

Um mau negócio

O Acordo de Cooperação Interregional entre o Mercosul e a União Européia

Thomas Fritz, Attac Alemanha

Berlim, 6/10/2004

Introdução

A União Européia e o Mercosul negociam atualmente um “Acordo de Cooperação Interregional” cujo tema principal é a constituição de uma zona de livre comércio em etapas, que deverá ter início partir do ano de 2005. As negociações possivelmente já serão concluídas em final de outubro do presente. Esse é ao menos o objetivo que a UE pretende alcançar sem falta, para anteceder-se à conclusão das negociações paralelas sobre a zona de livre comércio panamericana ALCA, alavancadas pelos EUA. As negociações entre a UE e o Mercosul não são, portanto, a expressão de fortes interesses econômicos, mas também de uma corrida entre concorrentes imperialistas.

O lado europeu tem certamente muito a perder. Isso já ficou evidente no exemplo do acordo de livre comércio norte-americano NAFTA entre os EUA, o Canadá e o México, que entrou em vigor em 1994. Devido ao mais forte vínculo entre o México e os EUA, as empresas européias perderam participações consideráveis no mercado mexicano. Se a participação de produtores e exportadores europeus em 1990 ainda era de 17,5 %, essa praticamente caiu pela metade em 1999, com 9% (Bouzas 2003). A UE pretende evitar esse efeito de desvio comercial a qualquer custo no Mercosul, visto que as empresas européias ainda têm um papel predominante em relação aos seus concorrentes norte-americanos no que se refere ao comércio e investimentos diretos. O efeito de um desvio comercial é considerado uma ameaça, inclusive pelos governantes do Mercosul, uma vez que a possível conclusão do contrato para a ALCA acarretaria em uma crescente dependência unilateral do mercado norte-americano. Ao contrário dos demais países latino-americanos, as exportações no cone sul até o momento estão muito menos direcionadas ao mercado norte-americano.

Apesar dessa aparente objetividade nas negociações de uma zona de livre comércio transatlântica entre a União Européia e o Mercosul, é mesmo assim necessário questionar o caráter de tal acordo. Os países do Mercosul terão realmente vantagens com esse contrato? O Acordo de Cooperação incentivaria o desenvolvimento econômico e social? Poderíamos até mesmo esperar uma contribuição para a redução das enormes diferenças na distribuição de renda existente nos países do Mercosul? Essas questões não podem ser respondidas sem a consideração de uma inclusão específica dos países do Mercosul na divisão de tarefas internacional. Essa contribuição é fundamentada na seguinte tese, de que

a) A distribuição internacional de tarefas transformou-se sensivelmente na década de 90,

- b) Os países do Mercosul estão inseridos em redes de produção internacionais estruturadas hierarquicamente de forma precária,
- c) O Acordo de Cooperação entre a UE e o Mercosul garante e fortifica a inclusão subalterna na distribuição internacional de tarefas.

No que se refere à relação de domínio é aparentemente possível mobilizar um apoio público suficiente para a liberalização do comércio e a integração no mercado mundial, tanto no Mercosul, como também na Europa. Nesse contexto, determinados partidos de capital de ambos os lados conseguem vender os seus interesses particulares como se fossem interesses públicos. Uma grande maioria no Mercosul e na Europa acredita de fato, que o incentivo de setores orientados na exportação seria útil para a maior parte da população. O real efeito da distribuição do projeto de liberação, a concentração forçada de poder e riqueza nas mãos de poucos, são tendencialmente perdidas de vista. Nesse contexto, percebemos que essa técnica de domínio é especialmente eficaz na Europa. O fato, de que a aplicação de enormes meios financeiros para o aumento da competitividade internacional também irá gerar perdedores nos países da EU quase não alcança a consciência pública.

O desafio para os movimentos sociais de ambos os lados do Oceano Atlântico consiste, portanto, em evidenciar e deslegitimar o caráter do projeto de livre comércio. Temos que dar nome aos ganhadores e perdedores. Só assim será possível romper o amplo apoio que o projeto de liberação recebe. Com esse trabalho pretendemos contribuir para isso.

Desenvolvimento do comércio na América Latina

Desde o fracasso do sistema de Bretton Woods em 1973 foi ocorrendo nos países ocidentais uma profunda mudança na política econômica de cunho keynesiano em direção às concepções neoliberais da austeridade para dentro e da liberalização para fora. Com a mudança de um keynesianismo orientado internamente para uma globalização neoliberal, a política comercial neo-mercantilista conquistaria novos sucessos. Desde então, a política dos “estados concorrentes nacionais” se concentra em uma garantia estrita da estabilidade do valor monetário para melhorar a posição de concorrência na indústria nacional perante o mercado mundial. Outras áreas de política, como a política social e de mercado de trabalho ficam subjugadas à concorrência mundial de locais de produção. No país, essa concorrência radicalizada de locais de produção ocasiona uma redução das aquisições do Estado Social, a privatização de sistemas de segurança sociais e serviços públicos, assim como a crescente precarização das relações de trabalho, para o exterior mostra-se em uma crescente dominância econômica da tríade (EUA, UE e Japão), que impõe a sua hegemonia de forma cada vez mais violenta.

Desde o início da crise da dívida externa em 1982, também na América Latina os modelos orientados no interior e centrados no estado de desenvolvimento de substituição de importação foram sendo abolidos em prol de estratégias neoliberais orientadas no mercado mundial. A política da industrialização que substitui a importação foi uma reação às consequências terríveis da crise econômica mundial de 1929, que afetou muito a América Latina e que impossibilitou um desenvolvimento orientado no exterior, já devido à quebra do comércio mundial. Fazem parte dos elementos das estratégias que substituem as importações

a desvalorização relativa da moeda nacional, os aumentos de taxas alfandegárias e limites de comércio não tarifários, a política monetária expansiva, o aumento dos setores públicos e a ampliação do mercado interno. Mesmo que essa concepção econômica nunca tenha sido realizada em sua forma mais pura, ela caracterizou todavia a política econômica na América Latina no período de 1930 a 1980. Sob o ponto de vista econômico e de política social, foram obtidos alguns sucessos, mas também ocorreram pontos fracos.

A expectativa original de obter com o desenvolvimento do mercado interno a longo prazo um acesso à produção de produtos industriais de maior valor, os quais por sua vez contribuiriam para um leque diversificado de exportação e importação, não foi cumprida. Especialmente não foi possível progredir na distribuição de renda necessária para um desenvolvimento que se orienta internamente no próprio país. As políticas de redistribuição, assim como as reformas agrárias, fracassaram face à resistência de grandes fazendeiros e de uma poderosa classe burguesa. Sua influência sobre o aparato governamental garantiu tanto o bloqueio de amplas redistribuições, como um contínuo privilégio das estruturas de produção e exportação tradicionais.¹ Com isso foi por um lado mantida a dependência de importações tecnológicas e por outro lado reduziram-se as receitas de importação com a queda dos preços de matéria prima. O constante déficit da balança comercial só pôde ser compensado com a crescente entrada de capital estrangeiro. Isso, porém, funcionou somente enquanto os juros de financiamentos permaneceram baixos. A política dos juros altos da administração Reagan encerrou radicalmente essa política do “dinheiro barato”, da qual na época as ditaduras faziam muito uso, originando o início da crise da dívida externa em 1982 (ver Arceo 2003).

Com a mudança da substituição de importações para uma integração neoliberal no mercado mundial, iniciada na década de 80, as chances de desenvolvimento continuaram piorando. Sob a pressão da dívida externa e a adaptação de estruturas, a classe política na América Latina passou a adotar as já conhecidas receitas neoliberais: política monetária restritiva, reduções drásticas nos orçamentos públicos, reduções dos salários, enfraquecimento dos sindicatos, privatizações, a retirada do estado e ainda a crescente abertura ao mercado mundial. Barreiras de comércio foram reduzidas, investimentos estrangeiros foram incentivados e a exportação foi forçada. Essa política monetária restritiva e a redução dos gastos permitiu o controle da inflação, mantendo um determinado nível de consumo para a classe média,² todavia, a política de liberalização foi responsável pela desindustrialização, a inclusão subalterna nas redes de produção internacionais, assim como a maior suscetibilidade em relação aos choques externos.

