

# **A nova estratégia da União Europeia para a América Latina em um contexto de crise mundial: avanço da globalização liberal e seu impacto regional**

Sistematização de processos de investigação

GT12- Globalização, integração regional e sub-regional

Zilneide de Oliveira Ferreira

## **Resumo**

O objetivo do artigo é descrever as diversas iniciativas da ofensiva da diplomacia da União Europeia na América Latina e analisar suas consequências políticas e econômicas, especialmente o possível impacto sobre o comércio da região e sobre os tratados regionais já existentes, caso a parceria transatlântica entre União Europeia (UE) e Estados Unidos da América (EUA) concretize-se. Para tanto, inicialmente, o artigo tece algumas considerações teóricas sobre comércio internacional e integração e, em continuação, apresenta o panorama atual do fluxo do comércio internacional e discorre sobre acordos comerciais da UE, para, em seguida, analisar alguns possíveis impactos da parceria transatlântica que se encontra em negociação entre UE e EUA.

**Palavras-chave:** Globalização. Integração. Comércio internacional.

## **1 Introdução**

Nas últimas décadas do século XX, entre outros fenômenos, surgiram novas potências (asiáticas, latino-americanas e africanas) reduzindo o poder econômico dos países do Atlântico Norte nesse novo mundo multipolar. Até então, a economia mundial esteve sob o domínio desses países, em particular, dos EUA, após a II Guerra Mundial. Atualmente, está em curso uma crise mundial e muitos países estão apresentando índice de crescimento baixo ou mesmo negativo.

Trazendo o foco para o escopo do estudo, vários acordos da UE com países latino-americanos foram concluídos, tanto individual como com grupos de países, incluindo acordos de livre-comércio (ALC), acordos de associação e parcerias estratégicas. A UE tem feito um grande esforço para se envolver comercialmente com todas as regiões do globo que mostrem potencial de favorecer a acumulação do capital europeu. Existem em vigor tratados - para falar da América Latina - com o Chile e o México, por exemplo, e uma disposição europeia de realizar um amplo acordo com o Mercado Comum do Sul (Mercosul). O Brasil se constitui o principal exportador agrícola para a UE e esta o principal parceiro comercial do Mercosul e o maior investidor externo na região. Ademais, em janeiro deste ano ocorreram a Cimeira UE-Brasil, em Brasília, e reuniões UE-Mercosul, em Santiago, dando novo impulso às negociações no sentido de discutir propostas concretas de abertura de mercado até o final de 2013.

A UE também está em negociações com os EUA visando a uma parceria transatlântica de comércio e investimento, que se constituiria na maior área de livre-comércio do mundo, representando aproximadamente 47% do produto interno bruto (PIB) global e  $\frac{1}{3}$  do fluxo comercial mundial. Concretizando-se esse intento de integração de forte perspectiva liberal, conforme o pretendido pela teoria econômica, o aumento do comércio internacional reduziria os preços, aumentaria a variedade dos produtos e, por conseguinte, o bem-estar do consumidor, bem como criaria novos empregos. Do ponto

de vista geopolítico, conforme Stienberg (2013), o acordo intenta revitalizar a relação transatlântica, para retardar o declínio relativo das potências ocidentais no mundo.

Destarte, o objetivo deste artigo é descrever as diversas iniciativas da ofensiva da diplomacia da UE na América Latina e analisar suas consequências políticas e econômicas, especialmente o possível impacto sobre o comércio da região e sobre os tratados regionais já existentes caso se concretize essa parceria com os EUA. Inicialmente, são tecidas algumas considerações teóricas sobre comércio internacional e integração; em continuação, apresenta-se o panorama atual do fluxo do comércio internacional, discorre-se sobre os acordos comerciais da UE e, em seguida, analisam-se alguns possíveis impactos da parceria transatlântica entre UE e EUA sobre o comércio da América Latina e sobre os tratados já existentes.

## 2 Considerações teóricas

Adam Smith, considerando que a acumulação de capital é crucial para o desenvolvimento, desenvolveu a Teoria da Vantagem Absoluta, segundo a qual cada país deveria especializar-se em produzir o que lhe fosse naturalmente mais vantajoso, ou seja, o que pudesse produzir mais barato do que qualquer outro país, beneficiando, assim, tanto o país produtor/exportador quanto o país importador de seu excedente. Outro clássico, David Ricardo, considerando a distribuição do produto na forma de remuneração dos agentes econômicos (renda da terra, salários e lucros) e a função de produção sujeita à produtividade decrescente, elaborou a Teoria das Vantagens Comparativas, tomando a produtividade do trabalho para explicar que os países trocam mercadorias em função dos custos comparados (Ferreira, 2010).

Conforme Moreira (2012, p. 214), para a tradição liberal, o “livre-comércio induz agentes econômicos a alocar recursos de modo a especializar países de acordo com perfis de eficiência produtiva desiguais mas complementares, levando-os a maximizar a riqueza das nações (ou o benefício dos consumidores)”, devido aos recursos e capacitações existentes.

Entre 1870 e a I Guerra Mundial predominou o pensamento neoclássico, de concorrência perfeita e inexistência de crises econômicas, afastando-se da teoria do valor-trabalho.

