

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

NEGOCIAÇÃO DE ASSOCIAÇÃO ENTRE MERCOSUL E UNIÃO EUROPÉIA

Johannes Kabderian Dreyer
No. de matrícula 0015681

Orientadora: Sandra Rios

Junho de 2004

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



NEGOCIAÇÃO DE ASSOCIAÇÃO ENTRE MERCOSUL E UNIÃO EUROPÉIA

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.

Johannes Kabderian Dreyer
No. de matrícula 0015681

Orientador: Sandra Rios

Junho de 2004

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

À minha Família e Amigos

Sumário:

Índice Geral:

Sumário:	4
Índice Geral:	4
Índice de Gráficos:.....	6
Índice de Tabelas:.....	6
Introdução	7
Capítulo 1 - As Dificuldades da Negociação: Complicações jurídicas na UE e otimismo exacerbado no Mercosul	10
1.1) As dificuldades jurídicas encontradas nas regras de negociação e de votação por parte dos europeus	10
1.2) O otimismo exagerado por parte dos sul-americanos em relação ao ganho de comércio que o acordo promoveria	13
1.3) Comentários Finais.....	15
Capítulo 2 - Os Setores de Serviços	16
2.1) O setor de Serviços Profissionais:.....	16
2.2) Segundo setor de Serviços: Os Serviços de Telecomunicações:.....	20
2.2.1) Histórico e Dados sobre o Mercado de Telecomunicações.....	20
2.2.2) Telecomunicações e OMC	23
2.3) Conclusão do Capítulo	26
Capítulo 3 - A Questão dos Produtos Manufaturados	28
3.1) Dados sobre o Setor	28
3.2) Concorrência de outros países parceiros da UE.....	31
3.3) Negociação entre UE e Mercosul.....	32
3.4) Conclusão do Capítulo	34
Capítulo 4 - O Setor Agrícola	35
4.1) Dados sobre o Setor	35
4.2) PAC (Política Agrícola Comum)	36
4.3) Questões das Negociações entre os Blocos.....	37
4.4) As negociações na OMC	38
4.5) Conclusão do Capítulo	41
Capítulo 5 - Estudo de Setor – Competitividade da Cadeia Cítrica Brasileira	42
5.1) Tipos de produtos Cítricos:	43
5.2) Dados sobre o mercado	43
5.3) Tarifas impostas aos cítricos no mercado internacional.....	45
5.3.1) As tarifas impostas pelos EUA ao Mercosul:	45
5.3.2) As tarifas impostas pelos EUA ao NAFTA:	45
5.3.3) As tarifas impostas pela UE ao Mercosul:	45
5.3.4) As tarifas impostas pelo Mercosul à UE:	46

5.4) Perspectivas para o mercado	46
5.5) O mercado doméstico brasileiro.....	47
5.6) Os desafios competitivos.....	47
5.7) Os acordos de livre comércio e suas possíveis conseqüências.....	48
Capítulo 6 - Estudo de Setor – O setor Petroquímico	51
6.1) Dados sobre o setor	51
6.2) Desvantagem comparativa no setor petroquímico	52
6.2.1) Custo do capital.....	52
6.2.2) Infra-estrutura.....	53
6.2.3) Carga tributária.....	53
6.3) Outras considerações a respeito do setor.....	54
6.4) O desempenho da indústria petroquímica brasileira	55
6.5) Recomendações para a viabilização da indústria petroquímica em uma conjuntura de liberalização de comércio com a UE.	56
6.6) Conclusão do capítulo	57
Conclusão do Trabalho	59
<i>Gráficos</i>	61
<i>Tabelas</i>	79
Bibliografia.....	89
1) Textos e autores:	89
2) Endereços Eletrônicos:.....	90

Índice de Gráficos:

Gráfico 1 – Média de Crescimento do Produto Nacional Per Capita.....	62
Gráfico 2 – Principais Parceiros Comerciais da UE em 2002	63
Gráfico 3 – Parceiros Comerciais do Brasil	64
Gráfico 4 - Integrantes da UE em 2004 e Candidatos	65
Gráfico 5 – População dos Novos Entrantes da UE em 2002	66
Gráfico 6 – PIB Percapita em 2002 de candidatos e dos novos integrantes da UE.....	67
Gráfico 7 – Estudos Europa x América do Sul.....	68
Gráfico 8 – Crescimento Anual do Setor de Telecomunicações.....	69
Gráfico 9 – UE: Tamanho do Mercado de Telecomunicações.....	70
Gráfico 10 – Teledensidades da UE e do Mercosul	71
Gráfico 11 – Teledensidade Fixa e Móvel no Mundo	72
Gráfico 12 – Distribuição das Importações da UE segundo a Pesquisa.....	73
Gráfico 13 - Agricultura Manufaturas no Comércio Mundial.....	74
Gráfico 14 - Principais Importadores de SLCC.....	75
Gráfico 15 – Saldos Comerciais Brasileiros de Produtos Químicos	76
Gráfico 16 - Principais Importadores de Produtos Petroquímicos Brasileiros.....	77
Gráfico 17 - Saldo Comercial de Produtos Petroquímicos.....	78

Índice de Tabelas:

Tabela 1 – Oferta de Redução de Tarifas da UE e do Mercosul	80
Tabela 2 – Participação dos diversos Blocos na Economia Mundial	80
Tabela 3 – Tarifas impostas pela UE ao Mercosul.....	81
Tabela 4 - Alguns resultados de pesquisas em que a liberalização comercial com a UE não constituiria ameaça aos produtos brasileiros:	82
Tabela 5 - Alguns resultados de pesquisas em que a liberalização comercial com a UE constituiria sérias ameaças aos produtos brasileiros:	84
Tabela 6 - Alguns resultados de pesquisas em que a liberalização comercial com a UE não constituiria ameaça aos produtos brasileiros em alguns casos e constituiria em outros (às vezes com os efeitos se anulando):.....	85
Tabela 7 - Alguns resultados de pesquisas em que o comércio intra-firma predomina:	86
Tabela 8 – Exportações Brasileiras	87
Tabela 9 – Exportações Brasileiras	87
Tabela 10 – Principais Países Exportadores de SLCC	87
Tabela 11 – Valores de Importações e Exportações de Produtos Petroquímicos.....	88

Introdução

Observa-se, de um modo geral, que a maioria dos países que nos últimos anos apresentou uma excelente taxa de crescimento, optou pela abertura de seu comércio. Isto é, basearam seus esforços de crescimento na eficiência econômica e na tentativa de atingir os maiores blocos econômicos (principalmente EUA e UE) exportando grande parte de sua produção. As EADAs (economias de alto desempenho da Ásia) são o perfeito exemplo para tal questão, muito embora possuam também barreiras protecionistas em um nível muito inferior às adotadas no continente sul-americano. Enquanto isso, países como os da América Latina, à exceção do Chile e do México, vieram, ao longo de muitos anos, praticando o protecionismo intenso, muitas vezes valendo-se do argumento da “Indústria Nascente” por exemplo. O fato é que, com a adoção dessa tática, o Brasil acabou protegendo diferentes setores. Talvez tenha conseguido desenvolver setores em que realmente detém vantagem comparativa, porém é fato que se privilegiaram alguns que não conseguiram se desenvolver com a eficiência econômica desejada. O resultado brasileiro de todos esses últimos anos de política comercial pode até ser considerado satisfatório para alguns, porém se comparado ao das EADAs, chega-se à conclusão de que foi medíocre (ver gráfico1).

Na tentativa de se atingir uma abertura gradual, o governo começou a diminuir tais barreiras e, além disso, criou-se o mercado comum sul-americano, em que o Brasil constitui economia hegemônica. Após alguns anos de Mercosul, alguns analistas já dizem que os resultados atingidos ficaram muito longe dos desejados. Muitos acreditam que o Mercosul não tenha, de um modo geral, criado comércio e sim o desviado. Um exemplo para esta questão é o caso do setor de bens de capital situado em São Paulo. Ocorre que, ao invés de importar máquinas de alta tecnologia de outros países como EUA, Japão ou ainda de países do bloco europeu, o Mercosul faz, meio à alta tarifação, com que o empresário sul-americano compre máquinas de pior qualidade da indústria paulista. Portanto, ocorre desvio ao invés de criação de comércio. Esse desvio de comércio observado faz com que a produção sul-americana não atinja a tecnologia desejada e com que a economia tenha sua ineficiência ampliada.

Com o objetivo de se reduzir essa ineficiência e de se aumentar o mercado sul-americano, já há alguns anos, os governos sul-americanos junto ao governo norte americano e ao governo europeu, negociam possíveis acordos de livre comércio. Até

agora, os esforços foram sempre divididos entre as negociações da ALCA e com a UE. A posição do Mercosul é, portanto, interessante, no sentido em que vem barganhando com ambos os blocos uma possível área de livre comércio. Vale lembrar, porém, que alguns conflitos de interesses vêm ocorrendo com os dois blocos, principalmente na questão agrícola.

Em 1994 a UE fez uma primeira proposta de um acordo inter-regional com o Mercosul, declarando que os dois grupos estariam interessados em uma futura associação. Esta proposta já levava em conta uma liberalização nas áreas industriais e de serviços além de uma liberalização “recíproca e progressiva” do comércio agrícola, dadas as dificuldades existentes nesse setor. Um importante acordo já foi assinado com a Europa em 1995 em Barcelona visando um consenso inter-regional. Havia para esse projeto uma fase de estudos que deveria acabar em 1997, porém esta se prolongou devido à falta de interesse do bloco europeu pelo avanço das negociações. Em junho de 1999 a discussão foi retomada na Cimeira, realizada no Rio de Janeiro. Criou-se a partir de então o Comitê de Negociações Bi-regionais, onde as negociações são realizadas entre três temas: diálogo político, cooperação e comércio. Ainda em 1999 os representantes de ambos os blocos voltaram a se reunir e estabeleceram que a fase de trocas de informações necessárias para se chegar a uma liberalização comercial deveria ainda durar até julho de 2001, quando seria definido o cronograma de liberalização de bens e serviços.

Apesar de tudo, pouco se avançou e algumas divergências surgiram, principalmente na questão da agricultura. Uma evidência para o fato de a UE não estar disposta a liberalizar a maior parte de seu comércio agrícola pode ser vista no acordo de 2000 feito com o México¹.

Apesar disso, a UE já é, hoje, o maior parceiro comercial do Mercosul além de ser, em especial, um dos maiores parceiros do Brasil. Enquanto isso, o Mercosul não apresenta importância significativa para a Europa: cerca de 1.5% do comércio total do bloco². Vale lembrar que esse comércio, no passado, tenha sido muito mais significativo. Em 1960 os países da América do Sul eram os principais parceiros não-europeus da Europa (ver gráfico 2 e 3).

Podemos apontar algumas razões para a insatisfatória evolução do comércio entre Mercosul e União Europeia tais como a Política Comercial Comum e as proteções

¹ Marcos Sawaya; Jales, Mário de Queiroz Monteiro (2004).

² Castilho, Marta Reis (2002).

adotadas no comércio europeu junto ao sistema de subsídios agrícolas adotado na Europa. Em meio a este último a Europa chega, por muitas vezes, a tornar sua ineficiente produção agrícola mais barata que a eficiente produção latino-americana.

³“A posição atual do Mercosul na hierarquia de preferências europeia é bastante desfavorável, visto que esses países se beneficiam apenas das concessões previstas pelo SGP” (Sistema Geral de Preferências).

A proposta desse trabalho é analisar os efeitos de uma possível integração do Mercosul com a União Europeia. Para tanto, trataremos de alguns assuntos importantes relativos a tal unificação, assim como das dificuldades e facilidades atingidas até agora nesse âmbito de negociações.

Iniciaremos o trabalho com um capítulo de discussão apontando algumas complicações jurídicas enfrentadas por parte da UE para chegar a tal acordo. Neste mesmo capítulo, trataremos de uma questão interessante em relação ao otimismo por parte dos sul-americanos a respeito dos efeitos que esse acordo geraria sobre o comércio de seu bloco. Depois prosseguir-se-á com capítulos sobre o setor de serviços (tanto profissionais quanto de telecomunicações), sobre o manufatureiro e, finalmente, sobre o agrícola. Veremos que este último constitui o principal ponto de divergência entre Mercosul e Europa, por razões bastante vinculadas à Política Agrícola Comum europeia (PAC). Após analisarmos esses setores de uma forma abrangente, faremos um estudo mais específico sobre duas cadeias de produtos: os cítricos e os petroquímicos. Por fim, terminaremos a monografia com uma breve conclusão.

³ Castilho, Marta Reis (2002).

Capítulo 1 - As Dificuldades da Negociação: Complicações jurídicas na UE e otimismo exacerbado no Mercosul

Este capítulo tratará de dois interessantes aspectos em relação ao acordo de associação do Mercosul com a UE. Estes são por muitas vezes, a meu ver, pouco discutidos nas pesquisas e na literatura que até hoje foi produzida a respeito da negociação de associação entre os dois blocos. São, porém, fundamentais na análise das dificuldades encontradas pelos agentes negociadores no desenvolvimento das negociações e ainda na análise dos efeitos que, futuramente, o acordo ratificado promoveria. Dividiremos este capítulo em duas subseções:

1.1) As dificuldades jurídicas encontradas nas regras de negociação.

1.2) O otimismo exagerado por parte dos sul-americanos em relação ao ganho de comércio que o acordo promoveria.

1.1) As dificuldades jurídicas encontradas nas regras de negociação e de votação por parte dos europeus

Uma das razões fundamentais para a lentidão e ineficiência das negociações pode ser observada nas regras de negociação e no fato de o acordo visar uma abertura de comércio em todos os setores. Assim, ele pode ser considerado ousado demais para que se consiga chegar a um consenso no curto prazo entre as partes negociadoras.

Uma importante questão a ser observada é que no caso da UE, os Estados membros transferem, por muitas vezes, soberania ao Conselho e ao Parlamento europeus, fazendo com que nem sempre o interesse da maioria desses órgãos equivalha ao interesse de cada Estado membro individualmente. Assim, a primeira relevante constatação é que, no âmbito europeu, um acordo que consiga consenso da maioria dos Estados não, necessariamente, atende aos interesses de cada Estado membro individualmente. Segue daí que as diferentes regras de votação para um mesmo acordo na UE podem influenciar diretamente o seu resultado.

Existem diferentes regras de votação para acordos na UE, das quais destacaremos duas, já que estão dentro de nosso interesse de análise e que se enquadram no caso de um acordo de associação do Mercosul com o bloco europeu.

Em primeiro lugar há o modelo de negociações que é exclusivamente de responsabilidade do Conselho Europeu (CE). Nesse caso, uma comissão faz uma análise sobre a viabilidade de um acordo inicialmente, contatando o país com o qual se deseja fazer o referido acordo. Uma vez passada essa fase, a comissão manda a análise para o CE, que deve autorizar ou não o início das negociações. Em uma segunda fase, ocorrem as negociações entre a Comissão e o país em questão. Após concluídas as negociações, um dossiê com os resultados é mandado para o Parlamento Europeu, o qual possui apenas uma função consultiva, cabendo exclusivamente ao Conselho ratificar ou não o acordo. Existem, porém, algumas exceções em que o CE necessita do aval parlamentar para poder ratificar o tratado, sendo exatamente esse o caso do acordo de livre comércio com o Mercosul. A razão para tal exceção é justamente o fato de este tipo de acordo ⁴"criar um quadro institucional específico ao organizar procedimentos de cooperação". O Parlamento tem, então, neste caso específico, poder de veto. No caso de aprovação desse dossiê, o acordo é votado então no CE pelas regras de maioria qualificada.

Em segundo lugar há o modelo misto de negociações de acordos. Este caso possui regras gerais iguais aos acordos de competência exclusiva do CE, salvo que cada Estado membro deve avaliar o acordo individualmente. A unanimidade dos membros é obrigatória. Se não houver aprovação por parte de um único Estado, o tratado não pode ser concluído.

Notamos, então, que apenas nesses dois modelos citados, podemos encontrar resultados de votação bem distintos para as negociações. No primeiro caso, se a maioria qualificada acordar, o membro que se opor não possui qualquer poder de veto. No segundo caso, este mesmo membro detém total poder de não deixar que o acordo seja ratificado.

Vejamos o que tudo isso significa para o caso do acordo com o Mercosul. A proposta do Mercosul é de que o acordo seja amplo e de que seja de associação inter-regional sustentado por três pilares: Diálogo político, comércio e cooperação.

Como vimos, esse tipo de tratado abrangente necessita o apoio do Parlamento Europeu, além de possuir, em parte, o caráter misto de negociações explicado acima. O CE autorizou, primeiramente, que as negociações fossem feitas praticamente em todos os setores comerciais.

Sob a ótica jurídica, o maior problema para as negociações encontra-se no caráter abrangente de um acordo de associação. Além de enfrentar diretamente o problema do aval

⁴ Kegel, Patrícia (2002) em "Tipologia dos Acordos Celebrados pela União Européia".

parlamentar na Europa, o tratado é ainda inviabilizado pela questão do modelo de votação mista. Os Estados membros individualmente precisam ratificar o tratado de maneira unânime, a fim de que este tenha validade. Concluímos que a proposta de associação inter-regional dificulta as negociações, dado seu caráter abrangente. Como nesse tratado diferentes áreas estão sendo abordadas, os negociadores sempre entram, em alguma área, em conflito de interesses com um ou mais Estados membros da UE.

Assim, uma idéia a ser implementada é, justamente, a de o Mercosul deixar esse ambicioso acordo de caráter universal por hora de lado e concentrar-se em negociações setoriais mais simples e de maior viabilidade no curto prazo. Esses acordos seriam, por parte da Europa, de competência exclusivamente do CE e, assim, facilitariam as negociações das áreas mais difíceis, tais como a dos produtos agrícolas. O ponto importante a ser verificado nesse momento é que, negociando setorialmente os produtos em que o Mercosul detém vantagem comparativa, pode-se tirar vantagem da votação por maioria qualificada no CE. O processo de negociações aceleraria, em virtude dessa regra de votação no CE. Após atingido o sucesso nas “áreas críticas”, via votação por maioria qualificada, na fase de negociações setoriais, o bloco sul-americano poderia voltar a pensar no então antigo acordo abrangente e ambicioso que, nesse momento, teria seus antigos pontos de discórdia já acordados. Então, seria muito mais fácil conseguir-se chegar a um acordo de associação ao bloco europeu.

Talvez, se o Mercosul tivesse partido com essa tática de negociações setoriais desde o início, vários pontos de divergência já haveriam sido resolvidos e o projeto estaria, em parte, viabilizado.

Devemos lembrar ainda nesse item, que além da questão jurídica da votação por parte da UE, o Mercosul ainda não oferece as condições necessárias para tal acordo, dado que os países membros do bloco ainda se encontram em uma fase inicial de integração de comércio. Verifica-se, ainda, a existência de barreiras a serem ultrapassadas pelo próprio Mercosul no que diz respeito à sua própria integração. A Europa alega que enquanto essa fase não estiver concluída, fica difícil pensar em uma concretização de associação com a Europa.

Podemos dizer que o diálogo político entre UE e Mercosul foi concluído com sucesso em 2002 na Rodada de negociações de Buenos Aires. Nessa ocasião, conseguiu-se chegar a um denominador comum em relação à democracia, aos direitos humanos e à segurança internacional.

O terceiro pilar (cooperação) é o que a Europa mais enfatizou até agora e mais concentrou suas atenções. Para a UE o Mercosul é "Parceiro Essencial". O acordo de associação prevê quarenta e oito milhões de dólares para o desenvolvimento de áreas prioritárias do Mercosul. Neste aspecto, pelo menos no plano político, que sem dúvida traz resultados econômicos, a visão do todo começa a ser atingida.

1.2) O otimismo exagerado por parte dos sul-americanos em relação ao ganho de comércio que o acordo promoveria

No momento, concentremos nossa atenção em uma questão: o pós-acordo. Será que os resultados previstos *ex-ante* serão alcançados após o tratado ser assinado em todos os setores? As previsões de comércio pós-acordo do Mercosul podem estar um pouco otimistas demais; ou seja, os sul-americanos poderiam estar sobreestimando os efeitos desse mesmo acordo⁵.

Essa sobreestimação estaria vinculada à entrada de países do Leste Europeu na UE. Associaremos-nos à UE, justamente, quando a UE incorpora (ou incorporou) países em desenvolvimento do leste de seu bloco. As previsões que normalmente são vistas em “papers” e pesquisas de diferentes fontes levam em conta uma associação ao bloco europeu ocidental; ou seja, à UE anterior a 2004. Ocorre que as novas economias do bloco são potenciais concorrentes da economia sul-americana. A tendência é que outras economias do leste venham ainda a integrar-se ao bloco, aumentando ainda mais a concorrência (ver gráfico 4).

Primeiramente, devemos lembrar que estas economias possuem uma vantagem geográfica sobre o Mercosul: São nações européias e estão muito mais próximas dos outros Estados membros do que o Mercosul. Deixemos para um futuro capítulo a questão do comércio agrícola, setor em que o Mercosul detém uma grande e forte vantagem comparativa. Sob essa ótica, os sul-americanos ganham acesso a um bloco que já possui, ao leste, fornecedores competitivos do próprio bloco que têm os mesmos ou ainda maiores privilégios em relação à união sul-americana. Assim, essas previsões de comércio são um pouco “perigosas”, já que com esses novos membros não sabemos ainda com exatidão qual será a parcela de mercado que os sul-americanos conseguirão conquistar em cada setor.

⁵ Flôres, Renato (2002) – ver introdução: “..., concessões que poderiam anular ou distorcer ganhos esperados pelo Mercosul.

Uma crítica a essa análise, feita por parte dos próprios europeus, diz que, na verdade, o comércio não mudará tanto assim com os novos estados incorporados, uma vez que ele já teria sido liberalizado anteriormente à integração de 2004 em vários setores com essas regiões, ficando nossas previsões, assim, não muito longe da realidade⁶. Além disso, alega-se ainda que o Mercosul ganha um mercado adicional com esses novos Estados integrantes (ver gráficos 5 e 6). Esse argumento pode ser contestado pelo fato de as economias da UE já serem, anteriormente a 2004, fortemente ligadas ao Leste. Portanto, em setores em que os sul-americanos detêm vantagem comparativa em relação às economias entrantes da UE, o Mercosul ver-se-ia obrigado a concorrer com a já instalada indústria europeia ocidental, ficando difícil a conquista de boas parcelas de mercado em vários setores nesses novos entrantes. Além disso, não é verdade que o comércio entre as novas nações da UE e o bloco já estava totalmente liberalizado anteriormente a 2004. Um bom contra-exemplo para este ponto é o setor agrícola.

Algumas preocupações devem ser levadas em conta em relação à competitividade dos trabalhadores sul-americanos com os do leste europeu. Estes últimos possuem um grau educacional bem superior à média do Mercosul, além de mais homogêneo, fazendo com que estejam mais habilitados a aproveitar com maior eficiência os investimentos resultantes da entrada na UE e, conseqüentemente, também mais capazes de crescer e tornarem-se cada vez mais competitivos. A pergunta que se deve fazer aqui é a seguinte: Se as economias do leste europeu já cresciam a taxas bem mais significativas que as do Mercosul nos últimos dez anos, será que essa discrepância ficará ainda maior após a entrada na UE?