Tabela 1: Participações nas exportações mundiais de mercadorias em %				
	1953	1973	1993	2002

¹ Aqui temos também uma diferença importante em relação aos países em desenvolvimento dos “Tigres” asiáticos, os quais mantiveram uma autonomia relativa em relação aos interesses conflitantes de diferentes frações de capital, submetendo estas como “capitalista integral ideal” (Marx) mais fortemente ao interesse geral no desenvolvimento de uma indústria competitiva.

² Na Argentina essa estabilidade macroeconômica foi provocada pela vinculação ao dólar em forma de “currency board”, introduzida em 1991, no Brasil através do plano de estabilidade, o denominado “Plano Real” de 1994.

América do Norte	24,2	16,9	16,6	15,1
Europa Ocidental	34,9	45,4	44,0	42,2
América Latina	10,5	4,7	4,4	5,6
<i>México</i>	<i>0,7</i>	<i>0,4</i>	<i>1,4</i>	<i>2,6</i>
<i>Brasil</i>	<i>1,8</i>	<i>1,1</i>	<i>1,1</i>	<i>1,0</i>
<i>Argentina</i>	<i>1,3</i>	<i>0,6</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>
Ásia	13,1	14,9	26,1	25,8
<i>China</i>	<i>1,2</i>	<i>1,0</i>	<i>2,5</i>	<i>5,2</i>
<i>Sudeste Asiático (6 "Tigres")</i>	<i>2,7</i>	<i>3,4</i>	<i>9,7</i>	<i>9,6</i>
África	6,5	4,8	2,5	2,2

Fonte: OMC, Estatísticas Internacionais de Comércio 2003, página 32

Como podemos ver na tabela 1 a participação da América Latina nas exportações mundiais caiu de mais de 10% na década de 50 para quase a metade. Essa redução da participação no comércio mundial já se iniciou durante a fase da substituição de importação. Diferente dos países do sudeste asiático, a América Latina não conseguiu alcançar os setores de exportação de maior valor agregado e mais dinâmicos (por exemplo, indústria de transportes, indústria mecânica, eletrônica, telecomunicação). Nem mesmo o ligeiro aumento da participação latino-americana nas exportações entre 1993 e 2002 (de 4,4 para 5,6%) podem dissimular esse fato. Apesar de se tratar de uma consequência da política de liberalização, isso se deve quase exclusivamente à expansão da indústria maquiladora em consequência do acordo NAFTA no México. Nos últimos anos, a metade das exportações mexicanas, assim como quase um quarto das exportações latino-americanas estavam fundamentadas nessas fábricas de mercado mundial, nas quais foi realizada a trabalhosa montagem para a indústria de equipamentos elétricos e de roupas dos EUA sob condições miseráveis. A indústria maquiladora certamente não gera impulsos sérios de desenvolvimento, uma vez que ela é extremamente sensível em relação a alterações de demanda e deslocamentos para locais de produção ainda mais baratos. Além disso, ela tem muito poucos vínculos com a economia do país, estando ligada a uma alta importação de produtos pré-fabricados, o que por sua vez sobrecarrega o balanço comercial.

Tabela 2: Participação das indústrias maquiladoras nas exportações gerais de mercadorias na América Latina em %				
	1980	1990	2000	2002
Maquilas	2,3	9,4	22,0	22,3
México	16,4	27,2	46,2	45,9
Brasil	18,3	21,4	15,3	17,2

Fonte: OMC, Estatísticas Internacionais de Comércio 2003, página 55

O exemplo das indústrias maquiladoras deixa claro, que a crescente exportação de bens industriais ainda não diz nada sobre a qualidade da produção e a inclusão na distribuição internacional de trabalho. Isso é importante para a avaliação do leque de exportações da América Latina. Pois além da importância ainda grande da produção agrária e de matéria

prima mineral de 20%, os produtos da indústria de manufatura já representam quase 60% das exportações. No entanto, essas são contrabalanceadas com importações ainda maiores, de forma que a América Latina apresenta um déficit em relação à indústria de manufatura, que necessita de mais capital. No comércio com os produtos tradicionais agrários e minerais, o país apresenta um superávit (ver tabela 3).

O já preocupante déficit dos produtos industrializados é ainda agravado pelo fato de que a América Latina nessa área perdeu chão em comparação com o total dos países em desenvolvimento desde o início da política de liberalização na década de 80 (ver tabela 4). Enquanto a contribuição dos países em desenvolvimento para a agregação de valores e especialmente para a exportação cresceu sensivelmente no setor de manufatura, iniciou-se na América Latina um desenvolvimento contrário (com exceção talvez do México). A participação latino-americana na agregação de valor industrial de todos os países em desenvolvimento caiu de 28,1% para 22,7% e na exportação de produtos industrializados a queda foi de 17,8% para 8,1%. Esses dados fornecem indícios para uma *desindustrialização* da América Latina decorrente da transformação neoliberal.

Tabela 3: Composição das exportações e importações na América Latina em 2002, Participação em %		
	Exportações	Importações
Produtos agrícolas	19,3	9,8
Minério /matérias primas minerais	20,3	10,9
Produtos manufaturados	59,5	76,3

Fonte: OMC, Estatísticas Internacionais de Comércio 2003, página 53

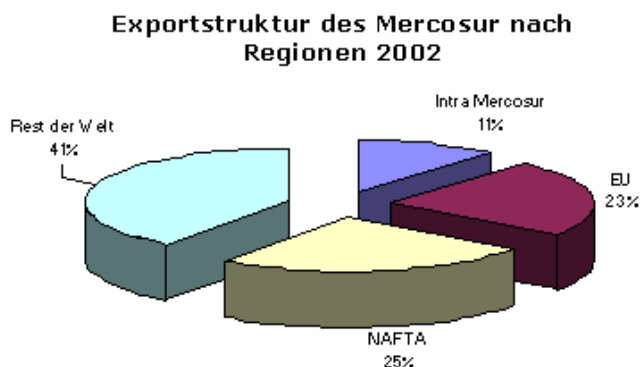
Tabela 4: Participação da América Latina no processo de agregação de valor e exportação da indústria de manufatura de todos os países em desenvolvimento em %				
	Participação na agregação de valor		Participação nas exportações	
	1985	1998	1985	1998
América Latina (sem México)	28,1	22,7	17,8	8,1
México	7,8	6,8	4,3	10,0
China	22,1	29,0	3,1	16,1

Fonte: UNIDO, Industrial Development Report 2002/2003, páginas 149-150

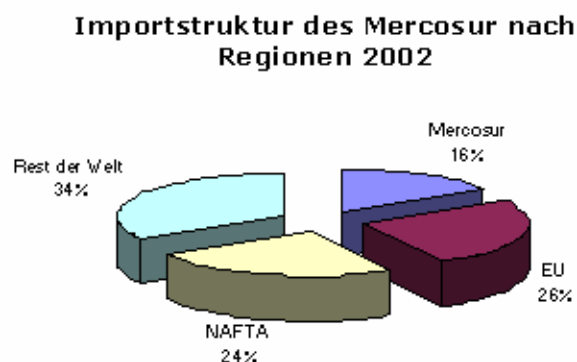
As relações comerciais entre o Mercosul e a UE

As características fundamentais do comércio latino-americano ficam evidentes nas relações entre o Mercosul e a União Européia. Já antes da extensão da União Européia de 15 para 25 membros, ela tem sido o mais importante parceiro comercial do Mercosul, além dos EUA.

