



INTEGRAÇÃO INTERNACIONAL



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA

União Europeia: o principal parceiro comercial e de investimentos do Brasil

O MERCOSUL e a União Europeia (UE) começaram a negociar um Acordo de Livre Comércio de amplo escopo temático há 17 anos (em 1999). As negociações para a liberalização comercial fazem parte de um Acordo de Associação birregional mais amplo. As conversações foram paralisadas em 2004, formalmente retomadas em 2010, mas somente em 2016 foram trocadas as primeiras ofertas nas áreas de bens, serviços e estabelecimento.

Desde 1999, a União Europeia praticamente duplicou o número de seus Estados-membros. O crescimento do bloco para o Leste agregou novos membros com interesses defensivos na agricultura – um dos “nós” da negociação birregional – e com poucos interesses ofensivos no mercado do MERCOSUL. Por outro lado, a recente decisão do Reino Unido de sair da União Europeia subtrai do bloco um dos seus membros mais liberais em se tratando de comércio e investimentos.

Tais mudanças no bloco europeu dão conta da complexidade das negociações – maior hoje que em 1999 –, mas não reduzem sua importância para o Brasil e para os países do MERCOSUL, bastante isolados comercialmente em um mundo onde os acordos preferenciais se multiplicaram desde o início das negociações birregionais.

Por esta razão, este número do *Informativo Integração Internacional* dedica dois artigos cujo foco são fatores que condicionam de perto as negociações em curso entre o MERCOSUL e a UE, em especial, os interesses do Brasil nestas negociações: de um lado, a evolução e situação atual das relações entre o Brasil e o bloco europeu; de outro, as principais características e tendências da política comercial da UE.

A União Europeia: um sócio econômico de primeira grandeza do Brasil

A União Europeia é um dos maiores sócios do Brasil na área de comércio e investimentos. No entanto, sobretudo no comércio de bens, o bloco europeu vem perdendo relevância como parceiro do Brasil nos últimos anos. No caso do comércio

de serviços e de investimentos, o peso europeu nas relações com o Brasil não se reduziu e a UE manteve sua posição de liderança nas relações bilaterais de nosso país.

As relações comerciais bilaterais: baixo dinamismo no período recente

O comércio bilateral entre o Brasil e a União Europeia cresceu 136% entre 2000 e 2015, menos do que a expansão registrada pelo comércio exterior brasileiro. Como resultado desse desempenho, a participação da União Europeia como parceiro comercial do Brasil se reduziu significativamente no período, especialmente no que se refere às exportações brasileiras (Gráfico 1).

De fato, em 2000, a região europeia era destino de 28% das exportações brasileiras, participação que, em 2015, caiu para 18%. A participação europeia nas exportações do Brasil já registrava, até 2007, tendência de queda com algumas oscilações. Depois daquele ano, a participação foi se reduzindo sucessivamente ano após ano. Mais relevante ainda, entre 2008 e 2015, a redução no valor das exportações brasileiras foi da ordem de 36%.

A queda na participação europeia como origem das importações brasileiras no período foi menor, embora também significativa: passou-se de 26%, em 2000, para 21,4%, em 2015. Grande parte desta redução ocorreu até 2006, quando a participação já atingira 22 %, ou seja, praticamente o mesmo nível registrado em 2015.

De forma análoga ao que se observou nas exportações, tem-se um crescimento importante no valor das importações depois da crise, mas esta tendência foi revertida nos dois últimos anos, levando o valor das importações brasileiras desde

a União Europeia a nível muito próximo daquele observado em 2008.

No entanto, enquanto as importações originadas na União Europeia no período pós-crise acompanharam a evolução das importações totais do Brasil – pouco variando a participação da região no total – do lado das exportações para o bloco o mesmo não ocorre e estas sequer acompanham o desempenho das exportações totais brasileiras.

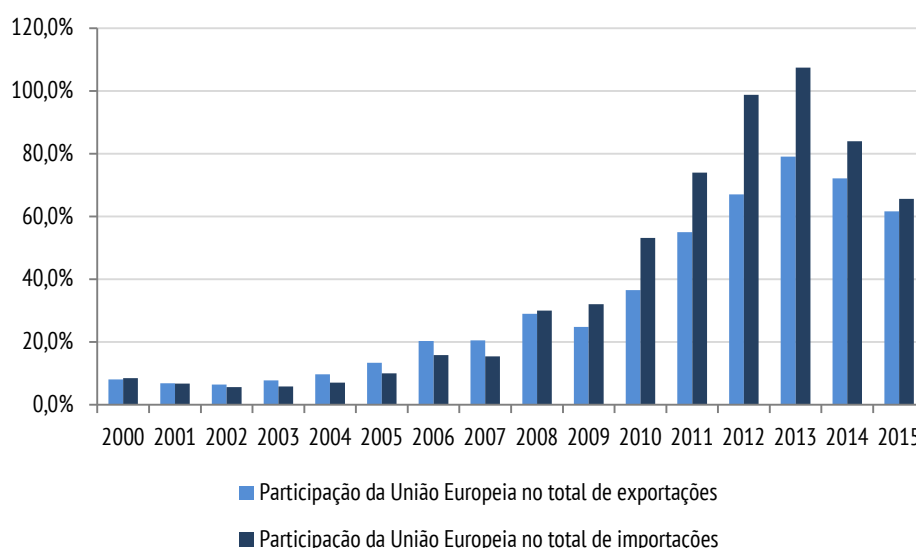
O saldo comercial das relações bilaterais foi favorável ao Brasil até 2012. Nesse período, ele foi crescente entre 2000 e 2007, quando superou 20% da corrente de comércio. Desde então e até 2014, o saldo favorável ao Brasil apresentou tendência contínua de queda, tornando-se negativo em 2013. Em 2014, o saldo negativo do Brasil aumentou, voltando, porém, em 2015, a nível próximo ao registrado em 2013.

A perda de participação da União Europeia como parceiro comercial do Brasil, entre 2000 e 2015, está relacionada ao baixo dinamismo das relações bilaterais registrado nos últimos anos, tal como evidenciado pela evolução da corrente de comércio entre 2011 e 2015 (redução de mais de 28%). Mas ela também reflete o maior dinamismo de outros fluxos comerciais bilaterais, notadamente com a China e outros países asiáticos nesse período.