A teoria neoclássica do comércio internacional foi elaborada por Heckscher e aprimorada por Ohlin. O comércio internacional, segundo Moreira, era explicado pelas diferenças de dotação de fatores de produção entre os países, ou seja, a produção dependia da abundância ou escassez de terra, trabalho e capital. “Mais recentemente, propuseram-se abordagens dos impactos das economias de escalas e da concorrência imperfeita no comércio mundial, com a mesma conclusão favorável à liberalização comercial” (p. 216).

Entre fins dos anos 1970 e início dos 1980, devido a crises econômicas nos países centrais, Inglaterra e EUA realizaram uma série de reformas político-econômicas que aceleraram o processo de globalização (derregulamentação, privatização, liberalização etc.), que passou a exigir maior competitividade entre os agentes produtores de bens e serviços.

As transformações mais profundas nas últimas décadas do século XX ocorreram na configuração da ordem econômica e política mundial (queda do mundo socialista, conformação de blocos regionais e surgimento da China como potência na produção e no comércio globais). Esta reordenação veio acompanhada de uma mudança fundamental nos paradigmas do papel do Estado e do mercado nos processos de alocação de recursos e fatores produtivos (Ibarra & Moreno-Brid, 2004).

A globalização também suscitou acordos multilaterais de comércio e acordos bilaterais de investimento; e os países vêm expandindo fronteiras através de um intenso processo de integração, para ganhar mercados, aumentar sua produção, reduzir custos e, assim, enfrentar a acirrada concorrência internacional (Ferreira, 2010).

O termo integração passou a designar “o processo voluntário de crescente interdependência de economias separadas”, pressupondo medidas para a supressão de formas de discriminação (Bassala apud Pinto, 2004, p. 7). A integração regional em vários níveis e etapas constitui-se importante estratégia de desenvolvimento econômico, devido à impossibilidade de os países exercerem plenamente o comércio em escala mundial por meio de mercados autárquicos e individualizados, se comparado ao livre-comércio clássico (Pinto, 2006).

Os estudos sobre integração convergem para cinco níveis comuns, que não necessariamente são etapas a serem seguidas para a sua conformação. Baumann, Canuto e Gonçalves (2004), por exemplo, diferenciam os níveis de integração, conforme seus diferentes graus de aprofundamento, em: área de preferências comerciais, área de livre-comércio, união aduaneira, mercado comum e união monetária. Sucintamente, o nível inicial de integração compreende redução ou isenção de impostos de importação entre os membros para um reduzido grupo de produtos. No segundo nível, as concessões comerciais são generalizadas, compreendendo parte ou totalidade da pauta comercial dos países-membros, com cada um preservando sua autonomia na definição de sua política comercial com o resto do mundo; no entanto, entre os membros são estabelecidos critérios claros do percentual de valor adicionado em um dos países-membros e há um alinhamento das taxas de câmbio. No terceiro nível de integração, além das condições anteriores, há o alinhamento das políticas cambial, fiscal e monetária e nas negociações internacionais os países-membros apresentam-se como uma única voz e o comércio entre eles é livre. O quarto nível é uma união aduaneira acrescida de compatibilização de legislações correlatas (leis trabalhista e previdenciária, regulamentação da concorrência etc.) e há total mobilidade de fatores. No último nível de integração, os países-membros abrem mão da emissão da moeda nacional, passando a circular livremente a moeda emitida por uma autoridade regional.

Pela ótica clássica, integração diz respeito a integração de mercados, cuja finalidade é constituir um amplo mercado livre em vez de vários mercados fechados, em que se estabelece a divisão internacional do trabalho, da especialização, que conduz a um ótimo econômico, com o objetivo de suprimir todas as restrições de intercâmbios. Por outro lado, tem a visão pró-ativa, em que a integração é algo mais do que integrar mercados; sua finalidade seria lograr uma entidade político-econômica complexa caracterizada pela solidariedade entre seus membros e não somente por sua independência, uma vez que justapor não é integrar. Disso resulta que a integração, ao invés de se realizar entre economias complementares, ocorre entre economias competitivas que criam uma nova unidade. “El mecanismo de una integración de esta índole no reposará exclusivamente sobre las leyes del mercado, sino que se complementará con políticas varias” (Puerto Sanz, 2001, p. 28-29).

Novos atores também vêm se destacando no cenário internacional (empresas e sociedade civil, por exemplo), ao influenciar a conduta dos Estados e novos grandes desafios se apresentam (sociais, ambientais, econômicos etc.).

Somado a isso, a hodierna crise econômica mundial por que passam as economias de mercado, em particular as desenvolvidas, vem exigindo novas estratégias visando ao crescimento econômico. Assim, a integração, como estratégia para ampliar mercados para o capital, tem se tornado uma constante no atual mundo globalizado, facilitada pela redução das distâncias devido ao desenvolvimento de mecanismos de produção e distribuição de bens em escala global e do fortalecimento dos meios de comunicação.

Feitas estas considerações, a seção seguinte apresenta um panorama atual do fluxo do comércio internacional, antes de tratar das relações comerciais da UE.

