



Delegación para las Relaciones con los Países de Mercosur

Intervención de Rui Faria da Cunha,
Gerente ejecutivo de *Brazilian Business Affairs*
Bruselas, 1 de febrero de 2011

Señor Vicepresidente de la Delegación para las Relaciones con los Países de Mercosur del Parlamento Europeo, diputado don **Nuno Melo**;

Señor Embajador de Paraguay ante la Unión Europea, don **Mario Sandoval**;

Señor Director para las Américas del Servicio Europeo de Acción Exterior, don **Christian Leffler**;

Señor Director General Adjunto de la DG Comercio de la Comisión Europea, don **João Aguiar Machado**;

Señor Director de Relaciones Internacionales de Business Europe, don **Adrian van den Hoven**;

Señoras y señores **miembros de la Delegación** para las Relaciones con los Países de Mercosur;

Señoras y señores **diputados al Parlamento Europeo**;

Señoras y Señores,

Es un placer y un honor comparecer ante esta Delegación del Parlamento Europeo para dar a conocer a sus miembros el punto de vista de la industria brasileña sobre la marcha de las negociaciones para la celebración del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Mercosur.

Brazilian Business Affairs (BBA) – la voz de la industria brasileña ante la Unión Europea

BBA, oficina de representación y defensa de los intereses de la industria brasileña ante la Unión Europea, se inauguró en Bruselas en junio de 2010 por iniciativa de dos organizaciones brasileñas:

- la Confederación Nacional de la Industria (CNI), creada en 1938, que es la organización central de las 27 federaciones de la industria, en los Estados y en el Distrito Federal, y que representa a más de mil asociaciones patronales afiliadas y más de 100 000 empresas, y

- la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (Apex-Brasil), creada en 2003, que es una agencia del Gobierno brasileño de apoyo a la internacionalización de las empresas brasileñas en todas sus fases y que al mismo tiempo trata de atraer inversiones extranjeras al país.

La misión que la industria brasileña confió a BBA engloba, además del acompañamiento de las negociaciones del Acuerdo de Asociación UE-Mercosur, temas como la energía y el cambio climático, la competencia y las ayudas estatales, las normas de origen y el sistema general de preferencias, entre otros.

A través del diálogo y la cooperación que pretende establecer con las Instituciones de la Unión Europea y organizaciones homólogas, BBA se ha fijado el objetivo de acercar la industria brasileña al mercado europeo, fomentando y facilitando el comercio bilateral entre Brasil y la Unión Europea.

Acuerdo de Asociación UE-Mercosur – antecedentes y nuevo escenario

Tras meses de espera en torno a la posibilidad de relanzar las negociaciones de un Acuerdo de Asociación entre Mercosur y la Unión Europea, la industria brasileña recibió con una mezcla de preocupación y satisfacción la noticia de la reanudación de las negociaciones entre Mercosur y la Unión Europea.

Las negociaciones para la creación de una zona de libre comercio entre los dos bloques figuran en la agenda de política comercial brasileña desde hace poco más de diez años y se lanzaron con ocasión de la Cumbre Unión Europea–América Latina y Caribe, en Río de Janeiro, en 1999. En 2004 estuvimos muy cerca de celebrar el Acuerdo, pero no fue posible superar algunas divergencias en sectores clave para las dos partes. Para muchos sectores de la economía brasileña, un acuerdo ambicioso podría representar una importante mejora en las condiciones de acceso a los mercados europeos.

Además de las dificultades naturales para celebrar un acuerdo ambicioso, el cambio del escenario económico de los dos bloques en los últimos años ha afectado a sus perspectivas en relación con el proceso de integración birregional.

En Mercosur, la crisis nos encontró más preparados que en el pasado. En Brasil, por ejemplo, con la balanza de pagos y la situación fiscal estabilizadas, pudimos adoptar medidas anticíclicas que nos ayudaron a recuperar el crecimiento sin poner en peligro la estabilidad económica.

Con unas economías en crecimiento, unos precios estables y unas políticas de cambio flexibles, necesitamos mejorar las condiciones de acceso a los mercados internacionales para garantizar que el crecimiento de nuestras exportaciones acompañe el ritmo de aumento de las importaciones. En caso contrario, volveremos a tener problemas con la balanza de pagos.

Contribución del sector privado a las negociaciones

Durante todos estos años, los empresarios de Mercosur y de la Unión Europea han tratado de influir en el proceso de negociación en distintos niveles: nacional, regional y birregional.

