tendo a União Europeia como objeto, à sua análise. De um lado, o debate neoinstitucionalista centra-se no contraponto entre supranacionalismo (HAAS, 2004) e intergovernamentalismo (MORAVCSIK, 1998) – ambos baseados na concepção de acordos de integração como a culminância de um processo de aprofundamento da interdependência já presente na sociedade, o que não ocorreu no caso latino-americano. De outro, a economia política internacional discute a emergência de acordos de comércio preferenciais sob a ótica de conceitos como *rent-seeking* e economia de escala (CHASE, 2002), porém negligenciando a dinâmica da integração regional, cuja análise é particularmente importante tratando-se de países que projetaram o Mercosul tendo em vista, além dos interesses econômicos, motivações políticas como a consolidação de suas democracias (VAZ, 1999) e suas inserções no sistema internacional.

Krapohl (2008) teoriza, então, a integração como um bem público em cuja fruição os membros enfrentam problemas de coordenação e cooperação, e cujo sucesso depende de efeitos de *feedback* verificados entre fatores de demandas econômicas e ofertas institucionais. Acentua, ainda, que

*(...) the question is not only whether or not specific demand and supply factors are given in a certain region, but also whether they may change during the process of regional economic integration in order to make further integration steps possible (2008, p.3).*

Nesse contexto, o presente trabalho utiliza tais conceitos de demanda e oferta para analisar a atuação de grupos de interesse no Mercosul. Há uma demanda desses

---

<sup>2</sup> Mercado Comum do Sul, estabelecido em 1991 pelo Tratado de Assunção entre Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai; atualmente contando também com a Venezuela como Estado-membro e com a Bolívia em processo de adesão. O Paraguai está, ainda, suspenso do bloco, mas com volta prevista para 15 de agosto de 2013. O Mercosul, tem, ainda, como Estados observadores Chile, Colômbia, Peru e Equador. Atualmente, constitui uma união aduaneira incompleta.

grupos pela integração de maneira a alimentá-la e, ao mesmo tempo, há uma oferta institucional suficiente para sustentá-la? A hipótese levantada é a de que há uma demanda por integração regional por parte de grupos de interesses diversos, porém nós e obstáculos institucionais para sua participação formalizada nos quadros do Mercosul fazem com que esses grupos tentem atuar sobretudo frente aos governos nacionais, transformando em embates políticos questões técnicas e comerciais. Há, em decorrência, um truncamento dos mecanismos de *feedback*, o que traz consequências negativas como o déficit de eficácia das normas do bloco e a diminuição de sua credibilidade e atratividade para os grupos de interesse, interferindo destarte na demanda.

Ressalte-se que nesse ponto nos distanciamos das hipóteses de Krapohl (2008) para o Mercosul: para o autor, haveria uma deficiência na demanda econômica e uma boa oferta institucional no mercado comum. Entretanto, argumenta-se aqui que o arranjo institucional, embora aparentemente vasto e com influência daquela da União Europeia, é no Mercosul ajustado ao centralismo dos Executivos nacionais e perde, destarte, a abertura aos interesses privados, engessando as possibilidades de realização *lobbying*<sup>3</sup> em seus quadros. A demanda econômica, embora reduzida se comparada à União Europeia ou ao Nafta, visto que se trata de economias que exportam produtos similares, existe; podendo ser verificada, por exemplo, na pressão exercida em diversos momentos para modificações na Tarifa Externa Comum (ARAÚJO, 2008). Ademais, enquanto vantagens de custo comparativas e economias de escala são fatores importantes de demanda para a integração regional na Europa e América do Norte, nos países do Sul a atração de investimentos estrangeiros diretos e a inserção internacional do país se mostram mais importantes, devendo ser portanto tomados em conta quando da avaliação da demanda no Mercosul.

Assume-se aqui uma perspectiva de ator racional, partindo-se da ideia de que os grupos atuam racionalmente para maximizar sua influência e obter a efetivação de seus interesses. Como atores racionais, necessitam uma estrutura de incentivos e de previsibilidade para suas demandas, proporcionada pelas instituições. Por sua vez, os Estados também são concebidos como atores racionais e utilitaristas: é precondição para um quadro de integração regional que os Estados participantes esperem obter ganhos

---

<sup>3</sup> Entendendo-se *lobbying* como “*The interaction of a group of interest with policy makers, either directly or indirectly, that has a view to influencing current policy or creating a relationship conducive to shaping future policy to the benefit of that group of interest*” (THOMAS, 2004, p.6)

com o mesmo, dados os gastos com que têm que arcar com a construção de novas instituições, adaptação a novas regras, e as restrições à soberania. Finalmente, o cálculo de racionalidade é também realizado por instituições regionais ao criarem incentivos para que grupos de interesse se mobilizem para além das fronteiras nacionais, de maneira a fomentar a interdependência necessária para a eficácia real do bloco econômico.

Utilizamos a ferramenta institucionalista para examinar como *inputs* (demandas formuladas por grupos de interesse) e *outputs* (decisões concernentes à integração) se articulam, e qual papel exercido pelas instituições nesta relação (IMMERGUT, 1993). Analistas do lobbying na União Europeia reconhecem que instituições, incluindo-se regras informais, importam, sendo que os arranjos institucionais tem um papel chave no desenho do comportamento dos grupos (RICHARDSON, 2006). Instituições são um instrumento para os Estados-membros se comprometerem credivelmente com interesses de longo-prazo, atuando de forma a mitigar problemas de coordenação e fornecer previsibilidade. Estas instituições são secretariados, assembleias parlamentares, grupos de *experts*, os quais delineiam o *policy-making* no bloco regional e participam na resolução de conflitos ainda que não seja essa sua função principal. Para estabilizar a cooperação, pode-se ainda estabelecer mecanismos de solução de controvérsias.

Nosso argumento é justamente o de que as instituições mercosulinas deixam a desejar na resolução dos problemas de coordenação e na garantia de previsibilidade, como resultado do excesso de centralidade nos governos nacionais e da consequente característica política que assumem os conflitos atinentes à integração. Para o teste de hipótese, realiza-se primeiramente uma análise dos arranjos institucionais do Mercosul em perspectiva comparada com dois outros blocos regionais de diferentes amplitudes: a União Europeia (UE) e o Nafta<sup>4</sup>.

