

## Capítulo 6

### Brasil: Un socio comercial clave para Europa

Por Gaspar Frontini y Kay Parplies\*

*Director de la Unidad de Relaciones Comerciales con Latinoamérica y Economista Senior, respectivamente.  
Dirección General de Comercio de la Comisión Europea*

#### 6.1.

#### Introducción: El comercio y la IED de Brasil con la UE

##### 6.1.1.

##### Las relaciones comerciales de la UE y Brasil

Para un país cuya imagen estuvo asociada internacionalmente, durante mucho tiempo, a sus crisis económicas recurrentes, la economía de Brasil ha demostrado tener una capacidad de recuperación sorprendente durante la crisis financiera mundial, gracias a la fortaleza de su mercado interno y al sector de recursos naturales. El país apenas cayó en recesión en 2009 y se prevé que en 2010 el crecimiento vuelva rápidamente. Esto convierte a Brasil en una de las primeras grandes economías en recuperarse de la crisis. Esta recuperación gradual será sustentada en particular por el consumo interno.

El sólido crecimiento de Brasil se ha visto reflejado desde el principio de este siglo en su importancia creciente entre los socios comerciales de la UE. En 2008, Brasil se situó por primera vez entre los diez socios principales de la UE tanto en términos de importaciones como de exportaciones, representando el 2,3 % de las importaciones de la UE y el 2,0 % de las exportaciones. En contraste, la UE ha sido durante mucho tiempo el mayor socio comercial de Brasil con un amplio margen (por delante de los Estados Unidos). En 2008, la UE absorbió el 23,5% de las exportaciones de Brasil mientras que la UE representó el 21,4% de las importaciones del país. La diferencia en la importancia relativa refleja el tamaño

---

\* Las opiniones expresadas en este artículo lo son a título personal y no representan necesariamente la posición de la Comisión Europea. Este artículo ha sido traducido de un original en inglés.

de las dos economías, siendo el PIB de la UE más de doce veces más alto que el de Brasil. Así, los datos comerciales indican el alto nivel de integración existente entre las dos economías a pesar de la considerable distancia geográfica.

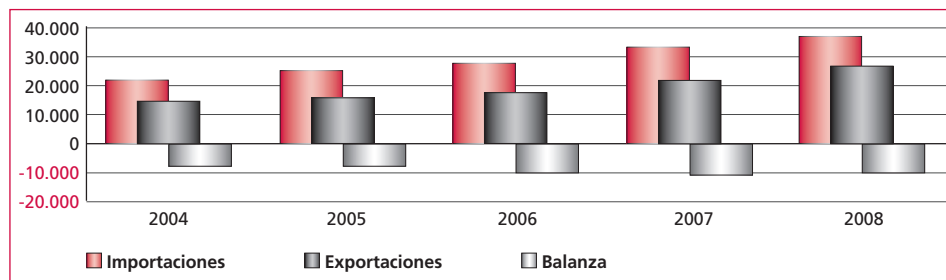
**Tabla 6.1:**  
**Comercio de la UE con socios principales (2008)**

Los socios importadores principales				Los socios exportadores principales				Los socios comerciales principales			
Posición	Socios	Millones euros	%	Posición	Socios	Millones euros	%	Posición	Socios	Millones euros	%
	<b>Extra UE-27</b>	<b>1.552.372,5</b>	<b>100%</b>		<b>Extra UE-27</b>	<b>1.309.435,1</b>	<b>100%</b>		<b>Extra UE-27</b>	<b>2.861.807,6</b>	<b>100%</b>
<b>1</b>	China	247.857,6	16,0%	<b>1</b>	Estados Unidos	249.595,3	19,1%	<b>1</b>	Estados Unidos	435.995,5	15,2%
<b>2</b>	Estados Unidos	186.400,3	12,0%	<b>2</b>	Rusia	105.153,1	8,0%	<b>2</b>	China	326.325,0	11,4%
<b>3</b>	Rusia	173.617,2	11,2%	<b>3</b>	Suiza	97.742,1	7,5%	<b>3</b>	Rusia	278.770,2	9,7%
<b>4</b>	Noruega	92.035,6	5,9%	<b>4</b>	China	78.467,4	6,0%	<b>4</b>	Suiza	177.848,3	6,2%
<b>5</b>	Suiza	80.106,1	5,2%	<b>5</b>	Turquía	54.260,9	4,1%	<b>5</b>	Noruega	135.736,0	4,7%
<b>6</b>	Japón	74.948,8	4,8%	<b>6</b>	Noruega	43.700,4	3,3%	<b>6</b>	Japón	117.342,0	4,1%
<b>7</b>	Turquía	45.886,6	3,0%	<b>7</b>	Japón	42.393,0	3,2%	<b>7</b>	Turquía	100.147,5	3,5%
<b>8</b>	Corea del Sur	39.406,6	2,5%	<b>8</b>	Emiratos Árabes	31.679,6	2,4%	<b>8</b>	Corea del Sur	65.036,6	2,3%
<b>9</b>	Brasil	35.554,4	2,3%	<b>9</b>	India	31.540,2	2,4%	<b>9</b>	Brasil	61.908,2	2,2%
<b>10</b>	Libia	34.233,1	2,2%	<b>10</b>	Brasil	26.353,7	2,0%	<b>10</b>	India	60.980,2	2,1%
<b>11</b>	India	29.440,0	1,9%	<b>11</b>	Canadá	26.106,7	2,0%	<b>11</b>	Canadá	49.900,8	1,7%
<b>12</b>	Argelia	28.349,8	1,8%	<b>12</b>	Corea del Sur	25.657,0	2,0%	<b>12</b>	Argelia	43.660,9	1,5%
<b>13</b>	Taiwán	24.063,0	1,6%	<b>13</b>	Australia	25.186,7	1,9%	<b>13</b>	Sudáfrica	42.472,6	1,5%
<b>14</b>	Canadá	23.794,1	1,5%	<b>14</b>	Ucrania	25.156,8	1,9%	<b>14</b>	Arabia Saudita	42.377,7	1,5%
<b>15</b>	Sudáfrica	22.245,0	1,4%	<b>15</b>	Méjico	22.082,2	1,7%	<b>15</b>	Libia	39.969,8	1,4%