Se a resposta for afirmativa, podemos concluir que seu produto, o qual, em relação ao nosso, já é hoje competitivo, tornar-se-á ainda mais eficiente, reduzindo nossas chances de entrada em vários mercados do continente europeu ocidental (não estamos tratando aqui do setor agrícola e sim de setores capital intensivos), visto que atingirão maior competitividade quando já são hoje potenciais concorrentes da América Latina para este leque de produtos. Existe também, neste caso, o efeito contrário (e benéfico ao Mercosul), no sentido em que, com o aumento da renda relativa desses países, poderá haver um aumento na importação de produtos “mais competitivos” sul-americanos.

⁶ Flôres, Renato (2002) em “Uma Classificação dos Problemas”.

Após concretizado o “alargamento” da UE e, novamente, deixando de lado os produtos agrícolas, temos maior chance de conquista de mercado nos seguintes setores⁷:

- Produtos químicos
- Plásticos e borrachas
- Madeira cortiça e cestaria
- Produtos de papel e papelão
- Calçados
- Pedras cerâmicas e vidros
- Chapéus
- Maquinaria
- Equipamentos elétricos
- Equipamentos de transporte

1.3) Comentários Finais

Discutimos, neste capítulo, algumas questões importantes para as negociações do acordo de associação entre UE e Mercosul. Primeiramente, falamos do caráter jurídico do acordo e depois levantamos a polêmica em relação ao “alargamento” da UE e o quanto este pode prejudicar a conquista do mercado europeu por parte do Mercosul, além de tornar várias das previsões feitas até hoje demasiado otimistas tomando-se em conta a realidade.

Sobre o método de negociação, vimos que o Mercosul deve negociar setorialmente o comércio de produtos, em que detém vantagem comparativa, a fim de tirar vantagem da questão da votação por maioria qualificada no CE.

Além disso, concluímos que o Mercosul deve aumentar sua eficiência em setores em que os países europeus orientais são concorrentes diretos dos países sul-americanos, buscando uma maior competitividade em relação aos novos integrantes da UE.

⁷ Flôres, Renato (2002) em “Uma Primeira Análise em nível de Produto”.

Capítulo 2 - Os Setores de Serviços

Nesse capítulo discutiremos a questão da liberalização dos serviços em dois setores: Serviços profissionais e Serviços de telecomunicações. Começaremos nossa discussão pelo primeiro setor e depois trataremos do segundo. Deixaremos de lado o setor financeiro, dado que este já se encontra nos dias atuais em um alto nível de liberalização.

Vale lembrar que é exatamente nos setores de serviços que as principais atenções da UE se concentram. Expectativas dos negociantes de ambos os blocos mostram que há um “trade-off” em relação ao foco, que será tomado daqui para frente nas negociações. Os negociadores do Mercosul pretendem dar ênfase na negociação do comércio de bens manufaturados e na de produtos agrícolas, enquanto para os europeus o mercado de serviços é aquele que está no centro das atenções, já que detêm amplas vantagens comparativas no setor. Deve-se, portanto, tomar cuidado tanto para que o Mercosul possa discutir os setores que estão sob sua atenção, assim como também para não deixar que as negociações se desacelerem em virtude de qualquer conflito de interesses que ocorra na questão da agenda de negociações.

É importante ainda lembrar que, na esfera dos serviços, o setor de serviços profissionais é aquele que mais exerce influência nas negociações, já que seus diversos Conselhos possuem representantes ligados direta e indiretamente aos negociadores.

2.1) O setor de Serviços Profissionais:

Este setor de serviços foi deixado de lado durante bastante tempo nas negociações. Passou, porém, a atrair maior atenção no “Acordo Geral sobre Comércio de Serviços da OMC”. Aqui, destaca-se o fato de que há assimetrias gigantescas em relação à educação e ao ensino da Europa sobre os existentes no Mercosul. Esse fator complica bastante as negociações de ambos os lados. Além disso, vale destacar que dentro da própria Europa existem assimetrias de país para país e há barreiras em alguns setores de serviços profissionais, dentro do próprio continente europeu, mesmo depois da integração. Além da complicação existente no fato de a Comissão Européia não possuir autonomia total em suas decisões e que os países membros devem acordar unanimemente com tais, devemos lembrar ainda que esse fator ocorre de maneira semelhante no Mercosul. É fato que os países integrantes do Mercosul também devem acordar unanimemente para que o acordo

possa ser ratificado. Dentro do bloco sul-americano existem também grandes discrepâncias entre a regulação de profissões de cada país, não sendo seus governos federais qualificados para fazer qualquer tipo de mudança de regulamentação que, porventura, vir a ser necessária (qualificação esta exercida pelos diversos Conselhos).

Além das diferenças de qualificação dos profissionais de maneira geral pode-se ainda dar destaque à questão do mercado de trabalho dos dois blocos e à questão da sensibilidade dos profissionais de cada bloco quanto a emprego e a oportunidades⁸.

Por todas estas complicações e restrições deve-se destacar que os negociadores devem tentar, em princípio, encontrar regras mínimas que possam ser aceitas em um primeiro acordo mais geral. Assim, poder-se-ia fazer com que as negociações avançassem mais rapidamente⁹.

No acordo da OMC levou-se em conta esse setor, porém os compromissos assumidos não repercutiram em uma maior liberalização do mercado. Os Estados membros assumiram compromissos quanto ao não fortalecimento das restrições existentes, além de se comprometerem a não criar ainda novas barreiras futuras. O acordo, porém, incentiva a continuidade das negociações a fim de se atingir uma maior liberalização.

Até agora, os maiores ganhos de liberalização nas negociações entre os blocos encontram-se no setor de serviços prestados a empresas, enquanto os maiores fracassos no setor de serviços prestados a pessoas como, por exemplo, o caso de médicos e de psicólogos. Percebe-se um esforço na condução da abertura dos serviços prestados a empresas por parte dos EUA e dos membros em geral da OECD, dispostos a ampliar seus mercados no mundo inteiro.

Em relação à negociação direta entre os blocos, pode-se dizer que a Comissão Européia fez uma proposta para o Mercosul e que este fez algumas ressalvas, das quais as duas mais importantes foram¹⁰:

- Pediu para anexar um documento que ressalta a importância do direito de cada nação à aplicação da legislação nacional a profissionais tanto nacionais como estrangeiros sem que a mesma seja tomada como violação de compromisso assumido.

- Em relação à regulamentação nacional, deve-se levar em conta que licenças, normas técnicas, etc... devem ser exigidas no menor nível necessário, unicamente com o objetivo de assegurar a qualidade do serviço. Além disso, a burocracia a que o estrangeiro é

⁸ Moura, Heitor (2002) em “Sensibilidades e direitos corporativos”.

⁹ Moura, Heitor (2002) em “Autonomia Negocial dos governos”.

¹⁰ Moura, Heitor (2002) em “Contextos Multilateral e Regional (Negociações Mercosul – União Européia)”.

submetido para conseguir tais licenças não deve constituir, de forma alguma, um obstáculo para o mesmo prestar o serviço. Acrescenta-se a isso que o Mercosul aceitou o fato de que cada país detenha o direito de testar e verificar a competência do profissional estrangeiro.

Dentro do meio econômico, assim como defende a OMC, qualquer regulamentação que esteja acima do estritamente necessário para garantir a qualidade do serviço e proteger o consumidor, pode ser considerada impeditiva de concorrência e, assim, ineficiente para qualquer economia na questão da maximização de utilidade dos agentes econômicos.

Os temas normalmente mais discutidos na questão da liberalização dos serviços profissionais entre Comissão Europeia e Mercosul são os seguintes¹¹:

- Imposição de nacionalidade para o exercício da profissão, a qual é defendida sob o argumento de garantia da qualidade dos serviços prestados.

- Obrigação de residência tanto para pessoa física como presença local para pessoa jurídica.

- Obtenção de licença: Em alguns Estados é necessário que o aluno refaça quase que integralmente seu curso, a fim de que tal licença seja conseguida.

- Limites de contratação de estrangeiros em empresas, sendo esse o principal item de reclamações.

- A questão dos vistos alfandegários.

- Autorizações para permanência.

- Registro e licenças junto à entidade reguladora da profissão.

Podemos destacar algumas outras complicações na negociação do acordo como, por exemplo, as diferenças de educação e de mercado de trabalho existente entre os próprios países membros da UE. Assim podemos imaginar que as expectativas de Portugal para o acordo com o Mercosul certamente são diferentes das expectativas da Inglaterra. Além disso, as relações privilegiadas com as antigas colônias europeias da Inglaterra e da França (ACP) podem resultar em acordos assimétricos prejudicando o Mercosul.

A partir de agora, façamos uma análise das vantagens que o Mercosul poderia obter com a liberalização do mercado de serviços profissionais. Lembramos, ainda que as negociações levaram em conta, desde o começo, as vantagens e desvantagens para os atuais novos membros da UE. Será que há capacidade competitiva dos profissionais

¹¹ Moura, Heitor (2002) em “Regulação Profissional”.

nacionais em relação aos estrangeiros de um modo geral no Mercosul? Será que haverá realmente um crescimento de mercado de trabalho expressivo para os sul-americanos? Para um aprofundamento desta discussão dever-se-ia analisar cada mercado individualmente e descobrir em cada um deles se há excesso ou déficit de profissionais competentes, algo que não nos propomos a fazer aqui.

Uma outra forma mais prática é levar em conta o conceito de assimetria existente entre ambos os blocos, no sentido de desequilíbrios populacionais, educacionais e econômicos. Estatísticas mostram que o número de profissionais de nível superior que fazem parte da PEA na UE é entre 5.3 a 7.5 vezes maior ao número dos mesmos profissionais no Mercosul. O indicador de tempo de estudos da UNESCO, ainda que não leve em conta a qualidade do ensino, sobreestimando-a, mostra que, na média, os estudantes da UE têm 4.5 anos a mais de estudos que os brasileiros, o que é equivalente a uma graduação inteira (ver gráfico 7). Ainda que com otimismo e partindo da idéia de que essa significativa discrepância deve mudar rapidamente, podemos analisar o número de matrículas em cursos universitários, sendo a taxa média da UE antes da entrada dos novos membros de 47.3% dos jovens e a do Brasil, 11.3%. Isto mostra que não há qualquer perspectiva de diminuição da assimetria educacional. O Uruguai é o único país do bloco sul-americano que tem uma média de matrícula superior ao da UE, 50.4%¹²(ver gráfico 7). Tais assimetrias continuam sendo observadas se focalizarmos nossa atenção apenas nos novos integrantes da UE. Estas, porém, são menos significativas, naturalmente, que as comparadas à média dos países da Europa Ocidental. Os novos integrantes têm, entretanto, uma qualificação média bem superior à do Mercosul.

Com base nestas assimetrias, podemos dizer que não há possibilidade de competição “justa” entre os serviços prestados pelos profissionais de um bloco em relação aos serviços prestados pelos do outro. O potencial competitivo sul-americano é muito inferior ao do bloco europeu. Sendo assim, no caso de mobilidade total de mão de obra, profissionais altamente qualificados brasileiros, por exemplo, deixariam o Brasil para trabalharem em países em que teriam uma remuneração muito melhor. Enquanto isso, profissionais menos qualificados e, por sua vez, menos competitivos na Europa deixariam seu continente para trabalharem no Mercosul, local em que são muito mais competitivos. Esse fator não seria de forma alguma bom para o desenvolvimento nacional das economias sul-americanas.

¹² Todos esses dados estão disponíveis em www.uis.unesco.org

Deve-se colocar ainda, que empresas estrangeiras com atividades no Mercosul poderiam começar a contratar serviços profissionais qualificados do país de origem, fazendo com que haja uma perspectiva de perda de renda nacional para os cidadãos qualificados do Mercosul.

Conclui-se, portanto, que antes de uma total liberalização profissional, que parece ainda estar longe de ocorrer, seria necessário reduzir estas assimetrias existentes entre os blocos. Assim, a competitividade nacional aumentaria e seria possível alcançar realmente uma maior eficiência econômica por meio de incentivos à competitividade. Caso contrário, haveria uma perda de renda nacional e um aumento do desemprego em serviços de mão de obra qualificada.

Por outro lado, pode-se levar em conta que há um efeito benéfico da liberalização de serviços profissionais, na medida em que as empresas sul-americanas terão maior acesso a mão-de-obra mais qualificada e, portanto, poderão aumentar sua produtividade e sua competitividade no mercado internacional.

2.2) Segundo setor de Serviços: Os Serviços de Telecomunicações:

2.2.1) Histórico e Dados sobre o Mercado de Telecomunicações¹³

Neste setor de serviços, faz-se necessário analisar o desenvolvimento do mercado, tanto em termos de tecnologia, como também na questão do acesso ao consumidor.

Até 1970, este setor tinha como característica o monopólio público (à exceção dos EUA). Os governos sul-americanos proviam apenas serviços de voz ao público a preços uniformes, via subsidio cruzado, independentemente da posição geográfica do consumidor.

Nos anos 70 houve melhorias referentes às centrais (digitalização), e nas técnicas de produção tanto de serviços de telecomunicações, como de aparelhos e equipamentos. Pela necessidade apontada pela demanda globalizada, aconteceu uma maior internacionalização dos serviços e, por conseqüência, observou-se uma convergência de tecnologias, fato que viria a acelerar intensamente o desenvolvimento tecnológico e a demanda por tecnologia nas décadas seguintes.

¹³ Viana, Laura (2002) – Todos os dados históricos e estatísticos desse item foram tirados desse texto.

Entre 1980 e 2000 ocorreram, em todos lugares da Europa e do Mercosul, movimentos de reforma na regularização (privatização das operadoras e liberalização dos mercados) e ainda um desenvolvimento intenso das tecnologias envolvidas, como já explicitado no parágrafo anterior.

O setor cresceu a uma taxa média de 6.2% ao ano até 2001 e foi responsável por 18% do comércio total mundial em 2000. Esta última taxa ainda veio aumentando até 2004, porém a um ritmo notadamente mais lento (ver gráfico 8).

A proporção de dois terços dos rendimentos do mercado para os serviços e o restante para a venda de equipamentos mantém-se ao longo dos últimos anos (desde 2000) praticamente inalterada, tendo se retratado em um montante total de 1.21 (dado de 2000) trilhão de dólares em receitas no ano de 2000. A taxa de crescimento mundial do mercado de equipamentos foi de 132% na década de 90 e a do mercado de serviços igualmente de 132%, porém estas foram caindo no período compreendido entre 2001 e 2004.

Como na esfera de serviços profissionais, há no ramo de telecomunicações uma notável assimetria entre os mercados do Mercosul e da UE.

Para ilustrar essa assimetria vejamos alguns números e fatos interessantes sobre esse setor:

As receitas de telecomunicações do Mercosul constituem 3.8% das receitas totais mundiais, o que comparado à UE dos quinze equivale a mais ou menos um quinto (ver gráfico 9). Brasil e Argentina são juntos responsáveis por 90% dos terminais fixos, dos celulares, de todos os PCs e da internet do bloco.

As chamadas de longa distância rendem 70 bilhões de dólares anuais sendo a UE responsável por 26% dessas receitas (incluindo chamadas entre países membros) e o Mercosul por 3.7%. Vale lembrar que essa taxa evoluiu desde 2000 quando sua participação era de apenas pouco mais do que três por cento. O Mercosul é superavitário nas chamadas de longa distância, sendo, assim, recebedor líquido de chamadas internacionais.

A diferença entre Mercosul e UE dos quinze em relação à teledensidade fixa também é expressiva. O primeiro apresenta a taxa de 18% enquanto a segunda de 57%. Enquanto isso, a teledensidade de celulares apresenta para o primeiro a taxa de 14% e para o segundo a de 76% (ver gráficos 10 e 11)..

A América do Norte e a UE são responsáveis por 68% e 62% dos fluxos mundiais respectivamente de exportação e importação de serviços de telecomunicações. A UE é

considerada exportador líquido e o Mercosul é considerado permanente deficitário no comércio de serviços de telecomunicações. Destaca-se, porém, o grande investimento e crescimento do setor nos últimos anos dentro do Mercosul, que foi fomentado principalmente pelos EUA e pela EU. Esta última tornou-se mais significativa nos investimentos do Mercosul após a política de liberalização comercial e privatização da última década, ocorrida tanto na UE como no Mercosul. A total liberalização do setor é, porém, ainda questionável no Mercosul.

Quando a Europa liberalizou a competição das operadoras de telecomunicações, estas viram seus monopólios atingidos e perderam uma parcela do mercado para os novos entrantes. Esse motivo talvez seja uma das razões para a diversificação geográfica das operadoras e para a entrada de parte das mesmas no mercado latino-americano.

A Argentina liberalizou seu mercado totalmente em 1990 enquanto o Brasil convive com o duopólio desde 1998. O Paraguai e o Uruguai encontram-se bem mais atrasados em relação aos outros dois integrantes do Mercosul.

Os mais importantes novos entrantes no mercado sul-americano, após essa política, foram a Telefónica (Espanha), a Telecom Itália, a Portugal Telecom e a France Telecom. Apenas no Brasil, de um total de 31 bilhões de dólares arrecadados com as privatizações, a Telefónica investiu 8.34 bilhões, enquanto a Portugal Telecom, a Telecom Itália e a France Telecom investiram respectivamente três bilhões, 2.5 bilhões e 42 milhões de dólares.

Na Argentina a Telefónica investiu mais 1.2 bilhões de dólares no começo de 1990 na privatização das companhias de telecomunicações estatais, enquanto no Uruguai e no Paraguai ela também participa do mercado de telecomunicações.

Voltando ao mercado mundial, pesquisadores dizem que a demanda por serviços tornou-se, com o desenvolvimento tecnológico, diferenciada, específica e globalizada. Com isso, a oferta melhorou significativamente e ainda novos tipos de serviços foram criados.

Entre os novos serviços destaca-se o da telefonia móvel celular, assim como o mercado de transferência de dados e outros que crescem a taxas muito mais impressionantes às da telefonia fixa nos últimos anos. A partir de 2001, porém, essas taxas começaram a cair, sugerindo um esgotamento de crescimento do setor.

O número de aparelhos móveis celulares já ultrapassou na Europa e nos EUA o número de telefones fixos, porém é preciso lembrar das discrepâncias mundiais no acesso e na utilização da tecnologia.

Dentro da UE há também assimetrias no mercado de telecomunicações visto que juntos, Alemanha, Reino Unido, França, Itália e Holanda são responsáveis por 70% das receitas da Europa Ocidental em telecomunicações, discrepância esta que se torna ainda maior com a inclusão dos dez novos integrantes do leste.

Quanto à UE dos 15, para a telefonia de longa distância, cada país possui mais do que cinco diferentes operadoras e na telefonia móvel celular a competição ainda é mais desenvolvida. A competição barateou os preços finais e tornou, principalmente as ligações internacionais, muito mais baratas. As chamadas internacionais de telefones celulares também cresceu bastante e ainda, com o objetivo de unificar a tecnologia dos países membros, desenvolveu-se a tecnologia GSM, que é visto como um facilitador do roaming internacional. A UE é, assim, considerada um “gigante das telecomunicações”.

Na década de 90, o Mercosul teve um crescimento de 11% ao ano em seus terminais fixos, sendo que a taxa de crescimento torna-se ainda mais expressiva entre 95 e 2000, quando chega a 15%. A taxa de crescimento sul-americana continua bem acima da média mundial, mostrando uma certa estagnação do mercado dos países desenvolvidos, os quais atuam de forma a reduzir a média.

2.2.2) Telecomunicações e OMC

Dentro da OMC e mais especificamente do GATS (General Agreement on Trade in Services), existem classificações para diferentes modalidades de serviços: comércio trans-fronteiriço, comércio de serviço envolvendo movimentação de consumidores, presença comercial e comércio de serviços envolvendo movimentação de prestadores.

Vemos que o setor de telecomunicações possui duas funções distintas. Em primeiro lugar ele pode ser considerado um facilitador de comércio de outros serviços e, em segundo lugar, diretamente um serviço comercializável. Dentro da segunda função destacam-se para a OMC o tráfego internacional de voz e de dados, o investimento estrangeiro direto, o roaming internacional e as atividades de consultoria em telecomunicações.

Na Rodada do Uruguai (oitava rodada de negociações) do GATT (General Agreement on Tariffs and Trade), concluída em 1994, criou-se a OMC e assinou-se o GATS. Este é o primeiro conjunto de regras multilaterais criadas que são legalmente aplicáveis ao comércio internacional de serviços.

Depois de finalizada a Rodada do Uruguai, ainda em 1994, negociações sobre serviços de telecomunicações básicas foram começadas, porém as ofertas apresentadas até final de 1996 não foram satisfatórias e em fevereiro de 1997 foram encerradas sem sucesso¹⁴.

Em 1998 foi assinado o quarto protocolo do acordo GATS, quando a lista de serviços básicos tornou-se parte integrante das listas de compromissos em serviços do GATS. Este estabeleceu que países membros deveriam liberar seus mercados progressivamente e, além disso, que uma nova rodada de negociações deveria começar em 2000.

Os temas de negociações junto à OMC no GATS poderiam ser divididos em alguns focos importantes, dentre eles a definição de comércio de serviços, a discussão das questões relevantes à entrada (regulamentação, licenças, etc...) e a assinatura de listas de compromissos específicos de países membros, a qual deveria explicitar os itens de garantias de acesso ao seu mercado. No caso da lista de compromissos específicos, uma vez registrados os compromissos de um país membro com um ou mais países membros, eles se tornam obrigações que são garantidas pelas regras do GATS.

No quarto protocolo do GATS, Brasil e Argentina apresentaram várias ofertas quanto ao mercado de telecomunicações, porém as brasileiras não foram aceitas pela UE, pelos EUA e pelo Japão. O motivo da recusa pode ser entendido pelo fato de o Brasil haver explicitado que o poder executivo poderia limitar a participação do capital estrangeiro na composição dos provedores de serviços de telecomunicações no Brasil.

A UE se comprometeu a liberalizar os serviços de telecomunicações a partir de 1998 além de serviços por satélite e serviços de comunicação móvel. Em 2000, porém, a UE fez uma crítica quanto à clareza das classificações de serviços de telecomunicações adotadas nas listas de compromissos dos países membros, dizendo serem muito vagas e abertas a interpretações individuais. Assim, ocorre uma assimetria quanto à regulamentação entre o bloco europeu e o Mercosul e este é um fator prejudicial no andamento das negociações, dado que cada Estado faz diferentes interpretações das cláusulas que compõe o acordo.

Em relação ao comércio eletrônico, existe a idéia de que este é e será responsável por grande parte do desenvolvimento econômico mundial, ao criar novas oportunidades de comércio internacional e, ainda, ao atrair novos investimentos estrangeiros e locais.

Este setor movimentou cerca de 660 bilhões de dólares em 2000, número este que como previsto chegou a seis trilhões em 2004, dos quais 1.5 trilhão dentro da UE e 82 bilhões na América Latina.

¹⁴ Viana, Laura (2002).

Destacam-se aqui as dificuldades para o desenvolvimento desse tipo de comércio, como, por exemplo, o desenvolvimento de um quadro legal e financeiro ajustado para operações eletrônicas em todo o mundo. Outras dificuldades são encontradas no movimento de acesso e na logística do mercado.

