COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS

Bruxelas, 4.10.2006
COM(2006) 567 final

COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO AO CONSELHO, AO PARLAMENTO EUROPEU, AO COMITÉ ECONÓMICO E SOCIAL EUROPEU E AO COMITÉ DAS REGIÕES

EUROPA GLOBAL: COMPETIR A NÍVEL MUNDIAL

Uma contribuição para a Estratégia do Crescimento e do Emprego

{SEC(2006) 1228}
{SEC(2006) 1229}
{SEC(2006) 1230}

COMUNICAÇÃO DA COMISSÃO AO CONSELHO, AO PARLAMENTO EUROPEU, AO COMITÉ ECONÓMICO E SOCIAL EUROPEU E AO COMITÉ DAS REGIÕES

EUROPA GLOBAL: COMPETIR A NÍVEL MUNDIAL

Uma contribuição para a Estratégia do Crescimento e do Emprego

1. OBJECTIVO DA PRESENTE COMUNICAÇÃO

O crescimento e o emprego, bem como as oportunidades que geram, estão no cerne da agenda da Comissão Europeia para a Europa. Essenciais para a prosperidade económica, justiça social e desenvolvimento sustentável, e bem assim para apetrechar os europeus para a globalização, constituem um critério fundamental à luz do qual os cidadãos apreciarão se a Europa está a apresentar resultados sensíveis no seu quotidiano.

Em 2005, a estratégia de Lisboa renovada definiu as medidas que devemos tomar na Europa para estimular o crescimento e criar empregos. Sublinhou que, para ajudar as empresas europeias a competir a nível mundial, é indispensável um mercado aberto com regras internas de grande qualidade, efectivamente aplicadas, em domínios como a concorrência, a inovação, a educação, a investigação e o desenvolvimento, o emprego e política social e de coesão. Destacou ainda a necessidade de garantir mercados abertos em todo o mundo.

Esta agenda interna deve ser complementada com uma agenda externa para criar oportunidades no quadro de uma economia globalizada, que inclua a nossa política comercial e demais políticas externas. Nos últimos anos, a nossa prioridade a nível externo neste domínio tem sido perseguir um acordo multilateral ambicioso, equilibrado e equitativo, no intuito de continuar a liberalizar o comércio internacional, abrindo mercados nos quais as empresas europeias possam competir e proporcionando novas oportunidades de crescimento e desenvolvimento. A OMC continua a ser o quadro mais eficaz para a expansão e gestão do comércio num sistema baseado em regras, bem como uma pedra angular do sistema multilateral. A Agenda de Desenvolvimento de Doha continua a ser a nossa primeira prioridade e a Comissão está a trabalhar afincadamente para que as negociações de Doha, suspensas em Julho de 2006, possam ser retomadas.

Através das nossas políticas comerciais, procuramos igualmente contribuir para diversos objectivos externos da União, em especial em matéria de desenvolvimento e de política de vizinhança. Estas continuaram a ser funções essenciais da política comercial da UE. A coerência das políticas externas da União é vital para a consolidação do papel da UE no mundo.

O objectivo da presente comunicação é definir a contribuição da política comercial para estimular o crescimento e criar empregos na Europa. Estabelece as modalidades para definir uma política de comércio externo mais integrada, abrangente e voltada para o futuro que preste uma contribuição mais significativa para a competitividade europeia numa economia mundial em rápida mutação,. Sublinha a necessidade de adaptar os instrumentos da política

comercial da UE aos novos desafios, de estabelecer novas parcerias e de fazer com que a Europa permaneça aberta ao mundo e outros mercados se abram a nós.

A presente comunicação aborda igualmente algumas das relações entre as políticas que aplicamos internamente e no estrangeiro. Como a globalização derruba as fronteiras entre políticas internas e externas, as nossas políticas internas exercerão amiúde uma influência determinante na nossa competitividade externa e vice-versa. A imagem de marca desta Comissão tem sido reconhecer a necessidade de uma abordagem integrada e coerente dos desafios internos e mundiais[1]. Mas há mais a fazer para que esta perspectiva se espelhe no modo como pensamos e trabalhamos[2].

2. UM MUNDO EM MUDANÇA

A actual evolução da ordem económica mundial é tão importante para a economia mundial e as relações internacionais quanto o fim da Guerra Fria. A integração económica global acelera-se devido à intensificação do comércio e dos fluxos de capitais, à consolidação dos mercados financeiros, à redução dos custos de transporte e à revolução no domínio das tecnologias da informação e da comunicação. Esta situação proporciona oportunidades jamais vistas de crescimento e desenvolvimento. No entanto, também vem exercer novas pressões sobre os recursos naturais, nomeadamente no clima, nas indústrias e nos meios de subsistência tradicionais. Abalou as velhas certezas e provocou novos medos.

As empresas estão a reagir a estas mudanças combinando tecnologias avançadas e capitais estrangeiros com a grande disponibilidade de mão-de-obra cada vez mais qualificada nos países em desenvolvimento. As cadeias de abastecimento mundiais estão a mudar uma vez que as empresas externalizam produções e serviços complexos para economias de custos mais baixos. Os componentes de um dado produto podem ter origem em diversos países, substituindo o comércio tradicional de produtos acabados.

Nunca tantos países agarraram as oportunidades que a globalização proporciona. Na segunda metade do século XX, a economia mundial era liderada pelos Estados Unidos, a Europa e o Japão. Entretanto, juntou-se-lhes um número crescente de economias abertas e em expansão, em especial a China e a Índia, mas também o Brasil, a Rússia e outros países. A China já é o terceiro maior exportador e poderá tornar-se a segunda maior economia dentro de alguns anos. No mesmo período, a Índia poderá alcançar a sexta posição.

A natureza do comércio mundial tem vindo a evoluir em conformidade. Apesar de ainda não vivermos num mundo isento de direitos aduaneiros, muitos sectores estão a avançar nessa via. Para a Europa, as chaves da competitividade são hoje o conhecimento, a inovação, a propriedade intelectual, os serviços e a utilização eficiente dos recursos. É necessário adaptar a política comercial e toda a nossa abordagem em matéria de competitividade internacional.

---

1 Ver os documentos «Uma agenda para os cidadãos por uma Europa de resultados», adoptado pela Comissão em Maio de 2006, «Reexame da Estratégia em favor do Desenvolvimento Sustentável — Uma plataforma de acção», adoptado pelo Conselho em Junho de 2006, e «A Europa no Mundo — Propostas concretas para uma maior coerência, eficácia e visibilidade», adoptado pela Comissão em Junho de 2006.