Como se pode observar no Gráfico 2, o comércio com a União Europeia, mas também com os EUA,

Gráfico 1
Participação (%)
da União Europeia
nas exportações
e importações
brasileiras
(2000 – 2015)

Fonte: MDIC

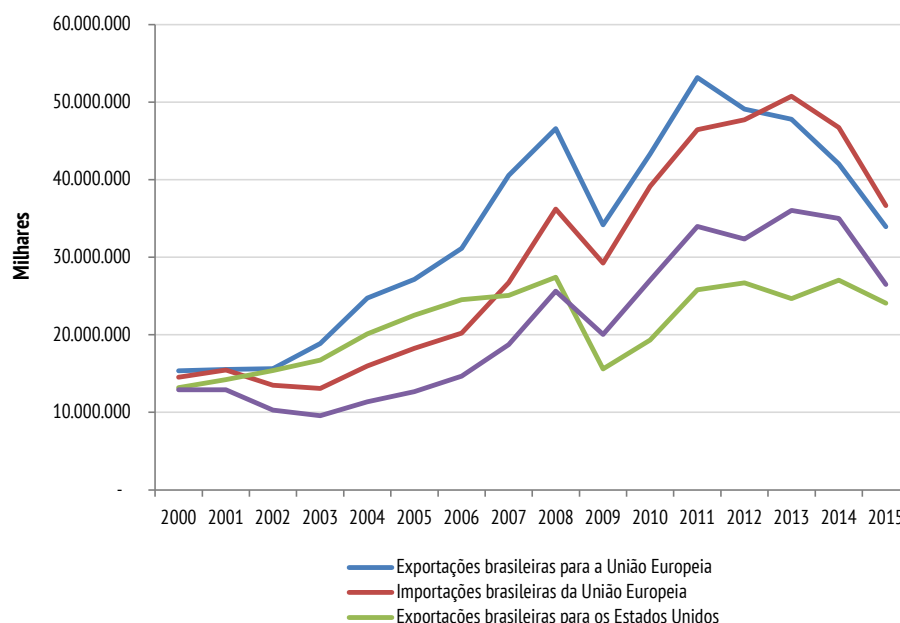


foi fortemente marcado por essas tendências e nenhum deles sustentou, depois de 2011/2012, a recuperação ensaiada a partir de 2009. Mas

é nas exportações brasileiras para a União Europeia que esta reversão de tendências é mais acentuada.

Gráfico 2 Evolução do comércio exterior bilateral do Brasil com EUA e União Europeia – em US\$ mil (2000–2015)

Fonte: MDIC



Acentua-se a “primarização” da pauta de exportações do Brasil

Em 2000, as exportações brasileiras para a União Europeia eram compostas em partes quase iguais (em torno de 40% cada) por produtos básicos e manufaturados. Os semimanufaturados respondiam pelo restante da pauta de exportação. Em 2015, o quadro era outro: a participação dos produtos básicos se aproximava de 50%, enquanto a de manufaturados sequer alcançava 35%. Os semimanufaturados man-

tinham nível de participação bastante próximo daquele registrado quinze anos antes (Tabela 1).

Do lado das importações, a situação se manteve muito mais estável: em ambos os anos, os manufaturados dominavam de forma absoluta a pauta bilateral de importações brasileiras, com mais de 95% do total.

Tabela 1 – Comércio bilateral Brasil – União Europeia por fator agregado

Participação percentual - (2000 e 2015)

Tipo de Produto	EXPORTAÇÕES		IMPORTAÇÕES	
	2000	2015	2000	2015
Básicos	42,53	48,28	1,50	1,68
Semimanufaturados	17,00	16,11	2,31	3,10
Manufaturados	40,09	34,79	96,19	95,22
Operações Especiais	0,37	0,81	-	-

Fonte: MDIC

Tabela 2 – Diferentes mercados nas exportações brasileiras por fator agregado

Participação percentual - (2000 e 2015)

	BÁSICOS		SEMI		MANUFATURADOS	
	2000	2015	2000	2015	2000	2015
União Europeia	52,03%	18,80%	30,75%	20,67%	18,93%	16,23%
Estados Unidos	7,46%	4,92%	28,71%	16,16%	29,31%	18,96%
América Latina	6,25%	6,95%	4,74%	4,78%	37,42%	40,28%
Demais	34,26%	69,34%	35,81%	58,39%	14,34%	24,53%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fonte: MDIC

O crescimento do peso dos produtos básicos nas exportações brasileiras para a União Europeia não significou que o mercado europeu tenha se tornado relativamente mais relevante para esses produtos. Pelo contrário, com o enorme crescimento das exportações de básicos para a Ásia, a relevância do mercado europeu para os produtos básicos exportados pelo Brasil reduziu-se em quase 2/3 entre 2000 e 2015 (Tabela 2). No caso dos semimanufaturados, a queda de participação europeia como mercado de destino para os produtos brasileiros foi menor, mas expressiva. Nos dois casos, cai também o peso do mercado dos EUA e quem ganha participação são os demais países, entre os quais a China.

Também no caso dos manufaturados, a União Europeia perde participação como mercado de destino das exportações brasileiras. A perda de participação é relevante, mas ela não é tão grande quanto no caso dos EUA. Nesse período, cresce a já elevada (em 2000) participação da América Latina e a dos demais países.

Os trinta principais produtos de exportação do Brasil para a União Europeia responderam, tanto em 2000, quanto em 2015, por 2/3 das exportações bilaterais do Brasil. Os dez principais produtos têm participação próxima a 50% nos dois anos considerados, atestando o elevado grau de concentração da pauta.

Por outro lado, caiu fortemente, entre 2000 e 2015, a participação da União Europeia como destino das exportações dos trinta principais produtos exportados para o bloco pelo Brasil: de 49% para

25%. Ou seja, a queda da participação da União Europeia nas exportações dos trinta principais produtos exportados pelo Brasil para o bloco é maior do que a queda na participação da União Europeia nas exportações totais brasileiras.

Nos dois anos considerados, a pauta de exportações brasileiras para a União Europeia é dominada por produtos básicos e, secundariamente, por semimanufaturados. No entanto, a “primarização” da pauta se acentua no período.

Minérios, petróleo e derivados, carnes e produtos da cadeia soja aumentam sua participação, ao passo que produtos manufaturados, como automóveis (três produtos entre os trinta maiores em 2000), alumínio (dois produtos), madeiras (dois produtos), calçados (um produto) e couros (um produto) não mais fazem parte da lista dos trinta maiores em 2015.

No total, quinze produtos presentes no ranking de 2000 não aparecem no de 2015 (Tabela 3). Para quatro destes produtos, o Brasil continua a ser um dos três principais fornecedores da União Europeia. É o caso de minérios de ferro, madeiras compensadas, couros e aviões com peso entre 2.000 e 15.000 quilos. Já para diversos outros produtos, especialmente os do setor automotivo e de alumínio, o market-share do Brasil na União Europeia em 2015 se aproximou de zero.

Para este conjunto de produtos, na grande maioria dos casos, os principais fornecedores são países da própria União Europeia. Rússia e Estados Unidos aparecem como concorrentes do Brasil, mas apenas em um ou outro produto.

