



COMISSÃO EUROPEIA

Bruxelas, 21.2.2012
COM(2012) 70 final

RELATÓRIO DA COMISSÃO AO CONSELHO EUROPEU

Relatório sobre as Barreiras ao Comércio e ao Investimento 2012

{SWD(2012) 19 final}

RELATÓRIO DA COMISSÃO AO CONSELHO EUROPEU

Relatório sobre as Barreiras ao Comércio e ao Investimento de 2012

1. INTRODUÇÃO

Em 2011, a Comissão apresentou o seu primeiro relatório sobre as barreiras ao comércio e ao investimento (RBCI) ao Conselho Europeu. O relatório foi elaborado na sequência de um compromisso no âmbito da Estratégia Europa 2020¹ que foi subsequentemente retomado na Comunicação «Comércio, crescimento e questões internacionais» da Comissão². O relatório iria «reiterar [a nível político] os esforços comuns necessários para eliminar certas barreiras de acesso aos mercados» que impedem as empresas europeias de exportar ou investir em países terceiros. O relatório teve como objetivo aumentar a sensibilização sobre a importância de analisar essas barreiras de uma forma orientada e concertada, para que as empresas europeias possam beneficiar do mercado global em conformidade com o que foi negociado com os parceiros comerciais da UE, a nível multilateral ou bilateral.

O presente documento é o segundo relatório sobre as barreiras ao comércio e ao investimento. Fornece uma recolha dos progressos alcançados no que respeita às 21 barreiras identificadas na primeira edição e identifica igualmente algumas barreiras novas que reclamam uma ação concertada e o estabelecimento de prioridades políticas por parte da Comissão e dos Estados-Membros. Tal como na edição de 2011, o presente relatório centra-se em barreiras nos mercados de alguns parceiros estratégicos da UE, nomeadamente, China, Índia, Japão, Mercosul³, Rússia e EUA⁴.

O facto de se centrar em alguns dos parceiros estratégicos da UE não quer dizer, no entanto, que as barreiras noutros mercados não irão se analisadas. Pelo contrário, a Comissão desenvolve ativamente contactos com um grupo mais alargado de parceiros comerciais, incluindo países como o Vietname, a Indonésia, a Ucrânia ou a Turquia – em que as empresas europeias se deparam com um número considerável de barreiras – a fim de melhorar as condições de acesso ao mercado.

¹ Europa 2020 – Estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo. http://europa.eu/press_room/pdf/complet_en_barroso___007_-_europe_2020_-_en_version.pdf

² Comércio, crescimento e questões internacionais, COM(2010) 612 de 9.11.2010. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf

³ Brasil e Argentina.

⁴ Sobre os parceiros estratégicos, em geral, ver: Conclusões do Conselho Europeu de 16 de setembro de 2010, ponto 4: «As parcerias estratégicas da União Europeia com atores fundamentais a nível mundial proporcionam um instrumento útil para a prossecução dos objetivos e interesses europeus. No entanto, só funcionarão se se desenvolverem nos dois sentidos, com base em interesses e benefícios mútuos e no reconhecimento de que todos os intervenientes têm direitos, mas também têm deveres.»

A eliminação de determinadas barreiras ao comércio continua a estar no centro das relações da UE com os países terceiros, sendo uma componente importante da política comercial da UE. Tal torna-se ainda mais pertinente no contexto atual de prolongada crise económica, que produz um grave impacto em muitas empresas europeias e nos cidadãos da UE. Neste contexto, o comércio é um motor fundamental para estimular o crescimento económico e criar emprego⁵. Simultaneamente, contudo, os riscos crescentes de protecionismo⁶ representam uma ameaça para um sistema comercial aberto. Por conseguinte, a UE tem um interesse genuíno na promoção e prossecução da abertura do comércio em todos os fóruns – tanto multilaterais como bilaterais.

Atendendo às perspetivas pouco promissoras relativamente à conclusão, no futuro próximo, da Agenda de Desenvolvimento de Doha, a UE reorientou a sua estratégia comercial para as negociações bilaterais. Em 1 de julho de 2011, entrou provisoriamente em vigor um Acordo de Comércio Livre muito completo e ambicioso com a Coreia do Sul, que proporcionará benefícios económicos significativos às empresas e aos consumidores europeus. Foram concluídas negociações comerciais bilaterais com a América Central, bem como com o Peru e a Colômbia. Estão a ser concluídas negociações com a Ucrânia; as negociações com o Canadá, a Índia e Singapura estão bem encaminhadas, estando em curso negociações com a Malásia e o Mercosul. Foram lançadas novas negociações ACL com a Geórgia e a Moldávia e estão em curso conversações com a Indonésia, o Vietname, a Tailândia, as Filipinas e o Japão, com vista a possíveis negociações. A adesão da Rússia à OMC abre novas perspetivas para as negociações em curso sobre um Novo Acordo. Quanto aos EUA e à China, a UE está empenhada em diálogos de alto nível sobre, nomeadamente, as barreiras de acesso ao mercado. Além disso, no que respeita à China, a UE está atualmente a avaliar a conveniência e a exequibilidade de um acordo de investimento autónomo.

Com uma agenda de negociações tão abrangente, é essencial que os atuais compromissos de acesso ao mercado de que beneficiam as empresas europeias em países terceiros sejam irreversíveis, e que se criem até novos acessos ao mercado. Tal permite igualmente criar condições de enquadramento estáveis e previsíveis para as atividades empresariais a nível mundial. Contudo, a conclusão com êxito das negociações representa apenas um dos lados da moeda. O outro lado – igualmente importante – consiste em assegurar que as oportunidades criadas pelas negociações se traduzam, de facto, em fluxos comerciais reais no terreno. Na prática, as empresas europeias ainda enfrentam, com demasiada frequência, barreiras consideráveis ao entrar nos mercados estrangeiros. Essas barreiras surgem muitas vezes sob a forma de barreiras não-pautais, nomeadamente regulamentação e normas técnicas, procedimentos aduaneiros complicados ou aplicação deficiente dos direitos de propriedade intelectual. Cada vez mais, desde o início da crise económica em 2008, as barreiras proliferam em domínios em que as disciplinas do comércio internacional ainda são bastante frágeis – como contratos públicos e restrições à exportação.

⁵ Documento de trabalho dos serviços da Comissão «*Trade as a Driver of Prosperity*», que acompanha a Comunicação da Comissão «*Comércio, Crescimento e Questões Internacionais*».

⁶ Organização Mundial do Comércio, *Overview of developments in the international trading system*, 21 de novembro de 2011; Organização Mundial do Comércio, *Report on G20 Trade Measures (May to mid-October 2011)*, 25 de outubro de 2011; DG Comércio, *Eighth Report on Trade Restrictive Measures – October 2010-September 2011*, outubro de 2011 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148288.pdf

As negociações comerciais e a aplicação têm de andar par a par. Com o reforço da agenda de negociações, a aplicação irá inevitavelmente merecer um maior destaque. Tal é também sublinhado numa resolução recente do Parlamento Europeu⁷ que fornece orientações valiosas para o trabalho da Comissão e dos Estados-Membros sobre as barreiras ao comércio. Reflete a sensibilização política crescente relativamente ao facto de a superação das barreiras ao comércio ser crucial tanto para a legitimidade como para a eficácia da política comercial. Em resultado, a aplicação deve ser prosseguida prioritariamente, especialmente numa época de crise económica, incluindo a nível político.

