

**A Nova Realidade do Euro
e a Organização Mundial do Comércio:
Algumas Reflexões**

António Mendonça e Carla Guapo Costa

DT 27-2000

Maio 2000

As análises, opiniões e conclusões expressas neste documento de trabalho são da exclusiva responsabilidade dos seus autores e não reflectem necessariamente posições do Ministério da Economia.

A Nova Realidade do Euro e a Organização Mundial do Comércio: Algumas Reflexões

por

António Mendonça

Professor Associado do ISEG/UTL. Investigador do CEDIN

Carla Guapo Costa

Assistente do ISCSP/UTL. Investigadora do CEDIN

FICHA TÉCNICA

Título: A Nova Realidade do Euro e a Organização Mundial do Comércio: Algumas Reflexões

Autor: António Mendonça e Carla Guapo Costa

Editor: GEPE - Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia
Rua José Estêvão, 83-A, 4.º-Esq.
1169-153 Lisboa
Gep@mail.telepac.pt
www.gepe.pt

Concepção gráfica: Deltagraphos - Design e Publicidade, Lda.

Impressão e acabamento: Alves & David, Lda.

Tiragem: 500 exemplares

Edição: Lisboa, Maio 2000

ISBN: 972-8170-61-0

Depósito legal: 151 527/00

Sumário

1. Introdução	7
2. A nova realidade comercial: do Uruguay Round a Seattle	9
2.1. De Bretton-Woods ao Uruguay Round: a construção da OMC	9
2.2. Principais resultados do Uruguay Round	11
2.3. De Marraquexe a Seattle: o que se conseguiu	14
2.4. A Conferência ministerial de Seattle	15
2.4.1. O que se esperava de Seattle?	15
2.4.2. Principais temas em debate e grupos em confronto	16
2.4.3. Resultados de Seattle	18
3. A UE pós-euro no comércio e investimento internacionais: principais consequências da introdução do euro	19
3.1. Constituição de uma grande zona económica	19
3.2. Formação de um grande bloco comercial	20
3.3. A UE como grande polo do investimento Internacional	22
3.4. A criação de uma moeda internacional: o euro	25
4. Conclusões: A Política Comercial Comum da União Europeia	27
4.1. A situação pós – Uruguay Round	27
4.2. A Política Comercial Comum no contexto da OMC	27
4.3. Uma estratégia comercial externa para a União Europeia	28
5. Referências Bibliográficas	30
6. Documentos publicados	31

1. Introdução

Com o presente documento de trabalho procura-se responder a dois objectivos:

- avançar algumas reflexões sobre a nova realidade do comércio internacional, principalmente desde a conclusão da Ronda do Uruguay, em 1994, e os desafios que se perspectivam face às inconclusivas negociações da Conferência Ministerial de Seattle, que decorreu em finais de Novembro de 1999;
- equacionar o papel da União Europeia, enquanto grande zona económica mundial, quer enquanto parceiro comercial, quer como polo de investimento, no contexto mundial, concedendo especial relevo às consequências da introdução do euro na definição do posicionamento da União Europeia nas futuras negociações para a liberalização do comércio internacional.

2. A nova realidade comercial: do Uruguay Round a Seattle

2.1. De Bretton-Woods ao Uruguay Round: a construção da OMC

A necessidade de regulamentar o comércio internacional é, pela primeira vez, identificada na Conferência de Bretton-Woods, no âmbito das discussões travadas sobre a melhor forma de promover o crescimento equilibrado da actividade económica mundial. É então proposta a criação de uma Organização Internacional do Comércio (OIC) que, juntamente com o Banco Mundial (BM) e o Fundo Monetário Internacional (FMI), constituiria o terceiro pilar institucional das relações económicas internacionais do pós-Guerra e que teria como missão definir e fazer cumprir as regras acordadas para o comércio internacional numa perspectiva anti-protectorista e de liberalização progressiva.

Se, relativamente ao primeiro aspecto, e por oposição dos EUA., nunca se passou das intenções, no que respeita ao segundo, abriu-se um ciclo de sucessivas negociações, as Rondas Comerciais do Acordo Geral Sobre Tarifas e Comércio (GATT), que culminam no Uruguay Round (UR) e se caracterizam por uma progressiva redução dos direitos aduaneiros e dos obstáculos ao comércio, em geral.

A primeira Ronda de Negociações visando a redução das barreiras alfandegárias tem o seu desfecho em 1947, em Genebra, tendo-se traduzido no comprometimento por parte dos países participantes em reduzirem em 35% os seus direitos aduaneiros (cujo nível médio rondava na época os 40%). Na ausência de uma OIC para fazer aplicar o acordado, os países participantes acordam na autonomização das disposições da Carta da OIC relacionada com a redução dos direitos aduaneiros, dando origem a um texto específico, o GATT, que seria assinado por todos e que passaria a regular as relações comerciais entre as "Partes".

Pode considerar-se que o GATT fixou um novo marco na história do comércio internacional, uma vez que constitui uma base institucional permanente para o regime comercial multilateral que permanece até aos nossos dias, assentando em três princípios fundamentais: a não-discriminação, a abolição das restrições quantitativas e a interdição do *dumping*, associada à regulamentação das subvenções às exportações.

Desde 1947, realizaram-se mais sete Rondas Comerciais Multilaterais, cada vez com maior número de participantes, o que demonstra o rápido alargamento do sistema comercial multilateral. As primeiras cinco rondas centraram-se nas negociações recíprocas respeitantes às concessões tarifárias, conforme se pode verificar pela análise do Quadro 1.

Foi, porém, no Tóquio Round, entre 1973 e 1979, que, pela primeira vez, foi focada a questão das barreiras não tarifárias: mercados públicos, restrições voluntárias à exportação (RVE), subvenções, subsídios e normas técnicas. Esta Ronda revestiu-se de particular importância, uma vez que ocorreu durante um período bastante conturbado da economia mundial, abalada por acontecimentos como as crises petrolíferas, a recessão mundial do início dos anos 70, o desmoronamento do Sistema Monetário Internacional saído de Bretton Woods e o crescimento do Japão e dos denominados Novos Países Industrializados (NPI), que começaram a ameaçar a competitividade dos países industrializados nalguns dos principais produtos manufacturados.

Por seu lado, os Países Menos Avançados (PMA) pressionaram a ONU a criar a Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento (UNCTAD), em 1964, que funcionaria como uma espécie de oposição ao GATT, levando à inclusão da Parte IV no Acordo do GATT, em 1968, que sustenta o "estatuto especial e diferenciado" dos PMA, isentando-os de qual-

quer obrigação de reciprocidade quanto às concessões comerciais dos países desenvolvidos (PD).

Finalmente, em 1986, deu-se início ao UR, cujo grande objectivo era o de alargar as negociações a duas áreas sensíveis nunca antes focadas – a agricultura e os serviços. Após sete anos de negociações, foi aprovada a Acta Final do UR, ratificada a 15 de Abril de 1994, em Marraquexe, cujos resultados fundamentais podem ser verificados também no Quadro 1.

agricultura, os têxteis e os serviços passam a ser integrados nas negociações para a liberalização do comércio mundial.

De entre as funções que lhe são remetidas destaca-se, em primeiro lugar, a transposição para a prática dos acordos alcançados no quadro do UR. Refira-se, a este respeito, que a verificação da redução das barreiras e a concretização dos acordos foi remetida para um programa de negociações a decorrer entre 1995 e 2000, sendo ainda atribuída à OMC a função de cooperar com

Quadro 1: Resultados das Rondas, 1947 - 1992

Rondas	Duração	n.º Países	Fluxos comerciais (¹)	Tarifa média pré-ronda (²)	Redução média tarifas (%) (³)
Genebra	1947	23	10	40	35
Annecy	1949	–	–	26	8 (⁴)
Torquay	1950	–	–	23,9	25
Genebra	1956	–	2,5	17,9	8
Dillan	1960-61	–	4,9	16,5	8
Kennedy	1962-67	50	40	15,2	35
Toquio	1973-79	99	190	9,9	34
Uruguay	1986-94	119	1122	6,5	39
"Próxima"	–	–	–	4	–

Fonte: Gatt (1994); Focus (1987); Messerlin (1995)

(¹) Mil milhões de dólares.

(²) Média ponderada pelas importações.

(³) Em percentagem.

(⁴) Estimativa.

Com o UR encerra-se, deste modo, um ciclo e abre-se outro. Fica para trás o período de ausência de um verdadeiro enquadramento institucional (embora o GATT tenha funcionado na prática como tal) para se passar a ter uma Organização efectiva, de âmbito mundial e com poderes para fazer aplicar regras e impor sanções, englobando actualmente 135 países, responsáveis pela maior parte do comércio internacional.

Em 1 de Janeiro de 1995, o GATT dá lugar à Organização Mundial de Comércio (OMC) sendo o reconhecimento por parte dos países que participaram na sua criação de que a liberalização das trocas a nível internacional será muito mais efectiva e terá efeitos mais positivos se for conduzida por uma instituição internacional efectiva. A OMC vê a sua esfera de intervenção substancialmente mais alargada na medida em que a

o FMI e o BM no sentido de dar uma maior coerência às políticas económicas a nível mundial, ao mesmo tempo que desempenha o papel de *fórum* de negociação entre os países membros, quer no que respeita aos acordos existentes, quer em relação a futuros acordos.

Em termos de estrutura orgânica, a OMC comporta uma Conferência Ministerial que deverá reunir, pelo menos, de dois em dois anos, e que é o órgão máximo a quem compete decidir as questões mais relevantes como sejam o lançamento de novas rondas negociais, a escolha das novas temáticas, as emendas aos acordos ou a admissão de novos membros. Entre Conferências reúne o Conselho Geral, composto por representantes de todos os membros, que funciona também como Órgão de Resolução de Diferendos e Órgão de Revisão de Políticas Comerciais.

2.2. Principais resultados do Uruguay Round

No que diz respeito aos acordos alcançados em matéria de liberalização comercial, poder-se-á referir em síntese:

a) Produtos industriais

Foram acordadas substanciais reduções no nível das tarifas consolidadas e no aumento da taxa de consolidação, como se pode verificar no Quadro 2.