Estrutura de exportação do Mercosul conforme regiões em 2002



Estrutura de importação do Mercosul conforme regiões em 2002



Fonte: mercosur-info.com

Por isso, no ano de 2002, 23% das exportações do Mercosul foram para a UE e 25% aos três países da NAFTA: EUA, Canadá e México. Por outro lado, os fornecimentos ao Mercosul representam somente 1,85% de todas as exportações da UE. As importações do Mercosul também representam somente 2,96% de todas as importações da UE, no entanto 17,99% de todas as importações agrárias da UE são provenientes do Mercosul.

A estrutura de importação e exportação também evidencia o grau de integração do Mercosul, no momento ainda baixo, o que, todavia, deve-se especialmente ao tamanho do mercado e à semelhança do leque de exportações. Assim, o Brasil, a Argentina, o Uruguai e o Paraguai exportaram somente 11% de suas mercadorias para o Mercosul em 2002. Para efeitos de comparação: no mesmo ano aproximadamente 62% das exportações da UE permaneceram dentro da União Européia.

Além disso, o comércio intraregional no Mercosul até o momento mostrou-se bastante sensível a mudanças. Enquanto as exportações intraregionais em 1998 cresceram, alcançando um valor máximo de 25% da exportação geral, elas logo caíram novamente para somente 11%. Especialmente os disparates do desenvolvimento cambial foram bastante negativos para o trânsito de mercadorias intraregional. Enquanto o real sofreu sensível desvalorização em janeiro de 1999³, o peso argentino permaneceu vinculado ao dólar até 2001. Isso comprometeu extremamente a competitividade dos produtores argentinos, causando finalmente o colapso da Argentina em dezembro de 2001. O produto interno bruto da Argentina caiu em 20%, as importações até mesmo em 70%. O Brasil, no entanto, apresenta

³ Um ataque especulativo ao real forçou o Banco Central a liberar o câmbio, causando uma queda em 50% de seu valor em relação ao dólar.

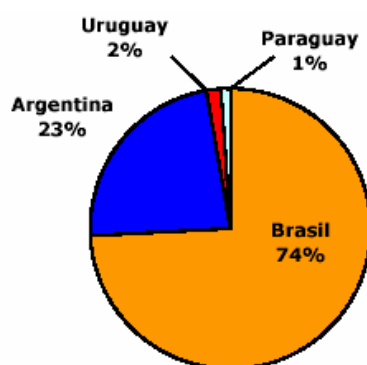
um superávit comercial desde a desvalorização, ao mesmo tempo a importância do Mercosul como mercado de vendas caiu. No ano de crise de 2002, portanto, o superávit comercial no Brasil atingiu um valor recorde de 13 bilhões de dólares americanos; ao mesmo tempo o Mercosul apresentava, todavia, uma participação de somente 5,6% do comércio externo no Brasil. É evidente que o Mercosul com aproximadamente 260 milhões de habitantes, desses 176 milhões de brasileiros, é um mercado muito pequeno para a economia brasileira (Fritz 2003).

Resta aguardar até que ponto a inclusão de outros membros poderá aumentar a importância do Mercosul. Os membros já associados são Bolívia, Chile e Peru. O México e a Venezuela solicitaram a sua inclusão em julho. Outros países estão em fase de negociação. No mais é necessário considerar que o Mercosul, desde sua constituição no ano de 1991, não passou do caráter de uma união alfandegária. Os passos para uma integração mais radical para um mercado comum ou uma união monetária não foram tomados. Além disso, até mesmo as medidas de integração realizadas até o momento, ou seja, a redução alfandegária entre os países membros, mostrou-se incompleta e – como ficou evidente nos últimos anos de crise – bastante insegura. Há, todavia, algumas iniciativas novas graças especialmente às tentativas de cooperação dos presidentes do Brasil e da Argentina, Lula e Kirchner. Aqui vale mencionar a instauração de um tribunal de arbitragem permanente em Assunção, realizada em agosto do presente, assim como a planejada constituição de um parlamento do Mercosul. Resta aguardar até que ponto estas novas tentativas de integração e ampliação aumentam não só a relevância política, mas também a relevância econômica do Mercosul, face à grande quantidade de conflitos de interesses ainda existentes entre os membros desse bloco regional, que também ficam evidentes nas negociações que ocorrem entre a UE e o Mercosul.

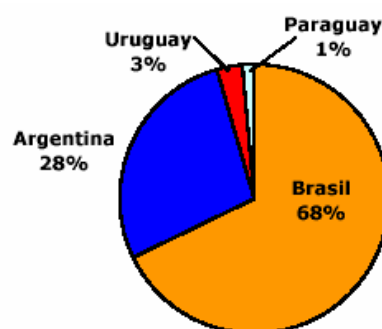
Uma causa para os conflitos internos é obviamente o desequilíbrio entre os quatro membros do Mercosul, que fica evidente também nos percentuais das relações comerciais com a União Européia. Quase três quartos das exportações do Mercosul para a UE são provenientes do Brasil, 23% da Argentina. As participações do Uruguai e do Paraguai são baixas, comparando-se o tamanho de ambos países (veja o gráfico).

Participações dos países do Mercosul no comércio com a União Européia

Participação nas Exportações para a UE



Participação nas Importações na UE



Fonte: Portella de Castro, 2003

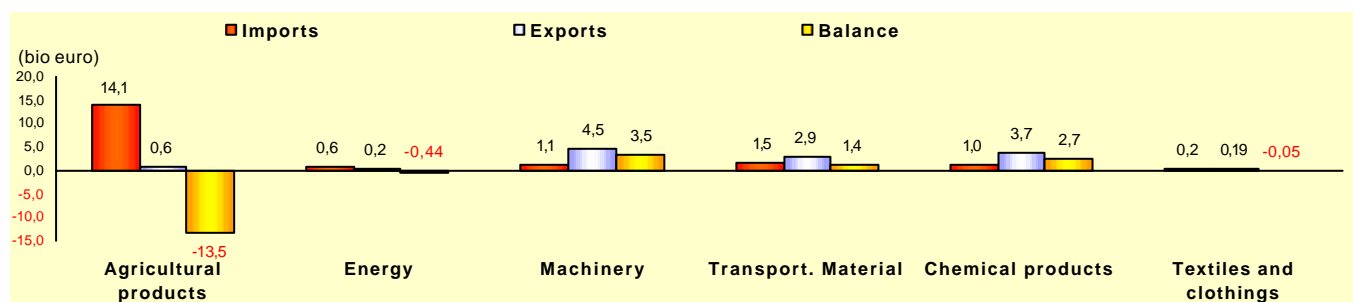
O saldo do comércio bilateral entre o Mercosul e a União Européia nos últimos 15 anos apresentou um movimento senoidal. Enquanto no início até meados da década de 90 os países do Mercosul obtiveram superávits no comércio com a UE, entre 1995 e 2001, o desenvolvimento favoreceu a UE. Somente nos anos de 2002 e 2003 o Mercosul conseguiu novamente um balanço positivo no comércio com a UE, responsáveis para esse movimento foram especialmente os já mencionados aumentos na exportação no Brasil.

Comércio bilateral do Mercosul com a UE, em 1000 US\$			
Ano	Exportação (FOB)	Importação (CIF)	Saldo
1995	18.011.751	21.949.959	- 3.938.208
1996	18.103.352	22.896.753	- 4.793.401
1997	19.337.940	26.512.664	- 7.174.724
1998	20.110.410	27.226.240	- 7.115.830
1999	19.157.413	23.649.885	- 4.492.472
2000	19.962.510	21.370.907	- 1.408.397
2001	19.978.220	20.125.023	- 146.803
2002	20.769.585	15.649.336	+ 5.120.249
2003	24.526.598	15.842.671	+ 8.683.927

Fonte: Aladi

A importância bastante grande das exportações agrárias para a UE, com os quais o Mercosul conseguiu um superávit comercial de 13,5 bilhões de euros é característica para a composição dos fluxos comerciais bilaterais. No setor dos produtos industrializados, os quais, contudo, possuem um papel menos importante na troca bilateral, a UE obteve um superávit. Esse é representado especialmente pelas mercadorias que necessitam de mais capital, como a indústria mecânica, indústria de transporte (especialmente fornecedores para indústria automobilística) e a indústria química.