Podemos perceber que, no curto prazo, o desenvolvimento desse setor no Mercosul, assim como em outros países emergentes, está amplamente ligado à capacidade de melhoria e de desenvolvimento do acesso da população à infra-estrutura. As dificuldades de longo prazo do crescimento desse setor estão vinculadas à melhoria da educação e das habilidades em informática da população.

Assim, concluímos mais uma vez, que tanto na questão de infra-estrutura tecnológica como na questão de educação e conhecimentos de informática a Europa está muito mais preparada para o desenvolvimento desse mercado, constituindo esta mais uma assimetria entre os blocos. Em relação à infra-estrutura podemos lembrar, como exemplo, das estatísticas já apresentadas quanto ao número de terminais fixos e de teledensidade.

A OMC reconhece, por sua vez, três tipos de transações realizadas pela internet¹⁵:

- Serviços inteiramente realizados pela internet (seleção, aquisição e entrega pela internet).
- Serviços parcialmente realizados pela internet (o bem é adquirido on-line e entregue por vias convencionais).
- Serviços de transporte de telecomunicações como, por exemplo, serviços de provimento de internet.

A maior parte dos países da OMC concorda que transações na internet são serviços e, como tais, estão sujeitas às regras da OMC. Ou seja, as regras definidas no GATS são aplicáveis ao comércio eletrônico. Alguns países, porém, questionam alguns serviços comercializáveis pela internet, como, por exemplo, a venda de livros.

Tudo que se sabe, portanto, é que o comércio eletrônico está sujeito às regras do GATS e que o trabalho feito até hoje na OMC em relação ao mesmo deixa no ar diversas questões assim como, por exemplo, aquelas relacionadas com a aplicabilidade de impostos sobre o consumo e aquelas relacionadas com a entrega do produto.

¹⁵ Viana, Laura (2002) em “OMC e Comércio Eletrônico”.

Porém é fato que este ramo não deixa de ser um tipo de comércio e, portanto, se deva respeitar as regras de comércio da OMC.

2.3) Conclusão do Capítulo

Chegamos ao final desse capítulo concluindo que a liberalização do setor de telecomunicações entre UE e Mercosul, assim como a de serviços profissionais, pode não ser, *a priori*, benéfica aos países sul-americanos. No setor profissional, trabalhadores altamente qualificados do bloco sul-americano podem deixar seus países em busca de melhor remuneração na UE. Além disso, o Mercosul perderia renda nacional, na medida em que empresas estrangeiras participantes do mercado sul-americano poderiam começar a importar serviços profissionais mais qualificados de seus países de origem. Isso aumentaria o desemprego e ainda reduziria a renda nacional.

Por outro lado, há um fator positivo na liberalização de serviços profissionais, na medida em que as empresas do Mercosul passariam a ter acesso à mão-de-obra mais qualificada importada de outros países, o que poderia torná-las mais eficientes e competitivas no âmbito do mercado internacional.

Acrescente-se a isso o fato de a UE ser uma gigante em telecomunicações e, assim, as assimetrias existentes entre os blocos deveriam primeiramente ser diminuídas para depois se chegar a uma liberalização total de serviços entre os blocos. A vantagem comparativa europeia em relação ao Mercosul é, tanto na questão de mão de obra qualificada, como na questão de infra-estrutura de serviços de telecomunicações, extremamente grande, fazendo com que a abertura imediata dos mercados torne a competição bastante difícil. Por isso, a liberalização desse setor deve ser lenta e gradual, de forma que, quando chegarmos a uma abertura total, os efeitos da mesma não sejam sentidos na diminuição da renda nacional e no aumento do desemprego. Apesar disso, as empresas de telecomunicação europeias já se encontram atualmente estabelecidas no mercado sul-americano, fazendo com que provavelmente essa abertura não seja tão “perigosa” para as empresas nacionais. Isso ocorre justamente pelo fato de grandes multinacionais estabelecidas no Mercosul já concorrerem diretamente com as empresas nacionais.

Essa vantagem comparativa absoluta neste setor faz com que a Europa queira colocar as negociações de serviços, em geral, em primeiro lugar na agenda de negociações com o Mercosul. Enquanto isso, os negociadores sul-americanos tentam focar as discussões nas

questões agrícolas e no comércio de produtos industrializados, onde existem vantagens comparativas (principalmente na produção agrícola) e algumas desvantagens no setor de produtos industrializados. Porém, este último mercado não sofre, necessariamente, com as assimetrias existentes entre os blocos, dado que sua mão de obra não é, obrigatoriamente, qualificada. Portanto, podemos ter vantagens comparativas em termos de custos dessa mão-de-obra. A questão do comércio de produtos industrializados será discutida no próximo capítulo.

Capítulo 3 - A Questão dos Produtos Manufaturados

O comércio de produtos manufaturados atinge, na média, a fatia de cinquenta por cento de todas as exportações do Mercosul para a UE anualmente. Apesar disso, a participação das exportações desses produtos no comércio com a UE é relativamente inferior à participação desses produtos no comércio exterior total do bloco sul-americano. Por isso, pode-se perceber a importância de um trabalho de liberalização comercial nesse setor. Ao longo desse capítulo, veremos que, tanto para produtos mais elaborados, quanto para produtos intensivos em recursos naturais, o aprofundamento do comércio entre as regiões pode ser benéfico.

As negociações nesse setor são de alta importância para ambos os blocos. Estas podem ser consideradas uma grande saída para os entraves causados na discussão de setores mais críticos como, por exemplo, o agrícola. Além disso, existem setores dos produtos manufaturados em que as barreiras continuam muito altas, acabando por não serem benéficos à eficiência econômica de ambos os blocos. Outro fator importante que se pode perceber, mas talvez menos notável, é a questão, já discutida anteriormente no capítulo sobre as questões jurídicas para um acordo de associação na Europa. Um acordo menos abrangente, que se concentre especificamente sobre setores menos críticos das negociações entre os blocos, tem maior chance de ser aprovado. É importante que lembremos aqui das diferentes regras de negociação que existem na UE. Assim, uma vez tratadas todas as questões menos críticas, ficará “menos impossível” chegar a um consenso no futuro, sobre as negociações de setores mais críticos, dado que as regras de votação para um setor específico não precisa de aprovação unânime no Conselho Europeu.

3.1) Dados sobre o Setor¹⁶

Sabemos que a UE é o maior parceiro comercial do Mercosul, sendo responsável anualmente por 25% do comércio total do bloco com o exterior. Além disso, sabemos que a recíproca não é verdadeira, sendo o Mercosul responsável por apenas 2.3% do comércio exterior da UE (ver gráficos 2 e 3). Vale lembrar que essas informações são observadas depois de uma década e meia de forte crescimento de comércio entre os blocos.

¹⁶Castilho, Marta Reis (2002) - Todos os dados históricos e estatísticos desse item foram tirados desse texto.

Há cinquenta anos, a intensidade de comércio entre os blocos era muito maior. A América Latina era o principal parceiro comercial não europeu da então CEE (Comunidade Econômica Européia). A partir da segunda metade da década de setenta, o comércio entre os blocos era superavitário, apesar de as exportações dos países do Mercosul para a Europa terem crescido a taxas inferiores às dos concorrentes. Este período termina na década de noventa, principalmente pelo advento do Plano Real, quando se valorizou a moeda brasileira. A balança passa, então, a ser deficitária, voltando a ficar superavitária apenas a partir de 1999 com a desvalorização cambial.

O volume de comércio entre as regiões cresceu muito nos últimos anos, fato este que tem como principais explicações a liberalização das economias latino-americanas, o aumento de importação do Mercosul até 1997, o crescimento das economias participantes do Mercosul no início da década de noventa e, ainda, o aumento de investimentos diretos europeus no Mercosul (aumentando o crescimento econômico e, por consequência, aumentando nossas importações).

Apesar de, como escrito, as trocas terem se intensificado durante os últimos anos entre as regiões, a participação do Mercosul no mercado europeu perde, de um modo geral, cada vez mais importância. Esse fato tem como principal razão o crescimento da participação de outros parceiros da UE como a dos países da Europa Central e, ainda, dos países asiáticos.

Podemos considerar o comércio entre os blocos como típico entre norte e sul. O Mercosul é, na maior parte dos casos, exportador de produtos intensivos em recursos naturais, enquanto os europeus de produtos de maior valor agregado.

Estão na lista dos bens manufaturados mais exportados para a UE os produtos minerais, os produtos de ligas de metal, máquinas e equipamentos elétricos e equipamentos de transporte. Estes representam mais de cinquenta por cento da pauta de exportação de manufaturados. Papel, madeira, cortiça, couros, peles e produtos químicos são outros tipos de produtos muito exportados. Este grupo de produtos é responsável por cerca de um terço da pauta de exportação de manufaturados. Os produtos têxteis já pertenceram a este grupo, porém perderam participação no mercado europeu durante toda a década de 90. Este fator está intimamente ligado ao fato de o Mercosul enfrentar maior competitividade por parte de outros parceiros, além de a Europa passar a importar relativamente menor quantidade desse tipo de produto. Os países asiáticos e mediterrâneos conseguiram, por sua vez, aumentar seus mercados na Europa e podem ser considerados os maiores concorrentes do Mercosul para este mercado.

Lembrando que, de maneira geral, a UE constitui uma potência em produtos manufaturados e que certamente sua vantagem comparativa encontra-se nesse setor, fez-se uma pesquisa em 2001 sobre os potenciais da UE¹⁷. Assim, procurou-se, dividir diferentes produtos em categorias e avaliar para cada categoria (e não para cada produto individualmente) se a UE possui vantagem comparativa ou desvantagem comparativa em relação ao Mercosul.

Nesse estudo, concluiu-se que existe uma grande parcela de produtos, que são exportados pelo Mercosul, para os quais o grupo de países sul-americano possui vantagem comparativa em relação à UE. Por exemplo: do total de exportações do Mercosul para a UE o grupo de produtos constituído por couros e peles, madeira papel e papelão e equipamentos de transporte é responsável por mais de 38% das exportações.

Na pesquisa em questão, analisaram-se ainda produtos nos quais há um aspecto de complementaridade entre os blocos. Estes são responsáveis por mais de 58% do comércio de manufaturados. Na questão dos produtos complementares, verificou-se que o Mercosul detém uma forte vantagem comparativa naqueles que são intensivos em recursos naturais. Essa informação já era de se esperar, dado que nossa estrutura de vantagens comparativas encontra-se naqueles produtos de origem natural.

Os produtos que têm por característica vantagem comparativa do Mercosul e complementaridade entre os blocos são exatamente aqueles que possuem maior potencial de crescimento das exportações de manufaturados do Mercosul para a UE. Esse fato pode ser observado já nos dias atuais, quando eles representam apenas 1,35% dos 4328 selecionados pela pesquisa. Apesar disso, são responsáveis surpreendentemente por cerca de 62% das exportações de manufaturados.

Em 73% dos 4328 produtos, o Mercosul não possui vantagem comparativa. Dos 73%, 68% também não possuem a característica da complementaridade. Os produtos em que o Mercosul não possui vantagem comparativa e ainda não são complementares são responsáveis por cerca de 3% das exportações totais do Mercosul para a UE.

Além disso, temos produtos em que não possuímos vantagem comparativa, porém são complementares. Estes representam 6% do total de produtos e 12% das exportações.

Finalmente temos os produtos em que possuímos vantagem comparativa, porém não existe complementaridade. Estes são chamados nessa pesquisa de produtos selecionados e são responsáveis por 25% da pauta de exportação (ver gráfico 12). A partir de agora, toda

¹⁷ Castilho, Marta Reis (2002) em “Oportunidades das Exportações do Mercosul no Mercado Europeu”.

menção à classificação de “produtos selecionados” estará relacionada a essa pesquisa. Os mais importantes são: Ligas de metal (ferro e aço), equipamentos de transporte (tratores, motocicletas, ônibus e aeronaves pequenas), calçados, máquinas e equipamentos elétricos. Os dois primeiros representam mais de 50% da pauta de exportação de produtos selecionados.

As altas barreiras impostas pela EU, não apenas aos produtos selecionados, e ainda a concorrência de outros parceiros europeus com o Mercosul podem ser consideradas as maiores razões para as trocas de produtos selecionados não serem mais intensas. Além disso, naturalmente, o sistema de preferências adotado pela UE também pode ser considerado um outro importante fator. Sobre este tipo de produto, a proteção da UE pode ser verificada diretamente por barreiras impostas ao Mercosul, por tarifas e ainda por BNTs (barreiras não tarifárias).

Pode-se dizer que o nível total de proteção da UE é maior se comparado ao nível que a mesma aplica ao Mercosul, porém não muito diferente. Não se pode considerar que a proteção seja generalizada e sim concentrada em alguns tipos de produtos, como os produtos selecionados. Por exemplo, os equipamentos de transporte sofrem maior proteção tarifária, enquanto as ligas de metal são unicamente protegidas por BNTs e calçados por ambas. Além desses produtos, uma série de outros enfrentam tarifas bem elevadas e ainda estão sujeitos às BNTs.

Dentro da pesquisa feita sobre os 4328 produtos manufaturados, 622 sofrem ainda atuação de picos tarifários (tarifa é maior do que duas vezes o desvio padrão das tarifas aplicadas sobre os produtos manufaturados). Os produtos sujeitos a este tipo de tarifa equivalem a mais ou menos 10% do total exportado para a UE.

Os setores mais afetados por picos tarifários são: maquinaria, têxteis, plásticos e borrachas.

3.2) Concorrência de outros países parceiros da UE

Vantagens tarifárias e não tarifárias podem ser insuficientes para compensar potenciais de produtividade.

Os EUA são os principais concorrentes do Mercosul, seguidos por países da Europa Central e Oriental, por países do sudeste asiático e, finalmente, por países da Comunidade

de Estados Independentes (CEI), sendo Rússia e China, nesse último grupo, os principais concorrentes diretos do Mercosul.

Além de principais fornecedores da UE, os EUA são diretamente competidores do Mercosul em sua eficiente produção de instrumentos de precisão, maquinaria, equipamentos elétricos, armas e munições, papel e papelão, produtos químicos e equipamentos de transporte.

Os países da Europa Central e Oriental são responsáveis por cerca de 9% das importações da UE. No caso desses países, existe uma maior facilidade de acesso ao mercado europeu, devido aos acordos comerciais já existentes. Com a adesão de alguns desses países à UE, como aconteceu esse ano, essas condições de acesso tornam-se ainda melhores e ainda mais favoráveis.

Os países do sudeste asiático são responsáveis por 7,5% das importações da UE. Apesar das condições de acesso desses países à Europa serem mais desfavoráveis do que as do Mercosul, suas competitividades são bastante altas. Estes países estão aumentando sua participação a cada ano no mercado europeu.

3.3) Negociação entre UE e Mercosul

Em julho de 2001 a UE fez uma oferta de liberalização do comércio de bens ao Mercosul. Esta concentrava-se no setor de bens, serviços e compras governamentais. É fato que esta oferta foi considerada positiva pelos países membros do Mercosul, já que os europeus há anos não se mostravam dispostos ao avanço das negociações entre os blocos.

Acredita-se que o avanço da negociação da ALCA e ainda a mudança de postura da França tenham contribuído para essa mudança de atitude européia. A França por sua vez teve sua postura modificada, uma vez que seus investimentos no Mercosul cresceram bastante nos últimos tempos.

A proposta européia previa um calendário de eliminação de tarifas, tratamento nacional e o fim de proibição e restrição à importação e à exportação de produtos, além de código antidumping e medidas sanitárias. A proposta não abordava um fim para a proteção existente por parte da UE sobre os produtos agrícolas, apesar de haver uma perspectiva futura do aprofundamento das negociações nesse ramo.

A liberalização do comércio de bens seria dada em cinco grupos. O primeiro seria aquele que sofreria liberalização total, imediatamente após ratificado o acordo. A maior

parte dos produtos manufaturados encontra-se nesse grupo, porém estes não enfrentam hoje altas tarifas; ao contrário, as tarifas sobre os produtos desse grupo, quando não nulas, são baixíssimas. Dos 2710 produtos classificados nesse grupo, 1710 já possuem antes do acordo tarifa nula, ou seja, 62%. Os produtos mais beneficiados pela liberalização total nesse caso seriam as máquinas, os equipamentos elétricos, as ligas de metal e os produtos químicos e minerais. Os ganhos, porém, não seriam altos, dado que as tarifas já são baixas *ex-ante* o acordo.

O segundo grupo seria liberalizado totalmente até o quarto ano após ratificado o acordo. As categorias de produtos mais beneficiadas seriam máquinas, equipamentos elétricos, ligas de metal, instrumentos de precisão, têxteis e produtos de papel e papelão. Os três primeiros, porém, são responsáveis por mais de 50% dos produtos contidos nesse grupo. A média tarifária sobre este grupo é de 3% atualmente.

O terceiro grupo seria liberalizado totalmente até o sétimo ano. Nesta categoria encontram-se 41% dos produtos selecionados. É o segundo maior grupo em termos de número de produtos. Fora os produtos selecionados, aqueles que mais se beneficiariam com a liberalização nesse caso seriam os produtos têxteis e os químicos. A média tarifária do grupo encontra-se em 7,9%. Os picos tarifários encontram-se principalmente nessa categoria e chegam a atingir os 20%.

O quarto grupo seria liberalizado completamente apenas em dez anos. Aqui se encontram principalmente os produtos como peixes e diferentes tipos de carnes. Deve-se atentar para as gigantes barreiras existentes contra esse grupo atualmente.

O quinto e último grupo é composto basicamente por produtos agrícolas. Não há, porém, previsão para a liberalização desses produtos.

Depois disso a negociação já evoluiu um pouco com o Mercosul apresentando algumas contrapropostas (outubro de 2001 e marco de 2003). Veremos mais a frente que o principal ponto de negociação da agricultura (os subsídios agrícolas aplicados à produção europeia) foram deixados pelo Mercosul para negociação na OMC, de forma a não deixar que esse fator travasse as negociações.

Da mesma forma que a UE, o Mercosul divide os produtos em diferentes categorias, as quais teriam suas tarifas eliminadas em diferentes prazos. Porém, as propostas do Mercosul apresentam algumas diferenças em relação à UE. Em primeiro lugar, o Mercosul defende cortes totais de tarifas para todas as categorias. Enquanto isso, a UE não apresenta um prazo para tais cortes na última categoria (produtos agrícolas e de pesca). Apesar de o

Mercosul prever eliminação de tarifas para todas as categorias, estas se dariam, porém, em prazos mais longos e de maneira mais conservadora do que os cortes previstos pela UE.

Em março de 2003 o Mercosul melhorou bastante suas ofertas iniciais. As primeiras previam tarifas zero para 39.2% de todos os produtos, correspondendo a 32% das importações sul-americanas da UE. Nas ofertas de 2003, as tarifas zero seriam aplicadas a 85.5% dos produtos. Essa grande mudança de postura fez com que as esperanças de efetivação de um acordo fossem aumentadas.

Mesmo assim, as ofertas do Mercosul continuam conservadoras, levando em conta que a eliminação total de tarifas da maior parta dos produtos seria apenas concretizada após o décimo ano¹⁸ (ver tabela 1).

3.4) Conclusão do Capítulo

Podemos dizer que, no curto prazo, esse acordo não traria grandes ganhos de comercio ao Mercosul. Isso ocorre pelo fato de os produtos que seriam liberalizados imediatamente já se encontrarem em um estágio avançado de liberalização.

No médio e longo prazo, porém, o acordo poderia ser benéfico, dado que produtos importantes na pauta de exportação do Mercosul como equipamentos de transporte, produtos químicos, produtos de papel e papelão e produtos de madeira deixariam de encontrar as atuais barreiras alfandegárias. Passaria, assim, a poder conquistar o mercado europeu com maior competitividade. Os equipamentos de transporte, por exemplo, sofrem uma média tarifária alta. A maior parte deles encontra-se no terceiro grupo, o qual seria apenas liberalizado em sete anos. Existe, portanto, um alto potencial de crescimento para as exportações do Mercosul que pertençam a esse grupo.

A intensidade de comércio de bens entre os blocos não seria aumentada de maneira imediata. Os bens que sofrem alta incidência tarifária (maior potencial para intensificação do comercio após liberalização) seriam apenas liberados no médio e longo prazo. Assim, esta proposta de liberalização da UE pode ser considerada de longo prazo.

Há, portanto, um potencial de crescimento no comércio entre os blocos, tanto relativos a produtos mais elaborados (equipamentos de transporte, maquinas, equipamentos, etc...), como relativo a produtos menos elaborados e intensivos em recursos naturais (ligas de metal, couros e peles, têxteis e calçados, etc...).

¹⁸ Rios, S. (2004) em “Tariff Offers”.

Capítulo 4 - O Setor Agrícola

Entraremos agora na discussão do setor que gera as maiores divergências nas negociações do acordo de associação.

4.1) Dados sobre o Setor¹⁹

O atual grupo dos países em desenvolvimento G-20, formado a agosto de 2003, é responsável por 60% da população mundial e 70% da população agrícola. 21% da produção agrícola internacional é produzida por esse grupo. Enquanto isso, EUA e UE são responsáveis conjuntamente por 11% da população e menos de 1% da população agrícola mundial. São responsáveis, porém, pela significativa parcela de 14% da produção agrícola e por 38% das exportações agrícolas mundiais, enquanto que o G-20 tem a parcela de 26% dessas exportações (ver tabela 2). Essas aparentes contradições, como veremos a seguir nesse capítulo, são justificadas por uma artificial política de intenso incentivo ao setor agrícola.

A UE absorve 35% de toda a exportação agrícola do Mercosul. Estas correspondem a 48% do total de exportações do Mercosul para a UE (ver gráfico 13). Esta significativa importância das exportações poderia crescer bastante no caso de uma liberalização do comércio agrícola. Alguns exemplos de razões para que essa importância seja limitada em 48%, no caso do comércio com a UE, são as altas tarifas e as quotas impostas sobre as importações agrícolas da Europa, além de, é claro, a imposição de preços mínimos à entrada desses produtos, medidas sanitárias e a PAC (Política Agrícola Comum) com seus subsídios à produção doméstica e à exportação (ver tabela 3). Todos estes fatores acabam por criar distorções nos preços relativos dos produtos, reduzindo a competitividade de outros países não apenas no mercado europeu, como também no mercado internacional.

Antes de entendermos um pouco melhor o significado da PAC, devemos deixar claro que os interesses europeus no acordo com o Mercosul estão longe de se encontrar no setor agrícola. Estão, sim, de um modo geral, enfocados no setor de serviços, investimentos, compras governamentais e no setor de produtos não agrícolas. O setor agrícola é responsável apenas por 3% do total exportado pela UE ao Mercosul.

¹⁹Jank, Marcos Sawaya; Jales, Mário de Queiroz Monteiro (2004) - Todos os dados históricos e estatísticos desse item foram tirados desse texto.

4.2) PAC (Política Agrícola Comum)

A PAC começou atuando apenas na garantia de preços mínimos dos produtos agrícolas da UE. Assim, quando os preços caíam abaixo do nível mínimo desejado, o governo comprava o excesso de produção e o estocava, diminuindo a oferta do produto e fazendo com que o preço voltasse ao seu “nível mínimo” no mercado europeu. Para tanto, com o objetivo de impedir que a demanda procurasse nas importações uma maneira de substituir os altos preços do mercado agrícola interno, tarifas foram aplicadas a produtos importados. Os produtos importados deveriam ser no mínimo tão caros quanto os europeus.

