

O Acordo UE - Mercosul

e a importância do papel português nas negociações

ANALYSIS PAPER

10 / 2017

We know Brussels





“Estima-se que, apesar das persistentes divergências, a assinatura do tratado tenha lugar em 2019 e a conclusão de um “acordo político” ocorra em 2018”

DR

Sumário

Passadas quase duas décadas do seu início, as negociações entre a União Europeia (UE) e o Mercosul (composto por Argentina, Brasil, Paraguai, Uruguai e Venezuela, que se encontra afastada por razões políticas), atingiram seu o ponto alto em 2016, quando foram feitas as primeiras trocas de ofertas.

Durante as negociações, ambos os blocos têm gerido fortes contestações internas por parte de diversos sectores. Contudo, estima-se que, apesar das persistentes divergências, a assinatura do tratado tenha lugar em 2019 e a conclusão de um acordo político, ocorra em 2018, na reunião da Organização Mundial do Comércio (OMC) marcada para o período de 10 a 13 de Dezembro, em Buenos Aires.

Este documento analisa o processo negocial e os interesses e opiniões dos diferentes actores envolvidos.

Na primeira parte, analisa-se sucintamente o contexto negocial do comércio à escala global e assinala-se que a retoma das negociações entre a UE e o Mercosul, após anos de paragem, insere-se numa estratégia de reacção ao crescente protecçãoismo.

De seguida são descritas as posições dos participantes do processo.

Por fim, é feita uma breve análise das relações entre Portugal e o bloco sul-americano, bem como as vantagens e desvantagens do futuro acordo para o panorama económico e empresarial nacional.

Contexto Global

Recentemente, sobretudo após a eleição de Donald Trump, assiste-se a um ressurgimento de medidas proteccionistas. Países que defendiam uma economia aberta, prevêm restabelecer barreiras comerciais, limitar fluxos migratórios e favorecer a produção nacional.

Actualmente, as trocas comerciais representam cerca de metade do Produto Interno Bruto (PIB) europeu. As exportações europeias são realizadas maioritariamente (cerca de 80%) por Pequenas e Médias Empresas (PMEs). Em 2016, representaram 1.746 mil milhões de euros, sendo que, na UE, cada mil milhão de euros exportados é responsável por 14 mil postos de trabalho.¹ As importações são compostas sobretudo por matérias-primas essenciais para que a produção europeia seja mais competitiva. Estima-se que cada aumento de 10% nas restrições às trocas comerciais possa levar a uma perda de 4% nas receitas domésticas.²

A adopção de medidas proteccionistas seria prejudicial à manutenção da produtividade interna do continente europeu, levando a uma redução do emprego, do poder de compra dos cidadãos e da competitividade das empresas. Com o intuito de combater esta tendência, e para dar resposta à estagnação existente na Organização Mundial do Comércio, a UE tem vindo a adoptar uma agenda comercial onde os acordos com países terceiros (por exemplo: Austrália, Nova Zelândia, Canadá, Japão e México) são uma prioridade. Conhecidos como "acordos de nova geração"³, englobam,

além da eliminação quase total de tarifas e da redução das pautas aduaneiras, o acesso à contratação pública, a eliminação de barreiras não tarifárias e a harmonização de testes e certificações.



Bandeiras do Mercosul (esquerda) e União Europeia (direita).

¹ "Reflection Paper on Harnessing Globalisation", Comissão Europeia, 2017, p.7

² Idem, p. 12

³ Os "acordos de nova geração" não se limitam à redução de tarifas e taxas aduaneiras e à comercialização de bens; pretendem: a) investimentos ou h) criar mecanismos céleres de resolução de litígios

acabar com as chamadas de barreiras não tarifárias de bens e serviços, b) harmonizar testes e certificações, c) facilitar o acesso à contratação pública, d) promover a cooperação regulatória, e) abrir as economias ao investimento direto estrangeiro, f) antever desafios de novos sectores (como a economia digital), g) proteger

Contexto das Negociações com o Mercosul

As negociações do Acordo de Livre Comércio entre a União Europeia e o Mercosul tiveram início em 1999, foram interrompidas em 2004 e retomadas em 2010. Contudo, os avanços mais significativos decorreram apenas a partir de 2016, quando foi realizada a primeira troca de ofertas entre os dois blocos. Após 29 rondas negociais, os blocos continuam a ter dificuldades em chegar a um acordo, sobretudo no que toca às trocas em determinados sectores, mas, como mencionado, ambos os lados querem assinar o tratado até 2019.

