



COMISSÃO DAS COMUNIDADES EUROPEIAS

Bruxelas, 18.4.2007
COM(2007) 183 final

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

**EUROPA GLOBAL:
UMA PARCERIA MAIS FORTE PARA UM MELHOR ACESSO DOS
EXPORTADORES EUROPEUS AOS MERCADOS**

{SEC(2007) 452}
{SEC(2007) 453}

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

EUROPA GLOBAL: UMA PARCERIA MAIS FORTE PARA UM MELHOR ACESSO DOS EXPORTADORES EUROPEUS AOS MERCADOS

1. Introdução

Nunca como na economia global de hoje as empresas europeias estiveram tão dependentes de um acesso efectivo aos mercados dos nossos parceiros comerciais. As empresas europeias estão a realizar investimentos de capital intensivo em países terceiros e a criar cadeias de abastecimento que são simultaneamente complexas e de dimensão global. Os exportadores europeus procuram cada vez mais ser bem sucedidos não só nas grandes economias do mundo desenvolvido, mas também nas economias emergentes como a China, a Índia, o Brasil e a Rússia.

O enquadramento **Europa Global** de 2006¹ defende que a política comercial pode contribuir decisivamente para o crescimento e o emprego na Europa, ao garantir que as empresas europeias continuem a ser competitivas e tenham um verdadeiro acesso aos mercados de exportação de que necessitam. A Europa procede correctamente ao abrir os seus próprios mercados de modo a estimular a competitividade e a inovação, garantir o acesso a matérias-primas e atrair investimento estrangeiro: esta é a resposta certa à globalização. Paralelamente, podemos e devemos esperar encontrar mercados abertos e condições comerciais equitativas fora de portas. As economias emergentes, em especial, que tiraram partido do sistema comercial mundial para atingirem taxas de crescimento elevadas, deveriam agora reduzir as suas próprias barreiras e proporcionar uma maior abertura dos seus mercados. Estarão, assim, a agir no seu próprio interesse, assim como no interesse do sistema comercial global. Numa economia global extremamente competitiva, o acesso aos mercados influenciará significativamente a nossa força económica de exportação.

Para garantir a abertura dos mercados globais, a primeira, e mais clara, prioridade da Europa assenta nos compromissos assumidos no âmbito da OMC, do sistema comercial multilateral e da Ronda de Doha. A liberalização global progressiva é não só o modo mais eficaz de criar um sistema comercial aberto, mas também a única via que permite obter resultados positivos, tanto para os países em desenvolvimento como para os países desenvolvidos. No entanto, uma estratégia renovada em matéria de acesso aos mercados centrada em problemas ou mercados específicos é uma componente essencial da estratégia mais vasta da UE.

A presente comunicação propõe uma **parceria mais forte para um melhor acesso aos mercados** entre a Comissão, os Estados-Membros e as empresas, baseada numa ampla consulta pública. Define uma abordagem mais clara, mais orientada para os resultados,

¹ 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» - COM(2006) 567 de 4.10.2006.

centrada nos problemas concretos com que se deparam as empresas da UE nos mercados dos países terceiros. Identifica as insuficiências do sistema actual e indica em que medida as políticas da UE devem evoluir para se adaptarem a uma economia global em mutação.

A comunicação prevê uma maior descentralização do sistema vigente e uma melhor utilização dos conhecimentos e das iniciativas locais, através da criação, a nível local, de equipas comunitárias de acesso aos mercados, que integrem elementos das delegações da Comissão, das embaixadas dos Estados-Membros e de organizações empresariais. Evoca igualmente a possibilidade de uma melhor definição de prioridades na utilização das nossas capacidades, de modo a garantir que a UE se concentre nos problemas mais urgentes, assegurando simultaneamente um tratamento adequado de todas as queixas recebidas no domínio do acesso aos mercados. Expõe também as vias possíveis para tornarmos o sistema vigente mais eficiente e mais transparente para as empresas da UE.

Uma estratégia sólida no domínio do acesso aos mercados constitui um elemento-chave da política comercial comum. É, além disso, um domínio de acção central no qual a UE pode assegurar vantagens económicas reais aos seus Estados-Membros. Para podermos tomar medidas contra barreiras comerciais, devemos procurar utilizar melhor os instrumentos existentes e – se possível – criar novos instrumentos. O presente documento estabelece modalidades para o reforço dessa estratégia no futuro.