Fuente: DG COMERCIO / Eurostat

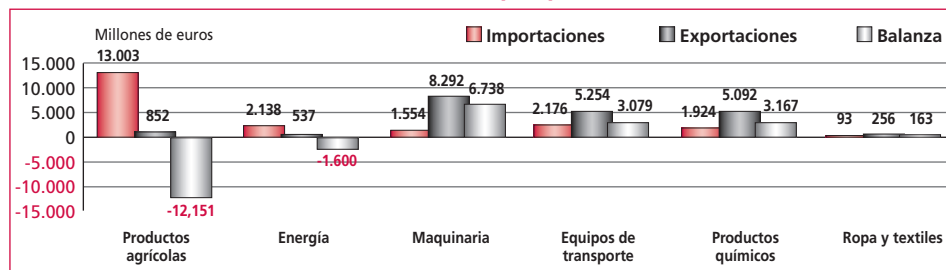
El balance comercial de la UE con Brasil ha sido sistemáticamente negativo en los últimos años debido a la fuerte ventaja comparativa del país latinoamericano en productos agrícolas y energéticos. Sin embargo, una mirada más profunda al patrón comercial revela el sustancial nivel de diversificación de la economía de Brasil. Aunque la UE tiene excedentes comerciales en sus tradicionales áreas de ventaja comparativa, tales como maquinaria, equipos de transporte y productos químicos, Brasil exporta a la UE cantidades significativas también de estos sectores manufactureros. Da la impresión de que un buen número de exitosas multinacionales brasileñas, resultantes a menudo de privatizaciones de empresas estatales, estén dirigiendo estos éxitos en los mercados mundiales. Por ejemplo, la lista de empresas líderes de economías de mercado emergentes en 2009 recopilada por el Boston Consulting Group incluye 14 empresas de Brasil.

**Gráfico 6.1:**  
**Balanza comercial de bienes de la UE-27 con Brasil 2004-2008**



Fuente: DG COMERCIO / Eurostat

**Gráfico 6.2:**  
**Comercio de bienes de la UE-27 con Brasil por producto (2008)**



Fuente: Eurostat, statistical regime 4

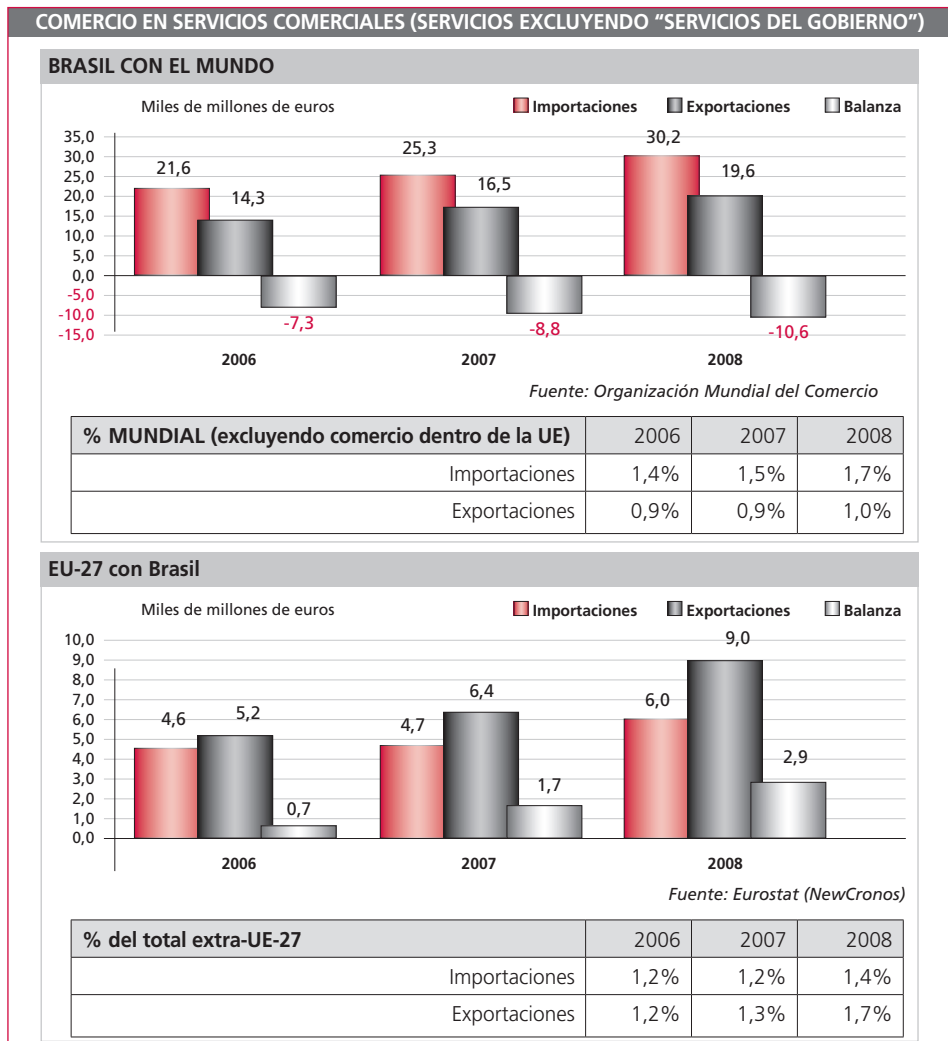
Globalmente, la balanza de cuenta corriente de Brasil ha fluctuado entre superávits y modestos déficits en los últimos diez años, reflejando precios de *commodity* pero también crisis económicas regionales, como el impago de la deuda de Argentina en 2002. En comparación con otras economías de mercado emergentes (tales como China y otros países asiáticos), la senda de crecimiento económico de Brasil no ha sido por ello asociada a desequilibrios externos graves. Esto ha significado tasas de crecimiento PIB algo menores, pero también implica que una mayor cuota de producción nacional está disponible para hacer crecer el estándar de vida de la población de Brasil. El consumo privado representa justo un poco más del 60% del PIB, ligeramente más que en la UE (58%), pero significativamente por encima de los niveles predominantes, por ejemplo en China (36%). Por lo tanto, el modelo de crecimiento de Brasil parecería ser sostenible en el sentido de que no conduce a grandes desequilibrios que habría que corregir en última instancia (y que por eso podrían causar una crisis económica).

**6.1.2.**  
**Comercio de servicios**

Al contrario que el comercio de bienes, la UE tiene superávits en comercio de servicios con todas las regiones del mundo, incluyendo Brasil. El comercio de servicios de la UE con Brasil es sustancial y ha ido creciendo rápidamente. Las

exportaciones de servicios de la UE a Brasil tuvieron una subida de tres cuartos en tan sólo dos años, entre el 2006 y el 2008. Las exportaciones de servicios ascienden ahora a más de un tercio de las exportaciones de bienes, un patrón que se encuentra típicamente en relaciones comerciales entre economías desarrolladas. El comercio de servicios de Brasil ha mostrado déficits tanto globalmente como en relación con la UE, pero esto ha sido más que compensado por sus superávits en el comercio de bienes. A pesar del déficit, la presencia significativa de Brasil en el comercio de servicios internacional es indicativa de su economía diversificada, la cual ha fomentado exitosas empresas tanto en la fabricación de *commodities* como de *non-commodities*, así como en las industrias de servicios.

