



**CONSELHO DA
UNIÃO EUROPEIA**

**Bruxelas, 12 de Novembro de 2010 (12.11)
(OR. en)**

16183/10

**WTO 368
COMER 200
SPG 14
DEVGEN 336
PI 137
MAR 118
ECOFIN 722
COMPET 358
SOC 750**

NOTA DE ENVIO

de:	Secretário-Geral da Comissão Europeia, assinado por Jordi AYET PUIGARNAU, Director
data de recepção:	10 de Novembro de 2010
para:	Pierre de BOISSIEU, Secretário-Geral do Conselho da União Europeia
Assunto:	Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité Económico e Social Europeu e ao Comité das Regiões – Comércio, crescimento e questões internacionais – A política comercial como um elemento central da estratégia da UE para 2020

Envia-se em anexo, à atenção das delegações, o documento da Comissão – COM(2010) 612 final.

Anexo: COM(2010) 612 final



COMISSÃO EUROPEIA

Bruxelas, 9.11.2010
COM(2010) 612 final

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

Comércio, crescimento e questões internacionais

A política comercial como um elemento central da estratégia da UE para 2020

{SEC(2010 1268}
{SEC(2010) 1269}

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

Comércio, crescimento e questões internacionais

A política comercial como um elemento central da estratégia da UE para 2020

1. Contexto e orientações de base

A economia europeia tem por objectivo fundamental um crescimento mais rápido. Só um crescimento económico sustentado poderá criar mais empregos e garantir o nosso Estado-providência. Contudo, aumentar o potencial de crescimento das nossas economias constituirá um enorme desafio – desafio esse assumido pela estratégia Europa 2020¹, que fixa o objectivo triplo de um crescimento inteligente, inclusivo e sustentável. A presente comunicação é um elemento fundamental da dimensão externa da estratégia Europa 2020 e expõe de que modo a política comercial e de investimento deve contribuir para este objectivo e para o conjunto das políticas externas da UE. Deve ser lida em articulação com dois documentos de apoio: um relatório sobre os progressos realizados até à data no quadro da estratégia «Europa global», de 2006, e um documento de análise que argumenta a favor do comércio enquanto motor de prosperidade.

As economias abertas tendem a crescer mais rapidamente do que as economias fechadas. Ao fomentar a eficiência e a inovação, o comércio acelera o crescimento da UE. Estimula a procura externa dos nossos bens e serviços. O comércio aberto permite igualmente que os consumidores da UE tenham acesso a uma gama mais vasta de bens a preços mais baixos. A abertura da Europa ao investimento directo estrangeiro (IDE) aumenta a nossa competitividade. De igual modo, a capacidade das nossas empresas de investirem no estrangeiro permite-lhes adquirir uma dimensão mundial e criar emprego tanto a nível interno como no estrangeiro. Em resumo, sem nunca perder de vista os custos de ajustamento, a Europa deve tirar partido das três vantagens propiciadas pela maior abertura do comércio e do investimento: mais crescimento e emprego e preços de consumo mais baixos.

Três vantagens da liberalização do comércio

Crescimento económico: A conclusão de todas as negociações em curso (a Ronda de Doha e os acordos bilaterais) e a realização de progressos significativos nas nossas relações com parceiros estratégicos permitirá que a UE atinja, em 2020, um nível de PIB 1% superior ao que alcançaria de outro modo².

Vantagens para os consumidores: Os ganhos para o consumidor médio europeu resultantes de uma maior variedade de bens e serviços rondam os 600 euros por ano, aos quais acrescem os ganhos provenientes da baixa de preços.

¹ Comunicação da Comissão Europeia «Europa 2020: estratégia para um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo», ver http://ec.europa.eu/eu2020/index_en.htm.

² De acordo com as previsões da Comissão, 1% do PIB da UE corresponde, em 2010, a 120 mil milhões de euros.

Efeitos no mercado de trabalho: É consensual que a integração da UE na economia mundial graças ao reforço do comércio gera mais emprego, com melhor remuneração. Da nossa capacidade de fazer trocas comerciais com o resto do mundo dependem, directa ou indirectamente, mais de 36 milhões de empregos na Europa. Mais de 4,6 milhões de pessoas na UE trabalham para empresas de participação maioritária japonesa e norte-americana³.

Fonte: estimativas da Comissão Europeia. Para mais informações consultar «*Trade as Driver of Prosperity*», parte II.1.