Tabela 3 – Produtos que estavam entre os trinta mais exportados do Brasil para a UE em 2000, mas não em 2015: posição competitiva em 2015

Em percentual

NCM	Descrição	Brasil-2015, part. (%) do total	Três maiores exportadores em 2015			
			País	Part. (%) do total	País	Part. (%) do total
02071400	Pedaços e miudezas, comestíveis de galos/galinhas, congelados	7,09	Polônia	38,16	Holanda	13,97
25070010	Caulim (caulino), mesmo calcinados	14,22	Bélgica	28,12	Estados Unidos	20,42
26011200	Minérios de ferro aglomerados e seus concentrados	31	Brasil		Suécia	26,58
41042212	Couro/pele, inteiro/meio, de bovino, "wet blue", dividido, com flor	5,22	Itália	25,20	Dinamarca	15,60
44079990	Outra madeira serrada ou fendida longitudinalmente	6,27	Estados Unidos	16,28	Letônia	11,90
44121900	Outras madeiras compensadas, com folhas de espessura <= 6 mm	27,95	Brasil		Finlândia	20,55
64039900	Outros calçados de couro natural	0,60	Itália	12,80	Bélgica	12,75
72249000	Produtos semimanufaturados, de outras ligas de aços	12,13	Alemanha	15,48	Rússia	13,23
76011000	Alumínio não ligado, em formas brutas	-	Rússia	29,41	Islândia	23,09
76012000	Ligas de alumínio, em formas brutas	0,001	Noruega	26,58	Alemanha	7,49
87032210	Automóveis com motor explosão	0,005	Alemanha	20,39	Espanha	17,07
87033290	Automóveis com motor diesel, 1500 < cm3 <= 2500, superior a 6 passageiros	0,01	Alemanha	20,81	Bélgica	11,85
87042190	Outros veículos automóveis com motor diesel, para carga <= 5 toneladas	0,0001	França	16,99	Turquia	16,04
88023090	Outros aviões/veículos aéreos, 2000 kg < peso <= 15000 kg, vazios	10,44	França	29,13	Canadá	26,62
88024090	Outros aviões e outros veículos aéreos, de peso superior a 15.000 kg, vazios	0,77	França	47,14	Alemanha	35,53

Fonte: WITS

As importações brasileiras: mudanças na composição da pauta

Além de ser composta quase que exclusivamente por produtos manufaturados, a pauta de importações brasileiras de produtos da União Europeia é muito diversificada. Em 2000, os trinta principais produtos da pauta respondiam por apenas 23% do total, participação que tem pequeno crescimento em 2015, quando atinge 26%.

Por outro lado, a perda de relevância europeia como parceiro comercial do Brasil se evidencia mais uma vez na forte redução da participação da UE nas importações brasileiras daqueles trinta principais produtos do fluxo bilateral: em

2000, a União Europeia era a origem de 45% das importações brasileiras destes produtos. Em 2015, sua participação se reduziu para 31%.

Entre 2000 e 2015, a lista dos trinta principais produtos importados pelo Brasil da União Europeia passou por uma mudança significativa. Dos produtos constantes do ranking de 2000, apenas oito se mantiveram no de 2015.

Além disso, em 2000, a lista dos "trinta mais" incluía oito produtos do capítulo 84 (máquinas e equipamentos mecânicos), seis do 85 (equipa-

mentos elétricos e eletrônicos), cinco do 87 (veículos automotores) e dois do 88 (aeronaves). Portanto, juntos, esses quatro capítulos respondiam por 70% dos produtos incluídos na lista. Oito dos dez produtos mais importados eram de um desses capítulos.

Em 2015, havia apenas onze produtos destes quatro capítulos no ranking, sendo que a maior

redução se deu nos produtos do capítulo 85: dos seis constantes na lista de 2000, sobrou apenas um na de 2015. O número de produtos dos capítulos 84 e 87 também se reduziu, mas estes capítulos mantêm participação ainda expressiva no ranking, com cinco e quatro produtos, respectivamente. Em 2015, apenas três produtos daqueles quatro setores se encontram entre os dez mais importados pelo Brasil no comércio bilateral.

Tabela 4 – Produtos que estavam entre os trinta mais importados da UE pelo Brasil em 2000, mas não em 2015: posição competitiva em 2015

Em percentual

NCM	Descrição	Três maiores exportadores para o Brasil em 2015					
		País	Part. (%) do total	País	Part. (%) do total	País	Part. (%) do total
27100041	Gasóleo (óleo diesel)	Estados Unidos	78,48	Paraguai	10,07	União Europeia	9,37
38220000	Reagentes de diagnóstico/laboratório, em suporte/preparados	Argentina	27,84	União Europeia	18,19	Chile	11,94
48101100	Papel para escrever, etc, fibra por processo mecânico <=10%, peso <= 150 g/m2	Argentina	89,58	Guatemala	3,88	Equador	2,53
48102100	Papel couchê leve, utilizado para escrita, etc, fibra processo mecânico > 10%	Argentina	31,53	Arábia Saudita	27,74	Chile	21,43
84073490	Outros motores de explosão, para veículos do capítulo 87, de cilindrada superior a 1.000 cm3	Argentina	53,43	México	38,62	União Europeia	5,47
84099990	Outras partes para motores diesel ou semidiesel	União Europeia	39,90	Estados Unidos	37,71	Argentina	5,89
84139100	Partes de bombas para líquidos	União Europeia	29,55	Estados Unidos	26,98	Argentina	7,68
84431990	Outras máquinas e aparelhos de impressão por offset	Índia	27,97	El Salvador	15,99	União Europeia	15,89
84717019	Outras unidades de discos magnéticos	União Europeia	28,90	Chile	21,18	Hong Kong	18,89
84799090	Outras partes de máquinas e aparelhos mecânicos com função própria	União Europeia	40,82	Estados Unidos	13,68	Chile	8,71
85021319	Grupos eletrogêneos de motor de pistão, de ignição por compressão (motores diesel ou semidiesel), de potência superior a 375 kVA, de corrente alternada	Japão	41,88	Singapura	31,62	Chile	9,74
85023900	Outros grupos eletrogêneos	México	89,15	El Salvador	6,72	Arábia Saudita	2,42
85179010	Circuito impresso montado para telefonia, etc.	União Europeia	76,56	Índia	9,01	Estados Unidos	6,84
85179099	Outras partes para aparelhos de telefonia/telegrafia	Índia	35,66	União Europeia	22,50	Hong Kong	19,90
85389090	Outras partes para ap. de interrupção de circuito elétrico	Estados Unidos	36,09	União Europeia	13,38	México	13,38
85409190	Outras partes para tubos catódicos	México	100,00	-	-	-	-
87083900	Outros freios e suas partes, para tratores/veículos automóveis	Argentina	56,79	Estados Unidos	19,11	União Europeia	6,57
87084090	Partes de caixas de marchas	Argentina	54,85	México	20,71	Tailândia	7,07
88024090	Outros aviões e outros veículos aéreos, de peso superior a 15.000 kg, vazios	Estados Unidos	57,80	União Europeia	34,34	China	4,26
93059010	Partes e acessórios para armas de guerra	Estados Unidos	89,30	União Europeia	6,58	China	3,00
94019090	Partes para assentos, de outras matérias	Argentina	75,10	União Europeia	17,20	África do Sul	2,24

Fonte: WITS

Em contrapartida, os produtos da cadeia química, inclusive petróleo e derivados, ganharam, em 2015, um peso na pauta que nem de longe tinham em 2000. De fato, os produtos dos capítulos 27 a 38 que, em 2000, eram não mais do que cinco entre os trinta principais, somam dezesseis (ou seja, mais da metade dos produtos do ranking) em 2015, com destaque para os capítulos 30 (seis produtos) e 27 (quatro produtos).

