

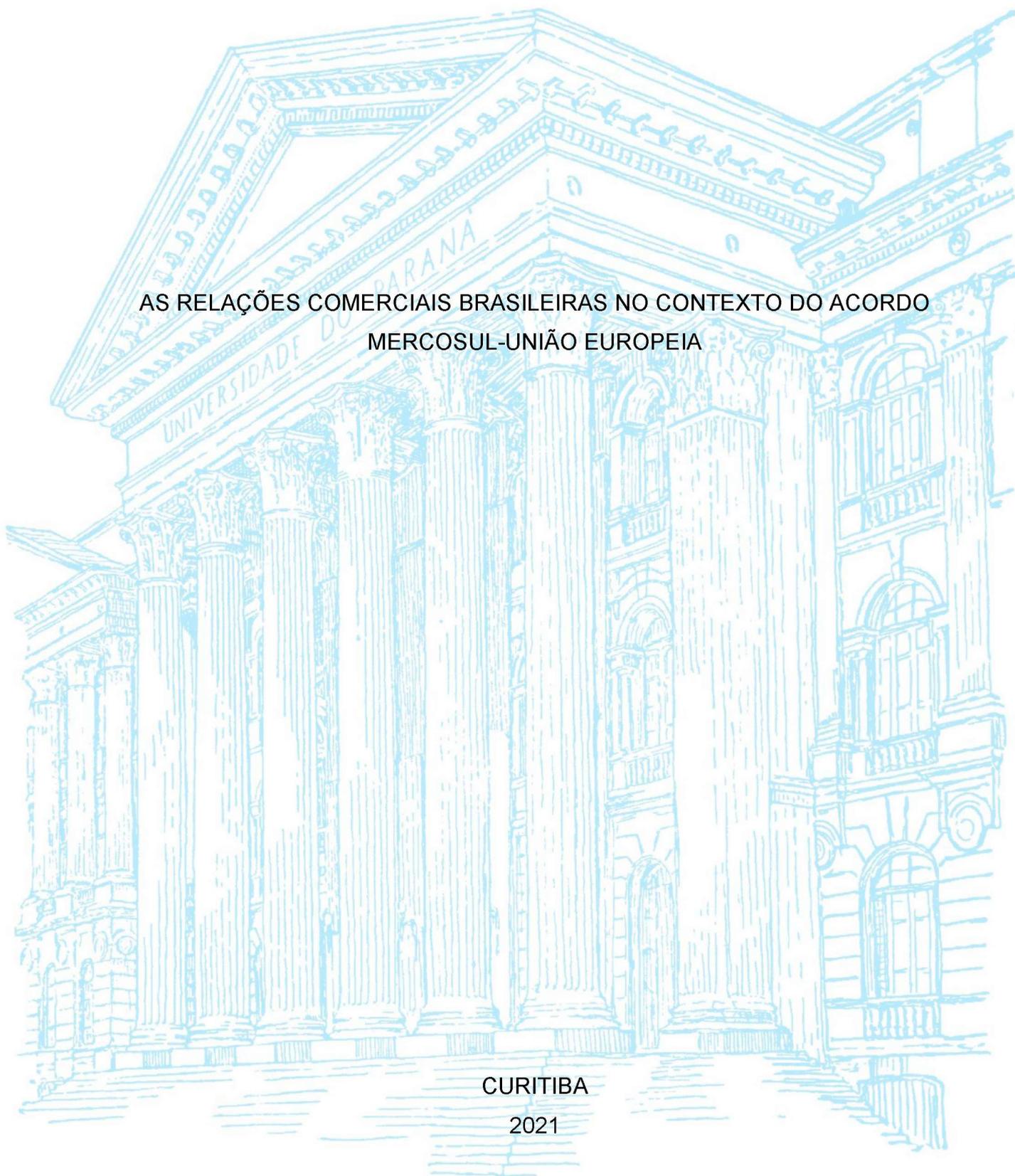
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

JAMES HENRIQUE BARP

AS RELAÇÕES COMERCIAIS BRASILEIRAS NO CONTEXTO DO ACORDO
MERCOSUL-UNIÃO EUROPEIA

CURITIBA

2021



JAMES HENRIQUE BARP

AS RELAÇÕES COMERCIAIS BRASILEIRAS NO CONTEXTO DO ACORDO
MERCOSUL-UNIÃO EUROPEIA

Monografia apresentada ao curso de Ciências Econômicas, Setor de Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Wellington da Silva Pereira

CURITIBA

2021

Esta monografia é dedicada à memória da Professora Denise Maria Maia, primeira orientadora deste trabalho, que me acolheu de forma provisória como seu orientado e se dedicou como pode. Denise foi um exemplo do que a palavra “orientadora” pode significar em seu sentido mais original: Justa, dedicada, atenciosa e empática. Deixará muitas saudades.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Universidade Federal do Paraná, por ter proporcionado uma verdadeira transformação na minha vida através da educação. Se hoje consigo olhar para trás e perceber o quanto eu cresci como pessoa e como profissional nos últimos anos, devo isso à universidade e aos profissionais que lá trabalham.

Agradeço também à minha família, sobretudo à minha mãe, que mesmo perante de todas as dificuldades que poderíamos enfrentar, sempre me apoiou da forma como pode para que eu chegasse até aqui.

Agradeço ainda aos meus professores, que se dedicaram em transmitir seu conhecimento, me proporcionando uma sólida formação em economia, que me preparou para essa nova etapa da minha vida.

Eu agradeço especialmente ao Professor Wellington da Silva Pereira, cuja dedicação, conhecimentos e perseverança foram elementos essenciais na produção desta monografia.

RESUMO

Esta monografia discute as relações comerciais do Brasil com o resto do mundo, com foco nas relações com a União Europeia, dado a perspectiva de ratificação de um acordo de associação econômica entre os blocos regionais do Mercosul e da União Europeia. Tal acordo tem suscitado debates sobre a natureza das relações comerciais entre os blocos e, de forma mais abrangente, sobre o papel que o Brasil ocupa no sistema internacional de comércio. Os dados brasileiros de importação e exportação, classificados pelo nível de intensidade tecnológica, mostram que o padrão de comércio entre o Brasil e a União Europeia é marcado pelas exportações de itens de baixa intensidade tecnológica e importações de itens de alta intensidade tecnológica, fato esse que possui impactos na competitividade internacional do país e na sua dinâmica de crescimento da renda interna. Essa conjuntura e os impactos que o acordo pode gerar são mais bem compreendidos sob a luz das diferentes teorias de comércio internacional e da discussão sobre as diferentes formas de associação econômica entre os países. De todo modo, este acordo de associação econômica pretende liberalizar o comércio entre regiões economicamente assimétricas e pode trazer efeitos diversos que vão desde a intensificação de relações comerciais e de investimentos, com ganhos econômicos e institucionais para os envolvidos, até o reforço de uma condição de país primário-exportador manifestada Brasil.

Palavras-chave: Brasil. Mercosul. União Europeia. Importação. Exportação. Tecnologia. Competitividade.

ABSTRACT

This monograph discusses Brazil's trade relations with the rest of the world, focusing on relations with the European Union, given the prospect of ratifying an economic association agreement between the regional blocs of Mercosur and the European Union. Such an agreement has sparked debates about the nature of trade relations between the blocs and, more broadly, about the role that Brazil plays in the international trade system. Brazilian import and export data, classified by the level of technological intensity, show that the pattern of trade between Brazil and the European Union is marked by exports of items of low technological intensity and imports of items of high technological intensity, a fact that has impacts on the country's international competitiveness and on its domestic income growth dynamics. This situation and the impacts that the agreement can generate are better understood in the light of the different theories of international trade and the discussion about the different forms of economic association between countries. In any case, this economic association agreement aims to liberalize trade between economically asymmetrical regions and may have different effects, ranging from the intensification of trade and investment relations, with economic and institutional gains for those involved, to the reinforcement of a condition of primary exporting country manifested Brazil.

Keywords: Brazil. Mercosur. European Union. Import. Export. Technology. Competitiveness.

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1 – EXPORTAÇÕES, IMPORTAÇÕES E SALDO DA BALANÇA COMERCIAL ENTRE MERCOSUL E UNIÃO EUROPEIA	27
GRÁFICO 2 – EXPORTAÇÕES, IMPORTAÇÕES E SALDO DA BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA.....	33
GRÁFICO 3 – COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS	34
GRÁFICO 4 – COMPOSIÇÃO DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS	35
GRÁFICO 5 – EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR BLOCO ECONÔMICO	36
GRÁFICO 6 – IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR BLOCO ECONÔMICO.....	37
GRÁFICO 7 – EXPORTAÇÕES PARA A UNIÃO EUROPEIA, CLASSIFICADA POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA.....	40
GRÁFICO 8 – IMPORTAÇÕES DA UNIÃO EUROPEIA, CLASSIFICADA POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA.....	41

LISTA DE TABELAS

TABELA 1 – CLASSIFICAÇÃO EM ORDEM CRESCENTE DOS GRUPOS DE ATIVIDADES MAIS EXPORTADOS PARA A UNIÃO EUROPEIA (2010-2020).....	42
TABELA 2 – CLASSIFICAÇÃO EM ORDEM CRESCENTE DOS GRUPOS DE ATIVIDADES MAIS IMPORTADAS DA UNIÃO EUROPEIA (2010-2020).....	42

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1 – O DIAMANTE NACIONAL DE PORTER	22
--	----

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
2 REVISÃO DE LITERATURA	15
2.1 AS TEORIAS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL	15
2.1.1 A teoria das vantagens comparativas	15
2.1.2 O modelo neoclássico de comércio internacional.....	17
2.1.3 Uma visão alternativa do comércio internacional	19
2.2 OS ACORDOS COMERCIAIS E AS FORMAS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA	24
3 O ACORDO MERCOSUL-UNIÃO EUROPEIA	27
3.1 O ACORDO	28
3.2 AS OPOSIÇÕES AO ACORDO	29
4 O PADRÃO DE COMERCIO EXTERIOR BRASILEIRO	32
4.1 O COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO	32
4.2 A INTENSIDADE TECNOLÓGICA.....	38
4.3 O PADRÃO DE COMÉRCIO BRASIL-UNIÃO EUROPEIA	40
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	45
REFERÊNCIAS	48
ANEXO 1 – NOVA TAXONOMIA DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA DA OCDE	54

1 INTRODUÇÃO

No dia 28 de junho de 2019 foi anunciado na imprensa internacional que, após mais de 20 anos de negociações, havia se chegado a um acordo de associação entre os blocos regionais do Mercosul e da União Europeia.

A União Europeia é uma união econômica e política, composta por 27 países do continente europeu. O bloco possui uma população total de 446 milhões de habitantes, com um PIB de € 16,4 trilhões (UNIÃO EUROPEIA, 2020). O Mercosul é uma união aduaneira entre países sul-americanos e possui, atualmente, 4 membros plenos: Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai¹. Reunidos, esses países possuem um PIB de US\$ 2,79 trilhões e uma população de 288,5 milhões de habitantes (BRASIL, 2020).

Juntos, os dois blocos representam 25% do PIB do mundo e um mercado de aproximadamente 780 milhões de pessoas. Caso ratificado, o acordo constituirá uma das maiores áreas de livre comércio do mundo e será o acordo mais amplo e ambicioso alcançado por ambos os blocos em toda sua história. Em 2018, a corrente de comércio (soma das exportações e importações) entre os dois blocos foi de aproximadamente US\$ 90 bilhões, sendo que 18% de todas as exportações brasileiras tiveram como destino o bloco europeu (BRASIL, 2019).

O acordo começou a ser negociado em 28 de janeiro de 1999, e foram necessárias 39 reuniões do Comitê de Negociações Birregionais (CNB) para se chegar ao texto apresentado em 2019 (URUGUAY, 2019). Muito mais do que um mero acordo comercial, o acordo de associação entre Mercosul e União Europeia é baseado em três pilares: diálogo político, cooperação e livre comércio (BRASIL, 2019). Desta forma, os benefícios do possível acordo seriam o fortalecimento dos vínculos econômicos, bem como os vínculos culturais e políticos.

Desde seu anúncio, o acordo de associação Mercosul-União Europeia atraiu forte atenção do público e da grande mídia. Caso ratificado, este será um acordo de grandezas inéditas para os dois blocos, não apenas pelo número de países e pessoas envolvidas, mas também pelo escopo de produtos e políticas previstas (VILELA, 2019).

¹ A Venezuela foi membro pleno do Mercosul de 2012 a 2016, quando foi suspensa do grupo em meio a deterioração das condições democráticas do país (MOLINA, 2016).

Os impactos econômicos e sociais para o Brasil são significativos e diversificados. Grosso modo, com o acordo é esperado um fomento das exportações, aumento dos investimentos, modificações na estrutura produtiva do país com a maior presença de produtos importados, modernização do entorno normativo e institucional que rege o comércio exterior, impactos ambientais relacionados à maior demanda por produtos agropecuários, além de questões relativas à diplomacia entre os países envolvidos (GOBIERNO ARGENTINO, 2019).

No entanto, apesar do grande aumento na corrente comercial entre o Brasil e a União Europeia, a partir de meados dos anos 2000, esta tem sido caracterizada pelas exportações de produtos primários e importações de produtos de alta intensidade tecnológica. Sendo assim, a possível ratificação do acordo gera incertezas quanto aos impactos econômicos nos setores produtivos mais sensíveis no e quanto ao papel que o Brasil exerce no sistema de comércio internacional.

Por outro lado, críticas sobre o isolacionismo da economia brasileira colocam pressão para a aprovação do acordo com a União Europeia. Como membro fundador do Mercosul, o Brasil adotou como estratégia de inserção internacional os acordos em bloco em detrimento de acordos bilaterais. Na plataforma do Mercosul existem apenas dois acordos de livre comércio vigentes: um com Egito e outro com Israel (ABRÃO, 2019).

Ainda em 2019, o tema foi motivo de controvérsias diplomáticas no contexto do aumento do número de incêndios na Amazônia ocorridos no mesmo ano. Autoridades de vários países Europeus, em especial a França, posicionaram-se contrários à assinatura do acordo em razão do não-comprometimento do governo brasileiro para com a preservação do meio ambiente (FOUQUET, 2019).

Baseando-se neste contexto, esta monografia é importante para situar a comunidade acadêmica e o público em geral em relação ao padrão comercial que o Brasil possui com as várias regiões do mundo, mas em especial com a União Europeia, tendo em vista o impacto que um acordo de livre comércio, de grandes proporções, pode ter na natureza das trocas comerciais entre as partes envolvidas no acordo. Portanto, os objetivos desta monografia dividem-se em geral e específico.

O objetivo geral do trabalho é analisar o perfil das relações comerciais brasileiras com o mundo, e em especial com a União Europeia, em termos de intensidade tecnológica, tendo em vista as oportunidades e desafios trazidos pela perspectiva de ratificação do acordo entre os blocos do Mercosul e da União Europeia.