Comércio de mercadorias da UE-25 com o Mercosul em 2003



Fonte: DG Trade 2004

Uma análise mais exata da composição do leque de mercadorias mostra que quase 60% das exportações do Mercosul para a UE consiste de alimentos e matérias-primas agrícolas, enquanto a exportação de mercadorias industrializadas não chega a 30%. Essa estrutura difere sensivelmente da composição das exportações do Mercosul em relação ao resto do mundo, nas quais a indústria de manufatura já é predominante. Comparando: nas exportações para os

EUA, somente 18% representam produtos agrícolas, no entanto 68% são provenientes do setor de manufatura. Em uma análise detalhada da exportação industrial para a UE fica evidente, que quase 70% apresentam uma maior intensidade de capital e tecnologia, mas essa imagem é prejudicada pelo déficit do Mercosul no comércio industrial com a UE.

Grandes categorías	Importaciones de la U.E. desde el MERCOSUR		Exportaciones de la U.E. hacia el MERCOSUR	
	1990/91	1997/98	1990/91	1997/98
Alimentos y bebidas	49,6	51,9	6,7	4,2
Materias primas agrícolas	6,7	6,3	1,1	0,6
Combustibles	0,9	0,2	0,8	1,5
Minerales y metales	11,9	12,2	1,1	1,1
Manufacturas	29,5	29,6	89,6	91,3
Intensivas en rec. naturales	(7,8)	(10,5)	(3,5)	(4,4)
Intensivas en m.o. no-calif.	(27,5)	(20,3)	(2,6)	(2,7)
Intensivas en cap. hum. y tecn.	(64,7)	(69,2)	(93,9)	(92,9)
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

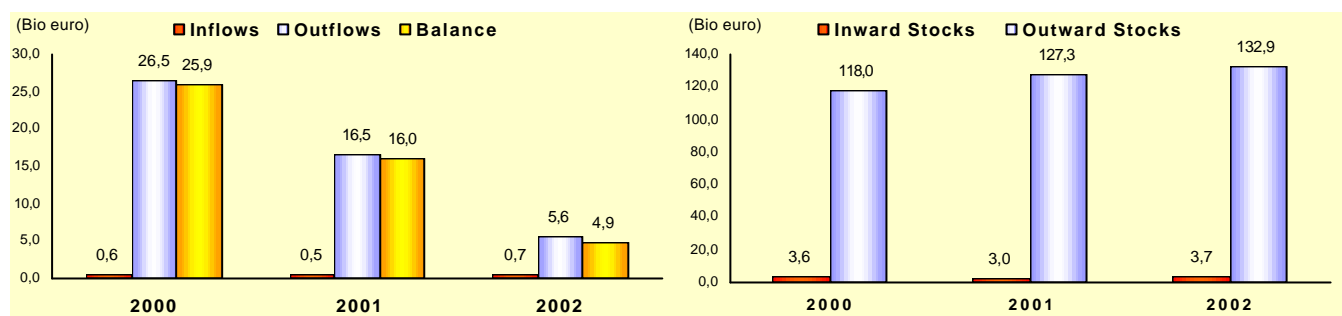
Fonte: Bouzas/Svarzman, 2000

Os principais produtos agrícolas que o Mercosul exporta para a UE são carne bovina, carne suína, sucos de frutas, alimentos, plantas oleoginosas e milho. O fornecimento de carne bovina representa dois terços do total de carne bovina importada para a UE. A metade do suco de frutas importado pela UE também é proveniente do Mercosul. Quase três quartos das exportações da Argentina e a metade das exportações do Brasil para a UE são produtos agrícolas.

O comércio de serviços entre os dois blocos regionais representa aproximadamente um quarto do comércio de mercadorias, uma relação que corresponde ao percentual dos serviços no comércio mundial. No ano de 2002 a UE importou serviços do Mercosul no valor de aproximadamente 4 bilhões de euros. As exportações somam 4,4 bilhões de euros. O Mercosul apresenta também aqui um déficit. Mais da metade das exportações européias de serviços foram realizadas na forma de investimentos diretos.

Os enormes investimentos diretos que os grupos europeus conseguiram acumular no Mercosul representam do ponto de vista de capital europeu o centro das relações bilaterais. Mesmo que os fluxos de pagamento inerentes aos investimentos diretos apresentavam a já conhecida volubilidade, o volume de capital produtivo é mais importante. Esse soma um total de 133 bilhões de euros no caso dos grupos europeus. Com isso, eles detêm uma maior quantidade de investimentos no Mercosul do que seus concorrentes norte-americanos.

EU-15 Investimentos diretos estrangeiros no Mercosul



Fonte: DG Trade, 2004

Os investimentos diretos europeus se concentram especialmente no Brasil e na Argentina. Os principais países de origem são a Espanha, a Grã-Bretanha, a França, a Itália e a Alemanha.⁴ Ao contrário das multinacionais norte-americanas, as empresas européias estão mais focalizadas no fornecimento do mercado local e menos na produção para o mercado mundial – um fato que contribui para o balanço comercial negativo do mercosul no setor de manufatura. Hoje um grande número de holdings européias fazem parte das maiores empresas do Mercosul. Considerando o volume de vendas, temos especialmente as empresas espanholas Telefónica, Endesa e Repsol-YPF, as montadoras alemãs Volkswagen e DaimlerChrysler, assim como a rede de supermercados francesa Carrefour (CEPAL 2003).

O grande significado dos investimentos diretos fica evidente ainda no fato, de que o volume de produção, por exemplo, das empresas alemãs no Brasil é quatro vezes maior do que o volume de exportações para lá. 1.200 empresas alemãs mantêm filiais somente no Brasil. Muitas dessas empresas filiais já não financiam mais os investimentos novos ou substitutivos de subsídios da Alemanha, mas do próprio fluxo de caixa (Rösler 2003).

Uma grande parte dos investimentos diretos ocorreu, no entanto, por conta de fusões e aquisições, especialmente no âmbito da ampla onda de privatizações na Argentina e no Brasil na década de 90. Um percentual bastante grande do volume de privatizações foi para a multinacional de telecomunicações espanhola Telefónica. A Telefónica é hoje a maior empresa estrangeira na América Latina (ver Russau 2004). Além do setor de telecomunicações, empresas européias participam ainda de empresas de transporte aéreo, ferroviário, empresas de óleo e gás, concessionárias de luz e água, bancos e seguros.

Investimentos diretos e redes de produção: exemplo da Mercedes Benz

Os impulsos para o desenvolvimento econômico que partem dos investimentos diretos estrangeiros são frequentemente superestimados. É muito pouco considerado, que na década de 90 desenvolveram-se redes de produção globais paralelamente aos crescentes investimentos diretos estrangeiros, com uma estrutura extremamente hierárquica e que são

⁴ Não obstante é notório, que os grupos transnacionais canalizam grande parte de seus investimentos diretos por paraísos fiscais no Caribe e outros. Os paraísos fiscais do Caribe, por exemplo, participam de um terço dos investimentos diretos da Alemanha na América Latina (ver Rösler 2003; Cepal 2003).

controladas por grupos transnacionais. Países como a Argentina e o Brasil conseguiram integrar-se como locais de produção em algumas dessas redes globais, por exemplo na área automobilística e elétrica. Especialmente as estruturas de *governance* dessas redes são características para a forma atual de distribuição de trabalho. Isso fica evidente no exemplo da Mercedes Benz do Brasil.

Depois que o governo brasileiro tomou medidas para reduzir a importação de veículos em meados da década de 90, incentivando por outro lado os investimentos diretos estrangeiros, a Mercedes Benz também optou pela construção de um local de produção no Brasil. A fábrica deveria produzir anualmente 70.000 unidades da série Classe A. Para isso, a Mercedes Benz aplicou as concepções típicas para a distribuição de tarefas em redes globais de produção, a concepção do “follow design” e “follow sourcing”. A Mercedes Benz desenvolveu o design dos veículos junto com os principais fornecedores da primeira etapa na Alemanha. Essas exigências de design, com muito poucas adaptações, aplicam-se também aos fornecedores no local de produção brasileiro (Humphrey 1999).