2. O acesso aos mercados numa economia global em mutação

Progressos desde 1996

A estratégia comunitária de acesso aos mercados² foi lançada em 1996, com o objectivo de garantir a execução dos acordos comerciais multilaterais e bilaterais e assegurar a abertura dos mercados dos países terceiros às exportações da UE. Esta estratégia tinha como objectivo proporcionar aos exportadores informações sobre as condições de acesso aos mercados, bem como um quadro para solucionar os problemas decorrentes das barreiras ao comércio de bens e serviços, propriedade intelectual e investimento.

A Base de Dados de Acesso aos Mercados foi criada enquanto principal instrumento operacional desta estratégia. Trata-se de um serviço em linha gratuito, destinado aos exportadores da UE, que contém informação sobre as condições de acesso aos mercados em cerca de 100 países e um registo público, actualizado regularmente, de barreiras ao acesso aos mercados (actualmente 500) notificadas à Comissão, principalmente pelas empresas. As secções de informação da base de dados são geralmente muito apreciadas e consultadas pelos utilizadores.

Em resultado da prioridade dada pela UE aos esforços multilaterais de redução das barreiras comerciais, a Comissão passou, em certa medida, a dar menor ênfase à eliminação de barreiras específicas. No entanto, dada a crescente importância e complexidade das barreiras não pautais e face às exigências dos vários intervenientes, é imprescindível corrigir esta situação. Para tal, será necessária uma consulta melhorada das empresas e dos Estados-Membros e uma abordagem mais focalizada em matéria de eliminação das barreiras e de utilização optimizada dos recursos. Se a coordenação não for melhorada, será muito mais

² Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social e ao Comité das Regiões «O Desafio Global do Comércio Internacional: Uma Estratégia de Acesso ao Mercado para a União Europeia» - COM(96) 53 de 14.2.1996.

difícil detectar, analisar e avaliar os casos prioritários e conseguir eliminar sistematicamente as barreiras existentes.

Evolução das barreiras ao comércio na economia global

A natureza das barreiras ao comércio mudou na economia global. Enquanto as questões de acesso aos mercados estavam anteriormente ligadas sobretudo aos direitos aduaneiros, actualmente as barreiras não pautais e as outras barreiras aplicadas detrás das fronteiras nos mercados dos nossos parceiros comerciais assumem cada vez maior importância (ver caixa infra). Importa estabelecer uma distinção clara entre as barreiras desnecessárias e as medidas justificadas e juridicamente fundamentadas destinadas a cumprir objectivos estratégicos legítimos, por exemplo no domínio da segurança e da protecção da saúde humana, da sanidade animal, da fitossanidade e do ambiente. Embora seja necessário regular o comércio, há que fazê-lo de forma transparente e não discriminatória, não impondo maiores restrições do que as necessárias para assegurar a consecução de outros objectivos políticos legítimos.

Estes novos tipos de entraves são mais complexos e a sua detecção, análise e eliminação suscitam maiores problemas técnicos e são mais demoradas. Muitos dos actuais problemas de acesso aos mercados devem-se a uma aplicação ou execução incorrectas das regras em vigor. Por outro lado, a expansão das regras da OMC não acompanhou o ritmo da expansão dos entraves ao comércio na economia global. Embora o GATT e a OMC tenham tido uma eficácia notável na eliminação de barreiras pautais ao comércio, entrando em domínios como o da fiscalização das restrições sanitárias ao comércio, em muitos sectores as regras da OMC devem ainda ser desenvolvidas e evoluir a fim de poderem combater as barreiras não pautais. Além disso, quanto maior for a partilha de boas práticas com os parceiros comerciais e a convergência dos padrões sociais e ambientais, tanto mais as empresas da UE beneficiarão.

As barreiras ao comércio na economia global de hoje

1. **Barreiras pautais.** Embora tenham sido reduzidos pelas sucessivas rondas de negociações multilaterais, os direitos aduaneiros elevados continuam a constituir um problema para os exportadores da UE.
2. **Complexidade dos procedimentos aduaneiros** de importação, exportação e trânsito, e existência de **regras e práticas fiscais** desleais e discriminatórias.
3. **Regulamentações técnicas, normas** e procedimentos de avaliação da conformidade que não respeitam as regras da OMC em matéria de obstáculos técnicos ao comércio (Acordo OTC).
4. **Utilização abusiva de medidas sanitárias e fitossanitárias**, ou seja, de medidas que não se justificam por motivos de saúde e segurança no âmbito das regras da OMC em vigor.
5. **Restrições ao acesso a matérias-primas**, em especial as práticas de exportação restritivas, incluindo os direitos de exportação, que fazem subir os preços de produtos como os couros e peles e dos principais minerais e metais, bem como as práticas de preços duplos.
6. **Protecção insuficiente dos direitos de propriedade intelectual**, incluindo as indicações geográficas, e lacunas na sua aplicação e execução.