Como primeiro objetivo específico, este trabalho busca sistematizar os principais conceitos sobre a teoria do comércio internacional, destacando as diferentes formas de integração econômica por meio de uma revisão bibliográfica sobre o tema. Ademais, apresenta-se a discussão geopolítica que perpassa a construção do acordo comercial que é objeto de estudo nessa monografia. O segundo objetivo específico é discutir os impactos que uma possível ratificação do acordo entre Mercosul e União Europeia poderia trazer à economia brasileira, à luz de estudos preliminares sobre o tema, tentando-se observar os possíveis impactos pelo lado das relações comerciais. E o terceiro objetivo específico é descrever o padrão de comércio internacional brasileiro, com foco na relação comercial com a União Europeia, buscando entender o perfil das importações e exportações brasileiras e os possíveis problemas ou desafios que o acordo poderá gerar ao Brasil. Ou seja, pretende-se discutir como os mecanismos que regem o comércio internacional entre países com diferentes estruturas produtivas podem estimular uma maior competitividade internacional ou não.

E para alcançar os objetivos pretendidos, a pesquisa realizada nesta monografia é de caráter exploratório, isto é, o estudo é uma abordagem preliminar com o objetivo de se familiarizar com o tema em questão (THEODORSON, 1970, p.94 *apud* FERREIRA, 2011, p. 9). Para tal, será feito um levantamento sistemático da literatura relacionada ao comércio internacional, buscando entender os mecanismos que regem as trocas comerciais entre países de diferentes perfis e os fatores que levam uma nação a ter uma maior competitividade no comércio internacional. Também se realizou uma pesquisa bibliográfica sobre a natureza dos acordos comerciais e as formas de integração econômica. Além da bibliografia econômica sobre comércio exterior, é feito uso de reportagens publicadas na mídia especializada e em estudos técnicos divulgados em periódicos acadêmicos, notadamente em relação à natureza e os possíveis impactos específicos ao acordo de associação estratégica entre a União Europeia e o Mercosul. Em relação à corrente comercial entre o Brasil e a União Europeia, será feita uma breve análise com dados do comércio entre os dois blocos, de modo a mostrar como tem se configurado as relações de trocas entre os dois grupos nas últimas décadas. Nesta etapa foi consultada a base de dados Comex Stat, mantida pelo Ministério da Economia em conjunto com uma classificação taxonômica da intensidade tecnológica dos grupos de produtos do sistema ISIC produzida pela OCDE.

Além desta introdução, o trabalho está composto por mais três capítulos. O capítulo 2 apresenta uma revisão sobre as teorias de comércio internacional. Parte-se da apresentação dos conceitos clássicos de vantagem comparativa até as visões menos convencionais sobre o tema. No final do capítulo, são discutidos os conceitos de acordos comerciais e integração econômica, tal como suas influências sobre o comércio internacional. Na sequência, o capítulo 3 apresenta, brevemente, as principais características do acordo de associação estratégica firmado entre Mercosul e União Europeia. Inclui-se uma breve análise da relação entre os dois blocos, das potencialidades do acordo e das incertezas quanto a sua ratificação. Em seguida, o capítulo 4 examina o comércio exterior brasileiro, buscando identificar o padrão de comércio que o Brasil tem com as diferentes regiões do mundo, os seus principais parceiros comerciais e os principais grupos de produtos exportados e importados. Por fim, descreve-se o padrão de comércio do Brasil com a União Europeia em termos dos níveis de intensidade tecnológica, o que contribui para se refletir sobre possíveis impactos do acordo na competitividade externa do Brasil.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 AS TEORIAS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

A velha escola Mercantilista é uma das primeiras escolas que debatem sobre o comércio internacional. Para os mercantilistas, o objetivo de se fazer comércio com outras nações era obter excedentes comerciais em ouro, pois este era a medida última da riqueza de uma nação (SUPRINYAK, 2009).

Essa lógica foi modificada por Adam Smith em *A Riqueza das Nações* ao defender que nem sempre é necessário que um país obtenha excedentes de comércio exterior para que as trocas comerciais entre países sejam vantajosas. Para Smith (1996), cada país deve se concentrar na produção dos bens que lhe oferecem vantagem absoluta, ou seja, cada país deve produzir aquilo em que se é mais produtivo em comparação aos outros países.

Se um país estrangeiro estiver em condições de nos fornecer uma mercadoria a preço mais baixo do que o da mercadoria fabricada por nós mesmos, é melhor comprá-la com uma parcela da produção de nossa própria atividade, empregada de forma que possamos auferir alguma vantagem (SMITH, 1996, p. 439).

A teoria de Smith representou uma guinada no pensamento econômico das relações internacionais, pois a partir dele se estabelece a ideia de que comércio internacional não é um jogo de soma-zero em que o país importador sai perdendo. Uma importação então pode ser vista como uma espécie de nacionalização de uma riqueza estrangeira, comprada a partir dos excedentes de produção da economia doméstica. Isso abriu um importante precedente para que outros autores seguissem na mesma linha de pensamento.

2.1.1 A teoria das vantagens comparativas

Posteriormente a Adam Smith, David Ricardo defendeu em seu célebre livro *Princípios de Economia Política e Tributação* (publicado em 1817) que os ganhos advindos do comércio não são exclusivos dos países que possuem uma vantagem absoluta na produção de um determinado produto. Para que haja a possibilidade de benefício da atividade comercial, bastaria haver uma vantagem comparativa na produção interna de um produto em relação a outro.

Desde que existam diferenças de produtividade do fator trabalho na produção de diferentes bens, existirá a possibilidade de se especializar na produção do bem em que a produtividade do trabalho é maior. Ao se fazer isso, a produção doméstica deste bem é aumentada, de modo que o que não for consumido no mercado interno é exportado.

Ao se concentrar esforços na produção do bem em que a produtividade do trabalho é maior, o país abre mão de produzir bens que também são necessários ao bem-estar de sua população. Estes produtos podem, então, ser importados de nações que possuam vantagem comparativa para produzi-los, a um custo menor do que se fossem produzidos internamente.

Portanto, o comércio viabiliza os ganhos advindos de uma maior produtividade relativa na produção de um determinado bem. E a troca comercial é vantajosa mesmo no caso de um país que possua vantagem (ou desvantagem) absoluta na produção de todos os bens comercializados com outro país, como observa Ricardo (1996):

Em Portugal, a produção de vinho pode requerer somente o trabalho de 80 homens por ano, enquanto a fabricação de tecido necessita do emprego de 90 homens durante o mesmo tempo. Será, portanto, vantajoso para Portugal exportar vinho em troca de tecidos. Essa troca poderia ocorrer mesmo que a mercadoria importada pelos portugueses fosse produzida em seu país com menor quantidade de trabalho que na Inglaterra. (RICARDO, 1996, p. 98)

John Stuart Mill reforça essa concepção de Ricardo em *Princípios de Economia Política*, publicado em 1848, ao afirmar que a importação ocorre mesmo para um país que possua custos mais baixos de produção para todos os artigos. Isso aconteceria, segundo o autor, porque este país concentraria capital e mão de obra nos produtos em que a vantagem de produção é máxima, preferindo importar os produtos em que a vantagem de produção é mínima (COUTINHO *et al.*, 2005).

Assim sendo, o comércio internacional estimula cada país a se especializar no produto com menor custo de produção comparativamente aos outros bens produzidos internamente. Com isso, os países tendem a exportar os bens nos quais possuem maior produtividade relativa do trabalho, e importar os bens nos quais a produtividade relativa do trabalho é menor. Cria-se, então, um padrão de comércio determinado pela produtividade relativa do trabalho, instituindo-se uma divisão internacional da produção.

Para Stuart Mill, essa dinâmica de importação e exportação não se limita apenas a produtos, incluindo também capitais. Ele defendeu a exportação de capitais oriundos das poupanças domésticas, para promoverem investimentos externos orientados de modo a garantir o suprimento de alimentos e matérias primas à nação investidora. Isso, segundo Mill, provocaria queda das taxas de juros internas e garantiria o fornecimento de suprimentos (CASSANO, 2002).

2.1.2 O modelo neoclássico de comércio internacional

O modelo clássico de comércio teve grande importância histórica, e apesar de suas limitações, estudos empíricos confirmam que a teoria ricardiana acerta em sua conjectura de fundamento: países tendem a exportar os bens em que a produtividade relativa é mais alta, e importar os bens em que a produtividade relativa é mais baixa (COUTINHO *et al.*, 2005).

Entretanto, esse modelo passou a ser questionado entre o final do século XIX e primeira metade do século XX. As críticas se direcionam a suposições como competição perfeita dentro de cada país, imobilidade completa de trabalho e capital entre os países, mobilidade completa doméstica de trabalho e capital, custos constantes e ausência de economias de escala. Ricardo considera o trabalho como único fator de produção, sendo que o processo produtivo também envolve o capital (SILVA; LOURENÇO, 2017).

A fim de superar as limitações do modelo clássico, surge uma teoria neoclássica do comércio internacional desenvolvidas pelos suecos Eli F. Heckscher e Bertil G. Ohlin. A ideia do chamado teorema de Heckscher-Ohlin é que os países tendem a exportar ou importar bens a depender da abundância ou escassez dos fatores de produção terra, capital e trabalho (MOREIRA, 2012).

Assim, enquanto Ricardo defende que as vantagens comparativas vêm dos diferentes níveis de produtividade do trabalho, Heckscher e Ohlin postulam que as vantagens comparativas se originam das diferenças dos estoques dos fatores de produção terra, capital e trabalho entre os países.

Coutinho *et al* (2005) explica que, segundo essa teoria, em um país cujo fator trabalho é relativamente abundante, a produção de bens intensivos em trabalho deverá ter um custo menor. Sendo isto uma vantagem comparativa, este país poderá

diminuir a produção de bens intensivos em capital para obter incrementos marginais na produção de bens intensivos em trabalho.

Portanto, o modelo de Heckscher-Ohlin prevê que os países exportarão os bens cujos fatores de produção são relativamente abundantes e importarão os bens cujos fatores de produção são relativamente escassos. Posto isto, o Brasil possuindo elevada abundância dos fatores terra e trabalho, tenderá a exportar produtos primários como alimentos e minérios. Por outro lado, países como o Japão, com elevada intensidade de capital por trabalhador, tenderão a exportar produtos manufaturados.

Entretanto, esse modelo apresentou muitas falhas ao explicar certos padrões de comércio. Em 1953, o economista Wassily Leontief realizou um estudo empírico sobre as importações e exportações dos Estados Unidos após a segunda Guerra Mundial. Sendo um país com um elevado índice de capital por trabalhador, esperava-se que os Estados Unidos exportassem bens intensivos em capital e importassem bens intensivos em trabalho, mas o resultado foi paradoxal: os bens exportáveis dos Estados Unidos eram mais intensivos em trabalho do que os importáveis (MACHADO, 1996).

Silva e Lourenço (2017, p. 167) lembram também que diversos outros autores defendem que “a evidência empírica mostra que o comércio internacional tende a ser mais intenso entre economias com estruturas produtivas semelhantes”. Portanto, os padrões de comércio existentes no mundo contrariam os previstos pela teoria de Heckscher-Ohlin.

Essa falta de conexão com a realidade procede da falta de concretude dos pressupostos dessa teoria. Heckscher-Ohlin pressupõe a homogeneidade das tecnologias empregadas, desconsideram as economias de escala, além de assumirem as hipóteses habituais do mundo clássico, como o pleno emprego, a concorrência perfeita, funções de produção idênticas entre empresas e países etc. (COUTINHO *et al.*, 2005)

Posteriormente surgiram novas abordagens, notadamente a feita por Paul Krugman, que levam em consideração na análise do comércio internacional as economias de escala e a concorrência imperfeita. Ainda assim, essas abordagens chegam na mesma conclusão de que o livre comércio entre as nações é um jogo de soma positiva, no qual todos os envolvidos são beneficiados.

Cada teórico muda um ou outro pressuposto em sua análise, mas desde Adam Smith o alicerce das teorias liberais do comércio internacional tem sido os mesmos argumentos. Como observa Moreira (2012):

Especializações determinadas por vantagens de custo de produção; livre concorrência alocando da melhor forma os recursos; complementaridade e harmonia na distribuição dos ganhos do comércio, independentemente do teor da especialização nacional: os grandes temas anunciados por Smith foram reelaborados, mas nunca rejeitados pela tradição liberal que fundou. (MOREIRA, 2012, p. 215).

Embora as teorias ortodoxas de tradição neoclássica são as que fazem parte do chamado *mainstream* econômico, sendo estas as teorias mais comumente ensinadas nas universidades mundo a fora, elas não respondem por uma aceitação unânime. A próxima seção busca mostrar as principais objeções e ideias de um grupo diverso de autores que estão fora desta tradição econômica dominante e apresentam uma visão não convencional das relações econômicas entre os países.

2.1.3 Uma visão alternativa do comércio internacional

Existem outras teorias que se diferenciaram pela abordagem menos estática e mais dinâmica. Enquanto os clássicos viam os fatores determinantes do comércio como um dado, outras vertentes de pensamento enxergam esses fatores como resultado de um processo dinâmico, de bases históricas.

Para Furtado (1961), o comércio internacional de manufaturados surge como uma saída à eutanásia precoce da economia inglesa, em um contexto pós-revolução industrial. A liberalização da economia inglesa após a primeira fase da revolução industrial se deu para que a indústria de equipamentos (bens de capital) seguisse funcionando a plena capacidade.

Segundo o autor, durante a segunda fase da revolução industrial, por motivos que não convém explicitar nesta monografia², houve um desequilíbrio fundamental

² Na obra *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento*, Celso Furtado descreve uma longa e complexa cadeia de eventos que começa com o surgimento das primeiras manufaturas na Inglaterra e culmina na necessidade de exportação de bens de capital para a manufatura de bens de consumo em outras partes do mundo. Para um maior aprofundamento no assunto, ler capítulo IV “Elementos de uma Teoria do Subdesenvolvimento”, do livro “Desenvolvimento e Subdesenvolvimento”, de Celso Furtado.

entre a capacidade de produção de bens de capital e a possibilidade do mercado interno em absorvê-los. Criou-se um incentivo na Inglaterra à exportação de bens de capital, mais intensivos em tecnologia, que visava atender outros mercados que faziam parte de uma prolongação da economia inglesa.

Porém, em outras regiões onde prevaleciam sistemas econômicos seculares de natureza pré-capitalista, a expansão do comércio internacional limitou-se ao fomento da produção de matérias-primas de alta demanda nos centros industriais. Nessas regiões, a incorporação do sistema capitalista resultou na criação de estruturas econômicas híbridas, na qual uma parte tendia a comportar-se como um sistema capitalista, e a outra, a conservar-se no sistema pré-existente. Essa estrutura dualista caracteriza, segundo Furtado (1961), o fenômeno do subdesenvolvimento contemporâneo.