Quadro 3: Reduções Tarifárias nos PD, por Sector

Sector	Tarifa Média		
	Pré-UR	Pós-UR	Redução (%)
Madeira, Pasta, Papel, Mobiliário	3,5	1,1	69
Metais	3,7	1,5	60
Máquinas não-eléctricas	4,2	2	58
Produtos Minerais	2,3	1,1	52
Produtos Químicos e Fotográficos	6,7	3,9	45
Produtos de Pesca	6,1	4,5	26
Equipamento de Transporte	7,5	5,8	23
Têxteis e Vestuário	15,5	12,1	22
Couro, Artigos de Couro	8,9	7,3	18
Total da Indústria	6,3	3,9	38

Fonte: GATT 1994

Quadro 2: Consolidação e Redução Tarifária no Sector Industrial

	C.C. (¹)		T.M. (²)			I.D.F. (³)	
	Pré-UR	Pós-UR	Pré-UR	Pós-UR	Redução (%)	Pré-UR	Pós-UR
PD	94	99	6,3	3,9	38	20	44
Austrália	36	96	20,1	12,2	39	8	16
Canadá	100	100	9	4,8	47	21	39
U.E.	100	100	5,7	3,6	37	24	38
E.U.A.	99	100	5,4	3,5	35	10	40
Japão	89	96	3,9	1,7	56	35	71
PVD	15	58	15,3	12,3	20	52	49
América Latina	57	100					
Argentina	21	100	38,2	30,9	19	9	0
Brasil	23	100	40,7	27	34	8	5
Chile	100	100	34,9	24,9	29	0	0
México	100	100	46,1	33,7	27	0	1
Ásia	36	70	-	-	-	-	-
Coreia	24	89	18	8,3	54	4	26
Hong-Kong	1	23	0	0	0	100	100
Índia	12	68	71,4	32,4	55	17	16
Malásia	1	78	10	9,1	9	19	23
Singapura	0	73	12,4	5,1	59	97	46
Tailândia	10	70	35,8	28,1	22	6	1
Ec. Transição	74	96	8,6	6	30	13	16
Hungria	89	93	9,6	6,9	28	19	21
Polónia	0	91	16	9,9	38	4	11
Eslováquia	97	100	4,9	3,8	22	14	16
R. Checa	97	100	4,9	3,8	22	14	16

(¹) C.C. (%) = Coeficiente de Consolidação (representa a parte das importações cujos direitos foram consolidados nas importações totais);

(²) T.M. = tarifa média (ponderada pelas importações);

(³) I.D.F. = Importações Duty Free

Fonte: GATT 1994

Uma ventilação por sectores (Quadro 3) revela, no entanto, uma apreciável desigualdade nas reduções tarifárias, atingindo as percentagens mais elevadas nos sectores onde os níveis tarifários já eram pouco relevantes, e as mais reduzidas em sectores com níveis de protecção mais elevados traduzindo, também, problemas sérios

de ajustamento estrutural, como é o caso dos têxteis e vestuário, couro e calçado e equipamento de transporte.

Da observação do Quadro 3 salienta-se ainda a manutenção dos "picos tarifários" (tarifas que excedem o limite de 15% sobre o valor das

importações) nos sectores mais sensíveis, como o têxtil e o vestuário, a redução substancial ou mesmo a sua eliminação nos sectores mais liberalizados e acréscimo das importações sujeitas a taxa zero nos mercados dos países desenvolvidos. Por último, e no que respeita à progressividade tarifária (*tariff escalation*) refira-se a sua estabilização mas a um nível mais reduzido, verificando-se uma redução na tarifa média sobre as importações de produtos industriais com origem nos Países em Vias de Desenvolvimento (PVD) em cerca de 32%, contra uma redução média nos produtos semi-facturados de 47% e nas matérias-primas de 62%.

b) Produtos agrícolas

Foi uma matéria em que as divergências mais se fizeram sentir, e as dificuldades em chegar a um acordo foram maiores. Em confronto estiveram fundamentalmente três grupos de países: um grupo de maior protecção, envolvendo a UE, a EFTA, o Japão e a Coreia; um grupo de protecção reduzido, englobando os países do grupo de Cairns: Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Ilhas Fidji, Hungria, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Filipinas, Tailândia e Uruguay; e os EUA, com um nível de protecção intermédio e que, por esse facto, acabou por ter um papel de moderador entre as posições mais extremas e que lhe permitiu obter apoios para outros *dossiers*. É de referir ainda a existência de mais dois grupos que acabaram por ter algum relevo nas negociações: o dos países importadores líquidos de produtos agrícolas e o dos países de África, Caraíbas e Pacífico (ACP) que procuravam obter benefícios para a exportação de produtos tropicais.

Em termos de resultados é de salientar:

- um acordo entre europeus e norte-americanos prevendo uma redução de cerca de 20%, no prazo de 6 anos no nível médio dos apoios à agricultura. Os EUA obtiveram a isenção dos seus *deficiency payments* dos compromissos de redução, o alargamento do acesso aos mercados comunitários e a revisão da posição comunitária sobre o equilíbrio dos seus mercados internos. A UE por seu turno, conseguiu impor um compromisso de redução global do apoio

interno, do qual ficaram excluídas as ajudas previstas no quadro da reforma da PAC; conseguiu igualmente, melhorar o acesso ao mercado americano, reduzir o compromisso relativamente à redução do volume de quantidades exportadas com restituição e alargar o período da cláusula de paz no quadro de funcionamento da nova OMC;

- um acordo relativamente à redução de 21% no volume dos produtos agrícolas com subsídios à exportação e à redução em 36% do valor destes subsídios;
- um acordo relativamente à substituição de barreiras não tarifárias por tarifas e a redução destas em 36% no caso dos PD e em 24% no caso dos PVD ao longo de um período de 6 anos;
- um acordo relativamente a acesso mínimo a mercados, através da abertura de oportunidades de importação equivalentes a 3% do consumo interno, no início, até 5%, permitindo-se, deste modo, satisfazer uma velha reivindicação dos EUA de exportarem arroz para o Japão e para a Coreia;
- um acordo relativamente à redução do apoio total interno em cerca de 20% para os PD e em 13% no caso dos PVD.

Os resultados alcançados foram, de um modo geral, considerados modestos face às expectativas e ao impacto económico.

A principal realização deste acordo foi, sem dúvida, a integração do sector agrícola no quadro da disciplina do GATT forçando a adaptação das políticas agrícolas dos principais países desenvolvidos.

c) Têxteis e vestuário

O comércio de têxteis e vestuário era uma das grandes excepções à disciplina e às regras do GATT. Nos últimos 34 anos vinha sendo gerido por uma sucessão de acordos, iniciada pelos Acordos de Curto e Longo Prazo, firmados na década de 60 e prosseguida pelos Acordos Multifibras, AMF I(1974 - 78), AMF II (1978-81), AMF III (1982-86) e AMF IV (1986-91) que viria a ser prorrogado quatro vezes, até Dezembro de 1994.

Os acordos do UR asseguraram a integração do sector no quadro do GATT, numa base progressiva de eliminação do regime geral restritivo no prazo de 10 anos, ou seja até 2005.

Prevê-se a eliminação, iniciada em 1 de Janeiro de 1995, das quotas aplicadas no âmbito do AMF e a sua substituição por direitos alfandegários de acordo com a sequência apresentada no quadro 4

Quadro 4: Resultados do Acordo sobre Têxteis e Vestuário

	1995-1997	1998-2002	2003-2005	> 2005
Eliminação de Quotas (%)	16	17	18	49
Taxa de Crescimento (%) das quotas remanescentes	16	25	27	-

Fonte: GATT 1994

Para os produtos que permanecem sujeitos a restrições quantitativas está prevista também uma fórmula visando o crescimento das taxas de importação, entre um mínimo de 16% para o primeiro período até um máximo de 27% para o período que vai de 2003 a 2005. (Cf. Quadro 4).

O Acordo prevê ainda a existência de medidas de salvaguarda, num período máximo de três anos, sob a forma de restrições quantitativas bilaterais durante o período de transição se o aumento de importações prejudicar substancialmente a indústria nacional concorrente.

d) Serviços

O UR engloba também um Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (*General Agreement on Services - GATS*). Numa perspectiva de liberalização do sector pretendeu-se estender aos serviços as regras vigentes para o comércio de mercadorias. Entre 1982 e 1992, as exportações mundiais de serviços cresceram a uma taxa média anual de 9,5% contra uma taxa de 7,1% para as exportações de mercadorias. Em consequência, a percentagem de serviços no lote das exportações de bens e serviços passou, no mesmo período, de 17% para 21,1%.

Os países industrializados, enquanto maiores fornecedores de serviços, serão os principais beneficiários, embora os países em desenvolvimento tenham visto a sua quota de exportação de

serviços passar de 11% para cerca de 15% no período compreendido entre 1970 e 1992.

O aumento do peso dos serviços nas transacções internacionais é uma consequência directa da progressão do processo de globalização económica apoiada na inovação, no desenvolvimento das telecomunicações e na redução dos controlos cambiais e de capitais. Tem-se verificado, uma deslocação da importância dos serviços tradicionais, como o transporte e viagens, para os serviços financeiros, seguros, serviços culturais, como os filmes e vídeos, serviços de consultoria, etc.

Algumas iniciativas importantes no sentido da liberalização do sector partiram dos três grandes, Japão, UE e EUA, tendo embora, abrangência muito diversa: o governo japonês comprometeu-se a uma abertura gradual da gestão dos seus fundos de pensões a empresas estrangeiras; a União Europeia concordou em estender os benefícios do mercado interno a instituições financeiras de países terceiros; os EUA, mais cautelosos, restringiram as suas ofertas de liberalização a alguns serviços financeiros básicos.

e) Direitos de propriedade intelectual relacionada com o comércio (Trade Related Intellectual Property - TRIP).

Dada a importância crescente das indústrias relacionadas com direitos de propriedade intelectual (direitos de autor, marcas, etc.) nas transacções internacionais, o acordo – conhecido pela designação genérica de TRIP – pode ser considerado uma das grandes realizações do UR.

Entre 1970 e 1991, os rendimentos de propriedade intelectual provenientes do exterior para os sete maiores países industriais passaram de cerca de 2 mil milhões de dólares para 30 mil milhões. Prevê-se que o acordo permita no curto prazo, aumentar as vendas e os lucros dos produtos de bens com propriedade intelectual em detrimento dos vendedores que inundam os mercados com falsificações. Espera-se que, no longo prazo, maiores níveis de protecção à propriedade intelectual permitam aumentar significativamente a capacidade de inovação, de criatividade e de investigação e desenvolvimento, gerando produtos mais diversificados, de melhor qualidade e de menor custo, em benefício dos consumidores.

Como é evidente, o acordo TRIP beneficiará sobretudo os sectores de alta tecnologia, com a indústria farmacêutica, química, e as tecnologias da informação, os sectores de entretenimento/lazer e as indústrias produtoras de bens de luxo, como os perfumes, roupas, relógios, jóias, etc.; bem como os países mais especializados, através de uma protecção reforçada a nível de patentes, de direitos de autor e de marcas registadas contra tentativas de contra-facção.

f) Medidas de investimento relacionadas com comércio (Trade Related Investment Measures - TRIM).

Os acordos alcançados neste domínio visaram impedir ou limitar as restrições ou distorções às trocas internacionais resultantes da aplicação de determinados requisitos aos investimentos de empresas estrangeiras, como sejam:

- inclusão na produção ou transformação de uma percentagem mínima de *inputs* locais;
- obrigatoriedade de exportação de uma determinada proporção da produção local;
- garantia de equilíbrio da balança comercial local.