**Gráfico 6.3:**  
**Comercio UE-Brasil en servicios comerciales**



### 6.1.3.

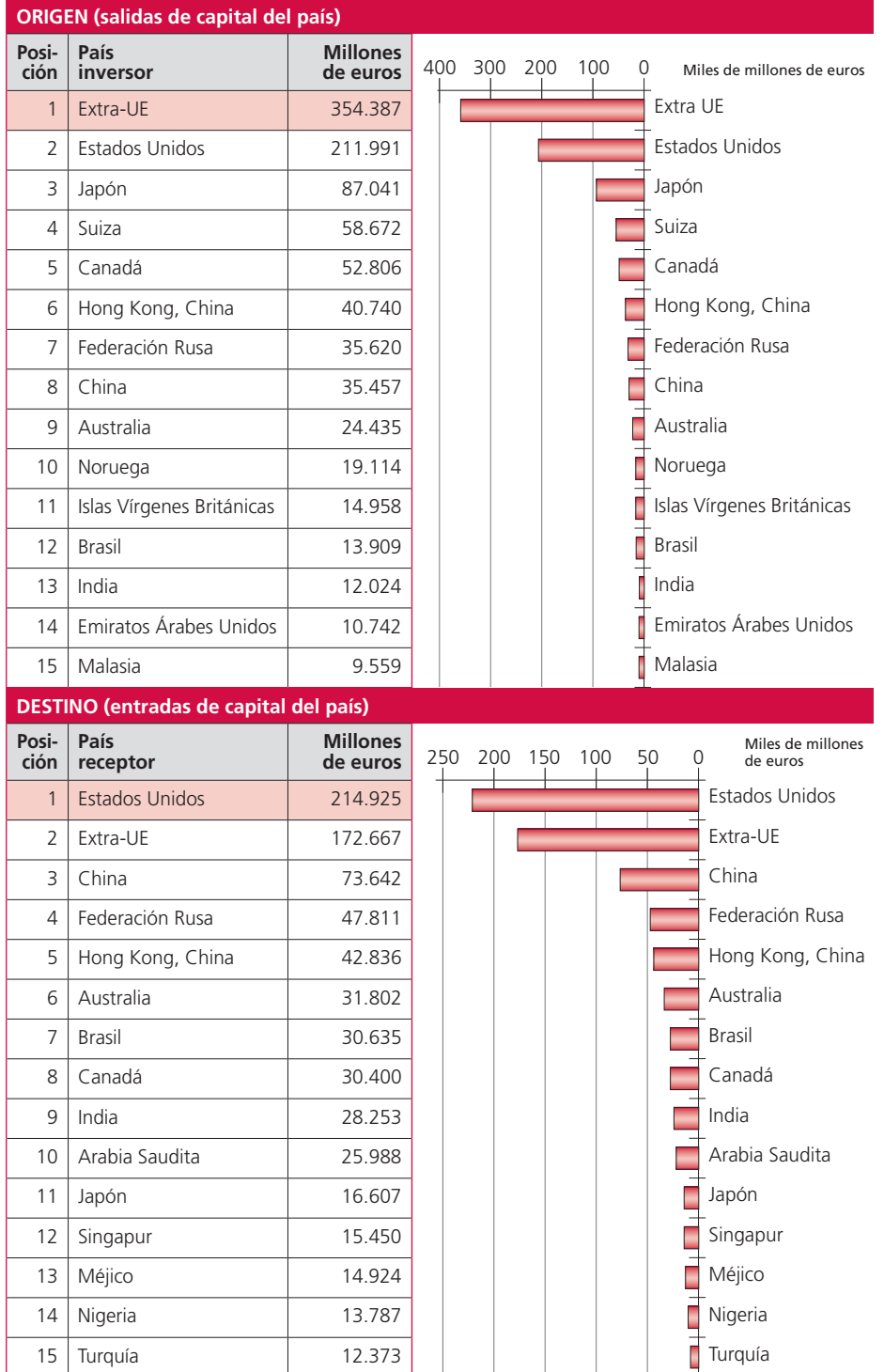
#### **Inversión extranjera directa (IED)**

Brasil es uno de los primeros destinos y uno de los primeros orígenes de Inversión extranjera directa (IED) global. En 2008, se situó séptimo entre los recipientes mundiales de IED y décimo segundo en términos de salidas de capital IED. La relación UE-Brasil en el campo de IED muestra un modelo similar al de otras economías en rápido desarrollo. Brasil supuso aproximadamente la mitad de toda las entradas de capital IED a Latinoamérica en 2008. La relación UE-Brasil ha estado tradicionalmente dominada por IED extranjera de empresas de la UE en Brasil, reflejando la relativa escasez de capital en la emergente economía brasileña. Valores bilaterales de IED han ido creciendo regularmente. Al mismo tiempo, las empresas brasileñas se han convertido cada vez en más activas como inversoras al exterior ya que proyectan internacionalmente la ventaja competitiva específica de su empresa. Consecuentemente, las entradas de capital IED brasileño a la UE han subido regularmente. En 2008, el modelo tradicional de movimientos del capital IED incluso dio marcha atrás, siguiendo a la crisis financiera, ya que las empresas de la UE repatriaron capital y las empresas brasileñas ofrecieron créditos inter-empresariales a subsidiarios en dificultades económicas, mientras que las corporaciones brasileñas comparativamente ilesas, en particular en los sectores mineros y de recursos naturales, continuaron invirtiendo en el extranjero.