7. Barreiras ao comércio de serviços e ao investimento directo estrangeiro, como os limites máximos injustificados impostos à participação de capital estrangeiro, as obrigações das empresas comuns e o tratamento discriminatório.

8. Regras e práticas restritivas em matéria de contratos públicos, que impedem as empresas da UE de participar em condições competitivas nos concursos públicos em países terceiros.

9. Utilização abusiva e/ou incompatível com as regras da OMC dos instrumentos de defesa comercial pelos países terceiros.

10. Utilização desleal, pelos países terceiros, dos auxílios estatais e de outras subvenções, que assim passam a constituir entraves ao acesso aos mercados.

As partes interessadas são favoráveis à mudança

Em 2006, a Comissão encomendou um estudo de avaliação³ e realizou uma consulta na Internet sobre a estratégia da UE em matéria de acesso aos mercados⁴. No âmbito da consulta foram recebidas mais de 150 respostas dos Estados-Membros, das empresas da UE e de outras partes interessadas. Deste processo de avaliação e consulta foram retiradas as seguintes conclusões principais:

- A UE deve melhorar a combinação de instrumentos políticos que utiliza para garantir e preservar o acesso aos mercados. A um empenhamento activo nas negociações comerciais multilaterais e bilaterais deve associar a adopção de medidas consequentes para garantir o cumprimento desses acordos.
- Embora a promoção das exportações continue a caber essencialmente aos Estados-Membros, a verdade é que muitas empresas da UE realizam a sua actividade à escala europeia e, cada vez mais, à escala mundial. A Comissão, os Estados-Membros e as empresas devem intensificar a sua colaboração a fim de maximizar a nossa influência na eliminação e prevenção das barreiras, tanto em Bruxelas como nos países terceiros.
- A UE deve definir melhor as suas prioridades no domínio da luta contra as barreiras ao comércio, a fim de conseguir obter o máximo impacto económico para as suas empresas.
- A UE deve oferecer às empresas um serviço mais eficiente e transparente. As pequenas e médias empresas (PME) estão cada vez mais activas nos mercados de exportação e são frequentemente confrontadas com os maiores desafios em termos de barreiras ao comércio. Os problemas das PME no acesso aos mercados devem ser considerados atentamente no âmbito da aplicação prática da estratégia. Em Novembro de 2005, a Comissão adoptou uma comunicação⁵ que contém referências específicas às necessidades das PME neste domínio. A Comissão pode, além disso, aperfeiçoar a sua Base de Dados de Acesso aos Mercados, de modo a tornar mais fácil a sua utilização.

³ Este relatório pode ser descarregado em:
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/november/tradoc_130518.2.pdf.

⁴ Este relatório pode ser descarregado em:
http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/cs101106_en.htm

⁵ Comunicação da Comissão «Aplicar o programa comunitário de Lisboa - Modernizar a política das PME para o crescimento e o emprego» - COM(2005) 551 de 10.11.2005.

Os resultados da avaliação e das consultas realizadas deixam claro que o acesso aos mercados é considerado um domínio em que a acção ao nível da UE deve ser reforçada. As empresas da UE pretendem uma abordagem mais orientada para os resultados, que permita superar, com a rapidez e eficácia que caracterizam a realidade comercial moderna, os problemas concretos com que se deparam quando tencionam aceder aos mercados de países terceiros. Os Estados-Membros têm exprimido de forma constante o ponto de vista de que a política da UE deve ser mais firme e eficaz.

3. Propostas para uma parceria mais forte tendo em vista um melhor acesso aos mercados

As razões para centrar a atenção no acesso aos mercados são tão ou mais válidas hoje quanto o eram em 1996. Compete-nos agora reforçar e adaptar o enquadramento existente no domínio da estratégia de acesso aos mercados e melhorar os instrumentos concretos que fazem parte desse enquadramento.