Apesar dessa mudança expressiva no ranking dos trinta principais produtos importados pelo Brasil da União Europeia, a grande maioria dos produtos (15 em 22) que saíram do ranking de 2015 continua a ter participação relevante nas importações brasileiras por produto, aparecendo entre os três

maiores fornecedores do Brasil em 2015 (Tabela 4). Esse quadro difere do observado nas exportações bilaterais do Brasil, onde apenas quatro dos 15 produtos excluídos do ranking de 2015 (mas incluídos no de 2000) se mantinham entre os três maiores fornecedores da União Europeia.

Os principais competidores da União Europeia nos 22 produtos da Tabela 4 são a Argentina, os EUA e, em um segundo plano, Índia, México e Chile. É interessante observar que a China praticamente não aparece entre os três principais fornecedores dos produtos incluídos na Tabela 4, aparentemente não desempenhando papel relevante no posicionamento dos produtos europeus aí incluídos no mercado brasileiro.

Comércio de serviços: o sócio número 1 do Brasil

Tomada em conjunto, a União Europeia é o maior player no comércio mundial de serviços, do lado das exportações, mas também das importações. Em 2014, os três principais países da União Europeia, no que se refere ao comércio de serviços (Reino Unido, Alemanha e França), responderam juntos por 18% das exportações e por 17% das importações mundiais. A composição da pauta de comércio de serviços destes países revela uma concentração crescente em outros serviços comerciais, rubrica que reúne um conjunto de serviços empresariais caracterizados como modernos e de alta produtividade relativa.

A participação do Brasil no comércio mundial de serviços é modesta. O país ocupa o 32º lugar na lista dos principais exportadores (participação de

0,8%) e a 17ª posição na lista dos importadores (com participação de 1,8%).

A União Europeia é o principal parceiro brasileiro no comércio bilateral de serviços. De fato, o bloco era, em 2014, o destino de 31% das exportações brasileiras de serviços. Os países de maior peso no bloco são, respectivamente, Países Baixos, Alemanha e Reino Unido. Entre as exportações de serviços destinados à União Europeia, os chamados outros serviços profissionais, técnicos e gerenciais ocupam o primeiro lugar, seguidos pelos serviços gerenciais, de consultoria gerencial, de relações públicas e de comunicação e serviços de transporte aquaviário de cargas. No caso das importações brasileiras, a participação europeia é ainda maior, respondendo por 48% do total naquele mesmo ano.

Investimentos diretos bilaterais: importantes para ambos os lados

O Brasil é um destino muito relevante dos investimentos externos da União Europeia. Em 2013, por exemplo, o Brasil recebeu cerca de 8% dos fluxos de investimentos externos da União Europeia¹, ocupando a segunda posição mundial, superado apenas – embora de longe – pelos EUA. Do ponto de vista do Brasil, a União Europeia é o principal parceiro de investimentos, tanto no

que diz respeito a investimentos recebidos pelo Brasil, quanto no que se refere aos investimentos externos de empresas brasileiras.

Em 2015, 59% dos fluxos líquidos de entrada de investimentos externos no Brasil tiveram origem em países da União Europeia. Destacaram-se neste ano os Países Baixos, Luxemburgo, Espanha

1 - Excluídos os investimentos intra-União Europeia.

e Alemanha. Nos anos anteriores, a participação europeia foi um pouco inferior do que em 2015, mas aproximou-se sempre de 50%, em função dos fluxos originados naqueles quatro países e, em determinados anos, também do Reino Unido e da França.

Também nos estoques de investimentos externos do Brasil, a participação da União Europeia é dominante, representando, em 2014, 58% do total, pelo critério do investidor imediato e 47% pelo critério de investidor final, a diferença entre os dois números sendo integralmente explicada pelos Países Baixos, através dos quais investimentos de outras regiões são direcionados ao Brasil.

A importância da União Europeia é ainda maior no que diz respeito aos investimentos diretos na indústria de transformação. De fato, em 2014, 58% do estoque de investimento externo na indústria brasileira – pelo critério do investidor final – eram detidos por países da União Europeia. Adotando-se o critério do investidor imediato, esta participação aumenta significativamente, atingindo 75%. Países Baixos, Reino Unido, Alemanha, Luxemburgo e França são os principais investidores na indústria de transformação brasileira, segundo o critério do investidor final.

Do lado dos destinos geográficos dos investimentos externos das empresas brasileiras, a União Europeia também ocupa a primeira posição. Em 2014, o bloco respondeu por 39% dos fluxos de investimentos brasileiros no exterior, destacando-se entre os países de destino Portugal, Áustria e Luxemburgo.

Os dados de estoque mostram que, de 2010 a 2014, a União Europeia vem mantendo a primeira posição como destino dos investimentos externos brasileiros, com participações anuais próximas a 50% do total (53%, em 2013, e 46%, em 2014). Áustria, Países Baixos, Luxemburgo e Espanha são os principais países de destino de investimentos externos brasileiros – como um todo e daqueles relacionados à indústria de transformação – nestes anos².

Até a entrada em vigor do Tratado de Lisboa, em 2009, a competência para negociar acordos de investimentos era dos Estados-membros, que se tornaram atores de primeira grandeza no processo de proliferação de acordos de investimentos. Atualmente, no entanto, os acordos preferenciais multitemáticos negociados pela União Europeia contemplam integralmente o tema dos investimentos, com cláusulas de proteção e mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado.

Do quadro atual ao papel das negociações birregionais

Desde o início das negociações, as relações econômicas entre o Brasil e a União Europeia passaram por importantes evoluções. O bloco europeu cresceu, mas perdeu relevância como sócio brasileiro no comércio de bens – o que não foi exclusividade sua, já que o “fenômeno China” impactou a participação de todos os sócios brasileiros no comércio externo do nosso país. Mas a União Europeia mantém-se como

o principal parceiro do Brasil em comércio de serviços e investimentos.

As negociações em curso podem desempenhar importante papel no sentido de reintroduzir dinamismo no comércio bilateral de bens – o que exigirá ousadia dos negociadores dos dois lados – e de ampliar ainda mais a importância recíproca no comércio de serviços e em investimentos.

2 - Os dados publicados pelo Banco Central do Brasil não permitem distinguir destino imediato e destino final dos investimentos externos brasileiros, à diferença do que ocorre com os dados referentes a investimentos externos do Brasil, divulgados pela mesma fonte.