A principal mensagem transmitida pelo presente relatório é coerente com a ideia central subjacente à Estratégia de Acesso ao Mercado: quando a Comissão e os Estados-Membros se mobilizam de forma coordenada, com vista a uma ação orientada e determinada, é possível eliminar as barreiras nos países terceiros e as empresas europeias podem beneficiar de um melhor acesso aos mercados estrangeiros. O êxito nem sempre é alcançado rapidamente e nem sempre é tão abrangente quanto os operadores económicos desejariam. Contudo, quando ocorre, pode proporcionar benefícios económicos consideráveis às empresas e aos cidadãos europeus.

A segunda edição do RBCI está estruturada da seguinte forma: a secção 2 apresenta os progressos registados no que respeita às barreiras identificadas no último relatório e identifica as opções de ação futura nos domínios em que os progressos ainda não são satisfatórios. A secção 3 propõe várias novas barreiras para ação prioritária no futuro. A secção 4 descreve uma tendência emergente no sentido da introdução, em alguns países, de políticas de industrialização restritivas do comércio.

2. BARREIRAS 2011: QUAL O PROGRESSO REGISTADO?

O RBCI de 2011 identificou 21 barreiras em seis parceiros/regiões comerciais. Essas barreiras foram consideradas de importância fundamental para as empresas europeias, atendendo ao potencial impacto económico ou sistémico e à importância estratégica dos países em que essas barreiras surgiram. Estas questões de acesso ao mercado foram consideradas como prioridades principais nas relações comerciais bilaterais da UE com os países em causa. A Comissão procurou agendá-las sistematicamente em todas as reuniões bilaterais, incluindo até ao mais alto nível político, quando adequado (por exemplo, cimeiras).

A presente secção exporá as ações mais importantes realizadas em matéria de barreiras, juntamente com os progressos registados no decurso de 2011. O documento de trabalho em anexo inclui um resumo abrangente de todas as ações realizadas pela Comissão, incluindo a nível operacional. Em alguns casos, o progresso traduziu-se pela eliminação integral de uma barreira. Noutros casos, embora se tenham registado alguns progressos, as barreiras mantiveram-se parcialmente. Quanto a um pequeno número de barreiras, a situação deteriorou-se em comparação com o ano anterior, apesar das numerosas ações realizadas.

⁷

Relatório sobre as barreiras ao comércio e ao investimento (2011/2115 (INI)), Comissão do Comércio Internacional do Parlamento Europeu, Relator: Robert Sturdy.

Na presente secção, a análise será efetuada em função destas três categorias, de acordo com o grau de progresso registado. Quanto à Rússia, a próxima adesão à OMC poderá, potencialmente, resolver muitas das questões de acesso ao mercado existentes há longa data; por conseguinte, a situação em termos de barreiras na Rússia irá ser analisada no âmbito de uma categoria à parte.

2.1 Barreiras em relação às quais se registaram progressos substanciais

Registaram-se progressos substanciais no que respeita a duas **medidas relativas à Índia**. Em primeiro lugar, verificaram-se progressos no que respeita à **eliminação das restrições à exportação de algodão**, nomeadamente de fio de algodão e de algodão em bruto, introduzidas em 2010. Em agosto de 2011, o Governo indiano levantou, por fim, todas as restrições quantitativas remanescentes em relação ao algodão em bruto. Atualmente, não são aplicadas quaisquer restrições à exportação de algodão. As restrições à exportação de algodão e seus produtos constituíam uma grande preocupação, devido à pressão em alta sobre os preços mundiais e às distorções que causavam na segurança da oferta. Acresce que a Índia continuou a ser uma das principais fontes de importação da UE no que respeita aos produtos de algodão: em 2009, 23 % das importações de produtos afetados pelas restrições vieram da Índia. Por conseguinte, levantar esta barreira reveste-se de uma elevada importância económica para as empresas da UE, especialmente para as do setor têxtil. No decurso de 2011, a UE manifestou as suas preocupações junto das autoridades indianas em inúmeras ocasiões, incluindo por intermédio do Diretor-Geral da DG Comércio.

A segunda medida indiana relativamente à qual se registaram progressos substanciais diz respeito aos **requisitos de licenciamento** introduzidos em 2010 em matéria de **equipamento de telecomunicações**; estes foram finalmente alterados, a fim de eliminar a maior parte das condições mais onerosas. De acordo com os requisitos iniciais introduzidos em 2009 e 2010, baseados em preocupações de segurança, os fornecedores estrangeiros de equipamento de telecomunicações teriam de transferir a respetiva tecnologia nos três primeiros anos de contrato e de substituir os seus engenheiros por engenheiros indianos no prazo de dois anos. Além disso, teriam de divulgar certas informações sensíveis às autoridades indianas, por razões de segurança. Estes requisitos, contudo, afastavam-se consideravelmente das práticas internacionais consolidadas. Em resultado das preocupações expressas por diversos intervenientes e países, incluindo a UE, a Índia suprimiu finalmente as regras de segurança rigorosas, incluindo os requisitos de transferência obrigatória de tecnologia.

As ações desenvolvidas pela Comissão em 2011 provaram ser muito eficazes: a questão foi abordada em todas as ocasiões, nomeadamente pelo Presidente José Manuel Barroso na Cimeira UE/Índia em dezembro de 2010. O progresso alcançado contribuiu para a resolução das questões mais pertinentes para a indústria da UE. O mercado total de equipamento de telecomunicações da Índia atingiu um valor de cerca de 16,7 mil milhões de euros no exercício financeiro de 2010-2011. A Comissão mantém-se em contacto estreito com a indústria em causa e dará seguimento a algumas questões técnicas ainda em aberto.

2.2 Barreiras em relação às quais se registaram alguns progressos

Verificaram-se também progressos no que respeita a várias outras barreiras identificadas no RBCI de 2011. No entanto, estas questões ainda não estão inteiramente resolvidas, pelo que

permanecerão na lista de prioridades para 2012. Em alguns casos, as barreiras são de natureza sistémica, sendo questões desde há muito presentes nas relações comerciais bilaterais. Por conseguinte, as melhorias verificadas em 2011 constituem sinais promissores dos progressos que poderão ainda vir a registar-se neste ano. A Comissão continuará a abordar estas questões em todos os fóruns, com base nos progressos satisfatórios registados em 2011, a fim de atingir a eliminação integral em 2012.

Quanto à **China**, a ação persistente da Comissão produziu resultados no que respeita a uma das questões mais sistémicas na lista das fricções comerciais bilaterais. Registaram-se progressos importantes na chamada **política de «inovação local»** que se baseia no princípio de facultar o acesso aos contratos públicos apenas aos produtos inovadores cuja propriedade intelectual seja de origem chinesa. Após as indicações positivas iniciais já dadas no Diálogo Económico e Comercial de Alto Nível, em dezembro de 2010, a China adotou em 2011 medidas concretas no sentido de dissociar os contratos públicos dos requisitos em matéria de origem da propriedade intelectual, por exemplo, eliminando todas as referências à inovação local no projeto de decreto de aplicação da lei relativa aos contratos públicos e comprometendo-se a eliminar os catálogos obrigatórios (incluindo catálogos provinciais). Além disso, o Ministério das Finanças (MF) adotou um aviso em que anuncia a abolição de três políticas nacionais relacionadas com a inovação local. Por último, na reunião da Comissão Conjunta EUA-China sobre Comércio, em novembro de 2011, a China avançou com novas iniciativas concretas no que respeita à garantia de aplicação dos compromissos ao nível provincial.