A rede de fornecedores de quatro etapas no Brasil consiste de aproximadamente 80 fornecedores principais e 50 empresas menores. No entanto, são utilizadas preferencialmente empresas, que já são fornecedoras da Mercedes Benz na Alemanha e que abriram as suas filiais bem próximas à fábrica da Mercedes no Brasil, para poder fornecer os componentes para montagem “just in time”. Aproximadamente 70% das empresas, que também fornecem na Europa, já possuíam filiais no Brasil. As outras foram incentivadas pela Mercedes a segui-la. As principais empresas fornecedoras, portanto, também já se tornaram empresas transnacionais atuando no mundo inteiro para diferentes montadoras da indústria automobilística. Caso determinados componentes não possam ser fornecidos pelas empresas, que já atuam como produtores de peças na Alemanha, a Mercedes utiliza, como segunda opção, outros fornecedores transnacionais. Somente se não houver nenhuma empresa transnacional que possa fornecer, talvez sejam utilizados os fornecedores locais. Na hierarquia da rede de produção da Mercedes somente quatro componentes foram fornecidos por empresas brasileiras na produção do Classe A (ver gráfico).

Fornecimento de peças para o Mercedes classe A no Brasil

Supplied by Company Supplying in Germany	Supplied by Other Transnational Company	Supplied by Locally-owned Company
engine mounting external plastic parts wiring harness wheel and tyre assembly windscreen/glass heating/cooling system dashboard shock absorbers distributor clutch electrical components mirrors air bags trim relays ABS sensors rear axles	seats exhaust instrument panel starter motor headlights torsion bars springs wheels plastic parts steering system brakes	petrol tank taillights aluminium wheels plastic parts sets

Fonte: Humphrey 1999

Uma consequência importante dos investimentos diretos estrangeiros no setor automobilístico foi que no âmbito do “follow sourcing”, empresas fornecedoras transnacionais compraram os produtores de componentes locais ou ainda adquiriram participações majoritárias destes. Para os produtores locais não foi mais possível sobreviver como fornecedor da indústria automobilística. Além dessa desnacionalização de um setor industrial inteiro, os investimentos diretos estrangeiros também estavam vinculados a uma crescente importação de componentes. Apesar da produção “just in time”, nem todos os produtos pré-fabricados precisam ser produzidos em local próximo às montadoras. Especialmente na exportação de componentes para a indústria automobilística, a União Européia apresenta um superávit estável em relação ao Mercosul. A inclusão hierárquica na rede de produção global também garante que as qualificações técnicas nos países do Mercosul sejam perdidas. A pesquisa e o desenvolvimento, assim como o design de componentes automobilísticos, permanecem concentrados na Europa e em outras regiões industriais. No que se refere às consequências para o desenvolvimento de empregos no Brasil, houve ainda, junto com a crescente produtividade, uma redução de empregos na montagem e na produção de peças com os cortes especialmente drásticos na área da gerência. Enquanto os funcionários na montagem final e nos fornecedores da primeira etapa ainda se beneficiavam de condições de trabalho relativamente boas, essas deterioraram rapidamente nas etapas mais baixas da cadeia de fornecedores, onde também podem ser encontrados *sweatshops* irregulares (Humphrey 1999).

As negociações entre a UE e o Mercosul

Em dezembro de 1995 a União Européia e o Mercosul assinaram um acordo geral que previa a futura negociação do Acordo de Cooperação Interregional. Em junho de 1995, ambas partes acordaram as modalidades para as negociações de tal Acordo de Cooperação Interregional e, desde o final de 1999, são realizadas reuniões semestrais do comitê de negociações bi-regional. De acordo com o cronograma informal as negociações deverão ser concluídas até o final de outubro de 2004. O Acordo de Cooperação prevê três componentes: um diálogo político, a cooperação interregional e como elemento mais importante, uma zona de livre comércio cuja introdução parcial deverá ser iniciada em 2005. Os negociadores europeus esperam uma conclusão até o final de outubro, uma vez que a Comissão Européia sofrerá alterações em novembro. Os mandatos dos comissários da UE responsáveis pelas negociações da zona de livre comércio, Pascal Lamy (Comércio) e Franz Fischler (Setor Agrícola) terminarão. Seus cargos serão assumidos pelo inglês Peter Mandelson (Comércio) e pela dinamarquesa Mariann Fischer Boel (Setor Agrícola). Todavia, as reuniões em julho e agosto foram bastante conflitantes e foram encerradas sem consideráveis progressos. Em fim de setembro, ambas as partes finalmente encaminharam as suas propostas completas de liberalização, as quais foram respectivamente caracterizadas como decepcionantes pela imprensa. Resta aguardar se a conclusão das negociações será possível com base nessas propostas.

A forma de negociações prevê, que de acordo com as normas da OMC todos os setores deverão ser incluídos e que o resultado deverá ser resumido em um pacote geral em todos os setores no modelo de um “single undertaking”. Os temas mais importantes das negociações são o acesso ao mercado para mercadorias e serviços, a liberalização da distribuição pública de tarefas e investimentos estrangeiros, a proteção de direitos de propriedade intelectual, a política de concorrência, regras de origem, subsídio, medidas anti-dumping e a instalação de um processo de arbitragem para litígios.

Os interesses ofensivos do Mercosul

Os interesses especiais do Mercosul constam da proposta encaminhada pelo Mercosul à União Européia em 24 de setembro de 2004. Nessa, o Mercosul deixa claro que a proposta será mantida até 31 de outubro e é válida somente sob a condição que a UE conceda um acesso adicional ao mercado nas seguintes áreas:

As exigências do Mercosul

- | |
|--|
| ? Tariff rate quotas for market access of agricultural products must ensure levels above those of current trade, as well as gradual and constant growth; |
| ? Significant increase in market access for PAPs; |
| ? Concessions granted biregionally shall not be partially or completely withdrawn due to out-of-quota exports; |
| ? Administration of tariff rate quotas must be assigned to the exporting side; |
| ? In-quota tariffs must be eliminated; |
| ? Total volumes of tariff rate quotas must be fully implemented as of the date of entry into force of the Agreement; |
| ? Effective improvement in market access conditions for a significantly larger number of Mercosur services providers under mode 4 must be provided; |
| ? Non-discrimination for subsidiaries of Mercosur companies established in the EU must be guaranteed. |

Fonte: Mercosur Completed Offers, General Conditions, 24 de setembro de 2004

No centro dos interesses do Mercosul temos, portanto, uma ampliação das cotas de importação para produtos agrícolas, inclusive produtos manufaturados (PAPs – processed agricultural products). Essas cotas deverão ser ampliadas e não podem ser suspensas no caso de exportações acima das cotas. Sua administração deverá correr por conta dos exportadores.⁵ Além disso, as taxas alfandegárias baseadas em cotas deverão ser eliminadas e as quantidades de cotas deverão ser aplicadas imediatamente com a entrada em vigor do acordo. Além das cotas de importação, o Mercosul exige a concessão de um maior número de prestadores de serviços no modo 4 (isto é, movimentos de pessoas além das fronteiras). Assim, como a garantia da não discriminação das filiais de empresas do Mercosul na UE.

Na União Européia, a isenção de tarifas alfandegárias existe somente para alguns poucos produtos agrícolas não processados. Dentre estes temos a soja, o café e o cacau, o couro cru, madeira, algumas frutas tropicais. As negociações entre a UE e o Mercosul concentram-se, portanto, especialmente no desagravo alfandegário e na ampliação de cotas de importação. A UE resiste à exigência do Mercosul em negociar também os apoios internos e subsídios de exportação. Esses assuntos deverão ser tratados exclusivamente no âmbito multilateral das OMC. Auxílios internos e subsídios de exportação reduzem as possibilidades de vendas de produtos do Mercosul em mercados terceiros, uma vez que as exportações européias em partes recebem subsídio abaixo do preço do mercado mundial, eliminando assim os concorrentes desses mercados.