3.1. Uma combinação adequada de instrumentos

O sistema da OMC e a cooperação multilateral são ainda o mecanismo mais importante de garantia do acesso aos mercados no âmbito do sistema comercial mundial, embora outros – como a Organização Mundial das Alfândegas – desempenhem também um papel importante. Mas não podemos depender de uma via ou mecanismo únicos para lutar contra os entraves ao comércio. Devemos utilizar instrumentos multilaterais e bilaterais, bem como instrumentos formais e informais.

No âmbito da OMC, a prioridade da UE consiste em concluir com êxito a ambiciosa ronda de negociações comerciais de Doha. A possibilidade de utilizar as negociações de adesão para garantir um maior acesso aos mercados está a diminuir, uma vez que alguns dos principais parceiros comerciais, como a China, já fazem parte da OMC, e outros, como a Rússia, estão a entrar na última etapa das negociações. As actividades multilaterais serão complementadas pelo lançamento de negociações para uma nova geração de acordos bilaterais de comércio livre que vão mais longe do que as actuais regras da OMC, a celebrar com regiões e países como a ASEAN, a Coreia, a Índia, os países andinos e a América Central, bem como pelo prosseguimento das negociações em curso com o Mercosul e o Conselho de Cooperação do Golfo e pela conclusão de acordos sectoriais.

Devemos igualmente procurar reforçar a nossa posição nos organismos normativos internacionais, como a Organização Internacional de Normalização (ISO). Poderemos, assim, exercer uma maior influência no âmbito da cooperação internacional em matéria de regulamentação, por exemplo ao incentivar o recurso a normas internacionais voluntárias estabelecidas pelos organismos internacionais de normalização. Além disso, a nova geração de acordos de comércio livre deveria incluir uma componente de aproximação regulamentar. A UE deve igualmente facilitar a participação activa dos países em desenvolvimento nestes diálogos em matéria de regulamentação.

Todavia, chegar a acordo sobre as regras constitui apenas a primeira etapa do processo. Importa continuar a velar pela sua observância e garantir que os países terceiros cumpram as obrigações decorrentes dos acordos bilaterais e multilaterais. Para esse efeito, devemos fazer valer de forma activa os direitos conferidos pelo Memorando de Entendimento sobre a Resolução de Litígios da OMC. No âmbito das negociações multilaterais e bilaterais, dever-se-iam estabelecer mecanismos flexíveis, baseados na mediação, para a resolução ou

prevenção de litígios com países parceiros. Devemos igualmente incentivar os outros intervenientes a recorrer com maior frequência, como a UE o tem feito, aos procedimentos de notificação previstos no Acordo sobre os Obstáculos Técnicos ao Comércio, a fim de prevenir as restrições ao comércio. Devemos, além disso, alterar o regulamento relativo aos entraves ao comércio, de modo a incluir as denúncias por violação de tratados bilaterais de que sejamos parte. A UE pode também intensificar a cooperação com países terceiros tendo em vista eliminar entraves de interesse comum. A título de exemplo, a UE poderia integrar tais debates nas parcerias estratégicas existentes com os principais países desenvolvidos e emergentes: com os Estados Unidos é já desenvolvida uma estreita colaboração sobre questões de acesso aos mercados.

A ausência de legislação eficaz em matéria de concorrência pode também limitar o acesso aos mercados. Devemos prosseguir os nossos esforços no sentido de incentivar a adopção de regras de concorrência adequadas nos países terceiros.

A execução das regras de acesso aos mercados depende igualmente da existência de uma estrutura técnica e administrativa eficaz. Muitos dos países em desenvolvimento não dispõem de capacidades administrativas, de mecanismos de formação ou de equipamento técnico suficientes. A assistência relacionada com o comércio pode contribuir para atenuar estas limitações. A Comissão, e a UE no seu conjunto, estão empenhadas em aumentar a assistência relacionada com o comércio no contexto da sua estratégia global de ajuda ao comércio⁶.

Por último, os contactos políticos e a diplomacia comercial desempenharão um papel cada vez mais importante nos esforços comuns desenvolvidos pela Comissão, pelos Estados-Membros e pelas empresas para superar com eficácia os entraves existentes e complementarão outros instrumentos de médio e longo prazo.

3.2. Uma nova relação com os Estados-Membros e as empresas

O papel central desempenhado pela Comissão no âmbito da política comercial comum é fundamental. No entanto, é evidente que, para ser mais eficaz, a Comissão deve instaurar uma nova parceria, tanto com os Estados-Membros, que têm as suas próprias competências neste domínio, como com as empresas europeias.