2 O documento de trabalho anexo relativo ao pessoal contém uma análise mais aprofundada em apoio de presente comunicação.

3. ANÁLISE: AS BASES DE COMPETITIVIDADE DA UE

Há dois requisitos, essenciais e afins, para a competitividade europeia. Primeiro, ter as políticas internas correctas, que reflictam o desafio externo em matéria competitividade e preservem a nossa abertura ao comércio e ao investimento. Em segundo lugar, garantir uma maior abertura e regras equitativas noutros mercados, nomeadamente dos nossos principais parceiros comerciais no futuro. A ambos devem subjazer regras transparentes e eficazes - internas, bilaterais e multilaterais.

3.1. Políticas internas correctas

i) Mercados competitivos: o mercado único é vital para a criação na EU de empresas competitivas a nível mundial. As suas disciplinas promovem a previsibilidade e transparência, permitem às empresas explorar a dimensão do mercado e as economias de escala, incentivam a mobilização eficiente dos recursos e a inovação, impedindo a utilização dos auxílios estatais enquanto instrumento anti-concorrencial e proteccionista. Promoveu o desenvolvimento de regras e normas de grande qualidade que contribuem para a elaboração de normas a nível mundial.

Em termos gerais, os mercados competitivos contribuíram para que a indústria transformadora europeia mantivesse a sua parte do PIB perante a globalização, ao passo que os EUA e o Japão perderam terreno. A produção da indústria comunitária aumentou 40% nas últimas duas décadas[3] e a posição da UE nos mercados mundiais manteve-se praticamente inalterada. O nosso sector dos serviços é líder mundial em variados domínios.

Isto deve-se sobretudo ao facto de as empresas comunitárias venderem produtos e serviços que se distinguem pela sua concepção e qualidade[4]. Os artigos de topo de gama representam um terço da procura mundial e metade das exportações europeias. Relativamente a estes produtos de valor mais elevado, a UE ocupa o segundo lugar atrás do Japão, mas à frente dos EUA, enquanto países como a China se situam muito atrás.

Não obstante, a UE está a perder terreno nos domínios tecnológicos mais avançados. Melhorar o nosso desempenho em matéria de inovação, educação, investigação e desenvolvimento, quer no tocante a produtos, nomeadamente produtos agrícolas de qualidade e com grande valor acrescentado, quer a serviços, é fundamental para manter a capacidade da UE de vender produtos de topo de gama. Temos ainda de considerar o nosso enfoque externo. As exportações europeias têm uma posição sólida em países onde a procura é estática, mas estão menos bem colocadas que o Japão e os EUA nos mercados em rápido crescimento, sobretudo na Ásia.

ii) Abertura: A abertura económicos da Europa é vital para criar empregos e estimular o nosso crescimento, tal como para manter a nossa competitividade a nível internacional. A abertura ao comércio e investimento a nível mundial aumenta a nossa capacidade de explorar os benefícios de um verdadeiro mercado único. Expõe a economia

---

[3] Ver a Comunicação da Comissão «Um enquadramento político para reforçar a indústria transformadora da UE - rumo a uma abordagem mais integrada da política industrial » (Outubro de 2005)

[4] CEPII (2004), *European industry's place in the International Division of Labour: situation and prospects*

interna a pressões competitivas fecundas e a uma inovação estimulante e compensadora, permite aceder a novas tecnologias e aumenta os incentivos ao investimento.

A Europa deve recusar o proteccionismo. O proteccionismo aumenta os preços para os consumidores e as empresas e restringe a escolha. A médio prazo, proteger os sectores que competem com as importações de uma concorrência externa leal desvia recursos dos sectores mais produtivos da economia. Dependendo a nossa prosperidade do comércio, os entraves recíprocos colocados por terceiros prejudicariam a nossa economia.

A imposição de restrições temporárias e específicas às importações anti-concorrenciais para a Europa pode servir a defesa dos interesses europeus contra o comércio desleal. Devemos manter os instrumentos de defesa comerciais necessários, certificando-nos todavia de que são adequados às novas condições comerciais a nível mundial.

iii) Justiça social: Temos ainda de reconhecer as repercussões potencialmente perturbadoras da abertura do mercado para algumas regiões e alguns trabalhadores, especialmente os menos qualificados. A mutação estrutural não é uma novidade, mas a globalização acelera-a. A supressão dos entraves ao ajustamento no mercado interno e a transferência de recursos para sectores onde possam ser aplicados com mais eficácia é crucial para materializar os benefícios do comércio e criar empregos na Europa. No entanto, os efeitos negativos da abertura comercial podem ter repercussões dramáticas em determinados sectores ou regiões e, assim, alimentar a oposição política ao comércio aberto. É preciso fazer melhor em matéria de antecipação dos efeitos da abertura do comércio, apoio à adaptação dos sectores económicos, regiões e mão-de-obra, bem como de transferência dos benefícios para os cidadãos. Posto que perseguimos a justiça e coesão sociais a nível interno, devemos também tentar promover os nossos valores pelo mundo fora, incluindo as normas ambientais e sociais e a diversidade cultural[5].

3.2. Abrir mercados no estrangeiro

Uma abertura progressiva do comércio é uma fonte importante de ganhos de produtividade, crescimento e criação de empregos. É um factor essencial na diminuição da pobreza e promoção do desenvolvimento, que, a mais longo prazo, pode contribuir para a resposta a muitos dos factores subjacentes aos desafios mundiais que enfrentamos, desde a segurança à migração, passando pelas alterações climáticas.

O nosso argumento principal é o de que a recusa do proteccionismo a nível interno deve ser acompanhada de uma atitude dinâmica relativamente à criação de mercados abertos e de condições equitativas para o comércio fora de portas. Melhora-se deste modo o contexto económico a nível mundial, contribuindo para incentivar reformas económicas noutros países. Consolida-se a posição competitiva da indústria comunitária numa economia globalizada e acalenta o apoio político interno de que a nossa própria abertura necessita. São dois os elementos fundamentais na consecução desta agenda: mais empenhamento para com as economias e regiões emergentes principais e mais atenção aos entraves ao comércio além-fronteiras.

As economias emergentes principais, nomeadamente China, Índia e Brasil, estão a colher a justo título os frutos da sua crescente participação no comércio mundial. Juntos, representam

---

[5] Ver o documento «Promover um trabalho digno para todos», adoptado pela Comissão em Maio de 2006

actualmente 15% dos fluxos comerciais mundiais. Baseado na liberalização progressiva, o crescimento desses países foi fundamental para lograr o feito histórico de arrancar milhões de pessoas à pobreza.