### **3 Panorama atual do fluxo do comércio internacional**

Desde 1980, o comércio mundial cresceu, em média, quase duas vezes mais que a produção mundial, devido às reduções das tarifas e outros obstáculos ao comércio. Em 1980, os países desenvolvidos respondiam por 66% das exportações mundiais. Com o forte aumento das exportações da China e a redução da participação conjunta dos EUA, UE e Japão, em 2011 a participação dos países desenvolvidos nas exportações reduziu-se a 53% (World Trade Organization, 2013).

Desde 2005, o comércio mundial de mercadorias cresceu 3,7% em média anual e o PIB aumentou 2,3% (World Trade Organization, 2012). Em 2012, em relação a 2011, houve uma redução de 2% no comércio mundial (atribuída, principalmente, ao lento crescimento das economias desenvolvidas e aos repetidos episódios de incertezas sobre o futuro do euro), mantendo um ritmo lento até os primeiros meses de 2013, decorrente da redução da demanda mundial de importações associada à desaceleração econômica europeia. A evolução econômica mais favorável registrada nos EUA nos primeiros meses de 2013 se viu contrarrestada pela persistente debilidade da UE (World Trade Organization, 2013).

Em 2011, o volume das exportações mundiais de bens aumentou cerca de 5%, em relação a 2010 e o PIB mundial cresceu 2,4%. O crescimento do comércio de mercadorias é atribuído, em parte, ao comércio de produtos intermediários que cruzam as fronteiras nacionais antes de serem transformados em produtos finais. Na América do Norte, Europa e Ásia, em 2011, o comércio intrarregional foi considerável. A Europa tem os mais altos níveis de comércio intrarregional (71% de suas exportações foram realizadas dentro da região); na Ásia, 53% foram para países asiáticos e na América do Norte cerca de 48% das exportações tiveram por destino membros do Tratado de Livre Comércio da América do Norte (Nafta, em inglês). Na América do Sul e Central, 27% das exportações destinaram-se a outros países da região. Na Comunidade de Estados Independentes (CEI), África e Oriente Médio, as exportações intrarregionais representaram 20%, 13% e 9%, respectivamente (World Trade Organization, 2012).

Em 2011, os EUA continuaram sendo o principal comerciante de mercadorias do mundo; suas importações e exportações elevaram-se para US\$ 3,746 trilhões, mas seu *deficit* comercial cresceu para US\$ 785,0 bilhões (5,2% de seu PIB). China e Alemanha encontravam-se, respectivamente, na segunda e terceira posições; seus superávits comerciais foram de US\$ 155,0 e US\$ 218,0 bilhões, respectivamente, 2,1% e 6,1% do PIB (World Trade Organization, 2012).

Entre 2006 e 2011, as exportações e importações de bens da UE (extra-UE), tirante 2009, apresentaram um pequeno crescimento, mas persistente *deficit* na balança comercial em todo o período (cf. Anexo A)

A UE, em 2010, foi o maior exportador e importador mundial, participando com 16%, excluindo o comércio intra-UE, no total do comércio mundial de bens, seguido dos EUA (14%), China (12%), Japão (6%) e Coreia do Sul (4%) (Eurostat, 2013a). A atual crise está se aprofundando na zona do euro, após cinco trimestres com crescimento próximo a 0%. Como a UE foi em 2011 o principal mercado de exportação para os EUA e China, sua crise afeta diretamente estes dois países. Os EUA, por sua vez, registraram um crescimento baixo e vulnerável. “A causa de lo anterior, el PIB y las exportaciones de China también se están desacelerando, mientras que disminuye su demanda de importaciones de materias primas (Naciones Unidas, 2012, p. 11).

A UE é o segundo maior parceiro comercial da América Latina (o primeiro é os EUA, que também é o principal parceiro comercial da UE). Desde 2010, as prioridades políticas da UE em relação à América Latina, entre outras, têm-se centrado em (a) aprofundar o diálogo político (bilateral, regional e multilateralmente), (b) promover investimentos e comércio vantajosos para ambas as regiões e (c) promover relações bilaterais mais estreitas com cada um dos países da América Latina e, ao mesmo tempo, apoiar a integração regional (União Europeia, 2013).

#### **4 Acordos comerciais da UE**

A UE mantém numerosos acordos com determinados países em todo o mundo. Além do tratamento tarifário preferencial, estes acordos também incluem cláusulas sobre facilitação do comércio e regulamentação comercial em diversos âmbitos; e as normas de origem aplicáveis aos produtos de um país são estabelecidas no protocolo de origem anexo ao acordo específico entre a UE e o país em questão (European Commission, 2013a).

A UE não tem em modelo universal de acordo comercial; na maioria dos casos, negocia exaustivos ALC. Os acordos vigentes subscritos são os da Organização Mundial do Comércio (OMC) e os acordos comerciais preferenciais. Os acordos da OMC são negociados pela Comissão Europeia em nome da UE, coordenados com os estados-membros através do Comitê de Política Comercial e levados a cabo pela política da UE, de acordo com as diretrizes estabelecidas pelos estados-membros no Conselho de Ministros. Nos acordos comerciais preferenciais as partes trocam concessões tarifárias ou outros tratamentos preferenciais visando melhorar o acesso ao mercado para exportações desse país ou região para a UE, já que são eliminadas ou reduzidas as tarifas e facilitados os procedimentos - desde que o exportador prove que seus produtos são originários do dito país (European Commission, 2013a).