Mas para que uma política comercial aberta na Europa tenha sucesso político, é imprescindível que outros – entre eles os nossos parceiros de economias desenvolvidas e emergentes – acompanhem os nossos esforços, num espírito de reciprocidade e benefício mútuo⁴. A política comercial não contará com o apoio dos cidadãos europeus se não beneficiarmos de um acesso equitativo às matérias-primas ou se, por exemplo, não houver livre acesso aos contratos públicos no estrangeiro. A UE continuará a ser uma economia aberta, mas não há margem para ingenuidades. A Comissão manter-se-á particularmente atenta na defesa dos interesses e dos empregos europeus e recorrerá a todos os meios adequados para lutar contra as práticas comerciais desleais.

A nossa economia é a maior do mundo e é também a maior exportadora. As nossas empresas exportaram 1,6 biliões de euros de bens e serviços em 2009, ou seja, cerca de 13% do nosso PIB. A UE é também o mais importante fornecedor e beneficiário de IDE. Como se mostra no gráfico 1, no anexo, a nossa parte no comércio mundial mantém-se estável de momento, apesar do forte aumento das economias emergentes. A opinião pública está consciente dos pontos fortes da Europa no domínio do comércio⁵.

Até 2015, 90% do crescimento mundial será gerado fora da Europa, percentagem da qual só a China será responsável por um terço (ver o gráfico 1). Por isso, nos anos vindouros, temos de usufruir da oportunidade facultada pelos níveis de crescimento mais elevados de países terceiros, sobretudo no Sul e Leste da Ásia. Prevê-se que, em 2030, os países em desenvolvimento e os países emergentes venham a ser responsáveis por quase 60% do PIB mundial; hoje em dia representam menos de 50%⁶.

A economia e o comércio mundial sofreram profundas alterações recentemente. A cadeia de abastecimento de muitos bens e serviços já engloba fábricas e escritórios em vários pontos do mundo. Dois terços das nossas importações dizem respeito a factores de produção intermédios que impulsionam a nossa capacidade produtiva. Para se manterem na liderança, as nossas empresas devem poder contar com factores de produção, serviços e pessoal altamente qualificado provenientes de todo o mundo, e os seus investimentos e direitos de propriedade intelectual requerem uma protecção vigorosa.

O nosso programa deve evoluir em conformidade, como aliás a estratégia Europa 2020 deixa claro. A eliminação dos direitos aduaneiros sobre os produtos industriais e agrícolas continua a ser

³ «*The transatlantic economy 2010*», D. Hamilton e J. Quinlan, Center for Transatlantic Relations, Johns Hopkins University, e «*Basic Survey of Overseas Business Activities, 2010*» METI, Japão.

⁴ Conclusões do Conselho Europeu de 16 de Setembro de 2010.

⁵ De acordo com o inquérito especial Eurobarómetro 357 sobre comércio internacional realizado em Setembro de 2010, 65% dos inquiridos consideram que a UE beneficiou muito do comércio internacional e 64% são de opinião que os produtos europeus reúnem boas condições para competir com os provenientes de países terceiros.

⁶ Em comparação com 49% em 2010. Ver OCDE (2010) «*Perspectives on Global Development: Shifting Wealth*».

importante, mas não é o principal desafio. O aspecto mais determinante será o acesso de serviços e de investimento ao mercado, a abertura dos contratos públicos, a melhoria dos acordos de protecção dos DPI e a aplicação dessa protecção, o fornecimento ilimitado de matérias-primas e energia e, por último mas não menos importante, a supressão dos entraves regulamentares, nomeadamente pela promoção de normas internacionais. Através do comércio, há também que promover a ecologização da economia mundial e o trabalho digno.

Este programa confrontar-nos-á cada vez mais com a interface entre as nossas regras internas e a liberalização externa e – tal como o Conselho Europeu assinalou em Setembro – a UE «*deverá reforçar ainda mais a coerência e a complementaridade entre as suas políticas internas e a sua política externa*»⁷. A título de exemplo, um mercado interno mais completo para os serviços e uma cooperação regulamentar mais sistemática com os principais países terceiros facilitará o comércio internacional de serviços e a supressão dos entraves «aquém-fronteiras».

Agiremos a nível multilateral, através da OMC, e a nível bilateral. Doha continua a ser a nossa principal prioridade. No entanto, estes dois níveis não são incompatíveis. Bem pelo contrário, é mais justo afirmar que a liberalização nutre a liberalização.

É por isso que despenderemos grande parte da nossa energia na celebração de acordos de comércio livre (ACL) equilibrados a que a Comissão deu prioridade no âmbito da sua estratégia «Europa global». A aprovação do acordo com a Coreia do Sul constitui uma primeira grande concretização. As negociações foram árduas e não há que ter ilusões: as concessões que se exigem da UE e os compromissos que os acordos vindouros implicarão vão constituir um desafio ainda maior.