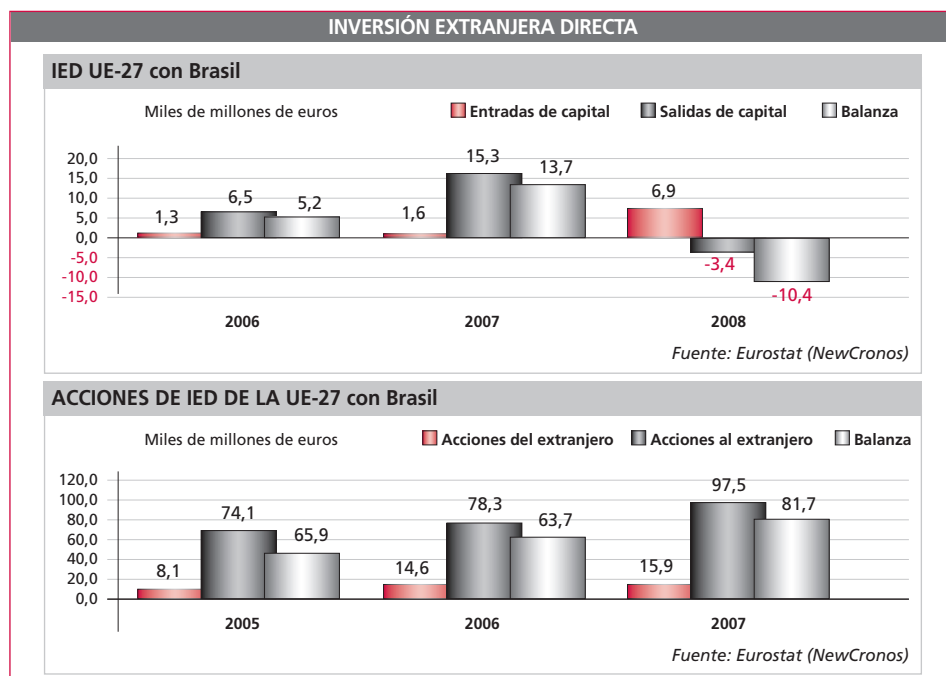
El patrón sectorial de la IED extranjera en Brasil confirma la noción de que la economía del país, a pesar del papel predominante del sector primario, está diversificada a lo largo de varios tipos de industrias. En 2008, la cuota del sector manufacturero del total de la IED fue incluso ligeramente mayor que la de industrias primarias (con un 35% frente al 34%, respectivamente, según la UNCTAD). Sin embargo la IED extranjera en el sector manufacturero tiende a ser fuerte en actividades relacionadas con recursos, tales como la metalurgia, comida y bebida, refinamiento y productos minerales metálicos y no metálicos.

**Gráfico 6.4:**  
**Inversión extranjera directa global**

**Origen y destino de los Movimientos de Capital IED mundiales en 2008**



**Gráfico 6.5:**  
**Inversión extranjera directa UE-Brasil**



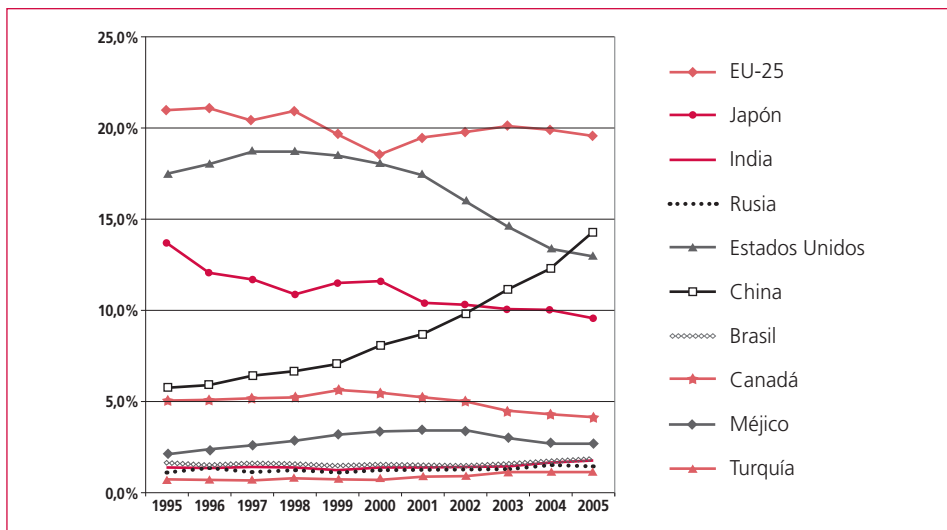
**6.1.4.**  
**El desempeño de la UE y Brasil en el contexto global**

El crecimiento de las economías emergentes, particularmente en Asia y en Latinoamérica, ha conllevado beneficios significativos tanto para las propias economías emergentes así como para sus socios comerciales en los países desarrollados, los cuales han conseguido acceso a nuevas fuentes competitivas para importaciones así como nuevos mercados para sus productos. En particular la importancia de importaciones a precios competitivos para la competitividad global de la UE no debe ser infravalorada ya que casi dos tercios (66%) de las importaciones de la UE se usan como aportaciones en la producción con base en la UE. Al mismo tiempo, los nuevos participantes en la división internacional del trabajo han creado también nuevas presiones competitivas en una serie de mercados. Al observar los cambios en la especialización internacional y en las cuotas de mercado global, resulta evidente que tanto la UE como Brasil se han beneficiado de la globalización creciente de la economía. Desde mediados de los años 90, ha habido una redistribución substancial de cuotas de mercado entre países emergentes y desarrollados y entre los propios países desarrollados. En este entorno altamente competitivo, la UE ha conseguido mantener su cuota del mercado mundial a aproximadamente un 20% del comercio total de bienes (excluyendo la energía), según estudio comisionado por la Dirección General para

el Comercio de la Comisión Europa (DG COMERCIO)<sup>1</sup>. Este resultado exitoso ha sido debido fundamentalmente a una mejora de la calidad de productos suministrados por la UE, en combinación con la habilidad de las empresas de la UE para vender productos a precios más elevados debido a la calidad, la marca y servicios relacionados. Estos productos de calidad suponen ahora un tercio de la demanda mundial y representan la mitad de las exportaciones de la UE, no sólo en bienes de consumo de lujo, sino en todos los otros productos, incluyendo bienes intermediarios, maquinaria y equipos de transporte. Desarrollar esta habilidad de vender productos de calidad a precios más elevados la UE es fundamental para permitir a la UEmantener su alto nivel de protección social, empleo y sueldos.

Mientras tanto, Brasil ha tenido igualmente éxito al diversificar su economía desde su fuerza tradicional en sectores primarios y al desarrollar una industria manufacturera internacionalmente competitiva. De hecho, Brasil es una de los pocos países exportadores de materias primas que exhibe además una manifiesta ventaja comparativa en industrias manufactureras. Según un estudio de la DG COMERCIO, Brasil ha aumentado su ventaja comparativa en manufacturas desde el año 2000. Este exitoso desarrollo en el sector manufacturero se diferencia de otros grandes exportadores de *commodities*, tales como Rusia y Canadá, habiendo visto ambos caer su rendimiento relativo exportador en el sector manufacturero durante el reciente boom de precios de *commodities*. Como resultado, Brasil ha expandido su cuota de mercado global hasta un 22% del 1,39% a 1,7% entre 1995 y 2005.

**Gráfico 6.6:**  
**Evolución de la cuota de mercado mundial 1995-2005 (por valor)**



Fuente: DG COMERCIO, BACI, CEPII

<sup>1</sup> DG COMERCIO : "Global Europe – EU performance in the global economy", disponible en [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc\\_141196.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141196.pdf).