A UE e o Mercosul basearam as suas propostas de acesso ao mercado em diferentes esquemas para o desagravo alfandegário. Na proposta de UE as reduções de direitos aduaneiros já entrariam em vigor com a conclusão do acordo para produtos da categoria A, para produtos da categoria B somente após 4 anos, para produtos da categoria C após 7 anos e para produtos da categoria D após 10 anos. No mais, a proposta da UE prevê uma categoria E para produtos sensíveis, nos quais se concentraram as disputas dos últimos meses. A categoria E inclui tanto matérias-primas agrícolas, como também produtos agrícolas manufaturados. Para esses produtos deverá haver somente um desagravo alfandegário baseado no valor (taxas “ad-

⁵ Isso significa que as licenças de cotas não deverão ser outorgadas aos importadores da UE, que decidirão por conta própria se haverá importações e caso positivo, de quem importarão.



valorem”) e não das taxas alfandegárias específicas. Esses tipos de taxas alfandegárias diferem de acordo com a base de cálculo: Para taxas alfandegárias baseadas no valor é tributado o valor da mercadoria, no caso das taxas específicas a unidade de quantidade, isto é por exemplo a unidade ou o peso. Para muitos produtos de exportação do Mercosul, incidem as taxas alfandegárias específicas ou taxas mistas da UE, com um componente de valor e um componente de quantidade. Das 2139 linhas de taxas, negociadas pela UE no setor agrícola, 939 linhas (ou seja aproximadamente 44%) referem-se à categoria E de produtos sensíveis, para os quais, via de regra, são aplicadas as regras de cotas. Muitos produtos que são de interesse especial para o Mercosul em termos de exportação, recaem aqui, como por exemplo, a carne (bovina, suína, frango), o açúcar, etanol, leite em pó, milho, trigo e frutas (ver ICONE/Chaire Mercosul 2004).

Visto que as cotas muitas vezes são mais baixas do que as capacidades de exportação do Mercosul, muitos produtos chegam ao mercado europeu com os denominados direitos aduaneiros *Meistbegünstigung*, que são muito mais altos. Assim por exemplo, os países membros do Mercosul exportaram no ano passado 49.000 toneladas de carne bovina Hilton de alta qualidade para a UE a mais do que as suas cotas permitidas, sobre as quais deverão ser pagos direitos aduaneiros de 20%.⁶ Excedendo dessas cotas o mercosul forneceu outras 48.000 toneladas a uma taxa alfandegária de 98%. Mais drástica é ainda a situação para as exportações de aves. No ano de 2002 a UE concedeu ao Brasil uma cota de aves de 7.100 toneladas. As exportações que excederam essas cotas somam 254.000 toneladas. Enquanto a taxa alfandegária das cotas varia, representando em média aproximadamente 15%, a taxa a ser paga fora das cotas foi de 94,5%.

Além disso, a UE tentou ligar as negociações interregionais com a reunião de liberalização da Organização Mundial do Comércio que está sendo realizada paralelamente. Para o alinhamento do Mercosul com as negociações da OMC, a UE divide as suas propostas de acesso ao mercado, de forma que uma parte de suas cotas extraordinárias poderiam ser concedidas no âmbito biregional do Acordo de Cooperação, outra parte no contexto multilateral da OMC (ver tabela).

Cotas agrícolas: A proposta separada da UE (situação em maio de 2004)	
	Açúcar: 0
	500.000 litros de bioetanol (+ mais de 500.000 OMC)
	50.000 toneladas de carne bovina (+ 50.000 OMC)
	37.500 toneladas de aves (+ 37.500 OMC)
	6.000 toneladas de carne suína (+ 5.000 OMC)
	400.000 toneladas de milho (+ 300.000 na OMC)
	100.000 toneladas de trigo (+ 100.000 na OMC)
	20.000 toneladas de arroz (+ 20.000 OMC)
	10.000 toneladas de queijo (+ 10.000 OMC)
	2.000 toneladas de manteiga (+ 2.000 OMC)

⁶ A cota Hilton inclui ao total 69.000 toneladas, as quais a UE dividiu entre um total de 10 países de exportação.

	6.500 toneladas de leite em pó (+ 6.500 OMC)
	30.000 toneladas de bananas

Fonte: resumo próprio

O Mercosul por sua vez exigiu cotas adicionais de no mínimo 1,8 milhões de toneladas de açúcar, 3,5 milhões de litros de bioetanol, 350.000 toneladas de carne bovina, 250.000 toneladas de aves, 40.000 toneladas de carne suína, assim como 4 milhões de toneladas de milho. No mais, as concessões não deverão ser transferidas à OMC e deverão entrar em vigor bem antes da progressão de 10 anos.

Resta aguardar até que ponto a última proposta da UE encaminhada ao Mercosul em final de setembro já seria suficiente para uma conclusão das negociações até o final de outubro. Independente de como ficará concretamente o resultado, há ainda opiniões bastante divergentes sobre o benefício que as crescentes exportações agrícolas trará para os países do Mercosul. Nesse contexto temos que mencionar primeiramente a alta dívida externa dos países do Mercosul, a qual limita o raio de ação político, especialmente na Argentina e no Brasil. A quitação das dívidas obriga objetivamente a faturar divisas. Os altos superávits primários de ambos países, dos quais a quitação das dívidas seria possível, são geradas, em sua maior parte, por receitas de exportações. Diante do pano de fundo da redução dos investimentos diretos sua importância até mesmo aumentou.

Por outro lado temos aqui também a questão, quem – além dos credores internacionais – são os vencedores e perdedores diretos do aumento das exportações agrícolas no Mercosul. Os vencedores em potencial da agroindústria brasileira conseguiram posicionar dois importantes defensores do lobby no governo brasileiro com o Ministro da Agricultura Roberto Rodrigues e o Ministro do Comércio Exterior Luiz Fernando Furlan. Rodrigues foi presidente da Associação Brasileira de Agrobusiness e possui plantações de soja. Furlan ocupa ainda o cargo de um dos diretores da Sadia, o maior produtor de aves e carne suína do Brasil. Ambos conseguiram participar das negociações entre a UE e o Mercosul, ao lado da liderança do Itamaraty. No Itamaraty, por sua vez, a postura parece ser mais cética tanto em relação à ALCA, como também em relação ao acordo interregional com a UE (Russau 2004).⁷

Não se sabe ainda, se com os aumentos das exportações no setor agrícola serão realmente gerados novos empregos. A Argentina, por exemplo, apresenta um balanço bastante desencorajante: Enquanto a produção de grãos pôde ser aumentada em 70% na década de 90, o número de empregos ao mesmo tempo caiu (Arceo 2003). Devido à plantação intensiva mediante utilização de tecnologias avançadas, a plantação forçada de *Cash Crops* pode causar redução de empregos e perdas de receitas, além de problemas ecológicos. Além disso, foi praticamente desconsiderado, que também o Mercosul pretende reduzir as suas taxas

⁷ Essa idéia fica também evidente no relatório interno da comissão da UE sobre o encontro em Brasília de 10 a 13 de agosto. Lá consta: “Serious differences between the four Mercosur delegations as well as between the Brazilian team. Our evaluation is that the choice of method was essentially decided by Itamaraty. Representatives from other Brazilian Ministeries appeared ready to go along our proposed approach.”

alfandegárias para produtos agrícolas no âmbito do Acordo de Cooperação. Na proposta do Mercosul de 24 de setembro consta que em algumas áreas as taxas alfandegárias seriam reduzidas imediatamente em 100%, em outros setores em etapas em períodos de 2, 8 ou 10 anos. Em alguns poucos casos a redução de taxas alfandegárias de 100% só será alcançada após 17 anos. Essa abertura do mercado para exportadores agrícolas europeus pode bem gerar perdas para os produtores internos no Mercosul. Afinal, a UE não deixa de ser o segundo maior exportador de produtos agrícolas do mundo após os EUA, com grande poder financeiro, competitivo e basicamente não está disposta a reformar a própria política de subvenções conseqüentemente conforme aspectos de política de desenvolvimento.