Ao mesmo tempo, envidaremos esforços no sentido de concluir a Ronda de Doha e reforçar a OMC. Há muito que o processo de Doha deveria estar concluído. Trata-se de um objectivo muito importante, não apenas por trazer importantes ganhos económicos mas também por confirmar o papel determinante da OMC no sistema de comércio mundial.

Não obstante, o acordo de Doha não dará resposta às questões mais recentes que deverão ser resolvidas pelas regras do comércio internacional. Chegou a hora de começar a reflectir sobre o que se fará após Doha, e a Comissão constituirá um grupo de personalidade eminentes para o efeito.

Uma vez aprovados todos os ACL actualmente objecto de negociações ou de análise, a UE terá acordos comerciais preferenciais com a grande maioria dos membros da OMC. No entanto, no seu conjunto, estes representam apenas metade das nossas trocas comerciais. É também importante aprofundar as nossas relações comerciais e de investimento com as outras grandes economias mundiais: os EUA, a China, o Japão e a Rússia.

Intensificaremos a nossa cooperação com estes países através dos fóruns criados para o efeito. Avaliaremos seguidamente se esses fóruns cumprem o seu objectivo ou se teremos de explorar vias alternativas com os referidos países. No que diz respeito aos Estados Unidos e ao Japão, os esforços devem incidir na remoção dos entraves não pautais ao comércio e ao investimento, sobretudo através da cooperação regulamentar.

A China, que actualmente é o nosso segundo maior parceiro comercial, é uma fonte de grandes oportunidades mas também de enormes desafios. O seu extraordinário potencial de crescimento faz da China um foco de atracção para as exportações e o investimento. No entanto, é indesmentível

⁷ Anexo I, alínea a), Conclusões do Conselho Europeu de 16 de Setembro de 2010.

que algumas das políticas industriais e macroeconómicas chinesas se alicerçam no capitalismo de Estado. A Rússia, o nosso maior vizinho próximo, apresenta semelhanças neste contexto.

O comércio deve também trazer melhorias no domínio da inclusão social no mundo e na UE. Os países em desenvolvimento que participam no comércio e nas cadeias de produção mundiais assistiram a um rápido aumento do emprego e do rendimento, bem como a uma diminuição considerável do nível de pobreza. A política comercial da UE tem vindo a auxiliar as economias mais pobres através da concessão de generosas preferências comerciais unilaterais. Em termos mais genéricos, estamos a aplicar uma abordagem cuidadosamente diferenciada em função do nível de desenvolvimento dos nossos parceiros. Estamos a prestar uma atenção sistemática à coerência com as políticas de desenvolvimento, tais como a erradicação da pobreza.

Em simultâneo, a abertura comercial continua a reforçar os níveis de bem-estar, estimulando o emprego e melhorando os salários nas economias desenvolvidas, inclusive no âmbito da UE. A abertura gera emprego. Mas importa também reconhecer que os custos de adaptação em determinados domínios ou sectores podem, por vezes, ser elevados, pelo que são necessárias políticas laborais e sociais adequadas aos níveis nacional e europeu para ajudar os trabalhadores e as empresas a adaptar-se. Esta preocupação deve igualmente espelhar-se nas nossas prioridades orçamentais, em conformidade com a reapreciação do orçamento da UE realizada pela Comissão em Outubro de 2010⁸. Procedemos a amplas consultas por toda a UE a fim de elaborarmos a presente comunicação. Com base nelas e no processo de reflexão a nível interno, a Comissão propõe os principais elementos do programa de política comercial que se propõe executar durante o actual mandato. Fá-lo-á no âmbito do novo quadro institucional do Tratado de Lisboa, que deve ser visto como uma grande oportunidade, na medida em que confere maior transparência e legitimidade à política comercial da UE, dá nova voz ao Parlamento Europeu em matéria comercial e estabelece um contexto para o reforço mútuo da nossa acção comercial e externa tanto em Bruxelas como nas delegações da UE existentes em 136 países em todo o mundo.

A presente comunicação deve ser entendida não apenas como um elemento fulcral da dimensão externa da estratégia Europa 2020, mas também como uma clara manifestação do intento europeu de assumir um papel activo e decisivo na promoção do programa de política comercial no âmbito do G20 e de todos os fóruns comerciais pertinentes a nível mundial. Efectivamente, os mercados abertos serão cruciais para estabelecer o crescimento robusto, sustentável e equilibrado a que os líderes do G20 se comprometeram na cimeira de Toronto.

2. Uma política comercial e de investimento capaz de enfrentar os desafios do futuro

2.1. Crescimento inteligente: progredir rapidamente em direcção ao futuro

O nosso futuro económico reside na manutenção de uma vantagem competitiva em produtos inovadores de elevado valor, que geram empregos duradouros e bem remunerados⁹. A nossa política comercial deve ter em conta este facto e, para tal, há que ampliar o âmbito dos nossos trabalhos, a fim de abarcar as seguintes questões:

- Uma cadeia de abastecimento da produção mundial eficaz não é viável sem o apoio crucial dos serviços de transportes e telecomunicações, serviços financeiros, serviços empresariais e

⁸ Comunicação da Comissão Europeia sobre a reapreciação do orçamento da UE, 19.10.2010, página 15.