En el marco birregional, hace diez años se creó el Foro Empresarial MERCOSUR-Unión Europea (MEBF), un canal de diálogo empresarial concebido para promover el libre comercio entre los bloques y posicionar al sector privado en las negociaciones de un acuerdo de libre comercio. El MEBF elabora propuestas conjuntas destinadas a servir de ayuda a los negociadores del acuerdo birregional.

Desde 1999, el Foro viene formulando y publicando recomendaciones específicas sobre todos

los ámbitos importantes de las negociaciones. En este proceso, representantes empresariales de los dos lados han sido capaces de superar sus divergencias para elaborar recomendaciones conjuntas en diversos ámbitos, como: liberalización arancelaria, barreras no arancelarias, trato especial y diferenciado, normas de origen, servicios, inversiones y contratación pública, entre otros.

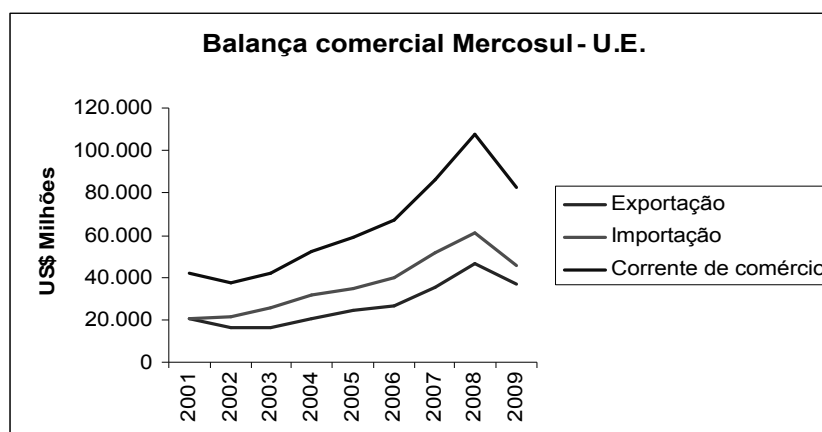
Más recientemente, durante la ronda de negociaciones UE-Mercosur celebrada en Bruselas en octubre de 2010, BBA y BUSINESSSEUROPE unieron sus esfuerzos para promover una reunión informal de los jefes de delegación y los representantes de la industria de los dos bloques, una iniciativa que se repetirá con ocasión de la ronda de marzo de 2011.

Al término de dicho encuentro, BBA y Business Europe emitieron un comunicado de prensa conjunto en el que se comprometían a apoyar las negociaciones de forma continuada e constructiva.

Escenario macroeconómico

Balanza comercial Mercosur-UE

No hay duda de que el mercado europeo reviste la máxima importancia para Mercosur. El flujo comercial entre los dos bloques registró un crecimiento ininterrumpido de 2003 a 2008, año este último en que acusó una disminución a causa de la crisis. El saldo de la balanza comercial es negativo desde 2002, lo que demuestra que la expansión de las importaciones supera las exportaciones. En 2009, el déficit ascendió a más de 8 000 millones de dólares.



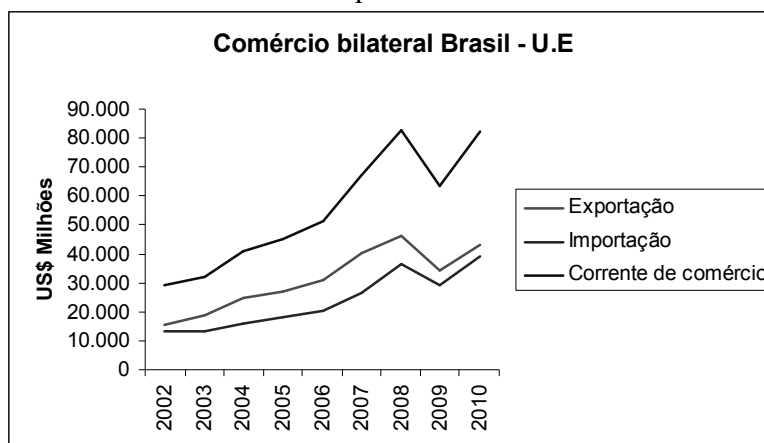
Fonte: UNCTAD

Balança comercial Mercosul - U.E.				
Ano	Exportação	Importação	Saldo	Corrente de comércio
1996	23.311	18.911	4.399	42.222
1997	27.078	20.105	6.973	47.183
1998	28.068	20.834	7.234	48.903
1999	24.356	19.760	4.596	44.115
2000	21.390	20.645	745	42.035
2001	20.943	20.717	226	41.660
2002	16.124	21.481	-5.357	37.605
2003	16.332	25.535	-9.204	41.867
2004	20.825	31.724	-10.899	52.550
2005	24.352	34.681	-10.329	59.033
2006	26.772	40.031	-13.259	66.803
2007	35.083	51.406	-16.323	86.489
2008	46.484	61.115	-14.630	107.599
2009	37.175	45.377	-8.201	82.552