O Mercosul representará para a UE uma área de livre comércio com cerca de 275 milhões de consumidores. Em 2015, foi o décimo maior mercado de destino das exportações europeias, sendo que, isoladamente, o Brasil é o 11º parceiro comercial da UE.

Estima-se que o acordo possa poupar às empresas europeias cerca de 4 mil milhões de euros por ano em taxas aduaneiras, uma vez que 85% das exportações para o Mercosul estão sujeitas a impostos alfandegários.

Em 2015, a União Europeia exportou 46 mil milhões de euros para o Mercosul, que, por sua vez, exportou 42 mil milhões de euros para o bloco europeu. A União Europeia é o maior investidor na região sul-americana, tendo o seu investimento chegado a cerca de 387 mil milhões de euros em 2014.

Tradicionalmente, os países do Mercosul são conhecidos pelas suas fortes medidas proteccionistas, tendência aliviada com a eleição de Maurício Macri na Argentina e com a chegada ao poder de Michel Temer no Brasil, levando a avanços significativos nas negociações com a UE a partir de 2016. No entanto, a situação política dos membros do bloco sul-americano é altamente instável, com o Brasil e a Argentina a enfrentarem fortes contestações internas, e a Venezuela, já excluída do acordo, a viver uma situação de implosão social e económica.

Do lado europeu, há uma grande vontade política de celebrar o acordo.

A Comissária para o Comércio, Cecilia Malmström, afirma⁴ que enquanto o mundo constrói muros, a Europa construirá pontes, destacando que o acordo representa a oportunidade para a UE de ser o primeiro parceiro a concluir um acordo de livre comércio com o Mercosul.

Desde 2016, o acordo teve grandes avanços nas áreas da concorrência, cooperação e facilitação de comércio. As questões mais sensíveis, como o acesso aos mercados da carne bovina e do etanol, começaram a ser discutidas em 2017, causando um – esperado – impasse nas negociações.

Os sectores agrícolas de ambos os blocos têm-se posicionado contra o acordo.

Do lado do Mercosul, os negociadores pretendem respeitar os interesses dos seus produtores e não aceitaram a proposta feita pela União Europeia sobre as quotas da carne bovina e o etanol.

Durante a 29ª Ronda (2 a 6 de Outubro de 2017) a UE propôs quotas de 70 mil toneladas para a carne bovina e 600 mil toneladas para o etanol, o Mercosul defende que não negociará valores inferiores aos propostos em 2004 (100 mil toneladas para carne bovina e 1 milhão para o etanol) e que pretende quotas anuais de 150 mil toneladas para a carne bovina, 600 mil toneladas para o etanol, usado como combustível, e o seu livre comércio para a utilização industrial.

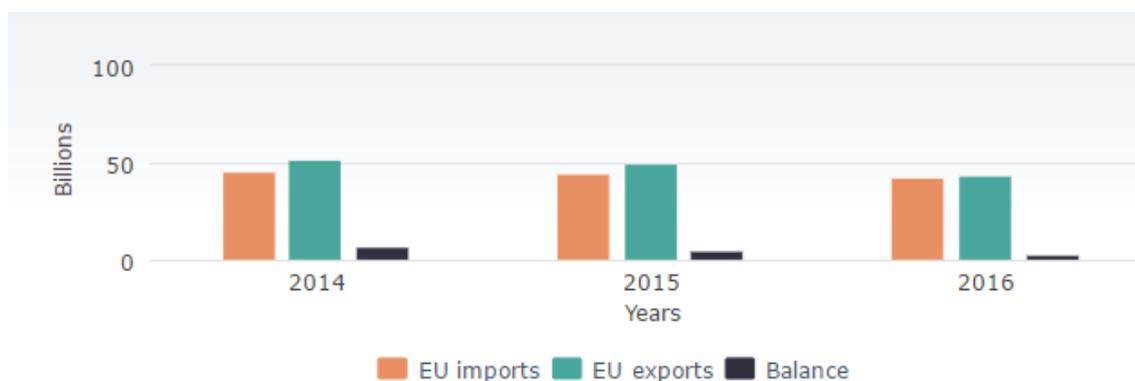
Do lado europeu, as principais potências agrícolas, sobretudo a Irlanda, a Polónia e a França, sentem-se muito prejudicadas devido à crise no sector e têm mostrado uma grande resistência ao acordo. Há também uma forte oposição por parte das associações europeias agrícolas, vocalizada pela Copa-Cogeca, que já emitiu inúmeros comunicados a expressar o seu desagrado e reivindicações.⁵ No entanto, nenhum dos Estados-membros emitiu qualquer pedido para interromper as negociações.