⁹ Comunicação da Comissão Europeia, «Iniciativa emblemática no quadro da estratégia "Europa 2020": União da Inovação», COM(2010) 546 de 6.10.2010.

profissionais. Os **serviços** representam 70% da produção mundial, mas apenas um quinto do comércio mundial. A proporção diminuta dos serviços no comércio total deve-se em parte a obstáculos naturais (alguns serviços não são, por natureza, comerciáveis), mas os entraves ao comércio têm também um papel preponderante. Os entraves ao comércio de serviços que ainda subsistem são em geral maiores do que os obstáculos existentes nos sectores da transformação. Os equivalentes pautais estimados situam-se, em geral, bem acima de 20%, atingindo com frequência percentagens ainda mais elevadas (ver o quadro 2). Envidaremos esforços junto dos nossos principais parceiros comerciais de economias desenvolvidas e emergentes, por todos os meios ao nosso alcance, no sentido de obter uma maior abertura para os nossos prestadores de serviços, a exemplo do que o mercado interno da UE oferece aos prestadores de serviços de países terceiros, mantendo ao mesmo tempo os nossos objectivos em conformidade com a convenção da UNESCO sobre a diversidade cultural de 2005. Continuaremos a propor a integração no mercado interno a alguns países vizinhos (como a Ucrânia, a Moldávia, os países do Cáucaso, o Egipto, a Jordânia, Marrocos e a Tunísia) em sectores como os serviços financeiros, postais e de telecomunicações.

Conforme sugerido aquando do processo de consulta pública, devemos também velar por que a regulamentação dos serviços em todos os países terceiros seja aberta, não discriminatória, transparente e no interesse público, para aí garantir melhores condições comerciais aos nossos prestadores. Por último, com a criação de novos serviços e o aumento das possibilidades de comercialização dos serviços transfronteiras propiciados pelas evoluções tecnológicas, os nossos acordos comerciais devem divisar formas de prevenir a instauração de novos entraves ao comércio desses serviços.

- Os movimentos de capitais e de **IDE** registaram um enorme crescimento. Actualmente, cerca de metade do comércio mundial tem lugar entre filiais de empresas multinacionais, que negociam produtos e serviços intermédios. A Comissão propôs uma política europeia global em matéria de investimento¹⁰, a fim de melhor responder às necessidades dos investidores de todos os Estados-Membros. Procurará integrar a protecção juntamente com a liberalização dos investimentos nas negociações comerciais em curso. Para o efeito, pretende propor em breve a actualização das directrizes de negociação pertinentes, começando pelo Canadá, Singapura e a Índia. A Comissão está também a analisar se será desejável celebrar acordos de investimento autónomos com outros países, como, por exemplo, a China.
- Os **contratos públicos** constituem um domínio em que os mercados estrangeiros não dão acesso às empresas da UE. Representando mais de 10% do PIB nos grandes países industrializados e uma parte crescente nas economias emergentes, constituem oportunidades comerciais em sectores em que a indústria da UE é extremamente competitiva, designadamente, os transportes públicos, os dispositivos médicos, os produtos farmacêuticos e as tecnologias «verdes». Vamos continuar a fazer pressão no sentido de tornar mais aberta a contratação pública em países terceiros e lutaremos em especial contra as práticas discriminatórias. Temos participado activamente em negociações para alargar o acesso das nossas empresas, seja em negociações bilaterais ou no âmbito do Acordo da OMC sobre Contratos Públicos. Temos vindo a propugnar uma adesão antecipada da China ao GPA com base numa proposta ambiciosa, em consonância com os compromissos de adesão da China à OMC. Mas se o nosso mercado é já francamente aberto, o dos nossos principais parceiros comerciais é-o muito menos, sobretudo aos níveis regional e local (ver o quadro 4, no anexo). Por conseguinte, em 2011, a Comissão irá apresentar

¹⁰ COM(2010) 343 de 7.7.2010.

uma proposta legislativa relativa a um novo instrumento da UE, a fim de aumentar a nossa influência e garantir uma maior simetria no acesso aos mercados dos contratos públicos dos países desenvolvidos e das grandes economias emergentes, tomando por base a aplicação dos nossos compromissos internacionais. De igual modo, o acesso aos programas de investigação e desenvolvimento de países terceiros deve ser mais simétrico, a fim de corresponder ao nosso elevado nível de abertura, conforme se refere na recente comunicação da Comissão sobre a União da Inovação¹¹.