Fonte: UNCTAD
US\$ Milhões

Balanza comercial Brasil-UE

Por lo que se refiere concretamente a Brasil, la Unión Europea tiene una gran importancia en las relaciones comerciales de este país. En 2010 abarcó el 21,4 % del comercio brasileño (sumadas exportaciones e importaciones), por un valor de unos 82 200 millones de dólares, lo que representa un aumento del 30 % con respecto al valor del comercio en 2009.



Fonte: MDIC

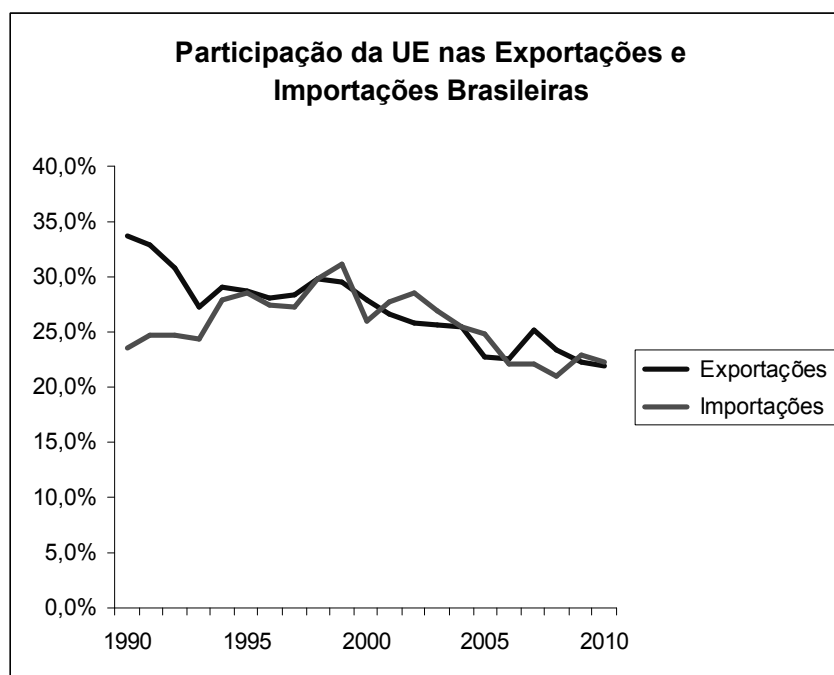
El saldo de la balanza comercial se mantuvo positivo, en torno a 4 000 millones de USD, si bien fue menor que el registrado en 2009. Las exportaciones brasileñas a la UE aumentaron un 26,7 % con respecto al año anterior, y las importaciones un 33,9 %. Esta diferencia entre las tasas de crecimiento ocasionó el deterioro del saldo comercial brasileño.

Balança comercial Brasil - U.E						
Ano	Exportação		Importação		Saldo comercial	Corrente de comércio
	US\$ FOB	Part. %	US\$ FOB	Part. %		
2002	15.609	25,83	13.496	28,57	2.113	29.105
2003	18.816	25,7	13.053	27,01	5.763	31.870
2004	24.676	25,52	15.990	25,45	8.686	40.666
2005	27.039	22,81	18.236	24,78	8.804	45.275
2006	31.045	22,53	20.203	22,12	10.842	51.248
2007	40.428	25,17	26.734	22,16	13.694	67.162
2008	46.395	23,44	36.179	20,91	10.217	82.574
2009	34.037	22,25	29.224	22,88	4.813	63.260
2010	43.135	21,93	39.121	22,24	4.013	82.256

Valores em US\$ Milhões

Fonte: MDIC

A pesar del aumento de los valores del comercio bilateral, la participación de la UE en los negocios con Brasil muestra una tendencia descendente en los últimos años. La cuota de mercado europea en las importaciones brasileñas viene registrando mermas desde 2000, y sólo en los dos últimos años ha dado señales de alguna recuperación. La cuota de mercado de la UE en las exportaciones brasileñas registra la misma tendencia, pero acentuada, con sólo algunos picos de recuperación. Con respecto a 1990, el descenso de participación supera los 10 puntos porcentuales.

