

JAIME LACERDA

AIP

Queria começar por agradecer aos organizadores desta conferência, em particular ao Instituto de Estudos Estratégicos e Internacionais, o convite dirigido à AIP para participar neste painel "Mercosul-UE: como desbloquear as negociações em curso?"

Esta nossa participação tem uma forte razão de ser.

Há cerca de 5 anos o Eng. Luís Mira Amaral foi indicado pela AIP para presidir (pelo lado europeu) a um dos grupos de trabalho do MEBF – Mercosur, European Union Business Fórum. Também o delegado da AIP em Bruxelas exerceu funções, desde então, a nível de coordenador executivo do mesmo grupo de trabalho.

Na última conferência plenária em Janeiro de 2005, o Eng. Mira Amaral foi eleito como Co-Chairman (do lado Europeu), do MEBF, enquanto presidente do Conselho Estratégico Associativo da AIP. Também o Delegado da AIP em Bruxelas passou a exercer funções de coordenador regional, do lado europeu. Em consequência, cabe a uma Instituição Empresarial Portuguesa uma especial responsabilidade representativa e operacional neste Fórum e nesta matéria de grande relevância para Portugal, para a Europa e para as relações entre os dois blocos - UE e Mercosul.

O que é o MEBF? Trata-se de um Fórum Empresarial permanente, criado em 1999, com o objectivo de influenciar os poderes políticos europeu e latino-americano para a construção de uma zona de comércio livre entre a União Europeia e o Mercosul.

Nele participam algumas das maiores empresas e Instituições *empresariais* que actuam nas referidas áreas.

Alguns exemplos dessas empresas e Instituições que participam activamente nos grupos de trabalho e nos steering committees do MEBF: do lado europeu: AIP, PT, Sonae, Repsol, Siemens, Peugeot/Citroen, Telefónica, Arcelor, Basf ...

- do lado sul-americano: CNI, BBM-Petroquímica da Bahia; Única; Companhia Vale Rio Doce, Companhia de Melhoramentos de São Paulo, Degussa Brasil, Daimler Chrysler Brasil...

Foram realizadas, até à data, 5 conferências plenárias – Rio de Janeiro, Mainz, Madrid, Brasília e Luxemburgo (esta em 31 de Janeiro de 2005) destinadas a encorajar os negociadores de ambos os blocos a alcançar o referido Acordo de livre comércio - um Acordo de Associação entre a UE e o Mercosul.

Como resulta do anteriormente referido já decorreram 7 anos de negociações quer a nível ministerial quer a nível técnico. O fracasso da reunião de negociação, a nível ministerial, (UE/Mercosul) que teve lugar em Lisboa em Outubro de 2004 foi particularmente sentido pelas empresas Europeias.

Contudo, a reunião (também a nível ministerial) de 2 de Setembro de 2005, definiu um calendário de negociações com vista a assinar o acordo UE/Mercosul em Maio de 2006. Com a evolução menos positiva das negociações em Hong Kong (Dezembro de 2005) não é de admitir a realização de uma reunião ministerial no 10 semestre deste ano. Na melhor das hipóteses será deslocada para o 20 semestre, (já na Presidência brasileira do Mercosul), ou mesmo para 2007!

Quando se procuram explicações para estes atrasos e insucessos negociais são relevantes as seguintes considerações:

1. A estrutura institucional do Mercosul,

formado por Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, é relativamente recente só se podendo considerar definida com o Protocolo de Ouro Preto, assinado a 17 de Dezembro de 1994. Além disso (e citando Luís Mira Amaral, na sua apresentação em 26 de Outubro em Buenos Aires) há que ter em conta "que o Mercosul e a União Europeia partem de posições assimétricas sendo a UE mais forte economicamente e encontrando-se num estado mais avançado de integração económica"

2. O Mercosul parece fazer depender as negociações com a UE dos resultados da ronda de Doha, sendo que a postura defensiva da UE no "dossier agrícola" não favorece o progresso das negociações, como já foi possível constatar em Hong Kong.

3. De acordo com o Comissário Europeu, Joaquim Almunia (citado pelo DE em 31/1/06) o processo de construção do Mercosul, como União Aduaneira e Mercado Único, carece de um novo impulso, sobretudo por parte do Brasil. Este país é visto pela Comissão Europeia como atravessando uma fase de maior propensão para afirmar a sua pertença ao grupo das economias emergentes a nível global do que para trabalhar no aprofundamento da sua participação no Mercosul.

4. Finalmente, há que ter sempre presente que os EUA não perdem uma oportunidade para afirmar a sua estratégia de criação de uma zona de livre comércio para todo o continente americano ALCA - o que levaria à diluição do Mercosul nesse bloco liderado pelos próprios EUA. Tal consagraria a hegemonia americana na América latina pondo em causa um objectivo que também é estratégico para os europeus, de constituição de um mercado comum latino-americano que se relacionasse (em paridade) com os EUA e com a Europa.

Tentando, agora, responder às questões formuladas na apresentação deste painel parece-nos que a principal razão de ser das dificuldades do processo negociaI UE-Mercosul está na sobrevalorização do dossier agrícola e não tanto no alargamento do âmbito das negociações a

outras áreas, como a abertura dos mercados quer a produtos não agrícolas, quer a serviços financeiros e de investimento quer dos mercados de compras públicas.

Dada a importância que já têm as exportações de produtos agrícolas do Mercosul para a Europa – mais de 50% das importações da UE25 dessa zona (14,3 biliões de € num total de 28,3) a Europa pode e deve obter contrapartidas na abertura dos mercados do Mercosul relativamente aos "NAMA" (produtos não agrícolas) aos serviços (Banca, Serviços, Telecomunicações...) e às compras públicas, garantindo tratamento igual para agentes económicos dos dois lados do Atlântico.

Simetricamente é do interesse dos países do Mercosul manter a dinâmica das suas exportações de produtos agrícolas e agro-indústrias para a UE. É à volta deste compromisso que deve ser construído o Acordo geral de comércio entre os dois blocos.

Para concluir e quanto à influência das negociações no âmbito da OMC, sobre o acordo bi-regional UE-Mercosul pensamos que há que distinguir o curto e o médio/longo prazo:

– No curto prazo, a expectativa sobre os resultados da ronda de Doha afecta negativamente a evolução das negociações do Acordo de Comercio UE-Mercosul. Mais, pode dizer-se que a tentativa do lado das empresas europeias para "empurrar" as negociações, em áreas tais como medidas de facilitação de negócios e cooperação económica, não tem despertado o interesse dos parceiros sul-americanos.

– No médio/longo prazo a situação muda de figura: a eventual "falência" do acordo multilateral pode abrir espaço para o desenvolvimento de diversos acordos bi-regionais entre a UE e outras regiões entre as quais o Mercosul, em alternativa a um Acordo Geral de comércio, a nível da OMC.