A partir de 1970, após alguns anos de incentivos do governo à produção agrícola e, por consequência, com a produção interna em um nível muito superior às necessidades de consumo interno, o governo europeu foi obrigado a estocar cada vez maior quantidade de excesso de produção, a fim de manter os preços razoavelmente altos.

Com um estoque bastante alto em 1985, o governo da UE se vê obrigado a tomar medidas para frear essa contínua formação de estoques. Passaram, portanto, a subsidiar as exportações agrícolas do bloco. O excedente produzido passou assim a ser exportado.

Sob livre comércio a Europa seria unicamente importadora nesse setor, não havendo a menor condição de competição dos produtores europeus com os do resto do mundo. Com a PAC, o preço interno prevalece superior ao preço mundial de concorrência perfeita. Ao subsidiar-se a exportação, a diferença de preço do produto europeu para o do resto do mundo é, artificialmente, reduzida a zero.

O custo social dessa política é maior do que a utilidade gerada²⁰. Apenas o grupo social formado por agricultores é beneficiado em detrimento dos consumidores e contribuintes europeus. A PAC é, assim, uma política cara, e portanto, ineficiente sendo sustentada apenas pelo forte lobby exercido pelos agricultores sobre o governo europeu. A questão eleitoral também não deve ser ignorada, já que “agricultores também votam” e há países que possuem um número bastante alto de agricultores. De um modo geral, não seria uma atitude popular acabar com essa política.

Uma outra característica interessante da PAC é que ela cria distorções no preço internacional de equilíbrio, tornando-o mais baixo. Isso ocorre pelo fato de as exportações subsidiadas aumentarem a quantidade ofertada de cada produto no mercado mundial a preços baixos e, portanto, artificialmente competitivos. Por isso, há a idéia de que essa

²⁰ Ritter, Wigand; Ruppert, Rasso (1996) em “Landwirtschaft”.

política seja, não apenas protetora do mercado interno europeu, mas também ofensiva ao mercado internacional, na medida em que pratica uma espécie de “dumping”²¹.

Pode-se dizer que essa política não visa promover o crescimento e a eficiência econômica, mas sim beneficiar um forte grupo de interesses europeu, prejudicando a maior parte da população europeia (dados os custos muito maiores que os benefícios dele auferidos). Trata-se de uma política eleitoreira e de difícil sustentação no longo prazo. Alguns países europeus, como por exemplo a Alemanha, já tomam posições fortemente contrárias à PAC. Para os alemães a Europa não deve insistir em subsidiar a agricultura, dado que a porcentagem agrícola do PIB é insignificante e os custos dos subsídios são extremamente altos. A França, ao contrário, defende a manutenção do *status-quo*.

Visto o significado da PAC e levando em conta que o Mercosul é um não apenas eficiente, mas gigante produtor agrícola, fica fácil a compreensão das dificuldades das negociações para um acordo de associação entre os blocos.

4.3) Questões das Negociações entre os Blocos

No decorrer das negociações, a UE sempre se mostrou inflexível em relação ao acesso dos produtos agrícolas sul-americanos ao seu mercado. Oferece apenas aumentar as quotas de importação permitidas, porém esse aumento de quotas parece ser insignificante para justificar um possível beneplácito por parte do Mercosul. Muitos dizem que uma concordância com esse pequeno aumento de quotas diminuiria nosso poder de barganha em outras frentes de negociação.

A UE não aceita de forma alguma abrir mão da política de subsídios à exportação e à produção. Dentro desse contexto o Mercosul aceitou negociar o fim dos subsídios na OMC, fazendo, assim, com que esse forte fator não aja como um motivo para um travamento na negociação bi-regional. Apesar disso o Mercosul defende que os subsídios à exportação não devam ser aplicados às exportações para o Mercosul e que os subsídios domésticos devem ser, de alguma forma, compensados.

A entrada de novos membros na UE pode também ser vista como limitadora do comércio agrícola. Potenciais concorrentes do Mercosul podem, ao entrar na UE como membros, ter acesso a todos os privilégios existentes e, dentre eles, à própria PAC. Soma-

²¹ Ritter, Wigand; Ruppert, Rasso (1996) e Krugman, Paul R. (2000).

se a isso, a proximidade geográfica, que pode constituir vantagem importante na competição com o Mercosul.

De qualquer forma, poderemos ter diferentes desfechos para as negociações do acordo de associação. O nível de acesso de nossos produtos agrícolas à UE dependerá de diversas variáveis, dentre elas as concessões do Mercosul em outros setores. Naturalmente, o bloco sul-americano pode buscar na OMC, externamente ao acordo de associação à UE, uma maneira de chegar a um acordo no que diz respeito aos subsídios praticados na Europa, como já visto nesse capítulo.

Como o Mercosul aceitou deixar a negociação do principal entrave agrícola (o fim dos subsídios à produção praticados pela UE ao setor) para ser discutida na OMC e visto que, no capítulo anterior, discutimos as negociações com a UE também no setor agrícola, veremos a partir de agora mais a fundo, as negociações desse setor na OMC.

4.4) As negociações na OMC

Historicamente, desde a criação do GATT em 1947, o setor agrícola sempre foi deixado de lado das negociações multilaterais, dadas as divergências de interesses em tal setor. Constatamos aqui, que a agricultura sempre foi considerada um setor “complicado”.

A Rodada do Uruguai, porém, foi um marco inicial para a liberalização do setor, deixando à Rodada de Doha a esperança para o desenvolvimento das negociações. Na Rodada do Uruguai fez-se, pela primeira vez, referência à liberalização comercial agrícola e dividiu-se a discussão para esse objetivo em três pilares básicos: acesso a mercado, incentivos domésticos e subsídios à exportação.

Apesar de significativo como marco inicial das negociações, a Rodada do Uruguai acabou por não reduzir as barreiras comerciais agrícolas substancialmente, sendo os critérios apresentados, de um modo geral, bem adaptados às necessidades dos blocos norte-americano e europeu.

Pode-se dizer que no decorrer das negociações da Rodada de Doha, iniciada em 2001, alguns membros foram “mudando de posição” em relação à agricultura.

Baseado nas propostas apresentadas pelos países membros da OMC, o Sr. Harbinson, alto integrante do comitê de agricultura da OMC, redigiu um texto inicial que deveria ser tomado como base para as negociações.

As principais características deste texto foram divididas nos três pilares básicos das negociações.

Quanto ao acesso a mercado, o texto de Harbinson propôs fórmulas de redução de tarifas diferenciadas para países desenvolvidos e em desenvolvimento, sendo os primeiros responsáveis por maiores cortes de tarifas. As bases para a redução das tarifas seriam as previstas ao final da Rodada do Uruguai. Além disso, as quotas de importação deveriam ser aumentadas para, no mínimo, 10% da demanda interna total do produto.

Quanto à competição em exportações, o texto enfatiza que os subsídios à exportação de produtos agrícolas deveriam ser, ao longo de um período de tempo, reduzidos a zero, podendo o tempo de redução variar de acordo com o produto (entre cinco e nove anos para países desenvolvidos e entre dez e doze anos para países em desenvolvimento). Os créditos obtidos com a exportação no mercado interno seriam regulados, assim como os diferentes tipos de garantias. Soma-se a isso a constituição de barreiras a novas proibições, a novas restrições e a novas taxas impostas à importação em países desenvolvidos.

Quanto ao incentivo doméstico, os subsídios à produção deveriam ser reduzidos substancialmente nos países, sendo que nos países desenvolvidos as reduções deveriam ser mais intensas.

Este texto não agradou os EUA e nem a UE. Na visão dos EUA, o texto não era suficientemente ambicioso, enquanto que para a UE o era demais. Essa oposição entre os dois maiores blocos em termos de poder de barganha marcou o início da Rodada e continuou existindo até que os dois, em conjunto, redigissem um texto expressando seus pontos de vista. Essa reaproximação pode ser entendida como um certo “medo” de ambos os blocos de verem seu setor mais frágil liberalizado, além de desejarem, de alguma forma, responder à forte pressão exercida pelos países em desenvolvimento para a liberalização. Este novo texto, apesar de encontrar-se em um nível de ambição superior ao inicial da UE, encontrava-se muito abaixo do nível inicial de ambição do texto redigido por Harbinson e que os então futuros integrantes do G-20 apoiavam. Assim, um acordo já estava longe de acontecer entre todos os membros.

O texto feito em conjunto por UE e EUA destaca algumas importantes questões. Dentre as mais importantes está o fato de os cortes nos subsídios à produção serem previstos como bem inferiores aos desejados pelo mundo em desenvolvimento. As barreiras ao acesso de mercado seriam reduzidas menos significativamente que as propostas pelo texto de Harbinson. Além disso, preservar-se-ia algum nível de subsídios à

exportação. Assim, os países desenvolvidos poderiam continuar distorcendo os preços relativos internacionais.

O acesso ao mercado seria melhorado, fazendo com que alguns produtos não sofressem ação de tarifas, enquanto outros tivessem suas tarifas reduzidas. Os países em desenvolvimento teriam menores obrigações de reduções de tarifas e maiores prazos para reduzi-las. Além disso, países desenvolvidos acabariam com tarifas para certos produtos que se caracterizassem como de fundamental importância e interesse para os países em desenvolvimento.

Na competição em exportações, eliminar-se-iam os subsídios à exportação para uma lista de produtos que se caracterizassem como de fundamental importância e interesse para os países em desenvolvimento, embora em um prazo indeterminado. Para o resto dos produtos, os subsídios seriam reduzidos, em contradição com o texto de Harbinson que previa a total extinção de subsídios à exportação.

Na produção interna, países que distorcem os preços relativos em maior grau deveriam fazer maiores cortes nos subsídios (na UE os subsídios são 3,6 vezes maiores que nos EUA). No final, seriam efetuadas menores reduções nesses subsídios do que as previstas no texto de Harbinson.

O texto feito em conjunto pela UE e pelos EUA provocou revolta por parte de outros países, em especial dos países membros do G-20. Este grupo resolveu, então, compor um texto próprio, que por sua vez não foi aceito pela UE e pelos EUA. Estes alegam que o texto é ambicioso demais.

Finalmente, em agosto de 2003 o embaixador Pérez Del Castillo redigiu um texto que, pela sua interpretação, serviria como um meio termo entre o texto de Harbinson e o da UE e dos EUA. Este deveria servir de base para a conferência de Cancun em setembro de 2003. O problema reside no fato de o conteúdo deste texto aproximar-se intimamente ao conteúdo do texto composto em conjunto por UE e EUA. Assim, em Cancun, os conflitos de interesse não foram superados e acabou-se por perder a chance de evoluir substancialmente nas negociações.

As negociações da Rodada de Doha devem ser concluídas em primeiro de janeiro de 2005, porém não parece que será possível avançar em algum sentido nas negociações até essa data.

4.5) Conclusão do Capítulo

Os países desenvolvidos acusaram os países em desenvolvimento, após o fracasso das negociações, como responsáveis pela discórdia. Enquanto isso, os países em desenvolvimento culpam os desenvolvidos. Segundo Celso Amorim, Ministro das Relações Exteriores do Brasil²², “a conferência de Cancun marcou um ponto de inflexão na dinâmica interna da OMC onde, tradicionalmente, tudo que era decidido pelos fortes países desenvolvidos era visto como o consenso inevitável. Graças à união dos países em desenvolvimento e da criação do G-20, como consequência dessa união, as posições da maior parte da população mundial não foram ignoradas”. Já, ao meu ver, a conferência de Cancun não poderia ter sido melhor para os países desenvolvidos, em especial à Europa, na medida em que no final das negociações se manteve o *status quo*. Este *status quo* apenas favorece as vontades dos países desenvolvidos, que por sua vez ainda acusam os países em desenvolvimento de responsáveis pelo fracasso das negociações. Fomos a Cancun, berramos muito e tocamos bastante tambor, porém não conseguimos absolutamente nada.

Aguardamos assim por uma evolução das negociações para o setor agrícola. Neste setor, é fato inquestionável que o Brasil, assim como o bloco do Mercosul em conjunto, possui amplas vantagens comparativas em relação à UE.

Sabemos que as regras de votação e de unanimidade dependem amplamente do grau de especificidade do acordo. Um acordo que venha a abranger diversos setores de uma só vez seria difícil de ser aprovado por ambos os blocos no curto prazo. Porém, um acordo em diversos setores, que seja negociado setor a setor individualmente, sendo assim de um grau mais específico no momento das negociações, seria mais viável.

Apesar de o setor agrícola ser aquele que mais atenda diretamente os interesses do Mercosul, será provavelmente o último a ser totalmente liberalizado.

²² Jank, Marcos Sawaya; Jales, Mário de Queiroz Monteiro (2004).

Capítulo 5 - Estudo de Setor – Competitividade da Cadeia Cítrica Brasileira

Nos capítulos anteriores, vimos, de uma forma bem generalizada, os setores de serviços, de manufaturas e o setor agrícola. Destacamos, em cada capítulo, a importância de cada setor na pauta de comércio exterior brasileira. Além disso, fizemos alusão a alguns números dos setores de forma a proporcionar ao leitor uma idéia da importância de cada setor tanto nos dias atuais como no passado.

Chegamos a algumas conclusões, dentre elas o fato de a nossa economia deter uma forte vantagem comparativa no setor agrícola, assim como uma forte desvantagem comparativa no setor de serviços. No setor manufatureiro, vimos que o Brasil detém vantagem comparativa em alguns produtos específicos (normalmente naqueles que são intensivos em recursos naturais) e desvantagem em outros. O problema, porém, consiste no fato de termos apenas analisado a generalidade de cada setor e não os impactos sobre cada produto de cada setor individualmente, visto que seria impossível no âmbito deste trabalho. Assim, apesar de o Brasil possuir desvantagem comparativa no setor de serviços, poderíamos apontar no mesmo, algumas exceções para a regra. Um bom exemplo para tais exceções é a construção civil. No comércio de manufaturas, os brasileiros detém vantagem comparativa em alguns produtos intensivos em tecnologia, contradizendo o caso geral. Um bom exemplo para essa questão pode ser visto na produção de aviões, que ocupa dentro das exportações totais brasileiras um dos primeiros lugares no ranking de receitas.

Dentro dos diversos trabalhos feitos sobre setores específicos, com o objetivo de comparar a competitividade brasileira, destacamos alguns resultados (ver tabelas 4, 5, 6 e 7).

A fim de dar uma melhor noção dos impactos de um acordo de livre comércio analisaremos, a partir de agora, dois setores individualmente. Neste capítulo veremos a cadeia cítrica, a qual é constituída tanto pelo setor agrícola como também pelo industrial e encaixa-se perfeitamente na qualidade de produto intensivo em recursos naturais²³. Veremos que, para esse setor, o Brasil detém uma forte vantagem comparativa. No capítulo seguinte veremos o setor de produtos petroquímicos, no qual o Brasil não detém vantagem comparativa em relação à UE.

²³ Neves, Marcos Fava; Marino, Matheus Kfourri (2002) – Esse texto foi usado como base na elaboração deste estudo.

5.1) Tipos de produtos Cítricos:

Os produtos cítricos de consumo final são os sucos, as frutas in natura, os óleos essenciais (principalmente consumidos por indústrias) e os pellets de polpa seca (também principalmente consumidos por indústrias).

Dentro da categoria de sucos cítricos existem os sucos concentrados, que necessitam de adição de água para o consumo final. Já os sucos reconstituídos são acrescidos de água antes de serem vendidos ao consumidor. Os sucos pasteurizados são submetidos apenas a tratamento térmico, encontrando-se sempre pronto para o consumo. Por fim, os sucos frescos são vendidos diretamente ao público sem passar por qualquer tipo de tratamento.

Em casos em que se necessita de transporte de longa distância até o consumidor final, como, por exemplo, o intercontinental, o suco de laranja concentrado congelado (SLCC) possui vantagens perante os outros. Isso ocorre pelo fato deste possuir um ciclo de vida mais longo e uma maior facilidade para a manutenção de estoques. Porém, com o aumento de exigências dos consumidores, o suco fresco passou a ser muito mais valorizado, fazendo com que a indústria desenvolvesse produtos que fossem mais próximos do mesmo. Esse é exatamente o caso do suco pasteurizado. O único problema deste último é o fato de seu transporte ainda ser complexo. Assim, aguardam-se novas técnicas de logística, a fim de se facilitar esse transporte.

5.2) Dados sobre o mercado

A cadeia cítrica trouxe para o Brasil, na última década, em média, aproximadamente um bilhão de dólares anuais. Por isso, os cítricos são considerados um dos principais produtos da pauta de exportação nacional. Nas tabelas 8 e 9 podemos ver a relevância do SLCC na pauta de exportação brasileira.

No mercado mundial, a principal fruta produzida é a laranja (22.5% da produção frutífera internacional), seguida pela banana (14.2%), pela uva (13.6%) e pela maçã (13.3%). Brasil e EUA produzem juntos quase 50% da produção cítrica total, sendo responsáveis por 32.2% e 16.7% do total produzido respectivamente. O México é o terceiro maior produtor (6.4%). Em consequência de ser o maior produtor, o Brasil é também o maior consumidor de fertilizantes para este tipo de cultivo, acabando por importar diferentes tipos dos mesmos.

Além disso, o Brasil é o principal produtor de suco de laranja concentrado congelado (SLCC) seguido por EUA, México e Espanha. Os EUA consomem a maior parte de sua produção internamente. Nas exportações totais mundiais o Brasil ocupa também posição de destaque, sendo responsável por mais de 80% de todo o SLCC exportado no mercado mundial. Seguindo o Brasil, em ordem de importância, encontram-se EUA, México, Itália e Espanha (ver tabela 10). A Espanha destaca-se no comércio de frutas in natura, enquanto o México concorre diretamente com o Brasil no mercado de SLCC, em especial no comércio com os EUA. Neste, o México beneficia-se de menores tarifas em virtude do NAFTA.

Após vistos alguns números deste setor podemos concluir que, naturalmente, a competitividade brasileira deva ser reconhecida em todo o mundo na cadeia cítrica. Isto pode ser confirmado pelas inúmeras taxas aplicadas aos produtos cítricos brasileiros tanto pelos EUA quanto pela UE. Praticamente todos os produtos cítricos são taxados, sendo o mais intensamente prejudicado justamente o SLCC, que chega a sofrer picos tarifários de até setenta por cento. Essas tarifas acabam prejudicando o desenvolvimento do setor, fazendo com que os produtos brasileiros percam artificialmente competitividade no mercado internacional e, conseqüentemente, reduzindo a entrada de divisas no país.

O setor cítrico brasileiro é o mais competitivo do mundo, apresentando preços e custos de produção absolutamente imbatíveis. É, assim, considerado muito dinâmico e reage rapidamente a mudanças do cenário internacional. A logística brasileira para os sucos transportados a granel é, em geral, a mais moderna encontrada. A indústria processadora de SLCC coordena toda a cadeia produtiva e o desenvolvimento tecnológico para o setor.

O volume das exportações cítricas aumentou de maneira significativa desde 1990, com destaque para a segunda metade da última década. Apesar disso, o valor total de comércio diminuiu um pouco nos últimos anos devido à baixa de preço no mercado de SLCC.

O principal destino do principal produto da categoria cítrica (SLCC) é a UE que, por exemplo, em 2001 importou 845781 toneladas das 1234274 toneladas exportadas pelo Brasil. O segundo maior importador é o NAFTA que em 2001 importou 264674 toneladas (ver gráfico 14).

A Europa importa anualmente, na média, 70 por cento da produção total mundial de SLCC. Apesar disso, em sua parte ocidental, a taxa de crescimento do consumo do produto vem sendo bastante baixa se comparada à média de crescimento internacional. Na Europa

oriental, porém, a taxa de crescimento de consumo é bastante alta, muito embora o consumo esteja em um patamar bem mais baixo que o mundial.

Sabendo do volume importado pela UE, os importadores de SLCC juntam-se em grupos, fazendo com que seus poderes de barganha sejam aumentados e reduzindo a margem de lucro brasileira.

5.3) Tarifas impostas aos cítricos no mercado internacional

Dentre as tarifas impostas no mercado internacional, destacam-se, pelo interesse de nosso estudo, as seguintes:

5.3.1) Tarifas cobradas pelos EUA ao Mercosul

5.3.2) Tarifas cobradas pelos EUA ao NAFTA

5.3.3) Tarifas cobradas pela UE ao Mercosul

5.3.4) Tarifas cobradas pelo Mercosul a ambos os blocos

5.3.1) As tarifas impostas pelos EUA ao Mercosul:

Estas tarifas apresentam maior intensidade no SLCC, produto no qual ela chega a atingir uma tarifa específica equivalente a 56 por cento de tarifa *ad valorem*.

5.3.2) As tarifas impostas pelos EUA ao NAFTA:

Sendo o SLCC justamente o principal produto cítrico brasileiro na pauta de exportações e sendo as tarifas impostas ao NAFTA inferiores às impostas ao Mercosul, fica evidente o ganho de competitividade do México em relação ao Brasil. Enquanto o Brasil paga 56 por cento de taxa para exportar SLCC para os EUA, o México é onerado em apenas 30 por cento.

5.3.3) As tarifas impostas pela UE ao Mercosul:

As tarifas impostas pela UE ao Mercosul variam de 12 a 70 por cento. É importante lembrar aqui que o bloco europeu é o principal importador de SLCC do Brasil. A exportação de frutas frescas também é penalizada.

5.3.4) As tarifas impostas pelo Mercosul à UE:

Apesar de variarem entre 11.5 e 15 por cento, essas tarifas não são relevantes, dado que o preço interno do país para a quase totalidade dos produtos é muito mais competitivo do que o de outros mercados. Essas tarifas podem, porém, servir de moeda de troca em negociações de livre comércio.

5.4) Perspectivas para o mercado

O mercado mundial de sucos de fruta cresce a uma taxa anual superior a 5.5 por cento desde 1995. Na Europa Oriental essa taxa de crescimento foi de 80 por cento nos últimos cinco anos. O suco mais popular consumido no mundo inteiro é o de laranja, o qual é responsável por mais de cinquenta por cento do consumo.

Os principais mercados para produtos brasileiros são os EUA, o Japão, a Alemanha, a Inglaterra, a França e a Rússia.

Normalmente, em mercados onde frutas frescas e verduras são mais consumidas, os sucos tendem a ser menos consumidos. Bons exemplos disto são a Grécia, Itália e Portugal. Esses países são os de menor consumo *per capita* de suco na Europa, apesar de apresentarem taxas crescentes para tal. O mercado interno brasileiro também cresceu expressivamente na última década, apesar de o consumo *per capita* não poder, nem mesmo de longe, ser comparado ao europeu.

Uma questão interessante, que nos surge, é exatamente o motivo pelo qual o mercado de sucos cresce no mundo inteiro tão fortemente.

Uma das razões é vista pelo fato de as indústrias americanas e, em especial, as europeias, estarem nos últimos anos lançando uma série de novos produtos, os quais estão vinculados à produção de sucos. Alguns exemplos de novos produtos são: bebidas funcionais com sabor de frutas, chás gelados com sucos, bebidas esportivas à base de sucos, energéticos, bebidas alcoólicas com sucos, bebidas lácteas com sabor de sucos, néctar de frutas, misturas frescas e, ainda, iogurtes e vitaminas misturados a sucos.