A Comissão reconhece e acolhe com satisfação os progressos importantes registados em 2011 enquanto passos decisivos para a eliminação das disposições discriminatórias num domínio importante como os contratos públicos. A Comissão continuará a monitorizar os compromissos subsequentes assumidos pela China, a fim de garantir que estes se traduzam por um acesso efetivo das empresas europeias aos mercados chineses.

Entretanto, é de referir a evolução positiva da ação da UE destinada a abordar as **restrições chinesas à exportação de matérias-primas**, no quadro do litígio relativamente a nove produtos⁸acionado no âmbito da OMC em 2009. O Painel da OMC divulgou o seu relatório em julho de 2011, clarificando que as restrições à exportação, como aplicadas a várias matérias-primas pela China, não são coerentes com as obrigações da China ao abrigo da legislação da OMC. O Painel apurou, em especial, que os direitos de exportação da China sobre as matérias-primas em causa eram incompatíveis com as obrigações da China no âmbito do respetivo Protocolo de Adesão à OMC. Concluiu-se que os contingentes de exportação impostos pela China no que respeita a este conjunto de matérias-primas violavam a proibição geral de introduzir restrições quantitativas à exportação. Além disso, o Painel constatou que as medidas em questão não eram justificáveis com base em preocupações de proteção do ambiente ou insuficiência de um produto essencial. A China recorreu do relatório do Painel e, em 30 de janeiro de 2012, o Órgão de Recurso da OMC confirmou a ilegalidade dos contingentes e direitos de exportação chineses. Em 2011, a Comissão continuou igualmente a

⁸ Em 23 de junho de 2009, a UE e os EUA, seguidos do México, solicitaram à OMC consultas com a China a propósito das restrições à exportação chinesas no que respeita a nove produtos: bauxite, coque, espatoflúor, carboneto de silício, silício-metal, zinco, magnésio, manganês e fósforo amarelo. Em especial, a UE solicitou consultas em matéria de direitos de exportação e contingentes da China, sobre as suas medidas de gestão de contingentes e licenças, bem como sobre o sistema de preço de exportação mínimo da China. Em dezembro de 2009 foi instituído um Painel.

abordar a questão mais alargada das restrições à exportação de matérias-primas para além do caso específico da OMC, uma vez que esta política chinesa continua a cobrir um leque muito vasto de componentes fundamentais de matérias-primas, como as terras raras. Na sequência da publicação do relatório do Órgão de Recurso, a Comissão considerará a forma de abordar este tema no futuro.

Ainda quanto à **Índia**, enquanto decorrem as negociações com vista a um ACL, registaram-se alguns progressos em matéria de questões sanitárias e fitossanitárias (SFS), mais especificamente no caso do material genético bovino, no que respeita às perspectivas de alinhamento com as normas internacionais. No entanto, são necessários mais progressos para desbloquear integralmente as exportações provenientes da UE. Além disso, no domínio da segurança dos alimentos, a Índia forneceu diretrizes específicas em outubro de 2011, que facilitarão o comércio no caso de diversos produtos agroalimentares da UE exportados para a Índia. Globalmente, contudo, é necessário que Índia continue a desenvolver novos esforços no sentido de se alinhar com as normas internacionais, para abrir integralmente o seu mercado aos produtos da UE. Por conseguinte, a Comissão continuará a abordar estas questões com as autoridades indianas em todos os fóruns multilaterais e bilaterais, com base nos resultados positivos registados em 2011.

No **Japão**, enquanto decorrem os debates preliminares na perspectiva do lançamento das negociações com vista a um ACL em 2012, registaram-se alguns progressos no domínio dos **dispositivos médicos**, na sequência dos compromissos assumidos pelo Japão na cimeira UE-Japão de 2009. Na sequência dos contactos regulares com o Ministério da Saúde, do Trabalho e da Segurança Social, os procedimentos de aprovação prévios à introdução no mercado aplicados no Japão aos dispositivos médicos foram clarificados, tendo-se registado uma pequena melhoria no processo de avaliação da conformidade no caso de certas categorias de dispositivos médicos (por exemplo, as auditorias no local aos dispositivos médicos da classe IV passaram a ser realizadas apenas de dois em dois anos). A Comissão acompanhará a aplicação deste compromisso e continuará a pugnar pela melhoria e simplificação dos procedimentos de avaliação da conformidade japoneses, a fim de garantir que estes não constituam uma barreira injustificada ao acesso ao mercado, tanto no caso dos dispositivos médicos como de outros produtos.

Verificaram-se também progressos no Japão, no âmbito dos **contratos públicos**, no quadro das negociações do Acordo sobre Contratos Públicos (ACP) concluídas com êxito em dezembro de 2011. Com efeito, o Japão assumiu o compromisso perante a UE de aplicar de forma transparente e não-discriminatória a cláusula da segurança operacional no âmbito dos contratos públicos do setor ferroviário. Em resultado desse compromisso, o recurso à cláusula não será discricionário, mantendo-se assim os contratos públicos no setor ferroviário abertos aos operadores estrangeiros. Registaram-se também progressos no que respeita à legislação **«100 % de rastreio por imagem computadorizada»** dos EUA. Em resultado de várias iniciativas, incluindo da Comissão Europeia, a Secretária do Departamento da Segurança Interna dos EUA anunciou que procuraria adiar a entrada em vigor desta medida, inicialmente prevista para 1 de julho de 2012. Trata-se de um primeiro passo, espera-se, no sentido da revogação desta legislação pelo Congresso dos EUA. Surgiu no seguimento das iniciativas adotadas no âmbito do Conselho Económico Transatlântico (CET), nomeadamente em 2010 e 2011, durante o qual se abordou a questão do comércio seguro. A colaboração entre a UE e os EUA em matéria de segurança da cadeia de abastecimento foi reforçada pela declaração conjunta proferida por Janet Napolitano, Secretária do Departamento da Segurança Interna

dos EUA, e pelos Comissários Algirdas Šemeta, Siim Kallas e Cecilia Malmström, em 23 de junho de 2011. Esta declaração proporciona um enquadramento político para a colaboração entre a UE e os EUA, tanto a nível bilateral como multilateral, em organizações como a OMA, a Organização Internacional da Aviação Civil (ICAO), a Organização Marítima Internacional (OMI) e a União Postal Universal (UPU). Na reunião do CET de novembro de 2011, a UE e os EUA deram seguimento à declaração, completando o seu trabalho preparatório sobre reconhecimento mútuo de programas de parceria comercial, os quais, uma vez assinados e aplicados em 2012, farão parte de uma alternativa ao procedimento de 100 % de rastreio por imagem computadorizada.