- Os fluxos comerciais e de investimento são cruciais para a **difusão da inovação e de novas tecnologias** em toda a UE e no resto do mundo. São-no também para «novos» sectores, como as telecomunicações e para sectores mais «tradicionais» – por exemplo, a produção têxtil de alta tecnologia. Defendemos a prorrogação da moratória sobre os direitos aduaneiros aplicáveis ao comércio electrónico e envidaremos esforços no sentido de actualizar o **acordo sobre tecnologias da informação da OMC**, de 1996, a fim de alargar o seu âmbito, suprimir os entraves não pautais ao comércio destes produtos, como seja a duplicação de ensaios de conformidade, e aumentar o número de países membros¹².
- **Os entraves regulamentares** ao comércio de mercadorias, serviços e investimento são particularmente nocivos, sobretudo quando criados pelos nossos principais parceiros comerciais, tendo em conta a intensidade das nossas relações comerciais e de investimento. São particularmente preocupantes a rejeição ou a não utilização de normas internacionais, bem como os requisitos de certificação ou inspecção, frequentemente onerosos, aplicáveis inclusive aos produtos industriais e às nossas exportações de produtos agrícolas ou da pesca. Os países têm o direito de instituir os seus próprios níveis de protecção da ordem pública e de regulamentar em conformidade, por exemplo, no que diz respeito à manutenção de um nível elevado de saúde e de segurança públicas e de protecção do ambiente. É óbvio que a regulamentação deve ser aplicada. Saber que tal regulamentação existe e está a ser aplicada dá mais segurança aos consumidores quando estes fazem compras de bens e serviços, quer sejam importados quer produzidos a nível interno.
- Porém, embora as diferenças legislativas e regulamentares ou a ausência de normas comuns ou de reconhecimento mútuo se possam justificar em determinados casos, não deixam de constituir uma fonte considerável de custos para as nossas empresas que operam em países terceiros. Díficeis de quantificar, os entraves não pautais estão frequentemente na origem de conflitos comerciais; por isso, a redução dos custos associados pode gerar ganhos significativos¹³. Assim, o reforço da cooperação regulamentar – tanto para promover a equivalência ou convergência (de regras, normas, ensaios e práticas de certificação) a nível internacional, como para minimizar os custos desnecessários da regulamentação em todo o mundo – constitui um aspecto importante das nossas relações comerciais, sobretudo com os nossos principais parceiros ou no âmbito de ACL ou de negociações semelhantes; no entanto, há ainda muito por fazer neste domínio. Instaremos os nossos principais parceiros comerciais a aderir e a promover o recurso às actuais iniciativas de convergência regulamentar em sectores específicos, tais como os regulamentos relativos a veículos automóveis da Comissão Económica para a Europa das Nações Unidas (UNECE), bem como a participar activamente na elaboração de normas internacionais ou abordagens regulamentares comuns num leque alargado de sectores. De facto, a experiência

¹¹ Ver nota de rodapé 9.

¹² Ver a proposta da UE constante do documento G/IT/W/28 da OMC, de 15 de Setembro de 2008.

¹³ Documento de trabalho «*Trade as a driver of prosperity*», capítulo III.2 «*Non-tariff regulatory barriers on goods*».

mostra que é muito mais fácil resolver os entraves potenciais *antes de* as práticas regulamentares se enraizarem, quer seja em sectores industriais da UE já estabelecidos, como o sector automóvel, as máquinas-ferramentas e os produtos químicos, quer em sectores emergentes em rápida evolução, como os serviços em linha ou a biotecnologia.