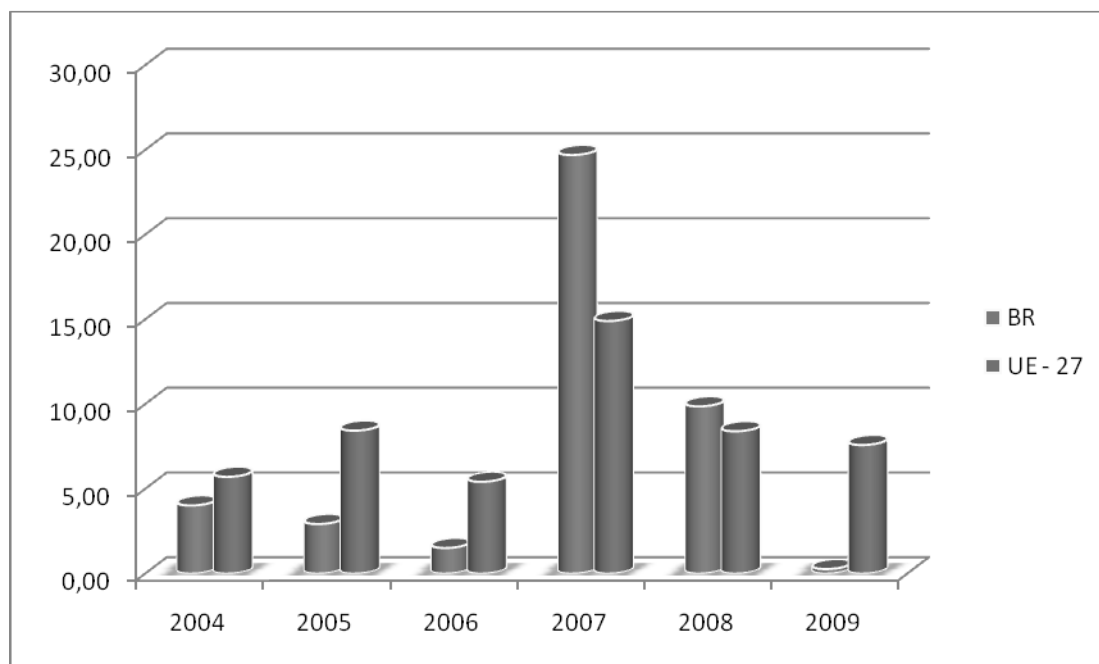


Fonte: MDIC

Inversões directas UE-Brasil

La Unión Europea constituye el bloque más importante por lo que respecta a las inversiones directas en Brasil. En 2009, la UE acaparó el 54,4 % en el total invertido en Brasil. A pesar de que el valor nominal de 2009 fue menor que el del año anterior, la participación europea aumento 6,1 puntos porcentuales en dicho período.

Por su parte, la Unión Europea será cada vez más el destino de las inversiones directas de Brasil.



Valores en millones de euros.
Fuente: DG Comercio

Desafíos

Según la evaluación del impacto sobre la sostenibilidad del comercio (SIA en inglés) encargada por la Comisión Europea, el efecto económico de un acuerdo de libre comercio se considera positivo tanto para la UE como para los países de Mercosur. En la UE, los mayores beneficiarios serían los sectores de los productos manufacturados y los servicios.

Reconocemos que la agricultura sufriría algunos costes de ajuste, pero podrían mitigarse con unos períodos de transición adecuados.

Un acuerdo que garantice una mejora efectiva del acceso a los mercados para los bienes y servicios de Mercosur y previsibilidad para los negocios y las inversiones, contribuirá a mantener nuestro crecimiento en los próximos años.

Para ello, no podemos renunciar a unas mejores condiciones de acceso al mercado europeo en productos en los que tenemos reconocidas ventajas comparativas, como son los productos del sector agroindustrial. Por otra parte, Mercosur todavía no ha concluido acuerdos comerciales ambiciosos con economías de grandes dimensiones. Esto significa que un acuerdo birregional representará un claro acceso preferencial para los exportadores europeos.

A menudo se mencionan los acuerdos recientemente celebrados por la Unión Europea con otros socios comerciales como referencia para las negociaciones con Mercosur. Pero no podemos comparar los acuerdos que Europa ha negociado con otros países latinoamericanos o con Corea del Sur. Las estructuras de ventajas comparativas y competitivas de los flujos comerciales son muy diferentes en cada uno de esos casos. Los acuerdos comerciales no pueden dejar de tener en cuenta las características estructurales de las economías de que se trate.

Es importante resaltar que la reanudación de las negociaciones en pleno agravamiento de la

crisis del euro y con la expectativa de que el enfriamiento de las economías europeas se mantendrá durante muchos años, causa preocupación a muchos sectores de la industria brasileña. Pero todavía preocupa más el objetivo anunciado por las autoridades europeas de celebrar el acuerdo **en poco tiempo**.

En una carta al Ministro Celso Amorim de julio de 2010, la Confederación Nacional de la Industria identificaba una serie de importantes cuestiones coyunturales y fundamentales que influirán en los efectos del Acuerdo en el crecimiento de los flujos comerciales y la competitividad de los sectores industriales brasileños, a saber:

1. **El tipo de cambio:** la tendencia a la apreciación de la moneda brasileña, que ya se venía manifestando desde mediados del año pasado, se suma al importante deterioro de las condiciones macroeconómicas europeas desde mayo de 2010, que han conducido a una importante pérdida de valor del euro. El resultado es un fuerte descenso de la remuneración de los exportadores brasileños por la venta de sus productos en el mercado europeo, mientras los productos europeos ganan competitividad en el mercado brasileño.

2. **La incertidumbre sobre el futuro del euro:** aunque se espera que el bloque europeo supere la crisis actual, en este momento el futuro de la moneda europea suscita serias dudas. El desenlace de esta crisis puede tener una gran repercusión sobre las condiciones comerciales en el bloque europeo, lo que afectará a las estrategias de las empresas brasileñas.

3. **Tendencias divergentes en el crecimiento de los mercados:** mientras la economía brasileña presenta tasas de crecimiento sin precedentes en las últimas tres décadas, las economías del bloque europeo se enfrentan a una fuerte desaceleración de la actividad económica. Los movimientos recientes de varios países europeos, que han hecho públicos programas globales de ajuste con profundos recortes del gasto público, anuncian un largo período de crecimiento reducido para esas economías. Estas tendencias divergentes conducirán a un fuerte aumento de la tasa de crecimiento de las importaciones brasileñas de productos europeos —una tendencia que ya se está observando—, sin que exista la misma posibilidad de crecimiento de las ventas brasileñas en el mercado europeo.

4. **Políticas divergentes de apoyo a la producción:** mientras el bloque europeo sigue apoyando la producción agrícola con cuantiosas ayudas a la producción interior y ha adoptado diversos programas de estímulo a la producción industrial desde la eclosión de la crisis económica de 2008, el Gobierno brasileño ha anunciado un programa de apoyo a las exportaciones que la mayoría de los empresarios brasileños consideran muy tímido. La mayor parte de las medidas que integraron el paquete anunciado a finales de abril todavía no se han aplicado. Sin embargo, el problema crucial es que el paquete no ha resuelto el punto principal de lo que se ha dado en llamar «Coste Brasil» para el sector exportador: la devolución de los créditos fiscales a las exportaciones. Se trata de un derecho constitucional de la máxima importancia para garantizar unas condiciones equitativas en la competencia en los mercados internacionales.

El punto muerto en que se encuentran temas como la propiedad intelectual, la contratación pública, las normas de origen y el acceso a los mercados de los productos agrícolas también pueden dificultar las posibilidades de éxito del acuerdo.

Conclusión

A pesar de las dificultades, en el actual momento de reestructuración del escenario internacional, es de suma importancia que las dos regiones —Mercosur y la Unión Europea— consoliden su asociación frente a incertidumbres como la creciente influencia de China en el comercio y la inversión en América del Sur. Es necesario un Acuerdo de Libre Comercio ambicioso y equilibrado, que contribuya al crecimiento económico y al bienestar de nuestras sociedades.

La industria brasileña apoya las negociaciones para la creación de una zona de libre comercio entre Mercosur y la Unión Europea. No obstante, considera que la coyuntura económica de Europa recomienda cautela, y que cualquier acuerdo importante de liberalización del comercio debe tener en cuenta la necesidad de resolver los problemas interiores, que siguen causando importantes perjuicios a los exportadores brasileños. Considera fundamental asimismo que el objetivo de celebrar el Acuerdo a corto plazo no perjudique los resultados alcanzados en la negociación.