Constataram-se também alguns avanços – embora limitados – relativamente à legislação «**Compre Americano**». O pacote de incentivos introduzido durante a crise financeira em 2009⁹, que continha disposições «Compre Americano» de grande alcance, expirou em setembro de 2011 e não foi prolongado. No entanto, a tendência do Congresso e da Administração dos EUA para apresentar propostas legislativas com disposições similares às disposições «Compre Americano» continua presente no atual contexto económico difícil. A chamada proposta de «Lei relativa aos postos de trabalho americanos», anunciada pelo Presidente Barak Obama em setembro de 2011, é o exemplo mais recente, e prevê a introdução de um programa de despesa pública consagrado às infraestruturas, sujeito a requisitos «Compre Americano». As perspetivas de adoção destas iniciativas permanecem bastante incertas no momento atual, atendendo ao atual contexto político do Congresso dos EUA. A Comissão, contudo, permanecerá vigilante relativamente a todos os eventuais desenvolvimentos que conduzam à adoção de disposições «Compre Americano» em nova legislação.

2.3 Rússia – As implicações da adesão à OMC no que respeita a questões de longa data relacionadas com o acesso ao mercado

A Rússia concluiu o processo de 18 anos para a adesão à OMC e aderirá formalmente à OMC no decurso de 2012. Por conseguinte, a Rússia terá de aplicar disciplinas multilaterais que deverão ajudar a resolver diversas questões bilaterais de longa data relacionadas com o acesso ao mercado e também a impedir a introdução de quaisquer novas medidas contrárias aos seus compromissos no âmbito da OMC, antes de se tornar formalmente membro da OMC.

Em primeiro lugar, a adesão à OMC resolverá igualmente a questão das **medidas de investimento russas relacionadas com o comércio no setor dos veículos a motor e seus componentes**. Em conformidade com as condições de adesão acordadas, o programa de investimento russo estará isento das regras da OMC até 1 de julho de 2018, data a partir da qual a Rússia iniciará a eliminação progressiva dessas medidas. Simultaneamente, porém, um acordo bilateral entre a UE e a Rússia institui um mecanismo de compensação que será

⁹ Em 13 de fevereiro de 2009, o Congresso aprovou a Lei Americana da Recuperação Económica e do Reinvestimento («ARRA»), no valor de 790 mil milhões de dólares norte-americanos, incluindo duas disposições «Compre Americano» que proíbem que os fundos afetados à ARRA: i) sejam utilizados num projeto de construção, alteração, manutenção ou reparação de edifícios públicos ou obras públicas, a menos que a totalidade do ferro, do aço e dos produtos transformados utilizados no projeto sejam produzidos nos Estados Unidos da América e/ou ii) sejam utilizados pelo Departamento da Segurança Interna em contratos públicos para aquisição dos produtos incluídos numa lista pormenorizada de têxteis (por exemplo, vestuário, tendas, algodão e fibras naturais, etc.), a menos que tenham sido cultivados ou transformados nos Estados Unidos da América.

acionado se as exportações de partes e componentes de veículos a motor da UE diminuïrem devido à aplicação das medidas russas.

Aguardam-se também progressos no domínio das **práticas aduaneiras**. As preocupações que surgiram no contexto da formação da união aduaneira foram parcialmente afastadas graças aos contactos estreitos entre a Comissão e as autoridades russas, e a um período de transição para a aplicação do novo Código Aduaneiro. As novas práticas aduaneiras não se traduziram, em termos gerais, em novas barreiras de acesso ao mercado, como inicialmente se temia. No entanto, questões como a interpretação arbitrária da legislação aduaneira por parte das autoridades russas continuam a ser uma fonte de preocupação. A adesão da Rússia à OMC irá produzir, espera-se, diversas melhorias, uma vez que a Rússia passará a estar sujeita às disposições da OMC e a acordos como o Acordo sobre o Valor Aduaneiro da OMC, que irão contribuir para a facilitação do comércio. Foram já iniciados também os trabalhos com vista à aplicação dos objetivos do Quadro Estratégico para a Cooperação Aduaneira entre a UE e a Rússia, destinados a aumentar ao máximo a facilitação do comércio, garantindo simultaneamente a segurança.

Aguardam-se também progressos em matéria de direitos de propriedade intelectual (**DPI**), domínio em que o diálogo bilateral entre a UE e a Rússia sobre propriedade intelectual deverá continuar a mostrar-se muito útil para resolver os problemas relacionados com a aplicação.

Por último, estão previstos progressos relativamente a muitas **questões SFS**, já que a Rússia terá de garantir a conformidade integral com as normas internacionais e a sua aplicação de uma forma não-discriminatória. A Rússia deve ainda assegurar que as suas medidas SFS assentam em princípios de transparência e fundamentação científica, e que são proporcionais e não-discriminatórias. Os debates pré-adesão sobre as questões SFS no âmbito da OMC já levaram a Rússia a assumir diversos compromissos e a adotar vários textos – incluindo a nível da união aduaneira com a Bielorrússia e o Cazaquistão – a fim de preparar a conformidade integral das normas SFS com as normas internacionais até à data da adesão. Foram adotadas ou estão em preparação outras decisões ou normas¹⁰. A implementação destes atos e demais legislação em conformidade com as regras da OMC/SFS deverá ser acompanhada de perto, a fim de assegurar que a Rússia cumpre integralmente as suas obrigações SFS logo após a adesão à OMC, em especial no que respeita à não-discriminação e à proporcionalidade. Paralelamente, a Comissão prossegue os debates bilaterais com a Rússia, bem como com os seus parceiros da união aduaneira, sobre a necessidade de uma maior adaptação das disciplinas russas e da união aduaneira às normas internacionais.

Com a adesão da Rússia à OMC, foi dado um passo importante no sentido de encontrar soluções para muitas das barreiras ao comércio, existentes desde há longa data, com que se deparam as empresas europeias no mercado russo. A monitorização da aplicação, por parte da Rússia, dos compromissos que assumiu no âmbito da OMC em função dos progressos registados em relação a estas barreiras ocupará uma posição de destaque na agenda de aplicação da UE em 2012 e para além dessa data.

2.4 Barreiras em relação às quais não se registou qualquer progresso em 2011

¹⁰ Estas normas proporcionariam garantias em matéria, nomeadamente, de transparência, proporcionalidade, não-discriminação, equivalência, avaliação dos riscos, controlo e certificação veterinários, autorizações de importação e trânsito.

Apesar das medidas adotadas pela Comissão Europeia em 2011, incluindo a abordagem das questões ao mais alto nível político em alguns casos, não se registaram progressos significativos no que respeita a algumas barreiras. Estas continuarão a constar da lista de prioridades para 2012.