Já muito aberta a exportações provenientes desses países emergentes e de outros países em vias de desenvolvimento, a UE está preparada para ir mais além. No entanto, a maioria dos países emergentes combina crescimento elevado com entraves poderosos e desnecessários às exportações da UE. À medida que a sua participação no sistema comercial mundial e os benefícios que dela retiram vão crescendo, o mesmo acontece em relação às responsabilidades que lhes incumbem quanto ao cabal desempenho do seu papel na preservação de um regime mundial que favoreça a abertura.

Esta abertura já não se refere apenas a pautas aduaneiras. No século XXI, garantir o verdadeiro acesso aos mercados significará debruçar-se sobre novas questões e desenvolver os instrumentos de política comercial que permitam lograr os tipos da liberalização que concorrem realmente para a mudança:

i) Barreiras não pautais: A redução dos direitos continua a ser importante para abrir mercados às exportações comunitárias de produtos industriais e agrícolas. Não obstante, à medida que os direitos se reduzem, os principais entraves passam a ser as barreiras não pautais, nomeadamente regulamentações e procedimentos desnecessariamente restritivos das trocas comerciais. Estes são amiúde menos visíveis e mais complexos, podendo assumir um carácter mais sensível por se referirem directamente à regulamentação nacional. Regular o comércio é necessário, mas há que fazê-lo de forma transparente e não discriminatória, devendo cada restrição ao comércio, por mais pequena que seja, ser coerente com a consecução de outros objectivos políticos legítimos.

A questão de atacar as barreiras não pautais é complicada, absorve muitos recursos e não está inteiramente coberto pelo sistema da OMC. Instrumentos como os acordos de reconhecimento mútuo, a normalização internacional e os diálogos reguladores, assim como a assistência técnica a países terceiros, irão desempenhar um papel cada vez mais proeminente no fomento do comércio e na prevenção da distorção de regras e normas. Serão necessários novos métodos de trabalho tanto no âmbito da Comissão como com terceiros, incluindo os Estados-Membros e as empresas, a fim de identificar as barreiras e ultrapassá-las.

ii) Acesso aos recursos: Mais que nunca, a Europa precisa de importar para exportar. Impõe-se dar a máxima prioridade ao combate às restrições ao acesso a recursos tais como energia, metais e sucata, bem como matérias-primas de base, incluindo certas matérias agrícolas, couro e peles. Alguns dos nossos maiores parceiros comerciais adoptaram medidas restritivas do acesso às suas fontes de abastecimento desses *inputs* que estão a causar sérios problemas a algumas indústrias comunitárias. A menos que se justifiquem por motivos de segurança ou ambientais, as restrições ao acesso aos recursos devem ser suprimidas.

A **energia** será de suma importância. Visto que a procura mundial aumenta e a Europa se torna mais dependente de fontes de energia externas, a UE precisa de ir mais além no desenvolvimento de uma política energética coerente, competitiva, segura e sustentável. A nível interno, isto significa realizar um mercado energético competitivo que abranja toda a UE e promover uma paleta energética sustentável, eficiente e diversificada. A nível externo, devemos procurar melhorar a transparência, a governação e o comércio no sector energético em países terceiros através condições de trânsito não discriminatórias e de acesso de terceiros às infra-estruturas de oleodutos para exportação, ajudando-os a consolidar as respectivas

capacidades de produção e exportação e a desenvolver infra-estruturas de transporte de energia. A diversidade das fontes, do abastecimento e das rotas de trãnsito é capital para as nossas políticas internas e externas.

A procura do crescimento económico através do comércio pode ter consequências ambientais, sobretudo para a biodiversidade e o **clima**. As nossas políticas externas em matéria de competitividade terão de incentivar a eficiência energética, a utilização das energias renováveis, incluindo biocombustíveis, as tecnologias com baixas emissões e o consumo racional de energia na Europa e no mundo, tanto para diminuir o aumento da procura energética a nível mundial como para respaldar a segurança do abastecimento. As relações entre política comercial e alterações climáticas em particular exigirão uma análise mais aprofundada.

iii) Novas áreas de crescimento: Devemos insistir na abertura dos mercado e em regras mais estritas nos novos sectores comerciais que nos interessam do ponto de vista económico, a saber, **direitos de propriedade intelectual (DPI)**, **serviços**, **investimento**, **contratos públicos** e **concorrência**.

Para as empresas da UE, o acesso a novos mercado perde muito do seu interesse se os países em causa não protegerem suficientemente os DPI. As violações dos DPI privam os titulares dos direitos do rendimento do respectivo investimento e, em última análise, põem em risco a viabilidade das empresas mais inovadoras e criativas. Hoje em dia, o grande desafio é a aplicação dos compromissos já assumidos, sobretudo nas economias emergentes. A Comissão devotou recursos substanciais ao combate à contrafacção e ao melhoramento da aplicação dos DPI em países terceiros fundamentais, como por exemplo a China. Intensificámos a cooperação em matéria de DPI com parceiros como os EUA e o Japão e trabalhámos para proteger as indicações geográficas da UE. Há, porém, muito mais a fazer.

Os **serviços** são a pedra angular da economia da UE. Representam 77% do PIB e do emprego e são o sector económico da UE que, pelas suas vantagens comparativas, encerra o maior potencial de crescimento em matéria de exportações. A liberalização gradual do comércio mundial no sector dos serviços é um factor importante para o crescimento económico futuro, inclusivamente nos países em vias de desenvolvimento. A UE terá de negociar a liberalização do comércio no sector dos serviços com os principais parceiros comerciais, nomeadamente nos casos em que o acesso ao mercado é difícil ou os nossos parceiros assumiram poucos compromissos no âmbito da OMC.

Melhorar as condições de **investimento** em países terceiros para os serviços e outros sectores pode prestar um contributo significativo para o crescimento, tanto da UE como dos países receptores. Como as cadeias de abastecimento se globalizaram, torna-se mais importante poder investir livremente em mercados terceiros. A geografia e a proximidade ainda contam. Estabelecer uma presença «física» num país estrangeiro permite às empresas comunitárias aproveitarem oportunidades comerciais, torna o fluxo comercial mais previsível e consolida a imagem e reputação da empresa e do país de origem.