A União Europeia<sup>5</sup> é sistema político de elevada e peculiar densidade institucional, sendo modelo no qual se inspira o Mercosul no desenho de muitas de suas instituições formais. O Nafta<sup>6</sup>, por sua vez, não tem a mesma base em instituições formais, de modo que a oferta da integração regional é fornecida pelo país hegemônico, no caso os Estados Unidos. Não obstante, o Nafta, assim como o Mercosul, baseia-se

---

<sup>4</sup> *North American Free Trade Agreement*

<sup>5</sup> União econômica e política formada por 28 Estados europeus, estabelecida enquanto união política em 1993, mas cujas origens remontam a 1958.

<sup>6</sup> Tratado Norte-Americano de Livre Comércio, constitui zona de livre comércio entre Estados Unidos, Canadá e México, fundada em 1994.

em uma estrutura intergovernamental, além de ambos englobarem um número consideravelmente menor de países que o bloco europeu. Evidentemente, as distintas evoluções institucionais, os diversos fatores culturais, econômicos e políticos contribuem para que haja relevantes diferenças nas relações que estas organizações estabelecem com os grupos de interesse. Não obstante, a análise comparada é útil para que, expondo-se as diferenças nos desenhos institucionais, possa-se observar quais consequências elas trazem para a evolução da organização.

Em um segundo momento, averiguam-se as instâncias de atuação, na prática, dos grupos de interesse no Mercosul. Para tanto, realiza-se uma revisão de literatura debruçando-se sobre os estudos de caso de conflitos ocorridos no Mercosul de modo a esquematizar que instâncias foram acionadas pelos grupos de interesse e quais ofereceram soluções. Finalmente, avançam-se as considerações finais e as conclusões pertinentes.

## **2. Grupos de interesse e instituições regionais em perspectiva comparada: União Europeia e Nafta.**

A União Europeia é um sistema de *policy-making* no qual determinadas competências típicas do Estado foram transferidas para a instância supranacional e decisões passam a ser competência desta última, tornando-a o bloco regional mais maduro entre as experiências atuais. Tal mudança no *locus* de poder engendrou modificações na atuação de atores privados no processo político: uma vez que os grupos de interesse tendem a agir racionalmente na alocação de seus recursos, tenderão a concentrá-los nos locais onde as decisões que os afetam são tomadas.

Lobbies na União Europeia existem desde os primeiros acordos para formá-la: de acordo com Kirchner (1980), o desenvolvimento da União Europeia caminhou junto ao do sistema de grupos de interesse europeu. Admitindo os interesses econômicos, especialmente os comerciais, como um dos impulsos principais para a formação do bloco<sup>7</sup>, Moravcsik (1998) mostra como grupos de interesse participaram da formação das preferências nacionais que precederam as barganhas interestatais sobre os primeiros atos europeus, como no caso dos agricultores franceses para o Tratado de Roma (1957). Paralelamente, a Confederação Europeia dos Sindicatos (CES) foi estabelecida em

---

<sup>7</sup> Embora a integração europeia tenha sido erigida com o propósito de preservar a paz entre nações recém saídas da II Guerra Mundial, a integração econômica foi o instrumento adotado para tanto, tornado possível graças às estruturas econômicas dos seis países originais.

1973, tomando parte nas negociações que se seguiram. Entretanto, é com a adoção do Ato Único Europeu de 1986 e a decorrente expansão da competência legislativa da Comunidade que a atividade dos grupos de interesse no nível europeu intensificou-se, ano em que se relatava a atuação de 654 grupos sobre as decisões da Comunidade Europeia (RICHARDSON, 2006). Atualmente, cerca de 20.000 lobistas atuam ante a Comissão e o Parlamento Europeu (COEN, 2007), segundo códigos de conduta do *lobbying* europeu que buscam resguardar a publicidade de informações e a credibilidade do processo político.

Atualmente, cerca de dois terços de todas as exportações de países da UE permanecem na região (KRAPOHL, 2008), havendo portanto uma forte demanda por integração, o que é completado (e retroalimentado) pela oferta da estrutura institucional europeia. Neste contexto diferenciado e complexo, a atuação dos lobbies se dá principalmente nas três instâncias mais importantes, o chamado triângulo institucional europeu: na Comissão Europeia, a qual tem o monopólio da iniciativa legislativa e estabelece a agenda do bloco; no Parlamento Europeu, o qual partilha os poderes legislativo e orçamentário com o Conselho e tem poder de controle sobre os membros da Comissão; e no Conselho da União Europeia, o qual define as orientações e prioridades políticas do bloco e participa da tomada de decisão legislativa. Ressalte-se ainda a via da Corte de Justiça Europeia (CJE) para reivindicação de interesses por meio da litigação: com amplas competências compreendendo não apenas disputas entre os Estados-membros, mas também demandas de cidadãos contra Estados ou instituições europeias, a CJE se apresenta como alternativa eficaz para pressionar-se por interesses.

A Comissão Europeia é um corpo político supranacional nomeado de mútuo acordo entre os Estados-membros, possuindo, de acordo com o Tratado de Maastricht, “total independência no interesse geral da Comunidade” (art. 213). A Comissão assumiu para si o papel ativo de fomentar um sistema europeu de grupo de interesses (RICHARDSON, 2006), dentro de um objetivo maior de transparência e abertura para participação na instituição regional. Tal objetivo está expresso em normas e regulamentos; no uso dos Papeis Verdes para consulta; na formulação de iniciativas de transparência e na organização de redes sociais como o Fórum de Políticas Sociais. Ao mesmo tempo, os grupos de interesse reconhecem a Comissão como o canal político mais interessante, tendo em vista que 80% das regulamentações e padrões do mercado comum foram iniciadas e formuladas na comissão (COEN, 2007).

Relacionado à Comissão, o Comitê Econômico e Social, instância comunitária de caráter consultivo sobre as propostas veiculadas pelo triângulo institucional europeu, foi criado em 1957 afim de realizar a ponte entre a sociedade civil e as instituições regionais, sendo composto por 353 membros dos 28 Estados. Seus membros representam uma grande variedade de interesses nos respectivos países, dividindo-se em três grupos: “Empregadores”, “Trabalhadores” e “Interesses Diversos” (isto é, agricultores, consumidores, ambientalistas, etc.)<sup>8</sup>.