Ainda segundo o autor, o caso brasileiro é um tanto singular, já que a atividade exportadora, representada na economia cafeeira do século XIX, era controlada por capitais nacionais. As rendas dessa atividade eram voláteis devido à natureza dos preços das *commodities*, comprometendo o financiamento do abastecimento interno de bens de consumo que eram em sua grande maioria importados.

Esse cenário criou um ambiente propício para o surgimento de um núcleo industrial no Brasil. Mas diferentemente das indústrias inglesas, esse núcleo industrial tinha como objetivo suprir uma demanda pré-existente no mercado interno de produtos manufaturados que antes eram importados.

Portanto, ao contrário das economias industriais desenvolvidas, a industrialização brasileira não se baseava nas inovações nos métodos de manufatura, mas sim na imitação de um processo produtivo já consolidado capaz de fornecer um produto similar ao importado a um preço competitivo. O resultado prático da ausência das inovações tecnológicas é a não transformação na estrutura econômica para uma forma similar a dos países exportadores de manufaturas.

Vários autores heterodoxos argumentam que a forma como determinado país está inserido no comércio internacional exerce influência no crescimento da sua renda interna. Moreira (2012) investiga o trabalho de diversos autores dessa corrente de pensamento chegando nas seguintes conclusões:

1. Países que possuem maior densidade de produção de produtos mais complexos possuem maiores perspectivas de aumento de renda que países especializados em produtos menos elaborados. A elasticidade

renda da demanda para produtos manufaturados é maior do que para produtos primários, levando a uma deterioração dos termos de troca e desequilíbrio na renda entre os lados das transações.

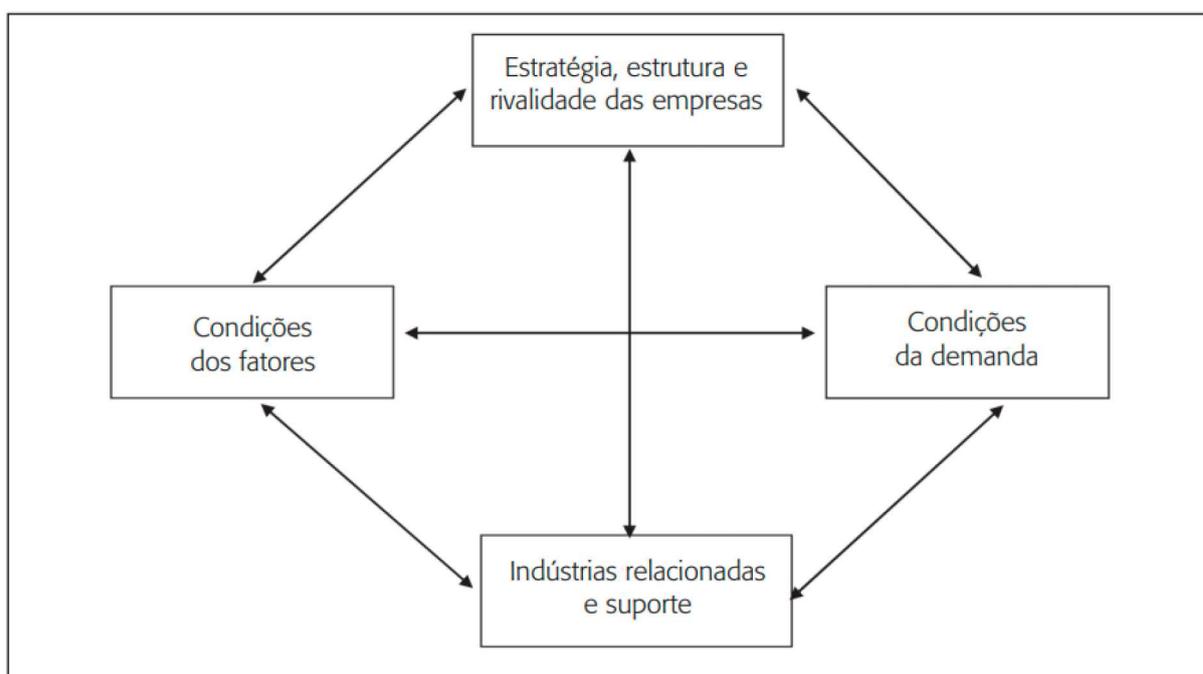
2. Investimentos em P&D geram inovações que podem mudar o perfil de inserção do país no comércio exterior. Essas inovações quando aplicadas na indústria geram economias de escala dinâmicas, levando a vantagens absolutas que servem de barreiras de entradas a novos concorrentes.
3. Um sistema nacional de inovação é vital para que novos produtos e serviços originados a partir do progresso tecnológico se integrem ao setor produtivo gerando valor. Esse sistema compreende os centros de P&D, constituídos por equipes de cientistas, universitários e engenheiros, interligados a empresas, universidades e agências governamentais.
4. Os governos possuem grande importância na definição da forma de inserção do país no comércio internacional. As agências governamentais e as regulamentações técnicas são instituições que regulamentam e direcionam o movimento de mudança no padrão tecnológico.
5. Essa atuação do Estado pode ser ainda mais incisiva a partir de políticas de inovação ou de industrialização e políticas de comércio exterior. Tudo isso com o objetivo de promover avanços tecnológicos que acompanhem a evolução dos processos produtivos e permitam o crescimento da renda nacional.

É importante observar que atualmente existem autores tradicionalmente de tendência ortodoxa que também encaram o Estado como um agente importante no desenvolvimento econômico e no comércio exterior. Porter (1989, *apud* COUTINHO *et al.*, 2005, p. 109) procurou identificar os fatores determinantes do êxito internacional de determinada indústria em um país, e chegou à conclusão de que os fatores mais importantes para o alcance e sustento da vantagem competitiva precisam ser criados, pois não são herdados pela nação.

Segundo o autor, são quatro fatores que se inter-relacionam e determinam o sucesso competitivo de uma indústria: condições dos fatores, condições da demanda,

indústrias relacionadas e suporte e, por fim, estratégia, estrutura e rivalidade das empresas. Juntos, esses quatro fatores estabelecem a competitividade internacional de determinada indústria, o que pode levar a criação de vantagens competitivas, melhoria da qualidade de vida da população e aumento da riqueza das nações. Em função disso, essas quatro determinantes foram chamadas de *Diamante Nacional* (SILVA; SILVA; MOTTA, 2012).

FIGURA 1 – O DIAMANTE NACIONAL DE PORTER



FONTE: SILVA; SILVA; MOTTA, 2012

A determinante “condições dos fatores” inclui principalmente os recursos humanos especializados disponíveis e a infraestrutura local. Nota-se que esta determinante é muito dependente da ação do Estado. As “condições de demanda” são muito importantes, pois quanto mais sofisticada for a demanda local, maior é a incidência dos processos de inovação, criatividade, agilidade e aumento da produtividade. As “indústrias relacionadas e suporte” são uma estrutura competente de fornecedores e distribuidores essenciais na obtenção da vantagem competitiva. Por fim, a “estratégia, estrutura e rivalidade das empresas” é o conjunto de medidas tomadas no ambiente competitivo do mercado interno, que impulsiona as empresas a se capacitarem para a competição internacional (NETO, 2006).

Em conjunto com esses fatores determinantes, Porter (1998, *apud* ROSA; DA ROSA; ANTONIOLLI, 2018) também chama a atenção para o papel das inovações na formação da vantagem competitiva de uma indústria ou país. A capacidade de uma nação em criar e inovar são reflexos diretos de investimentos em recursos humanos e em conhecimento científico. No nível da firma, a inovação está ligada à obtenção de vantagens competitivas sustentáveis, ao posicionamento competitivo e à aprendizagem organizacional.

Embora acredite que o Estado tenha um papel importante no sucesso competitivo das empresas, esse papel deveria se limitar a criar um ambiente favorável para que as empresas consigam obter vantagem competitiva, mas não deveria se envolver diretamente no processo. Ou seja, o governo deveria influenciar positivamente os quatro determinantes do *Diamante Nacional*, de modo a favorecer o surgimento de vantagens competitivas para uma melhor inserção internacional da nação (COUTINHO *et al.*, 2005).

O que une a teoria do Diamante Nacional de Porter e as teorias defendidas por outros autores citados nesta seção é justamente a ideia de que os elementos que permitem uma melhor inserção no comércio internacional não surgem por acaso nem são herdados, mas são frutos de um direcionamento feito por políticas de incentivo. Inovações, P&D, recursos humanos qualificados, infraestrutura de transporte são alguns dos fatores essenciais para o surgimento de vantagens competitivas e dependem em algum nível da atuação do Estado.

Nota-se que todos esses fatores são variáveis internas e dependem de políticas adotadas pela nação em questão. Por outro lado, existem fatores externos que podem influenciar significativamente as relações comerciais de um país. Fatores como tarifas aduaneiras, barreiras não tarifárias e acesso preferencial a mercados estrangeiros são fatores-chave na inserção internacional de uma país no comércio exterior.

Os acordos comerciais podem aumentar de forma significativa o montante de importações e exportações de uma nação com um ou mais parceiros, seja pela queda de barreiras ao comércio, seja pela segurança jurídica que o acordo traz. O próximo item introduz este canal sob a qual boa parte do comércio internacional está baseado atualmente.

2.2 OS ACORDOS COMERCIAIS E AS FORMAS DE INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

Um acordo comercial é qualquer dispositivo contratual entre dois ou mais países que aborde as relações comerciais entre eles. A negociação desses acordos inclui o estabelecimento de termos sobre tarifas, impostos e demais barreiras às importações e exportações entre os signatários. Um acordo pode ser feito de forma bilateral ou multilateral, uma vez que mudanças unilaterais, como a imposição de sanções comerciais, não precisam ser acordadas com outras partes envolvidas (AMADEO, 2021).

Acordos bilaterais ocorrem quando dois países decidem expandir as oportunidades de negócios entre eles, conferindo um ao outro *status* de parceiro preferencial de comércio. Os termos do acordo geralmente incluem a diminuição ou retirada de barreiras tarifárias e não tarifárias às trocas realizada entre eles. Já os acordos multilaterais envolvem mais de duas partes e tendem a ser mais difíceis de se negociar, dado que os objetivos e as necessidades dos países podem divergir.

Por outro lado, Lopes e Carvalho (2010) lembram que iniciativas no plano multilateral como o GAAT (em inglês, General Agreement on Tariffs and Trade) tiveram grande êxito nas reduções de barreiras alfandegárias, porém não conseguiram impedir a expansão das barreiras não-tarifárias e o protecionismo sobre produtos agrícolas e manufaturados intensivos em mão-de-obra. As complexas negociações multilaterais envolviam grande quantidade de agentes, o que fez com que muitos países tivessem dificuldades em avançar na defesa de seus interesses nacionais.

Diante disso, no final dos anos 1980 os EUA deram início a um movimento de bilateralização das relações, com um acordo de livre comércio com o Canadá, que se desdobrou no Tratado de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA, em inglês), incluindo o México em 1992. Seguiu-se a partir daí, segundo Lopes e Carvalho (2010), a ocorrência de um grande número de acordos preferenciais de comércio negociados à margem das organizações multilaterais, como o GAAT e a OMC (Organização Mundial do Comércio).

Uma das vantagens dos acordos bilaterais reside no fato de poderem ser fechados sem a necessidade de o país ser membro pleno de um bloco econômico regional, o que poderia atrapalhar uma abertura econômica generalizada pela redução da margem de manobra para se lidar com diferentes parceiros. Um caso bem

representativo é o Chile que possui 26 acordos comerciais vigentes com mais de 50 países (CHILE, 2021).

Ademais, argumenta-se que os acordos bilaterais possuem mais chance de progresso, tendo em vista a complexidade das negociações multilaterais com um número elevado de países. Temas mais sensíveis carregam maiores riscos quando negociados de forma abrangente, tornando as negociações bilaterais um laboratório para medidas que podem ser desdobradas para mais países, o que dá impulso para às negociações multilaterais. Porém, para que acordos bilaterais possam fortalecer a estratégia multilateral, eles devem ser firmados segundo as diretrizes da OMC (KUWAYAMA et al., 2005, apud LOPES; CARVALHO, 2010).

Além das questões relativas à quantidade de membros, as associações econômicas entre os países podem se diferenciar quanto à forma. Isso significa dizer que as relações comerciais ocorrem sob diferentes plataformas, com diferentes níveis de integração. As diferentes formas de integração econômica são: Área Preferencial de Comércio; Área de Livre Comércio, União Tarifária, Mercado Comum, União Econômica ou ainda Integração Econômica Total (MIYAZAKI, 2005).

Panagariya (1999) define que uma Área Preferencial de Comércio é uma união entre países que concordam que os bens produzidos dentro desta união estão sujeitos a barreiras comerciais menores do que os bens produzidos fora da união. Uma Área de Livre Comércio é um caso especial da Área Preferencial de Comércio, em que as barreiras ao comércio são reduzidas a ponto de não existirem mais, mas elas continuam existindo para bens produzidos fora da união.

Já a União Tarifária (ou União Aduaneira) é definida por Panagariya (1999) como sendo uma Área de Livre Comércio em que os membros definem uma tarifa comum para os bens importados de fora da união. Essa tarifa comum varia de produto para produto, mas não varia entre os membros. Para Hosny (2013), o exemplo mais famoso de União Aduaneira foi o da Comunidade Europeia, formada em 1957 pela Alemanha Ocidental, França, Itália, Bélgica, Países Baixos e Luxemburgo.

O Mercado Comum, além de permitir a livre circulação de bens e serviços, admite a livre circulação de mão-de-obra e de capital entre os países-membros. A União Europeia atingiu o *status* de mercado comum em 1993. Sucedendo o Mercado Comum, existe a União Econômica, na qual as políticas monetárias e fiscais dos países-membros são harmonizadas ou completamente unificadas, como é o caso da União Europeia atualmente (HOSNY, 2013).

Por fim, existe a Integração Econômica Total que, segundo Miyazaki (2005), envolve uma unificação monetária, fiscal social e de políticas dos países-membros. Nesse tipo de integração existe uma entidade supranacional que toma decisões para todos os membros. A União Econômica e Monetária (UEM), que existe entre alguns membros da União Europeia, pode ser considerada o que se tem de mais próximo de uma Integração Econômica Total uma vez que, segundo a Comissão Europeia (2021), a UEM estabelece:

- Coordenação das políticas econômicas entre os Estados-Membros;
- Coordenação das políticas fiscais, impondo limites à dívida pública e à déficits;
- Política monetária independente gerida pelo Banco Central Europeu (BCE);
- Regras únicas e supervisão das instituições financeiras na área do euro; e,
- Moeda única.