Os **contratos públicos** são um domínio com um importante potencial inexplorado para os exportadores da UE. As empresas comunitárias são líderes mundiais em domínios como os equipamentos de transportes, as obras públicas e os serviços de utilidade pública. Enfrentam, porém, práticas discriminatórias no território de quase todos os nossos parceiros comerciais, que, na prática, lhes fecham as oportunidades de exportação. Este é provavelmente o maior sector comercial que ainda está protegido das disciplinas multilaterais.

A ausência de regras em matéria de **concorrência** e auxílios estatais nos países terceiros limita o acesso ao mercado ao colocar novos entraves em substituição dos direitos aduaneiros e das barreiras não pautais tradicionais. A UE tem um interesse estratégico no desenvolvimento de regras internacionais e cooperação no domínio das políticas da concorrência, com vista a fazer com que as empresas europeias presentes em países terceiros não sejam afectadas pela subvenção excessiva das empresas locais ou por práticas anti-concorrenciais. Há muito a fazer neste domínio. Na maioria dos países, é pouca a transparência no que respeita à concessão de auxílios.

Em todos estes domínios, é fundamental dispor de regras transparentes, eficazes e respeitadas. A adequada aplicação dessas regras a nível interno é a base da nossa competitividade. No entanto, temos de trabalhar também com os outros para nos certificarmos de que as suas regras e normas possuem a mesma qualidade.

4. AGENDA: UM PLANO DE ACÇÃO PARA A COMPETITIVIDADE EXTERNA DA UE

Com base nesta análise, devemos elaborar uma agenda das acções a levar a cabo nos meses e anos vindouros. Os nossos objectivos devem ser influenciar as tendências da mudança, aproveitar as oportunidades da globalização e gerir os riscos. Este é o desafio que está no cerne da comunicação da Comissão de 10 de Maio de 2006, «Uma agenda para os cidadãos por uma Europa de resultados». O papel da Comissão na condução da política comercial da UE, em estreita cooperação com Estados-Membros, o Parlamento Europeu e outros intervenientes, é uma fonte de vitalidade única para a Europa - um papel sem paralelo em nenhum outro domínio político. Mas devemos certifica-nos de que as nossas prioridades e métodos são adaptados aos reptos do futuro.

4.1. Nível interno

A estratégia de Lisboa renovada estabelece uma agenda coerente tendo em visa a adaptação das economias europeias ao novo contexto mundial. Para garantir que as nossas disposições internas dão resposta às novas pressões e oportunidades, a «Agenda para os Cidadãos» propôs um reexame aprofundado do mercado único. Trata-se de saber como poderá o mercado interno continuar a apoiar as empresas comunitárias a procederem às mudanças necessárias para serem competitivas no plano internacional, através da diversificação, especialização e inovação. Não obstante, há outras iniciativas políticas que devemos levar a cabo agora.

O nosso processo de definição de políticas deve ter em conta os reptos que temos de enfrentar em matéria de competitividade no plano mundial. Quanto maior for a coerência das nossas regras e práticas com as dos nossos principais parceiros, tanto melhor para as empresas comunitárias. Temos de ser líderes na partilha das boas práticas e na definição de regras e normas mundiais. Para passar à prática, temos também de tomar em consideração a dimensão externa na elaboração das nossas normas regulamentares e outras. Não se trata aqui de afrouxar as regras que aplicamos. Trata-se de adoptar uma perspectiva aberta e flexível ao definirmos as nossas regras e, sempre que possível, tentar prevenir fricções comerciais futuras – e, assim, apoiar as empresas europeias. Tudo isto já está previsto na nossa agenda relativa à melhoria da legislação na UE, mas podemos fazer mais. A cooperação reguladora internacional e bilateral é um instrumento-chave para esse efeito.

Os cidadãos europeus esperam que as mudanças económicas e estruturais tenham resultados positivos. A justificação para a abertura será posta em causa se os seus benefícios não chegarem aos cidadãos. A Comissão e Estados-Membros têm papéis importantes a desempenhar, a fim de garantir que as vantagens da liberalização e globalização do comércio beneficiem todos os cidadãos e não apenas determinados grupos de interesses. No seguimento da liberalização do comércio dos têxteis no final de 2005, estas vantagens não foram distribuídas com coerência. A Comissão criará um sistema de acompanhamento sistemático dos preços de importação e no consumidor antes de ponderar outras medidas.

Tanto as empresas como as pessoas precisam de tempo e previsibilidade para se adaptarem à mudança. A nova geração de programas comunitários no domínio da política de coesão oferece oportunidades de prever, preparar e reagir às mudanças ligadas à globalização. Estas oportunidades têm de ser aproveitadas. O Fundo Europeu de Ajustamento à Globalização dará igualmente uma resposta pronta a problemas pontuais e claramente circunscritos decorrentes da reestruturação. O objectivo é fomentar a adaptação, bem como o crescimento e emprego sustentáveis, e não proteger determinados postos de trabalho ou empresas da inelutável mudança. Facilitaremos ainda as relações comerciais entre as empresas a nível interno, através da modernização da legislação aduaneira comunitária pela revisão do Código Aduaneiro e da introdução de alfândegas em linha.

4.2. A nível externo

i) OMC

O mundo precisa de um sistema de comércio multilateral sólido. É o meio mais eficaz de expansão e gestão do comércio em prol de todos e proporciona um quadro único para a resolução de conflitos.

A Europa não abandonará o multilateralismo. Vamos honrar o compromisso que assumimos nesta matéria e estamos prontos a pagar, dentro do que é razoável, para que o sistema continue a funcionar. Com a suspensão das negociações de Doha, desperdiçou-se uma oportunidade de crescimento e desenvolvimento a nível mundial. A UE fez propostas de liberalização significativas, especialmente na agricultura, e manifestou claramente a sua vontade de ir mais além, tendo em conta os limites do seu mandato actual, enquanto parte de um acordo global. **A Europa continua empenhada na OMC e está a trabalhar arduamente para que as negociações sejam retomadas assim que as circunstâncias noutros países o permitam.**

ii) Acordos de comércio livre

Com base nas disposições da OMC e noutras disposições internacionais, os acordos de comércio livre (ACL) podem, se utilizados com prudência, promover uma abertura e integração mais rápidas e amplas, abordando questões que não estão suficientemente maduras para serem discutidas no plano multilateral e preparando o terreno para o próximo patamar de liberalização multilateral. Muitas questões-chave, incluindo investimento, contratos públicos, concorrência, aplicação dos DPI e outros temas em matéria de regulação, actualmente fora do âmbito da OMC, podem ser abordadas através de ACL.