O Parlamento Europeu é instituição com menos poderes deliberatórios que a Comissão, porém os grupos de interesse também nele atuam: grupos consideram o processo político europeu como demandando uma estratégia múltipla; sendo possível observar que determinados grupos priorizam o Parlamento à Comissão, por a ele possuírem mais acesso (ambientalistas, consumidores, mulheres) (RICHARDSON, 2006). Ademais, a ampliação dos poderes do Parlamento europeu com o Tratado de Maastricht (1992) aumentou a complexidade do jogo do *lobbying* em Bruxelas; por consequência, interesses públicos e privados se adaptaram com novas e complexas estratégias, o que é instrumentalizado pelas instituições regionais como meio de reforço da legitimidade (COEN, 2007).

O Conselho da União seria a terceira instância, órgão mais fechado para a atuação dos grupos, que normalmente recorrem, para influenciá-lo, ou à atuação frente aos governos nacionais, ou ao COREPER, comitê encarregado de preparar os trabalhos do Conselho e orientar e supervisionar a atuação dos comitês de *experts*, composto por representantes permanentes membros da burocracia de Bruxelas e embaixadores dos Estados-membros<sup>9</sup>.

Entretanto, pode-se argumentar que o caráter supranacional da União Europeia, ao contrário do modelo intergovernamental adotado pelo Mercosul, teria um arcabouço institucional mais robusto, o qual facilitaria por sua natureza a atuação dos grupos de interesse. Passemos então à análise do Nafta, o qual, segundo Veiga, “...é o acordo preferencial de comércio mais próximo do ideário liberal: o Estado define o marco regulatório e permite ao mercado a definição e o deslocamento dos interesses privados” (1998, p.182).

---

<sup>8</sup> Disponível em: <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.pt.home>. Acesso em: 27 julho 2013.

<sup>9</sup> Disponível em: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/glossary/coreper\\_fr.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/coreper_fr.htm). Acesso em: 27 julho 2013.



O Nafta libera as empresas em atuação na zona dos regulamentos nacionais, permitindo movimentos de dinheiro, capital, bens e serviços com notável facilidade e, ao mesmo tempo, conferindo alta proteção à propriedade intelectual. Trata-se, pois, da efetivação de demandas das empresas para sedimentar a desregulamentação, aliadas a novas demandas de atores nacionais pela proteção à propriedade intelectual. As empresas americanas viam a alternativa regional como um pré-requisito para reorganizarem seus fatores produtivos de modo a operarem mais eficientemente (CHASE, 2002), o que ocorre sobretudo quando os processos e tecnologias de manufatura exigem o acesso a um mercado maior que o nacional para serem lucrativas, colhendo as vantagens da economia de escala.

As grandes empresas norte-americanas já haviam estabelecido redes de produção regionalmente integradas nas décadas anteriores ao tratado do Nafta (1994), aproveitando a proximidade geográfica e as diferenças entre os países em salários, competências, tributos, custos do capital. Entretanto, o livre comércio de bens não é elemento suficiente para sustentar redes de produção regional, em razão de que um arcabouço normativo foi proposto de modo a proporcionar harmonização de padrões nacionais, procedimentos de resolução de conflitos, regras de proteção da propriedade intelectual (CHASE, 2002).

Nas negociações do tratado, vozes se opuseram nos três países. No caso dos Estados Unidos, uma coalizão de grupos laborais e ambientais buscou no Congresso impedir a assinatura do tratado em 1991, adiando sua aprovação, após numerosas negociações, para 1993. Os sindicatos<sup>10</sup>, temendo a concorrência de países do sul com menores custos de produção, alardearam sua intenção de punir os legisladores que não votassem contra o Nafta com a interrupção de eventuais financiamentos (PHILLIPS e TOWER, 2003) – como resultado, ao Tratado principal, acrescentaram-se dois acordos à parte, em meio-ambiente e trabalho<sup>11</sup>.

No caso do Canadá, trata-se de parceiro comercial natural dos Estados Unidos, sendo que o fluxo comercial entre eles é o maior do mundo entre dois países: cerca de 80% das exportações canadenses são destinadas aos americanos, e 25% das exportações dos últimos são destinadas aos primeiros (MACDONNALD, 1998). Cinco anos antes da

---

<sup>10</sup> Na pesquisa empírica de Chase (2002), constatou-se que todo sindicato entrevistado se posicionava contra o NAFTA.

<sup>11</sup> O Acordo Laboral prevê a obrigatoriedade de cumprimento de três direitos: a proibição do trabalho infantil; o pagamento do salário mínimo do país e o respeito às normas de saúde, higiene e segurança.

assinatura do Nafta, ambos já haviam estabelecido um acordo bilateral de livre comércio, não sem despertar controvérsias do lado canadense: os debates nas eleições gerais de 1988 no Canadá basicamente giraram em torno deste acordo. Dois anos depois, o forte apoio ao Nafta se baseava em considerações comerciais práticas: após avaliações positivas da zona de livre comércio com os Estados Unidos, a remoção de barreiras para o comércio com o México, um amplo mercado consumidor, parecia promissora (MACDONNALD, 1998).

O governo mexicano já optara por um modelo econômico voltado à exportação, inclusive permitindo a instalação de indústrias americanas em seu território, desde 1965 (KAY, 2010). Desde esse período, montaram-se no país empresas americanas *maquiladoras*, isto é, que não pagam impostos de importação de materiais uma vez que o produto final será comercializado no país de origem das matérias-primas. Os efeitos destas indústrias sobre os trabalhadores mexicanos, com baixa remuneração e condições de trabalho insalubres, engendrou um movimento laboral forte em oposição ao Nafta, além de manifestações de outras vozes como os ambientalistas.

Embora não possua uma estrutura institucional robusta, ao contrário, é composto apenas de uma comissão de comércio com competências administrativas, o Nafta possui um sistema de solução de controvérsias complexo e eficiente (KIRTON, 2004). Compõe-se de cinco mecanismos de solução distintos: 1. Disputas gerais; 2. *Antidumping* e anti-subsídios; 3. Investimentos; 4. Processo de submissão pelo cidadão contra o Estado em questões ambientais; 5. Processo de submissão por Estado contra Estado questões ambientais. Nesse contexto, o bloco inova ao estabelecer como sujeito de direitos, no âmbito do regime de investimentos, o investidor, não o seu governo (VEIGA, 1998), bem como ao estabelecer a possibilidade do cidadão ser parte, e de a Corte regional revisar decisões domésticas. O sucesso do sistema é exemplificado pelo mecanismo do processo em questões *antidumping*, em que 86 casos foram iniciados entre 1994 e 2003 (KIRTON, 2004).