Apesar destas ameaças, subsiste em ambos os lados a confiança de que, desta vez, o acordo será bem-sucedido.

⁴ Discurso da Comissária Cecília Malmstrom em Madrid no dia 3 de Julho de 2017

⁵ Comunicado de imprensa da Copa-Cogeca (11 de Maio de 2016)

Comércio de bens União Europeia - Mercosul



Fonte: Direcção Geral para o Comércio (Comissão Europeia)

Principais trocas comerciais entre a União Europeia e o Mercosul (2015)

União Europeia	% da totalidade das exportações	Mercosul	% da totalidade das exportações
Maquinaria	29%	Produtos Agrícolas (alimentos, bebidas e tabaco)	24%
Químicos e Farmacêuticos	24%	Produtos vegetais (soja e café)	18%
Veículos e peças	17%	Produtos minerais	14%
		Madeira, papel e derivados	8%
		Carne e outros produtos animais	6%
		Maquinaria	5%

Fonte: Direcção Geral para o Comércio (Comissão Europeia)

Portugal e o Mercosul

A localização geográfica e a relação histórica de proximidade com o Brasil (maior mercado do Mercosul e quem possui actualmente a presidência do bloco), faz com que uma participação activa de Portugal nestas negociações seja facilitada, possível e desejada.

Portugal quer afirmar-se como uma porta de entrada para os países do Mercosul no mercado europeu.⁶

A Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP) revelou⁷ que existem cerca de 600 Pequenas e Médias Empresas (PMEs) portuguesas (na área dos serviços, sobretudo) a operar no mercado brasileiro e que o total do comércio anual com o Brasil ronda os 1,6 mil milhões de euros.

O Presidente da Câmara de Comércio e Indústria Luso-Brasileira, Francisco Murteira Nabo, afirma: “o Brasil é um mercado muito fechado e proteccionista, com uma política fiscal muito intensa. Enquanto não conseguirmos fechar o acordo da UE com Mercosul, não se verificará uma liberalização do mercado brasileiro. Sem acordos comerciais que fomentem um comércio recíproco e promovam uma maior abertura do bloco europeu, sozinhos não conseguimos romper estas barreiras.” Sublinha também que: “Com acordo UE-Mercosul, os valores de investimento do Brasil em Portugal podiam crescer exponencialmente”.

O Primeiro Ministro de Portugal, António Costa, afirmou, durante uma visita oficial à Argentina, no dia 13 de Junho de 2017, que “há dificuldades de um lado e do outro, mas temos que ter a prioridade de, até o final do ano, fecharmos (politicamente) este acordo”. Para Costa, nenhuma outra região do mundo tem tamanha relação de proximidade cultural com

Portugal e com Espanha como o Mercosul.⁸

A importância geoestratégica e económica para Portugal é clara. O reforço da internacionalização é essencial para a recuperação económica e a entrada em novos mercados é fundamental para assegurar uma evolução positiva das exportações. Sabe-se⁹ que apenas em azeite, óleos vegetais e bebidas, produtos sobre os quais Portugal possui um grande interesse ofensivo, a União Europeia paga 90 milhões de euros em tarifas.

No entanto, o Ministério dos Negócios Estrangeiros¹⁰ português demonstra uma atitude bastante positiva, pois acredita que, Portugal possui potencial para assumir uma posição central no diálogo entre os dois blocos.



O Primeiro-ministro português António Costa e o Presidente da República brasileiro Michel Temer.

Fonte: Indústria Segurança e Defesa Brasil

⁶ Documento oficial da Secretaria de Estado dos Assuntos Europeus: “Acordo União Europeia-Mercosul: dimensões e oportunidades.” (2016)

⁷

<http://www.portugalglobal.pt/PT/PortugalNews/Paginas/NewsDetail.aspx?newId=%7B0F09AE8F-8E9D-4187-A427-623B69CFB99A%7D>

⁸ <http://expresso.sapo.pt/politica/2017-06-13-Antonio-Costa-reune-se-com-Presidente-Mauricio-Macri-na-Argentina>