Brasil, junto con Latinoamérica en general, es un socio comercial histórico de muchos países de la UE. La cuota de importaciones de la UE en Brasil excede por ello significativamente su cuota de mercado global (31% frente a 20%). También sobrepasa la cuota de los Estados Unidos en el mercado de importaciones (20%) en más de la mitad. Además, los Estados Unidos han perdido casi una quinta parte de su cuota de mercado de importaciones entre 1995 y 2005, principalmente a expensas de China y otros exportadores de Asia del Este.

En conclusión, la relación comercial EU-Brasil es aún más significativa de lo que cabría esperar por el tamaño relativo de sus economías y la distancia geográfica. Según muestra el patrón de comercio e inversión, ambas economías se han beneficiado significativamente de la relación, la cual va mucho más allá de un patrón tradicional de un suministrador de *commodities*/ importador de bienes manufacturados. Al contrario, los datos comerciales muestran evidencia tanto de un comercio inter-industrial impulsado por una dotación de factores naturales como de un comercio intra-industrial que incluye las empresas globales emergentes de Brasil. Al mismo tiempo, siguen existiendo barreras comerciales significativas entre ambas economías indicando que con más liberalización se podrían generar aumentos sustanciales de bienestar adicional.

## 6.2.

### **Mercosur como un punto central para la relación comercial UE-Brasil**

#### 6.2.1.

##### **Brasil y Mercosur dentro de la agenda de la UE “Europa Global”**

La política comercial es una de las áreas de programas en la que la Comisión Europea actúa en nombre de sus estados miembros. Actuando de forma conjunta, los 27 estados miembros de la UE, que juntos representan la mayor economía mundial, están en mejor posición para negociar tratados equilibrados de libre comercio con sus socios comerciales más importantes, tanto bilateralmente como en la Organización Mundial del Comercio (OMC). En su agenda “Europa Global”, la Comisión Europea presentó sus prioridades para futuras negociaciones comerciales. Mientras que una conclusión exitosa de la Ronda de Doha de la OMC de las negociaciones multilaterales comerciales sigue siendo una de las más importantes prioridades de Europa, la agenda Europa Global también define una serie de criterios económicos para priorizar tratados de libre comercio (TLC) bilaterales. Los principales objetivos para las negociaciones TLC deberían ser socios comerciales con un gran potencial de mercado (en términos de tamaño económico y crecimiento) y grandes beneficios potenciales resultantes de una liberalización (debido a las altas barreras arancelarias o no arancelarias). Otra consideración

es que negociaciones región a región entre la UE y áreas de libre comercio regionales crean potencial adicional para ganancias mutuas estimulando flujos de comercio interregionales. Estas son el resultado por una parte de una integración regional incrementada (estimulación de comercio “Sur-Sur”) y por otra del mayor atractivo, relativo a mercados nacionales individuales, del mercado regional para exportadores e inversores extranjeros. Basándose en estos criterios, la agenda Europa Global identifica el área comercial regional del Mercosur<sup>2</sup> como una de las áreas prioritarias para las negociaciones comerciales regionales de Europa. Brasil es con mucho el país miembro más grande del Mercosur, representando más de tres cuartos del comercio bilateral UE-Mercosur. Pero el Mercosur es una unión aduanera y por tanto las discusiones sobre aranceles se deben establecer con la entidad regional y no con países individuales.

La agenda Europa Global determina un alto nivel de ambición para futuras TLC, lo cual implica negociaciones potencialmente difíciles pero también grandes beneficios mutuos cuando al final se consigue concluir un acuerdo. En términos de contenido, se intenta que las futuras TLC bajo la estrategia de la Europa Global sean exhaustivas y ambiciosas en cobertura, teniendo como meta el más alto nivel posible de liberalización comercial que incluya liberalización importante de servicios e inversión. Donde los socios de la UE hayan firmado TLC con otros países que sean competidores de la UE, la UE buscará al menos paridad completa. Restricciones cuantitativas a las importaciones y toda forma de tasas, impuestos, cargas y restricciones en exportaciones deberían ser eliminadas. Las TLC deberían asimismo abordar barreras no arancelarias por medio de convergencia reguladora donde sea posible y contener fuertes provisiones de facilitación del comercio. Las TLC deberían incluir provisiones substanciales para los Derechos de Propiedad Intelectual y competencia, incluyendo por ejemplo provisiones de aplicación de derechos de Propiedad Intelectual según las Directrices de Aplicación de la Comisión Europea. Finalmente, la UE también tendrá como meta asegurar que las Reglas de Origen en los TLC sean más sencillas y modernas y reflejen la realidad de la globalización. Estos objetivos de Europa Global delimitan la agenda negociadora de la UE para un TLC UE-Mercosur.

### 6.2.2.

#### **La relación comercial bilateral**

Aunque Mercosur forma el punto central para futuras negociaciones de TLC, la UE y Brasil interactúan también en el marco de diálogos formales bilaterales. Estos cubren una serie de áreas de mutuo interés complementarias al comercio, pero excluyen negociaciones comerciales *strictu sensu*. Están incluidos en particular temas no arancelarios tales como derechos de propiedad intelectual, temas

---

<sup>2</sup> Mercosur o Mercosul (Español: Mercado Común del Sur, Portugués: Mercado Comum do Sul) es un Acuerdo de Comercio Regional (ACR) entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay fundado en 1991 por el Tratado de Asunción.

sanitarios y fitosanitarios y diálogos de política reguladora e industrial sobre (i) textiles, calzado, industrias del cuero y del calzado, (ii) industrias forestales y (iii) acero, metales no férreos y minerales. Según un Plan de Acción Conjunta firmado en diciembre del 2008, las reuniones bilaterales con este tipo de debates tienen lugar al menos una vez al año. En la actualidad los principales puntos de discusión incluyen temas de Derechos de Propiedad Intelectual (registro de patentes y marcas comerciales, piratería y falsificación, así como el uso inautorizado de indicaciones geográficas de la UE para los productos agrícolas), acceso al mercado de dispositivos médicos, servicios marítimos, procedimientos sanitarios y fitosanitarios y temas de impuestos.

### 6.2.3.

#### Historia de las negociaciones UE-Mercosur

Las negociaciones para un Tratado de Asociación de UE-Mercosur fueron lanzadas en la Cumbre de Río de Janeiro en junio del 1999 y cubren toda la gama de áreas relativas al comercio tales como comercio de bienes y servicios; medidas sanitarias y fitosanitarias, liberalización de los movimientos de capital: apertura de mercados de compras públicas gubernamentales para bienes, servicios y obras públicas; políticas de competencia; derechos de propiedad intelectual y mecanismos de resolución de conflictos. Las negociaciones del capítulo comercial están gobernadas por tres principios fundamentales:

- 1 Una negociación región a región, que constituye la base de las discusiones de todas las áreas.
- 2 El tratado debería ser exhaustivo y equilibrado, yendo más allá de las respectivas obligaciones en la OMC. Ningún sector será excluido, aunque se tendrá en cuenta la sensibilidad de productos específicos.
- 3 El tratado debería constituir un compromiso único, implementado por las partes como un conjunto indivisible.