Desta forma, o processo de integração do Nafta, embora sustentado sobretudo pela demanda, oferece mecanismos institucionais de fortalecimento da integração por meio da solução de conflitos, os quais podem ser utilizados por grupos para reivindicarem seus interesses e que conferem previsibilidade às ações realizadas dentro do quadro do bloco, coordenando a cooperação.

### **3. Mercosul: desenho institucional e atuação dos grupos de interesse**

Como coloca Malamud (2005), o Mercosul foi criado por vontade política dos governos nacionais, tendo apenas posteriormente gerado demandas dos atores não-estatais a ele concernentes. De fato, os primeiros movimentos de formação do Mercosul se deram por meio de articulação presidencial, com negociações conduzidas por atores governamentais pertencentes aos Ministérios da Economia e das Relações Exteriores, as quais levaram à assinatura do Tratado de Integração, Cooperação e Desenvolvimento em 1988 pelo presidente brasileiro José Sarney e seu homólogo argentino Raúl Alfonsín. Uma possível explicação levantada por Vigevani et al. (2002) para a pouca participação do setor privado era a incerteza quanto à viabilidade de um processo de integração entre países com forte instabilidade política e econômica. Elementos institucionais também podem ser apontados como fatores importantes para conjuntura, resultado da centralização no Executivo em países marcados pela diplomacia presidencial e onde os Congressos exercem um papel de segundo plano na formulação da política externa.

Apenas com a institucionalização do bloco por meio do Tratado de Assunção (1991), os setores não-governamentais passaram a direcionar sua atenção para o órgão regional, já persuadidos do potencial econômico nele presente. Nesse primeiro momento, observou-se a participação do empresariado e, também, dos trabalhadores nos Subgrupos de Trabalho do Grupo Mercado Comum (GMC), tais como o de Indústria, Agricultura, Transporte, Meio-Ambiente, os quais produziam recomendações com caráter consultivo para este último. A estrutura institucional, porém, era bastante truncada, centralizada no GMC, na Comissão de Comércio do Mercosul (CCM) e no Conselho Mercado Comum (CMC) como órgãos decisórios e definidores dos programas políticos e de trabalho, de modo que o diálogo com atores não-governamentais ocorria apenas no seio do próprio GMC.

O Grupo Mercado Comum é órgão executivo formado por Ministros da Economia, das Relações Exteriores e dos Bancos Centrais dos Estados-Partes. Por conta de sua própria formação, bem como por suas funções de executar as decisões do CMC e propor temas para aprovação deste último, é instituição mais permeável à atuação de grupos de interesse que o Conselho, formado pelos próprios chefes de Estado. Com essa vocação, o GMC compreende Subgrupos de Trabalho nas diversas áreas, os quais emitem recomendações que podem ser aprovadas ou não.

Mais recentemente, o GMC passou a contar ainda com dois órgãos auxiliares: a Comissão Sociolaboral do Mercosul (1999), espaço para tratamento e negociação dos temas sociais e laborais composto por doze membros titulares, correspondendo três a cada Estado Parte, que devem pertencer respectivamente aos setores governamental, empregador e trabalhador e serem designados pelas organizações mais representativas de cada Estado. Elabora sugestões concernentes à aplicação da Declaração Sócio-laboral do Mercosul para apreciação pelo GMC; porém, para tanto, as mesmas devem ser aprovadas por consenso, o que se apresenta difícil em órgão que representa uma junção de grupos com interesses tão distintos.

O segundo órgão é o Fórum Consultivo de Municípios, Estados Federados, Províncias e Departamentos (FCCR), o qual consagra as entidades subnacionais como grupos de interesse na integração regional. O FCCR reúne os governos subnacionais dos Estados-membros com o objetivo de obter a contribuição de seus protagonistas - governadores, prefeitos e gestores locais - nos debates e decisões do bloco<sup>12</sup>. No entanto, busca a convergência dessas entidades em uma agenda comum de integração regional, a coordenação de ações conjuntas para melhoria de vida das populações. Não prevê, portanto, a possibilidade de conflitos entre elas, apenas o diálogo e o consenso.

Coloque-se, por último, que o GMC organiza periodicamente reuniões especializadas de consulta com determinados grupos não-governamentais, tais como da Mulher, da Juventude, dos Ministérios Públicos Oficiais e de Agricultura Familiar.

A Comissão de Comércio (CCM) e o Conselho do Mercado Comum são instituições menos abertas que o GMC para a discussão com atores não-governamentais. A primeira, encarregada de decidir sobre questões técnicas de política comercial, é composta por uma burocracia de *experts*, possuindo comitês técnicos por ele formados. Já o CMC, formado por Ministros das Relações Exteriores e da Economia e tomando decisões intergovernamentais por consenso relativas à condução política da integração, tem como primeiro órgão de consulta as Reuniões de Ministros setoriais dos Estados-membros, além das Comissões de Alto Nível formadas por especialistas em áreas específicas, como a *antidumping*, e o Foro de Consulta e Concertação Política, formado por altos funcionários das Chancelarias dos Estados-Partes que atuam como consultantes em questões políticas específicas, como armas de fogo e assuntos jurídicos.

---

<sup>12</sup> Disponível em: <http://www4.planalto.gov.br/saf-fccr/fccr-mercosul/estrutura>. Acesso em: 26 julho 2013.

Desde 2003, possui ainda uma Comissão de Representantes Permanentes, órgão de auxílio ao CMC com funções equivalentes ao COREPER da UE, formado por representantes dos Estados-membros.

O Mercosul conta, ainda, em sua estrutura institucional, com o Parlamento do Mercosul (Parlasul). Criado em 2005 com a intenção declarada de aprofundar o processo de integração, o Parlasul é contemplado apenas com um papel consultivo e intermediador: sua função no processo de tomada de decisão é, após a devida análise, emitir um parecer favorável ou divergindo do projeto de norma recebido do CMC. Composto por congressistas nacionais (embora haja previsão de eleições diretas, ainda não foi aplicada), o Parlasul tem processo deliberativo longo com sessões esparsas, não se apresentando portanto como uma instância célere para exercer-se pressão sobre questões específicas.