Uma vez estabelecido um bloco econômico de qualquer natureza (Mercado Comum, União Econômica etc.), este pode expandir seu mercado através da incorporação de novos-membros, ou através de acordos bilaterais feitos entre o bloco e um outro país ou entre o bloco e outro bloco. Mesmo podendo envolver uma grande quantidade de países, esses acordos não são multilaterais pois a negociação não é feita diretamente pelos vários países envolvidos, mas sim pelo bloco que os representa.

Na última década vários acordos do tipo bloco-país foram celebrados, como por exemplo o acordo de livre comércio entre Mercosul e Israel, o primeiro dessa modalidade para o bloco sul-americano, e em vigor desde 2010 (BRASIL, 2020). E também o acordo de livre comércio entre a União Europeia e Japão, em vigor desde 2019 (COMISSÃO EUROPEIA, 2019). Caso ratificado, o acordo entre Mercosul e União Europeia será histórico, pois se tratará do maior acordo entre blocos do mundo (VILELA, 2019).

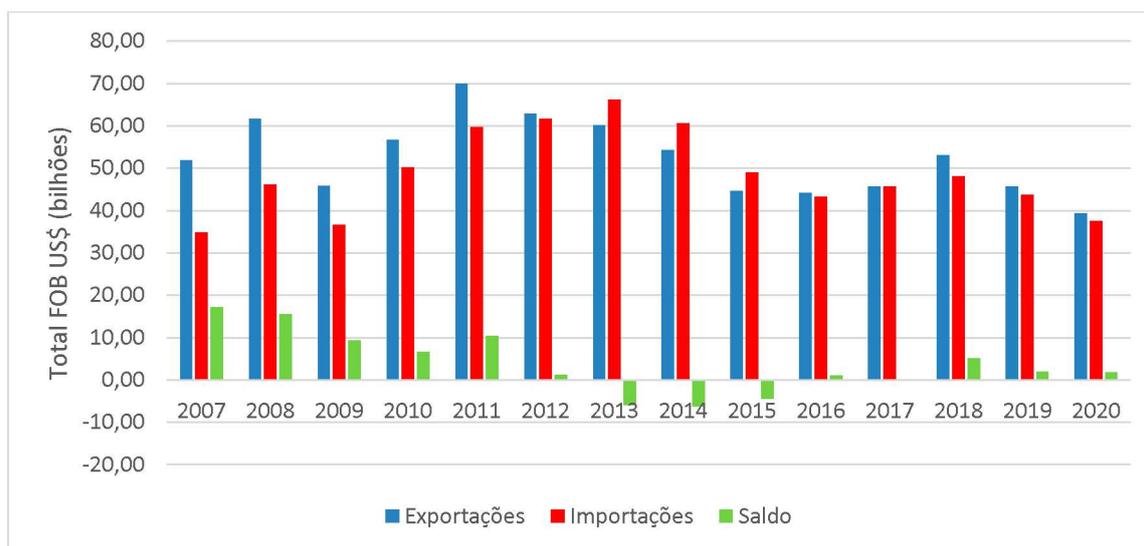
Devido à importância deste acordo para o Brasil, para o Mercosul e para a história dos acordos internacionais, a próxima seção aborda as relações Mercosul-União Europeia, os possíveis impactos deste acordo entre blocos e os desafios para sua efetivação.

3 O ACORDO MERCOSUL-UNIÃO EUROPEIA

A União Europeia e o Mercosul vem negociando uma área de livre comércio desde abril de 2000. Mas mesmo antes disso, as relações entre os dois blocos já eram orientadas por um acordo de cooperação celebrado em dezembro de 1995, e colocado em prática em julho de 1999. Pouco menos de um ano depois foram estabelecidos o escopo e os objetivos de um acordo de livre comércio, que levou 39 reuniões do Comitê de Negociações Birregionais e 20 anos para ser concluído (ORGANIZATION OF AMERICAN STATES, 2019?).

O mercado consumidor dos dois blocos somados engloba 780 milhões de pessoas, residentes em 32 países diferentes, totalizando um produto interno bruto (PIB) conjunto de US\$ 20 trilhões em 2018. Com o acordo espera-se intensificar a corrente de comércio entre os dois blocos, que superou os US\$ 90 bilhões em 2018, e potencializar os investimentos no Mercosul, que tem União Europeia, como bloco de países, seu principal investidor estrangeiro, respondendo por US\$ 433 bilhões investidos em 2017 (BRASIL, 2019).

GRÁFICO 1 – EXPORTAÇÕES, IMPORTAÇÕES E SALDO DA BALANÇA COMERCIAL ENTRE MERCOSUL E UNIÃO EUROPEIA



Fonte: Mercosul (2021); elaboração própria

As principais exportações do Mercosul para a União Europeia em 2019 foram de produtos agrícolas, tais como alimentos, bebidas e tabaco (21,2%); produtos minerais, como ferro e cobre (18,1%) e produtos vegetais, incluindo soja e café (17,4%). Por outro lado, no mesmo ano os principais produtos exportados foram

Máquinas e Equipamentos (20.6%), Produtos Químicos e Farmacêuticos (24,2%) e Equipamentos de transporte (12%) (EUROPEAN COMMISSION, 2020).

Segundo o governo brasileiro, o acordo de associação entre os dois blocos representa uma grande oportunidade para as exportações brasileiras, dado que o bloco europeu é o maior importador agrícola mundial. Em 2018, a União Europeia importou um total US\$ 180 bilhões em produtos agrícolas (BRASIL, 2019). Por outro lado, segundo estimativas da European Commission (2019), os exportadores europeus devem economizar anualmente mais de € 4 bilhões em tarifas com o Mercosul, o que torna este acordo mais vantajoso que o acordo fechado com o Canadá e o Japão, os quais permitem “economizar”, respectivamente, € 0,6 bilhões e € 1 bilhão.

3.1 O ACORDO

De maneira geral, a espinha dorsal do acordo se baseia no barateamento de produtos por meio da redução, imediata ou gradual, das tarifas de importação entre o bloco europeu e o sul-americano. Cerca de 24% das exportações brasileiras para a União Europeia já ocorrem sem tarifas, mas esse percentual tenderá a chegar a 95% ao fim da implementação total do acordo, caso ele seja ratificado (VIEIRA, 2019).

Entretanto, essa liberalização do comércio não ocorrerá de uma só vez, mas de forma gradativa. Os prazos para a retirada de tarifas variam em função do bloco econômico e da categoria de produto. Fica estabelecido, pelos termos do acordo, que nos primeiros 10 anos de vigência, a União Europeia irá zerar 92% das tarifas de importação dos produtos do Mercosul, enquanto, nesse mesmo prazo, o Mercosul terá retirado 72% das tarifas das importações vindas da União Europeia (MÁXIMO, 2019).

Ainda segundo o autor, nos primeiros 10 anos, 100% das importações de produtos manufaturados do Mercosul poderão entrar na União Europeia sem tarifas. Por outro lado, neste mesmo prazo, 72% dos manufaturados europeus poderão entrar no Mercosul sem tarifas, sendo que esse percentual chega a 90,8% ao fim do prazo de implementação de 15 anos. Já no setor agrícola, os europeus vão zerar 81,8% das tarifas em 10 anos, ao passo que o Mercosul vai eliminar 67,4% delas.

Produtos agrícolas mais sensíveis como a carne bovina, frango, açúcar, etanol, arroz, e o milho, estarão sujeitos a cotas de importação. O açúcar, por exemplo, vai passar de uma cota de 22 mil toneladas por ano para 180 mil toneladas.

Por outro lado, outros produtos agrícolas de grande interesse para o Brasil poderão ser exportados livremente. Peixes e óleos vegetais sofrerão desgravação imediata (mecanismo de redução gradual das tarifas aplicadas ao comércio), ao passo que o café e o fumo não-manufaturado terão um período de transição de 4 anos (VIEIRA, 2019).

Além de produtos, o acordo também prevê a abertura do mercado de compras governamentais. Portanto, empresas europeias não poderão ser discriminadas em licitações de compras de produtos e de prestação de serviços, inclusive licitações para a construção de grandes obras de infraestrutura. Entes subnacionais como estados e municípios também poderão celebrar contratos com empresas europeias.

Por outro lado, alguns autores como Vieira (2020), argumentam que muito além de um acordo para ser comercializar mais, o acordo Mercosul-União Europeia pode ser visto como um passo fundamental na consolidação do processo de integração e institucionalização do Mercosul como bloco. O acordo institui dispositivos de modernização regulatória, desburocratização de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) e da estrutura produtiva interna, incentivando a integração econômica e cultural entre na América Latina, que é insignificante tendo em vista seu potencial.

Entretanto, para ter validade o acordo deve passar pelo crivo do Parlamento Europeu e de todos os 32 países envolvidos individualmente. Diversos grupos organizados da sociedade civil exercem pressão política para a não aprovação do acordo nos dois blocos. As dificuldades para a aprovação do acordo e os argumentos contrários à sua ratificação são brevemente explorados na próxima seção.

3.2 AS OPOSIÇÕES AO ACORDO

Embora muito celebrado, o acordo sofre a oposição de setores sensíveis dos dois lados. Do lado europeu, o acordo não é unanimidade entre os membros do bloco. França, Itália, Áustria e Irlanda já deram demonstrações de resistência a efetivação do acordo, por meio de declarações políticas ou através de votações simbólicas. Segundo Vieira (2020), os países europeus mais agrários tendem se opor ao acordo fazendo uso do argumento referente ao desmatamento em florestas brasileiras como forma adotada por grandes produtores agrícolas de abrir espaços para ampliar a sua produção e a competitividade de seus produtos dentro do mercado da União Europeia.

O setor agrícola também é motivo de controvérsia no cenário interno brasileiro, com produtores nacionais demonstrando insatisfação com os subsídios dados por governos europeus aos produtores locais. O setor de laticínios é um exemplo de como a concorrência com produtos europeus, mesmo em setores ligados a atividades primárias, pode trazer efeitos nocivos a produtores no Brasil. O setor de laticínios está muito ligado à agricultura familiar no Brasil. Porém, ele ainda não possui o mesmo nível de eficiência que o setor de laticínios francês, mais intensivo em tecnologia (VIEIRA, 2019).

Outras reclamações de produtores nacionais vêm do setor industrial, receoso da competição com os produtos industrializados europeus. Durante a fase de negociação, houve fortes resistências dos dois lados do Atlântico, exercidas principalmente por Argentina e França. Mas os negociadores dos dois lados concordaram em algumas concessões, permitindo o fechamento do acordo (MARIANO e LUCIANO, 2019, *apud* LUCIANO, 2020).

A conduta do governo brasileiro diante da crise ambiental no contexto do aumento das queimadas na Amazônia, em 2020, foi alvo de fortes críticas de governos europeus, que passaram a questionar o acordo tendo em vista as metas ambientais do bloco. Áustria, Bélgica, Irlanda e Países Baixos realizaram votações nos seus respectivos poderes legislativos, em caráter simbólico³, contrárias à aprovação do acordo (GODOY, 2020). As animosidades entre o presidente francês, Emmanuel Macron, e o presidente brasileiro, Jair Bolsonaro, intensificaram-se com as trocas de acusações envolvendo as queimadas na Amazônia e o questionamento da soberania brasileira no que se referia às tratativas para se lidar com as implicações geradas pelas queimadas para o resto do mundo, dado que a Amazônia é considerada um “pulmão” para o planeta (BREEDEN; SPECIA, 2019).

Atritos como esses fragilizam a posição do Brasil, tendo em vista que cláusulas ambientais e trabalhistas, apesar da relevância social, podem ser usadas em negociações internacionais como pretexto para a imposição de barreiras não-tarifárias ou cotas de importação para determinados produtos. Ou seja, a legítima

³ A implementação da parte econômica do acordo (redução de tarifas, facilitação do comércio, abertura em serviços e participação em compras governamentais), depende da aprovação provisória do Parlamento Europeu e do poder legislativo de cada membro do Mercosul (O GLOBO, 2019).

preocupação com causas ambientais e trabalhistas pode dar margem de manobra a medidas protecionistas disfarçadas (VIEIRA, 2020).

Porém, mais recentemente, um relatório de mais de 190 páginas do Ministério do Comércio Exterior Francês, entregue ao Comitê de Acompanhamento da Política Comercial e ao primeiro ministro da França, sugere a aprovação do acordo como ele está, condicionando-o a aprovação de uma lei europeia de combate à importação de produtos que “incorporem” reflexos do desmatamento e da exploração do trabalho. Isso impediria a inviabilização do acordo, ao mesmo tempo que garantiria a adoção de compromissos para reduzir o desmatamento no Brasil (BOUISSOU, 2021).

Por mais desafiador que seja o acordo, o Brasil poderá extrair mais benefícios quanto mais conseguir avançar com uma agenda voltada para a expansão de sua competitividade. Se implementado, espera-se que o acordo tenha efeitos na redução do grau de incerteza jurídica, na eficiência econômica e na aceleração da competitividade (CLARK, 2020).

Por outro lado, há temores de que alguns setores, sobretudo o industrial, não consigam fazer frente a uma ampliação da concorrência. Não é objetivo desta monografia avaliar em que medida o acordo de associação econômica entre o Mercosul e a União Europeia pode modificar a estrutura produtiva brasileira. Mas, diante do fato de que a ratificação do acordo fomentará o comércio entre as partes envolvidas, faz-se importante entender e avaliar o perfil de comércio que o Brasil tem com o mundo e, mais especificamente, com a União Europeia.

4 O PADRÃO DE COMERCIO EXTERIOR BRASILEIRO

Este capítulo tem como primeiro objetivo examinar aspectos gerais do comércio exterior brasileiro, buscando identificar os principais parceiros comerciais bem como o perfil dos produtos envolvidos nessas transações. A primeira seção se constitui em uma análise geral das exportações e importações brasileiras, buscando identificar os movimentos históricos ocorridos na corrente comercial do Brasil com o mundo.

Tendo em vista os efeitos que o acordo entre União Europeia e Mercosul podem trazer para o Brasil, torna-se importante concentrar a reflexão proposta sobre a natureza das relações econômicas entre o Brasil e a União Europeia. Para isso, a segunda seção busca, em primeiro lugar, entender a importância da intensidade tecnológica dos produtos importados e exportados para a competitividade de uma nação. Além disso, são apontadas as dificuldades para se avaliar o nível de intensidade tecnológica nos produtos e a metodologia que foi utilizada para traçar o perfil tecnológico da corrente comercial entre União Europeia e Brasil.