A UE emprega diferentes tipos de regimes comerciais autônomos para outorgar preferências a distintas categorias de países (medidas comerciais autônomas aos Balcãs ocidentais, preferências comerciais autônomas à Moldávia, sistema geral de preferências pautais e associação dos países e territórios de ultramar para a Comunidade Europeia), as quais são outorgadas conforme a situação específica dos países em questão (European Commission, 2013a). O Regulamento CE n. 732/2008 aplica o sistema geral de preferências pautais (SGP) para o período 2009-2011, que continuará em vigor até o final de 2013, no sentido de se adaptar ao novo regime que entrará em vigor a partir de 1º de janeiro de 2014, devido a reforma no SGP, conforme a Normativa CE n. 978/2012 (cf. Conselho Europeu, 2008; European Union, 2012).

Quanto à América Latina, as relações entre a UE e a região ocorrem em níveis distintos: (a) com toda a região, através das cúpulas de Chefes de Estado e de Governo da UE, da América Latina e Caribe, e das reuniões ministeriais com o Grupo do Rio, (b) com as sub-regiões, mediante acordos e diálogo político com a América Central, a Comunidade Andina e o Mercosul; e (c) acordos individuais: há acordos com Chile, México e Peru e Colômbia, além de parcerias estratégicas com o Brasil e o México, por exemplo.

O acordo de associação entre a UE e o México (European Commission, 2000) foi firmado em 28 de outubro de 2000, visando fortalecer as relações comerciais e econômicas através da liberalização do comércio, conforme as normas da OMC, e reforçar e ampliar a cooperação mediante diálogo político. Este acordo outorga preferências comerciais recíprocas e inclui capítulos específicos sobre o acesso a mercados de contratos públicos, concorrência, direitos de propriedade intelectual e investimento, mas ainda estão negociando maiores liberalizações no comércio de produtos agrícolas, serviços e investimentos.

Com o Chile, as relações comerciais são regidas pelo Acordo de associação UE-Chile, de 18 de novembro de 2002, que, além dos compromissos com a OMC, inclui um acordo integral de livre-comércio, que suprime os obstáculos ao comércio, estabelece normas claras para exportadores, importadores e investidores, cria uma zona de livre-comércio de mercadorias, serviços e contratação pública, liberaliza os fluxos de capital e investimentos e reforça a proteção dos direitos de propriedade intelectual, bem como pretende que no futuro ambas as partes sigam liberalizando o comércio de produtos agrícolas e serviços, incluindo a proteção de indicações geográficas (European Commission, 2002).

Quanto às trocas comerciais com a UE, em 2010, o cobre representou quase  $\frac{1}{3}$  das exportações do Chile; e os produtos manufaturados, 44% das exportações chilenas para a Comunidade. Por outro lado, máquinas e equipamentos de transporte representaram 53% das importações do Chile da UE,

seguidas de matérias-primas (25%) (Eurostat, 2013b). Entre o México e a UE, máquinas e equipamentos de transportes, em 2010, foi a categoria mais importante no intercâmbio entre ambos, representando 45% das importações e 46% das exportações do México em relação à UE (Eurostat, 2013c).

Em 26 de junho de 2012, foi firmado um acordo entre UE, Colômbia e Peru (European Commission, 2012), iniciado em 13 de abril de 2011. O acordo com o Peru foi aprovado em dezembro de 2012 pelo Parlamento Europeu e pelo Congresso do Peru, para entrar em vigência a partir de 1º de março de 2013, segundo o *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo* (Peru, 2013). Com a Colômbia, conforme o *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo* (Colombia, 2013), em 18 de julho de 2013, o presidente da Colômbia decretou a aplicação provisória do Acordo, para vigorar a partir de 1º de agosto de 2013 - se ratificado em sua totalidade pelas partes, eliminará tarifas em todos os produtos industriais e pesqueiros, ampliará o acesso ao mercado de produtos agrícolas, melhorará o acesso aos contratos públicos, serviços e mercados de investimento, reduzirá ainda mais os obstáculos técnicos ao comércio e estabelecerá disciplinas comuns, entre outras, como direitos de propriedade intelectual, transparência e concorrência (European Commission, 2013b).

Ainda em meados da década de 1980, diálogos políticos entre a UE e os países da América Latina e Caribe vêm sendo realizados. Em 1999, no Rio de Janeiro, no Brasil, foi realizada a I Cúpula América Latina e Caribe - União Europeia (ALC-UE), cujos principais objetivos eram fortalecer o diálogo institucional entre as duas regiões, promover os valores democráticos e os direitos humanos, abordar, de maneira conjunta, desafios à paz e à segurança internacionais, bem como aprofundar as relações econômicas entre ambas as regiões. Desde então, ocorreram várias cúpulas. Entre outras, em janeiro de 2013 foi realizada a I Cúpula da Comunidade de Estados Latino-Americanos e Caribenhos (Celac) / VII Cúpula ALC-UE, que, como nas anteriores, reuniu os Chefes de Estado e de Governo da UE, América Latina e Caribe - demonstrando a disposição aos diálogos políticos e econômicos e à cooperação em diversas áreas entre as duas regiões.