Nesse contexto, a estrutura originária do Mercosul recebia (e ainda recebe) constantemente o diagnóstico de déficit democrático, proveniente do protagonismo dos governos na tomada de decisão e negociações (VAZ, 1999). Com o Protocolo de Ouro Preto (1994), abriu-se o Mercosul para a atuação de atores não-governamentais por meio do Fórum Consultivo Econômico e Social (FCES), o qual se organiza a partir de seções nacionais e formula recomendações sobre questões pertinentes ao bloco, propõe normas e políticas econômicas e sociais. Dele participam empresários, trabalhadores, consumidores e representantes da comunidade científica. Entretanto, as recomendações devem ser aprovadas por consenso, repetindo-se aí o problema da co-habitação de entidades sindicais e empresariais.

Hirst (1995) concluiu que, um ano após a criação do FCES, havia ainda uma priorização das práticas de lobby no âmbito nacional. Esta conclusão parece apontar para o fato de que os fóruns, dado seu poder meramente consultivo e seu próprio objetivo de constituir-se basicamente como instância de compartilhamento de aprendizados e demandas, não constituem um canal institucional hábil a solucionar questões específicas, especialmente comerciais.

Nesse sentido, o Mercosul apresenta um grande entrave institucional: o mecanismo permanente de solução de conflitos. O Tratado de Assunção (1991) previa um sistema provisório de resolução de controvérsias, estruturado em torno de negociações intergovernamentais diretas: as partes tentariam inicialmente negociar a questão em contenda; se não tivessem sucesso, o GMC seria instado para emitir

recomendações para resolver o conflito; e caso não se encontrasse uma solução, o CMC seria acionado. Nesse esquema institucional, os tribunais arbitrais *ad hoc* foram acionados 10 vezes, entre 1999 e 2005. Em 2005, colocou-se em atividade o Tribunal Permanente de Revisão (TPR) previsto no Protocolo de Olivos. O TPR pode ser instado segundo dois procedimentos: pelo Estado-parte ou por um particular, todos contra um Estado-parte sobre questões atinentes ao bloco. Entretanto, no caso dos particulares, o processo se inicia com o exame de admissibilidade da reclamação pela Seção Nacional do GMC onde reside o demandante, sendo esta última quem assumirá o andamento do caso. O Tribunal pode se reunir como primeira e única instância ou como corte recursal de pronunciamento proferido por um tribunal de arbitragem *ad hoc*. Ressalte-se que quando acionado o sistema de solução de resolução de controvérsias, as partes obrigatoriamente renunciam ao recurso à Organização Mundial de Comércio (OMC). Entre 2005 e 2013, foi acionado seis vezes, duas delas sendo recursos de revisão de prévias decisões de tribunais *ad hoc* e duas outras sobre o cumprimento de laudos anteriormente emitidos.

Observa-se, portanto, a reduzida recorrência aos mecanismos de solução de controvérsias previstos pelo Mercosul. Nesse sentido, Santana e Kasahara concluem que:

Desse modo, a atual agenda de integração do Mercosul tem sido constringida por decisões unilaterais de política econômica implementadas principalmente pelos governos do Brasil e Argentina e pela ausência de instâncias de negociação satisfatórias para a solução das principais controvérsias comerciais entre os países-membros (2007, p.4).

Para Krapohl (2008), ao contrário do Nafta e da UE, o Mercosul é um projeto guiado pela oferta institucional, e a demanda econômica é mais frágil no sentido de produzir dinâmica de integração. E, como coloca Malamud, “acordos formais não são uma condição nem necessária, nem suficiente para promover a interdependência” (2013, p.232). O que se argumenta aqui é que a oferta institucional, embora ampla, é relativamente ineficaz, truncando os mecanismos de *feedback* entre oferta e demanda. A exposição do desenho institucional do Mercosul em sua relação com os grupos de interesse, especialmente se comparada às do Nafta e da UE, demonstra muitas instâncias de diálogos, todas submetidas ao consenso, porém poucas instâncias de resolução de conflitos e de debate no seio do próprio *decision-making*. É como se fosse concebido que, no esquema de integração regional, os Estados se opõem à sociedade civil, esta última um bloco sólido e homogêneo.

Não obstante, os conflitos existem. Aliás, os conflitos são inerentes a qualquer união econômica regional, entre países e grupos de interesse (TRICHES, 2003). No caso do Mercosul, exceções às regras do bloco, negociadas politicamente, por exemplo, tornaram-se a regra a partir de 1999. Com a centralização das decisões, negociações e soluções de conflitos no Executivo e nas vias diplomáticas, não tem havido aprofundamento ou disseminação para áreas essenciais: “A vontade política era funcional enquanto o nível de interdependência estava em seu nível mais baixo e precisava ser estimulado, mas tem sido menos versátil após a interdependência ter aumentado e precisou ser administrada” (MALAMUD, 2013, p.250).

As instituições mercosulinas, então, parecem não estar adaptadas à interdependência que engendraram, e o impulso político que foi necessário para a consolidação do Mercosul parece não conseguir ceder espaço para que a dimensão comercial se desenvolva com atores privados que se contrapõem, concorrem entre si, descumprem acordos mas, também, cooperam. Se “(...) os atores necessitam de estímulos para moverem-se de uma condição de indiferença para uma postura (re)ativa quanto ao processo integracionista” (VAZ, 1999, p.71), instituições eficientes seriam um desses estímulos.

#### **4. Grupos de interesse no Mercosul: conflitos e articulações**

São as organizações empresariais e sindicais os segmentos mais presentes no *lobbying* em relação ao Mercosul (VAZ, 1999), sendo a eles direcionado nosso enfoque. Os grupos empresariais possuem distintos interesses, posições e formas de atuação. Como coloca Vaz (1999), existiram entre eles diferentes percepções e reações aos acordos de liberalização do comércio implementados unilateralmente pelos Estados, e que lhes impunham o desafio do aumento de sua competitividade no marco de economias abertas. Triches (2003) salienta, no caso do Brasil, as peculiaridades entre os grupos de agro-empresários e industriais: os primeiros, um grupo com interesses mais heterogêneos, dada a importância que assume no setor a localização geográfica em relação ao Mercosul, bem como a maior concorrência dos produtos originários dos demais Estados-membros (normalmente, similares aos brasileiros). Já no caso dos setores industriais, mais dinâmico e com vantagens competitivas superiores às dos demais países do bloco, uma posição razoavelmente homogênea conseguiu ser

sustentada pelas entidades nacionais, desempenhando então papel importante na definição da política industrial do país.