A partir do UR passou a ser proibida, explicitamente, a manutenção dos requisitos relativos ao conteúdo nacional de produção e ao equilíbrio da balança comercial permitindo-se, no entanto, a manutenção dos requisitos relativos à proporção da produção local nas exportações. Como é óbvio trata-se de um conjunto de medidas que se opõe a práticas que eram seguidas, sobretudo, pelos países em desenvolvimento ou em economias em transição, tendo efeitos muito semelhantes, em termos de liberalização do comércio internacional, aos da redução de direitos e aos da eliminação de restrições quantitativas.

2.3. De Marraquexe a Seattle: o que se conseguiu

A primeira Conferência Ministerial depois da institucionalização da OMC ocorreu em Singapura, em Dezembro de 1996, e a segunda em Genebra, em Maio de 1998. A Conferência de Seattle, que decorreu entre 30 de Novembro e 4 de Dezembro de 1999, constituiu, assim, a ter-

ceira de uma serie de encontros ministeriais dos membros da OMC, que pretendiam, fundamentalmente, rever os seguintes pontos:

- averiguar as principais realizações da OMC até à data;
- caracterizar a presente situação do comércio mundial e as relações comerciais internacionais, de modo a identificar os principais desafios que se deparam ao sistema comercial multilateral;
- delinear um programa de trabalhos para a OMC, para os meses e anos que se seguem.

Na verdade, muito do trabalho que tem vindo a ser desenvolvido pela OMC prende-se com a aplicação dos acordos definidos em Marraquexe, principalmente nas áreas da valorização aduaneira, restrição dos subsídios à agricultura, eliminação das barreiras técnicas ao comércio, entre outros aspectos. Uma das preocupações básicas era a necessidade de ajustamento das regras comerciais para cobrir o crescimento explosivo do comércio electrónico, que duplica de 100 em 100 dias. Uma outra tarefa importante prende-se com revisão regular das políticas comerciais nacionais e dos grandes blocos comerciais, como é o caso da União Europeia, EUA, Japão ou Canadá.

a) Negociações no campo dos serviços

Uma das prioridades definidas em Marraquexe era continuar com as negociações para regulamentação dos serviços, tendo sido definidas 4 áreas específicas: telecomunicações, serviços financeiros, transportes marítimos e circulação de pessoas.

O acordo sobre as telecomunicações foi alcançado em Fevereiro de 1997, envolvendo 69 Governos, e cobrindo mais de 90% do mercado mundial de telecomunicações, que representou cerca de 600 mil milhões de USD, em 1996. Os países comprometeram-se a abrir os seus mercados, outros aceitaram um conjunto de princípios reguladores, destinados a assegurar a liberalização comercial, evitando e punindo o comportamento anti-competitivo. Muitos países viram estes compromissos como uma forma de tirar o máximo proveito das novas tecnologias da informação.

As negociações respeitantes aos serviços financeiros foram bastante mais complicadas. No entanto, em Dezembro de 1997, 70 governos chegaram a acordo para abertura dos seus mercados para o sector bancário, e segurador, representando mais de 90% dos respectivos mercados mundiais.

No que concerne o comércio marítimo não se chegou a acordo, tendo as negociações sido suspensas em 1996, e adiadas para o início do ano 2000. Por seu lado, os acordos com vista à circulação de pessoas ficaram concluídos em meados de 1995, com resultados modestos.

b) Tarifas

Um outro resultado pós-UR foi o Acordo sobre as Tecnologias da Informação, alcançado em Março de 1997, em que 43 países, responsáveis por 93% do comércio nos produtos das tecnologias da informação se comprometeram a remover, até ao ano 2000, todas as tarifas que impendiam sobre computadores, telefones, semicondutores, *software* e outros instrumentos científicos. O comércio destes produtos representa cerca de 12% do total do comércio mundial, mais do que a parte ocupada pelos produtos agrícolas.

A reunião de Singapura acrescentou novos tópicos de discussão: foram criados grupos de trabalho para estudar as relações entre comércio e investimento e as interacções entre comércio e políticas de concorrência, sem grandes resultados, por falta de acordos, visto serem áreas muito sensíveis. Foi ainda criado um grupo para estudar os procedimentos de transparência no funcionamento dos mercados públicos e, principalmente, foram lançados para discussão os problemas comerciais dos Países Menos Avançados (PMA) e as questões ambientais.

No que respeita aos PMA, para além dos compromissos assumidos em Marraquexe, chegou-se a acordo no sentido de permitir que aqueles não tomassem medidas de liberalização comercial inconsistentes com o respectivo nível de desenvolvimento, necessidades financeiras e comerciais e capacidades administrativas e institucionais.

Um dos principais resultados foi o facto de, em finais de 1997, 19 PD e PVD terem anunciado medidas que concedem um acesso preferencial a novos produtos provenientes dos PMA, bem

como o lançamento de programas integrados para assistência técnica a estes países, conjugando esforços da OMC com o FMI, UNCTAD e BM.

c) Comércio e Ambiente

As questões ambientais já tinham estado sob discussão antes da conclusão do UR. Em Marraquexe, foi decidido que a OMC deveria prosseguir neste sentido, tendo sido acordado que não existia nenhuma contradição entre um comércio multilateral livre, não-discriminatório e equitativo, por um lado, e o desenvolvimento sustentável, por outro.

No entanto, esta questão tem-se revelado das mais problemáticas, já que os PVD exigem uma maior flexibilização das regras definidas em matéria de protecção ambiental, de forma a terem as mesmas possibilidades que os PD tiveram para desenvolver as respectivas indústrias.

d) Resolução de Diferendos

Para muitos analistas, o Mecanismo de Resolução de Diferendos (MRD) posto em prática pela OMC constituiu o seu sucesso mais notável. Ao contrário do que acontecia no âmbito do GATT, em que em caso de discordância de uma Parte nada podia ser feito, a OMC impõe a aplicação de regras específicas, especialmente no que respeita ao comércio de bens, serviços e propriedade intelectual, não podendo ser bloqueadas por um membro discordante, desde que aprovadas pelo Painel respectivo, sob pena do infractor estar sujeito a medidas retaliatórias.

Segundo dados da OMC, entre Janeiro de 1995 e Agosto de 1999, os membros da OMC invocaram os MRD 183 vezes em áreas distintas, tendo, no entanto, a maior parte dos problemas sido resolvida sem a necessidade de estabelecimento de um painel formal para examinar a queixa.

2.4. A Conferência Ministerial de Seattle

2.4.1. O que se esperava de Seattle?

- Deveria ser lançada uma nova ronda de negociações para a liberalização do comércio?

- Que objectivos deveriam ser definidos para as negociações respeitantes à agricultura e aos serviços?
- Que medidas concretas poderiam ser tomadas para ajudar os países mais pobres?
- Como acelerar a entrada para a OMC dos cerca de 30 países que se encontram em lista de espera?
- Poderia melhorar-se a aplicação de alguns dos acordos existentes?
- Que tipo de medidas seria necessário prosseguir no que respeita a questões como a protecção ambiental, investimento e política de concorrência?
- Como deveria a OMC responder às exigências da sociedade civil, incluindo as Organizações Não Governamentais (ONG) presentes em Seattle?

Fundamentalmente, o que estava em jogo em Seattle era a abertura de um ciclo de negociações que ampliassem o âmbito de aplicação das regras que regulam o comércio internacional a novos sectores e, simultaneamente, acelerasse a liberalização das trocas à escala mundial. Tratava-se também de uma primeira tentativa de olhar para o comércio internacional numa perspectiva mais global – menos económica, mais política e social – tentando avaliar os efeitos do crescimento exponencial do comércio nas duas últimas décadas sobre a preservação do ambiente, os direitos dos trabalhadores e os direitos humanos em geral, o desequilíbrio crescente entre países pobres e países ricos e, também, sobre o desenvolvimento científico e tecnológico.

A complexidade desta nova abordagem, somada à divergência de interesse entre os principais protagonistas, impediu um entendimento sobre a agenda da nova ronda de negociações multilaterais.

2.4.2. Principais temas em debate e grupos em confronto

a) Agricultura

Para os EUA, a principal prioridade da Ronda de Seattle era o desmantelamento dos subsídios à produção e à exportação de produtos agrícolas, apontados como medidas distorsivas do comér-

cio internacional. Os americanos tinham o apoio dos 14 países grandes exportadores mundiais, o Grupo de Cairns, liderados pela Austrália e Brasil. Do lado oposto, a UE e Japão defenderam uma redução gradual das subvenções e argumentaram que a agricultura tem um carácter multifuncional. Outra polémica passa pela segurança alimentar, atravessada pela guerra EUA-UE sobre os Organismos Geneticamente Modificados.

b) Serviços

A liberalização total dos serviços, defendida pela UE cobre uma área em permanente crescimento: banca, turismo, telecomunicações. Os EUA assumem uma atitude mais proteccionista. Vários países pretendem também a negociação de um acordo multilateral sobre o investimento internacional, tentando atenuar o fracasso da implementação do AMI, embora persistam muitas dúvidas sobre a inclusão deste tema na Agenda.

c) Propriedade Intelectual

Os EUA pretendem reforçar a protecção dos direitos de propriedade intelectual no comércio (direitos de autor, marcas, zonas geográficas de origem, entre outros aspectos), como medida de combate à contrafacção. No entanto, os PVD, liderados pela Índia, encaram esta política como um proteccionismo disfarçado.

d) Normas Sociais, Ambiente e Cultura

Europeus e norte americanos estão de acordo: a introdução de "padrões laborais mínimos" (proibição de trabalho infantil ou o direito à sindicalização) nas relações comerciais deve ser discutida em Seattle. Opõem-se os PVD e os menos desenvolvidos, que temem uma redução das suas vantagens competitivas. O mesmo se passa em relação às questões ambientais, enquanto no que concerne a cultura a França funciona como uma espécie de ponta de lança da UE no conflito que opõe a UE aos EUA nesta matéria. Paris reivindica o princípio da diversidade cultural, defendendo a manutenção de quotas nacionais de produção cinematográfica e audiovisual, acusando Washington de invadir culturalmente a Europa. Obteve o apoio dos outros 50 Estados-membros da Organização Internacional da Francofonia.

Em resumo, podemos identificar vários grupos ou blocos com posições divergentes:

- **UE:** defendia intransigentemente uma “agenda global” para o novo ciclo negocial, que incluísse não apenas a agricultura e os serviços, mas aberta para novos domínios de regulação internacional, como o investimento, a concorrência e ajuda ao desenvolvimento dos países mais pobres. Os europeus pretendiam ainda juntar as questões relacionadas com o ambiente, a protecção dos consumidores e da saúde pública.