Por exemplo, a **China** não avançou com quaisquer progressos relativamente a duas das barreiras identificadas no RBCI de 2011. O investimento continua a ser um domínio crucial nas relações bilaterais com a China, atendendo ao enorme potencial que este país oferece. No entanto, as barreiras ao investimento perduram e a situação não melhorou em 2011. Além dos mecanismos de avaliação do investimento direto estrangeiro (IDE) existentes, a China adotou, em fevereiro de 2011, um mecanismo de análise em função da segurança nacional que permite vetar fusões e aquisições que envolvam investidores estrangeiros, alegando considerações de segurança nacional (ver secção 3). O âmbito demasiado lato e ambíguo deste mecanismo suscitou preocupações relativamente a potenciais novas barreiras futuras para os investidores estrangeiros na China. Este sinal foi confirmado pelo projeto de revisão, há muito aguardado, do **Catálogo de Investimento**, publicado pela Comissão de Desenvolvimento Nacional e Reforma em abril de 2011, que não correspondeu às expectativas de maior abertura da China ao investimento estrangeiro, por exemplo, em domínios como telecomunicações, serviços financeiros¹¹, construção, retalho, correio expresso ou em alguns setores de transformação como veículos automóveis, nomeadamente no subsector dos veículos elétricos. O Comissário De Gucht abordou esta questão por ocasião do Comité Conjunto de julho de 2011 e a Comissão apresentou observações pormenorizadas às autoridades chinesas, ao nível técnico. O Catálogo foi adotado em 24 de dezembro de 2011, sem alterações substanciais relativamente ao projeto de abril.

A Comissão continua a trabalhar ativamente nas relações com a China, no que concerne ao investimento em geral. Na sequência da criação, em 2010, de um grupo de trabalho bilateral UE-China sobre investimento, estão a decorrer debates sobre um eventual lançamento das negociações com vista a um acordo de investimento UE-China, que incluiria aspetos de acesso ao mercado, bem como as mais elevadas normas de proteção para o investimento, além de novos mecanismos de transparência destinados a aumentar a certeza jurídica para os investidores da UE na China.

No domínio da normalização e da regulamentação técnica, as barreiras chinesas no setor de **segurança das TIC** que foram identificadas como prioritárias (por exemplo, o regulamento OSCCA¹² relativo à codificação comercial e o Sistema de Proteção Multiníveis- MLPS) continuam a suscitar preocupações. A Comissão multiplicou os seus esforços em 2011, abordando esta questão ao nível ministerial. Em todas as ocasiões - e mais especificamente no que respeita à revisão do **regulamento OSCCA** - as autoridades chinesas assinalaram que o regulamento revisto será publicado, para consulta dos interessados, antes da adoção, abordará as preocupações da indústria e será mais aberto à tecnologia estrangeira. No entanto, a data de adoção do novo regulamento, prevista para 2011, continua por definir. Entretanto, o regulamento OSCCA e o MLPS continuam a ser utilizados como base jurídica para a adoção de medidas relacionadas com a segurança da informação, como no caso de seis normas relativas aos aparelhos TI. Em 2012, a Comissão Europeia continuará a abordar esta questão em todas as ocasiões e prosseguirá os seus esforços no sentido de envolver todas as autoridades chinesas pertinentes que participam nesta rede de medidas extremamente complexa.

¹¹ Os seguros, por exemplo, continuam a estar incluídos na categoria de investimento sujeito a restrições.

¹² Serviço de Estado da Administração de Criptografia.

Não se verificaram progressos substanciais na **Índia** quanto à abertura de certos setores ao **investimento estrangeiro**, como serviços jurídicos, contabilidade, seguros, serviços bancários e financeiros. Do mesmo modo, mantêm-se as preocupações relativamente à reforma do setor postal e aos potenciais impactos negativos nos serviços de correio expresso. Estas questões estão a ser analisadas, sobretudo no contexto das atuais negociações com vista a um ACL. A legislação proposta atualmente em fase de adoção permitiria o investimento estrangeiro nos serviços a retalho e de distribuição. O investimento na venda multimarca a retalho, por outro lado, foi rapidamente adiado *sine die* devido a uma reação política e social negativa. No **Japão**, registaram-se progressos limitados em relação a algumas das barreiras do RBCI de 2011, apesar da intensificação das atividades bilaterais em 2011. Na sequência da última cimeira UE-Japão em maio de 2011, foi lançado um exercício de definição do âmbito destinado a explorar o âmbito e o nível de ambição de futuras negociações com vista a um ACL. Trata-se de um exercício que proporciona um fórum útil para abordar barreiras específicas com as autoridades japonesas. Embora se tenham registado alguns progressos quanto aos procedimentos de avaliação da conformidade no que respeita aos dispositivos médicos e contratos públicos (ver secção 2.2.), a situação manteve-se inalterada no que toca aos **serviços financeiros**.

Por último, não se obtiveram quaisquer melhorias relativamente às barreiras identificadas em 2011 no caso dos países **Mercosul**, onde, pelo contrário, se observou que algumas tendências protecionistas se mantiveram, nomeadamente no que respeita às medidas em vigor na Argentina e no Brasil¹³. No caso de algumas destas barreiras (por exemplo, **restrições ao transporte marítimo e restrições à exportação de matérias-primas na Argentina e no Brasil**), a negociação com vista a um ACL constitui o principal quadro no âmbito do qual se debatem atualmente as questões; por conseguinte, estas questões serão tratadas prioritariamente nesse contexto. Além disso, a Comissão aludiu a estas fricções com a Argentina e o Brasil bilateralmente e continuará a fazê-lo em 2012.

No caso das **licenças de importação não-automáticas (LNA) da Argentina**, o sistema manteve-se em vigor e a situação não melhorou. Na realidade, em março de 2011, a Argentina alargou a aplicação das licenças de importação não-automáticas a uma lista de 178 novas linhas pautais¹⁴. Em resultado, o sistema de licenças não-automáticas abrange atualmente 589 linhas pautais, afetando desse modo 12,3 % das exportações da UE para a Argentina. Embora as exportações provenientes da UE tenham sido relativamente menos afetadas por estas medidas do que as exportações provenientes de outros países como os EUA, a China ou o Brasil, a perda estimada para as empresas europeias decorrente da aplicação deste regime de licenças eleva-se a 147 milhões de USD entre janeiro e setembro de 2011. A Comissão debateu esta questão com a Argentina em diversas ocasiões, tanto bilateralmente como em conjunto com um grande número de outros países no âmbito dos órgãos pertinentes da OMC.

No seguimento das intervenções da Comissão, o Governo argentino mostrou uma disponibilidade limitada para encontrar soluções numa base caso a caso. Tal contribuiu, de certa forma, para paliar os casos mais graves entre as empresas europeias. O problema, porém, mantém-se muito grave, nomeadamente porque a Argentina obrigou as empresas a planos de compensação importação/exportação, ao abrigo dos quais, por cada peso importado,

¹³ DG Comércio, *Eighth Report on Trade Restrictive Measures – October 2010-September 2011*, outubro de 2011 http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/october/tradoc_148288.pdf

¹⁴ O âmbito alargado inclui agora também alguns veículos automóveis e suas partes, motociclos, bicicletas e suas partes, têxteis, produtos metalúrgicos e alguns produtos elétricos.

as empresas têm de exportar um valor monetário idêntico, o que distorce gravemente as decisões empresariais. Atendendo à gravidade da situação, a Comissão examina atualmente todas as opções possíveis, incluindo acionar o mecanismo de resolução de litígios da OMC. Tal inclui igualmente consultas com outros países afetados.

A situação também se agravou no que respeita ao acesso aos contratos públicos no **Brasil**. Em 2010, o Brasil introduziu uma **margem preferencial** horizontal de **25 %** na sua legislação nacional relativa a contratos públicos, que foi imediatamente aplicada ao setor das TIC. A questão foi abordada em diversas ocasiões no decurso de 2011, nomeadamente no Comité Conjunto. Entretanto, porém, o Governo brasileiro anunciou que as margens preferenciais irão ser aplicadas também nos domínios da saúde, comunicações e equipamentos de alta tecnologia.