As empresas transnacionais teriam aproveitado a oportunidade e se tornaram os principais agentes da internacionalização do espaço econômico mercosulino, muitas vezes em oposição a empresas nacionais (TRICHES, 2003). Nesse sentido, foram os grupos de interesse ligados às empresas nacionais que se posicionaram com mais intensidade visando a algum objetivo relacionado ao bloco regional: no caso do Brasil, a Confederação Nacional da Indústria (CNI – e, dentro de seu quadro, a Coalizão Empresarial Brasileira, CEB), a Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP), a Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB) e a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA).

No caso dos movimentos sindicais, a Coordenadora de Centrais Sindicais do Cone Sul (CCSCS)<sup>13</sup>, criada em 1986, consolidou-se como organismo com a criação do Mercosul em 1991 e a percepção de que o bloco traria desafios para o movimento dos trabalhadores (VIGEVANI e MARIANO, 1998). Buscou a articulação dos movimentos nacionais em um discurso convergente, apesar das heterogeneidades entre eles, a favor da integração, sem furtar-se de apresentar críticas (BARBIERO e CHALOULT, 2000). Esta convergência provinha de demandas semelhantes quanto ao impacto da integração na oferta de emprego, direitos trabalhistas e fluxo de mão-de-obra – facilitadas pelas semelhanças nos custos da mão-de-obra nos países-membros; mas também de um receio comum quanto à proposta da Alca<sup>14</sup>, em negociação na época.

Além da mobilização ante os governos nacionais, os sindicatos de trabalhadores atuam também no quadro da organização regional, buscando constituir uma dimensão social e trabalhista normalmente marginalizada em acordos comerciais (VEIGA, 1998). Nesse sentido, resalte-se que a atuação no Subgrupo 10 do Grupo Mercado Comum e no Subgrupo de Relações Trabalhistas, Emprego e Seguridade Social do Foro Consultivo Econômico e Social culminou na aprovação da Declaração Sóciolaboral do Mercosul (1998), carta de princípios sem efeito vinculante.

Barbiero e Chaloult (2000) realizaram entrevistas com líderes de centrais sindicais brasileiras e argentinas entre 1998 e 1999 e concluíram que as centrais

---

<sup>13</sup> As principais centrais brasileiras (CUT, CGT e FS) e argentinas (CGT e CTA), a CUT do Paraguai, o PIT-CNT do Uruguai, a *Central Obrera Boliviana* (COB) e a *Central Unitaria de Trabajadores* (CUT) do Chile fazem parte da CCSCS (BARBIERO e CHALOULT, 2000).

<sup>14</sup> Associação de Livre-Comércio das Américas, proposta de ampliação do Nafta que englobaria os demais países da América Latina.



sindicais e seus líderes apresentam um diagnóstico negativo da globalização e seus efeitos no âmbito do trabalho, porém são dúbias quanto à regionalização: consideram que o Mercosul privilegia as relações econômicas e comerciais e os interesses das empresas transnacionais, avaliam que o bloco pouco contribuiu ou até piorou a condição de alguns trabalhadores com a concorrência trazida, porém têm como postura defendê-lo e participar de sua construção, visando a tentar criar estruturas capazes de proteger os trabalhadores.

Mas como esses grupos de interesse atuam dentro do contexto do Mercosul? Quais instituições são procuradas para solucionar conflitos e propor demandas? Uma revisão da literatura contendo estudos de caso sobre conflitos e demandas que se deram no Mercado Comum do Sul, esquematizada na Tabela 1, pode trazer elementos interessantes para responder-se tais questionamentos.

**Tabela 1:** Conflitos e demandas envolvendo grupos de interesse no âmbito do Mercosul

Questão discutida	Grupos de interesse e países envolvidos	Instâncias de debates	Instância final de decisão	Resultado
1. Hidrovia Paraná-Paraguai – 1989/1997 (Hochstetler, 2003)	Governos de Paraguai, Uruguai, Argentina e Brasil; empresários dos quatro países-membros; ambientalistas	Pressão em instituições internacionais para que retivessem os fundos para as obras: BID, PNUD. Judiciários nacionais.	Não houve.	Bloqueio do projeto pela retirada do financiamento do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)
2. Questão dos automotores – 1992 (Vigevani et al., 1992)	Associação de Fábrica de Automotores (Adefa), argentina; e Associação Nacional de Fábricas de Veículos Automotores (Anfavea), brasileira.	Subgrupo de trabalho nº7 do GMC; governos brasileiros e argentinos em negociações bilaterais; CMC com a entrada na discussão do setor privado uruguaio; Comitê Técnico Ad Hoc na CCM.	Decisão final do CMC é re discutida, Argentina recorre à OMC.	Ainda pendente.
3. Greve de caminhoneiros argentinos pleiteando equiparação de condições de trabalho no Mercosul e arguindo competição desleal dos brasileiros – 1996. (Badaró, 2003)	Caminhoneiros argentinos e brasileiros; governos dos dois países	Governo argentino e Confederação dos Caminhoneiros do Mercosul	Governo argentino	Negociação de um novo acordo geral de transportes na Argentina.
4. Aprovação da	Entidades sindicais e	FCES, GMC,	GMC	Aprovação da