No entanto, os ACL podem também comportar riscos para o sistema comercial multilateral. Podem complicar as trocas comerciais, desvirtuar o princípio da não discriminação e excluir as economias mais frágeis. Para terem um impacto positivo, os ACL devem ser muito

abrangentes, prever a liberalização de, praticamente, todo o comércio e ir além das disciplinas da OMC. A prioridade da UE será fazer com que quaisquer novos ACL, incluindo os nossos, sejam um trampolim e não um escolho para a liberalização multilateral.

Os ACL não são de modo nenhum uma novidade para a Europa. Por exemplo, desempenham um papel importante na política europeia de vizinhança mediante o reforço dos laços económicos e reguladores com a UE. Fazem parte das nossas negociações com vista a acordos de parceria económica com os países da África, das Caraíbas e do Pacífico e a futuros acordos de associação com a América Central e a Comunidade Andina. Não obstante, enquanto os nossos acordos bilaterais actuais respaldam adequadamente os nossos objectivos no domínio da política de vizinhança e desenvolvimento, os nossos principais interesses comerciais estão menos bem servidos, nomeadamente na Ásia. O conteúdo destes acordos também permanece limitado. Nas negociações comerciais bilaterais, é necessário continuar a ter em conta outras questões, bem como o papel mais amplo da política comercial nas relações externas da UE. No entanto, para que a política comercial contribua para criar empregos e estimular o crescimento, os factores económicos têm de desempenhar um papel de relevo na escolha de futuros ACL.

Os critérios económicos fundamentais para os novos parceiros ACL devem ser o potencial de mercado (dimensão e crescimento económicos) e o nível de protecção contra os interesses de da UE em matéria de exportação (direitos aduaneiros e barreiras não pautais). Devemos ainda ter em conta as negociações dos nossos parceiros potenciais com concorrentes da UE, o impacto provável dessas negociações nos mercados e nas economias da UE, assim como o risco de fragilizar o acesso preferencial dos países vizinhos e em desenvolvimento aos mercados comunitários.

Com base nestes critérios, as prioridades são a **ASEAN**, a **Coreia** e o **Mercosul** (com os quais decorrem negociações). Combinam níveis de protecção elevados com um grande potencial de mercado e são dinâmicos na conclusão de ACL com concorrentes da UE. A **Índia**, a **Rússia** e o **Conselho de Cooperação do Golfo** (com os quais também há negociações em curso) apresentam combinações de potencial de mercado e níveis de protecção que os tornam imediatamente interessantes para a EU. A China também preenche muitos destes critérios, mas exige uma especial atenção devido às oportunidades e aos riscos que apresenta.

Em termos de conteúdo, os novos ACL orientados para a competitividade teriam de ser mais abrangentes e ambiciosos e visar a mais ampla liberalização comercial possível, incluindo uma liberalização de grande envergadura em matéria de serviços e investimento. Importa conceber um novo acordo-modelo de investimento comunitário ambicioso em estreita coordenação com Estados-Membros. Nos casos em que os nossos parceiros celebram ACL com outros países concorrentes da UE, devemos almejar, no mínimo, a rigorosa paridade. É necessário eliminar as restrições quantitativas à importação, bem como todas as formas de direitos, impostos, encargos e demais restrições às exportações.

Os ACL devem ainda eliminar as barreiras não pautais, se possível através da convergência reguladora, e prever disposições que facilitem substancialmente o comércio. Devem incluir disposições mais rigorosas em matéria de DPI e concorrência, incluindo, por exemplo, disposições relativas à aplicação dos DPI nos termos da directiva comunitária pertinente. Procuraremos incluir disposições sobre a boa governação nos domínios financeiro, fiscal e judicial, se necessário. Devemos ainda certificar-nos de que as regras de origem nos ACL são mais simples e modernas e reflectem as realidades de globalização. Poremos em vigor mecanismos internos para acompanhar a aplicação e os resultados dos novos ACL.

Ao considerar novos ACL, teremos de insistir na promoção do desenvolvimento sustentável através das nossas relações comerciais bilaterais. Poderão ser incluídas novas disposições de cooperação em domínios referentes às normas laborais e à protecção do ambiente. Também teremos em conta as necessidades de desenvolvimento dos nossos parceiros e o impacto potencial de qualquer acordo nos demais países em desenvolvimento, nomeadamente os efeitos potenciais no acesso preferencial dos países pobres aos mercados da UE. Convém incluir a eventual incidência sobre o desenvolvimento na avaliação global do impacto que será conduzida antes da decisão relativa à abertura de negociações tendo em vista um ACL. Em conformidade com a nossa posição na OMC, incentivaremos os nossos parceiros ACL a facilitar o acesso dos países menos desenvolvidos aos respectivos mercados, se possível sem direitos nem contingentes.

Estes objectivos são muito ambiciosos. A negociação de acordos bilaterais pode ser complexa e exigente, mas precisamos de partir de uma base firme para encetar negociações. Temos de nos assegurar desde o início de que partilhamos ambições semelhantes às dos nossos parceiros potenciais para que as negociações não fracassem por motivos de divergência de expectativas. A decisão de encetar negociações deve ser tomada caso a caso, baseada nestes critérios económicos, mas também na disponibilidade dos nossos parceiros e em considerações políticas mais amplas. As disposições ACL devem ser parte integrante das relações globais com o país ou região em causa. A melhor forma de alcançar este propósito no âmbito de uma arquitectura institucional mais ampla terá de ser definida caso a caso.

iii) Comércio transatlânticos e competitividade

As relações comerciais transatlânticas são de longe as mais amplas do mundo e o coração da economia mundial. Os ganhos económicos decorrentes da eliminação das barreiras não pautais ocultas por detrás das fronteiras podem ser significativos para a UE e os EUA. Temos procurado agir neste sentido há já algum tempo, mais recentemente através da parceria económica transatlântica, lançada em 2005, e de múltiplos diálogos reguladores. Apesar de alguns progressos, trata-se de um terreno difícil que, uma vez mais, reclama um impulso vigoroso.

Temos igualmente de trabalhar em conjunto para fazer face aos desafios da globalização. O nosso peso na economia mundial significa que a cooperação entre a UE e os EUA em domínios como a protecção dos DPI ou a segurança do comércio revestirá uma grande importância.

iv) China

A China é o único grande teste à capacidade da Europa de fazer da globalização uma oportunidade de criar empregos e estimular o crescimento. A China está perante desafios sociais, ambientais e económicos enormes. A Europa deve definir bases correctas para o seu relacionamento com a China, enquanto oportunidade, desafio e parceiro em perspectiva.