El Comité de Negociaciones Biregionales UE-Mercosur (CNB) es el principal foro de negociación, y su trabajo se complementa con otros mecanismos institucionales tales como el Subcomité de Cooperación y tres Grupos Técnicos de Comercio. La primera ronda tuvo lugar en abril 2000. Desde entonces, han tenido lugar una serie de rondas de negociación. Para la décimo tercera ronda en mayo del 2004 había un acuerdo para el conjunto del texto del capítulo de cooperación. La cooperación cubriría un gran número de temas, incluyendo estándares, servicios, inversión, energía, transporte, ciencia y tecnología, aduanas, competencia, agricultura e industria pesquera. Durante esa reunión ministerial hubo igualmente progresos sustanciales también en materia de comercio, lo que permitió a ambas partes prever de forma realista la conclusión de las negociaciones para finales del 2004.

Sin embargo las negociaciones comerciales se estancaron en septiembre del 2004, cuando el Mercosur presentó una oferta que dio marcha atrás en la mayor parte de temas y que forzó a la UE a reducir el nivel de su oferta, especialmente en agricultura.

Desde entonces ha habido un número de contactos técnicos para discutir posibles formas de relanzar el proceso. Por ejemplo en la reunión ministerial de UE-Mercosur en Viena, Austria, en mayo del 2006, y durante una reunión de coordinadores de comercio en Río, Brasil, en noviembre del 2006. Los negociadores de la UE y Mercosur igualmente evaluaron las negociaciones en la Cumbre UE-Latinoamérica que tuvo lugar en abril del 2008, en Lima, Perú. En esta ocasión ambas partes ratificaron su interés en alcanzar un acuerdo comercial bilateral pero señalaron la dificultad de concluir las negociaciones antes de que el resultado de la Ronda de Doha fuera conocido.

Los contactos regulares continúan y existe la posibilidad de reactivar las negociaciones en un futuro cercano. Sin embargo, teniendo en cuenta la experiencia del 2004, un relanzamiento parecería aconsejable sólo bajo condiciones que permitieran esperar conclusiones con éxito dentro de un horizonte de tiempo razonable.

#### **6.2.4.**

#### **Interacción entre las negociaciones TLC y el proceso de integración interno del Mercosur**

Incluso considerando sus logros innegables en integrar sus Estados Miembros, la unión aduanera del Mercosur y el mercado común siguen siendo incompletos (exoneración de aranceles comunes, falta de códigos de aduanas comunes, dobles aranceles, etc.) y las posibilidades de cambios rápidos son modestas.

La falta de mecanismos supranacionales efectivos para promover cohesión interna junto con el comercio bilateral intrabloque recurrente y disputas de inversión (tales como la disputa de fábricas de papel entre Argentina y Uruguay, y conflictos entre automóviles y electrodomésticos entre Argentina y Brasil) han sido percibidos como decepcionantes por algunos observadores. Además, la apertura de mercados de servicios y la eliminación de barreras no arancelarias (BNA) y barreras de inversión se están moviendo lentamente. Un tema que causa preocupación en la UE es la unión aduanera incompleta y especialmente las diferentes barreras al libre movimiento de bienes dentro del Mercosur, ya que éste es un importante objetivo para la UE. En particular el problema de dobles aranceles que hay que pagar por los productos de la UE exportados a un país del Mercosur y después reexportado a otro constituye un problema importante para los exportadores e inversores de la UE. Este tema ha estado en la agenda de varias presidencias del Mercosur en

años recientes, pero no pudo encontrarse ninguna solución debido a la dificultad de encontrar una fórmula aceptable para compartir ingresos de tasas entre los socios regionales.

En conjunto, sin embargo, los déficits actuales en la integración Mercosur no son necesariamente un obstáculo para firmar un tratado birregional. Al contrario la lógica misma de una negociación de región a región es susceptible de reforzar los procesos de integración regional. Un tratado con la UE significaría un empuje importante al proceso de integración interno del Mercosur, ya que mostraría que el Mercosur puede ser un vehículo efectivo para mejorar el acceso a los mercados, para atraer inversión y para integrar a sus miembros en la economía mundial globalizada.

### **6.2.5.**

#### **Los objetivos esenciales de la UE**

Los intereses ofensivos de la UE en las negociaciones de la UE-Mercosur son cubren un espectro amplio. En el área del acceso al mercado no-agrícola (Amna), la UE aspira a un nivel sustancial de liberalización, incluyendo particularmente sectores prioritarios claves tales como productos automotrices. En otros capítulos del Tratado, el objetivo de la UE es alcanzar un acuerdo con compromisos sustanciales en áreas como la de Servicios e Inversión, Compras Públicas, Propiedad Intelectual, Indicaciones Geográficas o Reglas de Origen. La UE también considera que un tratado debería cubrir un número de otros temas importantes como las Tasas de Exportación, Instrumentos de Defensa de la Competencia y el Comercio, Barreras Técnicas al Comercio, Estándares Sanitarios y Fitosanitarios y Desarrollo Sostenible.

Entre los sectores de exportación más importantes al Mercosur están industrias tales como las de equipos electrónicos y de maquinaria, automotrices, productos químicos, plástico y caucho, equipos eléctricos y sectores manufactureros similares. Para los servicios, algunos de los intereses clave incluyen servicios financieros, postales y de mensajería, telecomunicaciones, transporte marítimo y servicios medioambientales.

Para la inversión, las peticiones de la UE se centran particularmente en tratamiento nacional tanto post como pre establecimiento. Con todo, un interés importante de la UE en las negociaciones es el de aumentar la estabilidad y la previsibilidad de las condiciones económicas y sociales en países con un muy alto nivel de inversión y de presencia de las empresas de la UE en amplios sectores de la economía (servicios, manufacturas y agricultura).

### **6.2.6.**

#### **Principales intereses del Mercosur**

Los intereses ofensivos mas importantes del Mercosur están con centrados en los productos agrícolas. (Mercosur es ya el primer exportador de bienes agrícolas a la UE.) Otros intereses ofensivos incluyen productos industriales, tales como minerales, metales, maquinaria y productos químicos, así como servicios (especialmente para Brasil y potencialmente Argentina). Sin embargo, existen variaciones significativas en probables tácticas y objetivos de negociación entre los estados miembros del Mercosur, que resultan de las diferencias en sus estructuras económicas.