A Comissão, os Estados-Membros e as empresas devem melhorar os seus métodos de trabalho. Isto pressupõe um contacto e uma cooperação muito mais sistemáticos a todos os níveis, tanto na UE como nos países terceiros. A Comissão, os Estados-Membros e as empresas devem coordenar melhor o seu trabalho em conjunto, a fim de definir prioridades de acção no domínio da eliminação dos entraves ao comércio, interligar as bases de dados e criar uma rede de especialistas em matéria de acesso aos mercados.

Este aspecto é particularmente importante no terreno, nos mercados dos principais países terceiros, onde os conhecimentos locais estão mais desenvolvidos. As delegações da Comissão, as embaixadas dos Estados-Membros e as empresas europeias que operam em mercados estrangeiros estão familiarizadas com as estruturas e os processos administrativos e, de um modo geral, estão em melhor posição para efectuar uma primeira análise dos problemas de acesso aos mercados, identificar os casos que requerem uma acção coordenada com os peritos de Bruxelas competentes em questões de propriedade intelectual, obstáculos técnicos

⁶ Comunicação da Comissão ao Conselho e ao Parlamento Europeu: Para uma estratégia da UE em matéria de ajuda ao comércio – contribuição da Comissão - COM(2007) 163 de 4.4.2007.

ao comércio e protecção sanitária/fitossanitária e assegurar o acompanhamento local. Na prática, estão já em curso em países terceiros numerosas iniciativas tendo em vista a conjugação dos recursos e contactos. No entanto, o estabelecimento de contactos regulares e uma coordenação mais sistemática permitiriam melhorar a recolha de informações, identificar as propostas legislativas pertinentes e reagir antes de estas serem adoptadas, e utilizar os conhecimentos e influência locais para exercer pressão diplomática a fim de eliminar rapidamente e com eficácia as barreiras ao acesso aos mercados.

A Comissão propõe a criação, nos países terceiros, de equipas de acesso aos mercados que integrem representantes da Comissão, dos Estados-Membros e do sector privado (câmaras de comércio da UE, por exemplo), bem como, quando necessário, outros intervenientes da UE. Será estabelecida, a breve prazo, uma lista de países-piloto nos quais serão criadas redes reforçadas e equipas de acesso aos mercados.

A Comissão considera também que o comité consultivo para o acesso aos mercados, composto por representantes dos Estados-Membros e presidido pela Comissão, deve dedicar maior atenção aos aspectos técnicos dos problemas de acesso aos mercados⁷, analisar casos específicos e proceder a intercâmbios de boas práticas. Deve igualmente dar nova ênfase à coordenação, com base na informação facultada pelas equipas locais de acesso aos mercados, e trabalhar em estreita colaboração com o comité do regulamento sobre os entraves ao comércio. O comité 133 – comité consultivo geral sobre a política comercial – deve continuar a ser o fórum de debate dos problemas de acesso aos mercados mais importantes. No entanto, tendo em conta a complexidade e a diversidade destas questões, sempre que necessário a liderança continuará a ser assumida por outros comités especializados. A Comissão continuará também a debater regularmente estas questões com o Parlamento Europeu.

É evidente o forte interesse das empresas em participarem mais activamente na eliminação das barreiras ao comércio. A Comissão considera que seria útil realizar debates trilaterais mais regulares entre a própria Comissão, as empresas da UE e os Estados-Membros e propõe a criação de um fórum específico para encontros regulares de representantes dos Estados-Membros, dos serviços da Comissão e de empresas da UE, eventualmente ligados às reuniões do comité consultivo para o acesso aos mercados.

Como princípio geral do trabalho em comum neste âmbito, devemos utilizar melhor os mecanismos existentes e estabelecer um quadro para contactos regulares, em vez de criar instituições suplementares de cooperação intracomunitária.

3.3. Estabelecer prioridades para uma melhor utilização dos recursos

Dado o aumento previsto do número já elevado de barreiras ao comércio, associado à complexidade e dificuldade crescentes de as combater, é importante concentrar a atenção e a acção nas barreiras mais prioritárias.

Todas as queixas recebidas devem continuar a ser examinadas, mas à luz de indicadores de prioridade objectivos, debatidos com os Estados-Membros e as empresas da UE, incluindo as pequenas e médias empresas. Esses indicadores poderão incluir:

⁷ No âmbito do mandato conferido pela Decisão 98/552/CE do Conselho, de 24 de Setembro de 1998.