Todas as barreiras mencionadas na presente secção merecem uma atenção especial em termos de ações de aplicação em 2012. A Comissão empenhar-se-á a fundo nos trabalhos sobre estas barreiras e intensificará a ação a todos os níveis, incluindo – quando adequado – em cimeiras bilaterais, através de negociações com vista a ACL ou de procedimentos de resolução de litígios, por forma a assegurar progressos palpáveis por ocasião do próximo relatório em 2013.

3. NOVAS BARREIRAS SIGNIFICATIVAS NAS NOSSAS RELAÇÕES COMERCIAIS

Além das barreiras que foram identificadas no RBCI de 2011 como estando ainda por resolver, em 2011 surgiram várias novas barreiras de acesso ao mercado que merecem ser incluídas na lista de prioridades, no que respeita às ações de aplicação em 2012.

A **China** registou desenvolvimentos importantes em matéria de investimento, em ligação também com a adoção do 12.º plano quinquenal, em que estão delineadas as prioridades de desenvolvimento industrial a atingir nos cinco anos subsequentes. Neste contexto, a China adotou, em fevereiro de 2011, um **mecanismo de análise das fusões e aquisições que envolvam investidores estrangeiros em função da segurança nacional**, nos termos do qual a China pode bloquear as aquisições estrangeiras alegando considerações de segurança nacional. Atendendo ao texto da medida e à lista indicativa provisória dos setores que, potencialmente, poderão ser abrangidos pelo âmbito deste mecanismo, a noção de segurança nacional parece ser muito abrangente, podendo alargar-se a considerações de política económica. Os setores considerados importantes para a segurança nacional incluem alguns setores que vão além da noção «clássica» de setores relacionados com a segurança, como é o caso dos setores da defesa ou energia, já que abrangem, por exemplo, os dispositivos médicos, os serviços de correio, entrega e armazenamento, e os serviços de venda a retalho e por grosso.

Outra questão diz respeito às **condições e subvenções** chinesas em matéria de **financiamento da exportação**. A China utiliza créditos à exportação que não são conforme às disciplinas da OCDE/OMC, a fim de estimular as exportações das empresas de grande interesse nacional em setores capital-intensivos e, muitas vezes, de alta tecnologia. Esta situação constitui, cada vez mais, um sério desafio para as empresas muito grandes, globais e competitivas da UE,

ameaçando setores importantes para a economia da UE, não apenas em mercados terceiros mas também na própria Europa.

Acresce que muitas indústrias são subvencionadas de uma forma pouco transparente, nomeadamente através de atividades de empresas estatais e bancos, assim como através da concessão de terrenos, materiais e energia subvencionados. Esta questão não é nova. No entanto, terão de ser intensificadas as ações destinadas a impedir estas práticas anticoncorrenciais, sendo necessário abordar sistematicamente estas questões ao mais alto nível, atendendo às implicações destas práticas em termos de dificuldade de acesso ao mercado em muitos setores, bem como de distorção da concorrência nos mercados internacionais.

A **Índia** prepara-se para introduzir uma nova **Política de Fabrico Nacional (PFN)**, que foi aprovada em outubro de 2011 pelo Conselho de Ministros da União. A PFN terá ainda de ser aprovada pelo Parlamento. O plano menciona medidas destinadas a desenvolver o fabrico local, como incentivos – sob a forma de benefícios fiscais e subvenções estatais – ao desenvolvimento de tecnologia e aquisições preferenciais, por agências governamentais, de produtos e tecnologias desenvolvidos localmente. Além disso, as administrações públicas considerarão o recurso a contratos públicos em setores especificados, estipulando um valor local adicional em domínios como equipamento de energia solar, equipamento eletrónico, equipamento de transporte eficiente em termos de combustível e sistemas de segurança baseados em TI. Apesar de a PFN estar ainda em fase de projeto, as suas disposições estão já a ser transferidas para diversos planos setoriais. O Ministério das Comunicações e das Tecnologias da Informação indiano está a finalizar três políticas nacionais distintas, mas inter-relacionadas, em matéria de eletrónica, tecnologia da informação e telecomunicações, que foram divulgadas em outubro de 2011 para apreciação pública. A Comissão já tomou medidas para expressar as preocupações da UE: a Vice-Presidente Neelie Kroes e o Comissário Karel De Gucht enviaram uma carta aos seus congéneres indianos. Além disso, numa recente visita à Índia, a Vice-Presidente Neelie Kroes debateu a questão com várias autoridades interessadas.

Por último, foram introduzidas algumas novas medidas na zona Mercosul, mostrando-se o Brasil especialmente ativo em 2011. Em 15 de setembro de 2011, o **Brasil** aumentou o **imposto sobre os produtos industriais (IPI)** para os fabricantes de veículos automóveis e camiões que não cumpram certas condições de produção local. Para poder beneficiar da redução da carga fiscal, 65 % dos componentes dos veículos têm de ser produzidos no Brasil; as empresas têm de investir, pelo menos, 0,5 % das suas vendas brutas em I&D no Brasil, devendo diversos processos de fabrico essenciais ser realizados no Brasil. A medida tornou-se aplicável em 12 de dezembro de 2011 e deverá manter-se em vigor até 31 de dezembro de 2012. A Comissão já abordou esta questão bilateralmente com o Brasil e nos órgãos pertinentes da OMC, juntamente com outros parceiros afetados. Manter-se-á em contacto com as empresas afetadas, a fim de adotar novas ações que minimizem o impacto negativo nas empresas da União.

O Brasil **reforçou** também os seus **procedimentos para a importação de têxteis e vestuário** adotando controlos aduaneiros mais rigorosos. As importações de têxteis e vestuário são agora sujeitas aos procedimentos aduaneiros de cor cinzenta e vermelha. Tal significa que as mercadorias são sujeitas a inspeção física e que as amostras podem ser sujeitas a testes laboratoriais. Em resultado, para que as importações sejam liberadas poderão ser necessários até 90 dias (eventualmente + 90 dias adicionais). Além disso, as autoridades aduaneiras estão a pedir um número mais elevado de certificados.

A Argentina introduziu novas **restrições no setor dos serviços de resseguros**. Em fevereiro de 2011, o órgão regulador dos seguros argentino (*Superintendencia de Seguros de la Nacion* ou SSN) emitiu uma resolução de alteração do quadro normativo dos resseguros. De acordo com as principais disposições da nova regulamentação, só as empresas nacionais ou as sucursais de sociedades estrangeiras estabelecidas localmente estão autorizadas a prestar serviços de resseguro no país. Em derrogação, as empresas podem solicitar uma isenção desta obrigação, quando puderem provar que o grau de risco não pode ser coberto no mercado local. Em maio de 2011, uma nova resolução veio atenuar ligeiramente o quadro normativo, permitindo a prestação transfronteiras de serviços de resseguro, no caso de riscos superiores a 50 milhões de USD e de serviços de retrocessão. No entanto, continuam a aplicar-se outras restrições importantes, por exemplo, não é permitido o resseguro no estrangeiro de seguros de vida ou a transferência para o estrangeiro de mais de 40 % dos prémios de resseguradores locais.