A Comissão delineará uma estratégia global para a China nas próximas semanas. Nas questões comerciais e económicas, a estratégia identificará um conjunto de prioridades claro, concentrar-se-á nos desafios fundamentais, tais como fazer valer os direitos de propriedade intelectual, questões de acesso ao mercado e oportunidades de investimento, e acentuará a necessidade de uma maior cooperação na análise destes dossiês, tanto no âmbito da própria Comissão, como com os Estados-Membros e demais interessados.

v) Aplicação dos DPI

A UE deve procurar consolidar as disposições relativas aos DPI em acordos bilaterais futuros e a aplicação dos compromissos existentes, a fim de reduzir as violações dos DPI, bem como a produção e exportação de produtos de contrafacção. A Comissão reforçará a sua acção fiscalizadora e a cooperação com alguns países prioritários, nomeadamente China, Rússia, ASEAN, Coreia, Mercosul, Chile e Ucrânia, e envidará esforços para melhorar a aplicação desses direitos na Turquia, no contexto das negociações de adesão. Isto incluirá o reforço da cooperação aduaneira, criando e promovendo oportunidades de diálogo sobre os DPI, o reforço da nossa presença no terreno, mobilizando mais recursos para apoiar os titulares dos direitos, sobretudo PME, bem como a sensibilização para as questões relacionadas com os DPI junto das empresas comunitárias, nomeadamente das que estão presentes na China.

vi) Estratégia renovada de acesso ao mercado

A estratégia comunitária de acesso aos mercados foi lançada em 1996 com o objectivo de intensificar as transacções comerciais bilaterais e multilaterais e abrir os mercados dos países terceiros. Visa informar os exportadores das condições de acesso aos mercados e criar condições para a supressão dos entraves comerciais. A base de dados sobre o acesso aos mercados, criada para apoiar esta estratégia, contribuiu para informar as empresas e os decisores políticos das condições de mercado, mas não concretizou plenamente as suas capacidades.

A Comissão apresentará uma comunicação sobre uma estratégia renovada de acesso aos mercados em princípios de 2007. Neste âmbito, poderão ser definidas regularmente prioridades para os sectores e mercados que, uma vez removidos os entraves ao comércio, gerariam mais ganhos para os exportadores da UE.

A Comissão terá de concentrar recursos em países-chave, investir na especialização técnica, coordenar instrumentos políticos e colaborar mais estreitamente com Estados-Membros, a indústria e os exportadores. Devemos ainda aproveitar a experiência das negociações passadas para identificar aquilo que funciona ou não quando se trata de procurar suprimir entraves mais complexos.

vii) Contratos públicos

Quase todos os principais parceiros comerciais da UE adoptam, quanto aos contratos públicos, práticas restritivas que discriminam os fornecedores da UE. A Comissão está a ponderar uma proposta visando estas práticas, a fim de garantir condições equitativas aos fornecedores comunitários aquando da apresentação de propostas com vista à obtenção de contratos públicos no estrangeiro.

A melhor forma de abordar estas questões é incentivar os países terceiros a negociar acordos concretos com a UE. Visto ser fundamental para a nossa própria prosperidade que a EU tenha mercados de contratos públicos abertos, o desafio consiste, pois, em encontrar novas formas de penetrar nos grandes mercados estrangeiros sem fechar os nossos próprios mercados. Assim, no que se refere aos parceiros comerciais importantes que já declararam não ter interesse em avançar na via da reciprocidade, devemos considerar a possibilidade de introduzir restrições cautelosamente definidas, relativas ao acesso a segmentos do mercado de contratos públicos da UE, a fim de encorajar os nossos parceiros a propor a abertura recíproca

dos mercados. Esta perspectiva não será aplicada no caso dos países em desenvolvimento mais pobres.

viii) Reexame dos instrumentos de defesa comercial

Os instrumentos de defesa do comércio fazem parte do sistema multilateral, contribuindo para garantir que as vantagens da abertura não são minadas por preços, práticas comerciais ou subvenções desleais. Temos de estar certos de que os outros aplicam normas elevadas quando recorrem a instrumentos de defesa comercial e respeitam plenamente as regras internacionais.

Precisamos igualmente de garantir que os nossos instrumentos são eficazes e adaptados à evolução da economia mundial. Por exemplo, a indústria transformadora comunitária compete cada vez mais com distribuidores europeus que deslocalizaram a produção além-mar – quantas vezes a única forma de reagir à concorrência internacional e contribuir para preservar empregos na Europa. Os fornecedores produzem em mais de um país, amiúde no interior e no exterior da UE. Os produtos montados num país contêm com frequência componentes produzidas num outro. Os consumidores e outros fabricantes aguardam os benefícios de uma mais ampla escolha, preços mais baixos e normas mais elevadas. Temos de reflectir sobre se os nossos instrumentos nos permitem ter em conta esta vasta panóplia de interesses europeus.

No atinente às subvenções desleais, temos de reforçar os requisitos de transparência a nível internacional, bem como a nossa capacidade de acompanhar as práticas dos países terceiros. Caso se justifique, recorreremos aos mecanismos de resolução de conflitos da OMC ou aos nossos próprios instrumentos anti-subvenções no intuito de suprimir práticas estrangeiras que distorcem indevidamente a concorrência.

A Comissão consultará peritos e as partes interessadas sobre o modo de utilizar com mais propriedade os instrumentos de defesa comercial no século XXI. Esta consulta conduzirá a um Livro Verde, a publicar até ao fim do ano.

5. CONCLUSÃO

Para garantir a competitividade da Europa na economia mundial através da remoção dos entraves ao comércio, é necessário definir novas prioridades e adoptar novas abordagens no domínio da política comercial, conjuntamente com disposições comunitárias de grande qualidade e ligações mais firmes entre as duas vertentes. Terá de ser uma parte integrante da estratégia de Lisboa alargada. Exigirá uma cooperação mais forte tanto no âmbito da própria Comissão, como com os Estados-Membros, as empresas e terceiros, em conformidade com as propostas em matéria de coerência contidas na comunicação da Comissão «A Europa no Mundo».