A política comercial da União Europeia: a prioridade número um são os acordos preferenciais

A União Europeia é a região do mundo onde os efeitos da crise econômica internacional desencadeada em 2008 foram mais intensos e duráveis. Ainda hoje, o crescimento agregado do bloco é relativamente baixo (próximo a 1,5%) e há marcada heterogeneidade entre os desempenhos nacionais. O fraco resultado econômico fortaleceu, na região, críticas à globalização e ao projeto de integração iniciado há mais de 60 anos, alterando o equilíbrio político em diversos países da União.

No entanto, essas evoluções não parecem ter impactado fortemente a política comercial da União Europeia – conduzida com exclusividade pela Comissão Europeia (Box 1) – do período anterior à crise e especialmente as diretrizes adotadas pelo bloco em 2006. Data desse ano o documento da Comissão que atribuiu prioridade aos acordos comerciais preferenciais, colocando tais acordos a serviço dos interesses comerciais e econômicos da Europa. Isso em contraste com acordos anteriores com ex-colônias e países vizinhos, que seguiam uma lógica de política externa, mais que de política comercial. Na esteira dessa nova orientação, a União Europeia começou a negociar acordos comerciais abrangentes com a Coreia do Sul e a ASEAN (Tailândia, Filipinas, Malásia, Cingapura, Indonésia, Brunei, Vietnã e Mianmar), já em 2007.

Além de reforçar a dimensão comercial da agenda de negociações, a estratégia desenvolvida pela União Europeia já antes da crise, mas intensificada depois de 2010, também implicou uma redução de ênfase no multilateralismo comercial, o foro prioritário das iniciativas europeias nos anos 80 e 90 do século passado.

A política comercial da UE em “modo liberal-preferencial”

As prioridades de 2006 foram reafirmadas em novo documento da Comissão, publicado em novembro de 2010, dois anos após a eclosão da crise. É a partir de então que as novas prioridades se materializaram em iniciativas relevantes na esfera comercial, sobretudo por envolverem países industrializados que são parceiros comerciais relevantes da União Europeia.

Assim em 2011, o acordo com a Coreia do Sul – o primeiro negociado pela União com um país industrializado – entrou em vigor. Nos anos seguintes, iniciaram-se as negociações com os EUA, no âmbito do TTIP – *Transatlantic Trade and Investment Partnership* –, com o Canadá e com o Japão, entre outros. Destes, apenas as negociações com o Canadá foram concluídas, devendo o

acordo ser submetido ao Conselho da Europa e ao Parlamento Europeu ainda em 2016. As duas outras negociações seguem uma trajetória razoavelmente atribulada, mas continuam em curso.

A agressividade europeia na negociação de acordos preferenciais se estende às suas relações com países em desenvolvimento. As negociações com o Mercosul foram retomadas e, em 2015, foram concluídas as negociações para um acordo de livre comércio com o Vietnã, Peru, Colômbia, o acordo com o México (assinado em 1997) entrará em processo de renegociação com vistas à sua modernização e expansão – o mesmo podendo ocorrer com o acordo com o Chile – e a União Europeia pressiona para a assinatura de um acordo de investimentos com a China.

Quem é quem na política comercial da União Europeia

À diferença de outras políticas comunitárias, a política comercial da União Europeia é uma atribuição exclusiva da Comissão Europeia, desde o Tratado de Roma, e a esta cabe a proposição – que deve ser aprovada pelos Estados-membros – e a negociação de acordos comerciais. Durante as negociações, a Comissão é legalmente a única “voz” da União Europeia. A aprovação dos acordos é historicamente uma atribuição do Conselho Europeu e requer maioria simples dos votos dos Estados-membros.

Desde a entrada em vigor do Tratado de Lisboa (dezembro de 2009), o Parlamento Europeu também deve aprovar, sempre por maioria simples, os acordos negociados pela Comissão e submetidos ao Conselho.

Além do envolvimento do Parlamento Europeu no processo de policy-making da política comercial, o Tratado de Lisboa incluiu, entre as atribuições da Comissão, a negociação de acordos de investimento, que até então se encontravam na esfera nacional de decisão dos Estados-membros.

Ademais, o Tratado de Lisboa buscou explicitar com clareza o escopo legal das atribuições da Comissão Europeia na condução da política comercial, em um esforço para reduzir controvérsias e conflitos entre a Comissão e os Estados-membros.

Estas controvérsias continuam, no entanto, a se manifestar, à medida que se intensificaram, nos últimos anos, as atividades negociadoras da União Europeia. Com a expansão do escopo dos acordos comerciais, Estados-membros têm argumentado que tais acordos não são apenas comerciais, mas “mistos”, cobrindo áreas de política em que a competência legislativa é nacional – e não da Comissão. Nessa visão, a ratificação dos acordos comerciais abrangentes exigiria a sua aprovação legislativa nos 28 Estados-membros.

Foi o que ocorreu com o acordo entre União Europeia e Coreia, ratificado para futura aplicação integral apenas em outubro de 2015, quatro anos depois da entrada em vigor de suas disposições comerciais e somente após sua aprovação por todos os Estados-membros. Segundo o ex-Comissário de Comércio da Comissão Europeia e ex-Diretor Geral da OMC, Pascal Lamy, “a Comissão já aceitou que o TTIP seria um acordo misto”, ou seja, um acordo cuja ratificação passará pela aprovação dos 28 Estados-membros.

Além disso, a União Europeia é um dos mais ativos promotores de negociações plurilaterais, temáticas e setoriais, em curso ou recém-concluídas, dentro e fora da OMC. No âmbito desta instituição, é o caso do Acordo sobre Tecnologia da Informação 2 – o ITA 2 –, que aprofunda a desgravação tarifária de bens deste setor entre os signatários. Fora da OMC, a União Europeia participa ativamente das negociações do Acordo sobre Comércio de Serviços (Trade in Services Agreement – TiSA) e do Acordo sobre Bens Ambientais (Environmental Goods Agreement – EGA).

O Quadro 1 apresenta as negociações bilaterais da União Europeia concluídas depois de 2010 e aquelas que se encontram em curso³. As negociações plurilaterais negociadas recentemente ou em negociação por parte da União Europeia são apresentadas no Quadro 2.

A persistência e intensificação da estratégia europeia nos últimos anos, relacionam-se certamente

a preocupações geradas por fatos e evoluções recentes, como a assinatura da Parceria Transpacífica (*Trans-Pacific Partnership* – TPP), que reúne países da Ásia-Pacífico, Oceania e Américas, e a crescentemente perceptível perda de tração das negociações multilaterais.

Mas ela também se explica pela hegemonia, dentro da Comissão Europeia, de uma visão liberal da política comercial e pela relevância atribuída (pela Comissão), à ideia de que “o comércio é um dos poucos instrumentos disponíveis para impulsionar a economia sem onerar os orçamentos públicos” de países frágeis, em termos fiscais. Essa visão tem prevalecido amplamente na Comissão Europeia, dando sustentação a uma estratégia que busca ampliar oportunidades de exportação e investimentos para as empresas europeias, ao mesmo tempo em que recusa o “mercantilismo estreito” e o protecionismo por seus efeitos negativos sobre aquelas mesmas empresas.