La industria nacional de Brasil se beneficia de su rápidamente creciente demanda nacional pero está buscando también nuevas oportunidades de mercado y formas de mejorar la producción, quedándose al mismo tiempo protegida de la competencia china / asiática. En este contexto, la escena política y la industria domésticas ven un tratado UE-Mercosur como una opción interesante. Como exportador cada vez más importante de bienes manufacturados y servicios, Brasil tiene interés en obtener accesos mejores al mercado de la UE en una amplia gama de sectores industriales, tales como la industria agroalimentaria, maquinaria, productos químicos, textiles y ropa, entre otros.

Es también digno de mención en este contexto que tanto Brasil como Argentina han sido participantes activos en el G-20, grupo de las economías más industrializadas y emergentes y en sus esfuerzos para resistir tendencias proteccionistas debido a la crisis financiera y económica. Ambos países hicieron compromisos claros en el proceso del G-20 para mantener abierto su mercado. Aunque la introducción de Argentina de un sistema de licencias de importación no automático ha sido causa de preocupación, el proceso del G-20 ha sido considerado generalmente un éxito.

### **6.2.7.**

#### **Beneficios económicos de un TLC UE-Mercosur**

UN TLC entre la EU y el MERCOSUR, concluido con éxito, constituiría una de las áreas más grandes de libre comercio, cubriendo más de 700 millones de personas.

Como es habitual en la preparación de negociaciones comerciales, la Comisión Europea ha valorado cuantitativamente el impacto económico de un posible TLC UE-Mercosur en los dos socios comerciales por medio de un modelo de Equilibrio General Computado (EGC)<sup>3</sup>. Los resultados de la simulación reflejan la estructura complementaria de las economías de la UE y Mercosur.

---

<sup>3</sup> Véase <http://ec.europa.eu/trade/wider-agenda/development/sustainability-impact-assessments/assessments/>

Para la UE, la valoración estima que el impacto económico será positivo en conjunto. El modelo prevé que la liberalización generaría una ganancia en bienestar económico en un orden de 4 miles de millones de dólares estadounidenses. Estas ganancias en bienestar son calculadas por el modelo EGC en términos esencialmente estáticos y resultan de los efectos de recolocación de recursos que sucede como respuesta al cambio relativo de precios inducido por la liberalización comercial. Se espera que los sectores manufacturero y de servicios ganen en comparación con la agricultura. El efecto en la agricultura es adverso a corto plazo, sin embargo a largo plazo, cuando los recursos sectoriales cambien a asignaciones más eficientes, las pérdidas de bienestar en agricultura se compensarán con las ganancias en otros sectores agrícolas de la economía. Sin embargo, se espera que el empleo agrícola se vea afectado negativamente durante el período de ajuste, sumándose a la tendencia a la baja subyacente en las líneas de base del empleo en el sector agrícola.

Mientras que las ganancias en prestaciones sociales puede que parezcan modestas en relación con el PIB total de la UE (aproximadamente 0,1%), se tienen que ver en el contexto del hecho de que menos del 3% de las exportaciones de la UE van al Mercosur. Además, las estimaciones de bienestar basadas en el modelo EGC constituyen generalmente un límite inferior para los posibles beneficios porque excluyen la mayor parte de las ganancias dinámicas (tales como difusión más rápida de nuevas tecnologías y las mejores prácticas) que se materializan a menudo cuando se integran los mercados.

Para los países del Mercosur, el modelo EGC predice que la liberalización conduciría a ganancias de bienestar de economía, en términos estáticos, en todos los países, ascendiendo aproximadamente a 9 miles de millones de dólares estadounidenses. En relación con el PIB de cada país, Paraguay es quien más ganaría, un 10% de su PIB, seguido por Uruguay (+2,1%), Brasil (+1,5%) y Venezuela (+0,1%). Los cambios sectoriales indicados por el modelo van generalmente en dirección contraria a aquellos de la UE. Se espera que los sectores de comida procesada y agrícola se beneficien de las cada vez mayores oportunidades de exportación en el mercado de la UE. Para el sector manufacturero, se espera que la exposición creciente a la competencia europea necesite un período de ajuste para los productores del Mercosur. Surgirán costes de ajuste similares en el sector servicios, particularmente para los servicios financieros, servicios públicos y servicios de negocios. La magnitud y duración de estos costes de ajuste estarán afectadas por las medidas de mitigación que se tomen.

Se espera que las ganancias económicas aumenten con el tiempo en los países del Mercosur. A largo plazo, se predice que la exposición a la competencia induzca ganancias en eficiencia y productividad, particularmente en las manufacturas y los

servicios, mientras que es probable que las oportunidades de nueva inversión y las perspectivas de ritmos más altos de beneficios aumenten la inversión nacional y extranjera, dependiendo de otros factores que afecten al clima de inversión. La secuencia de liberalización y las fases para la implementación de medidas secundarias de suministro complementario afectarán el tamaño de las ganancias económicas a más largo plazo atribuibles a la liberalización del comercio UE-Mercosur.

El potencial de ganancias por exposición a la competencia, que no es fácilmente capturado por el modelo EGC, queda destacado por la emergencia de una gama de empresas multinacionales exitosas basadas en el Mercosur (es decir, principalmente Brasil y Argentina). Estas empresas podrían beneficiarse enormemente del acceso mejorado al mercado de la UE y de mayor exposición a las mejores prácticas internacionales. Como las grandes empresas tienen amplios vínculos con las empresas de suministro locales, se puede esperar que las ganancias en eficiencia resultantes repercutan en la más amplia economía del Mercosur. Por ello, los beneficios económicos no estarían limitados a Brasil y Argentina, donde tienen su base la mayoría de las empresas del Mercosur. La gama de empresas con base en el Mercosur incluidas en la lista del BCG 2009 “New Global Challengers” indica la diversidad sectorial de las multinacionales emergentes, que se extienden mucho más allá del sector de recursos.

