

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

**As negociações MERCOSUL-UE e as implicações para as exportações
brasileiras**

MARCOS WEGMANN CORRÊA

No. de Matrícula: 1110760

Orientador: SANDRA POLÓNIA RIOS

DEZEMBRO DE 2014

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
MONOGRAFIA DE FINAL DE CURSO

**As negociações MERCOSUL-UE e as implicações para as exportações
brasileiras**

MARCOS WEGMANN CORRÊA
No. de Matrícula: 1110760

Orientador: SANDRA POLÓNIA RIOS

DEZEMBRO DE 2014

“Declaro que o presente trabalho é de minha autoria e que não recorri para realizá-lo, a nenhuma forma de ajuda externa, exceto quando autorizado pelo professor tutor.”

“As opiniões expressas neste trabalho são de responsabilidade única e exclusiva do autor”

Aos meus pais, meus avós e minha irmã que, com todo seu carinho e apoio, não mediram esforços para que eu chegasse até essa etapa em minha vida. Agradeço também a minha professora orientadora, Sandra Rios, pela paciência, atenção, amizade e por estar sempre disposta a me ajudar.

Sumário

1. Introdução.....	6
2. Revisão de Literatura	7
3. Histórico de Negociações	14
4. Relações bilaterais: evolução recente.....	19
4.1 O Mercosul	19
4.2 Relações comerciais entre a União Europeia e o Mercosul.....	20
4.3 Relações comerciais entre a União Europeia e o Brasil	22
5. Desafios	31
5.1 A perda do SGP	31
5.2 Evolução em outras frentes de negociação.....	36
5.3 O cenário econômico.....	37
5.4 A indefinição sobre os rumos da política industrial e comercial brasileira.....	39
6. Conclusão	41
Referências Bibliográficas	42
Apêndice.....	44

Lista de Figuras:

Figura 1: Fluxos de troca e balança comercial entre União Europeia e MERCOSUL.....	20
--	----

Lista de Tabelas:

Tabela 1: Os maiores parceiros comerciais do MERCOSUL (2012)	21
Tabela 2: Os maiores parceiros comerciais da União Europeia (2012)	22
Tabela 3: Troca comercial da União Europeia com o Brasil e o Mundo (2002-2012)	24
Tabela 4: Principais parceiros comerciais do Brasil (2012)	25
Tabela 5: Trocas comerciais entre os países da União Europeia e o Brasil em 2012 e 2013	26
Tabela 6: Total de exportações brasileiras para a UE por fator agregado	27
Tabela 7: Principais exportações brasileiras para a UE por capítulo NCM	28
Tabela 8: Total de importações brasileiras advindas da UE por fator agregado.....	29
Tabela 9: Principais exportações brasileiras para a UE por capítulo NCM	30
Tabela 10: Principais capítulos exportados Brasil-UE via SGP (2012).....	32
Tabela 11: Diferença entre a tarifa NMF e preferencial dos principais capítulos (2012)	33
Tabela 12: Valor economizado com o SGP em 2012 (€ Milhões)	35

1. Introdução

O objetivo dessa monografia é estudar as negociações entre o MERCOSUL e a União Europeia, para entender melhor em que medida as o acordo de livre comércio entre os dois bloco pode contribuir para as exportações brasileiras, que foram negativamente impactadas com a exclusão do Sistema Geral de Preferências Europeu e que poderão ser também afetadas pelo iminente tratado entre Estados Unidos e União Europeia. Isso ajudaria os leitores a entender melhor a realidade e as perspectivas do setor externo brasileiro.

Primeiramente, será apresentada uma revisão da literatura com os resultados encontrados nos estudos que fizeram simulações para as negociações birregionais, assim como as definições de conceitos relevantes para o estudo. O histórico de negociações entre MERCOSUL e União Europeia será, então, debatido. Haverá uma apresentação das relações comerciais atuais entre os blocos e o papel e participação do Brasil na parceria, incluindo-se aí a evolução das exportações e importações. Posteriormente, serão apresentados os desafios para um acordo entre os blocos.

A exclusão brasileira do Sistema Geral de Preferências da União Europeia também deve ser analisada, tendo em vista a concorrência que o Brasil enfrentará de outros países nas exportações para o bloco europeu. Acrescenta-se, portanto, a necessidade de observação de relações comerciais e investimentos da UE com tais países, cujas exportações concorrem com as brasileiras no mercado europeu.

O estudo a ser desenvolvido contribui para a literatura relacionada ao passado, presente e futuro das negociações comerciais entre MERCOSUL e União Europeia, bem como seus impactos para o comércio exterior brasileiro. A exclusão do Brasil do Sistema Geral de Preferências e as possíveis perdas do comércio brasileiro com o acordo entre Estados Unidos e União Europeia, são fatores atuais e essenciais para o desenvolvimento de novas pesquisas, que, definitivamente, possuem grande campo a ser explorado.

2. Revisão de Literatura

As negociações entre o MERCOSUL e União Europeia sobre um acordo birregional de livre comércio foram lançadas em 1999 e interrompidas em 2004. Após seis anos paralisadas, as negociações foram relançadas em 2010 e ambas as partes vêm mostrando interesse em avançar no processo. Porém, ainda há ainda muitas divergências, não apenas entre os dois blocos, mas também internas ao MERCOSUL.

Para entender a importância da negociação de acordos de preferências comerciais, é preciso levar em conta as implicações da imposição ou ausência barreiras ao comércio, sendo que as tarifas de importação são o instrumento mais comumente utilizado para a proteção à produção doméstica. O principal efeito de uma tarifa de importação é aumentar os custos de um bem proveniente de outro país, ou seja, aumentar o preço de um produto no país importador e diminuir o preço no país exportador, fazendo com que o volume comercializado entre esses países diminua. Com preço local mais elevado, a demanda por importações diminui e, por outro lado, com o preço menor no estrangeiro, a oferta também cai.

Na ausência de tarifa de importação, por sua vez, o preço seria o de equilíbrio, em que a oferta de exportações seria igual à demanda por importações. O livre comércio, assim, evita perdas de eficiência associadas à proteção, elimina distorções na produção e no consumo e aumenta o bem estar nacional. Ademais, traz benefícios como ganhos de economia de escala, oportunidade de aprendizagem e incentivo às inovações. FRANÇOIS e REINERT (1997).

Dois possíveis efeitos diretos de uma liberalização comercial por meio de acordos de preferências comerciais são o de criação e o de desvio de comércio. A criação de comércio corresponde ao aumento das importações de seu parceiro comercial em substituição à produção interna. O desvio de comércio, por sua vez, mede o incremento nas importações decorrente da substituição das importações de fornecedores não-preferenciais pelas de seu parceiro preferencial, no caso de estes serem menos produtivos. Assim, os parceiros que se envolvem em acordos preferenciais terão grandes benefícios, enquanto os países não incluídos serão prejudicados. Esse isolamento dificulta o acesso ao mercado internacional para o grupo de países não incorporados no acordo, pois suas exportações enfrentarão maior concorrência e sua competitividade será menor.

O Brasil não tem acordos preferenciais de comércio com mercados relevantes e a União Europeia representa, na atual agenda negociações comerciais, o principal parceiro. Mas as negociações estão novamente suspensas. Além disso, discute-se que o Brasil precisa adotar uma política comercial mais agressiva, para que não tenha restringido o seu acesso ao mercado internacional.

Uma coletânea de livros lançada pela Cátedra MERCOSUL da Sciences Po de Paris em 2004 contribui de diversas formas para o desenvolvimento do tema, apesar de ter sido escrita há mais de dez anos. Dois livros, que apresentam estudos de diversos autores tanto da América Latina quanto da Europa, merecem destaque: *The Costs of Opting Out – The EU-Mercosur Agreement and the Free Trade Area of the Americas* (VALLADÃO, A. (Ed.) (2003) e *Concluding the EU-Mercosur Agreement – Feasible Scenarios* (VALLADÃO, A.; PEÑA, F.; MESSERLIN, P. (Ed.) (2004). Os livros analisam e projetam cenários factíveis caso o acordo entre MERCOSUL e União Europeia tivesse ocorrido e também caso contrário. Estudam também quais seriam os custos, consequências e benefícios em ambos os casos.

O primeiro livro analisa os custos e oportunidades para o Brasil e para o MERCOSUL em diferentes cenários. Os resultados indicam que os ganhos de um acordo entre MERCOSUL e União Europeia para o Brasil seriam maiores que uma Área de Livre Comércio das Américas (ALCA), por exemplo. Além disso, um cenário com ambos os acordos concluídos traria benefícios para todos os países do bloco. Também são estimados os custos de uma Área de Livre Comércio das Américas para a União Europeia, com e sem o acordo com o MERCOSUL. O resultado é de que há custos para a Europa, mas não são tão expressivos. O segundo livro mostra os cenários otimistas, pessimistas e “mais factíveis” para o acordo entre MERCOSUL e União Europeia em diferentes setores da economia. O estudo coloca os acordos no setor agrícola como essenciais para a conclusão de negociações em outubro de 2004, ressaltando também a importância de que o MERCOSUL consolide a sua área de livre comércio e acabe com as divergências internas relativas ao acordo.

KEGEL, P. L. e AMAL, M. (2013) buscam dimensionar o impacto das mudanças nos padrões de comércio e Investimentos Diretos Externos sobre a dinâmica das relações entre o MERCOSUL e a União Europeia, levando em conta os novos fatores com influência na negociação: recentes mudanças no posicionamento do

MERCOSUL no comércio internacional e a crescente importância dos países do sudeste asiático. Há duas perguntas principais: A integração regional proposta pelo MERCOSUL ainda é uma solução satisfatória de posicionamento comercial perante a globalização? Até que ponto o Acordo MERCOSUL-UE poderia ser utilizado como mecanismo de posicionamento conjunto perante a ascensão de novos players comerciais?

A conclusão de Kegel e Amal é de que no contexto atual de fragilização do sistema multilateral de comércio, com o surgimento de acordos preferenciais assimétricos, o MERCOSUL desempenha papel importante para seus membros. Isso ocorre devido ao fato de que os países do bloco teriam sua capacidade de negociação e poder relativo ampliados. O Acordo é visto com vantagens para ambos os lados: para a União Europeia, permitiria assegurar acesso privilegiado aos seus produtos nos maiores mercados da América Latina em um período de crise financeira, expandindo a atuação de suas empresas multinacionais e diminuindo a pressão competitiva dos produtos chineses na região; para o MERCOSUL, possibilitaria a ampliação de sua participação no mercado europeu, deixando de ser alvo de medidas protecionistas e permitindo, através de investimentos diretos efetuados pelas empresas europeias, a integração produtiva e o aumento do comércio inter-regional de produtos industrializados.

Em sua Análise Quantitativa de Negociações Internacionais (2011), a FIESP procura simular quantitativamente os principais impactos econômicos de Acordos Preferenciais de Comércio (APCs) entre o MERCOSUL e diversos outros países e regiões. O relatório inclui a simulação do acordo entre MERCOSUL e União Europeia.

O relatório utiliza o modelo conhecido como Global Trade Analysis Project – GTAP, que é um modelo de equilíbrio geral capaz de representar os fluxos comerciais e principais instrumentos de proteção comercial existentes no mundo. O GTAP utilizado no relatório tem uma base de dados do ano de 2004, que engloba 113 países. Esses dados foram atualizados para 2008 e 2009, conforme disponibilidade, utilizando-se a plataforma WITS, do Banco Mundial. Assim, foi possível comparar as tarifas representativas dos setores em termos ad valorem e em ad valorem equivalente, compatíveis com a metodologia adotada pelo GTAP.

Observa-se que o protecionismo europeu é elevado em produtos do agronegócio, com tarifas equivalentes a 148% para o açúcar, por exemplo. Enquanto isso, o Brasil

adota outro padrão de proteção, com tarifas mais elevadas na indústria. A União Europeia e o Brasil, portanto, têm apresentado posições divergentes quanto ao grau de abertura nesses diferentes setores. Segundo o relatório, esse fato faz com que as negociações birregionais que visam a um acordo de livre comércio entre os blocos sejam pautadas por posições polarizadas, que podem se tornar obstáculos para a concretização da iniciativa.

O estudo estabelece hipóteses para o procedimento de redução de tarifas: os setores de produtos manufaturados do MERCOSUL sofrem redução tarifária de 80% e os setores de carnes de bovinos, carnes de suínos e aves, laticínios, açúcar e bebidas e tabaco da UE sofrem redução de apenas 20%. Simulando o acordo, as exportações brasileiras de produtos do agronegócio para o bloco europeu teriam mudanças expressivas, principalmente nos setores de carne suína e aves e agricultura. Para os setores da indústria, por outro lado, observam-se ganhos relativamente pequenos. O exercício realizado pela FIESP estima que um acordo de livre comércio levaria a um aumento das exportações brasileiras de US\$3,92 bilhões, o que representa um ganho de 12% em relação aos valores iniciais, o que reflete o protecionismo excessivo da UE aos setores em que o Brasil tem elevada competitividade.

Ao nível de importações, observa-se um incremento maior nos setores de produtos manufaturados, com destaque para máquinas e equipamentos e para químicos, plástico e borracha. Estima-se que o valor total das importações brasileiras aumentaria US\$10,9 bilhões, o equivalente a 38%.

A conclusão do estudo ao nível da União Europeia é de que enquanto a redução parcial de 20% das tarifas do agronegócio do bloco europeu favorece as exportações agrícolas brasileiras, os setores industriais da União Europeia apresentam salto de exportações para o Brasil, considerando redução tarifária de 80% dos produtos manufaturados, por parte do MERCOSUL. O acordo em tal cenário, portanto, seria benéfico para ambos. Cabe acrescentar que o acordo regional provoca uma inversão no saldo da balança comercial brasileira com a UE, que de superavitária em US\$ 4,5 bilhões passa a deficitária em US\$ 2,5 bilhões.

THORSTENSEN, V. e FERRAZ, L. (2014) estudam em seu relatório os impactos de mega-acordos para os BRICS, especialmente o Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP) e o Acordo de Associação

Transpacífico (TPP), que tiveram início em 2013. Enquanto que o primeiro envolve a União Europeia e os Estados Unidos, o segundo envolve 12 países: Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru, Cingapura, os EUA e Vietnã. Ambos os acordos desejam promover a eliminação das barreiras tarifárias e uma redução substancial das barreiras não-tarifárias (BNTs).

Os EUA e a UE respondem por cerca de um terço de todos os fluxos de troca internacionais. As perguntas dos autores são o que aconteceria com os BRICS nesse cenário de conclusões de mega-acordos e o que deveria ser feito para assegurar a inserção desses países nos fluxos de troca internacionais.

A estratégia empírica e o modelo utilizado para o trabalho é, assim como no estudo da FIESP, o modelo GTAP. São realizadas simulações em diferentes cenários, e os resultados destas apresentam os impactos para exportações e importações, assim como ganhos e perdas do PIB. Em geral, os mega-acordos afetam negativamente as economias dos BRICS, que não fazem parte desses acordos. Quanto maior for a liberalização promovida nesses acordos, maiores serão os impactos negativos sofridos pelos BRICS. Isso ocorre pois, com a existência de áreas de livre comércio, exportadores dos países presentes no tratado se beneficiarão de acesso preferencial, afetando negativamente as exportações dos produtos dos BRICS.

O estudo faz quatro simulações ao todo, duas para o TTIP e duas para o TPP. A primeira considera um cenário de redução tarifária de 100% no TTIP (EUA-UE). O resultado mostra impactos pequenos, porém negativos para as economias dos BRICS, tendo o Brasil como país mais afetado (redução de 0,17% nas exportações e de 0,6% nas importações). Em um segundo cenário, simula-se uma redução de 100% das tarifas e de 50% de barreiras não-tarifárias no TTIP. Quando se considera uma redução das BNTs, os impactos são maiores, afetando negativamente as economias dos BRICS. Os impactos também são maiores para o Brasil (redução de importações e exportações na ordem de 1,61%). No longo prazo, os impactos negativos podem ser maiores caso ocorra uma integração econômica mais profunda entre EUA e UE – aumento de oportunidades de negócio entre os parceiros e transferência de know-how e tecnologia, que aumentaria a competitividade dos países e enfraqueceria ainda mais os BRICS.

No contexto do TPP, as simulações são feitas seguindo os mesmos critérios de reduções tarifárias. No primeiro cenário, o Brasil sofre uma redução de 0,37% nas

exportações e de 0,35% nas importações. Todos os países dos BRICS enfrentam uma queda no PIB nominal. No segundo cenário, o impacto negativo na balança comercial brasileira seria de 2,5%, e todos os países apresentam perdas acima de 1% no PIB nominal. Assim como para o TTIP, os impactos podem se tornar ainda maiores no longo-prazo considerando os ganhos de competitividade dos parceiros envolvidos no acordo.

Os resultados finais são de que as maiores perdas para os BRICS serão no setor de agronegócios, com quedas de 5% a 15%. Mas todos os quatro setores (agricultura, extrativista, agronegócio e industrial) terão as exportações negativamente afetadas. Resumindo, claramente os mega-acordos irão afetar negativamente as economias dos BRICS, que não serão incluídos nesses acessos preferenciais oferecidos pelos parceiros. Com a criação de áreas de livre-comércio, exportadores dos países participantes do acordo se beneficiarão de acesso preferencial, diversificando a troca.

Uma solução proposta pelos autores é de tentar fortalecer a Organização Mundial do Comércio (OMC), que está enfraquecida principalmente por influência dos EUA e da UE. Os mega-acordos irão criar a base para novas regras de comércio internacional, e os BRICS precisam tomar medidas rápidas para evitar que percam seu papel proeminente na governança do comércio internacional.

Essa questão se tornou ainda mais relevante com a recente exclusão do Brasil do Sistema Geral de Preferências (SGP) Europeu. O Sistema Geral de Preferências (SGP) é o programa que tem por objetivo promover o acesso preferencial dos países em desenvolvimento por meio de reduções tarifárias totais ou parciais, concedidas unilateralmente pelos países outorgantes, a fim de que mercadorias de países em desenvolvimento possam ter um acesso privilegiado aos mercados dos países desenvolvidos.¹ Em janeiro de 2014, o Brasil foi excluído do SGP da União Europeia, com a justificativa de que a economia brasileira – segundo o Banco Mundial pertencente ao grupo de países de renda média-alta – compete diretamente por mercados globais com o bloco europeu.

Em estudo desenvolvido em 2014, a Federação de Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) buscou analisar a importância do SGP Europeu para as exportações

¹ Portal Brasileiro de Comércio Exterior

brasileiras no ano de 2012, utilizando como principal base de dados o Serviço de Estatística das Comunidades Europeias (EUROSTAT). Além disso, o site TARIC (Integrated Tariff of the European Union), da União Europeia, foi utilizado para as pesquisas das tarifas NMF e Preferencial dos produtos analisados.

O relatório mostra os principais produtos (por capítulos do Sistema Harmonizado) importados pela União Europeia advindos do Brasil via SGP, e compara a diferença entre as médias das tarifas NMF e preferencial desses capítulos. Essa comparação visa analisar o impacto da perda do SGP europeu para as exportações brasileiras. Um resultado observado é que há perdas significativas na maioria dos capítulos (cerca de 4 pontos percentuais). Observa-se, além disso, que o setor químico será o mais afetado com a perda.

As exportações dos produtos beneficiados pelo SGP, em 2012, totalizaram 4,1 bilhões de euros e se beneficiaram de uma economia de 151,8 milhões de euros devido às preferências tarifárias. A União Europeia era destino de 20% das exportações totais brasileiras. Com a perda do SGP, os produtos brasileiros tenderão a sofrer perdas de *market share*.

A conclusão do estudo da FIESP é que a diminuição tarifária obtida por meio do SGP beneficiou diversas cadeias produtivas da economia brasileira, tendo o SGP representado em 2012 cerca de 12% das exportações totais brasileiras para o bloco europeu. Observando o cenário de perda do SGP, obtém-se um impacto negativo de um aumento tarifário que pode variar entre 0,5 e 22 pontos percentuais em função da tarifa NFM, já que haverá aumento de concorrência com outros países. Portanto, um acordo birregional entre MERCOSUL e a União Europeia se torna ainda mais importante para ampliar e garantir o acesso dos produtos brasileiros no mercado europeu.

3. Histórico de Negociações

As primeiras negociações entre países da União Europeia e do MERCOSUL tiveram início em meados da década de 1970. Esses acordos eram chamados Acordos Comerciais de Caráter Não-Preferencial, e foram firmados entre a Comunidade Econômica Europeia (CEE) e a Argentina, em 1971, o Uruguai em 1973 e o Brasil, em 1974. Além disso, o Brasil também assinou com a CEE um Acordo de Cooperação, em 1980 (CARVALHO; SENHORAS, 2008). Esses acordos, embora abrangessem diversas áreas, não previam medidas de liberalização comercial (CASTILHO, 2001).

A década de 1970 foi marcada pelas crises internacionais do petróleo e o fim do Sistema de Bretton Woods, que desencorajaram os arranjos de integração na América Latina. Outro fator presente na época era a instabilidade política na região, que não permitiu maior aproximação nas relações com a Comunidade Europeia (CARVALHO; SENHORAS, 2008). Havia uma percepção na Europa de que a América Latina era um território muito influenciado pelos Estados Unidos, o que desestimulava qualquer iniciativa mais efetiva de garantir presença da CEE na região (ARENAL, 1997).

Todavia, após enfrentar períodos de recessão, desemprego e inflação elevada, a Europa se deu conta de que precisava buscar novos parceiros internacionais, visando novas oportunidades de investimento e novos mercados para seus produtos, além de assegurar fontes alternativas de matérias-primas. Assim, já naquela década começou a mudar, ainda que lentamente, a percepção sobre a América Latina, que passava a ser vista pelos europeus como um continente estratégico (TREIN; CAVALVANTI, 2007).

Pelo lado sul-americano, o interesse na criação do MERCOSUL vem das tentativas de aproximação entre Brasil e Argentina, que previam a criação de um mercado comum bilateral ainda na década de 1960. O primeiro passo foi dado com a criação da ALALC (Associação Latino-Americana de Livre Comércio), que tinha como base a política de substituição de importações. Com o período da ditadura, tanto no Brasil quanto na Argentina, a liberalização do comércio regional não alcançou os resultados desejados.

Ao final da década de 1980, período de retorno da democracia no Brasil e na Argentina, o projeto voltou a ser discutido, desta vez em um contexto de escassez de financiamento e de elevada dívida externa. Ambos os países, então, tiveram de implementar políticas recessivas para controle de inflação e diminuição das importações

para pagar as obrigações com a dívida externa. Novamente, as negociações esfriaram e só foram ganhar força nos primeiros anos da década seguinte.

Durante o início dos anos 90, em um período após a Guerra Fria, determinados fatores montaram cenário para relações mais profundas entre o MERCOSUL e a União Europeia: o colapso de um mundo bipolar, a difusão do liberalismo econômico e político, o relançamento de projetos de integração regional na América Latina e a ambição da União Europeia de desempenhar um papel mais forte no cenário internacional. Este suporte para uma maior integração regional incentivou a criação de áreas de livre comércio regionais, uniões aduaneiras e mercados comuns. Para a União Europeia, havia também o desejo de exportar seu modelo de governança regional e de aumentar sua reputação e legitimidade como um ator internacional.

No ano de 1991, Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai assinaram o Tratado de Assunção, fundando assim o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL). A UE reconheceu imediatamente esse novo grupamento, e buscou fortalecer relações políticas e comerciais com o novo bloco. Este, por sua vez, também apresentava interesse em uma maior aproximação com a UE, visando a sua afirmação enquanto bloco no cenário internacional (SAVINI, 2001).

Em 1996, o MERCOSUL e a União Europeia firmaram o “Acordo-Quadro Inter-regional de Cooperação”, com o intuito de fortalecer as relações entre as partes e preparar as condições para a criação de algo maior, uma associação inter-regional. O acordo abrange os domínios comercial, econômico e de cooperação para integração, bem como outras áreas de interesse mútuo².

No âmbito comercial, as partes comprometeram-se a “intensificar as suas relações para fomentar o incremento e a diversificação das suas trocas comerciais, preparar a futura liberalização progressiva e recíproca das trocas e criar condições que favoreçam o estabelecimento da Associação Inter-Regional, tendo em conta a sensibilidade de certos produtos e em conformidade com a Organização Mundial do Comércio (OMC)”³.

² Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação entre a Comunidade Europeia e o Mercado Comum do Sul. Jornal Oficial das Comunidades Europeias. 1996.

³ Artigo 4º do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação entre a Comunidade Europeia e o Mercado Comum do Sul. Jornal Oficial das Comunidades Europeias. 1996.

Isso aconteceria através de um diálogo comercial e econômico periódico, no qual as partes determinariam de comum acordo as áreas de cooperação. Dentre as áreas abrangidas, destacam-se: acesso ao mercado, liberalização comercial e regras comerciais, tais como práticas restritivas de concorrência, regras de origem, salvaguardas, regimes aduaneiros especiais, entre outros; as relações comerciais das partes com países terceiros; a compatibilidade da liberalização comercial com as regras do GATT/OMC; a identificação de produtos sensíveis e prioritários para as partes; e a cooperação e intercâmbio de informações sobre serviços⁴.

O acordo também previa a cooperação aduaneira, com o reforço das estruturas aduaneiras das partes, e a cooperação em matéria de propriedade intelectual, com a finalidade de dinamizar os investimentos, a transferência de tecnologias e as trocas comerciais.

No âmbito econômico, os grandes objetivos eram a expansão das economias, o reforço da competitividade internacional, fomentar o desenvolvimento tecnológico e científico, melhorar os níveis de vida, proporcionar condições para a qualidade de emprego e facilitar a diversificação e o estreitamento dos laços econômicos. Previa também a promoção dos investimentos, através do estabelecimento de um ambiente atrativo e estável e a cooperação em matéria de transportes, telecomunicações, energia e tecnologia⁵.

Desde os anos 90, portanto, os blocos da América Latina, como o MERCOSUL, e certos países individualmente, como Chile e México, se envolveram com a União Europeia para negociar novos acordos, no que diz respeito ao comércio, política e cooperação. Por isso, a UE tornou-se um importante parceiro econômico para a América Latina.

No entanto, de acordo com SANTANDER (2010), no início do século XXI, a relação entre a UE e a América Latina estagnou-se e o entusiasmo para as relações inter-regionais reduziu-se ao benefício das relações bilaterais. Essa mudança pode ser explicada por fatores externos, como o contexto internacional pós-11/9, que mudou o

⁴ Artigo 5º do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação entre a Comunidade Europeia e o Mercado Comum do Sul. Jornal Oficial das Comunidades Europeias. 1996.

⁵ Artigo 10º a 16º do Acordo-Quadro Inter-Regional de Cooperação entre a Comunidade Europeia e o Mercado Comum do Sul. Jornal Oficial das Comunidades Europeias. 1996.

foco da UE para as questões de segurança. Além disso, alguns fatores internos também explicam essa mudança, como a maior ênfase dada pela UE em direção da Ásia e da China.

Seguindo esse contexto, a parceria estratégica entre a UE e o Brasil foi lançada em julho de 2007, e teve um papel estratégico no avançando o processo de integração no bloco sul-americano. Além disso, foi considerado como um complemento às relações UE-MERCOSUL. Acreditava-se que esta parceria iria apoiar a conclusão do acordo entre os dois blocos.

Apesar da extensa agenda de rodadas e reuniões entre os blocos, as negociações no período não tiveram grandes avanços concretos. Em geral, durante os encontros realizados, foram reafirmados os compromissos com os pilares da associação inter-regional: integração nas áreas política, comercial e de cooperação.

Um Acordo de Associação está atualmente suspenso entre a UE e o MERCOSUL. As negociações para o livre-comércio tiveram o início em 2000, mas foram suspensas em 2004. O processo foi relançado em maio de 2010 e suspenso novamente em 2014. Nove rodadas de negociações foram realizadas desde então. Na reunião ministerial realizada em Santiago do Chile em 26 de janeiro de 2013, os países da UE e do MERCOSUL concordaram que o próximo passo nas negociações seria uma troca de ofertas de acesso aos mercados de bens, serviços e estabelecimento.

Contudo, nas reuniões realizadas desde a retomada das negociações, não se registraram progressos significativos porque continuam existindo grandes diferenças nas posições de ambos os blocos. Por um lado, os países do MERCOSUL tentam conseguir que a UE melhore a sua oferta em matéria de acesso ao mercado europeu para os produtos agropecuários primários e processados, assim como a eliminação dos subsídios à exportação e à produção (a UE só aceita discutir esses pontos no âmbito da Organização Mundial do Comércio). Por outro, a UE exige do MERCOSUL uma maior abertura em matéria industrial, de serviços e de compras governamentais.⁶

Há uma percepção generalizada no MERCOSUL que a negociação de um acordo de livre comércio com da União Europeia interessa principalmente os setores

⁶ BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento. Carta Mensal INTAL número 195.

agrícola e agroindustrial, enquanto o setor industrial tem o mercado dos Estados Unidos como seu principal alvo (RIOS, 2007).

Caso concretizado, esse acordo aumentaria as exportações e o crescimento e reforçaria a cooperação UE-MERCOSUL em um cenário internacional, inclusive nas reformas de governança econômica global e nas instituições financeiras internacionais, na mudança climática, no G20, nos direitos humanos e na luta contra a pobreza.

4. Relações bilaterais: evolução recente

4.1 O Mercosul

O Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) foi fundado em 1991 pelo Tratado de Assunção, que previa o estabelecimento progressivo de um mercado comum e uma união aduaneira entre os países envolvidos: Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai. O Tratado de Assunção mostra a decisão dos quatro países sul-americanos de ampliar as dimensões de seus mercados regionais e alcançar uma posição mais privilegiada na ordem econômica de um mundo cada vez mais globalizado e integrado.

Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai e Venezuela (ingressou em 2012) são os membros do MERCOSUL. A Bolívia está em processo de se tornar um membro pleno, enquanto Chile, Colômbia, Equador e Peru são países associados.

O Mercado Comum do Sul era visto como um grupo receptivo, ao qual a UE poderia exportar seu modelo de integração (VAN DER VLEUTEN; RIBEIRO HOFFMANN, 2013).

O MERCOSUL é um grande mercado com grande potencial de crescimento. Hoje em dia, é o quarto maior grupo econômico do mundo (depois da União Europeia, NAFTA e ASEAN). O PIB total da região atinge 1,8 trilhões de Euros, mais do que a Coreia do Sul, Índia ou Rússia.⁷ O crescimento médio anual do PIB no bloco foi superior a 5% nos últimos sete anos.

Em termos de exportações da UE, o MERCOSUL se iguala à Índia e encontra-se a frente do Canadá e Coreia do Sul.⁸ Os investimentos da UE no bloco foram de um montante maior que 285 bilhões de Euros em 2012, mais do que os investimentos da UE na China, Índia e Rússia somados.⁹ O MERCOSUL logo surgiu como o principal parceiro comercial da Europa e principal destino dos investimentos europeus na América Latina.

⁷ Página da internet da Comissão Europeia

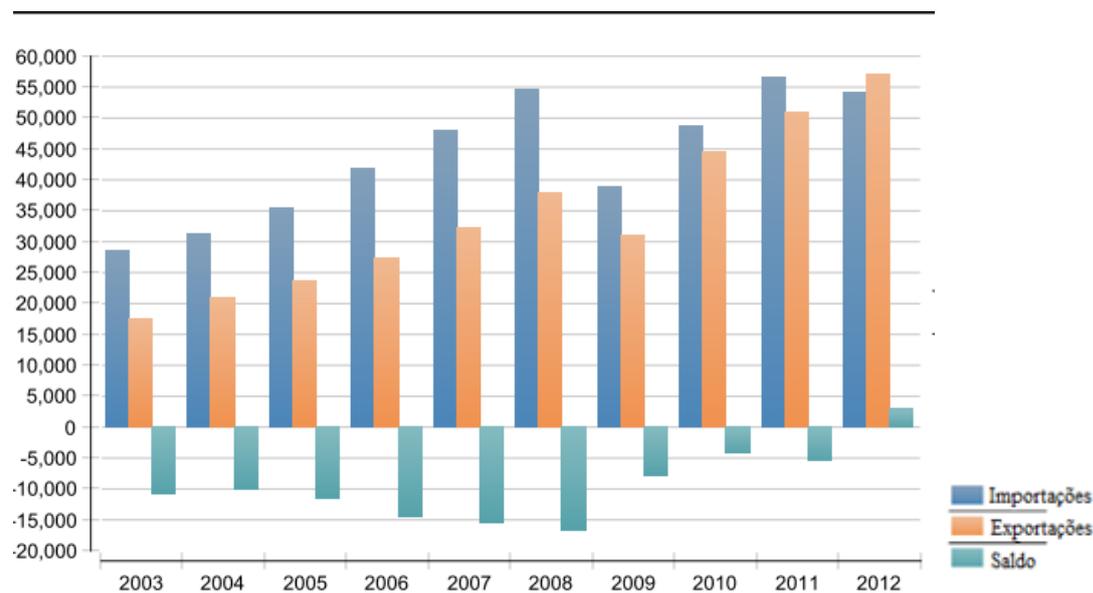
⁸ Página da internet da Comissão Europeia

⁹ Página da internet da Comissão Europeia

4.2 Relações comerciais entre a União Europeia e o Mercosul

Desde 2003, a quantidade e o valor total das mercadorias negociadas entre a União Europeia e o MERCOSUL tem crescido. No entanto, cabe ressaltar que com a crise mundial em 2008, este comércio inter-regional foi afetado, e seu valor caiu drasticamente. Um fato interessante é que, em 2012, pela primeira vez nesses dez anos, o MERCOSUL teve um saldo comercial negativo, com as importações advindas da UE superando as exportações.

Figura 1: Fluxos de troca e balança comercial entre União Europeia e MERCOSUL.



Fonte: Eurostat. Valores em milhões de Euros.

Ainda segundo os dados da Eurostat para o ano de 2012, os produtos mais exportados são classificados como alimentos e animais vivos (31%), matérias-primas (28%) e combustíveis minerais (12,1%), enquanto os bens mais importados são máquinas e equipamentos de transporte (45,4%), produtos químicos (22,3%), manufaturados (17,8%).

Assim, 75% das importações da UE provenientes do MERCOSUL representam produtos primários, dos quais 46% são produtos agrícolas e 28% são combustíveis e produtos minerais. A indústria manufatureira tem uma parcela de apenas 22,8% das exportações provenientes do MERCOSUL para UE. Para as importações, apenas 11,4% são de produtos primários, enquanto que 84,4% são referentes a manufaturas. Não é nenhuma surpresa que esses resultados sejam semelhantes aos encontrados no caso Brasil-UE. Esses dados podem ser vistos na tabela apresentada no Apêndice.

Ao considerar os parceiros comerciais do MERCOSUL, a União Europeia é, hoje em dia, líder tanto em importações quanto em exportações. Enquanto o bloco europeu compartilha uma fatia de 21,8% nas importações, em relação ao mundo, tem uma parcela de 18% nas exportações do MERCOSUL. Isso faz com que o principal parceiro comercial do MERCOSUL seja a União Europeia, seguida pelos EUA, China, Índia e Japão. Três outros países da América Latina que têm fluxos comerciais significativos com o MERCOSUL são o México (7°), Chile (8°) e Colômbia (10°). Coreia do Sul (6°) e Nigéria (9°) completam a tabela.

Tabela 1: Os maiores parceiros comerciais do MERCOSUL (2012)

Importações			Exportações			Total		
Parceiro	Valor	% Mundo	Parceiro	Valor	% Mundo	Parceiro	Valor	% Mundo
Mundo	267.648	100	Mundo	290.477	100	Mundo	558.126	100
1 União Europeia	58.439	21,8	1 União Europeia	52.402	18	1 União Europeia	110.841	19,9
2 EUA	54.019	20,2	2 EUA	52.375	18	2 EUA	106.394	19,1
3 China	47.864	17,9	3 China	48.344	16,6	3 China	96.209	17,2
4 Coreia do Sul	9.400	3,5	4 Índia	13.752	4,7	4 Índia	18.895	3,4
5 México	9.028	3,4	5 Chile	7.795	2,7	5 Japão	15.938	2,9
6 Japão	8.569	3,2	6 Japão	7.369	2,5	6 Coreia do Sul	14.086	2,5
7 Nigéria	7.485	2,8	7 Antilhas Hol...	6.599	2,3	7 México	13.324	2,4
8 Chile	5.499	2,1	8 Singapura	5.039	1,7	8 Chile	13.294	2,4
9 Índia	5.143	1,9	9 Coreia do Sul	4.686	1,6	9 Coreia do Sul	8.542	1,5
10 Colômbia	3.669	1,4	10 Colômbia	4.366	1,5	10 Colômbia	8.034	1,4

Fonte: Eurostat.*valores em milhões de Euros

Por outro lado, o único país que pertence ao MERCOSUL e tem um fluxo comercial significativo com a União Europeia é o Brasil (8°). Hoje em dia, os principais parceiros da UE são EUA, China e Rússia. É interessante ver como os países que fazem parte dos BRICS são importantes para o comércio internacional com UE. China (2°), Rússia (3°), Brasil (8°) e Índia (9°), são alguns dos principais parceiros da UE. Isso mostra a estratégia da União Europeia, que quer desenvolver parcerias com os principais países. Este fator, como foi dito antes, foi essencial na transição de mentalidade de preferências da UE, que evoluiu a partir de um quadro inter-regional, para um bilateral.

Tabela 2: Os maiores parceiros comerciais da União Europeia (2012)

Importações			Exportações			Total		
Parceiro	Valor	% Mundo	Parceiro	Valor	% Mundo	Parceiro	Valor	% Mundo
Mundo	1.790.837	100	Mundo	1.686.346	100	Mundo	3.477.183	100
1 China	289.902	16,2	1 EUA	292.193	17,3	1 EUA	497.363	14,3
2 Rússia	212.882	11,9	2 China	143.833	8,5	2 China	433.735	12,5
3 EUA	205.170	11,5	3 Suíça	133.288	7,9	3 Rússia	335.898	9,7
4 Suíça	104.564	5,8	4 Rússia	123.016	7,3	4 Suíça	237.852	6,8
5 Noruega	100.152	5,6	5 Turquia	75.159	4,5	5 Noruega	149.957	4,3
6 Japão	68.838	3,6	6 Japão	75.477	3,3	6 Turquia	123.004	3,5
7 Turquia	47.845	2,7	7 Noruega	55.477	3	7 Japão	119.315	3,4
8 Coreia do Sul	37.855	2,1	8 Brasil	49.805	2,4	8 Brasil	76.884	2,2
9 Índia	37.328	2,1	9 Índia	39.630	2,3	9 Índia	75.795	2,2
10 Brasil	37.254	2,1	10 Coreia do Sul	37.753	2,2	10 Coreia do Sul	75.608	2,2

Fonte: Eurostat. *valores em milhões de Euros

Pode-se obter a porcentagem de comércio do MERCOSUL com a União Europeia que está relacionada ao Brasil. Em 2012, 67,81% das exportações da UE-Mercosul foram para o Brasil. Seguindo o mesmo raciocínio, 71,09% das importações da UE-Mercosul vieram do Brasil. Profundas assimetrias de tamanho e diferentes características econômicas entre os membros do MERCOSUL reforçam o poder que o Brasil tem no bloco.

4.3 Relações comerciais entre a União Europeia e o Brasil

O MERCOSUL dá ao Brasil uma plataforma para exercer a liderança regional, a possibilidade de reforçar o perfil de *global player*, um maior acesso aos recursos energéticos, e maiores mercados para exportar bens manufaturados. A incapacidade de concluir um acordo de livre comércio UE-MERCOSUL em 2004 foi definitivamente um dos motivos de Bruxelas reconhecer o Brasil como um parceiro estratégico. Neste capítulo, a parceria bilateral entre o Brasil e a União Europeia será analisada.

A União Europeia tem três parceiros principais na América Latina: México, Chile e Brasil. Enquanto os primeiros escolheram caminhos bilaterais de integração global (assinaram acordos de livre comércio com os seus parceiros), o Brasil, principal parceiro da UE na região, por outro lado, escolheu um caminho “regional” à inserção global, através do seu papel fundamental na MERCOSUL.

O Brasil representa mais de 70% do Produto Interno Bruto do MERCOSUL e 80% de sua população. O Brasil é visto pela UE como um parceiro em potencial e, devido ao seu tamanho da economia e influência em outros países, Bruxelas pode obter

resultados mais prósperos do que com o México e o Chile, seus outros parceiros bilaterais na América Latina.

O Brasil chamou a atenção da UE no que diz respeito a futuras parcerias, por ser um país emergente e assertivo em política externa. Bruxelas queria desenvolver parcerias com os principais países do globo. A crise global, em 2008, também fez a Europa procurar novos mercados para expandir suas atividades. Sendo considerado estável, com uma democracia consolidada e um crescente mercado interno, o Brasil era visto como um potencial parceiro para a União Europeia. No entanto, existem barreiras para um acordo entre as partes, especialmente no setor agrícola, com a possibilidade de os agricultores europeus perderem seus empregos devido à força competitiva dos produtos brasileiros importados.

A UE é o destino número um das exportações e importações do Brasil. Mais de 20% das exportações brasileiras vão para a UE. E mais de 21% das importações brasileiras provêm da UE. O Brasil representa 2,2% do comércio da UE com o mundo e está em 8º lugar entre os parceiros comerciais da UE, imediatamente depois do Japão e acima da Índia.¹⁰

No MERCOSUL, o Brasil cobre cerca de 75% do total de ativos, distribuídos entre comércio, PIB e população. Em comparação, o maior membro da UE, a Alemanha, não constitui mais de 33% do total de ativos (KLOM, 2003).

Definitivamente, os membros do MERCOSUL dependem do mercado brasileiro. Por outro lado, muitos acreditam que, hoje em dia, o Brasil não precisa tanto do MERCOSUL para negociar acordos comerciais. Nessa seção, as tabelas serão utilizadas para analisar o comércio brasileiro com a União Europeia, comparando-o com o do MERCOSUL, visto na seção anterior. Os resultados mostram a real participação e o impacto que a economia brasileira tem sobre o bloco.

Os dados comerciais para 2013 indicam um ligeiro crescimento das exportações da UE para o Brasil, que saltaram de €39,7 bilhões em 2012 para € 40,1 bilhões em 2013. É importante notar que a UE registrou pela primeira vez, em 2012, um excedente comercial de mercadorias com o Brasil, na ordem de € 2,3 bilhões (o déficit em 2011 havia sido de € 3,3 bilhões). Esse excedente aumentou em 2013 para € 7,1 bilhões,

¹⁰ Conselho Europeu

devido, principalmente, a uma diminuição das exportações brasileiras para a UE, que decaíram de € 37,4 bilhões em 2012 para € 33 bilhões em 2013.¹¹

Tabela 3: Troca comercial da União Europeia com o Brasil e o Mundo (2002-2012)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Brasil											
Exportações	15,7	12,4	14,2	16	17,7	21,3	26,3	21,6	31,5	35,8	39,7
Importações	18,5	19,2	21,8	24,1	27,3	32,9	36	26,1	33,4	39,1	37,4
Saldo	-2,7	-6,8	-7,6	-8,1	-9,6	-11,6	-9,7	-4,5	-1,9	-3,3	2,3
Total Extra EU											
Exportações	885,3	861,7	945,2	1.049,5	1.152,4	1.234,3	1.309,1	1.094,0	1.353,2	1.554,3	1.683,1
Importações	937	935,2	1.027,4	1.183,9	1.364,6	1.446,8	1.585,2	1.235,6	1.532,1	1.728,3	1.798,1
Saldo	-51,7	-73,5	-82,2	-134,4	-212,2	-212,5	-276,1	-141,7	-178,9	-174,1	-115
Brasil/Total											
Exportações	1,8%	1,4%	1,5%	1,5%	1,5%	1,7%	2%	2%	2,3%	2,3%	2,4%
Importações	2%	2,1%	2,1%	2%	2%	2,3%	2,1%	2,3%	2,2%	2,3%	2,1%

Fonte: Eurostat. *valores em bilhões de Euros.

De acordo com a tabela acima, o comércio bilateral de mercadorias entre a União Europeia e o Brasil tem crescido no período, não só numericamente (de 15,7 para 39,7 bilhões de euros em exportações e de 18,5 para 37,4 bilhões em importações), mas também proporcionalmente. Na comparação das trocas europeias com o resto do mundo, esses fluxos cresceram de 1,8% para 2,4% nas exportações e de 2,0% para 2,1% nas importações. Todavia, um crescimento de 0,1% nas importações em 10 anos não reflete o potencial que esta parceria tem, especialmente em uma década em que o Brasil se desenvolveu muito, sendo um dos BRICS.

Por outro lado, a relação do Brasil com o mercado asiático tem crescido de forma agressiva, e a China é, hoje, um parceiro extremamente importante para o Brasil, tendo inclusive tomado a frente dos EUA. O resultado desta nova parceria foi uma queda na porcentagem da participação europeia no balanço do comércio internacional brasileiro na última década.

¹¹ Eurostat

Tabela 4: Principais parceiros comerciais do Brasil (2012)

Importações			Exportações			Total		
Parceiro	Valor	% Mundo	Parceiro	Valor	% Mundo	Parceiro	Valor	% Mundo
Mundo	202.109	100	Mundo	185.331	100	Mundo	387.440	100
1 União Europeia	42.812	21,2	1 União Europeia	36.616	19,8	1 União Europeia	79.428	20,5
2 China	31.464	15,6	2 China	35.293	19	2 China	66.757	17,2
3 EUA	30.598	15,1	3 EUA	19.064	10,3	3 EUA	49.662	12,8
4 Argentina	13.886	6,9	4 Argentina	15.041	8,1	4 Argentina	28.928	7,5
5 Nigéria	8.138	4	5 Japão	6.107	3,3	5 Japão	12.080	3,1
6 Coreia do Sul	8.005	4	6 Venezuela	3.719	2	6 Coreia do Sul	11.625	3
7 Japão	5.973	3	7 Coreia do Sul	3.619	2	7 Nigéria	8.809	2,3
8 Índia	5.362	2,7	8 Chile	3.438	1,9	8 México	8.132	2,1
9 México	4.888	2,4	9 Panamá	3.392	1,8	9 Índia	7.762	2
10 Chile	3.665	1,8	10 México	3.244	1,8	10 Chile	7.103	1,8

Fonte: Eurostat. *valores em milhões de Euros

Com um percentual de 21,2% para as importações brasileiras e de 19,8% para as exportações, a União Europeia alcança um percentual de 20,5% nas trocas brasileiras com o mundo, se mantendo a frente da China e dos EUA. Outro detalhe importante é a Argentina, único membro do MERCOSUL na lista dos 10 principais parceiros, que ocupa o quarto lugar.

Os países que pertencem à União Europeia e que têm maiores volumes de trocas bilaterais com o Brasil são, em ordem, Alemanha, França, Itália, Países Baixos e Reino Unido. Os três primeiros têm um saldo positivo, com mais exportações do que importações. No entanto, os outros dois têm uma balança comercial negativa. Os Estados-Membros como Chipre, Letônia e Malta não têm um comércio direto significativo de mercadorias com o Brasil. É importante ressaltar que a Alemanha, os Países Baixos e a Bélgica possuem dados superestimados, visto que três dos principais portos europeus são nesses Estados-Membros.

Tabela 5: Trocas comerciais entre os países da União Europeia e o Brasil em 2012 e 2013

	Exportações		Importações		Saldo	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
EU28	29553	30393	28781	24895	772	5498
Alemanha	8.934	8.715	5.285	4.143	3.649	4.572
Áustria	773	647	109	90	664	557
Bélgica	2.047	2.430	1.914	1.735	133	695
Bulgaria	33	9	103	37	-70	-28
Chipre	0	0	85	11	-85	-11
Croácia	18	16	88	86	-70	-70
Dinamarca	471	741	315	345	156	396
Eslováquia	56	98	21	22	35	76
Eslovênia	31	34	311	176	-280	-142
Espanha	2.054	2.754	2.689	2.513	-635	241
Estônia	29	26	25	15	4	11
Finlândia	535	364	414	332	121	32
França	3.778	4.056	2.765	2.161	1.013	1.895
Grécia	23	117	75	72	-52	45
Hungria	192	219	92	72	100	147
Irlanda	201	207	445	168	-244	39
Itália	3.633	3.740	2.697	2.448	936	1.292
Letônia	4	3	2	2	2	1
Lituânia	13	5	23	41	-10	-36
Luxemburgo	20	19	5	4	15	15
Malta	5	4	11	10	-6	-6
Países Baixos	2.264	1.720	6.455	6.255	-4.191	-4.535
Polônia	276	354	269	342	7	12
Portugal	490	545	1.167	741	-677	-196
Reino Unido	2.251	2.281	2.710	2.521	-459	-240
República Tcheca	233	250	69	37	164	213
Romênia	145	198	273	251	-128	-53
Suécia	1.044	841	367	266	677	575
Total Extra-EU28	1.252.674	1.298.832	1.352.079	1.264.332	-99.405	34.500
Brazil/Total	2,4%	2,3%	2,1%	2,0%		

Fonte: Eurostat. *Dados de Janeiro a Setembro.

Tabela 6: Total de exportações brasileiras para a UE por fator agregado

Ano	TOTAL		Básicos		Semimanufaturados		Manufaturados		Industrializados US\$ FOB (A) + (B)
	US\$ FOB	Var.%	US\$ FOB	Var.%	US\$ FOB (A)	Var.%	US\$ FOB (B)	Var.%	
2000	15.370.107.425	0,00	6.536.565.862	0,00	2.613.474.539	0,00	6.162.489.349	0,00	8.775.963.888
2001	15.528.924.328	1,03	7.665.743.001	17,27	2.281.292.266	-12,71	5.293.563.313	-14,10	7.574.855.579
2002	15.638.101.196	0,70	7.725.858.028	0,78	2.275.720.171	-0,24	5.590.625.273	5,61	7.866.345.444
2003	18.873.660.020	20,69	9.521.777.465	23,25	2.514.055.052	10,47	6.788.564.833	21,43	9.302.619.885
2004	24.745.548.062	31,11	11.886.199.045	24,83	2.816.229.552	12,02	9.989.222.049	47,15	12.805.451.601
2005	27.127.865.783	9,63	13.051.930.489	9,81	3.160.411.128	12,22	10.865.121.989	8,77	14.025.533.117
2006	31.132.673.881	14,76	13.654.522.819	4,62	4.470.556.597	41,45	12.949.341.635	19,18	17.419.898.232
2007	40.565.583.854	30,30	18.239.260.629	33,58	5.883.838.737	31,61	16.373.401.033	26,44	22.257.239.770
2008	46.594.570.676	14,86	21.811.080.376	19,58	6.865.566.280	16,69	17.697.847.744	8,09	24.563.414.024
2009	34.189.000.802	-26,62	16.277.553.713	-25,37	3.862.332.265	-43,74	13.728.250.607	-22,43	17.590.582.872
2010	43.323.895.760	26,72	21.455.510.792	31,81	6.172.366.200	59,81	15.428.849.856	12,39	21.601.216.056
2011	53.168.582.198	22,72	27.509.565.738	28,22	8.369.788.273	35,60	17.182.759.180	11,37	25.552.547.453
2012	49.101.847.842	-7,65	24.435.045.217	-11,18	7.010.139.837	-16,24	17.522.171.765	1,98	24.532.311.602
2013	47.771.601.075	-2,71	23.744.110.809	-2,83	6.163.754.702	-12,07	17.578.328.507	0,32	23.742.083.209

Fonte: Ministério do Desenvolvimento

Com base nos dados do Ministério do Desenvolvimento e fazendo uma análise de exportações brasileiras para o bloco do Velho Continente, observa-se um queda no total de exportações exatamente no ano de 2009, no qual o mundo se encontrava em grave crise. Além disso, o crescimento também foi negativo nos anos de 2012 e 2013, confirmando os dados anteriores mostrados da Eurostat. A taxa de crescimento média das exportações foi de 10,43% ao longo desses 14 anos.

Analisando essa troca por fator agregado, os produtos básicos, como alimentos e matérias-primas foram responsáveis por metade das exportações e apresentaram queda nos anos de 2009, 2012 e 2013. A outra metade de bens exportados corresponde a bens industrializados, principalmente os manufaturados, que representam 37% do total exportado.

Tabela 7: Principais exportações brasileiras para a UE por capítulo NCM

Ord	NCM	Descrição	2014 (JAN/OUT)	
			Valor US\$ FOB	Part %
		TOTAL GERAL	35.992.924.379	100,00
		TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS	25.154.088.197	69,89
1	23040090	BAGACOS E OUTS.RESIDUOS SOLIDOS,DA EXTR.DO OLEO DE SOJA	3.417.111.293	9,49
2	12019000	SOJA, MESMO TRITURADA, EXCETO PARA SEMEADURA	3.118.704.610	8,66
3	09011110	CAFE NAO TORRADO,NAO DESCAFEINADO,EM GRAO	2.672.160.327	7,42
4	26011100	MINERIOS DE FERRO NAO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS	2.411.249.829	6,70
5	47032900	PASTA QUIM.MADEIRA DE N/CONIF.A SODA/SULFATO,SEMI/BRANQ	1.742.058.184	4,84
6	27101922	"FUEL-OIL"	1.248.588.669	3,47
7	27090010	OLEOS BRUTOS DE PETROLEO	1.136.958.439	3,16
8	26011200	MINERIOS DE FERRO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS	1.050.271.730	2,92
9	26030090	OUTROS MINERIOS DE COBRE E SEUS CONCENTRADOS	832.034.818	2,31
10	83071090	OUTROS TUBOS FLEXIVEIS DE FERRO OU ACO	709.217.836	1,97
11	71081310	OURO EM BARRAS,FIOS E PERFIS DE SECAO MACICA	683.191.351	1,90
12	24012030	FUMO N/MANUF.TOTAL/PARC.DESTAL.FLS.SECAS,ETC.VIRGINIA	623.540.030	1,73
13	02109900	CARNES DE OUTS.ANIMAIS,SALGADAS,SECAS,ETC.	464.809.040	1,29
14	23040010	FARINHAS E "PELLETS", DA EXTRACAO DO OLEO DE SOJA	464.367.881	1,29
15	20091900	OUTROS SUCOS DE LARANJAS,NAO FERMENTADOS	456.121.890	1,27
16	72029300	FERRONIOBIO	456.102.122	1,27
17	72026000	FERRONIQUEL	427.288.024	1,19
18	84818099	TORNEIRAS E OUTROS DISPOSITIVOS P/CANALIZACOES,ETC.	349.744.725	0,97
19	26011210	MINERIOS DE FERRO AGLOMERADO P/ PROCESSO DE PELETIZACAO	294.869.965	0,82
20	20091100	SUCOS DE LARANJAS,CONGELADOS,NAO FERMENTADOS	287.639.880	0,80
21	73062900	OUTS.TUB.FER/AÇO P/POÇ.SUPR.PROD.EXTR.PETR/GÁS	259.756.932	0,72
22	20091200	SUCOS DE LARANJA NAO CONG.C/VALOR BRIX<=20	249.993.502	0,69
23	02013000	CARNES DESOSSADAS DE BOVINO,FRESCAS OU REFRIGERADAS	241.938.552	0,67
24	41071220	OUTS.COUIROS/PELES,INT.BOVINOS,PREPARS.ETC.	240.153.108	0,67
25	02023000	CARNES DESOSSADAS DE BOVINO,CONGELADAS	237.810.443	0,66
26	44123900	OUTS.MAD.COMP.FOLHEADA,ESPES.Ñ SUP.A 6MM	230.978.158	0,64
27	16023220	GALO/GALINHA C/CONT.CARNE/MIUD.>=57% EM PESO COZIDAS	216.751.840	0,60
28	16025000	PREPARACOES ALIMENTICIAS E CONSERVAS,DE BOVINOS	214.653.393	0,60
29	84099912	BLOCOS DE CILINDROS,CABECOTES,ETC.P/MOTORES DIESEL/SEMI	211.259.986	0,59
30	30043100	MEDICAMENTO CONTENDO INSULINA,EM DOSES	204.761.640	0,57

Fonte: Ministério do Desenvolvimento

Desagregando-se as exportações brasileiras por produtos no ano de 2014, observa-se que os dois principais produtos, que abrangem cerca de 18% do total no ano, são derivados da soja. Outros produtos relevantes são o café e minérios de ferro, que tem o seu valor prejudicado no ano por causa das quedas do preço da commodity. É importante ressaltar que os dez primeiros produtos da lista são, em sua maioria, produtos básicos, e correspondem a 50% do total das exportações no ano corrente. Ou seja, o fluxo de produtos que vai para a Europa é extremamente concentrado, com apenas trinta produtos já representando mais de dois terços do valor total.

Tabela 8: Total de importações brasileiras advindas da UE por fator agregado

Ano	TOTAL		Básicos		Semimanufaturados		Manufaturados		Industrializados US\$ FOB (A) + (B)
	US\$ FOB	Var.%	US\$ FOB	Var.%	US\$ FOB (A)	Var.%	US\$ FOB (B)	Var.%	
2000	14.536.597.957	0,00	217.569.704	0,00	335.637.606	0,00	13.983.390.647	0,00	14.319.028.253
2001	15.450.218.200	6,28	172.521.464	-20,71	350.089.462	4,31	14.927.607.274	6,75	15.277.696.736
2002	13.496.564.226	-12,64	253.966.273	47,21	330.195.468	-5,68	12.912.402.485	-13,50	13.242.597.953
2003	13.066.925.748	-3,18	352.647.652	38,86	356.602.575	8,00	12.357.675.521	-4,30	12.714.278.096
2004	15.991.492.385	22,38	217.179.331	-38,41	480.831.787	34,84	15.293.481.267	23,76	15.774.313.054
2005	18.238.933.802	14,05	235.720.865	8,54	538.671.294	12,03	17.464.541.643	14,20	18.003.212.937
2006	20.213.955.042	10,83	316.177.348	34,13	755.058.411	40,17	19.142.719.283	9,61	19.897.777.694
2007	26.740.657.783	32,29	319.805.375	1,15	915.264.045	21,22	25.505.588.363	33,24	26.420.852.408
2008	36.191.344.488	35,34	643.558.672	101,23	1.405.959.555	53,61	34.141.826.261	33,86	35.547.785.816
2009	29.238.633.944	-19,21	401.531.024	-37,61	1.066.060.529	-24,18	27.771.042.391	-18,66	28.837.102.920
2010	39.150.977.830	33,90	730.916.002	82,03	1.134.363.033	6,41	37.285.698.795	34,26	38.420.061.828
2011	46.460.442.933	18,67	769.982.408	5,34	1.257.826.020	10,88	44.432.634.505	19,17	45.690.460.525
2012	47.715.732.066	2,70	735.835.761	-4,43	1.604.388.591	27,55	45.375.507.714	2,12	46.979.896.305
2013	50.749.542.671	6,36	727.821.180	-1,09	1.456.939.584	-9,19	48.564.781.907	7,03	50.021.721.491

Fonte: Ministério do Desenvolvimento

Em relação às importações advindas do bloco europeu, a taxa de crescimento média anual foi de 11,37% no período de 2000 a 2013, o que é ligeiramente superior ao crescimento das exportações. O crescimento das importações também foi negativo em 2009, o ano da crise, e bastante modesto nos anos de 2012 e 2013. Cerca de 96% das importações brasileiras advindas UE em 2013 foram de produtos manufaturados.

Observa-se uma concentração muito menor na pauta de importações brasileiras do que na pauta de exportações. Os trinta principais produtos importados, advindos da União Europeia, representam apenas 25,33% do total importado do Velho Continente no ano de 2014 até outubro. Dentre esses, destacam-se gasolina, automóveis, peças para automóveis, aviões e tratores, gás natural e inseticidas.

Tabela 9: Principais exportações brasileiras para a UE por capítulo NCM

Ord	NCM	Descrição	2014 (JAN/OUT)	
			Valor US\$ FOB	Part %
		TOTAL GERAL	39.876.397.738	100,00
		TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS	10.101.555.036	25,33
1	27101259	OUTRAS GASOLINAS, EXCETO PARA AVIACAO	1.153.778.015	2,89
2	87032310	AUTOMOVEIS C/MOTOR EXPLOSAO,1500<CM3<=3000,ATE 6 PASSAG	936.002.199	2,35
3	38089299	OUTS.FUNGICIDAS APRESENTADOS DE OUTRO MODO	563.773.927	1,41
4	27111100	GAS NATURAL, LIQUEFEITO	502.917.766	1,26
5	87082999	OUTRAS PARTES E ACESS.DE CARROCARIAS P/VEIC.AUTOMOVEIS	452.397.278	1,13
6	88033000	OUTRAS PARTES P/AVIOES OU HELICOPTEROS	446.556.922	1,12
7	38089199	OUTS. INSETICIDAS, APRESENTADOS DE OUTRO MODO	414.917.593	1,04
8	87089990	OUTRAS PARTES E ACESS.P/TRATORES E VEICULOS AUTOMOVEIS	413.335.942	1,04
9	30021038	ANTICORPO HUMANO C/AFIN.ESPECIF.ANTIGENO TRANSMEMBRANAL	411.468.017	1,03
10	31042090	OUTROS CLORETOS DE POTASSIO	370.531.593	0,93
11	30021039	OUTS.FRACOES DO SANGUE,PROD.IMUNOL.MODIF.(MEDICAMENTOS)	359.644.661	0,90
12	30049069	OUTS.MEDICAM.C/COMP.HETEROCICL.HETEROAT.NITROG.EM DOSES	342.156.625	0,86
13	84798999	OUTRAS MAQUINAS E APARELHOS MECANICOS C/FUNCAO PROPRIA	328.522.002	0,82
14	87084080	OUTRAS CAIXAS DE MARCHAS	316.846.434	0,79
15	30049099	OUTROS MEDICAM.CONT.PRODS.P/FINS TERAPEUTICOS,ETC.DOSES	263.232.157	0,66
16	30022029	OUTRAS VACINAS PARA MEDICINA HUMANA, EM DOSES	228.845.064	0,57
17	29309079	OUTRAS SULFONAS	223.884.149	0,56
18	84834010	CAIXAS DE TRANSMISSAO,REDUTORES,ETC.DE VELOCIDADE	217.911.727	0,55
19	15091000	AZEITE DE OLIVA,VIRGEM	206.246.619	0,52
20	27101921	"GASOLEO" (OLEO DIESEL)	197.365.092	0,49
21	73269090	OUTRAS OBRAS DE FERRO OU ACO	187.922.142	0,47
22	29331990	OUTS.COMPOSTOS HETEROCICL.C/1 CICLO PIRAZOL,N/CONDENS.	187.001.385	0,47
23	86031000	LITORINAS (AUTOMOTORAS),DE FONTE EXT.DE ELETRICIDADE	185.576.295	0,47
24	87084090	PARTES DE CAIXAS DE MARCHAS	184.671.370	0,46
25	87032210	AUTOMOVEIS C/MOTOR EXPLOSAO,1000<CM3<=1500,ATE 6 PASSAG	178.799.776	0,45
26	27101241	NAFTAS PARA PETROQUIMICA	176.526.501	0,44
27	30043929	MEDIC. CONT. OUTROS HORMONIOS MAS NAO PROD 3004391	170.210.232	0,43
28	84119100	PARTES DE TURBORREACTORES OU DE TURBOPROPULSORES	165.106.563	0,41
29	39269090	OUTRAS OBRAS DE PLASTICOS	160.622.590	0,40
30	31022100	SULFATO DE AMONIO	154.784.400	0,39

Fonte: Ministério do Desenvolvimento

Segundo o Eurostat, os investimentos brasileiros na União Europeia (IED) diminuíram de €13 bilhões em 2011 para € 2,2 bilhões em 2012. Do mesmo modo, o fluxo de investimentos da União Europeia para o Brasil caiu de €30,4 bilhões em 2011 para €22,4 bilhões em 2012. No entanto, a UE continua a ser o maior investidor estrangeiro no Brasil, com mais de 45% do estoque total de IED no país em 2012, se mantendo a frente dos EUA.

5. Desafios

5.1 A perda do SGP

O Sistema Geral de Preferências (SGP) é o programa que tem por objetivo promover o acesso preferencial dos países em desenvolvimento por meio de reduções tarifárias totais ou parciais, concedidas unilateralmente pelos países outorgantes, a fim de que mercadorias de países em desenvolvimento possam ter um acesso privilegiado aos mercados dos países desenvolvidos.¹²

Foram estabelecidos três critérios base para a exclusão de países beneficiários do SGP: (i) a classificação, pelo Banco Mundial, do país como de renda alta ou média-alta nos três anos anteriores (ou seja, entre 2009 e 2011) à revisão da lista de países beneficiados pelo SGP; (ii) o acesso ao mercado europeu por meio de “outros arranjos comerciais que concedam preferências iguais ou melhores àquelas do SGP, para substancialmente todo o comércio”; e (iii) países e territórios ultramarinos, porque possuem arranjos alternativos para acesso a mercados de países desenvolvidos.¹³

O Banco Mundial assume que os países com renda nacional entre US\$ 4.086 e US\$ 12.615 são de renda média-alta. O Brasil apresentou, nos três anos observados, uma renda per capita de US\$ 8.373 em 2009, US\$ 10.978 em 2010 e US\$ 12.576 em 2011. Portanto, com base no critério da renda, o Brasil foi excluído do programa, com a justificativa de que a economia brasileira compete diretamente por mercados globais com o bloco europeu.

A saída do Brasil do SGP aumenta a alíquota de importação de produtos que correspondem a cerca de US\$5 bilhões das exportações brasileiras, o que representa 12% do total embarcado pelo país ao bloco.

Os setores mais prejudicados serão o de químicos e máquinas e equipamentos, que terão aumento de até seis pontos percentuais em alguns produtos. O impacto do aumento das tarifas, entretanto, não afetará no curto prazo as vendas ao bloco, já que os europeus possuem taxas de importação consideradas baixas. O que pode ocorrer,

¹² Portal Brasileiro de Comércio Exterior

¹³ FIESP (2014)

todavia, é a perda de mercado e competitividade no longo prazo, devido à concorrência de outros países, especialmente asiáticos, que possuem custos de produção menores.¹⁴

As próximas tabelas mostrarão os produtos que eram os grandes beneficiados pelo programa do SGP e também quais sofreram as maiores perdas. Com essas tabelas, será possível observar melhor o real impacto financeiro sobre as exportações brasileiras que a saída do programa causou.

Dentre os principais capítulos de produtos brasileiros exportados para a União Europeia via SGP estão: i) caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos metálicos (84); ii) combustíveis minerais; iii) produtos químicos orgânicos; iv) peles, exceto a peleteria e couros. Os demais produtos estão listados abaixo, por ordem de valor.

Do total das exportações brasileiras para o bloco europeu, beneficiadas pelo SGP, obtemos um resultado de 4,18 bilhões de euros, o que representa cerca de 11% das exportações totais. Comparado a outros países, esse número pode ser considerado pouco expressivo: a Índia apresentava 49% e Bangladesh 99%. Porém, em números absolutos, o Brasil poderia ser considerado um dos maiores beneficiários do programa.

Tabela 10: Principais capítulos exportados Brasil-UE via SGP (2012)

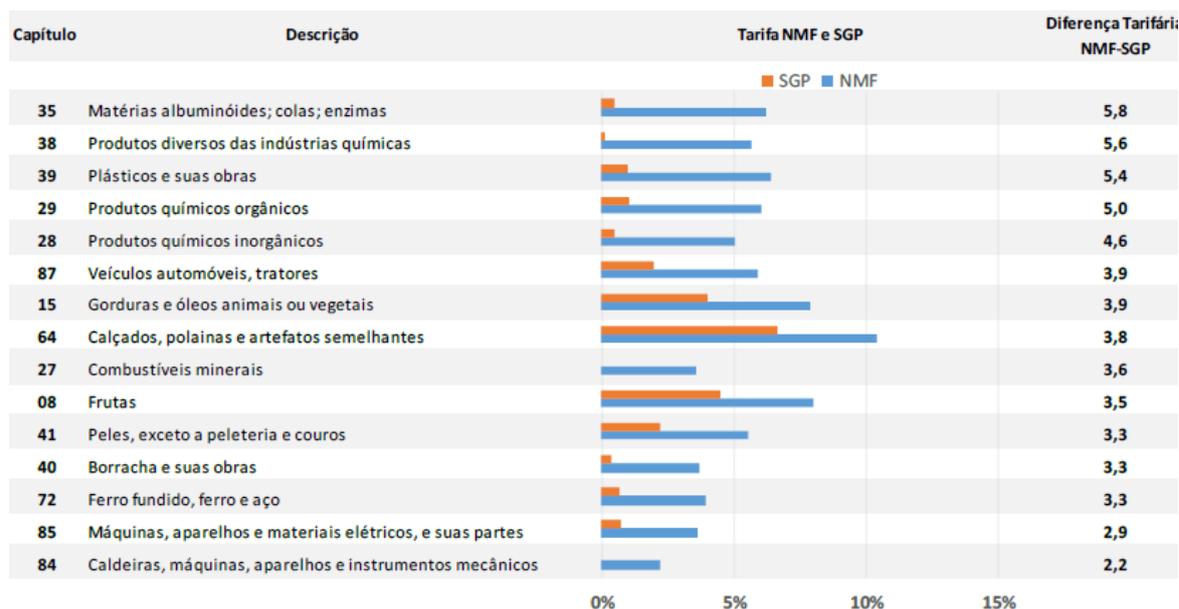
Capítulo	Descrição	Exportações efetivas via SGP (€ milhões)
84	Caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	779,7
27	Combustíveis minerais	619,8
29	Produtos químicos orgânicos	486,8
41	Peles, exceto a peleteria e couros	288,4
39	Plásticos e suas obras	227,9
87	Veículos automóveis, tratores	226,7
64	Calçados, polainas e artefatos semelhantes	211,4
85	Máquinas, aparelhos e materiais elétricos, e suas partes	193,5
08	Frutas	165,5
28	Produtos químicos inorgânicos	160,7
38	Produtos diversos das indústrias químicas	119,7
15	Gorduras e óleos animais ou vegetais	91,6
72	Ferro fundido, ferro e aço	84,9
40	Borracha e suas obras	79,8
35	Matérias albuminóides; colas; enzimas	71,5
	Subtotal	3.807,9
	Total	4.180,6

Fonte: Eurostat e FIESP

¹⁴ FIESP (2014)

A tabela a seguir indica a diferença entre as médias das tarifas NMF (tarifas de Nação Mais Favorecida, ou seja, não preferencial) e preferencial dos 15 capítulos estudados, que representam 91% do total de exportações brasileiras realizadas por meio do programa. A diferença entre a tarifa NMF e preferencial está entre 1 e 4 p.p. para 10 dos 15 produtos elegíveis importados pela UE do Brasil em 2012. Para outros 5 capítulos, a diferença é superior a 4,5 p.p., o que é ainda mais significativo.

Tabela 11: Diferença entre a tarifa NMF e preferencial dos principais capítulos (2012)



Fonte: FIESP

Dentre todos os capítulos pesquisados, o de matérias albuminóides, colas e enzimas (capítulo 35) é o que apresenta a maior diferença entre a tarifa preferencial e a tarifa NMF: 5,8 p.p. O capítulo 87, que abrange veículos automóveis, tratores e suas partes, ou seja, produtos de alto valor agregado, e cujas exportações via SGP somaram 226,7€ milhões em 2012, conta com significativa diminuição tarifária proporcionada pelo programa, com uma média de 3,9 p.p.

Um setor de elevado volume de exportação que goza de preferências tarifárias significativas é o químico (capítulos 39, 29 e 28): as reduções variam entre 4,5 e 5,5 p.p. Conclui-se, portanto, que o setor químico será um dos mais afetados com a graduação do Brasil do SGP europeu. As exportações brasileiras do capítulo 29 (produtos químicos orgânicos) via SGP, que somaram 486,0€ milhões em 2012, representam 72% das exportações brasileiras totais deste capítulo (655,0€ milhões).

Dentre os cinco capítulos com as maiores exportações para a Europa, via SGP, quatro deles possuem uma diferença tarifária muito próxima ou maior do que 3,5 p.p. A única exceção é o capítulo 84, de máquinas e instrumentos mecânicos, que possui tarifas NMF baixas.¹⁵

A média da tarifa NMF do capítulo 08 (frutas, cascas cítricas e melões), historicamente importante na pauta exportadora brasileira para a UE, é a segunda maior dentre os capítulos pesquisados, sendo de uma ordem de 8%. Esses produtos enfrentam a concorrência de países que gozam não somente do benefício do SGP, mas também do SGP+ e do EBA (*Everything But Arms*). Os principais países exportadores desses produtos para a UE beneficiados por esses programas são Costa Rica, Equador, Colômbia e Peru, com os três primeiros, inclusive, ficando a frente do Brasil no valor das exportações desse capítulo. A exclusão do Brasil do sistema poderá reduzir significativamente a competitividade do país em produtos deste capítulo, dada a elevação das tarifas a valores altos, como já mencionado.¹⁶

Analisando as exportações em 2013 dos principais beneficiados pelos diferentes programas da União Europeia, que tem seus produtos competindo com o Brasil no mercado europeu, encontramos resultados surpreendentes. Para combustíveis minerais (capítulo 27) o Brasil fica atrás de Angola, Colômbia, Venezuela e Guiné Equatorial. Já para caldeiras, máquinas e equipamentos mecânicos (capítulo 84), máquinas aparelhos e materiais elétricos (capítulo 85) e plásticos e suas obras (capítulo 39), a concorrência é forte por parte de Malásia, Vietnã e Costa Rica. Para calçados, polainas e artefatos semelhantes (capítulo 64) a competição vem de Vietnã e Cambodja. As tabelas referentes a esses dados são encontradas no Apêndice.

Portanto, conclui-se que, em muitos desses produtos, os incentivos já são grandes para outros países, com o Brasil ficando, inclusive, atrás de muitos deles nas exportações para o mercado europeu, mesmo na época que ainda possuía incentivos do SGP. Com a perda desses incentivos, a tendência é o Brasil enfrentar uma competição cada vez mais acirrada, perdendo espaço para seus concorrentes.