Negociações entre UE e Mercosul foram lançadas ainda em 1999, mas, apesar da disposição, ainda não se materializaram, em que pesem as negociações que vêm sendo realizadas desde 2010 para se estabelecer um acordo de associação birregional entre os dois blocos.

Atualmente, entre muitos acordos ao redor do mundo, a UE está em negociação com os EUA, como evidenciado anteriormente, visando constituir uma parceria transatlântica de comércio e investimento; o que parece se configurar uma resposta à crise mundial em curso e ao fortalecimento dos BRICS (Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul).

Segundo Steinberg (2013), ambas as partes tentam fechar rapidamente uma zona econômica integrada sem tarifas para os bens manufaturados e agrícolas e com uma importante harmonização regulatória, conseguida mediante o reconhecimento mútuo, que facilite os investimentos cruzados e a prestação de serviços.

Esta disposição surgiu ainda em 1990, mas não foi adiante devido à liberalização do comércio mundial.

Esta iniciativa se materializou em 28 de novembro de 2011, na Cúpula UE-EUA, na declaração conjunta dos presidentes da Comissão Europeia (José Manuel Barroso), do Conselho Europeu (Herman Van Rompuy) e dos EUA (Barack Obama), quando o Grupo de Trabalho de Alto Nível sobre Emprego e Crescimento (HLWG, em inglês) ficou incumbido de identificar políticas e medidas para aumentar o comércio e os investimentos visando à criação, de forma mutuamente vantajosa, de emprego, bem como ao crescimento econômico e competitividade (European Commission, 2013c).

De acordo com o Parlamento Europeu (2013, n.p.):

As estimativas mais recentes mostram que um acordo abrangente e ambicioso entre a UE e os EUA poderá trazer ganhos anuais globais equivalentes a um

aumento de 0,5% do PIB para a UE e a um aumento de 0,4% do PIB para os EUA, até 2027. Seria o equivalente a 86 mil milhões de euros de receitas anuais adicionais para a economia da UE e 65 mil milhões de euros de receitas anuais adicionais para a economia americana.

A expectativa é que milhões de postos de trabalho sejam gerados (direta e indiretamente) pelo comércio bilateral entre ambos, podendo criar novas oportunidades de negócios no valor de dezenas de milhares de milhões de euros, que poderão “gerar centenas de milhares de novos postos de trabalho em ambos os lados do Atlântico. Dado o aumento do fluxo de bens e serviços gerado pelo estreitar das relações económicas transatlânticas, as exportações irão contribuir para a criação de um grande número de postos de trabalho em cada uma das economias.” (Parlamento Europeu, 2013, n.p.). Também se espera que:

O aumento do investimento europeu em investigação e inovação vai acelerar o desenvolvimento e a comercialização de novos produtos e serviços que criam empregos e crescimento a médio e longo prazo. Uma maior cooperação tecnológica e científica entre a UE e os EUA pode também ajudar a estabelecer regras partilhadas e normas e regulamentos técnicos comuns, assim estimulando o investimento e o comércio transatlântico e ajudando as empresas a aceder aos mercados globais. Consequentemente, mercados transatlânticos mais abrangentes e coerentes irão incentivar o investimento privado na investigação e inovação, que irá contribuir para um círculo virtuoso de investimento e crescimento (Parlamento Europeu, 2013, n.p.).

Conforme o relatório final do HLWG, de 2013 (European Commission, 2013c), as negociações entre ambos devem iniciar com um acordo abrangente sobre comércio e investimento; e ressalta que (a) a melhoria significativa do acesso recíproco ao mercado de bens, serviços, investimentos e contratos públicos a todos os níveis de governo, (b) a redução das barreiras não pautais e o aperfeiçoamento da compatibilidade dos regimes regulamentares e (c) o desenvolvimento de regras comuns para aproveitar as oportunidades e enfrentar os desafios globais compartilhados de comércio encerram um potencial importante que somente será realizado se estas linhas de ação forem baseadas em um conjunto comum de valores, visando a uma liderança transatlântica da conversão ecológica mundial das atividades económicas; do contrário, significaria aumento das pressões competitivas e criação de mais desemprego, bem como acentuaria as dissensões entre blocos económicos regionais concorrentes em nível mundial, contribuindo para a disfunção do sistema multilateral de comércio.

As opções políticas para a futura política comercial UE-EUA, ainda conforme o referido relatório, são (European Commission, 2013c):

- a) um cenário-base que não realize qualquer mudança política substancial e que permita o progresso modesto focado em questões de regulação de bens sob a tarifa externa comum (TEC) e o Fórum de Cooperação de Alto Nível de Regulamentação como as principais plataformas;
- b) acordos tarifário, de serviços e/ou de aquisição; e
- c) um cenário abrangente que envolva a negociação de pleno direito de um ALC UE-EUA cobrindo tarifas, barreiras regulatórias de bens, serviços, investimentos e compras governamentais, simultaneamente.

