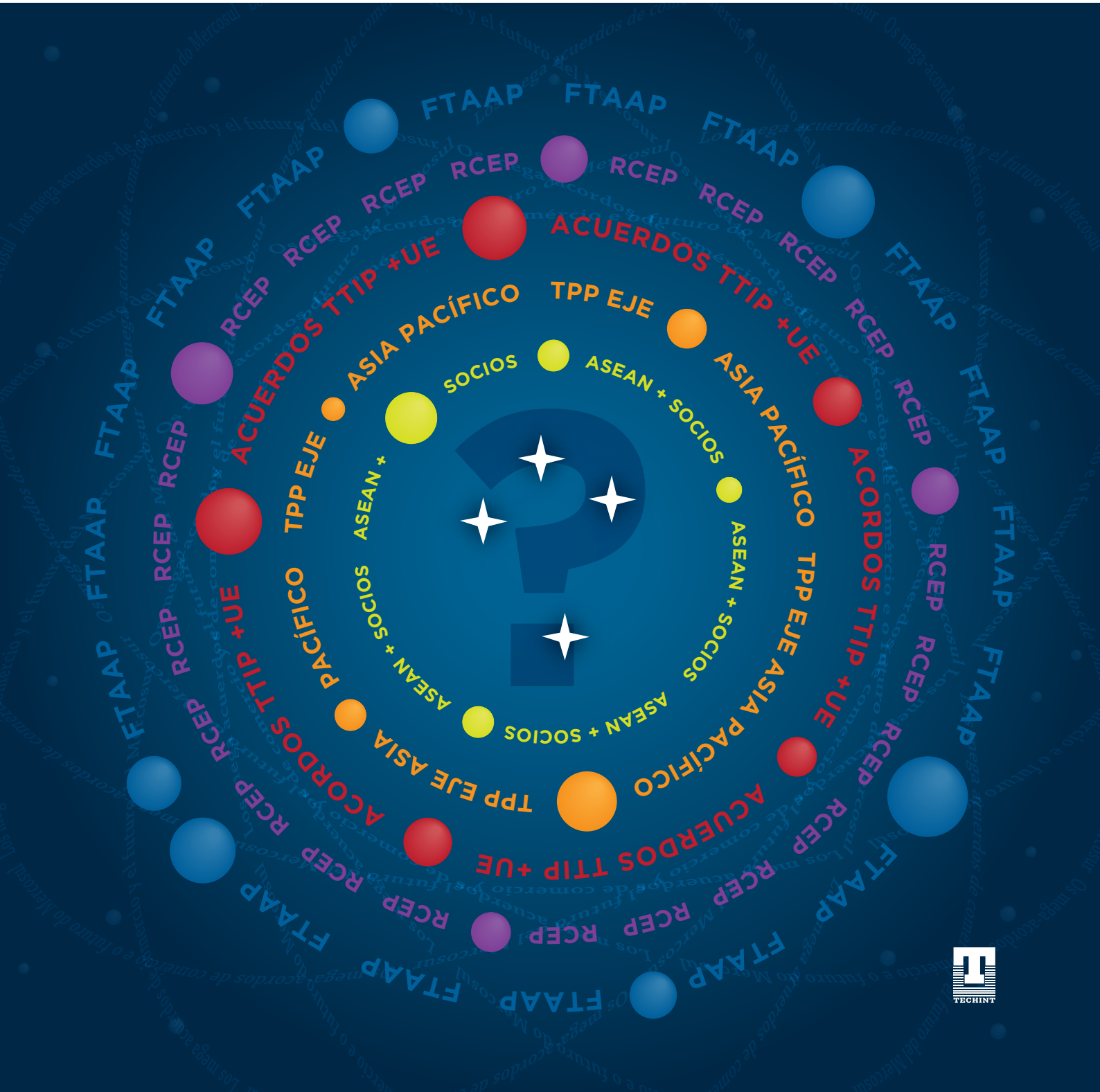
Los mega-acuerdos y el Mercosur

Os mega-acordos e o Mercosul

ESPAÑOL

PORTUGUÉS

RENATO BAUMANN



TECHINT

Los mega-acuerdos y el Mercosur

RENATO BAUMANN
Funcionario de IPEA y perteneciente a la UNB

Los efectos de los mega-acuerdos sobre el Mercosur pueden ser analizados desde diferentes aspectos, pueden preverse al menos siete efectos:

I. EFECTO *LATECOMER*

Uno de los efectos de esos acuerdos se relaciona con el *timing* de las negociaciones.

Desde la década de 1990 se observan diversas iniciativas para liberalizar el comercio entre los Estados Unidos (EE. UU.) y la Unión Europea (UE): la Declaración Transatlántica (1990), la Nueva Agenda Transatlántica (1995), la Asociación Económica Transatlántica (1999) y la Iniciativa Económica de los Estados Unidos y la Unión Europea (2005). Son iniciativas que comprenden casi la mitad del producto interno bruto (PIB) mundial.

En el año 2005 se llevó a cabo el Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica (TPP), entre Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, al cual se incorporaron los Estados Unidos en el año 2011. Sin embargo, desde 2010 hay negociaciones en el ámbito del TPP, que incluyen Australia, Brunei, Chile, Canadá, Estados Unidos, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Perú, Singapur y Vietnam.

Más recientemente, en 2013, se puso en vigor la Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión (ATCI), se firmaron dos Acuerdos Preferenciales uno entre la Unión Europea y Japón, y otro entre China, Japón y Corea del Sur, y se creó la Asociación Económica Amplia Regional (RCEP), entre los diez miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN), Australia, India, Nueva Zelanda, China, Japón y la República de Corea.

A su vez, varios países miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) firmaron el Acuerdo sobre el Comercio de Servicios (TISA), en el que existe una intención explícita de forzar gradualmente a otros países a adherirse, de modo que se obtenga un acuerdo global sobre servicios.

Mientras tanto, el Mercosur firmó acuerdos preferenciales –que comprenden números reducidos de productos– con India (2005), Israel (2007), con la Unión Aduanera del África Meridional (SACU, 2009) y Palestina (2011). Las negociaciones con el Consejo de Cooperación del Golfo y con los países centroamericanos llevan ya diez años, y las negociaciones con la Unión Europea quince años.

No se han realizado movimientos más recientes y/o más abarcadores por parte del Mercosur. Existe, por lo tanto, un *divorcio* entre las iniciativas externas por parte del Mercosur y el cambio de ritmo del escenario internacional.

Esas iniciativas tienen un peso diferenciado, por algunas razones:

i) su concentración en el tiempo;
ii) el número y el tamaño de las economías involucradas;
iii) abarcan temas de complejidad negociadora razonable, una vez que la agenda va más allá de las preferencias tarifarias;

iv) abordan disciplinas que en su mayor parte no se negociaron en el ámbito de la OMC;

v) su concretización transciende el ámbito bilateral, dando margen a grandes espacios económicos, ya sea en Asia o en países bañados por los océanos Pacífico y Atlántico;

vi) su foco en barreras no tarifarias, cuya negociación es más compleja naturalmente deberá hacer hincapié en negociaciones bilaterales y plurilaterales, con posible debilitamiento de los foros multilaterales.

Por lo tanto, los países del Mercosur pueden ser llevados a negociar en el futuro en un formato y sobre agendas que no son de su interés inmediato, como forma de evitar algún impacto del tipo desvío del comercio y de flujos de inversión.

El hecho de que las negociaciones del ATCI estén previstas para concluir a fines de 2014 no beneficia en nada al Mercosur, como consecuencia del mencionado *divorcios* en las iniciativas.

II. EFECTO DESVÍO DEL COMERCIO

Una segunda dimensión tiene que ver con las estimaciones de posibles creación/desvío del comercio.

Este tipo de análisis siempre es arriesgado, ya que no se conocen las condiciones establecidas en la mayoría de estos acuerdos, y dado que las informaciones disponibles permiten una evaluación más de tipo estática comparativa que una visión previa de los efectos dinámicos.

En la época de la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) hubo una profusión de modelos económicos, que sugerían un impacto reducido sobre la economía brasileña. Esos modelos partían de la situación vigente de los flujos de comercio durante ese período de negociaciones. El tiempo mostró que los efectos dinámicos pueden ser mucho más relevantes. Algo similar sucede hoy en día con la reacción oficial en relación con la Alianza del Pacífico: hay una tendencia a minimizar los impactos, a partir de los números actualmente disponibles en materia de flujos de comercio e inversión entre los países participantes de esa Alianza y los miembros del Mercosur.

Con esas características en mente, para los propósitos del presente documento se realizó un ejercicio muy simple, comparando los flujos de comercio entre Brasil, la UE y los Estados Unidos en el período abarcado entre 2010-12, para productos clasificados en 6 dígitos.

La lógica del ejercicio era identificar el margen para que los eventuales desvíos del comercio afectaran negativamente a las exportaciones brasileñas.

En principio, este efecto será mayor para aquella parte del comercio en la que los participantes de estos acuerdos preferenciales ganen participación de mercado, desplazando productos brasileños. A fin de evaluar el margen para que ocurra ese efecto se identificaron los productos en los que las exportaciones brasileñas para el mercado de la UE (27 países), por ejemplo, superaron en valor a las exportaciones que provienen de los Estados Unidos. Del mismo modo, los productos en los

cuales el valor exportado por Brasil a los Estados Unidos supera el valor exportado por la UE. El siguiente cuadro sintetiza los resultados.

Como ya fue enfatizado, este es un simple ejercicio numérico, basado en hipótesis implícitas poco razonables, como, por ejemplo, la semejanza en los flujos de comercio entre estos países. Pero ilustra el potencial de riesgo de pérdida del mercado, en la hipótesis de lograr mayor participación en el acceso al mercado de mercaderías, derivados de las preferencias comerciales negociadas.

III. EFECTO GEOPOLÍTICO

Anteriormente se mencionó que un probable resultado de estos acuerdos es la creación de espacios económicos, que no siempre corresponden a la configuración de las regiones geográficas.

Pero ese conjunto de acuerdos tiene una particularidad geopolítica no despreciable.

Los Estados Unidos negocian al mismo tiempo un TPP, que incluye las mayores economías de Asia, con las excepciones notables de China y Corea de Sur. Por otro lado, Corea del Sur ya tiene un Acuerdo Preferencial firmado con los Estados Unidos. En caso de que se concreticen las negociaciones tanto del TPP como del ATCI con la UE, se le dará otra condición única (además de la emisión de la principal moneda) de presencia en el escenario internacional a los Estados Unidos.

Esa condición le permitirá, en principio, tener una condición diferenciada en el ámbito de las negociaciones en la OMC, así como una relación más fuerte, en términos comerciales, en su relación con China.

En el caso del Mercosur, ello implicará la necesidad de una opción más explícita de alineamiento, y eventualmente presión para negociaciones bilaterales con ambas potencias.

CUADRO 1

Márgenes para desvío del comercio que afectan a las exportaciones brasileñas en los mercados de los EE.UU. y la UE

Mercado de la UE (27 países)

	Brasil - UE	**EE.UU. - UE**
392 productos	US$38.900 millones 79,2% de las exportaciones a la UE 16,5% de las exportaciones totales	US$5.400 millones
	Brasil - EE.UU.	**UE - EE.UU.**
202 productos	US$15.900 millones 66,0% de las exportaciones a los EE.UU. 6,8% de las exportaciones totales	US$4.400 millones

IV. EFECTO *PULSEADA*

Durante las negociaciones de la Ronda de Uruguay se firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA), que comprende diferentes disciplinas que regulan el comercio de servicios entre los participantes.

Fue presentado de forma reiterada como ejemplo de que es posible, si se llega a un acuerdo sobre el comercio de servicios entre países desarrollados y una economía en desarrollo. Este mantra hizo que se incluyera la agenda de servicios –vía Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios, GATS– en el ámbito de la organización que siempre lidió con la disciplina en el comercio de mercaderías.

Algo semejante puede ocurrir ahora.

Son frecuentes las percepciones, de parte de los europeos, de que la concretización del ATCI provocará el debilitamiento de los mecanismos de protección de los consumidores europeos, y creará mecanismos por los cuales agentes económicos podrán accionar legalmente a los estados, con lo que es previsible el margen en materia de beneficios que podrán obtener grandes empresas que actúen en ambos mercados.

Las negociaciones se han realizado de forma no divulgada, y con el apoyo de grupos de consultores, y sólo contribuyó a reforzar la percepción negativa de parte de los grupos de protección a los consumidores.

Tales percepciones son reforzadas por el propio formato del comunicado formal, por el Gobierno de los Estados Unidos, desde el comienzo de las negociaciones del ATCI: se trata de ampliar el ingreso de productos estadounidenses al mercado de la UE, eliminar barreras no tarifarias que dificultan el flujo de mercaderías, mejorar el ingreso al mercado de servicios, reducir las diferencias en las regulaciones entre los dos mercados y desarrollar nuevos formatos de cooperación entre ambos participantes.

En caso de éxito en las negociaciones del ATCI es posible imaginar un escenario parecido al de la Ronda de Uruguay, como mencionado previamente. Argumentos como: *"incluso los socios europeos reconocieron determinadas medidas como importantes para su desempeño"* pueden llegar a ser enfatizados como *herramientas* para inducir negociaciones bilaterales, por ejemplo, con el Mercosur.

V. EFECTO PROCESO NEGOCIADOR

La diplomacia brasileña –y del Mercosur en general– se ha caracterizado tradicionalmente por la defensa explícita de las instituciones multilaterales existentes y de los mecanismos acordados. La percepción de que por ser un participante de menor peso es importante poder contar con reglas bien establecidas y mecanismos que las hagan cumplir está presente en la actitud de los negociadores de la región desde hace mucho tiempo.

Sin embargo, el escepticismo con relación a las perspectivas de las negociaciones multilaterales en el ámbito de la OMC ha llevado, como se sabe, a una profusión de iniciativas de concesiones de preferencias tanto en el ámbito bilateral como en el plurilateral.

La lógica negociadora en esos espacios es distinta a la que se experimenta en organismos multilaterales, porque el número de agentes involucrados es menor, y la relación de fuerza es más clara, por lo que el grado de influencia de la agenda negociadora por parte de las economías más fuertes es naturalmente mayor.

En el caso de las negociaciones del TPP, por ejemplo, parte de los desencuentros remanentes está relacionada con las posiciones de parte de los Estados Unidos y Japón, con relación a la política agrícola. En el caso del ATCI existe una resistencia, por parte de Europa, con relación a los mecanismos de solución de controversias entre los inversionistas y el Estado, con respecto a la armonización regulatoria (más estricta en el caso europeo, en particular en materia de productos agrícolas y acceso a medicamentos), etc.

Ante una eventual conclusión de las negociaciones en el ámbito del ATCI, tanto a los europeos como a los estadounidenses les será posible indicarles a los demás países las ventajas de un proceso negociador cerrado y con relativamente baja participación de diferentes segmentos de la sociedad.

VI. EFECTO AGENDA

Como se ha mencionado anteriormente, gran parte de los temas en negociación en esos grandes acuerdos no fueron tratados en el ámbito de la OMC.

Un ejemplo es el proceso de imposición –a todos los signatarios del TPP– de reglas más explícitas con respecto a la propiedad intelectual, de amplia dimensión. Otros ejemplos están relacionados con las disposiciones, en el ATCI, sobre seguridad alimentaria y producción agrícola y agropecuaria, así como las normas que regulan productos químicos, los procedimientos en la relación entre los inversionistas y los estados, y otros.

Ello forma una agenda que, si aparentemente no tiene una relación directa con el comercio de mercaderías, en la práctica crea ambientes de mercado que pueden ser decisivos para determinado comercio. En particular, si se piensa en la relación directa entre las decisiones de invertir y las condiciones ofrecidas por los mercados interesados en atraer recursos.

El resultado líquido a mediano plazo para países como los del Mercosur, que no están participando en ese conjunto de iniciativas ni tomando ninguna medida compensatoria, es tener que lidiar con agendas negociadoras totalmente nuevas y para las cuales es razonable imaginar que no haya una preparación adecuada.

VII. EFECTO *EXCLUSIÓN*

Existe un fuerte grado de interacción entre las preferencias comerciales y el potencial de explotación de complementariedades productivas, según las denominadas cadenas globales de valor.

De modo general, la participación de los países de América Latina y de África en esas cadenas es reconocidamente baja. Y cuando ocurre, es para proveer insumos básicos, no en la parte más noble de los procesos productivos. El Mercosur no es una excepción.

La consolidación de un ambiente de negocios entre las principales economías, y de armonización de normas y legislación en los formatos descriptos anteriormente, ciertamente contribuirán a la consolidación de esos vínculos entre etapas productivas.

El riesgo que trae aparejado a los países del Mercosur es consolidar y, eventualmente, profundizar su dificultad de participar en esos procesos, por lo que sus exportaciones de productos más elaborados del sector manufacturero verán su competitividad aun más comprometida.

El énfasis puesto, durante los últimos años, en las dimensiones política y social en el ámbito del Mercosur comprometieron, hasta cierto punto, los avances de las relaciones económicas entre los países del bloque. La experiencia sugiere que las primeras no se sustentan sin las segundas. Esto suscita cierta preocupación por las perspectivas del conjunto.

Si a ello se le suma, como ya visto, un escenario de cambios significativos en el ambiente internacional, parecería amplificarse el sentido de urgencia en repensar las características deseadas para el Mercosur.

Os mega-acordos e o Mercosul

RENATO BAUMANN
Do IPEA e UnB

Os efeitos dos Mega-Acordos sobre o Mercosul podem ser considerados sob diversos aspectos. Ao menos sete efeitos podem ser previstos desde já:

I. EFEITO *LATECOMER*

Um dos efeitos desses acordos está relacionado ao *timing* de negociações.

Já desde a década de 1990 que se observam diversas iniciativas para liberalizar o comércio entre os EUA e a UE: a Declaração Transatlântica (1990), a Nova Agenda Transatlântica (1995), a Parceria Econômica Transatlântica (1999) e a Iniciativa Econômica EUA -UE (2005). São iniciativas que compreendem quase a metade do PIB mundial.

Em 2005 foi feito o Acordo de Parceria Econômica TransPacífico, entre o Brunei, o Chile, a Nova Zelândia e Cingapura, ao qual se uniram os EUA, em 2011. Mas desde 2010 há negociações no âmbito da TPP, compreendendo Austrália, Brunei, Chile, Canadá, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru, Cingapura, EUA e Vietnã.

Mais recentemente, em 2013, foi lançada a Parceria para o Comércio e o Investimento Transatlânticos (TTIP), foi firmado Acordo Preferencial entre a União Europeia e o Japão, foi firmado Acordo de Preferências entre a China, o Japão e a Coreia do Sul, e lançada a Parceria Econômica Ampla Regional (RCEP), entre os 10 membros da ASEAN, a Austrália, a Índia, a Nova Zelândia, a China, o Japão e a República da Coreia.

Ao mesmo tempo, diversos países membros da OMC firmaram o Acordo sobre comércio de serviços (TISA), em que há intenção explícita de gradualmente forçar outros países a aderir, de modo a se obter um acordo global sobre serviços.

Enquanto isso, o Mercosul firmou acordos preferenciais –compreendendo números reduzidos de produtos– com a Índia (2005), Israel (2007), a SACU (2009) e a Palestina (2011). As negociações com o Conselho de Cooperação do Golfo e com os países Centro-americanos já completaram 10 anos, e as negociações com a União Europeia já alcançaram 15 anos.

Não houve qualquer movimento mais recente e/ou mais abrangente de parte do Mercosul. Há, portanto, um *descasamento* entre as iniciativas externas por parte do Mercosul e o ritmo de mudança do cenário internacional.

Essas iniciativas têm peso diferenciado, por algumas razões:

i) sua concentração no tempo;
ii) o número e o tamanho das economias envolvidas;
iii) envolvem temas de razoável complexidade negociadora, uma vez que a agenda vai além das preferências tarifárias;
iv) tratam de disciplinas que em sua maior parte não foram negociadas no âmbito da OMC;

v) sua concretização transcende o âmbito bilateral, dando margem a grandes espaços econômicos, seja na Ásia ou nos países banhados pelos oceanos Pacífico e Atlântico;
vi) seu foco em barreiras não-tarifárias, cuja negociação é mais complexa naturalmente deverá levar à ênfase em negociações bilaterais e plurilaterais, como possível debilitamento dos fóruns multilaterais.

Os países do Mercosul podem, portanto, ser levados a negociar no futuro em formato e sobre agendas que não são do seu interesse imediato, como forma de evitar algum impacto de tipo desvio de comércio e de fluxos de investimento.

O fato de que as negociações do TTIP estejam previstas para concluir no final de 2014 não ajuda em nada o Mercosul, em vista desse *descasamento* de iniciativas.

II. EFEITO DESVIO DE COMÉRCIO

Uma segunda dimensão tem a ver com as estimativas de possível criação/desvio de comércio.

Esse tipo de análise é sempre arriscado, uma vez que não estão conhecidas as condições acordadas na maior parte desses acordos, e dado que as informações disponíveis permitem uma avaliação mais de tipo estática comparativa do que uma antevisão dos efeitos dinâmicos.

À época da negociação do Acordo NAFTA houve uma profusão de modelos econômicos, que sugeriam um impacto reduzido sobre a economia brasileira. Esses modelos partiam da situação vigente dos fluxos de comércio à época das negociações. O tempo mostrou que os efeitos dinâmicos podem ser bem mais expressivos. Algo semelhante ocorre hoje na reação oficial com respeito à Aliança do Pacífico: há uma tendência a menosprezar os impactos, com base nos números hoje disponíveis de fluxos de comércio e investimento entre os países participantes dessa Aliança e os membros do Mercosul.

Com essas qualificações em mente, para os propósitos desta Nota foi feito um exercício simplório, comparando os fluxos de comércio entre o Brasil, a União Europeia e os EUA, no período de 2010-2012, para produtos classificados a 6 dígitos.

A lógica do exercício era identificar a margem para que os eventuais desvios de comércio afetassem negativamente as exportações brasileiras.

Em princípio, esse efeito será maior para aquela parcela de comércio em que os participantes desses acordos preferenciais venham a ganhar participação de mercado, deslocando produtos brasileiros. Para avaliar a margem para a ocorrência desse efeito foram identificados os produtos em que as exportações brasileiras para o mercado da União Europeia (27 países), por exemplo, superaram em valor as exportações provenientes dos EUA. Do mesmo modo, os produtos em que o valor exportado pelo Brasil para os EUA supera o valor exportado pela União Europeia. O quadro a seguir sintetiza os resultados.

Como já enfatizado, este é um simples exercício numérico, baseado em hipóteses implícitas pouco razoáveis, como, por exemplo, a semelhança nos fluxos de comércio entre esses países. Mas ilustra o potencial de risco de perda de mercado, na hipótese de haver ganho de participação no acesso ao mercado de mercadorias, derivados das preferencias comerciais negociadas.

III. EFEITO GEOPOLÍTICO

Já foi mencionado que um provável resultado desses Acordos é a criação de espaços econômicos, que nem sempre correspondem à configuração das regiões geográficas.

Mas esse conjunto de Acordos tem uma particularidade geopolítica não desprezível.

Os EUA negociam ao mesmo tempo um Acordo Trans-Pacífico (TPP), que inclui as maiores economias da Ásia, com as notáveis exceções da China e da Coreia do Sul. Mas a Coreia do Sul já tem Acordo Preferencial firmado com os EUA. No caso de concretização das negociações tanto do TPP quanto do TTIP com a União Europeia, isso dará aos EUA mais uma condição única (além da emissão da principal moeda) de presença no cenário internacional.

Essa condição permitirá, em princípio, àquele país ter uma condição diferenciada no âmbito das negociações na OMC, assim como uma relação mais forte, em termos comerciais, na sua relação com a China.

No caso do Mercosul, isso implicará a necessidade de opção mais explícita de alinhamento, e eventualmente pressão para negociações bilaterais com ambas potencias.

CUADRO 1

Margens para Desvio de Comércio afetando exportações brasileiras nos mercados dos EUA e da União Europeia

Mercado da União Europeia (27 países)

	Brasil - UE	**EE.UU. - UE**
392 produtos	US$ 38.9 bilhões 79.2% das exportações para a UE 16.5% das exportações totais	US$ 5.4 bilhões
	Brasil - EUA	**UE - EUA**
202 produtos	US$ 15.9 bilhões 66.0% das exportações para os EUA 6.8% das exportações totais	US$ 4.4 bilhões

IV. EFEITO *QUEDA DE BRAÇO*

Durante as negociações da Rodada Uruguai foi firmado o Acordo NAFTA. Como é sabido, ele compreende diversas disciplinas que regulam o comércio de serviços entre os participantes.

Isso foi apresentado de forma exaustiva como um exemplo de que é possível se chegar num acordo sobre o comércio de serviços entre países desenvolvidos e uma economia em desenvolvimento. Esse mantra acabou levando à inclusão da agenda de serviços –via GATS– no âmbito da organização que sempre lidou com a disciplina no comércio de mercadorias.

Algo semelhante pode ocorrer agora.

São frequentes as percepções, por parte dos europeus, de que a concretização do TTIP provocará um debilitamento dos mecanismos de proteção aos consumidores europeus, assim como criará mecanismos pelos quais agentes econômicos poderão acionar legalmente Estados, com o que é previsível a margem para os benefícios que grandes empresas atuando em ambos os mercados poderão obter.

As negociações têm se dado em forma não divulgada, e apoiadas em grupo de consultores, o que só contribui para reforçar a percepção negativa por parte dos grupos de proteção aos consumidores.

Essas percepções são reforçadas pelo próprio formato de comunicado formal, pelo governo dos EUA, quando do início das negociações do TTIP: trata-se de ampliar o acesso ao mercado da UE para produtos dos EUA, eliminar barreiras não-tarifárias que dificultam o fluxo de mercadorias, melhorar o acesso ao mercado de serviços, reduzir as diferenças nas regulações entre os dois mercados e desenvolver novos formatos de cooperação entre ambos participantes

No caso de sucesso nas negociações do TTIP é possível se imaginar um cenário parecido com o da Rodada Uruguai, como descrito acima. Argumentos do tipo *mesmo os parceiros europeus reconheceram tais e tais medidas como importantes para seu desempenho* podem vir a ser enfatizados como *ferramentas* para induzir negociações bilaterais, por exemplo, com o Mercosul.

V. EFEITO PROCESSO NEGOCIADOR

A diplomacia brasileira –e do Mercosul em geral– tradicionalmente tem se caracterizado pela defesa explícita das instituições multilaterais existentes e dos mecanismos acordados. A percepção de que por ser um participante de menor peso é importante poder contar com regras bem estabelecidas e mecanismos que façam cumpri-las está presente na atuação dos negociadores da região há muito tempo.

No entanto, o ceticismo em relação às perspectivas das negociações multilaterais no âmbito da OMC tem levado, como sabido, a uma profusão de iniciativas de concessões de preferências no âmbito bi- e plurilateral.

A lógica negociadora nesses espaços é distinta daquela vivenciada em organismos multilaterais, porque o número de agentes envolvidos é menor, e a relação de força é mais nítida, com o que o grau de influência da agenda negociadora por parte das economias mais fortes é naturalmente mais alto.

No caso das negociações do TPP, por exemplo, parte dos desencontros remanescentes está relacionada com as posições por parte dos EUA e do Japão, com relação à política agrícola. No caso do TTIP há resistência, do lado europeu, com relação aos mecanismos de solução de controvérsias entre investidor e Estado, com relação à harmonização regulatória (mais estrita no caso europeu, em particular no tocante a produtos agrícolas e ao acesso a medicamentos), etc.

Na eventualidade de conclusão das negociações no âmbito do TTIP será possível, tanto aos europeus quanto aos estadunidenses, sinalizarem aos demais países as vantagens de um processo negociador fechado e com relativamente baixa participação de diversos segmentos da sociedade.

VI. EFEITO AGENDA

Como foi dito acima, boa parte dos temas em negociação nesses grandes Acordos não foram considerados no âmbito da OMC.

Um exemplo é o processo de imposição –a todos os signatários do Acordo TPP– de regras mais explícitas com relação à propriedade intelectual, com ampla dimensão. Outros exemplos estão relacionados com as disposições, no TTIP, sobre segurança alimentar e produção agrícola e agropecuária, assim como com as normas regulando produtos químicos, com os procedimentos na relação entre investidores e Estados, e outros.

Isso compõe uma agenda que –se aparentemente não guarda relação direta com o comércio de mercadorias– na prática cria ambientes de mercado que podem ser decisivos para esse comércio. Em particular quando se pensa na relação direta entre as decisões de investir e as condições oferecidas pelos mercados interessados em atrair recursos.

O resultado líquido a médio prazo para países como os do Mercosul, que não estão participando desse conjunto de iniciativas nem tomando quaisquer medidas compensatórias, é ter de vir a lidar com agendas negociadoras totalmente novas e para as quais é razoável imaginar que não haja preparação adequada desde já.

VII. EFEITO *EXCLUSÃO*

Existe forte grau de interação das preferências comerciais e o potencial de exploração de complementaridades produtivas, segundo as chamadas Cadeias Globais de Valor.

De um modo geral a participação dos países da América Latina e da África nessas cadeias é reconhecidamente baixa. E quando ocorre é no fornecimento de insumos básicos, não na parte mais nobre dos processos produtivos. O Mercosul não é exceção.

A consolidação de um ambiente de negócios entre as principais economias, e de harmonização de normas e legislação nos formatos descritos anteriormente, certamente contribuirá para a consolidação desses vínculos entre etapas produtivas.

O risco que isso traz para os países do Mercosul é consolidar e eventualmente aprofundar sua dificuldade de participar desses processos, com o que suas exportações de produtos mais elaborados no setor manufatureiro terão sua competitividade ainda mais comprometida.

A ênfase dada, nos últimos anos, às dimensões política e social no âmbito do Mercosul comprometeram, até certo ponto, os avanços nas relações econômicas entre os países do bloco. A experiência sugere que aquelas não se sustentam sem estas. Isto suscita alguma preocupação com as perspectivas do conjunto.

Se a isso se soma, como visto, um cenário de mudanças significativas no ambiente internacional, pareceria ampliado o sentido de urgência em repensar as características desejadas para o Mercosul.