No entanto, para outros intervenientes, como os EUA, a UE pretende apenas aumentar a sua margem de manobra na defesa da agricultura, altamente protegida. Os europeus aceitam a redução dos subsídios agrícolas à exportação, mas impõem condições. A UE pretende promover o papel dos agricultores como prestadores de serviços à Comunidade, designadamente no domínio do ambiente, mediante pagamentos directos por esses serviços, fazendo questão de assegurar o nível de protecção adequado às preocupações dos consumidores quanto à segurança alimentar.

O princípio da precaução, aplicável à autorização de novos produtos – OGM – terá de ser mais claramente reconhecido, assim como os princípios aplicáveis na área do ambiente.

A UE pretende ainda a criação de uma estrutura de articulação da OMC com a Organização Internacional do Trabalho (OIT), para fazer aplicar ao comércio internacional as convenções já existentes em matéria social ou de direitos humanos, desde a defesa do direito à organização sindical à proibição dos trabalhos forçados e do trabalho infantil.

- **EUA:** à estratégia global defendida pela UE, Washington contrapõe uma agenda minimalista que se resume aos dois pontos previstos em Marraquexe, agricultura e serviços, aos quais junta, em sintonia com os Quinze, a questão das normas mínimas do trabalho. É evidente que os interesses americanos derivam das vitórias já alcançadas no UR, nomeadamente na área dos serviços, pretendendo consolidar os ganhos e vencer a barreira do proteccionismo europeu. O défice comercial americano não cessa de aumentar, mesmo que os seus efeitos sejam amplamente compensados pelo facto do

dólar continuar a ser a moeda das trocas internacionais. A sua balança comercial com a Europa é desfavorável e depois de ter negociado com a China as condições da sua entrada na OMC, garantindo a conquista de um mercado de mil e duzentos milhões de consumidores, os EUA pretendem consolidar a sua posição no mercado interno europeu, apontando todas as baterias contra a Política Agrícola Comum.

Exigem igualmente que os audiovisuais sejam integrados nos serviços, para impossibilitar as ajudas que têm permitido a sobrevivência do cinema europeu na luta contra as grandes produções norte-americanas. Por outro lado, Washington recusa quase todo o tipo de regulação do comércio electrónico e das biotecnologias, reivindicando uma redução substancial dos subsídios agrícolas à exportação.

- **Países em Desenvolvimento:** O grupo dos 77 países em desenvolvimento (G77) destaca-se pelas posições firmes assumidas durante os encontros preparativos da Conferência Ministerial. A Índia e o Brasil são dos mais aguerridos na defesa de posições comuns no seio deste bloco, como a rejeição do fortalecimento dos direitos de propriedade intelectual e a defesa da liberalização das exportações dos seus produtos. Representam cerca de 1/3 do volume total das trocas a nível mundial e mais de cinco mil milhões de pessoas.
- **Os PMA:** pretendem acima de tudo manter o sistema de preferências comerciais existente entre os países mais ricos e os menos desenvolvidos, de modo a assegurar uma melhor repartição dos frutos do comércio, considerando-se, igualmente, alvo das reivindicadas normas de protecção social e ambiental.

Os países mais pobres, cujo potencial exportador se resume às matérias-primas e à agricultura, evocaram o facto de nem mesmo as concessões feitas pelos mais ricos no UR em matéria de produtos têxteis e agrícolas estarem a ser cumpridas para tentarem opor-se a um novo ciclo de negociações.

A UE tem procurado convencer o Japão, os EUA e o Canadá a eliminarem as barreiras aduaneiras à importação de bens exportados pelos PMA, à excepção dos produtos têxteis e agrícolas.

- **Grupo de Cairns:** inclui alguns dos mais competitivos produtores agrícolas a nível mundial, como a Argentina, Austrália, Brasil, Canadá, Chile, Colômbia, Ilhas Fidji, Indonésia, Malásia, Nova Zelândia, Paraguai, Filipinas, África do Sul, Tailândia e Uruguai, e representa cerca de 20% das exportações agrícolas mundiais. Defende a eliminação total dos subsídios agrícolas e como entre os seus membros se incluem os maiores exportadores de OGM, apoiam entusiasticamente os EUA na expansão do comércio destes produtos.

2.4.3. Resultados de Seattle

Como se previa, a Ronda do Milénio acabou por não apresentar resultados conclusivos em nenhuma das áreas que se propunha discutir, agendando a discussão para novas reuniões. Este desfecho não é de todo surpreendente, se analisarmos brevemente as posições dos principais intervenientes:

- Os dois principais protagonistas, UE e EUA, reconhecem que os *dossiers* em causa eram em número excessivo, e as posições assumidas por cada um consideravelmente inflexíveis, principalmente no que concerne a questão agrícola;
- A estratégia da UE passava por alargar o mais possível o âmbito de intervenção das regras da OMC, já que, com uma moeda única e um mercado fortemente integrado, a UE está em melhor posição para perspectivar a OMC como *forum* privilegiado para regular o processo de globalização; daí o seu interesse em pretender discutir uma agenda alargada;
- A posição americana é consideravelmente diferente, já que os EUA são os principais beneficiários da liberalização do comércio internacional, uma vez que estão em condições de se relacionarem em termos bilaterais com a maior parte dos países e regiões, numa posição dominante, pelo que uma Agenda centrada apenas na agricultura e serviços lhes seria muito mais favorável.

3. A UE pós-euro no comércio e investimento internacionais: principais consequências da introdução do euro

3.1. Constituição de uma grande zona económica

A consequência imediata da introdução do euro em 1 de Janeiro de 1999 foi a transformação do conjunto de países da zona euro na zona económica da moeda única mais importante, como se pode constatar pela análise do Quadro 5.

volvimento, diferentes relações históricas e diferentes perfis de especialização. Postas as coisas de um modo mais formal: a UE está longe de ser uma zona monetária óptima.

Por outro lado, se deslocarmos o enfoque de análise para o nível micro-económico, verifica-se uma clara hegemonia dos EUA no que diz respeito à dimensão e à competitividade das

Quadro 5: Maiores Zonas Monetárias Comparadas, 1998

	População (milhões)	Peso no PIB Total OCDE %	Peso do Comércio Mundial	Peso das Exportações no PIB %	Reservas em Divisas (mil Milhões US\$)
EUA	267	32,5	19,6	8,2	49,1
Japão	126	20,5	10,5	9	172,4
Europa 15	370	38,3	20,9 (*)	10,2	349,8

(*) Comércio intra-comunitário não incluído
Fonte: Comissão Europeia

Com efeito, se se tiver presente as comparações apresentadas no Quadro 5, verifica-se que a UE (que é mais que a zona euro, como se sabe, dado a não inclusão neste grupo para já do Reino Unido, Dinamarca, Suécia e Grécia, mas isso não altera substancialmente a análise) é o maior bloco económico sob qualquer um dos critérios que aí são considerados.

Há que levar em conta, no entanto, outros aspectos, se não quisermos tirar conclusões precipitadas sobre a importância relativa e o dinamismo económico de cada um destes blocos.

Na verdade, a UE não tem, de forma alguma, os mesmos níveis de integração económica, e muito menos política, dos EUA e do Japão, aparecendo, ainda, apesar da unificação monetária e dos processos de convergência económica entretanto verificados, como um agregado de países não isento de algumas contradições importantes quando se trata de relacionamento externo, fundamentalmente devido a assimetrias de desen-

empresas e níveis de inovação tecnológica. Para se ter uma ideia das diferenças entre blocos, a este nível, basta dizer que entre as 20 maiores empresas de todos os sectores, medidas pela capitalização bolsista, apenas se encontra uma empresa da UE, a Royal Dutch Shell, na 4.^a posição, uma empresa que nem sequer é totalmente da zona euro. Verifica-se, outrossim, uma esmagadora presença de empresas americanas com a "intromissão" de duas empresas suíças, dos sectores químico e de farmacêutico, e uma empresa japonesa do sector de electrónica (Fortune, 500).

Se olharmos, ainda, para os grandes indicadores da evolução económica destes blocos nos últimos anos, as diferenças tornam-se ainda mais evidentes: crise prolongada no Japão, com contornos estruturais profundos; fracos níveis de crescimento económico e altas taxas de desemprego na UE; maiores ritmos de crescimento e menores taxas de desemprego nos EUA.

Ou seja, uma conclusão parece clara: não obstante as transformações que se operaram ao nível da economia mundial, designadamente em resultado dos diferentes processos de globalização e das suas incidências em termos de blocos regionais, os EUA apresentam-se nesta viragem de século como a potência económica e industrial hegemónica a nível mundial.

3.2. Formação de um grande bloco comercial

Uma segunda consequência da formação da zona euro é a subtração de cerca de 1/4 das trocas comerciais entre países ao comércio internacional. Com a introdução da moeda única, o comércio realizado entre os países da zona passa a ser considerado comércio interno.

Já antes, dada a existência de uma pauta externa e de uma política comercial comum, só o comércio extra-comunitário estava totalmente integrado no quadro da disciplina e das regras do GATT. Mas com a moeda única, o comércio intra-comunitário deixou de estar sujeito aos efeitos das políticas monetárias e cambiais dos diferentes países passando verdadeiramente à categoria de comércio interno.

Em 1997, último ano para o qual dispomos de dados (Quadros 6 e 7), as exportações e as importações intra-comunitárias representavam, respectivamente 59,4% e 64,3% dos respectivos totais. Se compararmos com o que se verificava em 1970 onde os valores eram 59,9% e 58,5%, veri-

fica-se uma tendência para a concentração do comércio no espaço intra-comunitário, tendência que se reforçou ao longo dos anos.

A importância crescente do comércio intra-comunitário pode também ser apreendida através dos Quadros 6 e 7, que ventilam as exportações e importações por grupos de produtos, com destaque, no primeiro caso, para os Produtos Agrícolas (74,4% do total), Minerais (70,5%) e Produtos Alimentares (69%), e, no que respeita às importações, os Materiais de Construção (79,1% do total), Produtos Alimentares (75%) e os Químicos (74,4%).

No que respeita ao comércio extra-comunitário, e como se pode verificar pela análise do Quadro 8, os principais mercados para os produtos europeus são América do Norte, que absorve, em 1997, 8,5% das exportações da UE, com destaque para os EUA com 7,5%, os restantes países da Europa Ocidental com 7,5%, e a Europa Central e Oriental com cerca de 5,5%. O grande destaque vai, no entanto, para a evolução registada pelo continente asiático, que viu crescer significativamente o seu papel como destino das exportações da UE que passaram de 6,5%, em 1990, para 8,7% em 1997, quando em 1970 não representavam mais de 4,2%. A zona asiática afirmou-se, assim, como o principal destino das exportações comunitárias sendo de destacar os NPI com 4,8% e a crescente importância da China.