- as vantagens económicas potenciais a curto e médio prazo para as empresas da UE no seu conjunto;
- o facto de a barreira em questão representar ou não uma infracção grave de acordos bilaterais ou multilaterais;
- a probabilidade de resolução do problema num prazo razoável.

Em termos de resultados do processo de estabelecimento de prioridades, estas poderiam ser definidas em função de:

- países (tanto as economias industrializadas como as economias emergentes, mas excluindo os países menos desenvolvidos);
- sectores (foram identificados vários sectores, por exemplo no âmbito da consulta e no quadro da política industrial⁸); e/ou
- categorias de problemas (violação dos direitos de propriedade intelectual, por exemplo).

O estabelecimento de prioridades não deve ser um «espartilho», mas sim fornecer orientações tendo em vista uma melhor utilização dos recursos.

3.4. Um serviço mais efectivo, eficaz e transparente

...que permita prevenir o aparecimento de novas barreiras...

Uma perspectiva de prevenção e «alerta rápido» no acompanhamento da legislação dos países terceiros tem a vantagem de permitir identificar as eventuais barreiras numa fase inicial e tratá-las na fonte. Poderemos, assim, informar os nossos parceiros comerciais das nossas preocupações antes de os projectos de legislação serem adoptados. A Comissão incentivará as outras partes interessadas a recorrer às notificações no âmbito do Acordo sobre os Obstáculos Técnicos ao Comércio e intensificará a recolha de informações sobre a legislação em preparação nos países terceiros directamente no terreno, pelas equipas de acesso aos mercados.

...reforçar o processo conducente à eliminação de barreiras...

O maior hiato entre as expectativas criadas em 1996 e os resultados obtidos refere-se ao período de tempo necessário para a eliminação bem sucedida de restrições comerciais, mesmo nos casos mais evidentes de violação de acordos multilaterais ou bilaterais. As empresas deixaram claro que precisam de uma acção mais rápida e mais bem adaptada a cada situação. A Comissão irá melhorar e simplificar o registo, a análise e o tratamento das queixas relativas ao acesso aos mercados, bem como o *feedback* dado às empresas.

⁸ Comunicação da Comissão: «Aplicar o programa comunitário de Lisboa: Um enquadramento político para reforçar a indústria transformadora da UE – rumo a uma abordagem mais integrada da política industrial» - COM(2005) 474 de 5.10.2005. A sua actualização técnica de 4.9.2006 pode ser descarregada em http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/doc/sec_overview_update06.pdf.

Contamos com as empresas da UE para obter a maior parte das informações sobre as barreiras que afectam as suas trocas comerciais ou os seus investimentos nos países terceiros e asseguraremos a divulgação ao nível da Comissão das informações recebidas. O objectivo será registar na base de dados de acesso aos mercados todas as queixas recebidas neste domínio. Estabeleceremos ligações Web com outras bases de dados existentes na UE (e inclusivamente com os Estados-Membros e com empresas, quando possível), a fim de garantir que todas as barreiras notificadas sejam acessíveis através da base de dados de acesso aos mercados. Será atribuído a cada caso um número de registo único que facilitará o seu seguimento através do sistema de forma transparente.

A análise das barreiras ao comércio deve envolver todos os intervenientes, incluindo as equipas de acesso aos mercados estabelecidas a nível local, e as empresas da UE devem ser informadas regularmente sobre os trabalhos em curso.

A identificação e análise das barreiras ao comércio é o domínio em que uma parceria mais estreita com as empresas e os Estados-Membros deverá ter maior impacto em termos de eficácia e transparência.

...e melhorar a Base de Dados de Acesso aos Mercados

A Base de Dados de Acesso aos Mercados da Comissão Europeia fornece informações fiáveis e de rápido acesso relativas a pautas aduaneiras, formalidades de importação e documentação necessária para as importações em países terceiros e contém também informação sobre as barreiras ao comércio que limitam o acesso a esses mercados. Embora os utilizadores estejam, de um modo geral, satisfeitos com o sistema existente, é necessário melhorá-lo.