Uma outra razão apontada é o fato de as diferentes bebidas serem posicionadas para “segmentos alvo” de grupos e atividades específicas, fazendo com que haja bebidas para cada diferente ocasião e para cada diferente grupo social.

Além disso, muitos economistas e estudiosos dizem estar no desenvolvimento de tecnologias de embalagem o segredo dessa alta taxa de crescimento no consumo. As bebidas são embaladas em compartimentos práticos e de fácil acesso para o consumo. Todo o desenvolvimento de embalagens é feito com o fim de atrair consumidores e a idéia central é que a sociedade consuma sucos em outras ocasiões além do café da manhã.

5.5) O mercado doméstico brasileiro

Podemos considerar o nível de consumo de sucos *per capita* no Brasil baixo, porém a demanda por frutas é bastante alta.

Em cidades pequenas, elabora-se o próprio suco muitas vezes a partir da fruta cultivada pelo próprio consumidor. Políticas internas que incentivem o consumo de sucos podem apenas deslocar o consumidor de frutas *in natura*, fazendo com que não haja na verdade grandes ganhos de consumo no setor cítrico.

A empresa Del Vale entrou no mercado brasileiro incentivando o consumo de sucos até então pouco degustados (sabores diferentes aos de limão e laranja). Acabou criando, com tal política, demanda por sucos que, até então, eram pouco comercializados. O sucesso, porém, só foi possível por causa da excelente logística de distribuição da empresa, além de, naturalmente, das bem desenvolvidas políticas de marketing e de pesquisa.

O futuro do mercado interno está diretamente ligado à melhora da distribuição de renda. Hoje o Brasil tem um grande mercado potencial, porém um pequeno mercado real.

5.6) Os desafios competitivos

O maior desafio para o Brasil em um mercado cítrico competitivo será o aumento da participação no mercado internacional de SLCC, além de, é claro, a exclusão de rivais.

Brasil, EUA e México são os atuais grandes produtores mundiais de SLCC. Com a abertura de mercados consumidores, o Brasil, sendo o mais competitivo, possui concretas chances de ganho de fatias de mercado. O fato de o Brasil ser um grande produtor de SLCC, praticamente aquele que domina em absoluto o mercado mundial desse produto, faz

com que a queda das barreiras comerciais torne o preço do produto mais baixo. Isso causará a redução da produção de cítricos nos EUA e no México. A explicação para este fato pode ser facilmente entendida, na medida em que, com a redução de barreiras comerciais, o preço eficiente brasileiro ganhará maior competitividade e os produtores ineficientes precisarão reduzir seus preços sem que, de um outro lado, seja observada uma redução de custos equivalente. Portanto, ocorrerá uma redução dos níveis de produção nos EUA e no México e o Brasil conquistará uma boa fatia de mercado no conjunto de países do NAFTA.

No caso de frutas frescas e de sucos pasteurizados, as barreiras ainda são tecnológicas, porém, com o tempo, serão ultrapassadas e o Brasil conseguirá ganhar vários mercados. Vale lembrar que nesse mercado os blocos concorrentes podem estar dispostos a retaliar com barreiras sanitária.

5.7) Os acordos de livre comércio e suas possíveis conseqüências

Se o acordo for ratificado apenas com a UE o SLCC sofrerá uma redução de preço no mercado mundial (atualmente preço brasileiro acrescido de taxa). A produção em países rivais europeus tornar-se-á menos atrativa, muito embora o Brasil já detenha a maior parte desse mercado na Europa. As taxas cobradas hoje pela UE estão na média no nível de 34 por cento. Resta saber, porém, se a redução de preço do SLCC alavancará o consumo do suco reconstituído, roubando espaço dos demais sucos. Pelo fato de, na Europa, as empresas de sucos ofertarem quase todas as linhas de sucos aos consumidores, espera-se que estas façam uma espécie de compensação interna nos preços, dificultando um pouco o crescimento da fatia sul-americana no mercado europeu. Além disso, a parcela que a “commodity” representa no valor final do suco ao consumidor pode não ser significativa para repercutir em queda de preço no mercado varejista.

Acrescente-se a isso que, se o preço desse tipo de produto é inelástico em relação a preço, fica fácil prever que o consumo final e o preço não se alterarão drasticamente. O Brasil, assim, teria que aumentar o volume exportado ocupando uma fatia de mercado que atualmente não lhe pertence. Sendo o próprio Brasil responsável, isoladamente, pela principal fatia desse mercado específico na Europa, podemos concluir que as exportações de SLCC podem aumentar, mas não a taxas significativamente expressivas.

Já no mercado de frutas frescas o Brasil é um pequeno “Player” e os potenciais de ganho de mercado brasileiros são bastante significativos, dada a defasagem europeia em relação à brasileira em todo o setor cítrico.

Se o acordo fosse ratificado com a UE e com o ALCA, o Brasil seria amplamente beneficiado. Como vimos anteriormente, na seção 6, México e EUA (rivais diretos do Brasil) ver-se-iam obrigados a reduzir a produção, dada a falta de competitividade em relação ao Brasil e a baixa de preços que a diminuição tarifária acarretaria (com o Brasil sendo o principal formador de preços).

Em relação ao comércio de frutas frescas, EUA, México, Espanha e Itália seriam diretamente prejudicados e o Brasil ganharia uma grande parcela desse mercado. Vale lembrar que esse ganho de parcela está vinculado diretamente à necessidade de desenvolvimento de tecnologia de transporte.

Para as exportações brasileiras no curto prazo, o efeito de uma liberalização comercial com os EUA e com a UE resultaria em um aumento do volume exportado, acompanhado de uma redução nos preços internacionais. Ainda assim, os exportadores teriam substanciais ganhos de margem, os quais seriam parcialmente repassados aos produtores nacionais. No longo prazo, espera-se que, como já escrito, os concorrentes reduzam a produção devido aos baixos preços e à alta competitividade brasileira. Nesta etapa o Brasil concretizaria seu ganho de fatia de mercado e os preços internacionais se estabilizariam. Vale lembrar aqui que o ajuste do preço é dado, nesse caso, pela oferta agregada e não pela demanda, dado o caráter inelástico em relação a preço do produto. Além disso, é fato que o preço internacional cairia menos que o corte de tarifa efetuado e que o percentual ganho por essa diferença ampliaria a margem de lucro arrecadada pelos exportadores (já vista anteriormente).

Assim, nos EUA, a produção brasileira de SLCC ganharia considerável fatia de mercado com a redução de produção nacional americana e mexicana, enquanto na Europa os ganhos não seriam tão expressivos, dada a já hegemônica situação do Brasil no mercado de sucos europeu. Ganhos muito expressivos poderiam ser registrados na Europa apenas em outros produtos da cadeia cítrica que não o SLCC. Nesse caso, um bom exemplo seria o comércio de frutas frescas, onde o Brasil poderia ganhar grandes fatias de mercado. Este produto possui alto valor agregado e contribuiria significativamente na ampliação de entrada de recursos no país. Tomemos, porém, cuidado com barreiras sanitárias que porventura possam surgir como forma de retaliação.

O amplo estudo da logística de distribuição dos produtos e a construção de diferentes estratégias privadas permitirão que as indústrias nacionais aproximem-se do consumidor final, agregando valor ao produto brasileiro vendido no mercado internacional. Este é o maior desafio do setor a partir do momento em que uma liberalização comercial seja finalmente concretizada.

Um estudo econométrico feito com três diferentes cenários confirma toda a teoria vista até agora²⁴.

Primeiro Cenário: Barreiras caíam no mercado americano para o mesmo patamar previsto pelo NAFTA

Segundo Cenário: Barreiras caíam em 50 por cento por parte da UE

Terceiro Cenário: Primeiro Cenário + Segundo Cenário

Cenários	Exp. total de SLCC	Situação atual	Saldo
Cenário 1	US\$1 715 783 207	US\$1 424 609 100	US\$291 174 106.70
Cenário 2	US\$1 457 848 210	US\$1 424 609 100	US\$33 239 110.30
Cenário 3	US\$1 768 414 987	US\$1 424 609 100	US\$343 805 886.70

Como já havíamos visto na teoria, o melhor cenário para o Brasil seria o terceiro (abertura com ambos os blocos). Pode-se, entretanto, perceber que no caso do SLCC uma abertura exclusivamente com os EUA produziria maior efeito do que uma com a UE, dado o domínio já existente por parte do Brasil no mercado europeu de SLCC.

²⁴ Neves, Marcos Fava; Marino, Matheus Kfour (2002) em “Simulação e Construção de Cenários”.

Capítulo 6 - Estudo de Setor – O setor Petroquímico²⁵

6.1) Dados sobre o setor

A indústria química, da qual deriva a petroquímica, movimenta anualmente no mundo o montante de um trilhão e setecentos bilhões de dólares, sendo seu crescimento médio anual de três por cento. Observa-se em economias que crescem a taxas altas que o setor químico, assim como o petroquímico, crescem a taxas também muito altas e a resposta para essa relação encontra-se na elasticidade renda de seus produtos. Verifica-se que quando a renda de uma economia aumenta, o consumo de produtos, tanto químicos como petroquímicos, aumenta acentuadamente. Um raciocínio análogo pode ser feito no caso de uma diminuição de renda.

Na década de 1990, enquanto o PIB europeu cresceu à taxa de dois por cento ao ano, a produção química atingiu o crescimento de mais de três por cento anuais em quantidade. Apesar disso, não houve crescimento proporcional no valor da produção. Outras economias registraram crescimento mais significativo. A China, por exemplo, teve crescimento de cinco por cento anuais no valor de sua produção química. A aparente estagnação da Europa pode ser contradita pela internacionalização de muitas empresas européias desse setor, porém o Brasil não se beneficiou em grande escala desse fato.

O setor petroquímico, apesar de sua vulnerabilidade no Brasil, tem potencial para contribuir para o desenvolvimento econômico e social brasileiro. Seus produtos são de uma diversidade muito grande e, em termos de bens finais, podemos sempre perceber a presença desse setor em nosso cotidiano.

Existem diversas vertentes sobre, de fato, quais produtos são caracterizados como integrantes do setor petroquímico. Nosso estudo se concentrará naqueles que são exclusivamente derivados do petróleo. Assim, a indústria de produtos químicos que não são derivados do petróleo, assim como alguns ramos da indústria alimentícia, a indústria de álcool, a produção farmacêutica, etc.. não se encontrarão no campo de nossa análise. Estima-se que, com a adição da indústria de álcool em nosso campo de estudo, o valor de nossa balança comercial para o setor mudaria positivamente em dez bilhões de dólares, porém não é esta a nossa proposta.

²⁵Furtado, João (2003) - Esse texto foi usado como base na elaboração deste estudo.

O déficit comercial do setor petroquímico, porém, é crescente e chegou a atingir o montante de sete bilhões de dólares em 2001. Este montante poderia ter sido de dez bilhões, caso a moeda brasileira não houvesse sido desvalorizada e caso os preços internacionais tivessem permanecido constantes. Assim, reduziu-se a seis bilhões duzentos e cinquenta milhões de dólares em 2002, montante este ainda bem significativo.

Mas por que será que a indústria nacional petroquímica é tão deficitária? Será que o Brasil não pode produzir internamente produtos de mesma qualidade a um custo tão baixo como os de seus concorrentes?

Veremos a seguir que não é tarefa fácil desenvolver esse setor não apenas no Brasil, como também no mundo inteiro. O Brasil apresenta hoje vantagem comparativa em produtos petroquímicos em relação a vários países do mundo, porém, em relação aos dois blocos com os quais o Mercosul almeja um acordo de livre comércio, essa vantagem comparativa não é verificada.

6.2) Desvantagem comparativa no setor petroquímico

Na verdade o Brasil tem uma grande desvantagem comparativa nesse setor em relação à UE e ao Nafta. Mas quais seriam as razões para esse diferencial de competitividade?

Analistas afirmam que as principais razões encontram-se nos fatos de haver tributação excessiva e em cascata no Brasil, a infra-estrutura ser bastante deficiente e o custo de capital ser exageradamente elevado em relação ao resto do mundo. Além desses fatores internos ao setor, existem ainda alguns fatores exógenos, que também atuam de maneira negativa no desenvolvimento petroquímico. Dois exemplos para esses fatores exógenos são os custos das matérias primas e os custos de energia.

6.2.1) Custo do capital

O custo do capital no Brasil é extremamente elevado e bem acima da grande maioria dos países. A taxa de juros na economia vem sendo, há um longo período de tempo, insustentável para a promoção do desenvolvimento econômico. As empresas são afetadas por acabarem não tendo a chance de recorrer a financiamentos externos às suas próprias fontes, dado esse alto custo do capital.

Alguns podem não aceitar esse argumento, dizendo ser o custo do capital igual para todas as empresas do país, porém é importante destacar que o setor petroquímico é capital intensivo. Assim, o volume de investimentos necessário é muito alto e o crédito passa a assumir, por esta razão, um papel ainda mais importante do que no caso de outras empresas de outros setores.

Devemos lembrar ainda que este setor é caracterizado por um dinamismo muito alto e uma necessidade constante de altos investimentos em tecnologia e no desenvolvimento de novos produtos. Portanto, empresas que dependam de financiamento local (as empresas nacionais) acabam por não conseguí-lo e por se restringirem ao capital próprio, normalmente não suficiente (capital de acionista, famílias, etc).

Todo esse fenômeno observado acaba por impedir a indústria nacional de criar novos produtos e desenvolver novas tecnologias em um setor dinâmico, que exige essa evolução no mercado internacional.

6.2.2) Infra-estrutura

A infra-estrutura nacional está em um nível bem abaixo do necessário sendo o quesito “segurança” aquele que vem, a cada dia, piorando consideravelmente.

Aqui deve-se destacar que ainda são observados hoje efeitos da origem estatal do setor. A Petrobrás, até pouco tempo atrás, monopolizava toda a importação de petróleo e derivados, fazendo com que a empresa nacional não tivesse o menor poder de barganha com seu principal fornecedor. Apenas a existência da possibilidade de importar, apesar de ainda não efetivamente viabilizada para a maior parte das empresas, torna o poder de barganha das empresas petroquímicas maior e traz, já nos dias atuais, algum ganho de eficiência econômica.

6.2.3) Carga tributária

A carga tributária é outro quesito de grande importância por ser absurdamente alta e ter a característica de atuar “em cascata” sobre a produção doméstica. Favorece, assim, a produção externa internada.

Ocorre que, no caso da indústria petroquímica, existem muitas etapas produtivas e a tributação em cascata acaba por atuar sobre um produto em várias fases, sem que, em muitas dessas vezes, se constitua verdadeira agregação de valor ao produto. Esta característica brasileira pode ser entendida pelo exemplo da compra do controle acionário, por parte da maior empresa petroquímica nacional (OPP), da COPENE. Com essa aquisição, o grupo ganhará bastante vantagem comparativa ao diminuir a incidência do imposto em cascata sobre algumas fases da produção.

Além disso, há ainda a carga tributária inserida nos custos trabalhistas. As empresas pagam, por muitas vezes, duplamente as contribuições trabalhistas, visto que precisam investir no treinamento de seu funcionário (a educação no Brasil não forma, de uma maneira geral, pessoas preparadas para este tipo de mercado de trabalho) e ainda na saúde do mesmo (dado que o sistema de saúde brasileiro está muito aquém do desejável).

6.3) Outras considerações a respeito do setor

O setor petroquímico acaba, normalmente, precisando manter sua produção em uma escala altíssima de forma a compensar a alta necessidade de investimentos. Com o aumento da escala e a internacionalização, as indústrias aumentam seus custos fixos totais, porém reduzem amplamente os custos fixos unitários. Esse fato faz com que a produção seja, *a priori*, concentrada e com que cada indústria tenha um grau altíssimo de especialização. Empresas petroquímicas médias chegam a ultrapassar facilmente um faturamento equivalente a mais de um bilhão de dólares, enquanto são raras as indústrias que atinjam essa cifra em outros setores. Observa-se, ao longo do tempo, que sempre houve um movimento de concentração da produção petroquímica, com empresas se fundindo e com a participação de diferentes empresas no desenvolvimento de uma mesma tecnologia (joint ventures). Ao buscarem parceiras (no caso de “joint ventures”) as empresas buscam alcançar economias de escala, que seriam inacessíveis em projetos individuais. Assim, entende-se que empresas desse setor que atuam em nichos estão, na maioria dos casos, fadadas ao fracasso.

Portanto, uma característica atual do setor petroquímico encontra-se no fato de as indústrias possuírem um elevado grau de internacionalização em termos comerciais, enquanto a internacionalização da produção acontece em um nível menor e posterior à comercial. Isso ocorre devido ao medo da existência de ociosidade na economia local e ao

risco de haver uma retaliação da empresa local via redução de preços. Naturalmente, empresas, que se sintam “seguras” em seu país sede, estão mais inclinadas a aceitar um maior nível de risco e partir para novos mercados. Além disso, as empresas desse setor buscam sempre países em que a renda é crescente para instalarem suas fábricas, dado o caráter bastante elástico de seu produto em relação à renda e o fato de o setor ser intensivo em capital.

Devemos atentar para o fato de a alta escala de produção não ser garantia de sucesso no setor petroquímico, mas apenas uma das condições necessárias. Os processos produtivos mudam com uma velocidade muito alta e o lucro de monopólio de uma inovação pode ser perdido rapidamente, na medida em que novos produtos forem desenvolvidos. Empresas “líderes” podem expandir seus lucros cobrando royalties pela tecnologia desenvolvida, licenciando-a para as suas seguidoras. Todo o dinamismo e tamanho da indústria petroquímica estão amplamente correlacionados. Empresas de tamanho grande estão mais propensas a fazer altos investimentos em pesquisa e desenvolvimento de tecnologias, dado que, uma vez fracassado um dos projetos, o sucesso da empresa não está comprometido no longo prazo. Uma empresa será competitiva se conseguir conciliar as altas escalas de produção com uma intensa inovação tecnológica.

6.4) O desempenho da indústria petroquímica brasileira

Se comparado ao europeu ou ao norte-americano, o desempenho das últimas décadas da indústria brasileira foi medíocre. O setor petroquímico brasileiro cresceu apenas 1,8% ao ano na última década, taxa que deve ser considerada baixa. Essa consideração poderia ainda ser considerada mais baixa, se levássemos em conta o fato de este tipo de indústria conseguir conquistar mercado de outras, ao capturar consumidores de outros produtos, ao criar novos produtos e ainda ao baratear os mesmos via desenvolvimento tecnológico.

Reduziu-se a capacidade produtiva que, em 2001, era de 87% para 78% em 2002, mostrando ainda uma tendência de queda no ano de 2003 e 2004 (porém não mais tão acentuada).

O alto déficit comercial brasileiro nesse setor sempre foi verificado e vem sendo, nos últimos anos, compensado pelo superávit nas exportações de produtos de setores mais tradicionais no Brasil (ver gráfico 15).

Vimos anteriormente os principais fatores que causam esta falta de competitividade pelo lado brasileiro, sendo a falta de dinâmica e de desenvolvimento tecnológico os responsáveis pelos produtos que surgem todo ano apenas pelo lado da importação brasileira. Um fator interessante para se atentar aqui está no fato de o preço do tipo de produto petroquímico exportado estar sempre em uma faixa mais baixa do que a verificada para os produtos importados (ver tabela 11).

Isso mostra que os produtos petroquímicos brasileiros são exportados em uma fase de produção muito inferior (quando não a própria commodity) em relação à fase de produção dos produtos importados. Além disso, empresas nacionais importam produtos de menor valor agregado enquanto empresas filiais de estrangeiras de maior valor agregado.

Apenas com o objetivo de ilustração pode-se observar a (ver gráfico 16) onde os principais importadores do Brasil estão relacionados.

É importante frisar que o Brasil, após a desvalorização cambial de 1998 e 1999, não passou a exportar mais e importar menos como se esperaria. Este fato ocorreu justamente por, até então, a indústria ter funcionado com capacidade ociosa e com os problemas destacados anteriormente (custo do capital, carga tributária e infra-estrutura).

Uma pesquisa proposta pela ABIQUIM observou o comércio exterior do Brasil em produtos petroquímicos restritos a resinas termoplásticas, intermediários diversos e petroquímicos básicos. Verificou-se que o Brasil no ano de 2002 teve um déficit total de 265 milhões de dólares no total (ver gráfico 17)

O comércio com o NAFTA revelou-se o mais deficitário. Nessa mesma pesquisa verificou-se que os poucos produtos petroquímicos que apresentavam superávit no comércio eram todos “comoditizados”.

6.5) Recomendações para a viabilização da indústria petroquímica em uma conjuntura de liberalização de comércio com a UE.

Até agora, pelo que vimos, não haveria a menor chance para um desenvolvimento desse setor no Brasil após uma liberalização comercial com a UE. Porém isso pode não ser verdade caso algumas providências sejam tomadas. Já está havendo há algum tempo uma reestruturação de todo o setor, ainda que esta não possa ser vista como um grande avanço. Pode-se apenas dizer que alguns passos iniciais já foram tomados, com o BNDES financiando grande parte da pesquisa necessária e os empresários buscando parcerias não

apenas de empresas nacionais, como também de estrangeiras. Além disso, houve uma busca pela terceirização do trabalho de maneira a diminuir os gastos com encargos sociais.

Alguns fatores precisam ser imediatamente mudados no caso de haver um objetivo de aumento da competitividade nacional frente aos estrangeiros. Em primeiro lugar, precisa-se diminuir significativamente os impostos, que atuam sobre esse setor. O atual nível tributário resultante do imposto “em cascata” em uma produção que engloba, na média, quarenta e cinco fases é insustentável.

Em segundo lugar, precisa-se fomentar a pesquisa e o desenvolvimento nacional. Iniciativas como a instituição dos Fundos Setoriais, adotada pelo MCT (Ministério da Ciência e Tecnologia) são muito bem vindas. Além disso, a reformulação do FNDCT (Fundo Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico) permitirão que os custos do capital sejam reduzidos em projetos financiados pela FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos). A FINEP é um órgão do MCT.

Em terceiro lugar, deve-se fazer mais estudos para encontrar oportunidades de substituição de importações. Um bom exemplo de estudo, que teve bastante sucesso, foi o desenvolvido pela UFRJ (Universidade Federal do Rio de Janeiro) e que descobriu algumas oportunidades de substituição. O trabalho, porém, deveria ser melhor aproveitado. Dever-se-ia dar seqüência a este estudo com novas pesquisas específicas para cada grupo de produto analisado.

Além disso, seria importante identificar empresas estrangeiras interessadas em investir no Brasil. Atraindo investimentos diretos estrangeiros para novos segmentos da indústria petroquímica. Desta maneira seria possível substituir parte das importações e promover as exportações. Há a necessidade de se incentivar os investimentos brasileiros no exterior que reforcem a competitividade do país, ao favorecer a internacionalização das empresas. Projetos de escala mundial deveriam ser mais valorizados neste sentido, tendo em vista a necessidade dessa indústria de alta escala de produção.

6.6) Conclusão do capítulo

Vimos, nesse capítulo, as questões da deficiência do setor petroquímico brasileiro perante a União Européia e aos EUA. Após ratificado um acordo de livre comércio, seria difícil, *a priori*, imaginar uma melhora no atual cenário desse setor.