Quadro 6: Peso das Exportações Intra-UE em relação às Exportações totais por Grupos de Produtos (%)

Grupos Anos	1970	1980	1986	1990	1994	1995	1996	1997
Materiais de Construção	63,9	61,4	60,1	66,5	62,5	60,7	59,2	57,7
Siderurgia Metalurgia	63,9	61,6	64,1	72,1	67,8	71,1	67,5	67,6
Têxteis/Couros	63,1	70,3	68,4	70	64	62,8	61,8	61,3
Madeira/Papel	65,1	67,8	67,7	73,2	68,5	68,2	66,7	65,7
Máquinas/ /Material Electrónico	54,7	55,2	57,1	64	58,4	57,6	57,1	55,8
Químicos	56,6	60	63,1	66,9	63,8	63,8	62,7	61,5
Minerais	85,7	81	77,4	77,9	70,8	71,8	70,1	70,5
Energéticos	73,3	71,8	72,2	67,6	64,2	65,2	65	66,3
Agrícolas	77,9	76,2	78,2	79,5	76,3	75,7	74,9	74,4
Produtos Alimentares	63,6	63,5	68,9	71,6	69,9	69,6	69,7	69
Outros	44	40,8	39,8	38,7	35,3	35,1	37	40
Total	59,9	60,8	62,1	66,6	61,7	61,3	60,4	59,4

Fonte: Chelem

Quadro 7: Peso das Importações Intra-UE em relação às Importações totais por Grupos de Produtos (%)

Grupos	1970	1980	1986	1990	1994	1995	1996	1997
Materiais de Construção	86,7	87,1	86,6	84,8	81,6	80,5	80,3	79,1
Siderurgia Metalurgia	56,8	67,1	75,8	74,5	71,9	70,7	71,5	70,6
Têxteis/Couros	76,8	67,9	69,1	63,5	56,4	56,6	56,1	54,6
Madeira/Papel	71,0	71,2	75,2	73,8	71,5	72	72	70,7
Máquinas	74,9	72,4	71,1	70,9	68,3	68,6	69,1	67,2
Químicos	71,8	76,0	78,1	77,6	76,0	75	75,5	74,4
Minerais	39,1	37,3	41,7	46,6	45,5	45,5	43	42,4
Energéticos	24,3	22,5	33,1	27,5	30,4	30,5	30	30,5
Agrícolas	33,0	40,5	49,4	54,6	55,9	55,5	55,8	55
Produtos Alimentares	53,5	68,0	73,3	74,6	75,0	76,4	75,5	75
Outros	50,1	44,8	58,8	42,9	45,2	49,8	47,5	54,6
Total	58,5	56,7	66,0	66,2	65,1	65,6	65,2	64,3

Fonte: Chelem

Quadro 8: Exportações Extra-Comunitárias em % das Exportações Totais da UE

Regiões/Anos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Europa Ocidental	74	73,7	73,1	69,1	68,9	68,5	67,9	66,9
União Europeia	66,6	66,7	66,2	61,7	61,7	61,3	60,4	59,4
Europa de Leste	2,6	3	3,3	3,9	4,2	4,5	5,1	5,5
América do Norte	7,7	6,9	7	8,1	8,3	7,5	7,8	8,5
EUA	6,7	6	6,1	7,1	7,3	6,6	6,9	7,5
América Latina	1,9	2	2,2	2,6	2,6	2,6	2,3	2,6
Ásia	6,5	6,4	6,6	8,2	8,7	8,9	9,1	8,7
Japão	2,1	2	1,8	2,1	2,2	2,3	2,3	2,1
China	0,5	0,5	0,6	1	1	1	0,9	0,9
NPI	2,9	3,1	3,3	4,2	4,5	4,7	4,9	4,8
Austrália+N. Zelândia	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,9	1	0,9
Af. Norte+Méd.Oriente	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,5	1,5	1,5
Golfo	2	2,4	2,4	2,3	1,9	1,7	1,7	1,9
Af. Sub-sahariana	1,9	1,8	1,8	1,7	1,6	1,6	1,5	1,4
Mundo	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Chelem

No que diz respeito às importações extra-comunitárias, elas provêm da América do Norte (7,3% do total, com 6,7% para os EUA), da restante Europa Ocidental (6,9%), do continente asiático (10,1%, com destaque para o Japão e os NPI), conforme nos demonstram os dados para 1997, no Quadro 9.

Um outro aspecto interessante tem a ver com a evolução do grau de abertura ao exterior evidenciado pelas economias que constituem o espaço comunitário (Quadro 10): como seria de prever, as economias com maior grau de abertura são aquelas que detêm mercados internos de menor

dimensão (destaque para os países do Benelux e para a Irlanda), enquanto as economias de maior dimensão (Alemanha, França, Itália e Reino Unido) evidenciam valores substancialmente mais reduzidos, na ordem dos 20%.

Em relação ao bloco UE, registre-se que, apesar do seu grau de abertura ser inferior à média das economias que a compõem, continua a ser um bloco relativamente aberto ao exterior, substancialmente superiores aos da economia mundial, notando-se um ligeiro aumento desse valor a partir da data de formação do Mercado Interno, em 1993.

Quadro 9: Importações Extra-Comunitárias em % das importações Totais da UE

Regiões/Anos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Europa Ocidental	72,4	71,3	71,9	70,3	71,1	71,5	71,2	70,2
União Europeia	66,2	65,5	66	64,3	65,1	65,6	65,2	64,3
Europa de Leste	2,9	3	3,2	3,6	4,1	4,4	4,6	4,8
América do Norte	7,2	7,6	7,2	7,4	7,1	6,8	6,8	7,3
EUA	6,5	6,9	6,5	6,8	6,5	6,1	6,2	6,7
América Latina	2,2	2,1	2	2	2,1	2,1	2	2
Ásia	8,5	9,5	9,6	10,6	10,1	9,8	9,7	10,1
Japão	3,9	4,2	4,2	4,2	3,8	3,5	3,1	3,2
China	0,8	1	1,1	1,4	1,5	1,5	1,6	1,8
NPI	3,2	3,6	3,6	4,1	3,9	3,9	4,1	4,2
Austrália+N. Zelândia	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5
Af. Norte+Méd.Oriente	1,4	1,4	1,3	1,4	1,3	1,2	1,3	1,2
Golfo	2,2	2,2	1,9	2	1,6	1,4	1,5	1,5
Af. Sub-sahariana	1,8	1,8	1,7	1,6	1,6	1,5	1,6	1,5
Mundo	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Chelem

Quadro 10: Grau de Abertura das Economias: $(Exp.+Imp)/(2*PIB)*100$

Países/Anos	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
França	18,3	18,2	17,6	16,5	17,4	18,1	18,1	20
UEBL	57,4	55,9	52	50	53,1	53,8	54,4	61,4
Alemanha	23,9	21,9	20,3	18,4	19,1	19,4	20	22,2
Itália	15,3	14,8	14,6	16,6	17,2	19,6	18,5	19,2
Holanda	47,5	45,2	42,8	42,5	42,3	43,2	43,9	51,8
Reino Unido	20,3	18,7	18,9	20	20,3	22,2	23	22,2
Irlanda	47,7	47,7	47,8	50,5	51,7	57,9	56,4	60,4
Dinamarca	24,1	25	24,6	23,2	24,4	24,5	24,6	26,5
Finlândia	19,4	18,1	20,5	24,2	26,6	27,5	28,5	29
Suécia	23,8	21,3	20,8	24,4	27,9	29,6	28,8	31,5
Áustria	28,4	27,2	26,1	24,2	25,3	26,5	27,2	29,9
Espanha	14,1	14,1	13,9	14,9	16,8	17,9	18,9	21,2
Grécia	16,3	16,4	16,5	16,6	15,1	16	16	14,9
Portugal	29,2	26,6	25,1	23,8	25,1	26,4	26,5	28
União Europeia	22,4	21,3	20,6	20,6	21,6	22,8	23	24,9
Europa Ocidental	22,5	21,3	20,7	20,7	21,7	22,9	23,1	24,9
Mundo	15,4	15,1	15,1	14,8	15,6	16,8	17,1	17,9

Fonte: Chelem

3.3. A UE como grande polo do investimento Internacional

Como se pode verificar pela análise dos Quadros 11 e 12, os fluxos de Investimento Directo Estrangeiro (IDE) têm vindo a registar um crescimento sustentado ao longo da última década, passando de um valor médio anual de Entradas no período 1985-90 de 141930 milhões de USD, para 349227 milhões em 1997. No que respeita às Saídas de IDE verifica-se uma situação idêntica: estas atingiam um valor média anual de 155578 milhões de USD, no período entre 1985-90, atingindo 346824 milhões em 1997. É também

evidente que os PD são os principais protagonistas deste fenómeno, representando, em 1997, cerca de 58,2% do total das Entradas de IDE e 84,8% das Saídas.

Nota: Para 1997 não estão disponíveis valores absolutos

No grupo dos PD destacam-se os países da Europa Ocidental (28,7% das Entradas, em 1997, e 46,2% das Saídas), sendo a quase totalidade dos fluxos realizados pelos EM da UE, que se assume como o maior bloco investidor e receptor de IDE a nível mundial. Por país, assumem destaque absoluto os EUA, tanto no que respeita

Quadro 11: Fluxos de Entrada de IDE por Países e Regiões

Região/País	1985-90		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997
	Valor	%	%												
Mundo	141 930	100	158 936	100	173 761	100	218 094	100	238 738	100	316 524	100	349 227	100	100
PD	116 744	82,3	114 792	72,2	119 692	68,9	138 762	63,6	142 395	59,6	205 876	65	208 226	59,6	58,2
Europa Ocidental	55 625	39,2	81 627	51,4	85 861	49,4	83 979	38,5	77 120	32,3	115 589	36,5	105 379	30,2	28,7
União Europeia	52 685	37,1	78 777	49,6	83 793	48,2	81 029	37,2	72 395	30,3	110 884	35	99 416	28,5	27
Outros E. Oc.	2 940	2,1	2 850	1,8	2 068	1,2	2 950	1,4	4 725	2	4 705	1,5	5 963	1,7	1,7
América do Norte	53 858	37,9	25 539	16,1	23 402	13,5	48 531	22,3	57 202	24	71 634	22,6	91 310	26,1	-
EUA	48 623	34,3	22 799	14,3	18 885	10,9	43 534	20	49 903	20,9	60 848	19,2	84 629	24,2	22,7
Japão	375	0,3	1 730	1,1	2 756	1,6	210	0,1	888	0,4	41	0	220	0,1	0,8
PVD	24 736	17,4	41 696	26,2	49 625	28,6	73 045	33,5	90 462	37,9	96 330	30,4	128 741	36,9	37,2

Fonte: World Investment Report, 1998

Quadro 12: Fluxos de Saída de IDE por Países e Regiões

Região/País	1985-90		1991		1992		1993		1994		1995		1996		1997
	Valor	%	%												
Mundo	155 578	100	198 143	100	201 465	100	239 090	100	251 117	100	338 729	100	346 824	100	100
PD	145 005	93,2	189 782	95,8	179 671	89,2	204 818	85,7	209 726	83,5	291 271	86	294 732	85	84,8
Europa Ocidental	86 589	55,7	114 690	57,9	116 609	57,9	106 239	44,4	125 306	49,9	163 822	48,4	176 181	50,8	46,2
União Europeia	80 285	51,6	106 362	53,7	110 521	54,9	96 596	40,4	112 836	44,9	149 118	44	160 372	46,2	42,4
Outros E. Oc.	6 304	4,1	8 328	4,2	6 088	3	9 643	4	12 470	5	14 704	4,3	15 809	4,6	3,7
América do Norte	26 442	17	39 111	19,7	42 613	21,2	80 662	33,7	58 454	23,3	98 690	29,1	92 445	26,7	-
EUA	21 596	13,9	33 456	16,9	38 978	19,3	74 837	31,3	51 007	20,3	92 929	27,4	84 902	24,5	27
Japão	27 812	17,9	31 620	16	17 390	8,6	13 830	5,8	18 090	7,2	22 510	6,6	23 440	6,8	6,1
PVD	10 554	6,8	8 324	4,2	21 695	10,8	34 067	14,2	40 711	16,2	47 034	13,9	51 469	14,8	14,4

Nota: Para 1997 não estão disponíveis valores absolutos.