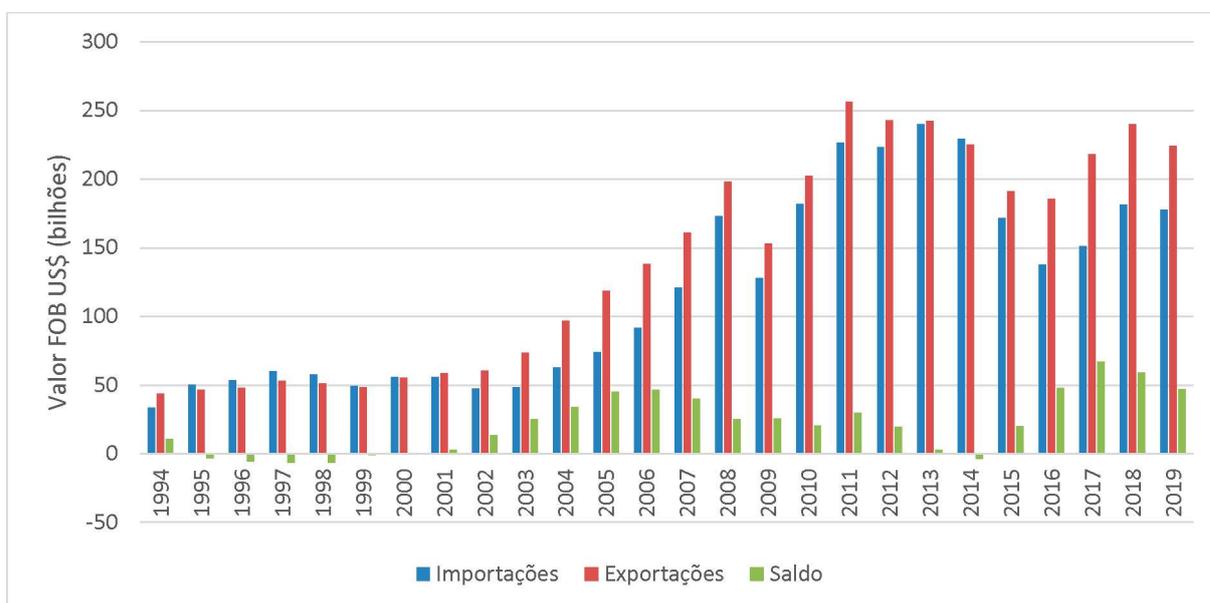
Por fim, a última seção apresenta esses resultados buscando entendê-los sob a luz das teorias e percepções discutidas anteriormente nesta monografia, tal como refletir sobre a natureza da relação comercial entre os dois polos envolvidos e as implicações que isso têm para o Brasil.

4.1 O COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO

A primeira década do século XXI foi marcada por uma expansão substancial no nível de exportações, importações e no aumento do saldo da balança comercial brasileira. Este fenômeno está intimamente ligado um expressivo aumento dos preços das *commodities* agrícolas, minerais e energéticas, iniciado a partir de 2002 (APEX-BRASIL, 2011).

O chamado superciclo das *commodities* foi resultado de uma combinação de fatores, como o intenso processo de urbanização de diversos países emergentes, notadamente a China; a escassez de investimentos na produção e na distribuição de bens primários; e a financeirização do mercado de commodities por meio de contratos de derivativos mediante a um grande aumento da liquidez global (BREDOW *et al.*, 2018).

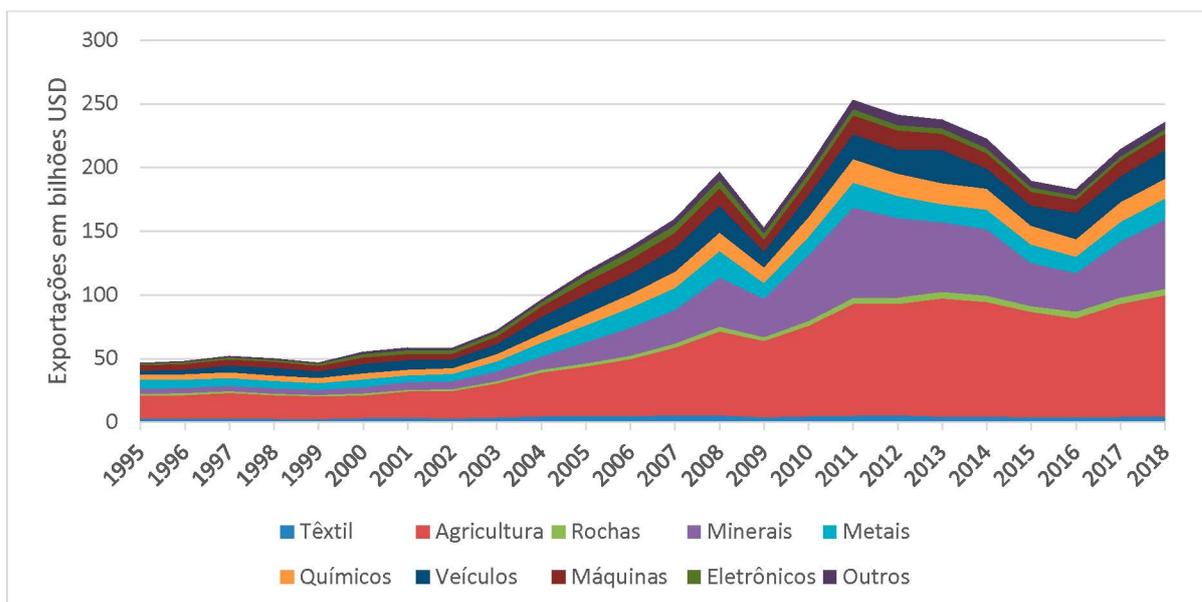
GRÁFICO 2 – EXPORTAÇÕES, IMPORTAÇÕES E SALDO DA BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA



FONTE: Funcex, IPEATADA; elaboração própria

Perobelli *et al.* (2017) argumenta que esse choque positivo nos termos de troca de países exportadores de produtos primários, como o Brasil, levou a um bom desempenho no balanço de pagamentos. O volume de exportação do agronegócio brasileiro cresceu 230% entre 2000 e 2013, sendo o principal responsável pelo saldo positivo da balança comercial brasileira desde 2007, conforme pode ser conferido no Gráfico 2. No gráfico 3, podem ser identificados os gêneros de produtos mais expressivos na pauta exportadora brasileira.

GRÁFICO 3 – COMPOSIÇÃO DAS EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

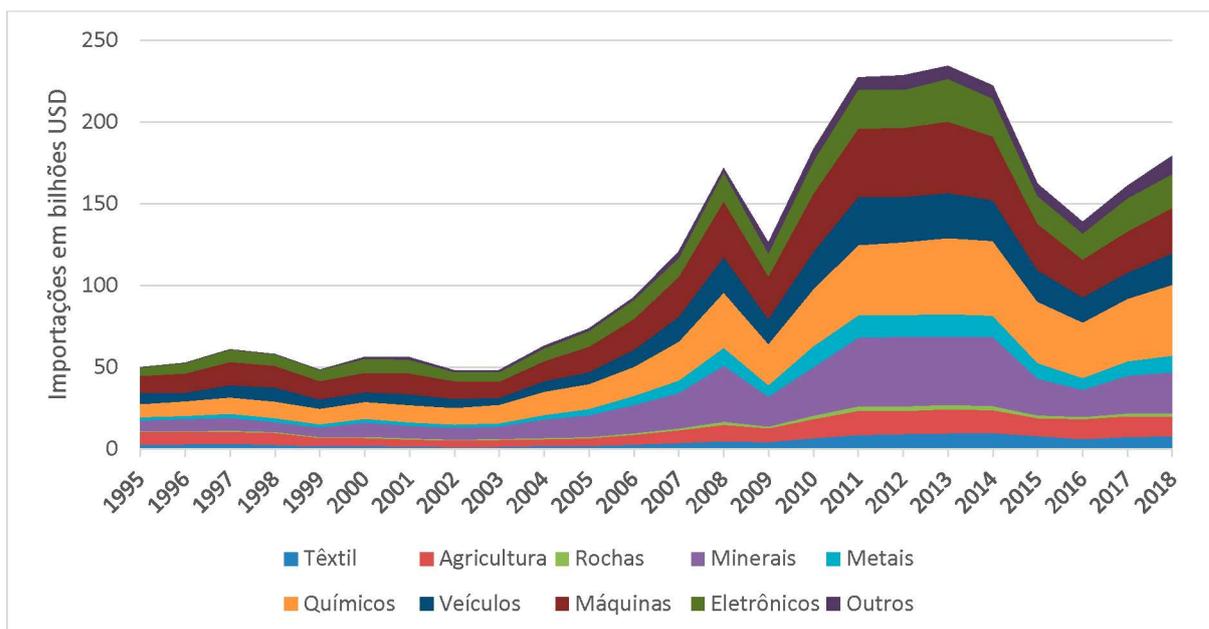


FONTE: Adaptado de *Atlas of Economic Complexity* (1995-2018).

Fica claro, a partir do gráfico 3, que o aumento das exportações brasileiras se deu, principalmente, pelo aumento das exportações de produtos agrícolas e de minérios. Na última década, apenas esses dois itens representaram mais da metade das exportações brasileiras, seguindo uma tendência crescente de aumento de participação da pauta total de exportações.

Acompanhando as exportações, as importações brasileiras também responderam por grande crescimento no período. Isso se deu, sobretudo, à expansão do mercado de consumo doméstico, alicerçada por um aumento inédito do crédito, e à uma moeda nacional sobrevalorizada. Esses fatores, combinados, estimularam as importações, especialmente aquelas de bens duráveis (LAVINAS; GENTIL, 2018).

GRÁFICO 4 – COMPOSIÇÃO DAS IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS

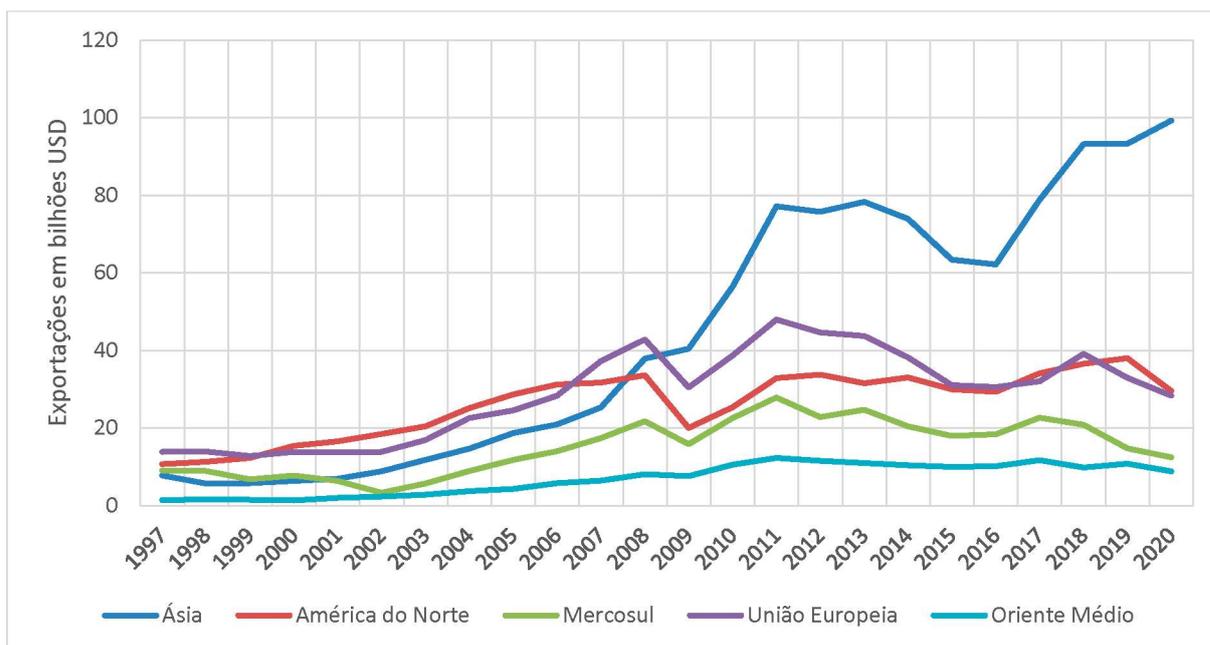


FONTE: Adaptado de Atlas of Economic Complexity (1995-2018).

No gráfico 4, observa-se uma diferença na natureza da composição das importações e exportações. Enquanto as exportações são compostas majoritariamente por produtos agrícolas e minérios, as importações são distribuídas entre vários setores, prevalecendo aqueles mais dinâmicos, como máquinas, eletrônicos, e produtos químicos. Esses resultados caracterizam o Brasil como um país primário-exportador e corrobora a visão de Furtado (1961), abordada no capítulo 2 desta monografia. Ou seja, a maior parcela da produção de manufaturas no Brasil tende a atender, majoritariamente, a uma demanda interna e o comércio internacional global, da forma como está organizado, limita-se a fomentar, em regiões ainda menos desenvolvidas como o Brasil, a produção de matérias primas de alta demanda nos centros industriais dos países desenvolvidos.

Esses centros industriais acabam aparecendo na análise dos principais parceiros comerciais do Brasil. Com dados oficiais do Ministério da Economia, o Gráfico 5 abaixo retrata o volume de exportações brasileiras com os principais blocos econômicos parceiros.

GRÁFICO 5 – EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR BLOCO ECONÔMICO



Fonte: Comex Stat (1997-2020); elaboração própria.

Esses dados captam o já descrito aumento das exportações, ocorrido a partir de meados da década de 2000. Entretanto, o Gráfico 5 evidencia a relevância do papel do continente asiático no total das exportações, as quais foram positivamente afetadas devido, sobretudo, à ascensão da China como novo polo global de poder econômico e político (APEX-BRASIL, 2011).

Nas últimas décadas a China viveu uma revolução de industrialização e urbanização. Suas exportações de manufaturas pressionaram para baixo os preços de produtos industrializados, ao mesmo tempo em que suas importações pressionavam para cima os preços de produtos intensivos em recursos naturais, estimulando as exportações das *commodities* brasileiras.