3 - Antes de 2010, a maioria dos acordos comerciais da União Europeia fazia parte de arranjos mais amplos cujos parceiros eram países em desenvolvimento, como o Chile, a África do Sul, países do Norte da África e do Oriente Médio, entre outros.

Quadro 1 – Acordos bilaterais da União Europeia negociados ou que entraram em vigor a partir de 2010

ACORDOS DA UNIÃO EUROPEIA	TIPOS DE ACORDOS	SITUAÇÃO ATUAL
Coreia do Sul	Acordo de livre comércio	Em vigor
Peru e Colômbia	Acordo de livre comércio	Em vigor
América Central (Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicarágua e Panamá)	Acordo de associação, com seção comercial ampla.	Negociações concluídas / aplicação provisória da parte comercial desde 2013
Cingapura	Acordo de livre comércio	Negociações concluídas / em processo de ratificação
Canadá	Acordo de livre comércio	Negociações concluídas em 2014
Vietnã	Acordo de livre comércio	Negociações concluídas em 2015
Mercosul	Acordo de Associação, com seção comercial ampla.	Negociações em curso, retomadas em 2015.
Japão	Acordo de livre comércio	Negociações em curso. Expectativa de conclusão em 2016.
EUA (TTIP)	Acordo de livre comércio	Negociações em curso (iniciadas em 2013).
Filipinas	Acordo de livre comércio	Início das negociações autorizadas pelo Conselho Europeu, em novembro de 2015.
México	Acordo de livre comércio (modernização do acordo de 1997)	Início das negociações em junho 2016.

Quadro 2 – Acordos plurilaterais recentemente assinados ou em negociação pela União Europeia

ACORDOS PLURILATERAIS	TIPOS DE ACORDOS	SITUAÇÃO ATUAL
ITA 2	Acordo plurilateral na OMC para redução / eliminação de tarifas de bens de informática. Acordo plurilateral-setorial	Assinado na Ministerial da OMC em Nairóbi, em dezembro de 2015.
TiSA	Acordo plurilateral para redução de barreiras ao comércio de serviços	Em negociação desde 2012 (dezoito rodadas de negociação até o momento)
Acordo de Bens Ambientais	Acordo plurilateral para redução de barreiras ao comércio de bens ambientais	Em negociação desde 2014 (treze rodadas de negociação até o momento)

Mas as resistências à política comercial crescem

O viés liberal da Comissão Europeia tem-se imposto na definição da estratégia comercial do bloco, mas esta enfrenta resistências e críticas que têm se intensificado nos últimos anos, à medida que cresce o peso político das forças anti-europeias e contrárias à globalização econômica.

Além das resistências conhecidas, que têm origem em interesses setoriais (na agricultura, notadamente) e em alguns países com tradição

de políticas ativas e intervenções estatais na economia (França, por exemplo), a Comissão tem recebido críticas e questionamentos associados:

- **Às relações do bloco com as grandes economias emergentes e, em especial com a China.** Os efeitos da crise econômica na Europa e o desempenho razoável das economias emergentes no período posterior à eclosão da crise aumentaram as pressões, na região, por uma maior “reciprocidade” nas relações com

aquelas economias – especialmente no que se refere a acesso a mercados de bens, serviços e compras públicas⁴. Mais recentemente, o foco tem se concentrado na China, em função da superprodução de aço chinês (e de seus impactos sobre o mercado europeu) e das discussões sobre o possível reconhecimento da China como economia de mercado no final de 2016; e

- **Às negociações do TTIP**, em especial no que se refere aos temas e aspectos relacionados a segurança alimentar, convergência regulatória e o poder supostamente atribuído às corporações multinacionais por disposições dos acordos comerciais tais como o mecanismo de solução de controvérsias investidor – Estado, presente nos capítulos de investimentos de muitos destes acordos. Curiosamente, as maiores resistências relacionadas a estes temas têm se manifestado em países que são tradicionalmente liberais em comércio e que sustentam a política comercial da Comissão Europeia: Alemanha e Reino Unido⁵.

Enquanto o primeiro tipo de crítica se alinha com certa facilidade a manifestações mais tradicionais de protecionismo, a segunda remete a preocupações relacionadas a preferências sociais e a valores. O resultado líquido da convergência destes processos é uma maior “politização” da discussão sobre política comercial, entretanto incapaz, pelo

menos até o momento, de produzir inflexões significativas na política comercial da Comissão.

A tendência à “politização” da agenda de comércio é reforçada pelo fato de que, desde a entrada em vigor do Tratado de Lisboa (em 2009), o Parlamento Europeu passou a ter um papel ativo na política comercial, devendo ser mantido informado sobre o desenvolvimento das negociações comerciais e aprovar os acordos que delas resultem. Na realidade, o Parlamento Europeu vem adotando postura ativa nas discussões políticas sobre a negociação da TTIP, tendo inclusive apresentado, em julho de 2015, à Comissão Europeia um longo texto de recomendações relativas à negociação do acordo, seu escopo, à agenda de acesso a mercados, cooperação regulatória e regras e à transparência e envolvimento da sociedade civil no processo⁶.

Além disso, a Comissão, por sua forma de condução da política comercial europeia, tem sido alvo de críticas contundentes por parte de líderes políticos de alguns países-membros, que têm reivindicado maior poder de influência dos Estados nacionais sobre as negociações em curso. Assim, nas negociações entre a União Europeia e Mercosul, treze países da União criticaram a retomada das negociações e a troca de oferta em bens, serviços e estabelecimento, ocorrida em maio de 2016⁷. A preocupação desses países relaciona-se exclusivamente com a assimetria competitiva entre o setor agrícola do Mercosul e aquele da União Europeia.

A resposta da Comissão Europeia, em 2015: “comércio para todos”

Em outubro de 2015, a Comissão Europeia publicou um documento em que apresenta sua nova estratégia de política comercial. Entre outras coisas, o documento pretende oferecer uma resposta às críticas recebidas pela Comissão, integrando aos objetivos da estratégia temas que emergiram no debate público a partir de um maior envolvimento da opinião pública com a agenda de comércio internacional.

De fato, o documento – *Trade for all – Towards a more responsible trade and investment policy* – pre-

tende atualizar a política comercial europeia, à luz das evoluções e mudanças no *modus operandi* da economia global, mas também das crescentes preocupações de Estados-membros e stakeholders em diversos países da Europa em relação aos impactos do comércio e dos acordos comerciais negociados ou em negociação (especialmente a TTIP).

No que se refere ao primeiro aspecto, o “vetor” de atualização é o papel central que as cadeias internacionais de valor desempenhariam hoje no funcionamento da economia global. Trata-se de

4 - O documento da Comissão sobre política comercial, adotado em outubro de 2015 (ver adiante) sustenta que de países em desenvolvimento que se graduaram no SGP a União Europeia espera “reciprocidade próxima a total” (close to full reciprocity) em seus futuros acordos comerciais.