Para essa terceira opção, o relatório do HLWG considera dois sub-cenários - um conservador e outro mais ambicioso - que variam na medida em que as tarifas são reduzidas e em que as medidas não tarifárias são removidas (European Commission, 2013c).

Segundo o relatório do HLWG (European Commission, 2013c), para explorar o potencial da relação transatlântica, levando em consideração as pautas aduaneiras médias baixas que já existem na UE e nos EUA [cf. tabela no Anexo B], seria essencial a eliminação das barreiras não pautais, que consistem principalmente em procedimentos aduaneiros e restrições regulamentares que atuam na retaguarda da fronteira, desde que esta abordagem não seja um pretexto para eliminar restrições regulamentares baseadas na defesa de valores. As medidas regulatórias na UE são o grande obstáculo para incrementar o comércio e o investimento, pois incompatibilidades na regulamentação e falta de compreensão [por parte dos pesquisadores do HLWG] das diferentes abordagens para a regulamentação têm criado barreiras desnecessárias ao comércio transatlântico. Estas divergências, em muitos casos, tendem a aumentar o custo de fazer negócios. Ademais, muitas restrições regulamentares tornariam mais fortes as divergências transatlânticas sobre normas em matérias como saúde, segurança e meio ambiente, como também sobre o papel do Estado. Assim, para o potencial da parceria transatlântica UE-EUA ser explorado, torna-se essencial uma visão ambiciosa comum das futuras necessidades sociais e ambientais do sistema económico mundial.

Infere-se, portanto, que muito ainda há que ser negociado para se estabelecer uma política comercial comum UE-EUA. Some-se a isso vencer a desconfiança gerada com a espionagem praticada pelos EUA. Com relação a este fato, na última reunião para as negociações comerciais UE-EUA, como amplamente divulgado nas mídias, o ministro francês Laurent Fabius afirmou que não seria oportuno iniciar negociações em clima de desconfiança. Confiança, portanto, é fundamental em qualquer negociação.

Isto posto, a seção seguinte apresenta uma análise (ou uma tentativa de) de alguns possíveis impactos que uma parceria transatlântica UE-EUA poderia ter sobre o comércio na América Latina e sobre os tratados regionais já em vigor, tanto política como economicamente.

## **5 Possíveis impactos de uma parceria transatlântica UE-EUA sobre o comércio da América Latina e sobre os tratados regionais já existentes**

Com relação às tarifas comerciais praticadas, em geral, a UE e os EUA apresentam baixas tarifas consolidadas. Conforme publicação da OMC (World Trade Organization, International Trade Center and United Nations Conference on Trade and Development ([WTO, ITC, UNCTAD], 2012), em 2011, estas eram, respectivamente, 5,2% e 3,5% (cf. Anexo B).

Assim, se a pretendida parceria entre UE e EUA se concretizar, os acordos já estabelecidos com Chile, México, Perú e Colômbia exigirão novas negociações para serem mantidos, haja vista as elevadas tarifas destes em relação às da UE e dos EUA (cf. Anexo B), ainda mais em se considerando a também pretendida redução tarifária na parceria transatlântica em negociação entre ambos.

A proteção tarifária nos EUA para exportações da UE é em média de 2,1% e a tarifa ponderada, 2,8%. Na UE, os picos tarifários se concentram no setor agrícola. Na indústria, as maiores tarifas são encontradas para caminhões (22%), calçados (17%), aparelhos audiovisuais (14%) e vestuário (12%). Nos EUA, no setor agrícola, as tarifas são um pouco inferiores que na UE (com exceção do tabaco, que é de 350%) e os picos tarifários se encontram na indústria: couro e calçados (56%), têxtil (40%) e vestuário (32%); no entanto, em geral, essas tarifas mais altas representam apenas uma fração do comércio bilateral (2%) das importações da UE e 0,8% das importações dos EUA. Fatores como distância geográfica e preferência e atitudes dos consumidores podem contribuir para determinar o potencial e os limites dessa parceria transatlântica (European Commission, 2013c).

As reduções tarifárias unilaterais têm se constituído um passo positivo para um comércio mais aberto, mas também é possível que compliquem as reduções tarifárias multilaterais baseadas na reciprocidade no marco da OMC. Como os países em desenvolvimento já têm reduzido



consideravelmente o nível de suas tarifas comerciais aplicadas, os exportadores desses países têm menos pelo que lutar nas negociações multilaterais (World Trade Organization, 2013).

Ademais, as regras comerciais pretendidas poderiam ter implicações no sistema multilateral de comércio, caso se torne padrão mundial, ao gerar novas regras sobre comércio e investimento, uma vez que a UE e os EUA são os maiores comerciantes e investidores globais, podendo levar países emergentes a convergir para as regras estabelecidas entre ambos, ajustando-se às mesmas para exportar seus produtos e serviços. Outro tema relevante a ser levado em consideração é a distribuição dos ganhos mútuos para não comprometer o sistema multilateral de comércio e não alijar do comércio mundial as nações emergentes (Zahran & Preto, 2013).

Os países emergentes, para não perder participação no comércio internacional, podem avançar (e/ou aderir) em negociações existentes (Zahran & Preto, 2013) - como o Acordo Estatístico Transpacífico de Associação Econômica entre Brunei Darussalam, Chile, Nova Zelândia e Singapura, assinado em 2005 e em negociação para se estender a outros países.