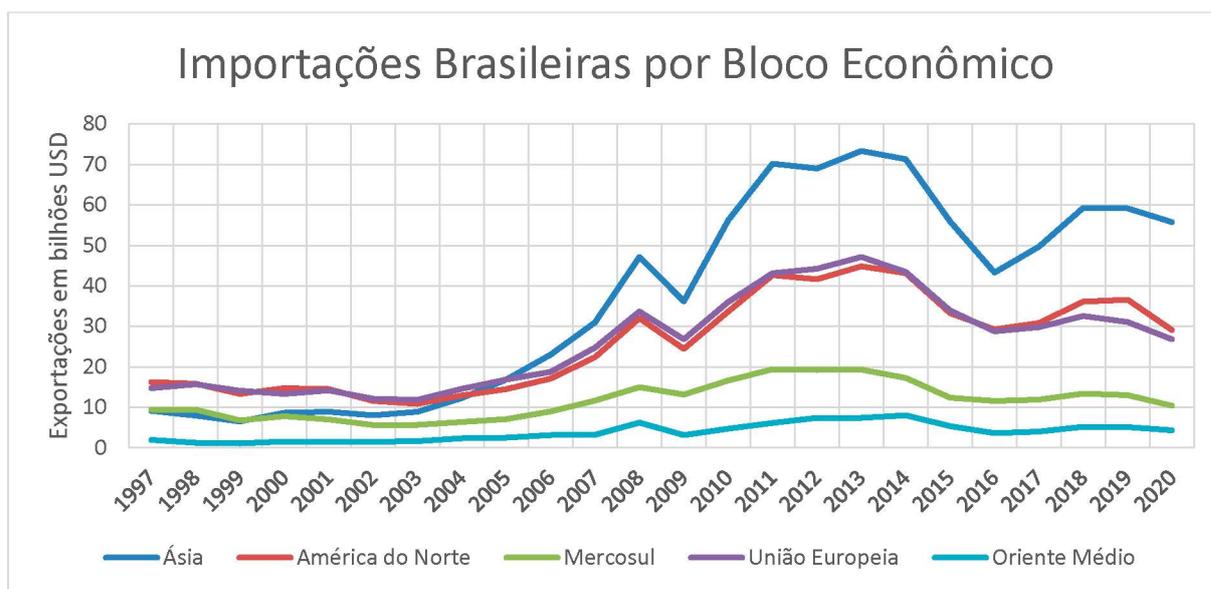
Também figuram como parceiros comerciais relevantes para o Brasil a União Europeia e a América do Norte. Esses dois blocos se alternaram entre a segunda e a terceira posição como principais destinos das exportações brasileiras, sendo que houve uma prevalência das exportações para União Europeia entre 2007 e 2015, que atingiram um pico de USD 47,9 bilhões em 2011.

Ademais, nota-se uma queda consistente no volume de exportações para o Mercosul a partir de 2011. Isso está ligado à crise econômica da Argentina que se intensificou na segunda metade da última década. Essa crise econômica, com o maior parceiro comercial do Brasil no Mercosul, afetou diretamente as exportações de

produtos industrializados brasileiros, em especial no setor de veículos automotores, o qual chegou a exportar 20% de sua produção total para a Argentina em 2018 (FECOMERCIO, 2018).

Em relação às importações, o Gráfico 5 indica os principais blocos regionais parceiros do Brasil.

GRÁFICO 6 – IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS POR BLOCO ECONÔMICO



Fonte: Comex Stat (1997-2020); elaboração própria.

Observa-se que a ordem do grau de relevância dos parceiros comerciais é a mesma para as importações e para as exportações. A principal diferença está no volume das importações provenientes do continente asiático, que são inferiores ao volume de exportações e que garantiram, portanto, o histórico superávit comercial brasileiro desde o início dos anos 2000.

Portanto, pode-se concluir que o padrão de comércio exterior brasileiro é marcado pela exportação de produtos primários, como produtos agrícolas e minérios, e pela importação de produtos manufaturados como máquinas e eletrônicos. Os principais destinos das exportações também são, na mesma ordem de relevância, as principais fontes de origem das importações. Nos últimos anos o continente asiático tem sido o principal parceiro comercial do Brasil, principalmente devido à ascensão da China como grande exportador industrial e grande importador de matérias primas.

Por outro lado, a União Europeia continua a ser um importante parceiro comercial do Brasil, com uma corrente comercial que em 2018 superou os 70 bilhões

de dólares (COMEX STAT, 1997-2021). Com a perspectiva de efetivação do acordo Mercosul-União Europeia, torna-se importante descrever o perfil da corrente de comércio entre o Brasil e o bloco europeu, tendo em vista que a possível ratificação deste acordo deve intensificá-la significativamente.

A próxima subseção discute a importância que o perfil de intensidade tecnológica dos produtos importados e exportados têm para a competitividade de um país. Além disso, é abordada as dificuldades de mensuração de intensidade tecnológica e como esse desafio foi superado para se compor o perfil do fluxo comercial entre o Brasil e a União Europeia.

4.2 A INTENSIDADE TECNOLÓGICA

De acordo com Pereira (2007), a importância de se classificar o fluxo comercial baseado no teor tecnológico dos produtos transacionados advém da ideia de que as diferenças nos níveis tecnológicos e nas capacidades de inovação dos países explicam o comportamento das exportações, importações e do nível de renda da população. Como a tecnologia não é um bem livre e disponível a todos os países de forma equânime, as desigualdades tecnológicas dos processos produtivos possuem implicações no padrão de comércio entre as nações.

Ainda segundo o autor, o investimento contínuo em tecnologia e conhecimento geram vantagens comparativas que se mantêm ao longo do tempo e definem a estrutura e composição dos fluxos comerciais de um país. Assim, as vantagens comparativas não são resultado de dotações iniciais, como defendem algumas teorias, mas sim resultado de processos de aprendizado como a inovação, a imitação e a mudança organizacional.

Para mensurar o nível de intensidade tecnológica nos diferentes produtos comercializados entre as duas partes, foi utilizado uma classificação feita pela OCDE, atualizada em 2016, que distribui cada item do sistema ISIC (divisão) em 5 categorias tecnológicas: alta, média-alta, média, média-baixa e baixa⁴. A OCDE mede intensidade tecnológica a partir dos dispêndios em P&D (Pesquisa e

⁴ Verificar a tabela da Nova Taxonomia de Intensidade Tecnológica da OCDE nos anexos

Desenvolvimento) feita pelas empresas, ou seja, essa classificação utiliza P&D como *proxy* para intensidade tecnológica (MORCEIRO, 2019).

O sistema ISIC (International Standard Industrial Classification) é uma classificação-referência de atividades econômicas gerida pela United Nations Statistics Division (UNSD), órgão ligado às Nações Unidas. Essa classificação pode ser feita por seções, cujo código é um caractere alfabético; por divisões, com um código de dois dígitos; por grupos, com códigos de 3 dígitos; e por Classes, com códigos de 4 dígitos (BORSCHIVER, 2008).

A classificação feita pela OCDE das divisões do sistema ISIC quanto à intensidade tecnológica com base nos investimentos de P&D traz alguns problemas metodológicos que devem ser abordados aqui, uma vez que este é o sistema utilizado para avaliar a corrente de comércio Brasil-União Europeia. O primeiro problema dessa classificação é que ela não distingue o grau de intensidade tecnológica dos diferentes produtos dentro de uma divisão.

Por exemplo, a classificação da OCDE considera todos os produtos farmacêuticos (item 21 do sistema ISIC) como produtos de alta intensidade tecnológica, uma vez que seu desenvolvimento é intensivo em P&D. Ocorre, porém, que existem diversos tipos de produtos farmacêuticos, uns extremamente sofisticados do ponto de vista de pesquisa, e outros com patentes expiradas há muitos anos, sendo comercializados como meras *commodities* químicas (FAPESP, 2010).

Já com os produtos têxteis o problema é o oposto: a classificação da OCDE considera todos de baixa tecnologia, sendo que existem diversos exemplos de tecidos ultramodernos que são frutos de muitos investimentos em P&D. Portanto, esse sistema de classificação peca ao agregar em categorias muito amplas produtos que são de intensidades diferentes de P&D.

Outro problema encontrado é que este sistema classifica como alta tecnologia produtos cuja produção envolve exclusivamente a simples montagem. Um caso emblemático são os produtos eletrônicos, que possuem componentes de alta tecnologia, mas que muitas vezes são apenas montados em países de mão-de-obra barata. Neste caso, considera-se que o país que os montou terá produzido produtos de alta tecnologia, mesmo que a única operação realizada tenha sido a mera montagem (FAPESP, 2010).

Mesmo com esses problemas pontuais de classificação, optou-se pelo sistema da OCDE de classificação de intensidade tecnológica, devido a dificuldades

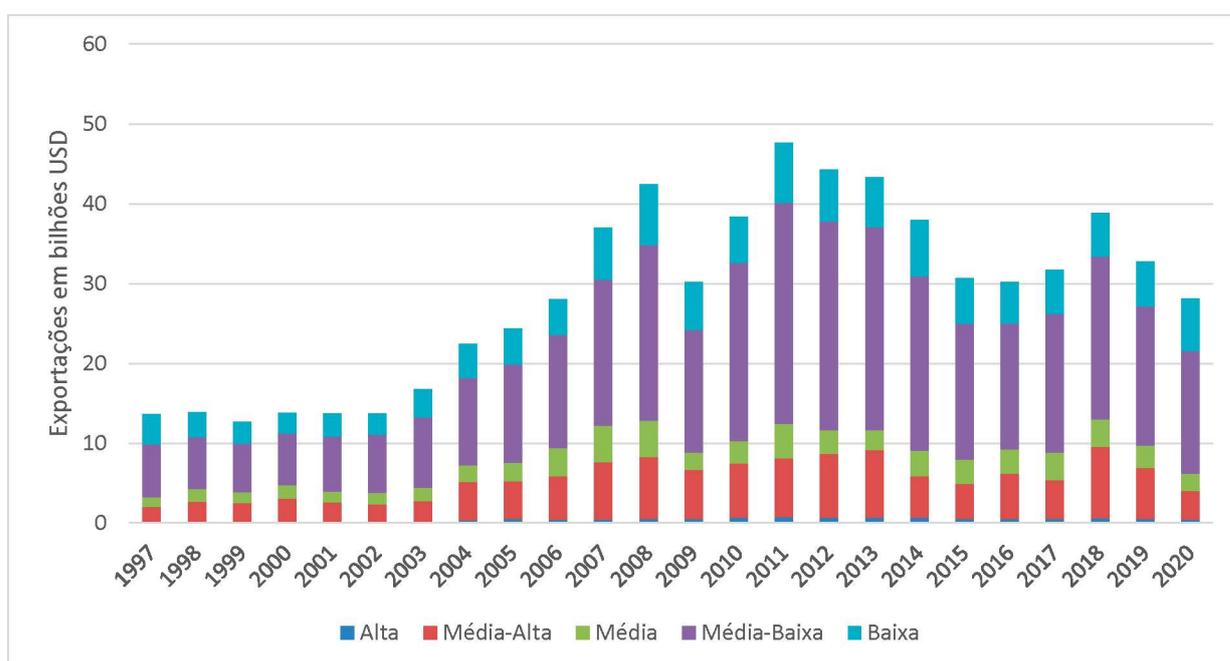
técnicas impostas por classificações mais específicas. Existem milhões de produtos que são comercializados entre os países do mundo, sendo necessário agregá-los em categorias de intensidade tecnológica para efeitos contábeis. Ademais, a classificação da OCDE é mais facilmente aplicada aos dados de importação e exportação fornecidos pelo governo brasileiro.

Esses dados comerciais foram retirados do portal Comex Stat, mantido pelo Ministério da Economia. Esse portal é uma base de dados que compila mensalmente as informações do comércio exterior brasileiro, extraídas do SISCOMEX e baseadas na declaração dos exportadores e importadores. Com dados disponíveis a partir do ano de 1997, chegou-se a um perfil tecnológico do comércio entre o Brasil e a União Europeia, que é apresentado a seguir.

4.3 O PADRÃO DE COMÉRCIO BRASIL-UNIÃO EUROPEIA

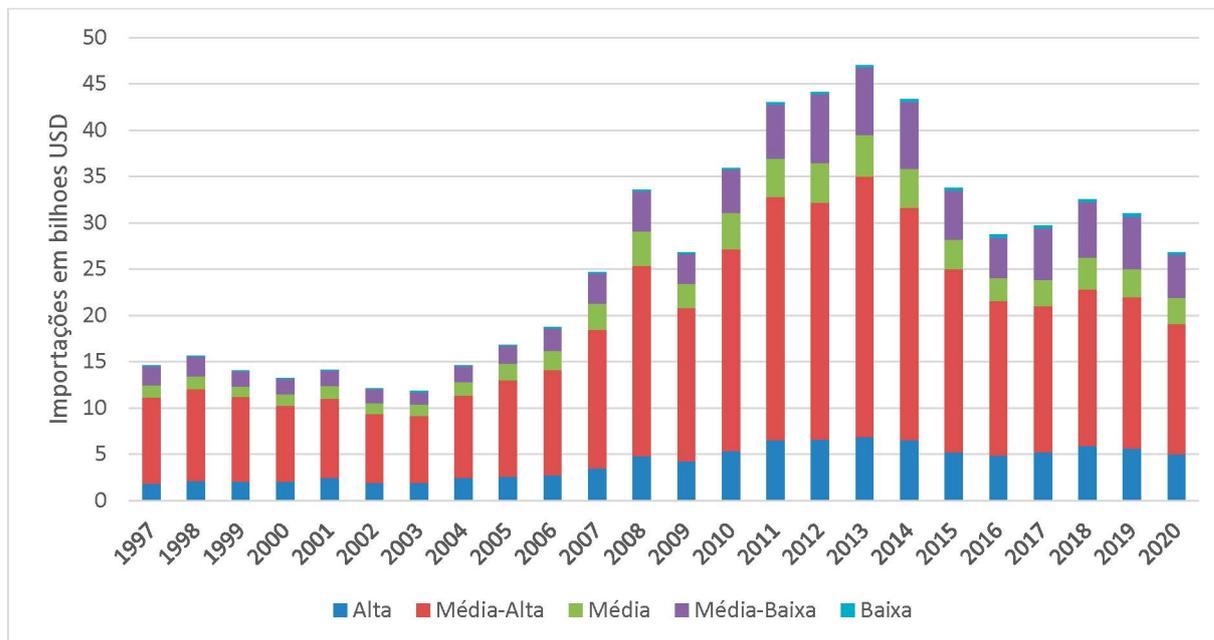
De posse da classificação produzida pela OCDE acerca das atividades econômicas listadas no sistema ISIC e dos dados do comércio exterior brasileiro fornecidos pelo Comex Stat, foi possível classificar as importações e as exportações do Brasil para a União Europeia quanto ao nível de conteúdo tecnológico. Os resultados estão compilados nos gráficos apresentados a seguir.

GRÁFICO 7 – EXPORTAÇÕES PARA A UNIÃO EUROPEIA, CLASSIFICADA POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA



Fonte: O autor (2021).

GRÁFICO 8 – IMPORTAÇÕES DA UNIÃO EUROPEIA, CLASSIFICADA POR INTENSIDADE TECNOLÓGICA



Fonte: O autor (2021).

Em todos os anos analisados, observa-se uma predominância de itens de média-baixa tecnologia na pauta exportadora, concomitantemente com a predominância de itens de média-alta tecnologia entre os produtos importados da União Europeia. Portanto, considerando apenas essa corrente comercial, de forma isolada, o Brasil apresenta um perfil típico de país em desenvolvimento, produtor de bens primários e consumidor de produtos de alto valor agregado.