Declaração Sócio-Laboral do Mercosul – 1996/1998 (Castro, 1999)	grupos empresariais dos países-membros	Ministérios dos Trabalhos nacionais.		Declaração Sócio-Laboral, protegendo direitos mas sem qualquer caráter vinculante
5. Questão do açúcar – 1997 (Vigevani et al., 2002)	Setor açucareiro argentino e brasileiro; respectivos governos.	Congresso argentino; GMC; Grupo Ad Hoc do CMC; governo argentino.	Ainda não houve. Grupo ad hoc continua em debate.	Não houve.
6. Questão do Aço e Laminado – 1998 (Triches, 2003)	Setores siderúrgicos argentino e brasileiro; respectivos governos.	Governo argentino abriu investigação <i>antidumping</i> contra as exportações brasileiras	Diplomática	Acordo entre os dois países estabeleceu uma cota ao produto brasileiro.
7. Questão da carne suína sem osso – 1998 (Vigevani et al., 2002)	Produtores argentinos e brasileiros de suínos; governos respectivos.	Governo argentino; Tribunal arbitral do Mercosul	Tribunal arbitral do Mercosul.	Tribunal decide a favor dos produtores brasileiros, porém argentinos continuaram contestando o embarque de suínos a seu país, rediscutindo a questão em sede do governo.
8. Questão das Licenças de Importação não-automáticas brasileiras – 1998 (Vigevani et al., 2002)	Câmara de Exportadores da República Argentina; governos argentino e brasileiro	Tribunal Arbitral do Mercosul; OMC com reivindicações parecidas de parte de outros países	Tribunal Arbitral do Mercosul	Determina-se o fim do instrumento de controle das importações brasileiras através da Licença de Importação não-automática para os países do Mercosul
9. Questão dos produtos têxteis – 1999 (Triches, 2003)	Empresas têxteis brasileiras e argentinas; respectivos governos	Governo argentino, sob pressão dos produtores, adota medidas de salvaguarda dos produtos brasileiros, acusando <i>dumping</i> . CMC analisa o caso, Brasil aciona Tribunal Arbitral.	Tribunal arbitral. Governo argentino chega a recorrer à OMC, porém processo é encerrado.	Tribunal arbitral determinou que a Argentina suspendesse as salvaguardas comerciais para os produtos

				têxteis brasileiros.
10. Contrato Coletivo entre trabalhadores e empresa automotiva – 1999. (Barbiero e Chaloult, 2000)	Volkswagen do Brasil e da Argentina/ Entidades sindicais brasileiras e argentinas	Privada	Privada	Acordo coletivo
11. Avicultores argentinos e a ameaça do frango brasileiro – 1999. (Triches, 2003)	Avicultores argentinos; governo argentino e brasileiro	Secretaria de Comércio da Argentina é instada a investigar <i>dumping</i> brasileiro.	O mecanismo de solução de controvérsias do Mercosul é instado pelo governo brasileiro	Argentina estabeleceu um preço mínimo para a carne de frango brasileira.
12. Questão do arroz: produtores brasileiros reclamam da competição argentina e uruguaia – 2000 (Triches, 2003)	Federação das Associações dos Arrozeiros do Rio Grande do Sul (Fedearroz); produtores argentinos e uruguaios	Judiciário gaúcho (decide por impedir a entrada do arroz argentino); Supremo Tribunal de Justiça Brasileiro (cassou a decisão). Fedearroz pressiona Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio exterior para abrir investigação <i>antidumping</i> contra a Argentina e o Uruguai.	Não houve	Não houve.
13. Caso da indústria de celulose entre Argentina e Uruguai - 2006 (Ventura e Miola, 2009)	Governos argentino e uruguaio, governos provinciais e movimentos ambientalistas de ambos os países.	Criação de grupo técnico bilateral em 2005 (resultou em dois relatórios distintos); Uruguai solicitou intervenção do secretário-geral da OEA (sem sucesso); Tribunal Internacional de Justiça (pedido de liminar indeferido, pendente de julgamento de mérito); acionamento do sistema de solução de controvérsias do Mercosul pelo Uruguai (2006).	Tribunal ad hoc acolheu parcialmente a demanda uruguaia, Tribunal Permanente de Revisão rejeita recurso argentino	

Fonte: Elaboração própria, com base nos autores citados.

Diante desses dados, percebe-se: 1. Uma pluralidade de caminhos tomados pelos grupos de interesses, indo desde a discussão e tentativa de resolução intragrupos até a pressão sobre os governos nacionais para recorrerem à OMC; 2. Uma tendência a

soluções *ad hoc* de caráter político, diminuindo a previsibilidade dentro do bloco; 3. Dentro dos âmbitos domésticos, atuação dos grupos de interesse mais intensa no Executivo que no Legislativo, embora este último não seja negligenciado; 4. Tendência a instar-se numerosas instâncias, sem uma sequência predefinida, em um mesmo caso.

## 5. Conclusão

O início do Mercosul trouxe questionamentos sobre se, para além de um conjunto de acordos de comércio, os governos e burocracias seriam capazes de criar uma dimensão política e social para o bloco. Mais de vinte anos depois, seu desenrolar pós governos de esquerda levanta o questionamento sobre se é possível manter o bloco e aprofundá-lo para além da retórica integracionista. A participação dos grupos de interesse pode exercer um papel importante no aprofundamento da interdependência e no conseqüente fortalecimento do bloco.

Nesse contexto, as instituições podem ser desenhadas de maneira mais ou menos permeável aos grupos de interesse, em especial as de integração regional. A análise comparada dos desenhos institucionais do Mercosul com a União Europeia e o Nafta, bem como análises de caso de atuações dos grupos de interesse em seu âmbito, mostram um arranjo confuso e com dificuldades para lidar com conflitos, o que se dá em grande medida em razão do centralismo exacerbado nos Executivos. A maior inserção dos grupos de interesse nas instituições mercosulinas, redirecionando o esforço político necessário para a solução dos seus conflitos, seria favorável à dinâmica política e econômica dos países membros do bloco em coordenação.

## Bibliografia

ALMEIDA, Paulo Roberto de. “Mercosul: a visão dos primeiros vinte anos e as perspectivas futuras – Prefácio”. In: RESENDE, Erica; MALLMAN, Maria Isabel (Org.). **Mercosul: 21 Anos: Maturidade ou Imaturidade?** Curitiba: Editora Appris, 2013. p. 5-12.

ARAÚJO, Gustavo Batista. **O déficit entre acordado e realizado no Mercosul: a influência dos grupos de interesse e o estudo do caso brasileiro.** Dissertação de mestrado. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2008.

BADARÓ, Máximo. “El movimiento sindical regional: los camioneros y los judiciales”. In: JELIN, Elizabeth (Org.). **Más allá de la nación: las escalas múltiples de los movimientos sociales.** Buenos Aires: Livros del Zorzal, 2003.