- Obviamente, muitos são os países terceiros que reconhecem as vantagens do sistema regulamentar da UE aplicável ao mercado comum e que, como tal, adaptaram as suas próprias regras em conformidade. Não obstante, numa economia cada vez mais globalizada, ao elaborarmos as nossas regras, temos de estar cada vez mais atentos ao contexto internacional e à necessidade de ajudar as nossas empresas a manter-se competitivas. Na verdade, a relação entre a liberalização do comércio externo e as reformas do mercado interno costuma caracterizar-se pela reciprocidade, uma vez que em ambos os casos se procura reduzir os custos dos entraves regulamentares desnecessários que travam os fluxos de mercadorias, serviços e investimento. Temos de envidar mais esforços para melhorar a eficácia das políticas internas e externas e, por conseguinte, aumentar a competitividade da Europa no mercado mundial¹⁴. A Comissão irá analisar de que modo poderá reforçar os elos recíprocos entre as acções regulamentares internas e externas e explorar a forma de melhorar a coordenação entre ambas em domínios como a regulamentação da administração pública e as normas internacionais, incidindo em especial na legislação futura. Estas questões são também abordadas na Comunicação da Comissão «Um Acto para o Mercado Único»¹⁵.
- Há também que assegurar que a **circulação temporária de pessoas** para efeitos da prestação de serviços¹⁶ contribua para tornar mais competitivos os nossos prestadores de serviços e investidores, tanto na UE como em países terceiros. É essencial atrair os profissionais mais qualificados de todo o mundo para que as nossas empresas e os nossos centros de investigação se mantenham na vanguarda da inovação. Do mesmo modo, as nossas empresas devem ter a possibilidade de transferir gestores e peritos europeus para os seus estabelecimentos no estrangeiro. Temos de oferecer às empresas dos nossos parceiros um tratamento idêntico se quisermos continuar a beneficiar dos seus investimentos na UE – e do emprego que lhes está associado. Neste contexto, a proposta de directiva relativa às condições de admissão de nacionais de países terceiros no quadro de uma transferência dentro da mesma empresa deve contribuir para a criação de um enquadramento estável e aberto para estes nacionais de países terceiros transferidos para a UE.

2.2. Crescimento inclusivo na UE e em países terceiros

Embora tirem partido da globalização, os cidadãos europeus estão claramente preocupados com algumas das suas possíveis consequências, designadamente em termos de emprego¹⁷, apesar de não deixarem de exigir medidas políticas que facultem mais oportunidades aos países em desenvolvimento.

¹⁴ Ver as Conclusões do Conselho «Competitividade»: «Prioridades para o Mercado Interno na próxima década», 4.12.2009, pontos 6 e 14.

¹⁵ COM(2010) 608 de 27.10.2010.

¹⁶ O chamado «Modo 4 da liberalização dos serviços» no jargão da OMC.

¹⁷ De acordo com o inquérito especial Eurobarómetro 357, 30% dos inquiridos que afirmaram não estar actualmente a beneficiar do comércio internacional atribuíram a responsabilidade às repercussões do desemprego. Em seu entender, a criação de empregos da UE deve ser a principal prioridade da política comercial da União.

- A **liberalização do comércio cria globalmente mais emprego**, mas, como um crescimento mais intenso exige a transferência de recursos para os sectores com melhores desempenhos, outros sectores poderão ser afectados pelo desemprego. Por isso, a abertura do mercado deve ser acompanhada de políticas que dotem os cidadãos dos meios necessários para se adaptarem às mudanças. Embora a instituição das políticas de apoio adequadas nos domínios social, laboral e da educação incumba aos Estados-Membros, a UE presta apoio suplementar através de diversos instrumentos (incluindo os fundos estruturais). O **Fundo Europeu de Ajustamento à Globalização (FEG)** é um desses instrumentos. Se alargar e reforçar o FEG, a UE poderá contribuir de forma mais eficaz para a adaptação e a requalificação profissional dos desempregados de determinados sectores, a fim de minorar o impacto de certas perturbações de grande magnitude nos Estados-Membros.
- A inclusividade é igualmente importante para além das fronteiras da UE. Também aí estamos empenhados em promover o desenvolvimento sustentável, normas internacionais de trabalho e o trabalho digno. A integração dos países em desenvolvimento na economia mundial contribui para erradicar a pobreza e fomenta a criação de melhores condições de trabalho. É esta a abordagem preconizada pela UE nos **Acordos de Parceria Económica** celebrados com os países de África, das Caraíbas e do Pacífico: incentivar o desenvolvimento promovendo a integração regional, criando oportunidades para o comércio e o investimento e melhorando a gestão económica.
- No início de 2011, iremos propor a reforma do **Sistema de Preferências Generalizadas** da UE, para que, entre outros objectivos, as suas vantagens incidam nos países mais necessitados e naqueles que efectivamente aplicarem normas internacionais de trabalho e princípios de direitos humanos, protecção do ambiente e boa governação.
- Em 2011, a Comissão tenciona adoptar uma **comunicação sobre comércio e desenvolvimento**, que analisará em termos gerais de que forma a nossa política comercial melhor pode servir o desenvolvimento, por exemplo, através da concessão de tratamento especial e diferenciado a países em desenvolvimento, de apoio a reformas relacionadas com o comércio e da supressão de obstáculos estruturais à sua integração no comércio mundial. Além disso, esta comunicação apresentará sugestões sobre o modo como o comércio pode auxiliar os países terceiros afectados por **catástrofes naturais**, como o sismo no Haiti ou as recentes inundações no Paquistão.

2.3. Crescimento sustentável na UE e em países terceiros

A política comercial deve manter o seu apoio aos objectivos no domínio do crescimento ecológico e das alterações climáticas, em especial no que diz respeito à redução das emissões de carbono. Devemos garantir a capacidade competitiva da nossa indústria na economia sustentável do futuro, inclusive nos sectores da pesca e agricultura, que serão objecto de mais reformas.