Será dada maior atenção à simplificação e convivialidade da Base de Dados de Acesso aos Mercados, de modo a facilitar a identificação e comunicação de problemas. A Comissão reduzirá o tempo de reacção às perguntas feitas em linha e assegurará a actualização regular da informação disponível na base de dados. A actual secção «Comentários» da base de dados será melhorada, a fim de incentivar a transmissão à Comissão, por correio electrónico, de um maior número de questões e problemas. Será lançada nos Estados-Membros, e em colaboração com estes, uma campanha promocional destinada a dar ampla publicidade aos serviços da Parceria para o Acesso aos Mercados, sobretudo entre as PME, através da futura rede europeia de apoio às empresas e à inovação, e a incentivar as empresas da UE a registar as suas queixas sobre as barreiras ao comércio.

Em resposta a pedidos dos utilizadores, e tendo em vista garantir uma melhor adequação aos actuais desafios e necessidades dos exportadores comunitários, serão introduzidas progressivamente novas secções na Base de Dados de Acesso aos Mercados, a fim de melhorar a sua cobertura em domínios como os serviços, a aplicação dos direitos de propriedade intelectual e o investimento.

As equipas locais de acesso aos mercados elaborarão relatórios periódicos sobre as barreiras comerciais existentes nos países onde estão localizadas, com base nos quais será possível actualizar e completar a informação fornecida pela Base de Dados de Acesso aos Mercados.

A Comissão examinará também as possibilidades de ligação desta base de dados ao *Export Helpdesk*, o serviço em linha de apoio aos exportadores dos países em desenvolvimento. Ao facultar o acesso a esta informação aos exportadores dos países em desenvolvimento

aumentar-se-á a sua capacidade de exportar para outros países – um estímulo útil para o comércio Sul-Sul, em particular.

4. Conclusão

Uma parceria mais forte para um melhor acesso aos mercados constitui uma componente essencial da estratégia Europa Global e representa um contributo importante para a agenda de Lisboa para o crescimento e o emprego. As empresas europeias – desde as grandes empresas globais até às PME em ascensão – estão a lutar para se conseguirem impor nos mercados mundiais. Uma estratégia sólida no domínio do acesso aos mercados constitui um elemento-chave da política comercial comum e um domínio de acção central no qual a UE pode assegurar vantagens económicas reais para os seus Estados-Membros, bem como para os seus cidadãos e empresas. A estratégia lançada pela UE em 1996 deve ser reforçada e adaptada a uma economia global em mutação, na qual tanto os mercados aos quais pretendemos aceder como as barreiras que impedem esse acesso estão a evoluir.

Por conseguinte, a Comissão propõe:

- Um empenhamento reforçado no recurso às instituições multilaterais, como a OMC, e aos canais bilaterais, como a nova geração de acordos de comércio livre, para incentivar uma liberalização progressiva (e cuja execução possa ser assegurada), a abertura dos mercados e a aproximação das normas da UE e dos seus parceiros comerciais.
- Uma relação mais estreita entre a Comissão, os Estados-Membros e as empresas da UE, a fim de ajudar directamente os operadores económicos a ultrapassar as dificuldades concretas com que se deparam quando pretendem aceder aos mercados de países terceiros, devendo essa ajuda ser prestada de acordo com modalidades e prazos compatíveis com a realidade empresarial.
- A descentralização do sistema em vigor e o incentivo à iniciativa local nos países terceiros através da criação, no terreno, de equipas de acesso aos mercados que reúnam representantes das delegações da Comissão, das embaixadas dos Estados-Membros e de organizações empresariais.
- Uma cooperação técnica mais estreita em Bruxelas entre a Comissão e representantes dos Estados-Membros sobre questões relativas ao acesso aos mercados e a intensificação das consultas com um amplo conjunto de representantes da indústria.
- Uma melhor definição de prioridades ao estabelecer as barreiras em que devemos concentrar os esforços, de modo a tirar o maior partido dos nossos recursos, em certos mercados-alvo (excluindo os países menos desenvolvidos), em sectores-chave e/ou em domínios fundamentais como o dos direitos de propriedade intelectual.
- A remodelação da Base de Dados de Acesso aos Mercados da Comissão Europeia.
- Uma maior eficiência e transparência na análise das queixas sobre barreiras comerciais efectuada pela Comissão, incluindo um novo sistema simplificado de registo dessas queixas.

O êxito desta iniciativa dependerá da solidez da nova parceria a estabelecer, da disponibilização de recursos suficientes para a mesma e do aproveitamento óptimo dos recursos que afectaremos colectivamente ao projecto. A Comissão está empenhada em aceitar este desafio e convida todas as partes interessadas a contribuir para a concretização desta nova parceria.