5 - Bolle, Y.; De Ville, F. e Orbie, J. – EU trade policy : persistent liberalization, contentious protectionism, in *Journal of European Integration* volume 38, n. 3, 2016.

6 - Ver European Parliament resolution of 8 July 2015 containing the European Parliament's recommendations to the European Commission on the negotiations for the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) (2014/2228(INI)).

7 - Além da França, manifestaram-se países do Leste Europeu (Polônia, Hungria, Romênia, Eslovênia), as ex-repúblicas soviéticas bálticas (Estônia, Letônia e Lituânia), além de Áustria, Irlanda, Luxemburgo e Chipre.

adaptar a política comercial negociada da União Europeia aos requisitos associados a este modelo de funcionamento.

Desta diretriz emergem propostas centradas na ampliação da agenda temática das negociações, com ênfase no comércio de serviços e nos fluxos de pessoas e informações a ele associados (inclusive os fluxos de dados e o comércio digital), nos esforços para reduzir a “fragmentação regulatória” e na proteção da inovação. O documento da Comissão também deixa claro que, em uma economia que funciona segundo a lógica das cadeias internacionais de valor, exportações e importações são interdependentes, as restrições às importações impondo custos elevados às empresas exportadoras.

A agenda temática proposta para as negociações inclui ainda “energia e matérias primas” de que a União Europeia é grande importadora. Confrontada, no período recente, com restrições à exportação por parte de países produtores⁸, a Comissão explicita, em seu documento, a decisão de incluir capítulo específico sobre o tema nos seus acordos.

No que diz respeito ao segundo aspecto – as preocupações de diversas ordens com os impactos do comércio e dos acordos comerciais – o documento da Comissão propõe:

- medidas para mitigar impactos negativos do comércio sobre os trabalhadores, como o aperfeiçoamento do *European Global Adjustment Fund* (EGF), e para facilitar o acesso das pequenas e médias empresas aos benefícios potenciais dos acordos;
- medidas para aumentar a transparência das negociações, através da divulgação de documentos e do envolvimento do Parlamento Europeu e dos Estados nacionais com o processo. A preocupação principal, neste quesito, é com a crescente polêmica política, em diversos países europeus, com a TTIP; e

- diretrizes para que os acordos negociados pela União Europeia sejam a expressão de uma política comercial alinhada aos valores europeus e aos princípios do “modelo europeu”. Há aqui uma ênfase clara na preocupação dos consumidores e de suas associações com os padrões (de segurança alimentar, trabalhistas e ambientais) que norteiam a produção de bens importados, especialmente quando tais produtos vêm de países considerados menos exigentes em relação a tais padrões. Esta seção é claramente dirigida às relações entre a União Europeia e países em desenvolvimento e menos desenvolvidos.

A partir desses objetivos e condicionantes, o documento da Comissão Europeia deriva sua agenda de negociações, por foros e interlocutores. No caso da OMC, a ênfase temática é dada ao desenvolvimento e fortalecimento de regras comerciais, enquanto merecem destaque duas propostas “processuais”. A primeira sugere um distanciamento em relação à metodologia do *single undertaking*, em nome de uma negociação *issue-based*. A segunda incentiva o desenvolvimento de negociações plurilaterais dentro da Organização.

Grande parte da agenda comercial é dedicada, no documento, aos acordos bilaterais com outros países desenvolvidos, em negociação ou ainda não ratificados, como a TTIP e os acordos com o Canadá e com o Japão. Na agenda para a região Ásia-Pacífico recebem destaque ainda os esforços europeus para alcançar um acordo de investimentos com a China⁹, bem como os acordos assinados (mas não ratificados) com Cingapura e Vietnã. África e América Latina recebem referências quase burocráticas no documento. No caso da América Latina, a revisão e modernização dos acordos com o México e Chile – de forma a torná-los comparáveis e compatíveis com os acordos com o Canadá e com a TTIP – merecem maior destaque do que a conclusão das negociações com o MERCOSUL.

8 - Rússia, no caso de energia, e China, no de “matérias primas” raras.

9 - Embora a proposta chinesa de negociação de um acordo bilateral de livre comércio seja explicitamente recusada pelo documento, enquanto as “condições adequadas” (relacionadas à implementação de uma série de reformas domésticas na China) não estiverem dadas.

Implicações para as negociações MERCOSUL – União Europeia

Como citado no artigo anterior, desde o início das negociações com o MERCOSUL, em 1999, muitas mudanças ocorreram na composição do Bloco, que praticamente duplicou o número de seus Estados-membros, sendo que, em sua maioria, os novos entrantes possuem mais interesses defensivos (agricultura) do que interesses ofensivos no mercado do MERCOSUL. Por outro lado, a recente decisão do Reino Unido de sair da União Europeia subtrai do bloco um dos seus membros mais liberais em se tratando de comércio e investimentos.

Ao lado dessas evoluções, pouco favoráveis às negociações birregionais, a hegemonia da visão liberal da Comissão Europeia favorece as negociações preferenciais com parceiros que estão no “radar” da política comercial da UE. A retomada das negociações com o MERCOSUL expressa a força política da Comissão e o apoio de Estados-membros que não adotam postura protecionista em relação à questão agrícola.

No entanto, no caso dessas negociações, alguns fatores atuam como contrapeso relevante às forças que, na União Europeia, impulsionam o processo. O principal – e mais óbvio – entre eles é exatamente a relevância do tema agrícola e sua incontornável participação no *trade off* central das negociações. O *lobby* agrícola, reforçado por

países do Leste Europeu e pelas agruras da crise, parece ter sensibilizado um número significativo de governos de Estados-membros, levando inclusive o presidente francês a se manifestar explicitamente contra um eventual acordo. Isso pode limitar significativamente a margem de liberdade da Comissão para fazer concessões na área em que é maior o interesse ofensivo do MERCOSUL.

Por outro lado, a União Europeia emite sinais de que está elevando as exigências e demandas endereçadas a países considerados emergentes, como o Brasil, em temas como o comércio de serviços, compras governamentais, e etc. Como o documento de outubro de 2015 explicita para o caso do México e do Chile, os acordos assinados ou em negociação com países desenvolvidos tendem a tornar-se *benchmarks* a serem adotados pela UE em negociações com países em desenvolvimento. Nesse processo, o objetivo de obter, dos parceiros em desenvolvimento, “reciprocidade quase total” tende a ganhar força.

Finalmente, se o documento de estratégia comercial de outubro de 2015 da Comissão Europeia for uma indicação de prioridades negociadoras, a posição do MERCOSUL neste ranking não parece dar margem a otimismo exagerado.