- No que diz respeito às **alterações climáticas**, continuamos a dar prioridade a um acordo mundial no âmbito do qual se estabeleçam objectivos de redução para todos os países. O apoio da política comercial às acções de combate às alterações climáticas deve ser concretizado através da eliminação dos entraves ao comércio de produtos e serviços ambientais¹⁸. Tal como expôs numa

¹⁸ Ver nota de rodapé 13.

recente comunicação, a Comissão mantém a opinião de que as medidas de ajustamento nas fronteiras suscitam várias questões¹⁹.

- Em termos mais gerais, a política comercial deve continuar a **apoiar e promover o crescimento ecológico** em todo o planeta noutros domínios, como os da energia, da eficiência energética e da protecção da biodiversidade. Iremos também continuar a prestar especial atenção à **execução dos capítulos de desenvolvimento sustentável** nos nossos acordos comerciais e a uma estreita cooperação com a sociedade civil.
- O **fornecimento de matérias-primas e energia sustentável e isento de distorções** tem uma importância estratégica para a competitividade da economia da UE. Este facto foi, aliás, devidamente destacado por um grande número de empresas e elementos da sociedade civil que participaram na consulta pública. Diversos governos de países terceiros têm vindo a desenvolver políticas industriais que não só estrangulam o aprovisionamento, como criam outras distorções. No documento de estratégia sobre matérias-primas que publicou em 2008²⁰, a Comissão definiu uma abordagem global para garantir o acesso às matérias-primas por parte das empresas da UE em vários domínios políticos, entre os quais a política comercial. A Comissão está a elaborar uma nova comunicação, que se prevê seja publicada no final de 2010, sobre a aplicação da estratégia e o caminho a seguir. Tencionamos fazer pleno uso das actuais regras do comércio, procuraremos instituir um mecanismo de vigilância das restrições à exportação, negociar regras no quadro das negociações bilaterais em curso e aprofundar disciplinas multilaterais como, por exemplo, um acordo da OCDE assente em «melhores práticas». Tanto esta abordagem como o diálogo encetado com países terceiros nesta matéria devem prosseguir para que sejam plenamente conformes aos objectivos de desenvolvimento, nomeadamente, a erradicação da pobreza e a boa governação – mas convém notar que as restrições ao aprovisionamento de matérias-primas podem causar graves prejuízos a outros países em desenvolvimento, motivo pelo qual é necessário abordar a questão.
- No que diz respeito à **energia**, recorreremos às nossas negociações bilaterais e multilaterais para instituir disposições em matéria de comércio que nos ajudem a diversificar as fontes de energia (também no interesse da segurança energética), facilitar o livre trânsito e promover o comércio de energia sustentável, sempre que os entraves existentes em países terceiros impeçam a rápida evolução da indústria de energias renováveis da UE.

¹⁹ Comunicação da Comissão COM(2010) 265 de 26 de Maio de 2010: «Análise das opções para ir além do objectivo de 20 % de redução das emissões de gases com efeito de estufa e avaliação do risco de fuga de carbono».

²⁰ COM(2008) 699 de 4.11.2008 «Iniciativa "matérias-primas" – atender às necessidades críticas para assegurar o crescimento e o emprego na Europa» e COM(2010) 614 de 27.10.2010 «Uma política industrial integrada para a era da globalização – Competitividade e sustentabilidade em primeiro plano».

3. Actualizar a agenda das negociações para estimular o crescimento

A primeira parte desta comunicação e os documentos de apoio explicam de que modo a política comercial pode contribuir para o crescimento. É a dimensão externa da estratégia Europa 2020. A nossa política comercial deve passar a ter como prioridade a obtenção de melhor acesso às maiores economias do mundo, bem como às de mais rápido crescimento, sobretudo através de acordos comerciais ambiciosos.

3.1. Concluir o processo de Doha e tomar por base o sistema multilateral baseado em normas

Apesar da lentidão dos progressos, concluir a Ronda de Doha continua a ser a nossa principal prioridade. Trata-se de algo que não pode ser descurado, atendendo à importância dos seus benefícios potenciais. 2011 constitui a melhor data alternativa para concluir um acordo ambicioso, equilibrado e abrangente que conte com o importante contributo de *todos* os principais intervenientes e do qual *todos* os intervenientes possam tirar partido, sejam eles grandes ou pequenos. Doha virá dar um impulso substancial à economia mundial. O comércio mundial poderá aumentar em mais de 300 mil milhões de euros por ano e o rendimento mundial em mais de 135 mil milhões de euros²¹.