O principal meio concreto de que dispomos para alcançar os nossos objectivos continua a ser o sistema de negociação multilateral. É por isso que a Europa permanece muito empenhada no multilateralismo. O sistema comercial mundial baseado na OMC é essencial para garantir previsibilidade, estabilidade e outras condições fundamentais para o crescimento a nível mundial. Temos de perseguir novas oportunidades, redobrar esforços para aceder a mercados abertos e corrigir as distorções comerciais no âmbito do sistema multilateral e através de iniciativas bilaterais. É nossa intenção criar condições para uma concorrência leal e aberta a nível mundial e partilhar as nossas regras e normas com os nossos parceiros.

Eis as propostas da Comissão para os próximos meses:

A nível interno, pretendemos:
- Garantir que, **sem deixar de promover as normas europeias, as propostas de políticas internas são adaptadas aos desafios da competitividade a nível mundial**.
- Garantir que os **benefícios da abertura do comércio se repercutem nos cidadãos**, através do acompanhamento da evolução das importações e dos preços no consumidor.
- **Apetrechar as pessoas** para a mudança, através da nova geração de programas em matéria de política de coesão e do Fundo Europeu de Ajustamento à Globalização.

A nível externo, pretendemos:
- Manter o nosso **empenhamento na Ronda de Doha** e na OMC, por ser a melhor via para a abertura e gestão do comércio mundial.
- Apresentar propostas sobre prioridades no domínio das relações comerciais e de investimento com a **China,** enquanto elemento de uma ampla estratégia tendo em vista o estabelecimento de uma parceria vantajosa e paritária.
- Lançar uma segunda fase da estratégia comunitária para **fazer respeitar os DPI**.
- Apresentar propostas relativas a **uma nova geração de ACL cuidadosamente seleccionados e hierarquizados**
- Apresentar propostas para uma **estratégia renovada e consolidada de acesso aos mercados**
- Propor medidas destinadas a abrir os mercados de **contratos públicos** no estrangeiro.
- Proceder a um **exame da eficácia dos nossos instrumentos de defesa comercial**.

Esta é uma agenda ambiciosa concebida para tornar mais decisiva a contribuição da política comercial para o crescimento e o emprego na Europa, contribuir para a liberalização do comércio mundial e complementar outros objectivos políticos externos da nossa política comercial, nomeadamente os das políticas de desenvolvimento e vizinhança. Será um elemento central na avaliação da eficácia da política comercial europeia nos meses e anos vindouros.

Statistical Annex (intra-EU trade excluded)

Table 1: Market potential and key economic indicators of main EU trade partners

	Market potential 2005-25 (€ bn)**	GDP (2005, €Bn)	Annual average growth rates 2005-25 (%)*	Trade with the EU (2005, €Bn)	Share of EU trade (2005, %)
USA	449	10.144	3.2	412.7	18.5
China	204	1.573	6.6	209.4	9.4
Japan	74	3.920	1.6	116.4	5.2
India	58	607	5.5	40.0	1.8
ASEAN	57	714	4.9	115.1	5.2
Korea	45	598	4.7	53.3	2.4
Mercosur	35	677	3.6	51.0	2.3
Canada	28	849	2.6	40.8	1.8
GCC	27	412	4.3	87.6	3.9
Russia	21	526	3.0	163.0	7.3
Taiwan	18	268	4.3	36.5	1.6
Australia	17	526	2.5	30.1	1.4
HK	12	149	4.8	31.1	1.4
Iran	10	151	4.3	24.2	1.1
Ukraine	5	61	4.9	20.7	0.9

Source: World Bank, Global Insights and own calculations. *Note:* * Growth figures from Global Insights 2007-15.

** Indicates cumulative changes in market size: *economic size x growth*.

Table 2: World market shares in 2003 and change over the 1995-2003 period

	market share 2003 (in %)	change in market share between 1995 and 2003 (in percentage points)
EU	**21.3**	***-1.1***
Japan	**10.5**	***-4.0***
Korea	**4.4**	***0.3***
Russia	**1.4**	***0.3***
India	**1.2**	***0.2***
Ukraine	**0.3**	***0.2***
USA	**13.8**	***-2.7***
China	**1.2**	***5.1***
Hong Kong	**1.8**	***0.5***
Mediterranean	**1.7**	***0.3***
GCC	**0.6**	***0.1***
Mercosur	**2.2**	***-0.1***
Brazil	1.6	*0.0*
ASEAN	**8.3**	***0.2***
Rest of the world	**18.6**	***0.6***

Note: The sum of figures in the first column equals 100, the sum of figures in the last column is 0.

Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006) – report for DG Trade

Table 3: World market shares in low-, medium-, and high-quality products in 2003 and change over the 1995-2003 period

(level in percent and variation in percentage points)

	down-market		mid-market		up-market	
	2003	Variation	2003	Variation	2003	Variation
EU	12.9	*-1.8*	20.0	*2.0*	32.3	*3.1*
Japan	6.7	*-2.2*	11.7	*-4.4*	15.2	*-6.9*
Korea	5.1	*-0.1*	4.4	*0.8*	3.1	*-0.6*
USA	12.0	*-3.7*	13.6	*-4.1*	17.9	*0.2*
China	20.4	*8.1*	8.2	*4.6*	3.7	*1.5*
Mercosur	3.0	*0.1*	4.2	*0.6*	0.9	*-0.1*
ASEAN	7.4	*-2.8*	7.7	*-1.5*	5.3	*-0.3*

Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006) – report for DG Trade

Table 4: Contribution to the trade balance by quality of traded goods in 1995 and 2003

	EU	USA	Japan	Korea	India	Russia	China
				2003			
Low-market	**-56.6**	**-47.1**	**-18.9**	**74.8**	**73.2**	14.1	**182.7**
Mid-market	**-15.8**	5.2	**30.1**	-19.2	**-43.8**	**39.3**	-57.0
Up-market	**75.8**	20.2	-0.9	**-55.4**	-36.9	**-66.5**	**-88.9**
not classified	**-3.4**	**21.7**	-10.3	-0.3	7.6	13.1	-36.8
Degree of specialisation	***67.8***	***35.3***	***24.8***	***67.2***	***65.6***	***55.2***	***148.5***
				1995			
Low-market	**-36.5**	**-36.4**	**-16.0**	**108.4**	**49.9**	**59.3**	**109.7**
Mid-market	**-20.8**	**25.1**	**23.9**	-39.0	**-29.6**	42.6	-41.3
Up-market	**61.0**	10.1	-4.6	**-68.5**	-61.3	**-112.5**	**-63.4**
not classified	**-3.7**	1.3	-3.3	-0.9	41.0	10.6	-5.0
Degree of specialisation	***52.3***	***32.1***	***20.5***	***94.8***	***57.3***	***94.7***	***94.2***

