



Intervenção de
Adrian van den Hoven,
Director de Relações Internacionais da BUSINESSEUROPE
Reunião em 1 de Fevereiro de 2001, Bruxelas

**ACORDO DE COMÉRCIO LIVRE UE-MERCOSUL
DELEGAÇÃO DO PE AO MERCOSUL**

Senhores Deputados
Minhas Senhoras e meus Senhores

- Agradeço muito o convite que me dirigiram para intervir na Delegação do PE ao Mercosul.
- Gostaria de dar as boas-vindas aos negociadores principais da UE, bem como ao Senhor Embaixador da Missão do Paraguai junto da UE. O Paraguai ocupa neste momento a Presidência do MERCOSUL.
- Gostaria de saudar a Confederação Nacional da Indústria (CNI) do Brasil, agradecendo a sua colaboração estreita e a sua actuação enquanto importante parceira comercial nos países do MERCOSUL.
- A CNI e a BUSINESSEUROPE têm trabalhado em conjunto, de forma estreita, desde há alguns anos, e adoptaram uma agenda pragmática e ambiciosa que visa promover as relações e a cooperação no domínio comercial e do investimento.

A Ronda de DOHA vs. os ACL

- Apesar de a BUSINESSEUROPE defender acima de tudo uma conclusão célere das negociações da Ronda de DOHA, apoia vivamente as negociações de outros ACL, bem como, especificamente, o ACL UE-MERCOSUL. Com

efeito, a conclusão do acordo com a Coreia do Sul veio suscitar uma reacção positiva em todo o mundo.

ARGUMENTAÇÃO A FAVOR DO ACL UE-MERCOSUL

- As empresas da UE saudaram calorosamente o recomeço das conversações sobre o ACL UE-MERCOSUL em 2010, e esperamos uma conclusão rápida das mesmas antes de 2012.
- Este ACL é necessário para facilitar um aumento significativo nas trocas comerciais entre um mercado desenvolvido com 500 milhões de consumidores e uma região que está a registar um desenvolvimento rápido e possui mais de 200 milhões de consumidores.
- O meu colega brasileiro intervirá sobre o impacto dos **produtos agrícolas, referindo** a razão por que nós, na Europa, não deveremos recear o ACL. Gostaria, pela minha parte, de dizer algumas palavras sobre as trocas comerciais de **produtos manufacturados** e tranquilizar os países do MERCOSUL para que não tenham receio de comerciar connosco.
- Exportações de produtos da UE para a Região Mercosul em 2009: **27,2 mil milhões de euros**
- Importações de produtos da Região Mercosul para a UE em 2009: **35,1 mil milhões de euros**
- Uma parte significativa, cerca de três quartos, deste comércio de mercadorias é feita com o Brasil.
- A recessão impôs uma redução no comércio de mercadorias de quase 20 % entre 2008-2009. Anteriormente, o crescimento rondava em média os 10-20 % anuais, e parece ter-se registado uma retoma vigorosa nas trocas UE-MERCOSUL no decurso de 2010.
- A melhor forma de assegurar a continuação do crescimento nas trocas comerciais entre estas duas regiões é através de um acordo ACL.
 - o Um ACL reduzirá a incerteza para as empresas e os investidores
 - o Um ACL garantirá à UE o acesso aos mercados do MERCOSUL, que ostentam obstáculos concretos e futuros, como a BUY BRAZIL e as barreiras levantadas na Argentina – situação que preocupa a BUSINESSEUROPE (p. ex., propostas de aumento dos direitos pautais aplicáveis aos produtos industriais face às preocupações relativamente às importações de produtos chineses).
- **Por que motivo necessitamos deste ACL?**
 - o Criará dezenas de milhares de empregos nos próximos anos em ambas as regiões

- Gerará milhares de milhões de EUROS em trocas comerciais e investimentos adicionais
- Estimulará o crescimento, tão necessário nos países da UE que estão a sair da recessão, e assegurará um crescimento rápido nos países do MERCOSUL
- Criará sinergias económicas
- Amortizará o custo das matérias-primas e assegurará o acesso da Europa ao abastecimento, ao mesmo tempo que garantirá aos países do MERCOSUL um mercado fiável para as exportações.

Influência da China

- Nos últimos dois anos, a UE tem vindo, na verdade, a perder quota de mercado no Brasil a favor da China. A China está a consolidar rapidamente a sua presença na América Latina, concentrando-se especificamente nas matérias-primas. Além disso, a moeda chinesa com a sua cotação artificialmente baixa coloca problemas aos governos do MERCOSUL, cujas divisas registam uma valorização rápida – dificultando-lhes mais as exportações e obrigando-os a adoptar medidas proteccionistas.

- Quais os problemas?

- Durante as negociações, gostaríamos de ver, de ambas as partes, uma suspensão de quaisquer novas medidas de restrição das trocas comerciais. Essa medida aumentará a confiança das empresas no processo.
- Pretendemos que haja uma cobertura total para os produtos manufacturados. Estamos cientes de que existirão algumas sensibilidades. Porém, estas podem ser resolvidas, caso necessário, através de calendários mais alargados para a eliminação dos direitos.
- Esperamos ver capítulos específicos sobre as barreiras não pautais que assegurem a não substituição dos direitos por BNP no futuro.
- Queremos um acordo que vise a eliminação progressiva de todas as restrições à exportação de matérias-primas, pois essas restrições prejudicam as trocas comerciais.
- Pretendemos uma liberalização abrangente do mercado dos serviços a fim de fomentar a competitividade.
- Queremos abrir os mercados dos contratos públicos para fomentar a cooperação em projectos de infra-estruturas.

- Papel do PE

- Por último, gostaria de agradecer de novo aos Senhores Deputados por terem demonstrado o seu interesse nas negociações comerciais. Na sequência do Tratado de Lisboa, o Parlamento Europeu tem sido um interveniente fundamental nas negociações internacionais em matéria comercial.
- Espero, no futuro, poder trabalhar convosco nestas e noutras negociações.