**Tabla 6.2:**  
**Las empresas del Mercosur incluidas en la lista BCG 100 de 2009 “New Global Challengers”**

Camargo Correa Group (BRA, construcción)
Coteminas (BRA, textil)
Embraer (BRA, aeroespacial)
Gerdau (BRA, acero)
JBS-Friboi (BRA, alimentos)
Marcopolo (BRA, automotriz)
Natura (BRA, cosméticos)
Odebrecht Group (BRA, construcción)
Perdigão (BRA, alimentos)
Petrobras (BRA, energía)
Sadia (BRA, alimentos)
Tenaris (ARG, acero)
Vale (BRA, minería)
Votorantim Group (BRA, industria)
WEG (BRA, componentes eléctricos)

Fuente: Bosting Consulting Group



No está claro aún hasta qué punto negociaciones con Mercosur tendrían un impacto en barreras no-arancelarias (BNA) existentes. Sin embargo análisis internos de los servicios de la Comisión Europea destacan las ganancias de bienestar potenciales que podrían generar una reducción de BNA. Los análisis internos de la Comisión sugieren que los efectos positivos del PIB de un TLC se podrían incrementar hasta un 30% por medio de una reducción de BNA gestionada adecuadamente. Otro resultado importante es que una reducción de BNA no tendría efectos negativos en las exportaciones netas de países terceros, sugiriendo que tal liberalización tendría efectos creadores de comercio, más que efectos de diversificación del comercio. Por último, también es importante apuntar que los resultados sugieren efectos positivos de un TLC en los trabajadores tanto de la UE como del Mercosur. Un TLC induciría un pequeño y positivo efecto de ingresos tanto en trabajadores cualificados como no cualificados de la UE. La mano de obra no cualificada en los países del Mercosur se beneficia proporcionalmente más que la cualificada, particularmente en Argentina (1,7%) y Uruguay (6,7%).

### 6.3.

#### **La UE, Brasil y Mercosur: Retos claves en avance**

Según se ha mostrado anteriormente, la naturaleza complementaria de las economías de la UE y Mercosur, combinado con la aparición de exitosas empresas multinacionales en el Mercosur, implica que se podrían generar ganancias económicas y de desarrollo sustanciales con un tratado de libre comercio por medio de más comercio tanto inter-industria como intra-industria. Estos efectos positivos serían adicionalmente mejorados con la liberalización del comercio de servicios y la inversión extranjera directa. Al mismo tiempo, la estructura complementaria también implica que intereses defensivos y ofensivos a menudo se cruzan en los mismos sectores, conduciendo a negociaciones potencialmente duras. (Por ejemplo, el Mercosur está interesado en el acceso del mercado agrícola a la UE, que es una de las áreas donde la UE ha sido tradicionalmente más defensiva.) Sin embargo, es probable que el desarrollo económico de las economías del Mercosur vaya a conducir a un cambio gradual en sus incentivos negociadores y a nuevas oportunidades para tratados comerciales. Como la economía más grande del Mercosur, Brasil juega un papel clave en el avance de la relación UE-Mercosur.

La relación UE-Brasil, por su parte, ha recibido un apoyo importante con la adopción del Plan de Acción Conjunta UE-Brasil adoptado en la segunda cumbre UE-Brasil en diciembre de 2008, que ha reforzado la asociación estratégica de las dos economías. El Plan establece mecanismos de cooperación entre instituciones gubernamentales en áreas complementarias al comercio, tales como la macroeconomía y regulación financiera, medio ambiente y cambio climático, cultura y educación, transporte marítimo y aéreo, y energía. Esta cooperación

extensiva destaca no sólo el papel cada vez más central de Brasil en el escenario mundial, sino también la convergencia progresiva de puntos de vista en una serie de temas entre la UE y Brasil. La importancia crítica de la asociación UE-Brasil ha sido subrayada asimismo por la participación de Brasil en los esfuerzos del G-20 para coordinar la respuesta internacional a la crisis financiera y de prevenir el surgimiento de tendencias proteccionistas al estilo de los años 30 del siglo XX.

La crisis financiera ha puesto de relieve la importancia de la protección y la seguridad legal ofrecida por el sistema de comercio multilateral y la OMC durante tiempos de crisis. La finalización exitosa de la Ronda de Desarrollo de Doha de la OMC, que proveería (entre otros beneficios) seguridad adicional frente a cualquier reacción violentamente proteccionista, sigue siendo por ello el objetivo primordial de política comercial de la UE. Sin embargo, un TLC complementario región a región entre la UE y Mercosur sería altamente beneficioso ya que estrecharía esta crucial relación de comercio bilateral y ayudaría además a consolidar la integración interna del Mercosur. Un tratado TLC equilibrado y ambicioso entre la UE y el Mercosur, basado en el enfoque región a región, establecería también un importante precedente para otras negociaciones TLC, tal como aquellas con los países ASEAN.

## Anexo

**Tabla 6.3a:**  
**Las mayores diez importaciones de la UE desde Brasil**

Unión Europea, Importaciones desde... Brasil				
Códigos CUCI	Secciones CUCI	Valor (Millones de euros)	Cuota del total (%)	Cuota del total de importaciones de la UE
	<b>Total</b>	<b>35.554</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,3%</b>
CUCI 2	Materias primas en crudo, no comestibles, excepto combustibles	11.669	32,8%	17,3%
CUCI 0	Alimentos y animales vivos	8.474	23,8%	11,7%
CUCI 6	Bienes manufacturados clasificados principalmente por material	4.483	12,6%	2,5%
CUCI 7	Maquinaria y equipos de transporte	3.746	10,5%	0,9%
CUCI 3	Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados	2.139	6,0%	1,5%
CUCI 5	Productos químicos y productos relacionados, n.e.p.	1.920	5,4%	1,6%
CUCI 8	Artículos manufacturados variados	1.080	3,0%	0,6%
CUCI 9	Materias primas y transacciones n.c.o.p.	492	1,4%	1,4%
CUCI 4	Aceites animales y vegetales, grasas y ceras	491	1,4%	6,2%
CUCI 1	Bebidas y tabaco	484	1,4%	7,7%

Fuente: DG COMERCIO/Eurostat

**Tabla 6.3b:**  
**Las mayores diez exportaciones de la UE a Brasil**

<b>Unión Europea, Exportaciones a... Brasil</b>				
<b>Códigos CUCI</b>	<b>Secciones CUCI</b>	<b>Valor (Millones de euros)</b>	<b>Cuota del total (%)</b>	<b>Cuota del total de Exportaciones de la UE</b>
	<b>Total</b>	<b>35.554</b>	<b>100,0%</b>	<b>2,3%</b>
CUCI 7	Maquinaria y equipos de transporte	11.669	32,8%	17,3%
CUCI 5	Productos químicos y productos relacionados, n.e.p.	8.474	23,8%	11,7%
CUCI 6	Bienes manufacturados clasificados por material	4.483	12,6%	2,5%
CUCI 8	Artículos manufacturados variados	3.746	10,5%	0,9%
CUCI 3	Combustibles minerales, lubricantes y materiales relacionados	2.139	6,0%	1,5%
CUCI 0	Alimentos y animales vivos	1.920	5,4%	1,6%
CUCI 2	Materias primas, no comestibles, excepto combustibles	1.080	3,0%	0,6%
CUCI 9	Materias primas y transacciones n.c.o.p.	492	1,4%	1,4%
CUCI 1	Bebidas y tabaco	491	1,4%	6,2%
CUCI 4	Aceites animales y vegetales, grasas y ceras	484	1,4%	7,7%

Fuente DG COMERCIO/Eurostat