As relações bilaterais já existentes na América Latina com a UE poderiam ser afetadas, levando os países latino-americanos a uma tendência maior ao multilateralismo ou mesmo estabelecer acordos bilaterais com a UE e com os EUA. Ao mesmo tempo, poderia criar desafios a organizações já existentes, como o Mercosul e o Nafta, que teriam que repensar seu alcance no comércio mundial diante dessa realidade.

## 6 Conclusão

Uma parceria comercial e de investimento entre a UE e os EUA, indubitavelmente, traria consequências políticas e econômicas em âmbito mundial, mormente para países emergentes, e, inclusive, poderia comprometer as atuais estratégias da UE para a América Latina, a depender da pauta de exportações e da redução de tarifas entre a UE e os EUA.

Uma opção para enfrentar a possível forte concorrência dessa parceria transatlântica entre dois grandes *players* no comércio mundial (UE-EUA) seria, no médio e/ou longo prazo, os países latino-americanos aumentarem os investimentos em pesquisa e desenvolvimento para desenvolver novos produtos e/ou tecnologias, para não continuarem como exportador de matérias-primas aos países desenvolvidos e tornarem-se mais competitivos em outras pautas de exportação. De uma perspectiva geopolítica, outra opção seria os países e/ou blocos da região intensificarem as relações comerciais intrarregião, para fortalecer o mercado interno, e/ou com os BRICS, para manter a multipolaridade.

Quiçá a metodologia adotada não tenha sido adequada para abordar um tema tão abrangente como este, porém, espera-se estar contribuindo para refletir as relações comerciais na América Latina.

## Referências

- Baumann, R., Canuto, O. & Gonçalves, R. (2004). *Economia internacional: teoria e experiência brasileira*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Colombia. (2013). Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Acuerdo comercial entre la Unión Europea, Colombia y Perú*. Acessado em 20 de julho de 2013, em <http://www.tlc.gov.co/publicaciones.php?id=18028>
- Conselho Europeu. (2008). Regulamento (CE) n. 732/2008 do Conselho, de 22 de julho. Acessado em 21 de junho de 2013, em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2008R0732:20091220:PT:PDF>
- European Commission. (2000). *Acuerdo de asociación económica, concertación política y cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos*

- Mexicanos, por otra*. Acessado em 5 de agosto de 2013, em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2000:276:0045:0061:ES:PDF>
- European Commission. (2002). *Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y la República de Chile, por otra*. (2002). Acessado em 5 de agosto de 2013, em <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2002:352:0003:1439:ES:PDF>
- European Commission. (2012). *Acuerdo comercial entre La Unión Europea y Colombia y Perú..* Acessado em 5 de agosto de 2013, em <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=694&serie=409&langId=es>
- European Commission. (2013a). *Free trade agreements*. Acessado em 8 de junho de 2013, em <http://ec.europa.eu/trade/>.
- European Commission. (2013b). *Colombia*. Acessado em 17 de junho de 2013, em [http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm;jsessionid=E236161275C853C87CA8F1668B94D467?page=cd%2fcd\\_Colombia.html&docType=main&languageId=es&newLanguageId=EN](http://exporthelp.europa.eu/thdapp/display.htm;jsessionid=E236161275C853C87CA8F1668B94D467?page=cd%2fcd_Colombia.html&docType=main&languageId=es&newLanguageId=EN)
- European Commission. (2013c). *Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations*. Strasbourg, March, 12. Acessado em 3 de maio de 2013, em [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc\\_150759.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150759.pdf).
- European Union. (2012). *Regulation EU n. 978 of The European Parliament and of The Council*. Acessado em 21 de junho de 2013, em [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/october/tradoc\\_150025.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/october/tradoc_150025.pdf)
- Eurostat. (2013a). *International trade and foreign direct investment - 2013 edition*. Acessado em 26 de julho de 2013, em [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-FO-12-001/EN/KS-FO-12-001-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-FO-12-001/EN/KS-FO-12-001-EN.PDF)
- Eurostat. (2013b). *Chile-UE: indicadores estadísticos y cifras comerciales*. Acessado em 26 de julho de 2013, em [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Chile-EU\\_-\\_statistical\\_indicators\\_and\\_trade\\_figures/es](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Chile-EU_-_statistical_indicators_and_trade_figures/es)
- Eurostat. (2013c). *México-UE: indicadores estadísticos y cifras comerciales*. Acessado em 26 de julho de 2013, em [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics\\_explained/index.php/Mexico-EU\\_-\\_basic\\_statistical\\_indicators/es](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Mexico-EU_-_basic_statistical_indicators/es)
- Ferreira, Z. O. (2010). *A expansão do investimento direto externo espanhol e seu direcionamento para o Brasil (1995-2006)*. Dissertação de mestrado não publicada, Universidade Federal do Piauí, Teresina, Piauí, Brasil.
- Ibarra, D. & Moreno-Brid, J. C. (2004). *La inversión extranjera*. México: Naciones Unidas; Cepal, 23 de febrero. Acessado em 27 de maio de 2013, em <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/7/14317/L599-1.pdf>.
- Moreira, U. (2012). Teorias do comércio internacional: um debate sobre a relação crescimento econômico e inserção externa. *Revista de Economia Política*, 32(2), 213-228, abril-junho.
- Naciones Unidas. (2012). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y Caribe: Crisis duradera en el centro y nuevas oportunidades para las economías en desarrollo*. Santiago: Naciones Unidas.
- Parlamento Europeu. (2013). *Perguntas parlamentares: Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento - crescimento económico e criação de emprego*. Acessado em 12 de julho de 2013, em <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+WQ+E-2013-001814+0+DOC+XML+V0//PT>
- Perú. (2013). Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. *Acuerdo comercial entre Perú y la Unión Europea*. Acessado em 20 de julho de 2013, de [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=50&Itemid=73)