4. TENDÊNCIA PARA POLÍTICAS INDUSTRIAIS RESTRITIVAS DO COMÉRCIO EM ECONOMIAS EMERGENTES

A análise do contexto mais alargado das barreiras comunicadas permite concluir que as medidas se integram frequentemente em planos industriais nacionais que incluem disposições discriminatórias contra produtos, serviços e investimento estrangeiros. Tal reflete uma tendência geral surgida nos últimos dois anos, nomeadamente em economias emergentes. Entre 2008 e 2009, no início da crise financeira e económica, muitos países recorreram à intervenção pública, no intuito de compensarem os efeitos negativos registados na procura. Contudo, em vários casos, essas medidas tiveram de facto um potencial efeito de distorção do comércio. Até a um certo ponto, as medidas destinavam-se a proteger setores que estavam a sofrer particularmente devido aos efeitos negativos da diminuição global da procura. Em geral, existia uma relação clara entre a crise e as medidas introduzidas, que deveriam com efeito manter-se em vigor apenas temporariamente, enquanto se esperava que a economia recuperasse.

No entanto, a recente vaga de medidas restritivas do comércio, nomeadamente nas economias emergentes, é de natureza diferente. As medidas já não estão relacionadas com a crise, uma vez que estes países recuperaram resolutamente da crise, registando taxas de crescimento elevadas (pelo menos desde 2010). Consequentemente, as medidas em causa não são de natureza temporária, mas estão ancoradas em planos industriais nacionais que se irão manter por períodos mais longos e se destinam a alterar estruturalmente o padrão de produção das economias nacionais, com base em potenciais vantagens comparativas. As economias emergentes gozam inquestionavelmente do direito de adotar políticas industriais, a fim de introduzirem alterações estruturais e melhorarem os seus padrões de produção; contudo, essas políticas devem basear-se firmemente em princípios de não-discriminação e em condições equitativas.

A **China** possui uma longa tradição de favorecer o desenvolvimento industrial nacional com base na discriminação contra operadores estrangeiros e na concorrência desleal. Tal está igualmente refletido no **12.º plano quinquenal**, adotado em março de 2011. O plano representa uma viragem qualitativa do que foi considerado um modelo de desenvolvimento «expansionista» para um modelo que visa a consolidação industrial, a eficiência energética, o

aumento da produtividade e o reforço da qualidade, com o objetivo global de subir na cadeia de valor do fabrico e de tornar o crescimento da China mais sustentável. Além disso, o 12.º plano quinquenal atribui um destaque ainda maior ao reforço do setor dos serviços, o que indica uma outra viragem na política da China.

Atendendo a este contexto, a China deverá continuar a apoiar «indústrias emergentes estratégicas» selecionadas (por exemplo, energias limpas, veículos elétricos, TIC e banda larga, e produtos farmacêuticos), inclusive através da orientação do investimento (muitas vezes sob a forma de requisitos obrigatórios para a transferência de tecnologia) e do financiamento. O 12.º plano quinquenal e as disposições do catálogo de investimento já estão refletidos em vários planos setoriais, a nível central, assim como a nível provincial. Quanto aos planos estabelecidos recentemente a nível central, foi publicado o 12.º plano quinquenal sobre Desenvolvimento Técnico e Científico Nacional, que assenta no princípio do reforço das capacidades de inovação autónomas. Além disso, havia indicações de que o novo plano relativo aos veículos elétricos elaborado pelo Ministério da Indústria e da Tecnologia da Informação (MITI) tornaria obrigatórios requisitos de transferência de tecnologia em empresas conjuntas em que investidores estrangeiros detivessem uma parte minoritária. Manifestou-se ainda a preocupação de o MITI introduzir o requisito de, até 2015, todos os automóveis elétricos vendidos na China terem de ser de marcas chinesas. Recentemente, contudo, os chineses asseguraram que não tencionam manter medidas obrigatórias de transferência de tecnologia ou qualquer requisito aplicável às empresas com capital estrangeiro, a fim de estabelecerem marcas nacionais na China. Atendendo aos sinais e passos positivos adotados no que respeita à inovação local, a Comissão encoraja a China a promover a inovação no respeito de princípios como criação de condições equitativas e proteção da propriedade intelectual. Simultaneamente, as subvenções e o financiamento da exportação continuam a assumir um papel importante para o desenvolvimento industrial inovador do país.

A Política de Fabrico Nacional (PFN) recentemente introduzida pela **Índia** é um outro caso de política de industrialização parcialmente baseada em princípios discriminatórios. Trata-se de um plano destinado a transformar a paisagem da economia e do emprego na Índia, aumentando a participação do fabrico no PIB de 16 % para 25 % até 2022, com destaque para a produção local. Como acima indicado (secção 3), o plano combina elementos preferenciais para produtos nacionais nos contratos públicos e requisitos de conteúdo local nas aquisições de operadores privados, com benefícios fiscais e subvenções estatais que beneficiam o desenvolvimento de tecnologias locais. Será de importância crucial, por conseguinte, monitorizar cuidadosamente a aplicação da PFN e dos planos setoriais pertinentes¹⁵, no que respeita à sua compatibilidade com as regras internacionais.

¹⁵ Além do projeto de Plano de Política Nacional de Telecomunicações (secção 3), existe ainda um outro pertinente, a Missão Solar Nacional Jawaharal Nehru (Missão Solar Nacional) adotada em 2008, que parece condicionar o investimento em certos projetos destinados a desenvolver a infraestrutura de energia solar a «requisitos de conteúdo nacional», obrigando a que certo equipamento solar utilizado pelos responsáveis desses projetos tenha de ser fabricado na Índia. Além disso, a Índia ofereceria taxas subvencionadas na compra de energia solar gerada por projetos ao abrigo da Missão Solar Nacional; no entanto, os responsáveis pelos projetos apenas podem aceder a essas taxas subvencionadas se cumprirem os requisitos de conteúdo local do plano. Ainda no domínio da energia renovável, o Ministério da Energia Nova e Renovável publicou, em setembro de 2011, um projeto de diretrizes em que se exige que os fornecedores de geradores de turbinas eólicas com uma capacidade superior a 15 MW estabeleçam instalações de fabrico na Índia, excluindo dessa forma os fornecedores estrangeiros.

Recentemente, foram também adotados planos de industrialização nacionais no Brasil e na Argentina. No **Brasil**, por exemplo, foi adotado o «**Plano Brasil Maior**» em agosto de 2011, enquanto plano geral para fomentar o desenvolvimento industrial do país. Surgem problemas na medida em que as medidas específicas do plano preveem instrumentos como a subvenção indireta ou as isenções fiscais que beneficiam setores da indústria transformadora (por exemplo, têxteis e calçado, indústria de telefones móveis e sistemas lógicos, entre outros). Um dos elementos do Plano Maior é o alargamento da margem preferencial de 25 % nos contratos públicos ao setor TIC, a qual provavelmente se irá alargar a outros setores como a saúde, a defesa, as comunicações e os equipamentos de alta tecnologia.