Fonte: World Investment Report, 1998

às Entradas como às Saídas de IDE. O Japão assume-se essencialmente como um país investidor, ocupando posições negligenciáveis no que respeita às Entradas de IDE.

A atracção exercida pela CEE/UE sobre as empresas dos Estados Membros (EM) constitui um fenómeno relativamente recente, uma vez que remonta a 1986, com o anúncio do Mercado Interno para 1993. Até essa altura, era patente um êxodo dos capitais europeus em direcção aos EUA, com o paradoxo de que, à medida que a CEE/UE se aprofundava e se alargava, as empresas deslocavam-se da zona comunitária, pelo menos no que respeita aos investimentos intra-comunitários. Sem dúvida que se registava um aumento dos montantes investidos, mas o seu peso no conjunto dos investimentos directos de cada EM diminuía de ano para ano, em privilégio dos investimentos orientados em direcção aos EUA.

Esta evolução, paradoxal à primeira vista, explica-se pela relativa penúria de capitais que afectava as empresas europeias, que preferiram

reservar os investimentos sobre mercados mais susceptíveis de se fechar sob o efeito do protecção, enquanto as exportações no seio do Mercado Interno não corriam esse risco. Pelo contrario, o desenvolvimento das exportações em direcção aos EUA estava constantemente ameaçada, mesmo limitada, como era, por exemplo, o caso do aço.

O anúncio, em meados dos anos 80, do Mercado Interno para 1993, inverteu esta tendência, lançando perspectivas de crescimento mais fortes e a esperança de uma liberalização progressiva nas operações de serviços (bancos e companhias de seguros, em particular). De acordo com dados fornecidos pelo Eurostat, no período compreendido entre 1983 e 1994, o IDE intra-comunitário representava, em média, 55% do *stock* das entradas totais de IDE registadas no conjunto CEE/UE. Esta percentagem variava, no entanto, conforme os países em causa, atingindo o valor máximo para a Bélgica/Luxemburgo e para Portugal (72,9% e 72,7%, respectivamente), enquanto as proporções mais modestas eram

observadas no Reino Unido (29,5% do total) e na Dinamarca (36,7%). Em termos de *stocks* de saídas, as conclusões são idênticas (o IDE intra-comunitário representava cerca de 51,6% do total), mantendo-se as posições relativas dos países: Portugal e a Bélgica/Luxemburgo escolhiam o território europeu para realizarem cerca de 80% do seu IDE, enquanto o Reino Unido apenas destinava 22,2% do investimento no exterior aos países da CEE/UE.

Nos últimos anos, contudo, a situação alterou-se radicalmente no que diz respeito a Portugal, em resultado da reorientação do seu investimento externo em direcção ao Brasil, que atingiu valores na casa dos 50%.

Tanto no mercado europeu como à escala mundial, a competição entre empresas para atingir uma posição de *leader* num determinado segmento (produto industrial ou serviço) levou estas a libertarem-se das suas actividades periféricas, compradas por outras empresas, para se concentrarem sobre um ou alguns (poucos) produtos e crescer por via de processos de fusão ou aquisição⁽¹⁾.

Da análise do Quadro 13, verifica-se que, no que respeita ao investimento realizado por países ter-

(1) Nos últimos anos, segundo dados da OCDE, cerca de 75% dos investimentos externos realizados revestiram a forma de fusões e aquisições transfronteiriças.

ceiros na UE no período 1985/96, os principais investidores na UE foram, por ordem decrescente, os EUA (43% do total), os países da EFTA (26,4%), Outros Países (21,4%) e o Japão (9,1%). Assumem ainda especial importância os centros financeiros off-shore (cerca de 8% do total) e os Novos Países Industrializados (NPI) da América Latina (2,2% do total) e da Ásia (2%).

Em termos dos investimentos realizados pela UE no exterior, destaque, mais uma vez, para os EUA (54,1% do total), Outros Países (21,4%), com destaque para os países da Europa Central e Oriental (12,9%), aparecendo a EFTA e, principalmente, o Japão, com montantes pouco significativos. Os EUA permanecem, assim, como destino preferencial dos investimentos da UE no exterior. Refira-se, aliás, que o IDE europeu nos EUA representa cerca de 62% do investimento total recebido pelos EUA, cerca de 5 vezes mais do que o das empresas japonesas. No que respeita a outros países, tem-se verificado um aumento do IDE comunitário, especialmente destinado aos PECO, aos centros financeiros *off-shore* (que, lamentavelmente, dão uma imagem enviesada do destino real dos fluxos de IDE porque é impossível determinar a percentagem de capitais em trânsito por estas zonas). No que respeita ao mercado asiático, os NPI e a China beneficiaram de cerca de 5% do total.

Quadro 13: Fluxos de IDE da UE entre 1985 e 1986

Anos	EUA		Japão		EFTA		Outros		TOTAL	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
1985 Entradas	1 788	31,3	719	12,6	1 838	32,2	1 366	23,9	5 711	100
Saídas	10 061	66,6	34	0,2	722	4,8	4 288	28,4	15 105	100
1990 Entradas	9 178	28	5 406	16,5	11 284	34,5	6 885	21	32 753	100
Saídas	7 155	34,9	911	4,4	3 226	15,7	9 234	45	20 526	100
1991 Entradas	5 411	25,8	1 682	8	6 883	32,9	6 957	33,2	20 933	100
Saídas	9 232	34,5	341	1,3	2 471	9,2	14 687	54,9	26 731	100
1992 Entradas	12 286	54	1 859	8,2	3 303	14,5	5 312	23,3	22 760	100
Saídas	6 941	38,9	445	2,5	1 539	8,6	8 903	49,9	17 828	100
1993 Entradas	11 296	52,5	1 600	7,4	2 016	9,4	6 592	30,7	21 504	100
Saídas	13 789	57,1	- 1229	- 5,1	1 758	7,3	9 839	40,7	24 157	100
1994 Entradas	10 347	47,4	1 454	6,7	5 630	25,8	4 383	20,1	21 814	100
Saídas	7 426	30,8	272	1,1	4 279	17,7	12 152	50,4	24 129	100
1995 Entradas	23 908	63,4	1 658	4,4	7 348	19,5	4 792	12,7	37 706	100
Saídas	22 715	51,1	1 225	2,8	1 876	4,2	18 656	41,9	44 472	100
1996 Entradas	18 451	70,1	- 75	- 0,3	5 366	20,4	2 597	9,9	26 339	100
Saídas	18 235	37,9	1 427	3	3 292	6,8	25 214	52,3	48 168	100
85-96 Entradas	110 059	43	23 278	9,1	67 619	26,4	54 758	21,4	255 714	100
Saídas	183 384	54,1	4 447	1,3	25 374	7,5	125 475	37	338 680	100

Fonte: European Union Direct Foreign Investment Yearbook, 1997

O Reino Unido foi a principal fonte de fluxos externos no decorrer dos 10 anos, sendo responsável por mais de 21% do total, seguido de perto pela Alemanha (20%), França (19%) e Holanda (14%). No entanto, verifica-se também que a parcela do Reino Unido caiu significativamente entre a primeira e segunda metades do período (de 31% para 11%), sendo muito menor do que o da Alemanha ou o da França.

Tal como acontecia com o IDE efectuado pela UE no exterior, o Reino Unido continua a desempenhar o papel de principal receptor, recebendo cerca de 36% dos fluxos, embora tenha visto a sua parte reduzida ao longo do período em causa, que reflecte, basicamente, a quebra dos investimentos norteamericanos em terras britânicas.

Verifica-se também que os fluxos de investimento directo entre os EM excederam significativamente os fluxos com países terceiros no período em análise: cerca de 425 mil milhões de ECU contra 315 mil milhões em termos de fluxos externos. No entanto, observa-se também que a dimensão relativa dos dois se alterou consideravelmente entre a primeira e segunda metade do período. Nos anos de 1987 a 1991, enquanto se prosseguia o processo de construção do mercado interno, os fluxos internos forma apenas ligeiramente mais elevados do que os fluxos para países terceiros, mas, nos cinco anos seguintes, aumentaram nitidamente: 248 mil milhões de ECU contra 157 mil milhões, o que poderá reflectir quer o ambiente de confiança propício ao investimento gerado pelo avanço do mercado único, quer as oportunidades de investimento acrescidas proporcionadas pela estabilidade monetária e cambial trazida pela constituição da UEM.

Grande parte deste investimento tem a sua proveniência na França e Alemanha, responsáveis por cerca de 22% do total, enquanto a Holanda desempenhou um papel importante, com mais de 14%, ultrapassando mesmo o Reino Unido (10%).

3.4. A criação de uma moeda internacional: o euro

Uma terceira consequência da criação do euro será a sua utilização como moeda nas transacções económicas internacionais em substituição das anteriores divisas europeias. A questão

que se coloca é a de saber em que medida é que o euro será capaz de suplantar a utilização que antes era feita das moedas europeias no seu conjunto e disputar o espaço do dólar americano.

Até agora, a moeda americana tem jogado o papel dominante nas transacções comerciais internacionais estando muito para além do peso dos Estados Unidos no comércio internacional. Antes do euro (dados de 1992) 47,6% das transacções comerciais eram contratadas ou pagas em dólares, contra apenas 15,5% em marcos. O iene vinha muito atrás com apenas 4,8%.

Para o euro se conseguir afirmar como moeda internacional será necessário que seja utilizado nas transacções entre países que não pertencem à União Europeia.