O setor petroquímico encontra algumas dificuldades básicas de tributação excessiva, de infra-estrutura e de alto custo do capital, além de outras dificuldades exógenas ao setor como, por exemplo, a crescente falta de segurança para o transporte das mercadorias.

In coeteris paribus, um acordo com a UE não seria benéfico ao setor, repercutindo em um aumento desenfreado do déficit comercial brasileiro.

Em um mercado competitivo para um setor capital intensivo, algumas providências precisam ser tomadas por parte do Brasil, para se chegar a um aumento de competitividade. Vimos, assim, no final do capítulo, que algumas medidas tornariam o desenvolvimento do setor viável, nesse caso.

Conclusão do Trabalho

Esse trabalho buscou fazer uma breve discussão de cada setor econômico individualmente, sob a ótica de um acordo de associação com a UE. Para conseguir atingir tal fim, foi necessário, por muitas vezes, fazer uma análise abrangente dos setores. Um estudo mais detalhado poderia ser feito para cada produto de cada setor isoladamente. Essa tarefa, porém, desvirtuaria bastante o objetivo desta monografia, visto que, ao final, chegaríamos a conclusões para alguns produtos específicos e não para seus setores como um todo.

No primeiro capítulo, foram discutidas as questões das regras de votação no CE (Conselho Europeu) e vimos a necessidade de o Mercosul continuar procurando fazer as negociações setorialmente, sem deixar-se levar pelas tentações de um acordo diretamente abrangente. Assim, ter-se-ia mais chance de, por maioria qualificada (e não por unanimidade), ver as propostas sul-americanas serem aceitas e aprovadas pela UE. Após consecutivas negociações poderia se chegar a um acordo mais abrangente.

Além disso, vimos no primeiro capítulo que a entrada de novos membros na UE é, por um lado, benéfica para o Mercosul, aumentando o mercado consumidor europeu e, conseqüentemente, aumentando o mercado pós-acordo sul-americano. Por outro lado estes países são, em muitos produtos manufaturados, concorrentes diretos do Mercosul e podem, ao entrar como membros na UE, diminuir a capacidade de exportação do bloco sul-americano. É difícil, assim, acreditar que se conseguiria aumentar as vendas sul-americanas ainda em maior grau com os novos entrantes, dado que o efeito negativo gerado pela competição com as vendas do bloco do sul parece ser mais forte do que o efeito benéfico.

No segundo capítulo, analisamos o setor de serviços, no qual o Mercosul possui uma significativa defasagem competitiva em relação à UE. Vimos que nos serviços profissionais a liberalização poderia, sob a hipótese de que trabalhadores buscam sempre melhores salários, significar a migração de sul-americanos qualificados e competitivos para a Europa. O Mercosul perderia, assim, a escassa mão-de-obra qualificada que possui. Além disso, vimos também nesse capítulo que existem grandes assimetrias entre UE e Mercosul, que também estão presentes na infra-estrutura dos serviços de telecomunicações. Assim, uma abertura gradual dos serviços em geral faz-se necessária, com o objetivo de minimizar os efeitos que viriam de uma “injusta” liberalização imediata.

No terceiro capítulo, fizemos um estudo do setor de produtos manufaturados, concluindo que, de maneira geral, o Mercosul possui vantagem comparativa naqueles que são ricos em recursos naturais. Alguns produtos capital-intensivos, e portanto mais elaborados, também podem ser encontrados no conjunto de manufaturas do Mercosul que apresenta vantagem comparativa.

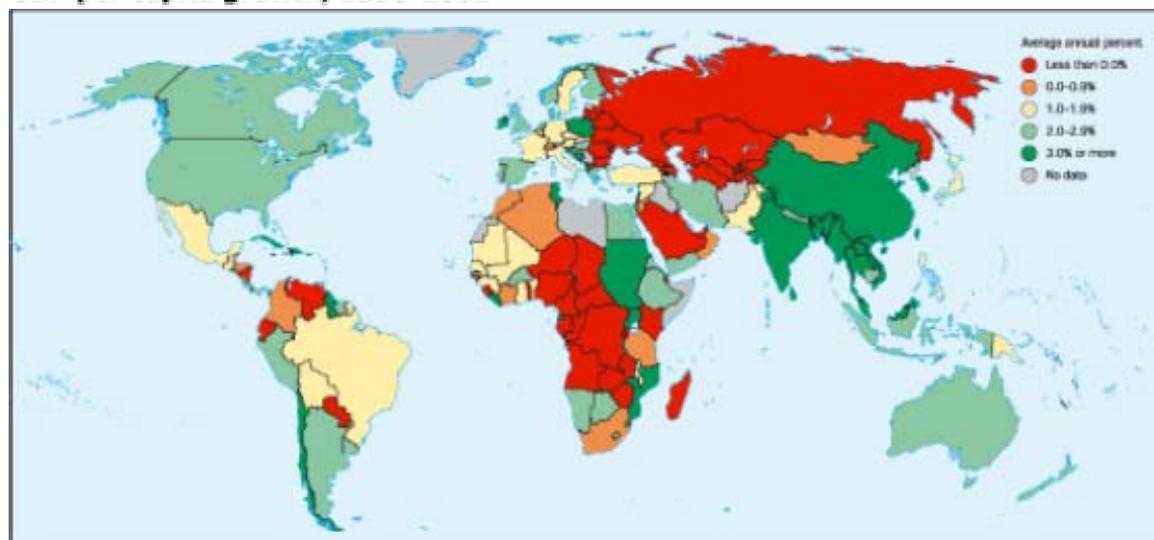
O setor agrícola é, sem dúvida alguma, aquele que mais interessa ao Mercosul. Neste, tem-se uma forte vantagem comparativa em relação à UE. Podemos considerar a agricultura europeia absolutamente ineficiente perante a sul-americana.

Com o objetivo de mostrar alguns estudos mais específicos sobre produtos, fizemos os últimos dois capítulos. Primeiramente focamos nosso interesse nos produtos cítricos, onde vimos que o Mercosul pode auferir significativos ganhos com uma maior liberalização, muito embora já domine nos dias atuais o mercado europeu do principal produto cítrico brasileiro: o suco de laranja concentrado congelado (SLCC). Depois mudamos nosso foco para o mercado de produtos petroquímicos, onde a UE detém a vantagem comparativa. Apontamos, porém, formas para que competitividade sul-americana nestes produtos possa ser desenvolvida.

Ao final do trabalho seria interessante perguntarmo-nos se uma liberalização comercial com a UE seria realmente benéfica à economia sul-americana. Essa questão é amplamente discutida no meio econômico brasileiro e, até agora, não existe um consenso. A resposta por enquanto se resume à palavra: “depende”. Isto é, dependerá da forma com a qual este acordo seja feito e quais setores terão seu nível de liberalização mais afetado. No caso de, na média, os setores, que sofrerem maior liberalização serem justamente aqueles nos quais o Mercosul possui vantagem comparativa, então pode-se dizer que o acordo será benéfico ao bloco sul-americano.

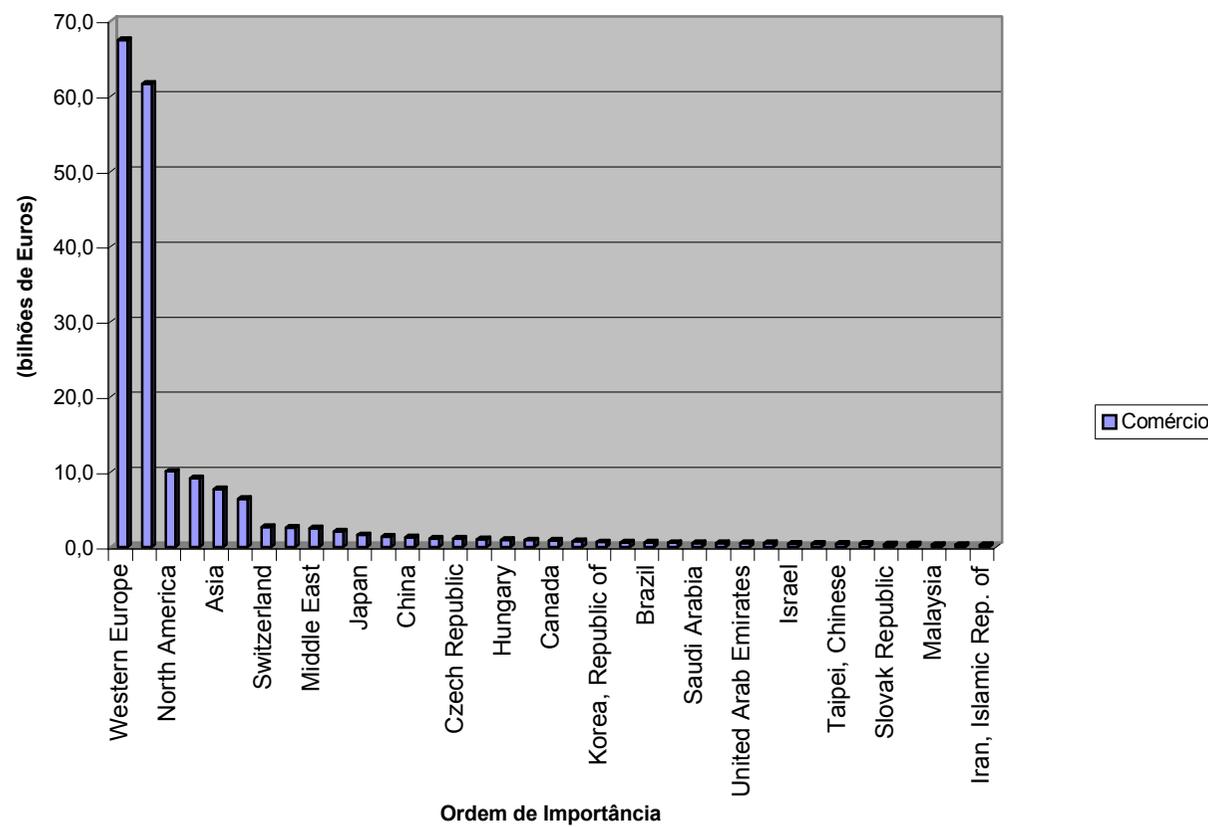
De um modo geral, é no setor agrícola que o Mercosul tem mais a ganhar com esse acordo, enquanto que as maiores concessões à UE se concentrarão, principalmente, no setor de serviços além do setor manufatureiro. A idéia do Mercosul é fazer o menor nível possível de concessões nesses últimos setores, porém de uma forma que se consiga incorporar o maior nível possível de concessões por parte dos europeus na agricultura.

Gráficos

GDP per capita growth, 1990-2001**Gráfico 1 – Média de Crescimento do Produto Nacional Per Capita²⁶**

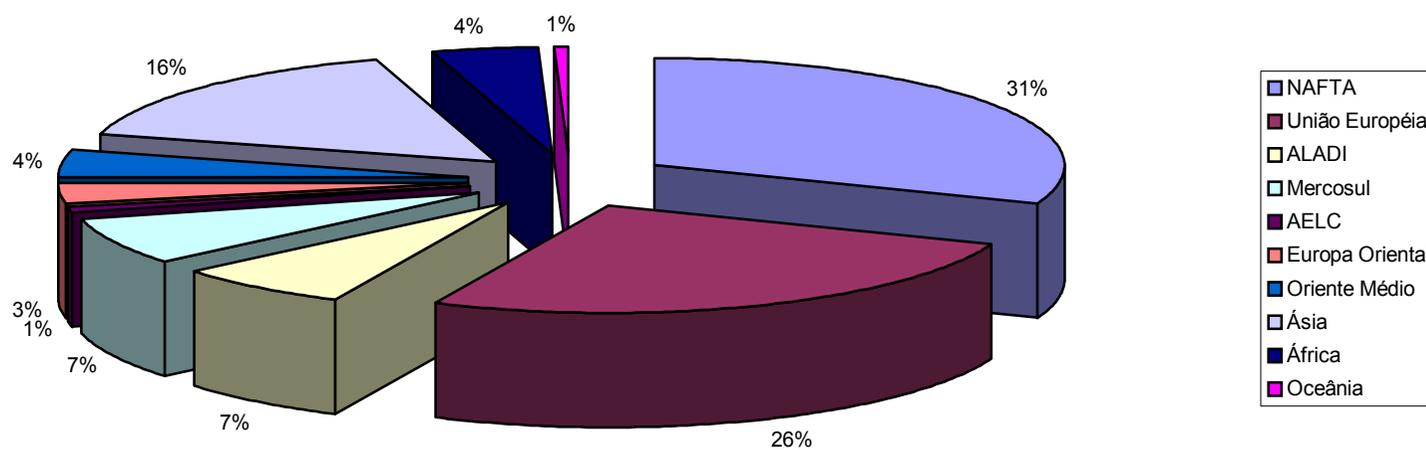
²⁶ Fonte: www.worldbank.org

Principais Parceiros Comerciais da UE em 2002

Gráfico 2 – Principais Parceiros Comerciais da UE em 2002²⁷

²⁷ Fonte: europa.eu.int/comm/eurostat

Parceiros Comerciais do Brasil

Gráfico 3 – Parceiros Comerciais do Brasil²⁸

²⁸ Fonte: www.funcex.com.br

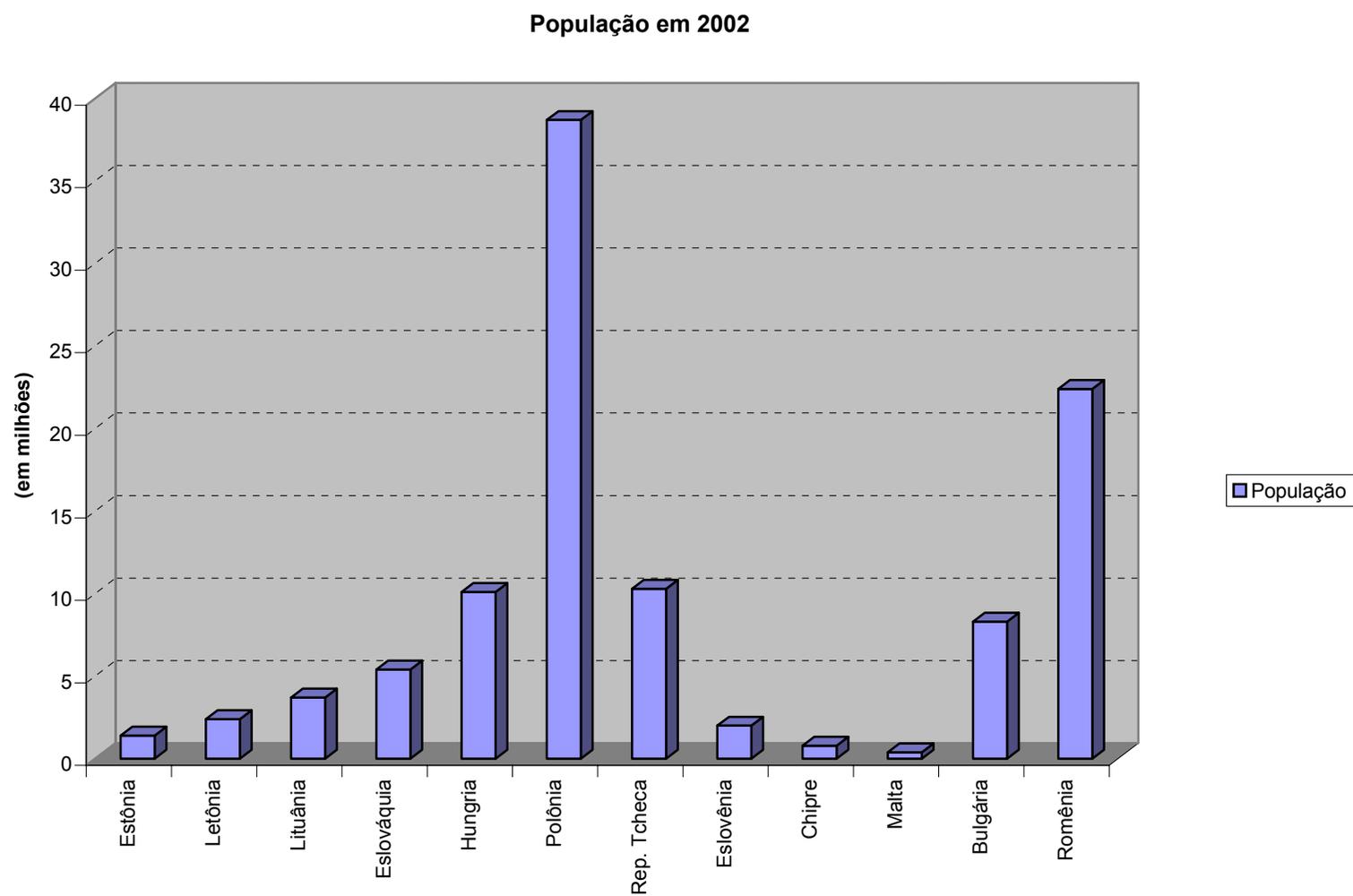


Gráfico 5 – População dos Novos Entrantes da UE em 2002³⁰

³⁰ Fonte: www.worldbank.org

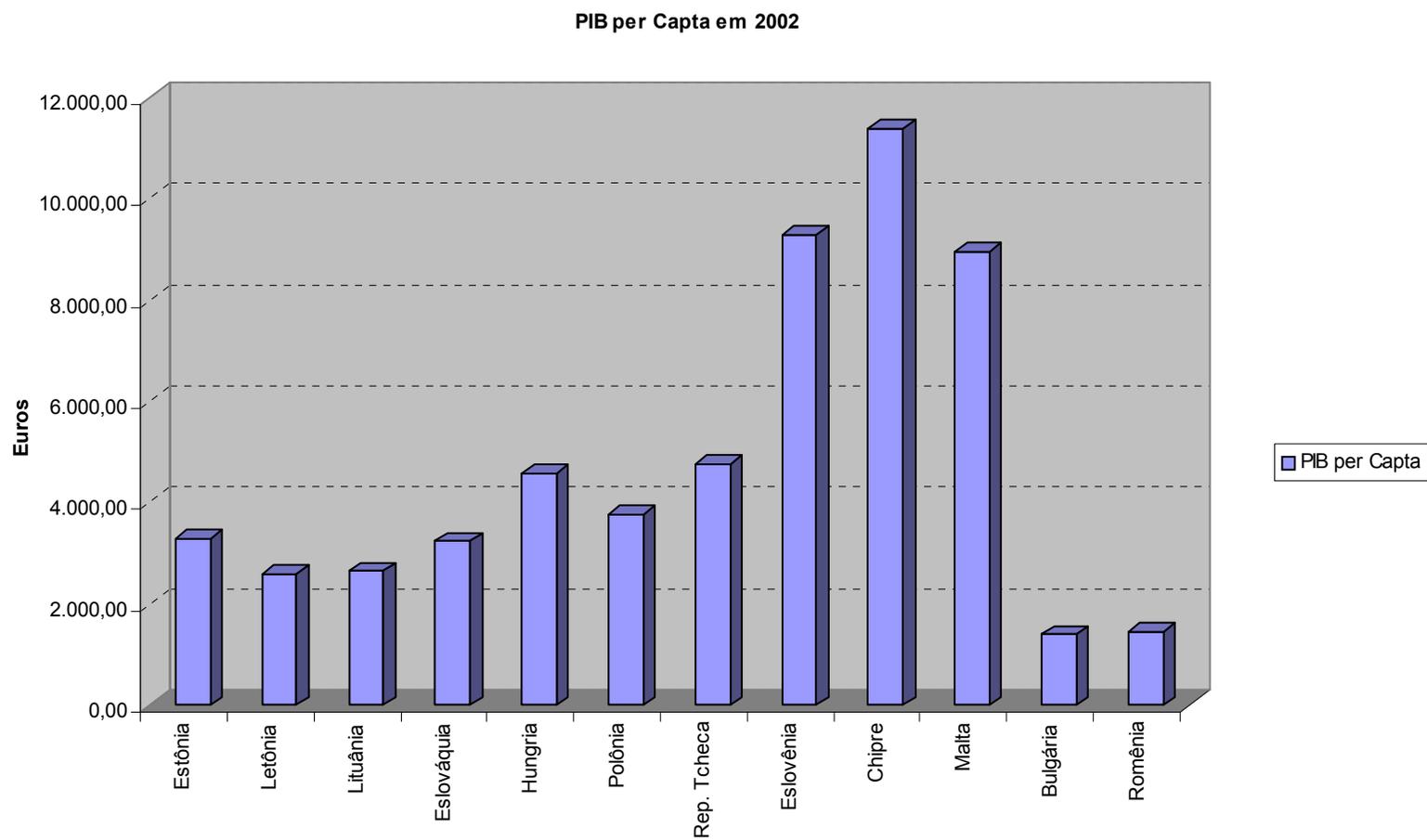


Gráfico 6 – PIB Percapita em 2002 de candidatos e dos novos integrantes da UE³¹

³¹ Fonte: <http://europa.eu.int/comm/eurostat> e www.worldbank.org

Estudos Europa x América do Sul

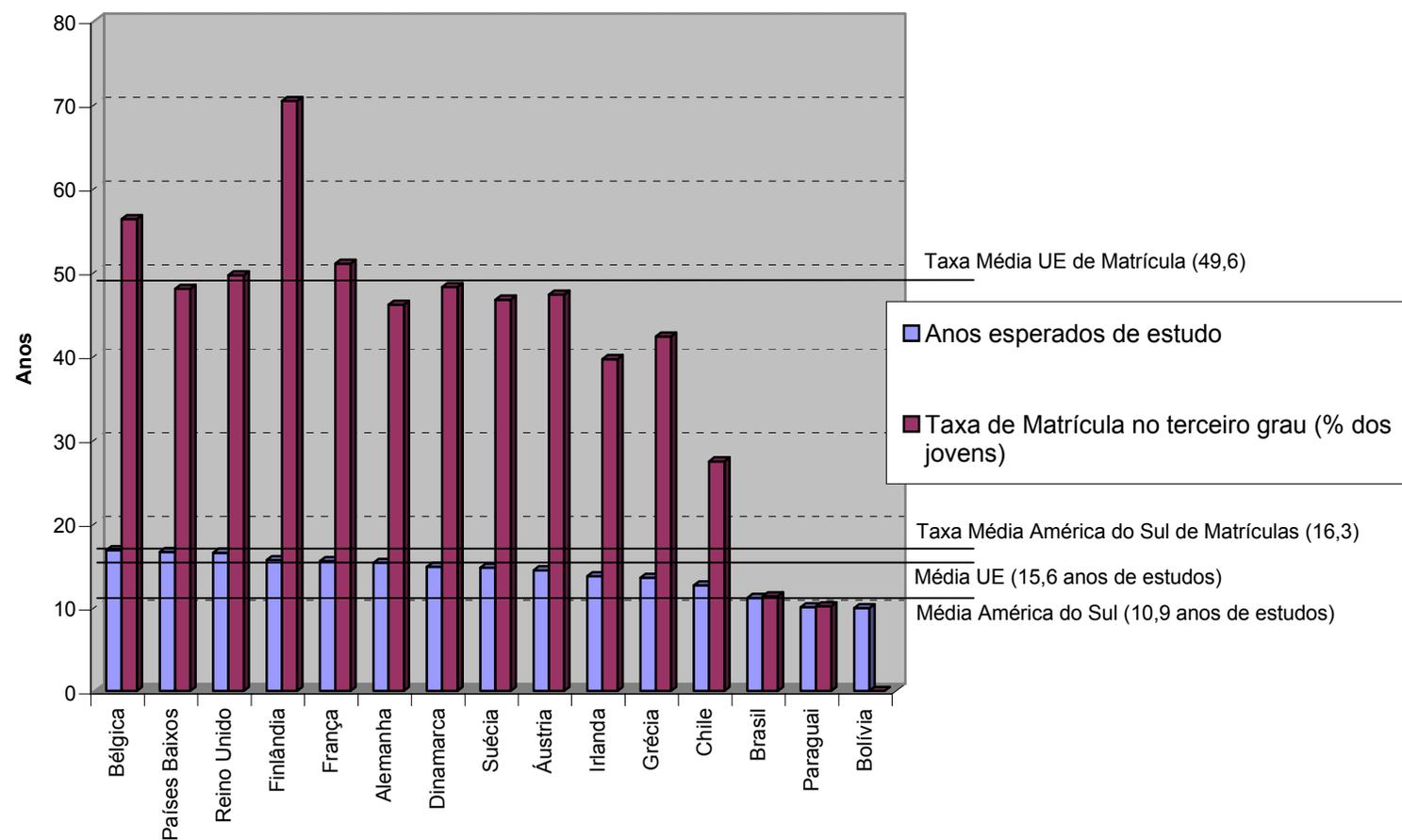


Gráfico 7 – Estudos Europa x América do Sul³²

³² Moura, Heitor (2002).

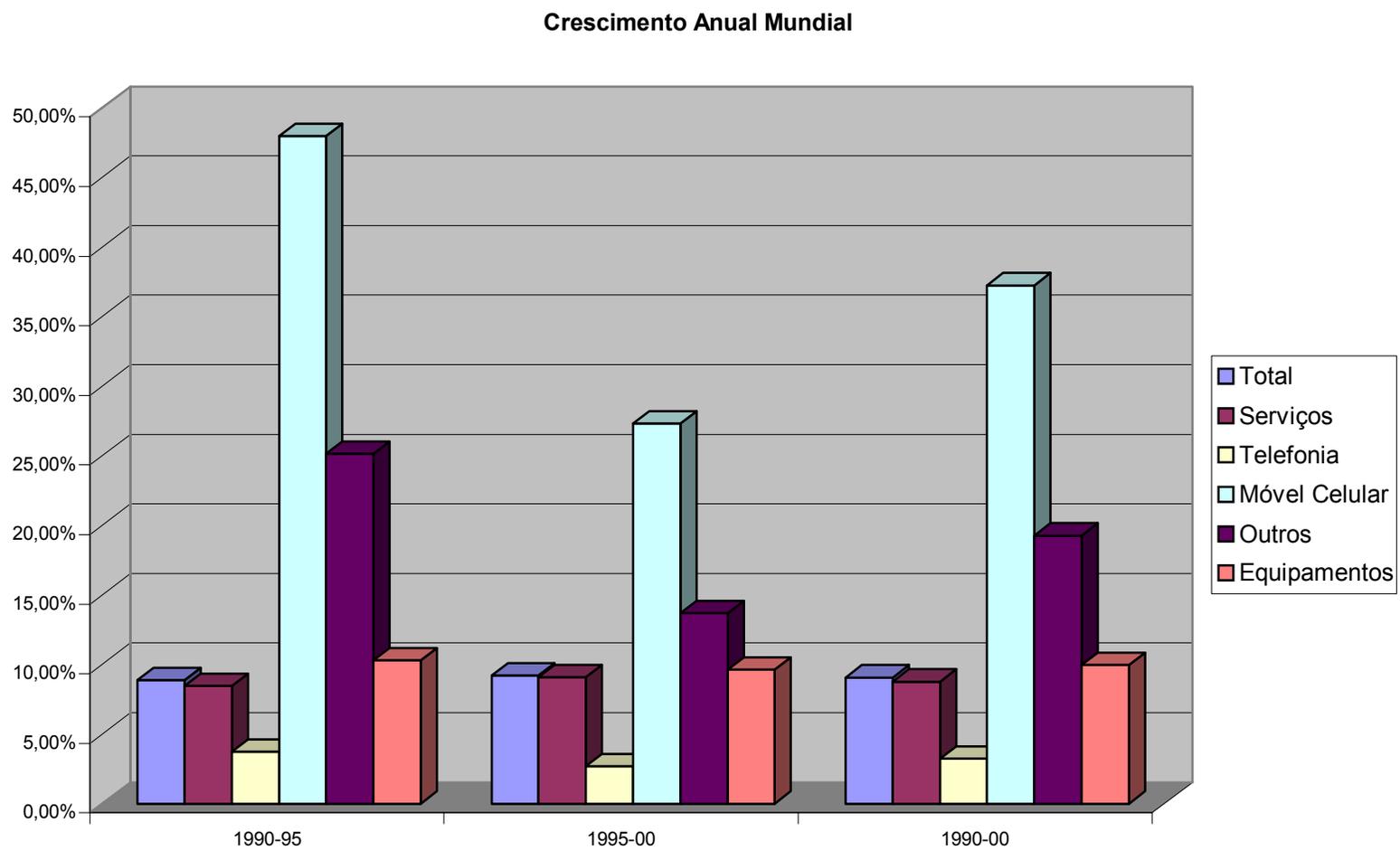
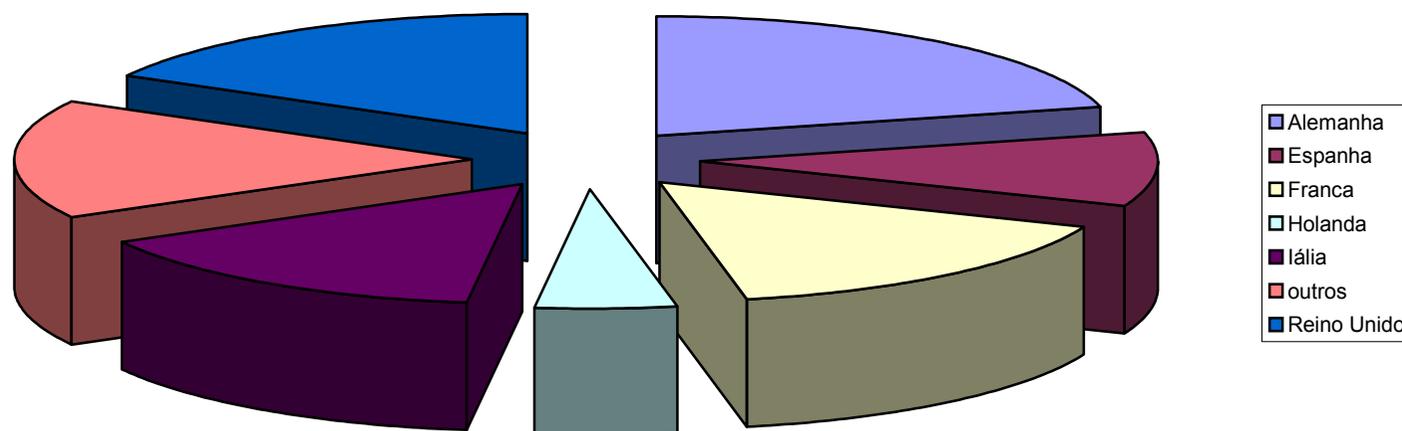


Gráfico 8 – Crescimento Anual do Setor de Telecomunicações³³

³³ Fonte: www.itu.int

União Européia - Tamanho do Mercado de Telecomunicações



Dados: Mercado Europeu: US\$ 190 bilhões
Mercado Mercosul: US\$ 40 bilhões

Gráfico 9 – UE: Tamanho do Mercado de Telecomunicações³⁴

³⁴ Fonte: www.itu.int

Teledensidade da UE e do Mercosul

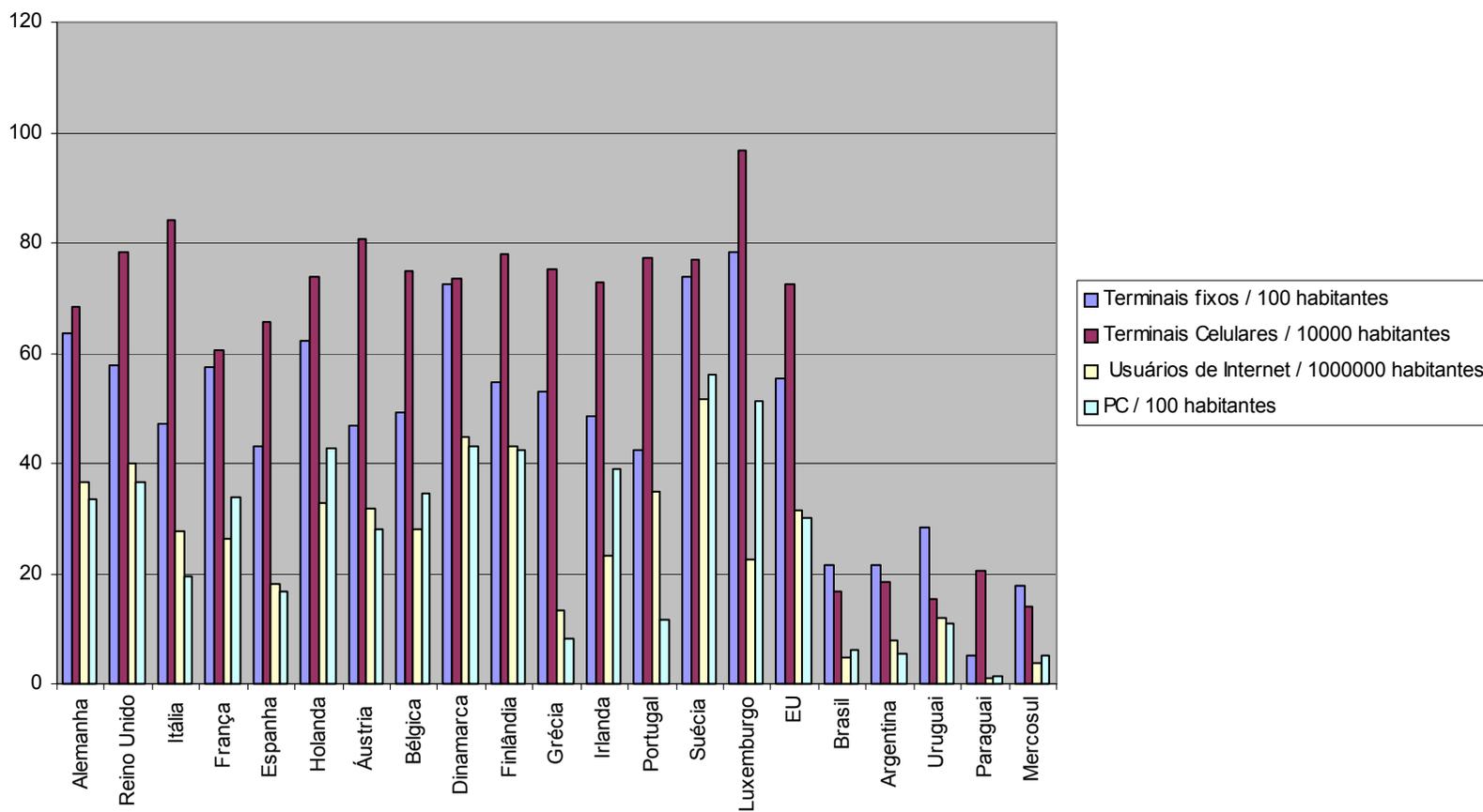
Gráfico 10 – Teledensidades da UE e do Mercosul³⁵³⁵ Fonte: www.itu.int



Gráfico 11 – Teledensidade Fixa e Móvel no Mundo³⁶

³⁶ Fonte: www.worldbank.org

Distribuição das Importações da UE segundo a Pesquisa

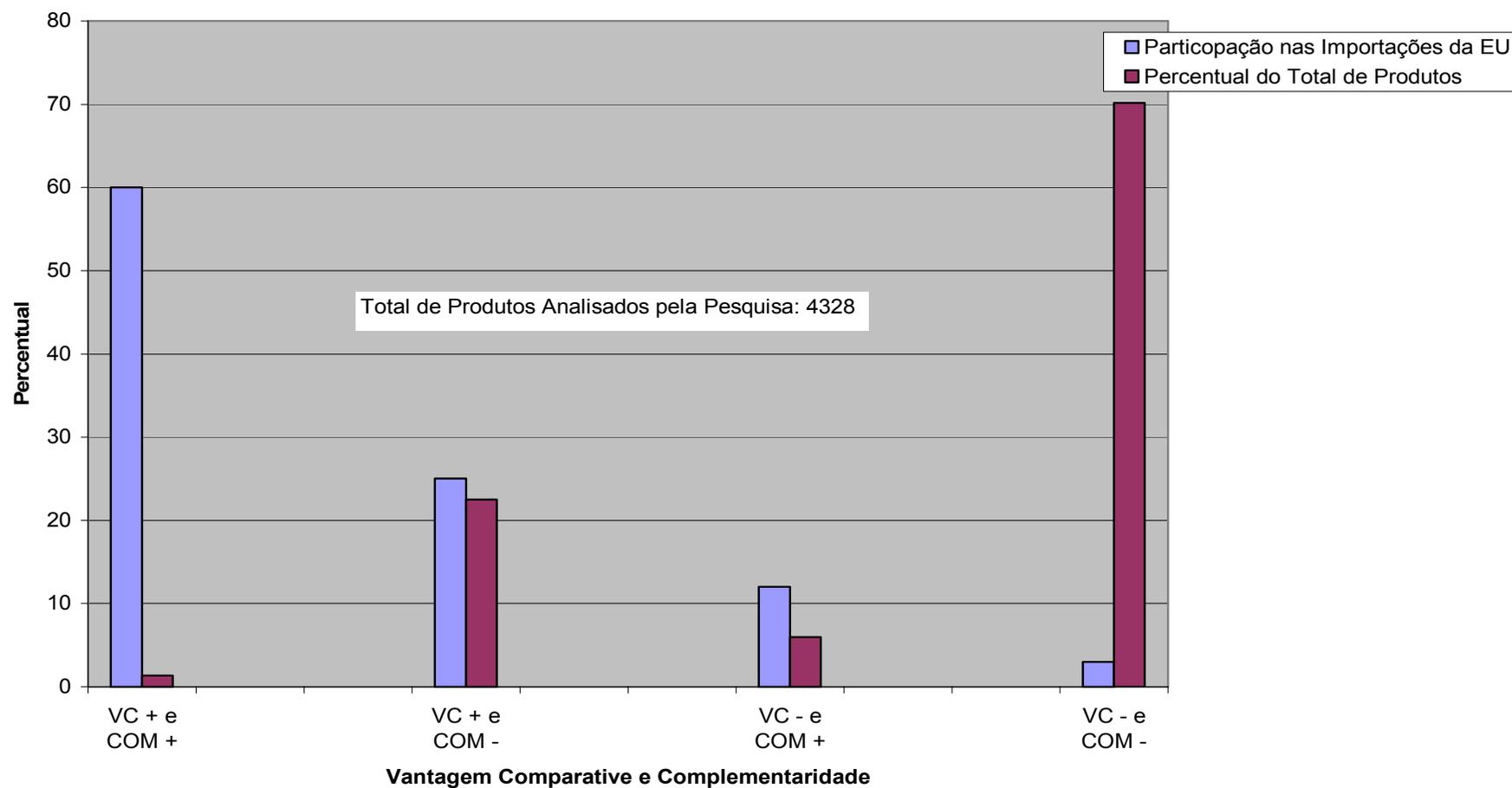


Gráfico 12 – Distribuição das Importações da UE segundo a Pesquisa³⁷

³⁷ Fonte: Castilho, Marta Reis (2002).

Relação Agricultura X Manufaturas no Comércio Mundial

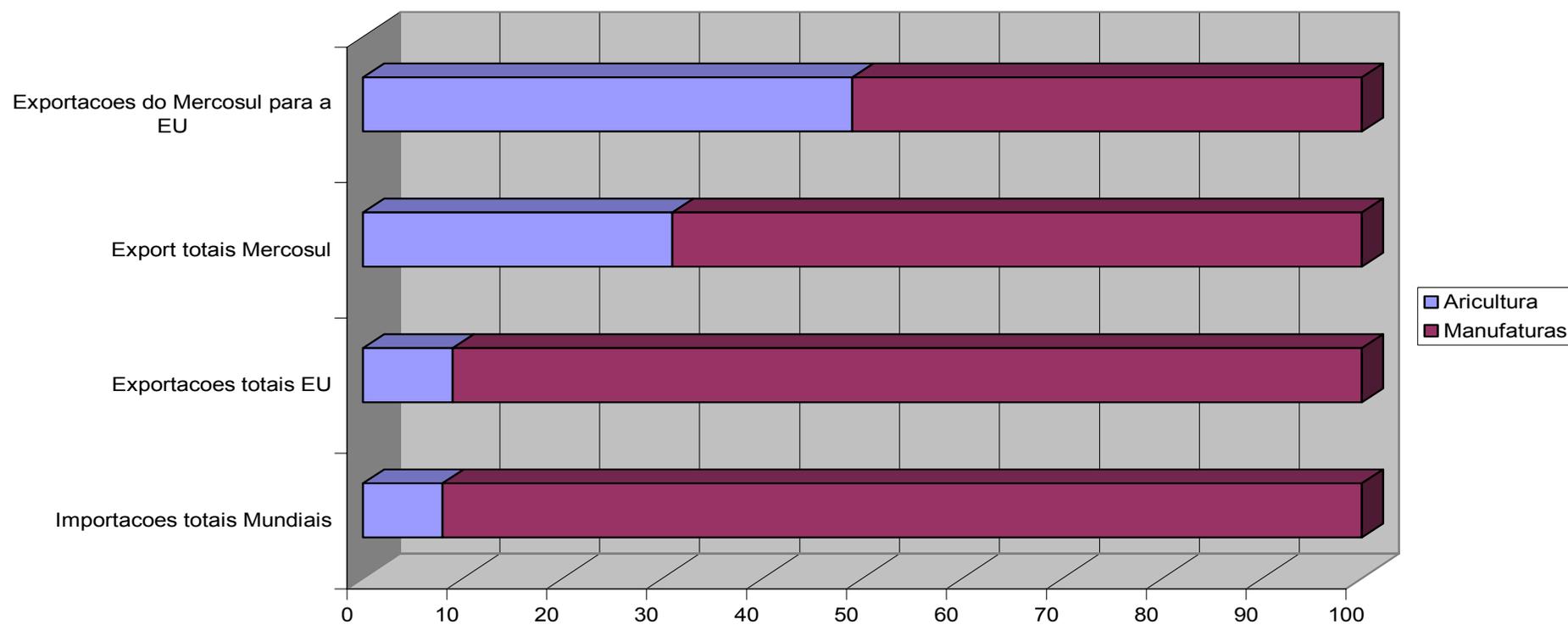


Gráfico 13 - Agricultura Manufaturas no Comércio Mundial³⁸

³⁸ Fonte: Castilho, Marta Reis (2002).

Principais Importadores de SLCC (2000 / 2001)

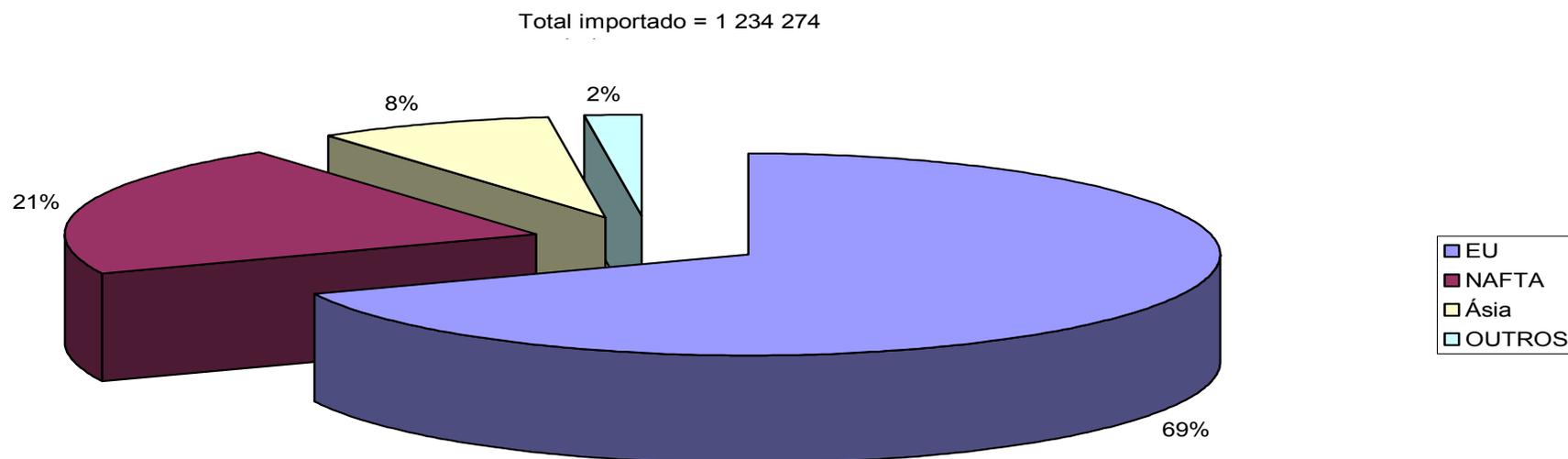
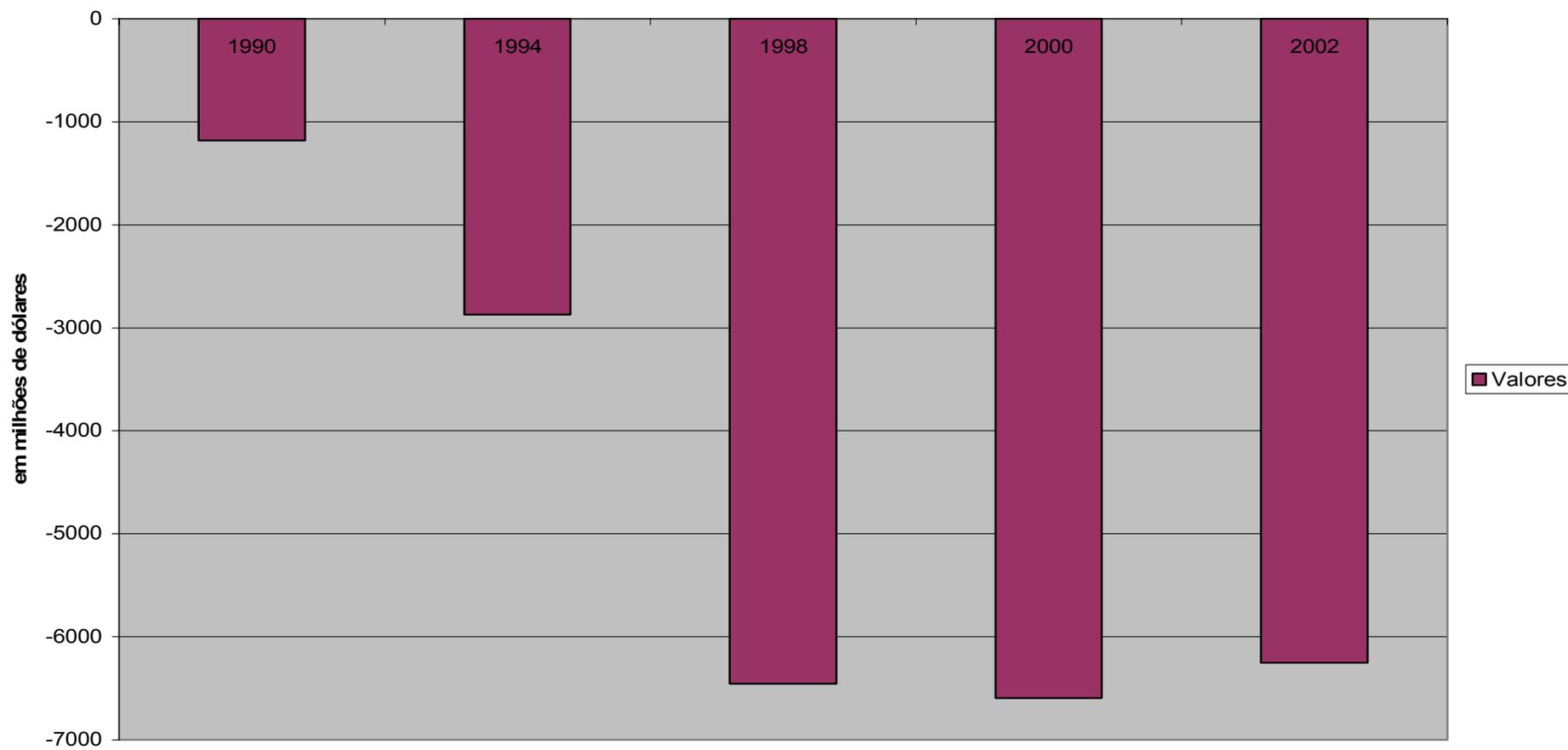


Gráfico 14 - Principais Importadores de SLCC³⁹

³⁹ Fonte: Furtado, João (2003).