A política comercial da **Argentina** caracterizou-se, ao longo dos últimos anos, por viragens no sentido do «comércio gerido» e das políticas de substituição da importação, nomeadamente através de medidas que afetam a importação e a exportação – e as LNA são certamente um elemento fulcral desta política – refletindo soluções a curto prazo para os problemas macroeconómicos subjacentes. Partes do «**Plano Estratégico Industrial 2020**» recentemente introduzido refletem a tentativa da Argentina no sentido de desenvolver uma visão de mais longo prazo no que respeita a setores como os veículos automóveis, os bens de equipamento, o calçado, as máquinas agrícolas, os materiais de construção, os medicamentos, os produtos químicos e os têxteis, mas confirmam igualmente os elementos restritivos da importação acima descritos. Por conseguinte, existe o perigo de medidas como as licenças de importação não-automáticas continuarem a ser aplicáveis no futuro, inseridas numa política de industrialização mais vasta, baseada na substituição da importação.

Além dos planos de desenvolvimento nacionais, destacam-se também em muitos países medidas individuais com efeitos de distorção no comércio, que são adotadas para fomentar o desenvolvimento industrial. A maior parte dessas medidas, que são indicadas como prioridades no presente relatório, integram-se, de facto, neste padrão da industrialização. **Os requisitos de conteúdo local**, muitas vezes relacionados com o **investimento e os contratos públicos**, parecem ser um dos instrumentos com efeitos de distorção do comércio mais utilizados no contexto da industrialização. Para além da Política de Fabrico Nacional indiana e dos planos setoriais conexos, existe uma outra medida pertinente neste contexto, ou seja, a chamada **iniciativa de localização para o setor automóvel na Rússia**, que obriga os investidores estrangeiros a aplicar gradualmente limiares de produção local, utilizando uma proporção definida de conteúdos locais. Esta medida será progressivamente eliminada até 2018, na sequência da adesão da Rússia à OMC. Entre as novas medidas, **a aplicação, por parte do Brasil, do imposto sobre produtos industriais para o setor automóvel** obriga ao cumprimento de requisitos de produção local para poder beneficiar de uma redução de 30 % no imposto.

Os requisitos de normalização e de avaliação da conformidade parecem ser também um instrumento frequentemente utilizado para promover o desenvolvimento industrial. A abordagem da **China** em matéria de normalização é um exemplo. Apesar das grandes ambições em termos de desenvolvimento industrial e inovação, em matéria de normalização e requisitos técnicos a China ainda tem uma abordagem de base muito nacional¹⁶. Tal representa uma séria barreira de acesso ao mercado, que protege eficazmente a indústria nacional da concorrência estrangeira. Os objetivos ambiciosos fixados no 12.º plano quinquenal, nomeadamente tornar-se num líder mundial em certos produtos ou setores,

¹⁶ Existem, por exemplo, restrições quanto à participação de empresas com capital estrangeiro em vários setores, nomeadamente o das TIC.

exigirá que a China altere o seu comportamento e se integre no quadro internacional de normalização e regras técnicas. O caso da segurança das TI na China constitui um exemplo de como a abordagem atual da regulamentação técnica e da avaliação da conformidade dificulta seriamente o acesso ao mercado chinês. Com base em preocupações de segurança nacional, a China criou procedimentos de avaliação da conformidade que requerem ensaios excessivamente complexos e procedimentos que, na maior parte dos casos, têm de ser realizados por laboratórios nacionais. Além disso, para obter as certificações necessárias à entrada no mercado chinês, a divulgação de informações protegidas e a utilização de tecnologia chinesa são requisitos obrigatórios.

A **Índia** está a adotar uma abordagem idêntica no setor das telecomunicações, uma vez que a proposta inicial de medidas de segurança para o equipamento de telecomunicações, que foi subsequentemente alterada, continha o requisito de divulgação dos códigos da fonte para obter certificações. A proposta revista representa efetivamente uma melhoria em relação às propostas anteriores; no entanto, ainda prevê ensaios obrigatórios em laboratórios indianos e outros requisitos de ensaio morosos. Acresce que o recente projeto de Política Nacional de Telecomunicações encoraja o desenvolvimento de normas nacionais e, especialmente no que respeita aos aspetos relacionados com a segurança, refere o desenvolvimento de uma forma especificamente indiana em matéria de normalização e requisitos técnicos.

Por último, a forma mais simples de proteger a produção local é **restringir as importações** de produtos concorrentes, bem como as **exportações**, nomeadamente de matérias-primas, a fim de baixar os custos do fabrico nacional. Quanto às restrições à exportação, verifica-se uma tendência geral no sentido do agravamento, tendo a OMC, de facto, qualificado esta tendência como uma das mais preocupantes constatadas no comércio durante o último ano.

Os exemplos acima indicados testemunham a importância crescente das medidas restritivas do comércio enquanto elementos das políticas de industrialização nacionais. Tal constitui um motivo de séria preocupação, uma vez que as medidas adotadas no contexto destes planos serão provavelmente estruturais e aplicadas durante um período mais alargado. A Comissão acompanhará essa evolução muito de perto e adotará as iniciativas adequadas.

5. CONCLUSÃO

Garantir o acesso das empresas europeias aos mercados de países terceiros é um elemento central da dimensão externa, no que respeita à política europeia em matéria de crescimento. Através da negociação de ACL, do envolvimento de parceiros estratégicos em fóruns de alto nível e da aplicação vigorosa dos direitos ao abrigo de acordos multilaterais e bilaterais, a política comercial da UE contribui de forma importante para atingir os objetivos de crescimento inteligente, sustentável e inclusivo da Europa 2020.

O presente relatório mostra os resultados que uma ação orientada a diferentes níveis, incluindo ao nível político, quando necessário, pode alcançar em termos de eliminação das barreiras nos mercados de países terceiros. Além disso, a ação concertada da Comissão e dos Estados-Membros pode operar uma diferença decisiva. Quando estão em jogo interesses económicos importantes, a Comissão e os Estados-Membros não deverão hesitar em utilizar

todos os meios disponíveis para prosseguir os interesses da UE de uma forma bem coordenada. Neste contexto, o Conselho Europeu exortou repetidamente no sentido de melhorar as sinergias entre a União Europeia e os níveis nacionais, em conformidade com as disposições dos Tratados, de reforçar a coordenação entre atores institucionais para integrar melhor todos os instrumentos e políticas pertinentes, e de utilizar de forma mais eficaz as cimeiras com países terceiros. A Comissão e os Estados-Membros deveriam, assim, continuar a multiplicar as respetivas ações de uma forma coordenada, inclusive reforçando os instrumentos da Parceria de Acesso ao Mercado e dando energicamente sequência ao RBCI. Além disso, quando os parceiros da UE não respeitam as suas obrigações internacionais, existe a possibilidade de recorrer à resolução de litígios e, quando necessário, à retaliação bem direcionada.

Os ensinamentos colhidos dos casos apresentados no presente relatório são claros: não existem soluções fáceis para muitas das barreiras encontradas pelas empresas europeias nos mercados dos países terceiros. A eliminação dessas barreiras requer uma ação persistente e concertada por parte da Comissão e dos Estados-Membros. O presente trabalho poderá nem sempre ser visível para a generalidade do público, mas produz um impacto muito concreto e tangível para as empresas e os cidadãos europeus.