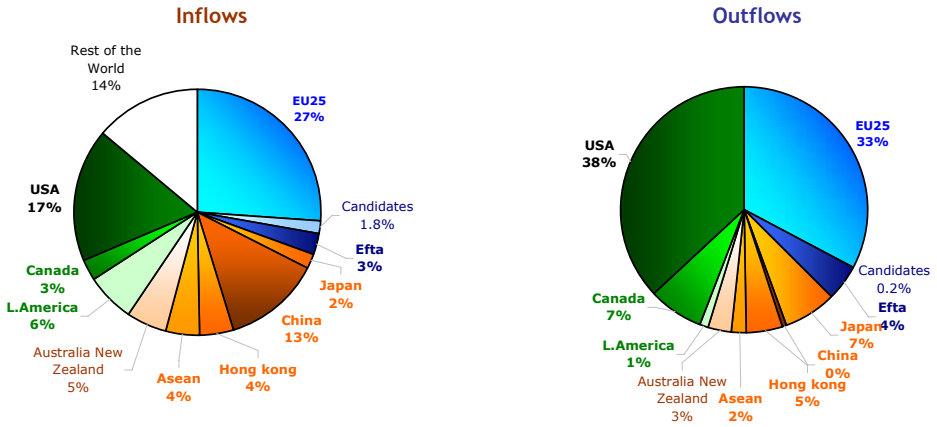
Note: when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible. **Source**: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

Table 5: Contribution to Trade Balance of high technology products by quality in 2003

	Quality	EU25	USA	Japan	Korea	Russia	India	China
High technology	**all**	**-12.7**	**28.9**	**3.7**	**29.5**	**10.9**	**-44.4**	**-8.9**
	not classified	**-4.0**	4.1	-0.4	-0.3	-0.2	-0.9	-3.5
	Low-market	**-11.4**	3.5	4.2	3.7	6.2	-17.8	38.8
	Mid-market	**-2.0**	6.7	6.1	7.8	-2.0	-7.1	-15.4
	Up-market	**4.8**	14.6	-6.1	18.4	6.8	-18.6	-28.7
Others	**all**	**12.7**	**-28.9**	**-3.7**	**-29.5**	**-10.9**	**44.4**	**8.9**
	not classified	**0.6**	**17.7**	-9.9	0.0	13.4	8.5	-33.3
	Low-market	**-45.2**	**-50.6**	**-23.1**	**71.2**	7.8	**90.9**	**144.0**
	Mid-market	**-13.8**	-1.4	**24.0**	-26.9	**41.3**	**-36.7**	-41.6
	Up-market	**71.1**	5.5	5.2	**-73.7**	**-73.3**	-18.3	**-60.2**

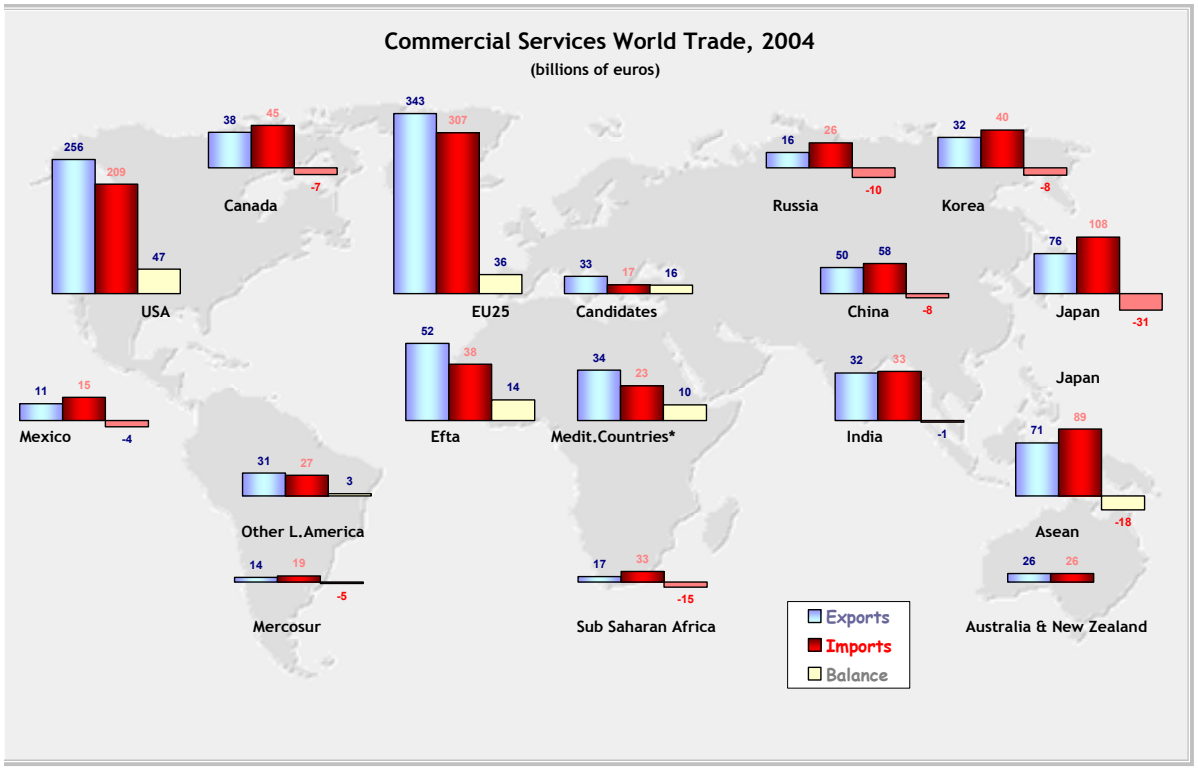
Note: when quantities are not available the breakdown by quality ranges is not possible.
Source: UN Comtrade – Calculation by CEPII (2006), report for DG Trade.

Share in World FDI Flows 2002-2004



Source: UNCTAD, Eurostat

World is calculated excluding intra-EU Trade.



EU excluding intra EU Trade **Candidates** Bulgaria, Croatia, Romania, Turkey
Efta Iceland, Norway, Switzerland ***Medit.Countries** Algeria, Egypt, Israel, Jordan, Morocco, Syrian Arab Rep, Tunisia **Latin America** including the Caribbean
Mercosur Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay **Asean** Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam.