

## 8

# O papel dos empresários nas relações União Europeia-Mercosul

O processo de globalização, ou internacionalização, como alguns preferem chamar, intensificou-se nos últimos anos e, no caso do Brasil, ganhou maior dimensão na actual década, com a abertura da economia brasileira.

No quadro da economia mundial, vários acontecimentos nos ajudam a entender esse processo. A predominância das chamadas políticas neoliberais com a eliminação, ou pelo menos a substancial redução, das barreiras que bloqueavam a livre movimentação de produtos e serviços, bem como o fim da Rodada Uruguai e a consequente criação da OMC em substituição do GATT, são factores sempre lembrados para explicar a intensificação das relações internacionais. Convém também não esquecer a ampla movimentação de capitais e a existência de excedentes financeiros que circulam hoje com muito mais rapidez e liberdade entre os diferentes mercados. Foram estimulados pelo surgimento de novos produtos financeiros, apoiados por estruturas multinacionais de bancos e outros intermediários, operando em tempo real. Do mesmo modo, a simplificação dos sistemas tributários, regra geral, beneficia o livre trânsito desses capitais e, nalguns casos, cria até facilidades para que esses capitais especulativos (que alguns preferem chamar de *capital andorinha*) sejam privilegiados em relação aos aplicadores locais.

Vivemos assim uma nova realidade. Apesar das críticas e dos desequilíbrios temporários que puderam ser observados num passado mais recente, particularmente depois da crise russa e asiática, devemos buscar conviver com essa situação e administrar da melhor maneira todo o tipo de implicações económicas provocadas por essa nova realidade, especialmente quando se tratam de países emergentes, mais dependentes do fluxo de capitais.

Os países do Mercosul, beneficiários em diferentes circunstâncias dessa situação, têm vindo, no entanto, a pagar um certo tributo à alteração da conjuntura internacional quando o seu quadro interno deixou de atender a alguns dos requisitos que os detentores desses capitais identificam como condicionantes às suas aplicações. Em função deste cenário, empresas e empresários, locais e internacionais, têm procurado, de forma crescente e definitiva, um maior espaço para um diálogo profícuo entre si, com a finalidade de intensificar correntes de comércio e de investimentos recíprocos.

Observa-se paralelamente que os governantes passaram também a buscar um diálogo ampliado e consistente com os empresários nos seus respectivos países. Abriam-se canais de comunicação, até então fechados, para uma troca de ideias e participações mais intensa dos representantes do sector privado com os responsáveis pela área internacional. Outro componente desse quadro, justificando uma maior interacção dos governos e empresários, foi a criação de zonas de livre comércio entre os diferentes países.

A formação do NAFTA, onde se observou um amplo diálogo entre os empresários e as autoridades constituídas dos países envolvidos (Estados Unidos, Canadá e México) é um exemplo bem ilustrativo. As negociações processam-se entre as autoridades responsáveis, em permanente contacto com seus empresários, que foram ouvidos e opinaram sobre as condições em que os acordos estavam evoluindo.

Portanto, diante deste novo quadro, não é de estranhar que os empresários – seja através de associações ou até mesmo sem maiores formalismos – procurem canais de comunicação mais amplos e que rotineiramente atendam os seus requisitos de uma maior troca de informações, de experiências e até de um melhor relacionamento social.

Um bom exemplo foi a criação do Conselho de Empresários da América Latina (CEAL), oficializado em 1989 e precedido por reuniões entre empresários argentinos e brasileiros. Essa aproximação procurou um melhor relacionamento ou conhecimento recíproco entre os dois países vizinhos, separados por rivalidades históricas. Actualmente, o CEAL reúne cerca de 350 empresários do sector

privado da região. A iniciativa, que precedeu inclusive a organização formal do Mercosul, já indicava que, mais cedo ou mais tarde, esses tipo de diálogo seria fundamental para que essa união aduaneira pudesse ter uma participação importante dos empresários.

Experiência mais recente foi o lançamento formal no Rio de Janeiro, em Fevereiro de 1999, durante a reunião entre empresários do Mercosul e da União Europeia, do *Mercosul-European Union Business Forum* (MEBF), cujo objectivo é criar um canal de comunicação entre empresários das duas regiões. Inspirado no *Transatlantic Business Dialogue* (TABD) – que criou um diálogo permanente entre empresários europeus e norte-americanos – o MEBF tentará reproduzir entre o Mercosul e a União Europeia aquela experiência. Muito embora tenha participação governamental, é fundamentalmente uma iniciativa empresarial. Parte-se do princípio que os empresários podem, e devem, sugerir medidas práticas que favoreçam o maior intercâmbio entre empresas europeias e do mercado, visando ampliar o comércio entre as duas regiões e também fomentar os investimentos recíprocos.

Na reunião de Fevereiro no Rio de Janeiro, criaram-se três subgrupos destinados a facilitar e ampliar a nossa relação comercial com os europeus: Acesso a Mercados, Investimentos/Privatizações e Serviços. Em consequência desse trabalho, e ao detalhar os entraves que impediam a ampliação do comércio entre as duas regiões, concluiu-se que deveríamos caminhar para a criação de uma zona de comércio livre.

Já antes, no final de 1995, havia sido assinado um Acordo-Marco entre as partes, com o objectivo de fortalecer as relações existentes e preparar as condições para a criação de uma associação interregional. Naquela ocasião, tinha ficado evidente que a viabilização de um acordo de comércio livre estaria fortemente vinculado à participação dos empresários, como estabelece o art.º 4 do Acordo, que sugere a criação de condições que favoreçam o estabelecimento da associação. No entanto, para viabilizar esse acordo, é condição fundamental superar as barreiras agrícolas que inibem as nossas exportações para a União Europeia.

Não é pois de estranhar que os representantes do Mercosul tenham eleito como tema de destaque da chamada *Cimeira do Rio* – reunião dos chefes de Estado da União Europeia e da América Latina – a liberalização do comércio de produtos agro-industriais para poder melhor aceder ao mercado europeu.

O sector privado deve assim continuar a empenhar os seus esforços para pressionar os respectivos governos, no sentido de penetrar em mercados que apresentam um grande potencial para as nossas exportações mas que, no entanto, não nos oferecem possibilidades de competir, devido principalmente aos subsídios concedidos aos produtores locais.

Observada sob o ângulo brasileiro, a relação existente entre o nosso país e a União Europeia é muito forte. Em 1998, 29% das exportações brasileiras destinaram-se à União Europeia, enquanto uma parcela de 20% foram para os Estados Unidos e 17% para os demais países do Mercosul. Do restante, 11% destinaram-se aos demais países do Hemisfério Ocidental e 23% para o resto do mundo. Refira-se ainda que tem sido crescente o volume de nossas exportações para a União Europeia, assim como para os países que integram a Área de Livre Comércio das Américas (ALCA).

No entanto, existe uma diferença entre o que exportamos. Os produtos manufacturados representam 90% das vendas para o Mercosul e 81% para os países da ALCA, mas apenas 38% para a União Europeia. Quanto aos produtos básicos, estes representam 46% do total vendido, e 8,2% para ALCA. De ressaltar que os 30 produtos com maior participação para União Europeia representam 70,3% do total das vendas, enquanto que para ALCA, os 30 principais representaram apenas 34,6% do total.

O perfil das nossas importações guarda semelhança com o das exportações. A União Europeia fornece 29,2% das nossas importações, enquanto os países que compõem a ALCA fornecem 47,6%. O comércio com os Estados Unidos também tem um peso importante para os manufacturados, que representam 65% do total.

Apesar da origem diversificada dos capitais estrangeiros aqui aplicados, dados de 1995 indicam que os europeus eram os maiores investidores, representando 34% do *stock*. Estados Unidos e Canadá vinham logo a seguir, responsáveis por 30% do total, enquanto o Japão detinha 9%.

No passado recente esta situação não sofreu alterações substanciais, aumentando a participação da Europa (no seu conjunto), da França, da Espanha e de Portugal – importantes actores no processo de privatização – e diminuindo a fatia do Japão e da Alemanha. Números recentes indicam que a

Espanha estaria até a superar a Alemanha. Cresceu também a representatividade do Panamá e de países do Caribe, em resultado da intensificação dos investimentos financeiros. Portanto, quer sob o ângulo comercial, quer sob o ângulo do investimento, a União Europeia constitui um importante parceiro para o Brasil e também para o Mercosul.

Devemos estar conscientes e perfeitamente sintonizados com os governos do Mercosul, no sentido de não criarmos maiores facilidades às importações europeias antes que haja algum progresso sensível na questão agro-industrial.

Roberto Teixeira da Costa