Cardoso e Reis (2018) argumentam que o grande crescimento de países periféricos observado nas últimas décadas se deu de duas formas distintas: através da promoção da industrialização – como a China, ou se valendo da elevação sustentada dos preços das commodities, apostando no modelo primário exportador. O Brasil parece se encaixar com bastante precisão no segundo grupo de países, visto que o Gráfico 6 revela que o expressivo aumento nas exportações se deu em função, principalmente, do aumento de produtos de média-baixa e baixa intensidade tecnológica.

Esse perfil é confirmado quando se comparam os 5 grupos de produtos mais exportados para a União Europeia com os 5 mais importados, provenientes de lá. A

análise é feita para a corrente comercial total de 2010 a 2020, década em que o comércio entre as duas regiões analisadas foi mais intenso.

TABELA 1 – CLASSIFICAÇÃO EM ORDEM CRESCENTE DOS GRUPOS DE ATIVIDADES MAIS EXPORTADAS PARA A UNIÃO EUROPEIA (2010-2020)

	Atividades	Valores (em bilhões de USD)	Participação no total de importações
1º	Máquinas e Equipamentos (M&Es)	\$ 76,32	19,2%
2º	Químicos	\$ 73,78	18,6%
3º	Veículos automotores e autopeças	\$ 41,39	10,4%
4º	Farmacêutica	\$ 40,78	10,3%
5º	Informática, eletrônicos e produtos ópticos	\$ 22,81	5,8%

FONTE: Comex Stat (1997-2021); adaptado com a nomenclatura utilizada na Taxonomia de Intensidade Tecnológica da OCDE; elaboração própria.

TABELA 2 – CLASSIFICAÇÃO EM ORDEM CRESCENTE DOS GRUPOS DE ATIVIDADES MAIS IMPORTADAS DA UNIÃO EUROPEIA (2010-2020)

	Atividades	Valores (em bilhões de USD)	Participação no total de exportações
1º	Alimentos, bebidas e fumo	\$ 89,11	21,9%
2º	Indústria extrativa	\$ 76,09	18,7%
3º	Agricultura, pecuária, florestal e pesca	\$ 66,66	16,4%
4º	Metalurgia básica	\$ 27,44	6,7%
5º	Papel e celulose	\$ 23,37	5,7%

FONTE: Comex Stat (1997-2021); adaptado com a nomenclatura utilizada na Taxonomia de Intensidade Tecnológica da OCDE; elaboração própria.

Na lista de produtos exportados, *Alimentos, bebidas e fumo*; *Indústria extrativa* e *Papel e celulose* são consideradas indústrias de média-baixa intensidade tecnológica pela taxonomia da OCDE. *Metalurgia básica* é considerado uma indústria de média intensidade tecnológica e *Agricultura, pecuária, florestal e pesca* é considerado um segmento de baixa intensidade tecnológica. Portanto, dentre os 5 principais grupos de produtos mais exportados para a União-Europeia, nenhum é considerado como pertencente a uma indústria intensiva em tecnologia. Fato este que deve ser destacado quando existe uma preocupação acerca da análise do potencial benéfico ou prejudicial do acordo entre Mercosul e União Europeia sobre a estrutura produtiva brasileira, em especial, dado que ela é mais densa e dinâmica em alguns segmentos industriais quando comparada com os demais membros do Mercosul.

Isso pode ser verificado ao se analisar o lado das importações. *Máquinas e Equipamentos, Químicos e Veículos automotores e autopeças* são consideradas atividades de média-alta tecnologia, enquanto *Informática, eletrônicos e produtos ópticos e Farmacêutica* são de alta tecnologia. Sendo assim, há uma discrepância em termos tecnológicos entre os grupos dos produtos mais exportados e os grupos de produtos mais importados pelo Brasil para a União Europeia. Mais uma vez fica evidenciado o caráter primário-exportador do Brasil na relação comercial com o bloco europeu.

Esse diagnóstico é preocupante, pois segundo Pereira (2007), a pauta comercial é relevante na dinâmica do desenvolvimento econômico de uma região, dado que produtos que são mais intensivos em tecnologia apresentam elasticidade-renda da demanda mais alta, criam novas demandas, e têm a propriedade de substituírem produtos antigos. Sendo assim, a concepção de um setor produtivo voltado para a tecnologia é uma forma de impulsionar a competitividade das exportações em países em desenvolvimento.

Dalun, Laursen e Verspagen (1999, apud PEREIRA, 2007, p. 18) evidenciam que o tipo e a natureza da especialização produtiva importam para a competitividade e crescimento econômico dos países. A especialização em atividades com elevados níveis de oportunidades tecnológicas favorecem o crescimento econômico, uma vez que produtos tecnologicamente mais intensivos possuem melhor evolução na dinâmica comercial.

Entretanto, os dados mostram que a relação comercial com a União Europeia é marcada pela baixa intensidade de tecnologia das exportações brasileiras, em uma relação típica de metrópole-periferia na visão da divisão internacional do trabalho de Prebisch (1949). Por outro lado, as relações comerciais entre as duas partes parecem seguir um padrão pregado pela visão teórica predominante (*mainstream*) do comércio internacional: cada região exporta, portanto, o fator abundante e importa o fator mais escasso.

Além disso, o aumento generalizado das exportações, observado nos Gráficos 1, 2, 4 e 6 foi consoante com o aumento dos preços das *commodities* (APEXBRASIL, 2011; BREDOW et al., 2018; PEROBELLI et al., 2017). Isso sugere que o aumento das exportações foi puxado por fatores externos, não por um esforço interno voltado à construção de vantagens absolutas e à conquista de novos mercados, com base em investimentos em P&D e em Ciência & Tecnologia.

Isso confere um caráter cíclico às exportações, que estão atreladas ao preço das commodities, sujeitas aos humores do mercado internacional. Ou seja, a capacidade de o Brasil gerar saldos na balança comercial é definida em função de uma variável volátil em que o país tem pouca influência.

Foge do escopo desta monografia estimar o grau de modificação na estrutura produtiva brasileira. Mas todas as informações já apresentadas e discutidas neste trabalho permitem sugerir que o aumento geral das exportações brasileiras ocorreu em consequência do aumento da demanda internacional por matérias-primas. Um acordo que retire barreiras ao comércio tende a aumentar essa tendência, intensificando um processo de reprimarização da economia brasileira, já apontada por vários autores.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A celebração de um acordo de associação estratégica entre os blocos econômicos do Mercosul e da União Europeia foi recebida com muito entusiasmo para uns e muita preocupação para outros. Apesar das muitas oportunidades que o livre comércio entre as duas partes pode representar, as estruturas produtivas e a pauta exportadora das duas regiões são muito diferentes, o que gera inquietação em setores da sociedade dos dois lados do oceano Atlântico.

No caso brasileiro, o comércio exterior foi profundamente afetado pelo aumento generalizado nos preços das *commodities*, ocorrido na primeira década do século XXI. O aumento das exportações de produtos não manufaturados e os incrementos no montante do balanço de pagamentos, observados quase ininterruptamente nas últimas duas décadas, estão relacionados a este fenômeno, que teve como principal agente as exportações do agronegócio que cresceram 230% entre 2000 e 2013.

O fato de o Brasil ser caracterizado por ser um país primário-exportador traz consequências para o nível de renda da população e para a competitividade do país no comércio internacional. A exportação de produtos de baixa intensidade tecnológica está associada a uma deterioração dos termos de troca, a um desequilíbrio na renda entre os lados da transação e à ausência de barreiras à entrada de competidores, fazendo com que a competição neste tipo de mercado se dê via preço. Desta forma, a renda das exportações de países primário-exportadores flutua com o preço internacional das commodities, gerando instabilidade nos fluxos de pagamentos e precarização no planejamento de longo prazo.

A corrente comercial entre o Brasil e a União Europeia sofreu grande expansão a partir de meados da década de 2000. Essa expansão se baseou principalmente nas exportações de produtos de média-baixa e baixa intensidade tecnológica e nas importações de produtos de média-alta e alta intensidade tecnológica. Entre 2010 e 2020, dos 5 produtos mais exportados para a União Europeia, nenhum pertencem a uma indústria intensiva e tecnologia. Esse cenário se inverte na avaliação dos 5 produtos mais importados da União Europeia.

Sendo assim, a atual relação comercial entre Brasil e União Europeia guarda muitas semelhanças com a clássica relação metrópole-periferia descrita por Prebisch. Este cenário também coincide com a visão de Furtado que afirma que a indústria

brasileira, desde sua origem, desempenha um papel de suprir uma demanda interna de bens manufaturados e que o comércio internacional, da forma como está organizado, limita-se a fomentar em países subdesenvolvidos a produção de matérias primas de alta demanda nos centros industriais de países desenvolvidos.

Entretanto, essa relação comercial também encontra respaldo em teorias neoclássicas, como o modelo de Heckscher-Ohlin, que afirma que no comércio internacional, cada região exporta produtos baseados no fator mais abundante e importa produtos baseados no fator mais escasso. Seja por uma teoria ou por outra, o fato é que o comércio entre as duas regiões é heterogêneo, sendo que o Brasil desempenha o papel de exportador de matérias primas.

É importante mencionar também que esta monografia faz uso de dados e de classificações quanto a intensidade tecnológica de produtos que podem levar a resultados visados. Isso ocorre, pois, as categorias de produtos utilizadas na taxonomia de Intensidade Tecnológica da OCDE são muito amplas e agregam muitos produtos, o que pode distorcer a real intensidade tecnológica de muitos itens comercializados entre as duas regiões. Esses vieses só podem ser eliminados com um ferramental analítico mais detalhado, o que poderá ser feito em futuros estudos sobre o assunto.

Entretanto os conceitos e dados aqui apresentados permitem realizar um juízo de valor sobre o acordo de associação estratégica entre Mercosul e União Europeia. É inegável que um acordo desta natureza trará um impacto positivo para as exportações brasileiras e para os aportes de investimentos no país. Ademais o acordo traz dispositivos de modernização regulatória e desburocratização que contribuirá de maneira definitiva no fortalecimento da integração dos membros do Mercosul e na institucionalização do bloco.

Por outro lado, grupos organizados da sociedade civil, nos dois lados envolvidos, temem alguns efeitos que a eventual ratificação do acordo pode trazer. Destaca-se a preocupação do setor industrial do Mercosul quanto a concorrência com os produtos manufaturados europeus; o *lobby* dos setores ligados ao agronegócio dos países europeus mais agrários que temem a concorrência com os produtos agrícolas do bloco sul-americano; e a pressão feita por entidades ligadas a defesa do meio ambiente, que preveem um impacto negativo sobre alguns dos biomas sul-americanos, devido a uma expansão da fronteira agrícola estimulada pelo acordo.

Por mais que se saiba que o comércio internacional gere ganhos de economias de escala importantes e que o protecionismo de indústrias pouco inovadoras não é uma boa estratégia de desenvolvimento da competitividade, é preciso cautela com a ratificação de um acordo tão amplo. Para que ele seja viável, se faz necessário políticas de incentivo a produtividade, que incluem investimentos na formação de recursos humanos qualificados, (re)construção da infraestrutura nacional e incentivo ao crédito voltado a adaptação dos setores mais sensíveis à concorrência do mercado internacional.

REFERÊNCIAS

ABRÃO, Camila. Depois de Mercosul-UE, Brasil negocia outros acordos comerciais internacionais. **Gazeta do Povo**, [S. l.], 6 jul. 2019. Disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/republica/brasil-novos-acordos-comerciais/>. Acesso em: 10 nov. 2020.

AMADEO, Kimberly. Free Trade Agreements: Their Impact, Types, and Examples. **The balance**, [S.l.], 28 jan. 2021. Disponível em: <https://www.thebalance.com/free-trade-agreement-types-and-examples-3305897>. Acesso em: 9 mar. 2021.

APEX-BRASIL (Brasil). Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (org.). **As Exportações Brasileiras e os Ciclos de Commodities: tendências recentes e perspectivas. Análise Apex-Brasil: Conjuntura & Estratégia**. Brasília, p. 1-61. jul. 2011.

BORSCHIVER, Suzana. As classificações de atividades econômicas e de produtos aplicadas à indústria química. **Perspectivas em Ciência da Informação**, [S.L.], v. 13, n. 3, p. 60-77, dez. 2008. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s1413-99362008000300005>.

BOUISSOU, Julien. Les pistes de la France pour améliorer les termes de l'accord de libre-échange avec le Mercosur. **Le Monde**. Paris, 01 fev. 2021. Économie. Disponível em: https://www.lemonde.fr/economie/article/2021/02/01/les-pistes-de-la-france-pour-ameliorer-les-termes-de-l-accord-de-libre-echange-avec-le-mercotur_6068371_3234.html. Acesso em: 19 mar. 2021.

BRASIL. Ministério da Economia. Secretaria de Comércio Exterior. **Mercosul – Israel**. [S.l.]. 10 dez. 2020. Disponível em: <http://siscomex.gov.br/acordos-comerciais/mercotur-israel/>. Acesso em: 9 mar. 2021.

BRASIL. Ministério da Economia. Secretaria-executiva da Câmara de Comércio Exterior. **Mercosul e UE fecham maior acordo entre blocos do mundo**. [S.l.]. 29 jun. 2019.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. **Acordo de associação Mercosul-União Europeia: Resumo informativo elaborado pelo governo brasileiro**. [S. l.], 4 jul. 2019. NOTAS À IMPRENSA. Disponível em: http://www.itamaraty.gov.br/images/2019/2019_07_03_-_Resumo_Acordo_Mercosul_UE.pdf. Acesso em: 10 nov. 2020.

BRASIL. Portal do Mercosul. **Saiba mais sobre o MERCOSUL: Composição, objetivos e estrutura institucional**. [S. l.]: Página brasileira do MERCOSUL, 2020. Disponível em: <http://www.mercotur.gov.br/saiba-mais-sobre-o-mercotur>. Acesso em: 10 nov. 2020.

BREDOW, Sabrina Monique Schenato et al. A Alta nos Preços de Commodities nos Anos 2000 Contribuiu para as Exportações Brasileiras de Manufaturados? Uma Avaliação Empírica para Parceiros Selecionados. In: **Encontro Nacional de Economia**, 46°, 2018, Rio de Janeiro, Anais. Disponível em: https://www.anpec.org.br/encontro/2018/submissao/files_1/i7-1b24d6d39b8f1ab1a91d9da070146fec.pdf. Acesso em: 2 mar. 2021.

BREEDEN, Aurelien; SPECIA, Megan. Dispute Over Amazon Gets Personal for Bolsonaro and Macron. **The New York Times**. Nova York, 26 ago. 2019. Europe. Disponível em: <https://www.nytimes.com/2019/08/26/world/europe/bolsonaro-macron-g7.html>. Acesso em: 19 mar. 2021.