⁹ Discurso da Comissária Cecília Malmstrom em Madrid no dia 3 de Julho de 2017

¹⁰ “Acordo União Europeia-Mercosul: Dimensões e Oportunidades” (Outubro de 2016)

Actores-chave



Cecilia Malmström (Comissária DG Comércio)



Phil Hogan (Comissário DG Agricultura e Desenvolvimento Rural)



Sandra Gallina (Negociadora-chefe da UE)



Embaixador Ronaldo Costa Filho (Negociador-chefe brasileiro)



Francisco Assis (MEP, Presidente da Delegação Parlamentar para as relações com o Mercosul)

Conclusão

Na Comunicação de Outubro de 2016, "Trade for All", a Comissão Europeia indica que 90% do crescimento global durante a próxima década ocorrerá fora da União Europeia e que actualmente cerca de 30 milhões de empregos são suportados pelas exportações para países terceiros. Mas trocas entre países vão muito além do comércio. Para a UE, a globalização é um fenómeno incontornável e o proteccionismo não pode ser a solução.

Apesar da grande contestação, os decisores europeus continuam a acreditar que as relações com países terceiros são essenciais para um desenvolvimento sustentável à escala global, sendo os acordos de nova geração o caminho a seguir, enquanto veículo de progresso económico e social. Do lado do Mercosul também há uma grande vontade em concluir o acordo, sobretudo por parte dos negociadores brasileiros.

A Comissão Europeia acredita que o impasse gerado pelas quotas propostas para a carne bovina e o etanol será resolvido. Esta é a primeira troca de ofertas sobre estes sectores, que haviam sido excluídos das negociações até à data, pois ambos os lados reconheciam que quaisquer ofertas gerariam controvérsia.

A próxima ronda negocial está marcada para Novembro, onde são esperados avanços na área do acesso aos mercados. Para a Comissão, o conteúdo do acordo deve ser mais importante do que as datas propostas – como foi o caso do acordo com o Japão, que atrasou alguns meses. Mantém-se, contudo, em ambos os lados, o interesse de apresentar um acordo político na OMC, em Dezembro deste ano.

We know Brussels

Fundada em 2009, a Eupportunity é uma consultora especializada em assuntos europeus. Com escritório em Bruxelas, no coração do bairro Europeu, está numa posição privilegiada para acompanhar as iniciativas políticas e legislativas europeias, defender as posições dos seus clientes perante o legislador comunitário e para identificar oportunidades de negócio e de financiamento a partir de Bruxelas.

Temos uma equipa experiente e multidisciplinar que trabalha em três grandes áreas de actividade: representação de interesses; financiamentos europeus; e internacionalização através das oportunidades geradas pelos fundos de cooperação externa e pela contratação pública das Instituições europeias.

Cerca de dois terços da legislação que, directa e indirectamente, afecta a actividade económica de milhões de cidadãos e empresas decidem-se nas Instituições Europeias: Comissão, Parlamento e Conselho. Conhecer o seu funcionamento, participar no processo de decisão e antecipar é a melhor forma de as empresas se preparem, atempadamente, para as alterações legislativas e encontrarem financiamentos e novos negócios.

Estar bem representado em Bruxelas é, sobretudo, estabelecer uma excelente rede de comunicação, interagir com as Instituições, monitorizar os desenvolvimentos das iniciativas políticas e legislativas relevantes e contribuir para soluções melhores e mais adequadas à realidade. É ser reconhecido como um stakeholder relevante que sabe o que se está a discutir, tem um contributo a dar no momento certo e aproveita as oportunidades. Na Eupportunity garantimos uma ligação permanente e personalizada entre os nossos clientes e as Instituições Europeias e stakeholders em Bruxelas.

Ser útil, credível e oportuno. **We know Brussels!**

A Equipa Eupportunity



Luis Queiró
Senior Partner



Henrique Burnay
Senior Partner



Beatriz Soares Carneiro
Consultora Sénior



Bernardo Aguiar
Consultor Sénior



Carla Velasco Martins
Consultora Sénior



Utímia Madaleno
Consultora Sénior



Miguel Franco e Abreu
Consultor Sénior



Afonso Duarte Araújo
Consultor



Thais Gonçalves
Consultora



BRUXELAS

Rue du Parnasse 30,
1050 Bruxelles - Belgique
eupportunity@eupportunity.eu

LISBOA

Av. António Augusto Aguiar, 165, 1º dto
1050-014 Lisboa - Portugal

www.eupportunity.eu