O valor economizado com as preferências tarifárias no âmbito do SGP é mostrado na tabela abaixo, para os 15 principais produtos da pauta exportadora

¹⁵ FIESP

¹⁶ FIESP

brasileira. Além disso, o valor total economizado nas exportações via SGP foram de uma ordem de 151,8€ milhões. Cabe observar que mais da metade destes produtos obteve isenção tarifária (tarifa 0) por meio do SGP, e que a grande maioria é composta por bens manufaturados.¹⁷

Tabela 12: Valor economizado com o SGP em 2012 (€ Milhões)

Produto	Descrição	Importações via SGP	NMF	SGP	Fator Agregado	Valor economizado
27101964	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos	557.105.980	3,5	0,0	Manufaturados	19,5
84099900	Partes destinadas aos motores das posições 8407 ou 8408	277.296.850	4,2	0,0	Manufaturados	11,6
29091910	Éter etil terbutílico, ETBE	226.436.390	5,5	2,0	Manufaturados	7,9
41071291	Couro de bovinos (incluindo os búfalos)	197.559.950	5,5	2,0	Semimanufaturados	6,9
08071900	Melões	74.123.400	8,8	5,3	Básicos	2,6
84099100	Partes destinadas aos motores das posições 8407 ou 8408	73.087.960	4,2	0,0	Manufaturados	3,1
35030010	Gelatinas e seus derivados	63.671.360	7,7	0,0	Manufaturados	4,9
39012090	Outros Polietilenos de densidade igual ou superior a 0,94	59.453.620	6,5	3,0	Manufaturados	2,1
29224100	Lisina e seus ésteres; sais destes produtos	57.034.530	6,3	2,8	Manufaturados	2,0
84129080	Partes de motores hidráulicos ou pneumáticos	56.293.720	1,35	0,0	Manufaturados	0,8
27101968	Óleos de petróleo ou de minerais betuminosos	54.297.000	3,5	0,0	Manufaturados	1,9
72022100	Ferro-silício	53.186.720	2,5	0,0	Semimanufaturados	1,3
85015220	Motores elétricos de corrente alternativa	52.103.380	1,35	0,0	Manufaturados	0,7
08055090	Limas (Citrus aurantifolia, Citrus latifolia)	52.050.750	12,8	8,9	Básicos	2,0
84143081	Válvulas de segurança ou de alívio	48.877.650	0,85	0,0	Manufaturados	0,4
Subtotal						67,8
Total						151,8

Fonte: FIESP

A diminuição tarifária obtida por meio do SGP, de fato, beneficiou diversos setores relevantes para a economia nacional. Como visto anteriormente, cerca de 12% das exportações totais brasileiras para a União Europeia foram através do programa. Além disso, cabe ressaltar que os principais produtos beneficiados foram industrializados de médio e alto valor agregado, como químicos, máquinas e automóveis.

Com o fim do SGP, essas exportações, que em 2012 totalizaram 4,1€ bilhões, e se beneficiaram de uma economia de 151,8€ milhões devido às preferências tarifárias, sofrerão o impacto de um aumento tarifário que pode variar entre 0,5 e 22 pontos percentuais e podem perder espaço no mercado europeu, haja vista a permanência de outros países no programa e a assinatura de Acordos Preferenciais de Comércio entre a UE e outros parceiros comerciais, como os Estados Unidos.¹⁸ O cenário atual, de inversão do superávit da balança comercial, torna ainda mais importante a adoção de medidas que mantenham, ou inclusive aumente, o acesso do Brasil ao mercado europeu,

¹⁷ FIESP

¹⁸ FIESP (2014)

que representou praticamente um quinto das exportações totais brasileiras ao longo dos últimos anos.

Tendo em vista a exclusão do Brasil do SGP, torna-se essencial avançar na negociação do Acordo de Associação Birregional entre o MERCOSUL e a UE, com o objetivo de garantir e ampliar o acesso privilegiado dos produtos brasileiros no mercado europeu. Tais produtos tenderão a sofrer perdas de *market share* ainda maiores nos próximos anos, principalmente devido à concorrência dos países que se mantêm no SGP, além dos que estão no SGO+ e no EBA.

Dentre os beneficiários do EBA, estão trinta e três países da África, dez da Ásia, cinco da Oceania e um da América Central, nos quais se incluem, por exemplo, Angola, Chade, Etiópia, Gâmbia, República Democrática do Congo, Laos, Afeganistão, Camboja e Haiti. Enquanto isso, países como Bolívia, Colômbia, Costa Rica, Equador, Honduras, Nicarágua, Peru, e Venezuela fazem parte do SGP+.

Um acordo entre o Mercosul e a UE geraria um aumento de 12% nas exportações brasileiras ao bloco europeu, o que, com base nos dados de 2013, representaria um ganho de cerca de US\$ 6 bilhões.¹⁹ Tal acordo e o seu auxílio na busca por uma maior integração da economia brasileira à economia internacional são essenciais, portanto, para manter a competitividade dos produtos brasileiros no Velho Continente. Sendo assim, deve ser tratado com certa urgência.

5.2 Evolução em outras frentes de negociação

Em 2014, os Estados Unidos possuíam 14 acordos preferenciais de comércio em rigor, e a União Europeia 34. Segundo a OMC, número total de acordos preferenciais cresceu de 50 em 1991 para 377 em 2014, o que mudou completamente o cenário de comércio internacional. Esses acordos costumam apresentar regras que vão além do quadro da OMC. Nesse cenário, surgem dois mega-acordos: a Parceria Transpacífico e a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento.

Como visto e analisado no capítulo de revisão de literatura, a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento é o acordo comercial em negociação entre os Estados Unidos e a União Europeia, que busca facilitar a compra e venda de bens e

¹⁹ FIESP (2011)

serviços e o investimento. Em um cenário de persistência de crise econômica, bloqueio de atividades comerciais multilaterais na OMC e elevados preços de produtos agrícolas, ambas as partes viam com interesse um debate sobre a agricultura e a posterior negociação da abertura dos mercados.

De acordo com os estudos de Thorstensen e Ferraz, o principal impacto negativo da não inclusão do Brasil neste acordo preferencial de livre-comércio será para as exportações brasileiras, especialmente no setor de agronegócios, embora os demais setores também tenham as exportações negativamente afetadas.

Os mega-acordos vão promover fluxos de troca e crescimento econômico entre os parceiros inseridos, além de estabelecerem os pilares para a regulação do comércio internacional do século XXI. O que fica evidente no estudo é que eles também causarão perdas significativas para as economias que não estiverem incluídas nesses acordos. Com a redução do papel da OMC, principalmente por influência dos EUA e da UE, e a inexistência de um avanço na Rodada Doha, países como o Brasil e os BRICS ficam em situação delicada, perdendo, inclusive seu papel proeminente na governança do comércio internacional.

Além disso, mesmo no Brasil a ideia de uma parceria estratégica com a UE tem alguns contratempos (RIBEIRO HOFFMANN, 2008). Enquanto alguns políticos são pró-UE, outros defendem uma aproximação com o "Sul", por exemplo, os BRICS. Os grupos de interesse da sociedade brasileira que apoiam a aproximação com a UE nem sempre são os mesmos que apoiam o fortalecimento do MERCOSUL.

Cabe ressaltar também que o presidente português da Comissão Europeia, José Manuel Durão Barroso foi substituído, em setembro de 2014, pelo luxemburguês Jean-Claude Juncker. A troca de comissários europeus deve prolongar ainda mais a retomada da negociação.

5.3 O cenário econômico

A União Europeia ainda vive certa estagnação econômica, com o PIB da Zona do Euro crescendo a níveis próximos de 0%, e um período de incertezas quanto ao futuro das políticas econômicas adotadas. No início da crise financeira, o bloco do Velho Continente via no MERCOSUL uma potencial contribuição para os problemas enfrentados, pois a economia dos países-membros crescia a um ritmo médio de 5% ao

ano. Enquanto isso, os países sul-americanos tinham suas incertezas quanto a um acordo, visto que os europeus enfrentavam fuga de capitais, escassez de crédito, aumento do desemprego, diminuição dos ratings e queda ou baixo crescimento econômico.

Hoje, porém, as posições mudaram. O cenário já não é tão positivo para os sul-americanos, principalmente Brasil e Argentina, que viram grande desaceleração de seu crescimento. Sendo assim, um acordo se torna menos interessante para os europeus, que veem como prioridade acordos com outros países, como os EUA. Além disso, a crise da Zona do Euro ainda parece longe de seu fim, o que cria mais um obstáculo para as negociações.

O Brasil, hoje, não está justificando sua classificação de país emergente, o que é observado no crescimento do Produto Interno Bruto do país. O país não é o mesmo país estável que era última década, principalmente por causa de problemas internos. Isso definitivamente coloca em xeque sua hegemonia na América Latina e o poder de influenciar outros membros.

Em 2014, as autoridades europeias formalizaram o questionamento na Organização Mundial do Comércio contra os benefícios fiscais concedidos pelo Brasil, principalmente ao setor automotivo. Desde 2011, a União Europeia vinha reclamando do programa Inovar-Auto, lançado em janeiro de 2013 para vigorar até 2017, que estimula a produção brasileira de carros, mas dificulta a importação desses veículos. Isso ocorre pois o programa proporciona sistematicamente vantagens fiscais a bens produzidos no país, colocando em desvantagem as montadoras europeias. Foi, então, pedida a formação de um painel de especialistas para averiguar a situação, o que foi recusado pelo Brasil. Porém, se o bloco europeu fizer um novo pedido formal, nenhum país poderá vetá-lo.

A União Europeia também reclama de medidas protecionistas para os setores de informática, automação, programa para inclusão digital, entre outros. Essas acusações de protecionismo dificultam ainda mais a negociação.

Outra variável importante é a evolução do comércio mundial. A OMC, em setembro de 2014, reduziu as previsões de comércio global para 3,1%, ante 4,7%, devido, principalmente, ao fraco crescimento econômico e à contração da demanda.

Para 2015, a redução foi de 5,3% para 4%. Cabe ressaltar também as tensões geopolíticas na Rússia e Oriente Médio, e a epidemia do Ebola na África Ocidental. Além disso, a demanda por importações encontra-se praticamente estagnada na América do Sul e Central. Embora as economias busquem assegurar condições que impulsionem o comércio, reduzindo barreiras e abrindo o mercado, não conseguem concluir a Rodada Doha, o que representaria grande avanço para o comércio internacional. Cabe também assinalar que, em um cenário internacional menos otimista com o crescimento do comércio, as motivações para fechar o acordo são maiores.

Outro grande problema que a negociação entre MERCOSUL e União Europeia vem enfrentando é o calote decretado pela Argentina. O país passa pela sua segunda crise econômica no século XXI, o que prejudicou as possibilidades de acordo de livre comércio no ano de 2014. Além disso, o país vem apertando o cerco a produtos importados, elevando as alíquotas para itens produzidos fora do MERCOSUL. Diante desse cenário, a expectativa é que as negociações sejam retomadas apenas em 2015, mesmo assim com um futuro bastante incerto.

5.4 A indefinição sobre os rumos da política industrial e comercial brasileira

Passado o período eleitoral, com a reeleição da presidente Dilma Rousseff, muitas dúvidas se mantêm sobre como será a condução da política industrial e comercial no Brasil. Os assuntos, embora pouco debatidos durante as eleições, definitivamente, deveriam estar na pauta do governo para os próximos anos.

O déficit de US\$1,87 bilhão da balança comercial em 2014 até o mês de outubro, somado à redução do fluxo de exportações e importações e ao déficit em conta corrente, já acima de 3,5% do PIB, preocupam. Ademais, a instabilidade nos preços das *commodities* e a desaceleração do crescimento econômico dos principais parceiros comerciais do país, tornam o futuro ainda mais incerto.

O nível confortável das reservas internacionais do país indica que não deve haver uma crise de Balanço de Pagamentos no curto prazo. Além disso, as expectativas de desvalorização cambial, – principalmente após o discurso de Alexandre Tombini, no final de novembro, que levou o mercado a crer no fim do programa de *swaps* do Banco Central, – se confirmadas, podem melhorar a situação da balança comercial. Isso,

todavia, não reduz a urgência necessária de uma definição de estratégia coerente para a política comercial do país.

Tem havido crescente preocupação por parte de analistas e empresários brasileiros com o fato de que o Brasil está pouco integrado às cadeias globais de valor e que o país não conseguiu firmar nenhum acordo comercial relevante. Um acordo de livre-comércio abrangente, como o que está em negociação com a União Europeia, poderia ajudar a aumentar a integração das empresas brasileiras a cadeias de valor internacionais. Este seria um primeiro passo para a negociação de uma rede de acordos comerciais que ajude a impulsionar o comércio exterior brasileiro.

Mas, para que seja possível negociar acordos relevantes e aprofundar a participação das empresas brasileiras nas cadeias de valor, é fundamental que o Brasil mude a orientação das políticas comerciais e industriais que vêm sendo adotadas, reduzindo o protecionismo e o intervencionismo na economia. Segundo Rios e Motta Veiga, o vasto arsenal de medidas de política industrial e comercial adotado nos últimos anos inclui iniciativas contraditórias que se superpõem e muitas vezes se anulam, deixando o “barco sem rumo”.

6. Conclusão

Este trabalho mostrou o histórico de negociações entre o MECOSUL e a União Europeia, além da relevância da participação do bloco europeu no comércio internacional brasileiro. Ademais, o trabalho expôs a importância de um acordo entre o MERCOSUL e a UE para o futuro das exportações brasileiras, que tendem a sofrer grande perda com os desafios listados.

Os principais desafios, a exclusão do Brasil do SGP europeu e a demora na celebração do acordo, podem gerar consequências irreversíveis à competitividade dos produtos brasileiros no mercado europeu, que sofrerão perdas de *market share*.