Presentemente o dólar é a única moeda que desempenha verdadeiramente o papel de moeda internacional: o valor do comércio efectuado em dólares é quase quatro vezes superior ao valor das exportações americanas enquanto que o comércio em marcos, a moeda europeia mais utilizada, está apenas 40% acima do valor das exportações alemãs (Quadro14).

Quadro 14: O euro como moeda de transacção
Volumes de pagamento nas transacções comerciais internacionais

	1980		1992	
	% exportações mundiais	Taxa de internacionalização *	% exportações mundiais	Taxa de internacionalização *
US \$	56,4	4,5	47,6	3,6
D-marco	13,6	1,4	15,5	1,4
Yen	2,1	0,3	4,8	0,6

* Taxa de internacionalização= proporção do Comércio mundial paga na moeda dividida pela parcela do respectivo país na exportações mundiais.
Fonte: Müller e Straubhaar, 1998

A importância do dólar aparece também a nível dos mercados cambiais. Apesar de se verificar uma tendência para a diminuição da sua utilização, o dólar continua a dominar as transacções cambiais, embora aqui a diferença para o conjunto das moedas europeias já não seja tão grande (Quadro 15). No entanto, se eliminarmos o volume das transacções que eram efectuadas entre as antigas moedas europeias, a hegemonia americana torna-se muito mais clara: passa a

Quadro 15: Volumes de transacções nos mercados de câmbio
(volumes diários em %)

	Abril de 1989	Abril de 1992	Abril de 1995
US \$	90	82	83
D-marco	27	40	37
Yen	27	23	24
Outros	56	55	56
Total *	200	200	200

* Os números representam movimentos brutos, envolvendo duas moedas por transacção, razão pela qual a proporção total é 200%.

Fonte: Müller e Straubhaar, 1998

representar 92% das transacções contra apenas 56% do conjunto das moedas que passaram a constituir o euro.

No que diz respeito aos investimentos em carteira verifica-se igualmente uma hegemonia do dólar. Mas, aqui, se considerarmos as moedas euro no seu conjunto, a situação já se encontra mais equilibrada e a tendência tem sido para a diminuição do peso relativo do dólar (ver Quadros 16 a) e b)).

Quadros 16: O euro enquanto moeda de investimento de carteira

a) Percentagem de títulos internacionais em circulação

(em % total mundial)

	Fim do ano 1981	Fim de 1992	Fim de 1995	(Fim de 1996)
US \$	52,6	40,3	34,2	- 38
Moedas U.E.	20,2	33	37,1	- 35
das quais: D-marco	n.v.	10	12,3	
Yen	6,9	12,4	15,7	- 16
Outra	20,3	14,3	13	

Fonte: Müller e Straubhaar, 1998

b) Percentagem de investimentos de carteira privados

	Abril de 1989	Abril de 1992	Abril de 1995
US \$	67,3	46	39,8
D-marco	13,2	35,2	36,9
Yen	n.v.	14,7	15,6
Outros	2,2	6,9	11,5
Total *	17,3	11	11,8

Fonte: Müller e Straubhaar, 1998

Finalmente, se considerarmos a composição das reservas mundiais oficiais em divisas, a supremacia do dólar volta a manifestar-se de forma muito clara. Em 1995, 61,5% destas reservas eram denominadas em dólares contra apenas 20,1% das quatro principais divisas europeias, incluindo a libra que, como se sabe não integra o euro (Quadro 17).

Quadro 17: O euro como moeda de reserva

Composição das reservas oficiais mundiais por moeda (%)

	1975	1985	1995
US \$	79,4	64,9	61,5
Yen	0,5	8	7,4
Franco Suíço	1,6	2,3	0,5
U.E. 4	12	20,1	20,1
das quais: DEM	6,3	15,2	14,2
GBP	3,9	3	3,5
FRF	1,2	0,9	1,9
NLG	0,6	1	0,5

Fonte: Müller e Straubhaar, 1998

Em conclusão, a utilização do dólar no conjunto das transacções comerciais e financeiras internacionais está muito para além da dimensão relativa da economia americana e é precisamente esta característica que lhe dá o estatuto de única moeda verdadeiramente internacional.

4. Conclusões: A Política Comercial Comum da União Europeia

4.1. A situação pós - Uruguay Round

Como procurámos evidenciar ao longo deste texto, a conclusão dos acordos do UR e os desenvolvimentos posteriores criaram novas condições para a definição e condução das políticas comerciais pelos diferentes países. Em jeito de síntese, destacaríamos:

- a) A criação da OMC, que veio criar novas e melhores condições para o reforço da imposição da disciplina e das novas regras acordadas para a liberalização do comércio internacional.
- b) A clarificação do conceito de Valor Aduaneiro das Mercadorias e de Regras de Origem e a fixação do cálculo da margem de *dumping* e do respectivo direito compensatório, que vieram permitir uma melhor e mais eficaz actuação das autoridades aduaneiras.
- c) A nível dos PD, a remoção substancial dos obstáculos do comércio, com a diminuição substancial de direitos sobre os produtos industriais, a eliminação das restrições quantitativas, a reforma dos sectores agrícolas e a substituição de barreiras não tarifárias por tarifas.
- d) A nível dos PVD, o abandono das tradicionais políticas de substituição de importações, o progresso no sentido da consolidação de direitos e a manutenção de restrições quantitativas apenas no contexto de reequilíbrio da balança de pagamentos.
- e) A nível dos países ex-socialistas, a opção clara pela economia de mercado, com todas as consequências em matéria de liberalização do comércio internacional.
- f) A integração de novas áreas integradas na disciplina do GATT, com destaque para os serviços, os direitos de propriedade intelectual e as medidas relativas ao investimento, que representam um contributo para o reforço da disciplina geral e da transparência, embora com benefícios mais visíveis e imediatos para os PD, em detrimento de vantagens antes adquiridas pelos PVD.

g) A liberalização do comércio dos produtos agrícolas, que abriu mercados para os PD e gerou compensações aos PVD, principalmente aos importadores líquidos de produtos alimentares, através do desmantelamento progressivo do Acordo Multifibras.

h) O desmantelamento do AMF que veio abrir os mercados dos PD aos produtos dos PVD, gerando problemas em alguns países exportadores de têxteis e vestuário, como é o caso de Portugal, exigindo uma reestruturação profunda do sector.

Há que ter presente, no entanto, que continuam a persistir diversas situações susceptíveis de colocar sérios obstáculos ou de criar dificuldades ao desenvolvimento do processo de liberalização comercial, designadamente:

- os atrasos nas reformas económicas e políticas dos países do centro e do leste da Europa;
- a persistência de picos tarifários e negociações inconclusivas em algumas áreas, com destaque para as telecomunicações, os serviços financeiros e o transporte marítimo;
- a legitimação da utilização de medidas *anti-dumping*;
- o agravamento de disparidades económicas e sociais, em resultado da globalização e das disparidades de ritmos de progresso e de inovação tecnológica;
- a constituição de organizações regionais e a manifestação de algumas tendências para a procura de um proteccionismo "regionalista".

4.2. A Política Comercial Comum no contexto da OMC

De acordo com o Artigo 9.º do Tratado de Roma, "A Comunidade assenta numa união aduaneira que abrange a totalidade do comércio de mercadorias, e implica a proibição entre os Estados-membros, de direitos aduaneiros de importação e exportação, e de quaisquer encargos de efeito equivalente, bem como a adopção de uma pauta

aduaneira comum nas suas relações com países terceiros.”

A revisão institucional do Tratado de Roma, consagrada pelo Tratado da União Europeia (TUE), em 1992, vem acrescentar aos objectivos da União Europeia, entre outros, o da formação de uma União Económica e Monetária (UEM). A Política Comercial Comum (PCC) aparece como um dos instrumentos para atingir os fins últimos da União, destacando-se (Art.ºs 2.º e 3.º do TUE) o desenvolvimento harmonioso e sustentado das actividades económicas.

Os fundamentos jurídicos da PCC encontravam-se no Título VII do Tratado da União Europeia, Art.ºs 110.º a 115.º, tendo esses artigos sido substituídos pelos artigos 131.º a 134.º, Título IX do Tratado de Amesterdão. Cabe aqui destacar o novo Artigo 133.º (ex. Artigo 113), que permite à Comissão, após consulta ao Parlamento Europeu estender o âmbito da actuação às negociações relativas aos acordos sobre serviços e propriedade intelectual.

O objectivo fundamental da PCC é, assim, regulamentar as relações com terceiros países, formalmente integrados ou não em blocos regionais.

Cabe à Comissão o poder executivo nesta matéria, sendo assistida por um Comité Especial. É a Comissão que toma a iniciativa política e conduz as negociações com terceiros países, por incumbência do Conselho de ministros que toma as decisões por maioria qualificada.

O sistema do GATT sempre constituiu a pedra angular da política comercial comunitária, embora a Comunidade não seja alheia às principais dificuldades que se manifestaram no processo de liberalização do comércio internacional. Basta referenciar a Política Agrícola Comum, o Acordo Multifibras, a Confederação Europeia do Carvão e do Aço (que será desmantelada em 2002), para além de outras violações ao Acordo Geral.

A liberalização no âmbito do GATT desenvolveu-se com base em três vectores fundamentais: a liberalização comercial através das Rondas; um conjunto de legislação comercial mundial; o princípio da Não-Discriminação.

Da parte Comunitária sempre se desenvolveram esforços para apoiar os dois primeiros enquanto

que o terceiro foi relegado para um plano secundário. Em grande parte isto tinha a ver com as próprias características da Comunidade enquanto bloco regional.

Com efeito, ao longo das sucessivas Rondas e apesar da lentidão e burocracia que caracterizam o processo de tomada de decisão a nível comunitário e o funcionamento da Comissão, as regras definidas pelo GATT tornaram-se rapidamente parte do *acquis* comunitário, o que poderia não ter acontecido, em termos de transposição para a legislação nacional, se se tratasse de países isolados.

A UE, dado o seu peso económico actual e a importância das relações comerciais que tem com países terceiros, particularmente aqueles que decorrem de acordos preferenciais, como os celebrados com os países da Europa Central e Oriental, países da ex-URSS, países do Maghreb, etc., tem hoje todas as condições para se afirmar como o bloco mais influente a nível do comércio internacional e como tal actuar no seio da OMC.

4.3. Uma estratégia comercial externa para a União Europeia

Uma questão prévia que a UE deverá resolver é a tradução, no plano da política comercial externa, da nova realidade económica decorrente da criação da zona euro. Embora os países continuem a manter as suas características e perfis económicos próprios, a posição externa da UE deverá transcender uma mera agregação de interesses particulares e projectar uma visão estratégica de afirmação da zona euro no mundo.

No nosso entender, esta visão estratégica deverá assentar nos seguintes vectores fundamentais:

- 1) A aceitação de que a liberalização das trocas internacionais é uma tendência inelutável e que, portanto, nenhuma estratégia comercial de longo prazo poderá repousar nos instrumentos tradicionais de protecção (tarifas, restrições quantitativas, interdições, etc.). Pelo contrário, deve ser afirmado claramente que, o objectivo da zona euro é o alargamento do campo de intervenção das regras e da disciplina da OMC, a todos os produtos e sectores da actividade económica, até à liberalização completa das trocas internacionais.