A comissão da UE deixou claro, que ela certamente não aceitará o déficit comercial de produtos agrícolas, mas que ao contrário, vê boas chances para exportadores europeus, por exemplo, para laticínios. A condição é, todavia, que o Mercosul reduza as taxas alfandegárias, que se movimentam na faixa entre 31% e 55%. O Mercosul já ofereceu essa redução. Por esse motivo a rede de organizações agrícolas “Via Campesina” advertiu sobre as conseqüências negativas dessa proposta para centenas de empresas agrícolas de pequeno porte. Mais de 80% da produção de leite brasileira é gerada por empresas familiares, as quais não estariam em condições de concorrer com fornecedores europeus. As empresas latifundiárias européias recebem um subsídio de 1,7 bilhões de euros somente nesse ano (Via Campesina, comunicado de 28/9/04).

As exigências ofensivas da UE

Além das exigências de reduções alfandegárias, a União Européia enfatiza bastante os serviços, investimentos e contratos governamentais (ver anexo) em suas negociações. No setor das reduções de taxas a UE insistiu que o Mercosul assumisse obrigações de redução para 90% das mercadorias do Mercosul. O interesse especial da UE era referente às mercadorias manufaturadas. Não obstante que o Mercosul introduziu no ano de 1995 um sistema de taxas alfandegárias externas conjuntas com tarifas entre 0% e 23%, esse sistema, todavia, exclui determinados produtos (entre eles equipamentos, computadores, telecomunicações, automóveis). Por isso, a UE exige também reduções das taxas alfandegárias para máquinas, equipamentos de transporte, automóveis e autopeças, produtos químicos e farmacêuticos, assim como para a indústria metalúrgica e têxtil.

No setor de serviços, a União Européia exige acima de tudo concessões no setor de telecomunicações, serviços financeiros, transportes marítimos, serviços expressos e serviços de proteção ambiental, inclusive o abastecimento de água. No setor de telecomunicações a UE exige do Uruguai e do Paraguai a limitação das áreas protegidas. O Brasil e a Argentina deverão liberar a comunicação via satélite. No setor financeiro ela exige a eliminação de exigências governamentais para bancos e seguros. No Uruguai deverá ser suspensa a cobertura para licenças bancárias, no Brasil o monopólio para resseguros (a maior resseguradora do mundo é o grupo alemão Münchener Rück). Além de um enfraquecimento decidido das funções de controle governamental, muitas dessas exigências geram uma maior pressão de privatização nas poucas áreas de domínio público, sejam elas bancos, empresas de correio ou concessionárias de água. Em sua proposta de 24 de setembro o Mercosul não cumpre todas as

exigências da UE, mas já oferece diversas liberalizações, por exemplo nas áreas de telecomunicações, construção civil, comércio de atacado e varejo, serviços financeiros, turismo, transporte e meio-ambiente (especialmente instalações de tratamento, instalações sanitárias e eliminação de lixo). O Paraguai é o único país do Mercosul que também oferece alguns serviços de educação e sociais.

Face ao alto volume de investimentos diretos de grupos europeus no Mercosul, a liberdade de domicílio e o tratamento de estrangeiros como cidadãos no que se refere a investimentos, são as prioridades mais importantes da UE. Seu objetivo é a ampliação das possibilidades de investimentos, assim como um aumento da segurança jurídica para empresas européias. Infelizmente o Mercosul nesse ponto oferece diversas concessões em sua proposta. Assim determinados países membros assumem obrigações de liberação de diferentes extensões para a agricultura e sicultura, pesca, exploração e extração de matéria-prima mineral, a indústria de manufatura e a geração de energia. Todavia, o Mercosul ainda garante um determinado grau de controle governamental, especialmente na exploração e extração. O Brasil e o Uruguai, por exemplo, mencionam explicitamente o monopólio governamental da outorgação de licenças e concessões. Por sua vez, os investimentos diretos são quase completamente liberados em vários setores da indústria de manufatura: produção de alimentos, indústria têxtil, madeira e papel, indústria química, metalúrgica, mecânica, eletrônica, técnica de informações, técnica de rádio e televisão, indústria automobilística, técnica de trânsito, ótica. O Mercosul, portanto, cede especialmente nas áreas de controle governamental, nas quais seria extremamente importante garantir a transferência de tecnologia, a formação de qualificações e a inclusão da economia local por meio de exigências de desempenho aos investidores.

Analisando as exigências da UE fica ainda evidente, com que falta de consideração a Europa pretende reduzir ainda mais as poucas possibilidades de controle explicitamente mencionadas pelo Mercosul (ver anexo). Foco das críticas em Bruxelas são as medidas governamentais para o desenvolvimento regional, a transferência de tecnologia, o auxílio aos desprivilegiados, a proteção do consumidor e do meio-ambiente. A hipocrisia do palavreado europeu sobre o incentivo dos direitos humanos fica evidente até mesmo na exigência, de que o Brasil deverá retirar a ressalva de proteção da reforma agrária da proposta de investimentos do Mercosul.⁸

Com uma abertura de contratação governamental a propostas européias as autoridades do Mercosul, afinal, abririam mão de um dos mais importantes instrumentos de controle da política econômica. Apesar do Mercosul inicialmente se recusar a abrir contratos governamentais em 24 de setembro foi feita uma proposta também para esse assunto. Segundo essa proposta as autoridades têm liberdade de decidir se pretendem iniciar um processo de licitação internacional para a contratação de contratos governamentais. Se não houver licitação internacional, a UE poderá exigir consulta. Se houver licitação internacional, os proponentes da UE deverão receber tratamento preferencial. Sua proposta poderá ficar até 3% acima das propostas de outros. A preferência da UE, no entanto, só entra em vigor se não houver propostas melhores de países membros do Mercosul ou de países com os quais o Mercosul tenha assinado um acordo preferencial de licitação. Mesmo que essa proposta do

⁸ A UE exige explicitamente: “remove restriction referring to ‘agrarian reform’” (ver anexo).

Mercosul não constitua obrigação de licitação perante a UE, há a possibilidade de exercer muita pressão por meio do mecanismo de consultas. Isso implica em uma limitação dos espaços de atuação na política econômica.

Conclusão

Se houver uma Conclusão do Acordo de Cooperação entre o Mercosul e a União Européia, independente se isso ocorrer até o final de outubro ou somente mais tarde, esse contrato implicará em uma crescente abertura ao mercado mundial e uma limitação das possibilidades de controle governamental. Mesmo que tenha sido firmado somente um acordo de cooperação “light”, pouco exigente, não poderíamos deixar de advertir. Pois de qualquer forma o contrato deverá prever a continuação constante do processo de liberação.

Os possíveis lucros para o Mercosul, se é que podemos considerá-los como tais, estão acima de tudo no aumento das exportações agrícolas. Mesmo considerando que haja a pressão objetiva em obter divisas para a quitação das dívidas, não podemos de forma alguma subestimar as conseqüências negativas para a produção agrícola forçada para a exportação: aumento das áreas de plantio intensivo, desemprego devido à racionalização, agravamento dos conflitos por terra, erosão do solo, perda da biodiversidade e no Brasil impedimentos da reforma agrária. Os poucos vencedores explícitos estão localizados quase exclusivamente no lado do Agrobusiness.

Ao mesmo tempo o Mercosul perde outras possibilidades em potencial de resistir à inclusão subalterna da distribuição internacional de trabalho. Ao invés de vincular os investimentos diretos a exigências claramente definidas de transferência de tecnologia e qualificação ou à utilização de produtos pré-fabricados no local em uma estratégia de desenvolvimento industrial, o Mercosul está abrindo mão de instrumentos de controle governamentais na área de indústria de manufatura. No mais, o Acordo de Cooperação ainda dificultaria o acesso progressivo às mais altas etapas de agregação de valores da produção industrial. Com um possível início de licitações internacionais para contratações governamentais perde-se ainda um dos principais instrumentos para o desenvolvimento regional e econômico.