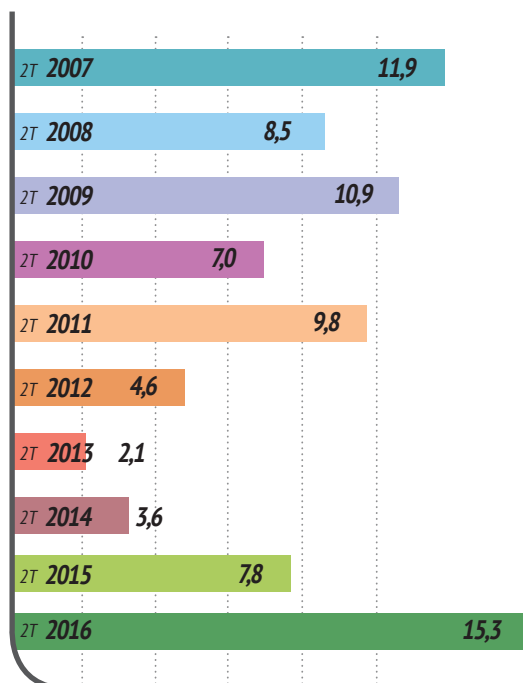
Conjuntura

Saldo comercial

A balança comercial brasileira, no segundo trimestre de 2016, registrou o maior superávit no período dos últimos 10 anos. O valor atingido superou os US\$ 15 bilhões. Em relação ao ano anterior, o crescimento do saldo comercial foi de cerca de 96%. Apesar da melhora no resultado da balança comercial, o superávit continua sendo puxado pela diminuição da atividade econômica interna, refletida na forte queda das importações.

Evolução do saldo comercial por trimestres

(US\$ bilhões)



Fonte: FUNCEX, com base em dados da SECEX/MDIC.

Exportações e Importações

Mantendo a tendência dos últimos trimestres, tanto as exportações quanto as importações apresentaram queda no segundo trimestre de 2016. Em relação ao mesmo período de 2015, as exportações caíram 3,6% e as importações caíram 21,4%. A categoria que tem apresentado as maiores reduções são a dos produtos básicos, com 7,1% nas exportações e 27,1% nas importações. Já os bens semimanufaturados apresentam o melhor desempenho, inclusive, com crescimento das exportações em mais de 10%. No geral, os dados reforçam a queda da atividade econômica no Brasil e mostram que os altos superávits registrados na balança comercial ainda derivam da redução das importações em um ritmo mais acelerados que o das exportações.

TABELA GERAL - EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES

	Total brasileiro		Variação (em %)
	Abr-Jun 2016	Abr-Jun 2015	
Exportações*	49,7	51,6	-3,6
Básicos	23,9	25,7	-7,1
Semimanufaturados	6,6	6,0	10,1
Manufaturados	18,2	18,7	-2,7
Importações	34,4	43,8	-21,4
Básicos	3,4	4,7	-27,1
Semimanufaturados	1,5	1,8	-18,5
Manufaturados	29,5	37,3	-20,8

Fonte: FUNCEX, com base em dados da Secex/MDIC

*Nota: Foram retiradas da análise as operações especiais

Exportações brasileiras - principais países

A China se manteve como o principal destino das exportações brasileiras no segundo trimestre do ano com cerca de US\$ 12 bilhões. O valor foi 4,3% maior que o registrado em 2015. A maior parte do crescimento se deu pela retomada nas exportações de carnes (bovina, suína e frango) e pela recuperação das exportações de minério de ferro. Os Estados Unidos ficaram em segundo lugar, porém, as exportações para o país registraram uma queda de 8% no período, puxada principalmente pela baixa das exportações de petróleo. Vale destacar que o forte crescimento apresentado pela suíça (305%) se deu pelas exportações fictas de plataformas de petróleo.

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS - PRINCIPAIS PAÍSES

US \$ Bilhões FOB					
País	Valor		Part. (%)		Var. (%)
	2 T 2016	2 T 2015	2 T 2016	2 T 2015	
China	12,8	12,3	25,8	23,8	4,3
Estados Unidos	5,6	6,1	11,3	11,8	-8,0
Argentina	3,5	3,4	7,0	6,6	1,8
Países Baixos	2,5	2,5	5,0	4,9	0,2
Alemanha	1,3	1,5	2,7	2,9	-12,3
Japão	1,1	1,0	2,2	2,0	6,0
Suíça	1,0	0,3	2,1	0,5	305,1
México	1,0	0,9	2,1	1,7	19,5
Chile	1,0	1,0	1,9	1,9	-5,0
Itália	0,9	0,7	1,9	1,5	23,4
Demais países	18,9	21,8	38,1	42,4	-13,4
Total	49,7	51,6	100,0	100,0	-3,6

Fonte: FUNCEX, com base em dados da Secex/MDIC

Exportações por produtos

No segundo trimestre de 2016, a seleção dos 20 principais produtos da pauta de exportação brasileira apresentou poucas modificações em relação ao mesmo período de 2015. Foram três alterações: Saíram da pauta os Minérios de cobre, motores para veículos e fumo dando lugar para os veículos de carga, polímeros e ouro semimanufaturado.

QUEDAS: Dos 20 principais produtos exportados no segundo trimestre de 2016, 8 registraram queda em relação ao valor exportado no mesmo período de 2015. Em grande parte, os produtos com baixas em suas exportações sofreram influência da queda dos preços das commodities. Os mais afetados foram os óleos brutos de petróleo, com queda e mais de 40% e o de café em grãos com queda superior a 27%.

ALTAS: Dentre as principais altas para o primeiro trimestre do ano, pode-se destacar as exportações de Açúcar, com mais de 49% de crescimento e a retomada das exportações de automóveis, alavancadas não só pela redução das restrições às exportações para Argentina, mas também pelo efeito do acordo setorial celebrado com o Uruguai e da conquista de espaço nos mercados do norte da África e Oriente Médio.

VARIAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES (2 T 2016 / 2 T 2015)

Produtos	Var. (%)
Soja mesmo triturada	2,0%
Minérios de ferro e seus concentrados	2,3%
Óleos brutos de petróleo	-40,3%
Açúcar de cana, em bruto	49,5%
Farelo e resíduos da extração de óleo de soja	-2,3%
Carne de frango congelada, fresca ou refrigerada, inclusive miúdos	3,5%
Celulose	0,4%
Carne de bovino congelada, fresca ou refrigerada	2,3%
Automóveis de passageiros	22,1%
Aviões	2,0%
Café cru em grão	-27,2%
Plataformas de perfuração ou de exploração, dragas, e demais flutuantes	10,5%
Produtos semimanufaturados de ferro ou aços	-4,8%
Óxidos e hidróxidos de alumínio	-15,8%
Veículos de carga	9,3%
Couros e peles, depilados, exceto em bruto	-15,8%
Ferro-ligas	-10,1%
Polímeros de etileno, propileno e estireno	7,7%
Ouro em formas semimanufaturadas, para uso não monetário	65,4%
Partes e peças para veículos automóveis e tratores	-25,9%

Fonte: FUNCEX, com base em dados da Secex/MDIC

*Exportações fictas de plataforma de petróleo.