2) Neste sentido deve ser abandonada qualquer estratégia negocial, baseada numa posição defensiva de exigência de derrogações, ou de exclusão de produtos ou sectores, para se privilegiar uma estratégia negocial ofensiva baseada em propostas de regras de concorrência.

3) No contexto das regras de concorrência, a exigência de qualidade deverá ser eleita como o grande princípio orientador:

– Qualidade, ao nível da relação da actividade económica com o ambiente. Devem ser fixadas regras para a utilização dos recursos naturais, organização dos processos produtivos e inserção das actividades económicas no meio físico, tendo em conta a necessidade de conter e de inverter as tendências para a destruição dos equilíbrios ecológicos e ambientais.

– Qualidade, ao nível da organização do processo de trabalho e das relações laborais. A este nível devem ser estabelecidos padrões mínimos de exigência relativamente ao funcionamento do mercado de trabalho, e aos direitos laborais e sociais com ele relacionados, por forma a conter as práticas de "dumping social" e favorecer uma melhor distribuição dos ganhos da liberalização.

– Qualidade, ao nível da relação do produto ou do serviço com o consumidor. Devem ser fixadas regras precisas no que diz respeito à qualidade, segurança, higiene, efeitos ambientais e sobre a saúde dos consumidores.

4) Como contrapartida para a aplicação deste princípio aos países em desenvolvimento, a UE deve defender a abertura total dos mercados dos países desenvolvidos aos produtos dos países em desenvolvimento, aceitando níveis de protecção mais elevados por parte destes.

Há que ter presente que, em muitos casos, as receitas aduaneiras são praticamente a fonte exclusiva das receitas fiscais.

5) A UE deve declarar-se disponível para uma revisão das formas de protecção à agricultura consagradas na PAC, em condições de reciprocidade e de transparência.

Há que ter, no entanto, presente que a agricultura não pode ser considerada no mesmo plano que os outros sectores económicos. A agricultura tem implicações culturais, am-

bientais, demográficas, sociais, inclusive de sobrevivência dos povos, que lhe dão um carácter particular no contexto das actividades económicas e que justificam, por isso, um tratamento especial.

6) A UE deve manifestar a sua disponibilidade para continuar a avançar no sentido da liberalização dos serviços, de forma programada, numa base de reciprocidade e tendo em conta a necessidade de corrigir assimetrias entre os países desenvolvidos e os países em desenvolvimento.

7) A UE deve apostar na defesa e extensão dos acordos TRIP, visando promover e proteger a capacidade de inovação, de investigação e desenvolvimento dos diferentes países, empresas e indivíduos. No que diz respeito aos países em desenvolvimento, a UE deve propor como contrapartidas a protecção relativamente à utilização dos nomes de produtos derivados dos produtos primários de exportação destes países para designar produtos sucedâneos (p. ex. a designação "chocolate" para um produto que utiliza uma percentagem mínima de cacau).

8) A UE deve continuar a defender a promoção das liberdades de circulação de capitais com base no aprofundamento dos acordos TRIM.

A estratégia de afirmação externa da UE deve passar ainda pela defesa do reforço do papel da OMC, enquanto pilar institucional das relações económicas internacionais, no seio da qual devem ser resolvidos todos os diferendos e delineadas estratégias de integração equilibrada dos diferentes países no processo de liberalização das trocas e dos investimentos internacionais.

A aposta estratégica no multilateralismo não deve impedir a UE de prosseguir uma política própria de afirmação externa através do aprofundamento da sua política de cooperação externa e do estabelecimento de acordos com outras organizações de integração regional, na Ásia e na América Latina (Mercosul).

A afirmação estratégica da UE no mundo deve passar igualmente por uma política activa de apoio à utilização do euro nas transacções económicas internacionais, designadamente através da criação de novos mecanismos de financiamento externo ou expansão dos já existentes.

5. Referências Bibliográficas

- Bank for International Settlements (1999, Annual Report);
- C.C.E. (1995) " Le GATT et l'agriculture européenne"; *Cahiers de la PAC*;
- Chalmin, P. (1994) " GATT: le bilan de l'Uruguay Round"; *Problèmes Économiques*, n.º 2370;
- Cline, W. (1995) Evaluating the Uruguay Round" (1995); *The World Economy*; 4(4);
- Eurostat (1997) European Union Foreign Direct Investment Yearbook; Bruxelas
- Eurostat (1996) European Union Foreign Direct Investment Yearbook; Bruxelas
- Eurostat (1995) *L'Investissement Direct Étranger de l'Union Européenne: 1984-1993*; Bruxelas;
- "Final Act of the Uruguay Round – Press Summary" (1993); *The World Economy*; 17 (3);
- Kumair, N. (1994) *International Trade Policies: the Uruguay Round and beyond*, I.M.F;
- Mendonça, A. (1997), "O Investimento Directo Estrangeiro em/de Portugal", in *Comércio e Investimento Internacional*/Romão, A. (Coord.), Lisboa: ICEP.
- Mendonça, A. (1997), " Aspectos teóricos do comércio internacional", in *Comércio e Investimento Internacional*/Romão, A. (Coord.), Lisboa: ICEP.
- Mendonça, A. (1998), (Resp.), "A evolução do comércio no quadro da U.E. e o papel das alfândegas", in *Relatório da Comissão para a Reorganização dos Serviços Aduaneiros, 2.º Vol.*, Lisboa: Ministério das Finanças.
- Messerlin, P. (1995), *La nouvelle OMC*; Paris: Ed. Dunod;
- Mucchielli, J. e Célimene, F. (dir.) (1995), *Mondialisation et Régionalisation: un défi pour l'Europe*; Colóquio do GDR CNRS-EFIQ;
- Muller, H. e Straubhaar, T. (1998), " The Euro's Place in the World Monetary System", *Intereconomics*, Vol. 33, July-August.
- OMC (1995) " Organization Mondiale du Commerce – Guide des Regles et Pratiques du GATT;
- Rainelli, M. (1993), *Le GATT*; Paris: Ed. La Découverte;
- Romão, A. (1997), (Coord.), *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP;
- Romão, A. e Costa, C. (1997), "Os grandes fluxos do investimento internacional" in *Comércio e Investimento Internacional* Romão, A., Lisboa: ICEP;
- Romão, A. e Costa, C. (1997), "O comércio externo português" in *Comércio e Investimento Internacional* Romão, A., Lisboa: ICEP;
- UNCTAD (1998) , *World Investment Report - Trends and Determinants*, Genebra

Sites de referência:

www.wto.org
www.Pacific.commerce.ubc.ca
www.iie.com

6. Documentos publicados

- DT 1 **Política de Concorrência e Política Industrial**
Nov. 96 *António Nogueira Leite - (Esgotado)*
- DT 2 **Transformação Estrutural e Dinâmica do Emprego**
Dez. 96 *Paulino Teixeira - (Esgotado)*
- DT 3 **Ética e Economia**
Jan. 97 *António Castro Guerra - (Esgotado)*
- DT 4 **Padrões de Diversificação dos Grupos Empresariais**
Mar. 97 *Adelino Furtado - (Esgotado)*
- DT 5 **Estratégias e Estruturas Industriais e o Impacto da Adesão à Comunidade Europeia**
Maio 97 *António Brandão, Alberto Castro e Helder de Vasconcelos - (Esgotado)*
- DT 6 **Têxteis, Vestuário, Curtumes e Calçado - Uma Visão Prospectiva**
Jun. 97 *João Abel de Freitas*
- DT 7 **O Comércio a Retalho Português no Contexto Europeu**
Jul. 97 *Teresinha Duarte*
- DT 8 **Será a Globalização um Fenómeno Sustentável?**
Out. 97 *Vitor Santos*
- DT 9 **Turismo Português - Reflexões sobre a sua competitividade e sustentabilidade**
Nov. 97 *António Trindade*
- DT 10 **União Europeia - Auxílios de Estado e Coesão Económica e Social - Tendências Contraditórias**
Jan. 98 *Maria Eugénia Pina Gomes*
Mário Lobo
- DT 11 **Cooperação Comercial - Uma Estratégia de Competitividade**
Mar. 98 *Teresinha Duarte*
- DT 12 **Globalização e Competitividade - O Posicionamento das Regiões Periféricas**
Maio 98 *António Castro Guerra*
- DT 13 **Determinantes do Desinvestimento em Portugal**
Maio 98 *João Abel de Freitas*
- DT 14 **O Panorama da Indústria Siderúrgica em Portugal**
Jun. 98 *José Diogo Costa*
- DT 15 **Turismo, o espaço e a economia**
Jul.98 *João Albino Silva*

- DT 16 **A Dinamização da Cooperação Interempresarial no Sector de Componentes de Automóvel: O Caso de Estudo ACECIA, ACE**
Dez. 98 *Catarina Selada, Teresa Rolo, José Rui Felizardo, Luís Palma Féria*
- DT 17 **O Euro, o Dólar e a Competitividade das Empresas Portuguesas**
Jan. 99 *João Abel de Freitas, Sérgio Figueiredo, Vitor Santos*
- DT 18 **Consumo, Publicidade e Vendas Agressivas**
Jan. 99 *Ana Luísa Geraldes*
- DT 19 **A História do Sector Automóvel em Portugal (1895-1995)**
Fev. 99 *Luís Palma Féria*
- DT 20 **Mercosul: das Origens à Crise Actual**
Abr. 99 *Franklin Trein*
- DT 21 **Mercosul: da Estrutura à Política Comercial**
Maio 99 *Elivan Rosas Ribeiro*
- DT 22 **Tendências Pesadas no Contexto Nacional e Internacional**
Maio 99 **Quelques Tendances Lourdes du Contexte National et International**
(Edição bilingue)
Hugues de Jouvenel
- DT 23 **A Integração das Infra-estruturas Tecnológicas na Rede de Excelência para o Desenvolvimento da Indústria Automóvel em Portugal: Uma Metodologia de Avaliação**
Jun. 99 *Catarina Selada, José Rui Felizardo e Luís Palma Féria*
- DT24 **Mercosul: Perspectivas da Integração**
Jul. 99 *Lia Valls Pereira*
- DT 25 **O Papel da Pequena Empresa na UE**
Ag. 99 **Role of Small Businesses in the EU**
(Edição bilingue)
Franco Ianniello
- DT 26 **As Contrapartidas das Aquisições Militares**
Fev.2000 **Instrumento de Desenvolvimento Económico**
Luís Palma Féria
- DT 27 **A Nova Realidade do Euro e a Organização Mundial do Comércio: Algumas Reflexões**
Maio 2000 *António Mendonça e Carla Guapo Costa*