BARBIERO, Alan; CHALOULT, Yves. Desafios, estratégias e alianças das centrais sindicais no Mercosul. **Civitas – Revista de Ciências Sociais**, n.1, 2000.

CASTRO, Maria Sílvia P. “Negociações coletivas internacionais e Mercosul”. In: CHALOULT, Yves; ALMEIDA, Paulo Roberto. **Mercosul, Nafta e Alca: a dimensão social**. São Paulo: LTr, 1999.

CHASE, Kerry A. Economic Interests and Regional Trading Arrangements: The Case of NAFTA. **International Organization**, v.57, p.137-174, 2003.

COMITÊ ECONÔMICO E SOCIAL EUROPEU – sítio oficial. Disponível em: <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.pt.home>. Acesso em: 27 julho 2013.

COREPER – sítio oficial. Disponível em: [http://europa.eu/legislation\\_summaries/glossary/coreper\\_fr.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/glossary/coreper_fr.htm). Acesso em: 27 julho 2013.

FCCR – sítio oficial. Disponível em: <http://www4.planalto.gov.br/saf-fccr/fccr-mercosul/estrutura>. Acesso em: 26 julho 2013.

HAAS, Ernst B. **The Uniting of Europe: Political, Social, and Economic Forces, 1950-1957**. Indiana: University of Notre Dame Press, 2004.

HOCHSTETLER, Kathryn. “MERCOSUR, Ciudadanía y Ambientalismo”. In: JELIN, Elizabeth (Org.). **Más allá de la nación: las escalas multiples de los movimientos sociales**. Buenos Aires: Livros del Zorzal, 2003.

IMMERGUT, Ellen. As regras do jogo: a lógica da política de saúde na França, na Suíça e na Suécia. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, n.30, 1993.

KAY, Tamara. **NAFTA and the politics of labor transnationalism**. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2011.

KIRCHNER, Emil. Interests trade union collaboration and the prospects for European industrial relations. **West European Politics**, v.3, n.1, 124-138, 1980.

KIRTON, John. Nafta dispute settlement mechanisms: an overview. Paper apresentado no workshop “NAFTA and its Implications for ASEAN’s Free Trade Area”. **Asian Institute**, Munk Centre for International Studies, Toronto, May 27, 2004.

KRAPOHL, Sebastian. New Institutionalism meets International Political Economy: A New Approach to the Study of Regional Integration Dynamics In- and Outside of Europe. Paper apresentado na conferência “The European Union in International Affairs”. **Garnet Network**, Bruxelas, 24-26 de abril de 2008.

MACDONALD, T.A. Canada, the FTA and NAFTA: A view from the negotiating table. **The London Journal of Canadian Studies**, v.9, n.14, 1998.

MALAMUD, Andres. Mercosul Turns 15: Between Rising Rhetoric and Declining Achievement. **Cambridge Review of International Affairs**, v.18, n.3, p.421-436, out 2005.

\_\_\_\_\_. “Interdependência, liderança e institucionalização: o déficit triplo e as perspectivas negativas para o Mercosul”. In: RESENDE, Erica; MALLMAN, Maria Isabel (Org.). **Mercosul: 21 Anos: Maturidade ou Imaturidade?** Curitiba: Editora Appris, 2013. p. 229-252.

MEDEIROS, Marcelo. Legitimidade, democracia e *accountability* no Mercosul. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v.23, n. 67,p. 51-69, 2008.

MORAVCSIK, Andrew. **The Choice For Europe: social purpose and state power from Messina to Maastricht**. Andrew Moravcsik. Ithaca: Cornell University Press, 1998.

COEN, David. **Lobbying in the European Union** – briefing paper. Bruxelas: Parlamento Europeu, 2007.

PHILLIPS, Gretchen A.; TOWER, Edward. “Organized Labor’s Campaign Contributions after the NAFTA vote: Rhetoric or Retribution?” In: PLUMMER, Michel (Org.). **Empirical Methods in International Trade: Essays in Honor of Mordechai E. Kreinin**. Northampton: Edward Elgar Publishing, 2004.

RICHARDSON, Jeremy. “Organized interests in the European Union”. In: JORGENSEN K. E. et al. **Handbook of European Union Politics**. Londres: Sage, 2006.

SANTANA, Carlos Henrique; KASAHARA, Yuri. Assimetrias, Interesses e Representação – os Desafios da Institucionalização do Mercosul. **Papéis Legislativos**, n.1, maio 2007.

THE ECONOMIST, “Mercosur RIP?”. **The Economist**, 14/07/2012.

THOMAS, Clive S. “Introduction: the study of interest groups”. In: THOMAS, Clive S. (Ed.). **Research Guide to U.S. and International Interest Groups**. Westport: Praeger, 2004.

TRICHES, Divanildo. Uma análise de economia política e das atitudes dos grupos de interesse no Mercosul. **Pesquisa & Debate**, v.14, n.2, p.27-50, 2003.

VAZ, Alcides Costa. “A integração no Mercosul: novos atores e o desafio da participação política e social”. In: CHALOULT, Yves; ALMEIDA, Paulo Roberto. **Mercosul, Nafta e Alca: a dimensão social**. São Paulo: LTr, 1999.

VEIGA, João Paulo Cândia. “Práticas sindicais e acordos preferenciais de comércio: um novo caminho para o sindicalismo?”. In: CHALOULT, Yves; ALMEIDA, Paulo Roberto. **Mercosul, Nafta e Alca: a dimensão social**. São Paulo: LTr, 1999.

VENTURA, Deisy; MIOLA, Iagê. Os efeitos da transnacionalização sobre a governança regional: o caso da conflituosa implantação da indústria de celulose no Cone Sul da América. **Contexto Internacional**, v.31, n.3, p.391-427, 2009.

VIGEVANI, Tullo; MARIANO, Karina L. “Estratégias e alianças entre os atores sociais”. In: CHALOULT, Yves; ALMEIDA, Paulo Roberto. **Mercosul, Nafta e Alca: a dimensão social**. São Paulo: LTr, 1999.

VIGEVANI, T.; MARIANO, M. P; MENDES, Ricardo G. Instituições e Conflitos Comerciais no Mercosul. **São Paulo em Perspectiva**, v.16, n.1, p.44-53, 2002.