CARDOSO, Fernanda Graziella; REIS, Cristina Fróes de Borja. CENTRO E PERIFERIANAS CADEIAS GLOBAIS DE VALOR: uma interpretação a partir dos pioneiros do desenvolvimento. **Revista de Economia Contemporânea**, [S.L.], v. 22, n. 3, p. 1-32, 2018. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/198055272232>.
CASSANO, Francisco Américo. A Teoria Econômica e o Comércio Internacional. **Pesquisa & Debate**, São Paulo, v. 13, n. 1(21), p. 112-128, 2002.

CLARK, André. Como funcionará na prática a harmonização regulatória entre os dois mercados? In: SOARES, Aline; NEVES, Leonardo Paz; THEMOTEO, Reinaldo J. (org.). **O novo acordo Mercosul-União Europeia em perspectiva**. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer Stiftung, 2020. Cap. 10. p. 139-163.

COMEX STAT. [S.l]: **Ministério da Economia**, 1997-2021. Disponível em: <http://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>. Acesso em: 15 jan. 2021.

COMISSÃO EUROPEIA. **O acordo comercial UE-Japão entra em vigor**. [S.l.], 06 fev. 2019. Comunicado de Imprensa. Disponível em: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/pt/IP_19_785. Acesso em: 09 mar. 2021.

COMISSÃO EUROPEIA. **What is the Economic and Monetary Union? (EMU)**. 2021. Disponível em: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/economic-and-monetary-union/what-economic-and-monetary-union-emu_pt. Acesso em: 09 mar. 2021.

COUTINHO, Eduardo Senra et al. De Smith a Porter: um ensaio sobre as teorias de comércio exterior. **Revista de Gestão USP**, São Paulo, v. 12, n. 4, p. 101-113, dez. 2005.

European Commission. **EU and Mercosur reach agreement on trade**. **European Commission Press**. Bruxelas, 28 jun. 2019. Disponível em: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2039>. Acesso em: 15 mar. 2021.

EUROPEAN COMMISSION. **European Union, Trade in goods with Mercosur 4. European Commission Fact Sheets**. Bruxelas, p. 1-10. 22 abr. 2020. Disponível

em: https://webgate.ec.europa.eu/isdb_results/factsheets/region/details_mercosur-4_en.pdf. Acesso em: 10 mar. 2021. 1961. Cap. 4. p. 163-177.

FAPESP (São Paulo). **Capítulo 6 - Balanço de pagamentos tecnológico**: uma perspectiva renovada. In: Fapesp – Fundação de Amparo À Pesquisa do Estado de São Paulo(org.). **Indicadores de ciência, tecnologia e inovação em São Paulo**. São Paulo: Fapesp, 2010. p. 5-48.

FECOMERCIO (São Paulo). **Crise na Argentina deve dificultar a recuperação da economia brasileira**: exportações de automóveis ao país vizinho, terceiro maior parceiro comercial do Brasil, estão em queda em 2018. **Fecomercio-Sp**. São Paulo, 08 out. 2018. Disponível em: <https://www.fecomercio.com.br/noticia/crise-na-argentina-deve-dificultar-a-recuperacao-da-economia-brasileira>. Acesso em: 10 mar. 2021.

FERREIRA, M. A. V. **Assimetrias de conhecimento e percepção de textos midiáticos**: um estudo exploratório. Revista Comunicação Midiática, v.6, n.3, p. 31-50, set/dez. 2011.

FOUQUET, H.; IGLESIAS, S. Macron Opposes Mercosur Trade, Saying Brazil “Lied” on Climate. **Bloomberg.com**, [s. l.], p. N.PAG, 2019. Disponível em: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-08-23/macron-pulls-support-for-mercosur-trade-deal-over-brazil-fight>. Acesso em: 6 nov. 2020

FURTADO, Celso. Elementos de uma teoria do Subdesenvolvimento. In: FURTADO, Celso. **Desenvolvimento e subdesenvolvimento**. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura, GALINDO-RUEDA, F.; VERGER, F. OECD taxonomy of economic activities based on R&D intensity. **OECD Science, Technology and Industry Working Papers No. 2016/04**. Paris: OECD Publishing, 2016.

GOBIERNO ARGENTINO. Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto. **Acuerdo de Asociación Estratégica Mercosur - UE**: Resumen informativo elaborado por el Gobierno Argentino. [S. l.], julio 2019. Comunicado de Prensa. Disponível em: https://www.cancilleria.gob.ar/userfiles/prensa/resumen_acuerdo_mcs-ue_elaborado_por_gobierno_argentino.pdf. Acesso em: 10 nov. 2020.

GALINDO-RUEDA, F.; VERGER, F. OECD taxonomy of economic activities based on R&D intensity. **OECD Science, Technology and Industry Working Papers No. 2016/04**. Paris: OECD Publishing, 2016

GOBIERNO DE CHILE. Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. **Acuerdos Comerciales Vigentes**. [S.l.], 2021. Disponível em: <https://www.subrei.gob.cl/acuerdos-comerciales/acuerdos-comerciales-vigentes/>. Acesso em: 9 mar. 2021.

GODOY, Marcelo. Parlamento holandês rejeita ratificação do acordo Mercosul-EU. O **Estado de S. Paulo**. São Paulo, 03 jun. 2020. Economia & Negócios. Disponível em: <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,parlamento-holandese-vota-contra-ratificacao-do-acordo-mercosul-ue,70003323807>. Acesso em: 19 mar. 2021.

HOSNY, Amr Sadek. Theories of Economic Integration: a survey of the economic and political literature. **International Journal Of Economy, Management And Social Sciences**. [S.l.], p. 133-155. maio 2013.

LAVINAS, Lena; GENTIL, Denise. Brasil anos 2000: a política social sob regência da financeirização. **Novos Estudos - Cebrap**, [S.L.], v. 37, n. 1, p. 191-211, ago. 2018. Novos Estudos - CEBRAP. <http://dx.doi.org/10.25091/s01013300201800020004>.

LUCIANO, Bruno T. Os desafios do comércio global e suas repercussões no acordo Mercosul-União Europeia. In: SOARES, Aline; NEVES, Leonardo Paz; THEMOTEO, Reinaldo J. (org.). **O novo acordo Mercosul-União Europeia em perspectiva**. Rio de Janeiro: Konrad Adenauer Stiftung, 2020. Cap. 6. p. 79-90.

MACHADO, Danniell Lafetá. **A qualificação da mão-de-obra no comércio internacional brasileiro**: um teste do teorema de heckscher-ohlin. 1996. 93 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia, Universidade de Brasília, Rio de Janeiro, 1997.

MIYAZAKI, Silvio. O Novo Regionalismo Econômico Asiático. **Contexto Internacional**, Rio de Janeiro, v. 27, ed. 1^a, p. 101-125, 2005.

MORCEIRO, Paulo César. Nova Classificação de Intensidade Tecnológica da OCDE e a Posição do Brasil. **Boletim Informações Fipe**. São Paulo, p. 8-13. 2019. Disponível em: <https://downloads.fipe.org.br/publicacoes/bif/bif461.pdf>. Acesso em: 01 mar. 2021.

MOLINA, Federico Rivas. Mercosul suspende Venezuela e aumenta a pressão sobre Nicolás Maduro. **El País**. Buenos Aires. 02 dez. 2016. Disponível em: https://brasil.elpais.com/brasil/2016/12/02/internacional/1480699979_812056.html. Acesso em: 07 abr. 2021.

MOREIRA, Uallace. Teorias do comércio internacional: um debate sobre a relação entre crescimento econômico e inserção externa. **Revista de Economia Política**, [S.L.], v. 32, n. 2, p. 213-228, jun. 2012. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0101-31572012000200004>.

NETO, João Ribeiro Natário. **O diamante de Porter em estudo exploratório multicaso no setor pesqueiro exportador de Santos**. 2006. 113 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Mestrado em Organização e Gestão, Universidade Católica de Santos, Santos, 2006.

O GLOBO (Brasil). **Acordo entre Mercosul e UE**: entenda como será o processo de aprovação nos parlamentos. **O Globo**. Rio de Janeiro, 03 jul. 2019. Economia. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/acordo-entre-mercosul-ue>

entenda-como-sera-processo-de-aprovacao-nos-parlamentos-23781293. Acesso em: 19 mar. 2021.

ORGANIZATION OF AMERICAN STATES. Foreign Trade Information System. **MERCOSUR-European Union**: background and negotiations. **Sice**. [S.L.], 2019?. Disponível em: http://www.sice.oas.org/tpd/mer_eu/mer_eu_e.asp. Acesso em: 17 mar. 2021.

PANAGARIYA, Arvind. The Regionalism Debate: an overview. **The World Economy**, [S.L.], v. 22, n. 4, p. 455-476, jun. 1999. Wiley. <http://dx.doi.org/10.1111/1467-9701.00214>.

PEREIRA, Wellington da Silva. **Tecnologia e Comércio Internacional**: exame das transações comerciais do Brasil sob a perspectiva tecnológica. 2007. 109 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Ciências Econômicas, Ciências Sociais Aplicada, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2007.

PEROBELLI, Fernando Salgueiro *et al.* Impactos Econômicos do Aumento das Exportações Brasileiras de Produtos Agrícolas e Agroindustriais para Diferentes Destinos. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, [S.L.], v. 55, n. 2, p. 343-366, jun. 2017. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/1234-56781806-94790550208>.

PREBISCH, R. "O desenvolvimento econômico latino-americano e alguns de seus principais problemas". In: BIELSCHOWSKY, R. (Org.). **Cinquenta anos de pensamento da CEPAL**. Rio de Janeiro: Record, v. 1, 2000[1949]

RICARDO, David. **Princípios de Economia Política e Tributação**. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1996. 318 p. (Coleção Os Economistas).

ROSA, João Pedro; DA ROSA, Silvio Soares; ANTONIOLLI, Pedro Domingos. A estratégia da inovação, a chave para o desenvolvimento: uma comparação entre a realidade brasileira e americana. **Iberoamerican Journal Of Industrial Engineering**, Florianópolis, v. 10, n. 19, p. 157-176, 2018.

SILVA, José; LOURENÇO, André. Teorias do Comércio Internacional, Estrutura Produtiva e Crescimento Econômico. **Revista Economia Ensaios**, Uberlândia, v. 32, n. 1, p. 159-187, 2017. EDUFU - Editora da Universidade Federal de Uberlândia. <http://dx.doi.org/10.14393/ree-v32n1a2017-7>.

SILVA, Martim Francisco de Oliveira e; SILVA, Jorge Ferreira da; MOTTA, Luiz Felipe Jacques da. A vantagem competitiva das nações e a vantagem competitiva das empresas: o que importa na localização?. **Revista de Administração Pública**, [S.L.], v. 46, n. 3, p. 701-720, jun. 2012. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-76122012000300004>.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**: Investigação sobre sua natureza e suas causas. São Paulo: Editora Nova Cultural Ltda., 1996. 479 p. (Coleção Os Economistas).

SUPRINYAK, Carlos Eduardo. Moeda, tesouro e riqueza: uma anatomia conceitual do mercantilismo britânico do início do século 17. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v. 39, n. 3, p. 571-596, set. 2009. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0101-41612009000300005>.

UNIÃO EUROPEIA. **A UE em números**: A Economia. [S. l.], 2020. Disponível em: https://europa.eu/european-union/about-eu/figures/economy_pt. Acesso em: 10 nov. 2020.

URUGAY. Presidencia de la República. **Mercosur y Unión Europea alcanzaron un acuerdo de asociación amplio y equilibrado que vincula a más de 800 millones de personas**. Montevideo: Presidencia de la República, 28 jun. 2019. Disponível em: <https://www.presidencia.gub.uy/comunicacion/comunicacionnoticias/acuerdo-firma-union-europea-mercosur>. Acesso em: 10 nov. 2020.

VIEIRA, Fernando. A relação entre o acordo do Mercosul com a União Europeia e o regionalismo sul-americano. **Revista Relações Internacionais**, [S.L.], 28 dez. 2020. Disponível em: <https://relacoesexteriores.com.br/acordo-entre-mercosul-e-uniao-europeia/>. Acesso em: 19 mar. 2021.

VIEIRA, Sergio. Acordo Mercosul-UE deve baratear produtos, mas forçar eficiência e produtividade. **Agência Senado**. Brasília, 10 set. 2019. Disponível em: <https://www12.senado.leg.br/noticias/infomaterias/2019/08/acordo-mercosul-ue-deve-baratear-produtos-mas-forcar-eficiencia-e-productividade>. Acesso em: 10 mar. 2021.

VILELA, Pedro Rafael. Mercosul e UE fecham maior acordo entre blocos do mundo: Entrada em vigor da parceria deve demorar alguns anos. **Agência Brasil**, Brasília, 29 jun. 2019. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/politica/noticia/2019-06/mercosul-e-ue-fecham-maior-acordo-entre-blocos-do-mundo>. Acesso em: 10 nov. 2020.

ANEXO 1 – NOVA TAXONOMIA DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA DA OCDE

Intensidade em P&D	Manufatura		Não Manufatura	
	Código ISIC	Descrição atividade	Código ISIC	Descrição atividade
Alta	303 21 26	Aeronaves e componentes relacionados Farmacêutica Informática, eletrônicos e produtos ópticos	72 582	Pesquisa e desenvolvimento científico Desenvolvimento de sistemas (softwares)
Média-Alta	251 29 325 28 20 27 30X	Armas e munições Veículos automotores e autopeças Instrumentos médicos e odontológicos Máquinas e Equipamentos (M&Es) Químicos Máquinas e equipamentos elétricos Veículos ferroviários, veículos militares de combate e outros (inclui ISIC 30.2, 30.4 e 30.9)	62-63	Outros Serviços de Informação
Média	22 301 32X 23 24 33	Plásticos e borracha Construção de embarcações Produtos Diversos, exceto 32.5 Outros minerais não metálicos Metalurgia básica Manutenção, reparação e instalação de M&Es		
Média-baixa	13 15 17 10-12 14 25X 19 31 16 18	Têxteis Calçados e artefatos de couros Papel e celulose Alimentos, bebidas e fumo Vestuário e acessórios Produtos de metal, exceto código 25.2 Refino de petróleo e biocombustíveis Móveis Madeira e produtos da madeira Impressão e reprodução de gravações	69-75 61 05-09 581	Atividades profissionais, científicas e técnicas, exceto P&D (ISIC 69-75 menos 72) Telecomunicações Indústria extrativa Edição e edição integrada à impressão
Baixa			64-66 35-39	Financeiros, seguros e complementares Eletricidade e gás, água, esgoto e limpeza urbana

	TV, rádio, cinema e gravação/edição de som e imagem
59-60	
45-47	Comércio
	Agricultura, pecuária, florestal e pesca
01-03	
41-43	Construção
	Atividades administrativas e serviços
77-82	complementares
	Artes, recreação, serviços domésticos, organizações associativas e outros serviços
90-99	
	Transporte, armazenagem e correio
49-53	
55-56	Alojamento e alimentação
68	Atividades imobiliárias

Fonte: (GALINDO-RUEDA; VERGER, 2016).