Saldos Comerciais Brasileiros de Produtos Químicos**Gráfico 15 – Saldos Comerciais Brasileiros de Produtos Químicos⁴⁰**

⁴⁰ Fonte: Furtado, João (2003).

Principais Importadores dos Produtos Petroquímicos Brasileiros (dados de empresas estrangeiras atuando no Brasil)

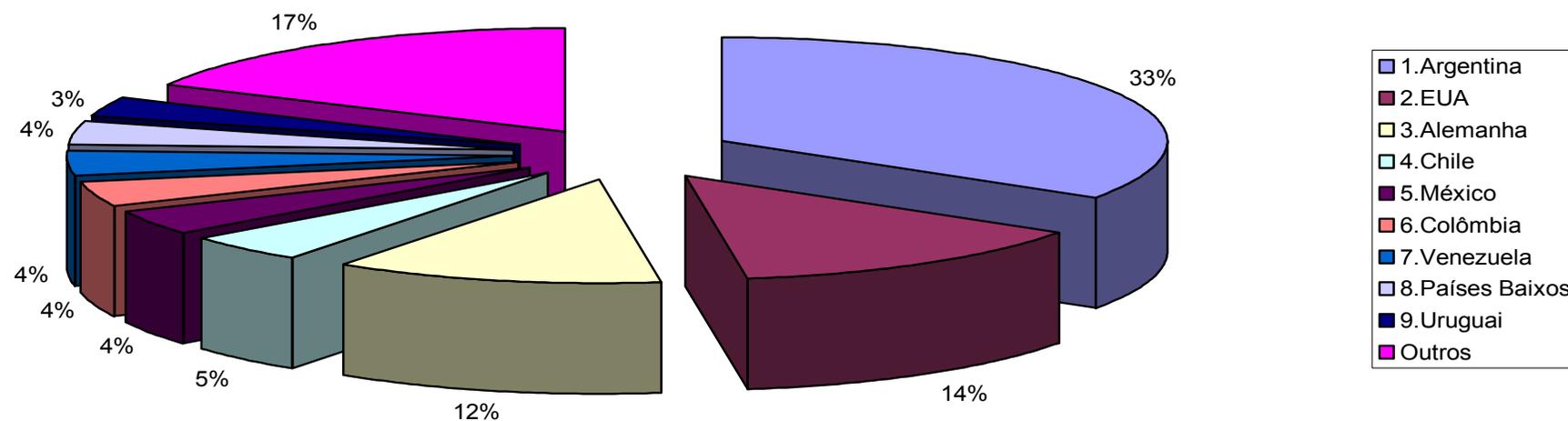


Gráfico 16 - Principais Importadores de Produtos Petroquímicos Brasileiros⁴¹

⁴¹ Fonte: Furtado, João (2003).

US\$ milhões

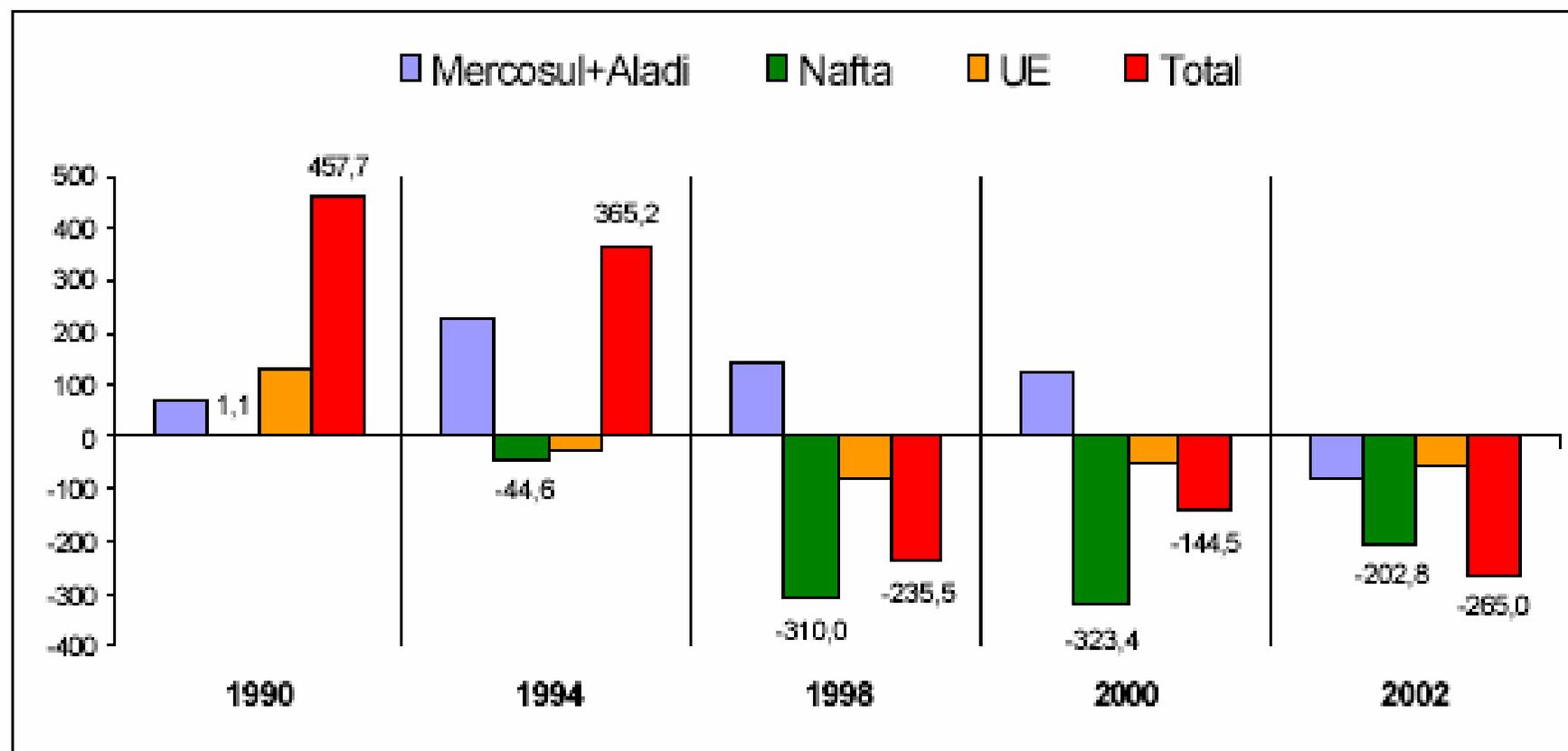


Gráfico 17 - Saldo Comercial de Produtos Petroquímicos⁴²

⁴² Fonte: Furtado, João (2003).

Tabelas

Ofertas de Redução de Tarifas da UE e do Mercosul⁴³

Oferta da UE (julho/2001)

Categoria	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
A	100%										
B	20%	40%	60%	80%	100%	20%					
C	12.5%	25%	37.5%	50%	62.5%	75%	87,5%	100%			
D	9%	18%	27%	36%	45%	54%	63%	72%	81%	90%	100%
E	Produtos que não entrariam no acordo.										

Oferta do Mercosul (outubro/2001)

Categoria	Ano 0	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	Ano 6	Ano 7	Ano 8	Ano 9	Ano 10
A	100%										
B		50%	100%								
C			10%	10%	20%	30%	50%	60%	70%	90%	100%
D			10%	10%	10%	20%	40%	50%	60%	80%	100%
E			10%	10%	10%	10%	20%	30%	50%	70%	100%

Tabela 1 – Oferta de Redução de Tarifas da UE e do Mercosul

⁴⁴ Participação Mundial em 2001 em %						
	PIB	PIB Agrícola	População	População Agrícola	Exp. Agrícolas	Imp. Agrícolas
G-20	12,6	21	60	70	25,8	18
UE+EUA	57,7	14,2	11	0,8	37,8	31,4
EUA	32,3	6,8	4,7	0,2	18,9	14,1
UE	25,4	7,4	6,1	0,6	18,9	17,2

Tabela 2 – Participação dos diversos Blocos na Economia Mundial

⁴³ Fonte: Rios S. (2004).⁴⁴ Fonte: Jank, Marcos Sawaya; Jales, Mário de Queiroz Monteiro (2004).

⁴⁵ Tarifas Impostas pela UE ao Mercosul (média Ponderada 1997)		
	Média Ponderada (%)	Média Simples (%)
Produtos Agrícolas	15,63	7,5
Produtos Alimentares	32,1	8,4
Resíduos Alimentares e Alimentos para Animais	1,4	12
Tabaco	0	26,3
Minerais e seus Derivativos	0	0
Química	1,4	1,4
Pele, Couro e seus Artigos	3,7	1,4
Madeira, Celulose e Papel	1,4	1,5
Têxteis e Vestuário	4,2	7,8
Calçados, Guarda-chuvas e Análogos	7,2	6,2
Minerais não Metálicos	1,4	1,4
Ferro, Aço e seus Artigos	1,6	1,7
Outros Metais básicos em suas Obras	5,2	2,1
Máquinas e Equipamentos	1	0,9
Veículos	6,9	3,9
Material de Transporte (exceto veículos)	1,8	0,7
Outros	0,2	1,2
Total	8,1	3,4

Tabela 3 – Tarifas impostas pela UE ao Mercosul

⁴⁵ Fonte: Castilho, Marta Reis (2001).

Tabela 4 - Alguns resultados de pesquisas em que a liberalização comercial com a UE não constituiria ameaça aos produtos brasileiros⁴⁶:

Produto	Barreiras protecionistas européias	Resultado do acordo
Café	<ul style="list-style-type: none"> - Barreiras tarifárias: Alíquotas de 0% (café verde) a 9% (café solúvel). - Barreiras não tarifárias: Não foram identificadas barreiras relevantes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pequeno aumento das importações de café torrado e solúvel. - Aumento de exportações (café torrado e solúvel). - O acordo não produz impacto importante sobre o setor.
Papel e celulose	<ul style="list-style-type: none"> -Barreiras tarifárias: Alíquotas de 0% para celulose e de 5% para papel. -Barreiras não tarifárias: Não foram identificadas barreiras relevantes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumentos das importações de celulose devem ser pouco relevantes. Pode haver crescimento das importações de papel dos Estados Unidos, particularmente de produtos especializados. - Aumento pouco relevante das exportações de celulose. Provável redução das exportações de papel. - Impacto do acordo deve provocar fechamento de empresas de produtos de papel e redução de emprego.
Cítricos	<ul style="list-style-type: none"> - Barreiras tarifárias: Alíquotas variam de 3,2% a 46%, dependendo do produto e da época do ano. - Barreiras não tarifárias: Pode haver restrições sanitárias aos produtos brasileiros, dependendo da oferta interna. 	<ul style="list-style-type: none"> - Importações devem permanecer estáveis mesmo com redução da TEC. - No curto prazo, o aumento das exportações deve ser pequeno. No longo prazo, a queda do preço internacional deve excluir competidores e levar ao aumento das exportações brasileiras. - O acordo deve estimular o investimento na cadeia. Atualmente, o setor de processamento opera com capacidade ociosa.
Couro calçados	<ul style="list-style-type: none"> - Barreiras tarifárias: Alíquota de 8% para calçados e de 6,5% para couro. 	<ul style="list-style-type: none"> - As importações – tanto de couro quanto de calçados – devem permanecer estáveis. - Aumento pouco significativo das exportações

⁴⁶ Fonte: www.desenvolvimento.gov.br

	- Barreiras não tarifárias: Não existem barreiras relevantes.	de calçados e moderado das exportações de couro. - O tratado não deve ocasionar impacto importante no setor.
Siderurgia	- Barreiras tarifárias: Alíquotas de 3%. - Barreiras não tarifárias: Existência de salvaguardas e risco de ações antidumping.	- Risco de crescimento das importações de produtos siderúrgicos de maior valor agregado. - Aumento pouco significativo das exportações. - O acordo não produz impacto importante sobre o setor.
Têxteis / Confecções	- BT: alíquota média de 18,9%. - BNT: preferências tarifárias (principal), e controles burocráticos.	- Aumento das importações. - Aumento pouco significativo das exportações. - Concentração em têxtil e aumento do emprego em confecções. Modelo: IPEA-RJ: importações (+ 2,1%); exportações (+ 1,9%).

Tabela 5 - Alguns resultados de pesquisas em que a liberalização comercial com a UE constituiria sérias ameaças aos produtos brasileiros⁴⁷:

Produto	Barreiras protecionistas europeias	Resultado do acordo
Bens de K	<p>- Barreiras tarifárias: tarifas de importação para bens de capital variam entre 0% e 5%. Brasil dispõe de acordos de preferência, que reduzem as alíquotas a menos de 2% no continente europeu. Pode-se considerar que, atualmente, a indústria brasileira de bens de capital já dispõe de liberdade para exportar para esses mercados</p>	<p>- A indústria nacional de bens de capital estará com sua sobrevivência ameaçada. - Apesar de já ter se reestruturado bastante, indústria nacional não é competitiva no mercado internacional.</p>
Química e Petroquímica	<p>- Barreiras tarifárias: Alíquotas de 3,8% a 15,2%. - Barreiras não tarifárias: Não foram identificadas barreiras relevantes.</p>	<p>- Aumento muito expressivo das importações; particularmente de produtos especializados. - Aumento das exportações depende do desenvolvimento de estratégias comerciais mais ativas. - O acordo tende a produzir maior especialização.</p>
Transformados Plásticos	<p>- Barreiras tarifárias: Alíquotas de 0%. - Barreiras não tarifárias: Existência de barreiras técnicas de natureza variada, como aquelas relacionadas a embalagens de alimentos e normas técnicas ambientais.</p>	<p>- Aumento significativo das importações. - Exportações devem permanecer estáveis, uma vez que as tarifas existentes já são muito baixas ou nulas.</p>

⁴⁷ Fonte: www.desenvolvimento.gov.br

Tabela 6 - Alguns resultados de pesquisas em que a liberalização comercial com a UE não constituiria ameaça aos produtos brasileiros em alguns casos e constituiria em outros (às vezes com os efeitos se anulando)⁴⁸:

Produto	Barreiras protecionistas europeias	Resultado do acordo
Cosméticos	<ul style="list-style-type: none"> - Barreiras tarifárias: Bastante reduzidas. - Barreiras não tarifárias: Não existem barreiras relevantes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento significativo das importações. - Exportações devem permanecer estáveis, uma vez que as tarifas existentes já são muito baixas ou nulas.
Madeira e Móveis	<ul style="list-style-type: none"> - Barreiras tarifárias: Alíquotas variam de 1,2% a 7,8%. - Barreiras não tarifárias: Não existem barreiras relevantes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento significativo das importações. - Exportações devem permanecer estáveis, uma vez que as tarifas existentes já são muito baixas ou nulas.
Cerâmica	<ul style="list-style-type: none"> - Barreiras tarifárias: Alíquotas de 5,4%. - Barreiras não tarifárias: Não foram identificadas barreiras relevantes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento pouco expressivo das importações. - Exportações devem permanecer estáveis. - O acordo não produz impacto importante sobre o setor.

⁴⁸ Fonte: www.desenvolvimento.gov.br

Tabela 7 - Alguns resultados de pesquisas em que o comércio intra-firma predomina⁴⁹:

Produto	Barreiras protecionistas europeias	Resultado do acordo
Automotiva	<ul style="list-style-type: none"> - BT: alíquota de 6,5% para automóveis - BNT: estratégia corporativa de divisão inter-regional do trabalho e excesso de capacidade ociosa. Via de regra, são privilegiados os produtos europeus, notadamente as autopeças, na política de compras das montadoras radicadas na Europa. Os governos pressionam as montadoras para evitar a desnacionalização do fornecimento de autopeças e promovem subsídios indiretos, entre outros, financiando as universidades para desenvolver pesquisas de interesse da indústria local. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aumento significativo das importações de autopeças e autoveículos. - Aumento significativo moderado das exportações de autoveículos e moderado das exportações de autopeças. - O setor de autopeças tende a ser altamente deficitário e o de autoveículos a apresentar um déficit moderado. Modelo: IPEA-RJ: importações (+ 34,8%); exportações (-1,4%)
Farmacêutica	<ul style="list-style-type: none"> - Barreiras tarifárias: Alíquotas variam de 0% a 10%. - Barreiras não tarifárias: Sim. 	<ul style="list-style-type: none"> - As importações devem permanecer estáveis. - As exportações devem permanecer estáveis. - O acordo não deve gerar impacto importante.
Eletrônica de Consumo	<ul style="list-style-type: none"> - Barreiras tarifárias: Alíquotas variam de 0% a 14% dependendo do produto. - Barreiras não tarifárias: Existência de especificações técnicas; Sistema Geral de Preferências beneficia países do Leste Europeu. 	<ul style="list-style-type: none"> - Redução pouco significativa das importações. - Aumento pouco significativo das exportações. - O acordo não produz impactos importantes sobre o setor.
Teleequipamentos	<ul style="list-style-type: none"> - Barreiras tarifárias: Alíquota de 0% mesmo para países não signatários. - Barreiras não tarifárias: Não são relevantes. Referem-se à obediência de padrões técnicos que são reconhecidos internacionalmente e dispensam a intervenção de terceiros. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pode haver ampliação significativa das importações, particularmente de bens finais, se a redução tarifária ocorrer em um cenário recessivo. - As exportações tendem a ficar estáveis. - Impactos negativos sobre a produção e sobre os investimentos em bens finais.

⁴⁹ Fonte: www.desenvolvimento.gov.br

Exportações Brasileiras em Milhões de Dólares (1999) ⁵⁰	
Exportações Totais	48011
Exportações Agronegócios	13444
Exportações Citrícolas	1324,3
Suco Concentrado	1235,1
Laranja Fresca	21,1
Farelo de Polpa	51,1
Óleo Essencial	17

Tabela 8 – Exportações Brasileiras

Exportações Brasileiras em Bilhões de Dólares (1999) ⁵¹	
Ranking dos Top 10 Produtos	
Exportações Totais	48,011
1.Minério de Ferro	2,146
2.Café em Grão	2,23
3.Aviões	1,772
4.Soja em Grão	1,593
5.Farelo de Soja	1,504
6.Calçados	1,342
7.Celulose	1,243
8.Suco de Laranja	1,235
9.Autopeças	1,229
10.Açúcar em Bruto	1,162

Tabela 9 – Exportações Brasileiras

Principais Países Exportadores de SLCC (2000/2001) ⁵²	
em 1000 Toneladas Métricas	
1.Brasil	1185
2.EUA	95
3.México	33
4.Itália	30
5.Espanha	21
6.Outros	25
Total	1389

Tabela 10 – Principais Países Exportadores de SLCC

⁵⁰ Fonte: Neves, Marcos Fava; Marino, Matheus Kfourri (2002).

⁵¹ Idem, ibidem

⁵² Idem, ibidem

Valores de Importações e Exportações de Produtos Petroquímicos (1997)⁵³		
	Filiais de Empresas Estrangeiras	Empresas Nacionais
Importação	5,8	0,91
Exportação	1,32	0,37

Valores em US\$ FOB / Kg

Tabela 11 – Valores de Importações e Exportações de Produtos Petroquímicos

⁵³ Fonte: Furtado, João (2003).

Bibliografia

1) Textos e autores:

Aust, Stefan; Glüsing, Jens (maio / 2004), “Reiche müssen mehr opfern”, in “Der Spiegel”.

Autor desconhecido (maio / 2004), “Mercosur and the EU: Still Prickly - The many meanings of a Trans-atlantic trade deal”, in “The Economist”.

Castilho, Marta Reis (2002) “Acordo Mercosul-União Européia: Perspectivas das Exportações de Manufaturados para o Mercado Europeu”.

Castilho, Marta Reis (2001) “O Acesso das Exportações do Mercosul ao Mercado Europeu”.

Flôres, Renato (2002). “O Alargamento da União Européia e as Negociações Mercosul–UE: Uma nota preliminar”.

Furtado, João (2003) “Cadeia: Petroquímica”, in Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio (Ministério do Desenvolvimento).

Jank, Marcos Sawaya; Jales, Mário de Queiroz Monteiro (2004) “On Product, Box, and Blame-Shifting: Negotiating Frameworks for Agriculture in the WTO Doha Round”.

Kegel, Patrícia (2002). “O Marco Jurídico-Institucional da União Européia e sua Influência no Contexto das Negociações com o Mercosul”.

Krugman, Paul R. (2000) “Política Agrícola Comum da Europa”, Economia Internacional (quinta edição; pág. 205).

Moura, Heitor (2002) “Serviços Profissionais: Possibilidades de Negociação entre a UE e o Mercosul”.

Neves, Marcos Fava; Marino, Matheus Kfourri (2002) “Cadeia: Agrícola”, in Estudo da Competitividade de Cadeias Integradas no Brasil: impactos das zonas de livre comércio (Ministério do Desenvolvimento).

Ritter, Wigand; Ruppert, Rasso (1996) “Industrie und Landwirtschaft” in “Wirtschaftsgeographie der Europäischen Union”.

Viana, Laura (2002) “Potencialidades e Oportunidades na Liberalização dos Serviços de Telecomunicações entre o Mercosul e a União Européia”.

2) Endereços Eletrônicos:

www.uis.unesco.org

www.economist.com

www.desenvolvimento.gov.br

www.itu.int

www.wto.org

www.worldbank.org

www.funcex.com.br

europa.eu.int/comm/eurostat