Ademais, os mega-acordos entre países e blocos devem ditar a política econômica global do século XXI. As economias que não se inserirem nesses acordos irão sofrer perdas significativas. É essencial que o Brasil se adapte a este novo cenário e reaja com o objetivo de assegurar seu lugar na governança do comércio internacional novamente.

Os demais membros do MERCOSUL são contra uma parceria estratégica entre a UE e o Brasil. Eles pensam que esse acordo colocará em segundo plano futuras negociações com eles próprios. Além disso, eles não têm certeza se as decisões tomadas em uma parceria bilateral serão benéficas para o MERCOSUL como um todo. Há também um problema de diferentes agendas institucional, econômica, energética e de infraestrutura entre os países latino-americanos, de modo que os países não têm uma mesma visão clara.

A parceria Brasil-UE precisa de uma maior vontade política de ambos os lados para traduzir valores compartilhados em ações conjuntas, mais do que para resolver as diferenças de substância (GRATIUS 2012).

Apesar de todos esses desafios, a UE continua sendo o principal mercado para o Brasil. Portanto, o país deve providenciar, com certa urgência, avanços em uma parceria efetiva com o bloco do Velho Continente. Isso auxiliaria na busca por uma maior integração da economia brasileira às cadeias produtivas globais e, conseqüentemente, à economia internacional.

Referências Bibliográficas

ARENAL, Celestino Del. **Los acuerdos de cooperación entre la Unión Europea y América Latina (1971-1997): evolución, balance y perspectivas**. Revista Española de Desarrollo y Cooperación, Madrid, n. 1, 1997.

CARVALHO, Patrícia; SENHORAS, Elói. (2008) As Negociações Inter-Regionais entre Europa, América Latina e Mercosul. **Revista Intellector**, Rio de Janeiro, Ano IV, Volume V, n.9.

CASTILHO, Marta. (2001) O Acesso das Exportações do MERCOSUL Ao Mercado Europeu, **Anais do XXIX Encontro Nacional de Economia**, 046, ANPEC - Associação Nacional dos Centros de Pós-graduação em Economia. 2001.

GRATIUS, S. 2012. Brazil and the European Union: between balancing and bandwagoning. **European Strategic Partnership Observatory**.

VALLADÃO, A. G. A.; PEÑA, F.; MESSERLIN, P. (Ed.) **Concluding the EU-Mercosur Agreement – “Feasible” Scenarios**. Chaire Mercosur de Sciences Po. Paris (2004). 1.ed. 135p.

VALLADÃO, A. G. A. (Ed.) **The Costs of Opting Out – The EU-Mercosur Agreement and the Free Trade Area of the Americas**. Chaire Mercosur de Sciences Po. Paris (2003). 1.ed. 140p.

THORSTENSEN, V. FERRAZ, L. **The Impacts of the Mega-Agreements on the Brics: in search for a new global governance for trade at the WTO**. 2014. Mimografado.

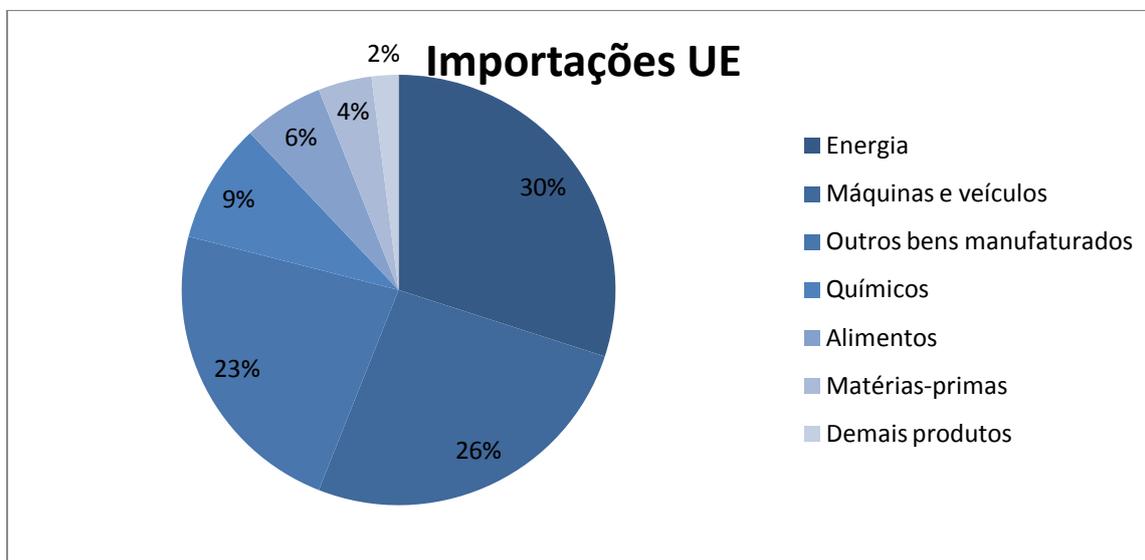
KEGEL, P. L.; AMAL, M. Perspectivas das Negociações entre o MERCOSUL e a União Europeia em um Contexto de Paralisia do Sistema Multilateral e da Nova Geografia Econômica Global. **Revista de Economia Política**, vol. 33, nº 2 (131), pp. 341-359, abril-junho/2013.

KLOM, A. 2003. Mercosur and Brazil: a European perspective. **International Affairs** 79, 351-358.

FIESP. **O Impacto do Sistema Geral de Preferências (SGP) Europeu nas Exportações Brasileiras de 2012**. São Paulo, 2014.

- FIESP. **Análise Quantitativa de Negociações Internacionais**. São Paulo, 2011.
- FRANCOIS, J. F.; REINERT, K. A. Applied methods for trade policy analysis: a handbook. **Cambridge University Press**, Cambridge, 1997.
- RIOS, S. 2007. Exports of manufactured goods from Mercosur to the European Union: The viewpoint of the business sector. **Briefing Notes for the MEBF's VII Plenary Conference**. 2007.
- RIOS, S.; da MOTTA VEIGA, P. 2007. The Mercosur – European Union negotiations three years after the impasse: what to expect? **Briefing Notes for the MEBF's VII Plenary Conference**. 2007.
- SAVINI, Marcos. As negociações comerciais entre Mercosul e União Europeia. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, v. 44, n. 2, Dez. 2001.
- SARAIVA, Miriam Gomes. A União Europeia como ator internacional eos países do Mercosul. **Revista Brasileira de Política Internacional**, Brasília, v.47, n. 1, Jun. 2004.
- TREIN, Franklin; CAVALCANTI, Flávia Guerra. (2007) Uma análise crítica do acordo de associação estratégica entre a União Europeia e a América Latina e o Caribe: a Cúpula de Viena. **Revista Brasileira de Política Internaciona**, Brasília, v. 50, n. 1.

Apêndice



SITC Rev. 3 Product Groups	Imports				Exports			
	Value	Share in Total	Share in Extra-EU	Growth*	Value	Share in Total	Share in Extra-EU	Growth*
	(Mio €)	(%)	(%)	(%)	(Mio €)	(%)	(%)	(%)
TOTAL	53,924	100.0	3.0	-4.3	56,834	100.0	3.4	12.0
Primary products	40,080	74.3	5.3	-3.4	6,483	11.4	2.2	35.3
- Agricultural products (Food (incl. Fish) & Raw Materials)	24,853	46.1	18.4	-45.7	2,561	4.5	2.0	-0.7
-- Food	22,010	40.8	19.9	-0.7	2,154	3.8	2.1	16.3
--- of which Fish	616	1.1	3.3	-11.7	101	0.2	2.6	4.5
-- Raw materials	2,843	5.3	11.7	-8.3	407	0.7	1.8	10.3
- Fuels and mining products	15,227	28.2	2.5	-6.1	3,923	6.9	2.3	52.5
-- Ores and other minerals	8,238	15.3	21.3	-19.7	185	0.3	1.0	3.3
-- Fuels	6,512	12.1	1.2	27.2	3,136	5.5	2.5	74.6
--- of which Petroleum and petroleum products	6,405	11.9	1.5	29.0	2,697	4.8	2.3	64.3
-- Non ferrous metals	477	0.9	1.3	-43.6	602	1.1	2.4	0.9
Manufactures	12,299	22.8	1.3	-16.4	47,957	84.4	3.6	5.3
- Iron and steel	1,608	3.0	5.9	-24.5	1,675	3.0	3.9	24.0
- Chemicals	4,546	8.4	2.8	2.5	12,644	22.3	4.6	16.5
-- of which Pharmaceuticals	443	0.8	0.8	-16.9	4,702	8.3	4.2	18.4
- Other semi-manufactures	1,743	3.2	2.1	-6.6	3,760	6.6	3.2	6.5
- Machinery and transport equipment	3,634	6.7	0.8	-1.2	25,814	45.4	3.7	3.5
-- Office and telecommunication equipment	154	0.3	0.1	1.3	1,354	2.4	1.7	-7.3
--- Electronic data processing and office equipment	30	0.1	0.0	12.4	373	0.7	1.4	12.3
--- Telecommunications equipment	109	0.2	0.1	-2.2	768	1.4	2.0	-15.2
--- Integrated circuits and electronic components	15	0.0	0.1	8.5	214	0.4	1.4	-4.1
-- Transport equipment	2,137	4.0	2.1	2.7	8,834	15.5	3.2	-5.0
--- of which Automotive products	628	1.2	1.4	-33.8	5,051	8.9	2.9	-7.9
-- Other machinery	1,344	2.5	0.8	-50.3	15,570	27.4	4.5	-7.1
--- Power generating machinery	357	0.7	1.1	-77.5	1,531	2.7	2.9	-58.0
--- Non electrical machinery	829	1.5	1.2	-8.2	11,072	19.5	5.1	11.1
--- Electrical machinery	158	0.3	0.2	-26.6	2,968	5.2	3.8	-6.0
- Textiles	38	0.1	0.2	-3.0	367	0.7	2.1	13.3
- Clothing	20	0.0	0.0	-25.9	213	0.4	1.0	28.5
- Other manufactures	709	1.3	0.5	-15.4	3,472	6.1	2.3	9.4
-- of which Scientific and controlling instruments	118	0.2	0.4	1.2	1,676	3.0	3.3	7.7
Other products	1,164	2.2	1.6	-1.5	982	1.7	1.9	20.9

Fonte: Eurostat

Principais países exportadores beneficiados pelo SGP, SGP+ ou EBA para cada capítulo analisado, no ano de 2013:

Capítulo 8 (Frutas):

País de origem	Valor (1000 US\$)
Mundo	42.266.058.642
Costa Rica	1.557.576.708
Equador	1.296.279.442
Colômbia	1.296.002.281
Brasil	854.001.881
Peru	756.123.366
Vietnam	276.107.160

Capítulo 27 (Combustíveis minerais):

País de origem	Valor (1000 US\$)
Mundo	891.770.027.485
Angola	10.510.421.645
Colômbia	6.569.100.590
Venezuela	3.345.897.899
Guiné Equatorial	3.170.158.124
Brasil	2.517.200.615

Capítulo 29 (produtos químicos orgânicos):

País de origem	Valor (1000 US\$)
Mundo	172.901.503.581
Brasil	1.074.250.687
Guiné Equatorial	366.955.399
Venezuela	169.920.770
Malásia	148.181.706
Colômbia	6.148.852

Capítulo 39 (plásticos e suas obras):

País de origem	Valor (1000 US\$)
Mundo	205.457.558.198
Brasil	563.026.788
Vietnam	474.411.452
Malásia	317.427.632
Colômbia	25.857.457
Equador	9.146.526
Costa Rica	7.727.085

Capítulo 41 (peles, exceto a peleteria e couros):

País de origem	Valor (1000 US\$)
Mundo	11.640.681.945
Brasil	839.616.908
Vietnam	54.711.391
Colômbia	40.819.212
Bolívia	34.018.270
Venezuela	25.573.859
Mali	11.084.964

Capítulo 64 (calçados, polainas e artefatos semelhantes):

País de origem	Valor (1000 US\$)
Mundo	43.722.867.866
Vietnam	3.926.290.401
Cambodia	350.077.196
Brasil	259.341.912
Malásia	17.722.130
El Salvador	2.392.853
Colômbia	944.189

Capítulo 84 (caldeiras, máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos):

País de origem	Valor (1000 US\$)
Mundo	581.950.124.068
Malásia	5.670.143.720
Vietnam	3.028.385.899
Costa Rica	2.994.901.334
Brasil	1.669.363.193
Colômbia	22.808.301

Capítulo 85 (máquinas, aparelhos, materiais elétricos e suas partes):

País de origem	Valor (1000 US\$)
Mundo	483.772.218.090
Malásia	8.907.938.012
Vietnam	7.794.209.843
Costa Rica	615.083.779
Brasil	553.394.658
El Salvador	28.314.630