- Pinto, H. E. M. (2006). *A estratégia de integração regional na América Latina: o caso da Comunidade Andina*. Acessado em 11 de novembro de 2008, no sítio Web da Universidade de São Paulo: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/84/84131/tde-12092007-163524/>
- Pinto, M. S. (2004). *A área de livre comércio das Américas e os interesses da União Europeia na América Latina*. Acessado em 31 de maio de 2013, no sítio Web da Universidade do Minho: <http://repositorium.sdum.uminho.pt/handle/1822/866>.
- Puerto Sanz, L. M. (2001). *La internacionalizacion del capital y la integracion economia en el sector energético: el caso de Itaipu, 1976-1991*. Acessado em 5 de setembro de 2012, em <http://biblioteca.universia.net/ficha.do?id=3917298>
- Steinberg, F. (2013). Hacia el área de libre comercio del Atlántico Norte. *Opinión*, 14 de febrero. Acessado em 2 de maio de 2013, em <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/6b08b5804e8cd72fb8e1fe6f092ec5a2/Steinberg-area-libre-comercio-atlantico-norte.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=6b08b5804e8cd72fb8e1fe6f092ec5a2>
- União Europeia. (2013). *As relações da UE com a América Latina*. Acessado em 5 de julho de 2013, em [http://eeas.europa.eu/la/index\\_pt.htm](http://eeas.europa.eu/la/index_pt.htm)
- World Trade Organization. (2012). *International trade statistic 2012*. Acessado em 12 de julho de 2013, em [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2012\\_e/its2012\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its2012_e.pdf)
- World Trade Organization. (2013). *World Trade Report 2013: factors shaping the future of world trade*. Acessado em 10 de junho de 2013, de [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/world\\_trade\\_report13\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report13_e.pdf)
- World Trade Organization, International Trade Center, United Nations Conference on Trade and Development [WTO, ITC, UNCTAD]. (2012). *World Tariff Profiles 2012*. Acessado em 10 de junho de 2013, em [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/tariff\\_profiles12\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tariff_profiles12_e.pdf).
- Zaharan, G. & Preto, C. L. (2013). “Parceria transatlântica: o acordo de livre comércio e investimentos entre Estados Unidos e União Europeia”. *Panorama EUA*, 3(1), abril. Acessado em 10 de julho de 2013, em [http://www.opeu.org.br/wp-content/uploads/2013/04/Panorama\\_2013\\_01-Abril.pdf](http://www.opeu.org.br/wp-content/uploads/2013/04/Panorama_2013_01-Abril.pdf)

## Anexos

### ANEXO A - EXPORTAÇÃO E IMPORTAÇÕES DE BENS DA UNIÃO EUROPEIA, EXTRA-UE-27. 2006-2011. (EM MILHÕES DE EUROS)

|             | 2006      | 2007      | 2008      | 2009      | 2010      | 2011      |
|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Exportações | 1 161 884 | 1 242 927 | 1 317 503 | 1 099 158 | 1 356 684 | 1 553 923 |
| Importações | 1 363 882 | 1 445 032 | 1 582 927 | 1 233 075 | 1 530 844 | 1 713 544 |
| Saldo       | -201 998  | -202 105  | -262 424  | -133 917  | -174 160  | -159 621  |

Fonte: Eurostat (2013a).

ANEXO B - TARIFAS COMERCIAIS. TODOS OS PRODUTOS. PAÍSES/TERRITÓRIO SELECIONADOS. 2011. (EM %)

| País/Território | Tarifa média simples |                  | Tarifa máxima (1) |                  |
|-----------------|----------------------|------------------|-------------------|------------------|
|                 | Consolidada          | NMF aplicada (2) | Consolidada       | NMF aplicada (2) |
| Chile           | 25,1                 | 6,0              | 98,0              | 6,0              |
| Colômbia        | 43,8                 | 8,4              | 277,0             | 98,0             |
| México          | 36,1                 | 8,3              | 254               | 254              |
| Perú            | 29,3                 | 3,7              | 68                | 13,0             |
| União Europeia  | 5,2                  | 5,3              | 226,0             | 205,0            |
| Estados Unidos  | 3,5                  | 3,5              | 350,0             | 350,0            |

Fonte: WTO, ITC, UNCTAD (2012, p. 6-11).

(1) Tarifa *ad valorem* máxima.

(2) Nação mais favorecida.