E finalmente o Acordo de Cooperação cumpre outra função importante. Ele define as liberalizações e privatizações ocorridas no Mercosul e na União Européia nas décadas de 80 e 90 em um âmbito bilateral. Isso dificulta por demais o retorno à re-regulação. Considerando o poder econômico, isso afetará o Mercosul muito mais do que a União Européia. No entanto, os ensinamentos da liberação e da integração neoliberal no mercado mundial deverão ser outros. A crescente polarização social, o aumento da desigualdade na distribuição de renda, a maior suscetibilidade em relação a choques externos devido à liberação do tráfego de capital exigem a rigor uma parada na crescente liberalização e uma restituição do controle pela sociedade. Com esse acordo de cooperação, isso, no entanto, não é possível. Somente o fato, de que o presente acordo foi negociado excluindo quase completamente a opinião pública dos dois lados do Oceano Atlântico. Foram considerados sempre só os interesses do capital. O Acordo é ilegítimo e não deverá ser assinado.

Referência Bibliográfica

- Arceo, Enrique, 2003: El ALCA, Acuerdos, confrontaciones y proyectos de sociedad. Em: Revista Realidad Económica, Número 200, Buenos Aires.
- Bouzas, Roberto, 2003: Las negociaciones Unión Europea-Mercosur. Entre la lentitud y la indefinición. Em: Nueva Sociedad 190.
- Bouzas, Roberto/Svarzman, Gustavo, 2000: Estructura del comercio y de la protección arancelaria en las relaciones entre el MERCOSUR y la Unión Europea. Boletín Informativo Techint 304, Octubre-Diciembre 2000.
- CEPAL, 2003: La inversión extranjera en América Latina y el Caribe 2002. Marzo 2003, Santiago de Chile.
- Fritz, Barbara, 2003: Brasilien: Neue Ziele, orthodoxe Politik – Wie tragfähig ist Lulas Wirtschaftspolitik? In: Brennpunkt Lateinamerika, número 13, 15 de julho, p. 123-134.
- Humphrey, John, 1999: Globalisation and Supply Chain Networks: the Auto Industry in Brazil and India. In: Gereffi/Palpacuer/Parisotto (eds): Global Production and Local Jobs. International Institute for Labour Studies, 1999, Geneva.
- ICONE/Chaire Mercosur, 2004: Fast-Tracking a „feasible“ EU-Mercosur-agreement: Scenarios for Untying the Agriculture Knot. Working Group on EU-Mercosur Negotiations. Draft presented on March 29 in a workshop held in Barcelona, Spain.
- Portella de Castro, Maria Silvia, 2003: Mercosul e União Européia: relações econômicas e comerciais e as negociações do Acordo de Cooperação Inter-Regional. ALOP/CLAEH/FASE, Janeiro.
- Rösler, Peter, 2003: Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika. In: Brennpunkt Lateinamerika, número 16, 31 de agosto, p. 155-165.
- Russau, Christian, 2004: Enforcement of international trade regimes between the European Union (EU) and the Common Market of the South (MERCOSUR). FDCL, Berlin.
- UNIDO, 2003: Industrial Development Report 2002/2003.
- WTO, 2003: International Trade Statistics 2003, Genf.

Anexo

Exigências da UE (Modelo para o encontro em Brasília de 10 a 13 de agosto)

UE - MERCOSUL: ELEMENTOS DO ACORDO SOBRE AS PRINCIPAIS QUESTÕES DE ACESSO AO MERCADO

1. Confirmação das melhorias orais feitas acerca das propostas (ver anexo)
2. Serviços: Telecomunicações: dispensa da prerrogativa de departamento executivo para limitar o capital da UE (B). Compromisso com o modelo 1 (B). Compromisso com o satélite (B e A). Limitação das áreas de monopólio (U, P).
 - ? Serviços financeiros: suspensão do monopólio de resseguros (B), compromisso integral com os seguros MAT (B, P), compromisso com filiais diretas (B, U), compromisso com serviços bancários de consultoria/ transferência de informações além das fronteiras (B), compromisso com a intermediação e prestação de serviços auxiliares aos seguros (A, P, U), eliminação das limitações obsoletas na suspensão de novas entidades (A), eliminação de restrições para a autorização de novos bancos (U).
 - ? Marítimos: compromisso com o tráfego interno do Mercosul após depois do acordo de contratos gerais, o mais tardar em 2007. Compromisso com serviços de *feeder* e reposição de equipamentos para recipientes vazios. Cancelamento da taxas de faróis discriminação e limitação da reserva de carga pelo governo (B). Suspensão do limite para capital estrangeiro em empresas de transporte marítimo existentes (U).
 - ? Complemento dos compromissos existentes de serviços postais com a cobertura completa de serviços de entrega rápida, pacotes e jornais, assim como compromissos adicionais referentes ao licenciamento e às práticas anti-competição. Compromisso com os subsectores de serviços ambientais que ainda faltam. compromisso com o modelo 1 para outros serviços operacionais, computação e serviços ambientais (B).
3. Investimento: Restrições horizontais: alinhamento com as reservas horizontais para serviços do modelo 3. (B): Abolição das restrições para subsidiárias plenas; remoção das reservas de incentivos, política regional e desenvolvimento tecnológico (B). Abolição das análises de necessidade econômica para pessoal chave (B) Identificação dos setores para os quais 2/3 da força de trabalho deverá ser brasileira (B). Abolição das reservas referentes a “atuais ou futuros assuntos da OMC que afetem investimentos” (B e P). Abolição da limitação de matrizes localizadas no exterior (P). Abolição das reservas para controles estatísticos, da preferência dos menos privilegiados, de transferências de tecnologia, defesa do consumidor, competitividade e meio-ambiente (U). Setores: Agricultura: abolição das restrições referentes à “reforma agrária” (B). Pesca: B, P, U: compromissos de forma clara (B,P,U). Produção de eletricidade: assumir um compromisso (P).
4. Compras governamentais: proporcionar um tratamento nacional para licitações pelas principais entidades de compras. Esclarecer a proposta oferecida por meio da definição das empresas estatais e das autoridades normativas, e os limites aplicáveis. Informar o valor das compras oferecidas como percentual do total de compras. Acordo sobre tratamento especial e diferenciado, por exemplo preferências de preços, ressalvas por motivos de política industrial e exonerações.
5. Taxação: concluir as negociações sobre o âmbito e a progressão da eliminação de taxas alfandegárias para todos os produtos NAMA (as posições da UE estão descritas no anexo).
6. Assuntos gerais: negociação sobre a redução da lista de vinhos e cerca de uma dúzia de outros produtos agrícolas.

Esses elementos deverão ser complementados com um acordo sobre outros aspectos e questões normativas que deverão incluir especialmente as taxas de exportação, as regras de origem (inclusive a pesca) e a livre circulação de bens da UE no Mercosul.

Melhorias informadas oralmente

Taxação

Cobertura: ampliação da cobertura para no mínimo 90% do comércio, considerando as prioridades da UE.

Progressão: introdução de desagravos lineares, por exemplo, eliminação dos de primeiro e segundo ano “vazio”.

Serviços

Bancos: compromisso em abrir mão da decisão presidencial sobre a garantia de licença (B). Compromisso em deixar claro que o gerenciamento de cartões de crédito e fundos de pensão ficam oferecidos (B)

Telecomunicações: inclusão de satélites nas telecomunicações (A). (Redrado perante Lamy).

Marítimo: abertura do tráfego no Mercosul paralelamente às reformas domésticas para criar um mercado marítimo interno para o transporte marítimo no Mercosul.

Compras governamentais

A proposta de consultas e um “tratamento preferencial da UE” no caso de licitações abertas à competição estrangeira. Âmbito: Limites acima dos quais o acordo é aplicável.