A conclusão bem-sucedida das negociações de Doha virá confirmar o papel central da regulamentação e da liberalização do comércio a um nível multilateral. Confirmará também o papel da OMC enquanto agente de protecção eficaz contra regressões proteccionistas - uma das principais diferenças entre a crise actual e a dos anos trinta. Vamos fazer um uso mais intensivo e advogar o reforço da capacidade de vigilância e acompanhamento da OMC. Para o efeito, poder-se-á apurar a revisão inter pares, a transparência e o escrutínio multilateral das políticas comerciais, a fim de erradicar possíveis tendências proteccionistas, aplicar os acordos e as disciplinas comerciais em vigor e melhorar as práticas comerciais em países terceiros. Continuaremos também a dar prioridade a novas adesões. Por último, procuraremos reforçar o sistema específico de resolução de litígios da OMC. Para tal, importa conferir maior consistência à natureza judicial do processo e dotar o secretariado da OMC de mais recursos para o efeito.

O reforço da OMC enquanto instituição fulcral para dar resposta aos desafios da gestão económica mundial, a par de outros intervenientes, como o G20, só poderá trazer benefícios sistémicos a longo prazo. Por isso, constituiremos um grupo de personalidades eminentes de países desenvolvidos e em desenvolvimento, a fim de obter um conjunto de recomendações independentes que permitam moldar a nossa visão europeia no que respeita ao programa futuro e ao funcionamento da OMC após Doha.

3.2. Concluir a agenda de negociações em curso relativa aos Acordos de Comércio Livre

O programa Europa Global, que prevê uma nova geração de acordos comerciais bilaterais ambiciosos com parceiros comerciais importantes é um projecto exigente. Algumas economias emergentes já representam uma parte significativa e crescente do comércio mundial. Para estabelecermos o nosso nível de ambição, continuaremos a tomar em consideração os diferentes níveis de desenvolvimento dos nossos parceiros comerciais. No entanto, este programa é a via que a Europa deve seguir e que está já a produzir resultados.

²¹ CEPII, «*Economic Impact of potential outcome of the DDA*», relatório final encomendado pela Comissão Europeia, Fevereiro de 2009.

Este programa é significativo e representa um enorme desafio, sobretudo porque estes novos acordos comerciais vão além dos direitos de importação, cuja importância se reduziu, incidindo agora nos entraves regulamentares aos produtos, serviços e investimento, nos direitos de propriedade intelectual, nos contratos públicos, na protecção da inovação, no desenvolvimento sustentável (ou seja, trabalho digno, normas de trabalho e protecção do ambiente) e noutras questões importantes.

No entanto, as vantagens deverão ser consideráveis, partindo do princípio de que todas as negociações em curso serão bem-sucedidas:

- cerca de metade do comércio externo da UE estará abrangido por acordos de comércio livre;
- a taxa média dos direitos aplicáveis às exportações da UE reduzir-se-á em cerca de 50% (para aproximadamente 1,7%) e a taxa média dos direitos de importação da UE diminuirá em quase um quinto (para 1,3%)²²; e
- no seu conjunto, os vários ACL, que constituem uma parte integrante da contribuição para o crescimento facultada pela política comercial, deverão, a longo prazo, adicionar 0,5% ao PIB da UE²³.

Foram já concluídas com sucesso as negociações de ACL com a Coreia, o Peru, a Colômbia e os países da América Central. As negociações com os países do Golfo, a Índia, o Canadá e Singapura estão numa fase adiantada. Retomámos importantes negociações com a região do MERCOSUL. A conclusão do nosso actual programa de ACL orientados para a competitividade continua a constituir uma prioridade. Devemos tirar partido da rápida expansão do comércio regional no Leste da Ásia e perseguir os nossos interesses económicos estratégicos naquela região, por exemplo, estabelecendo relações com a rede crescente de zonas de comércio livre aí existente. Para o efeito, procuraremos alargar e concluir negociações bilaterais com os países da ASEAN, começando com a Malásia e o Vietname, e aprofundaremos as nossas relações comerciais e de investimento com o Extremo Oriente

Paralelamente, para auxiliar a instituição de uma zona de prosperidade partilhada com os países vizinhos da Europa, continuaremos a pugnar por acordos de comércio livre abrangentes e aprofundados (ACLAA), no âmbito da parceria oriental e da parceria euro-mediterrânica, respectivamente, dando aos países da região a possibilidade de participarem no mercado interno, uma vez respeitadas as condições. Trata-se de um poderoso agente de mudança, aplicado por meio da convergência regulamentar e da supressão dos entraves pautais e de outros obstáculos em paralelo com a negociação dos acordos de associação, com o objectivo de garantir a integração económica num contexto de associação política.

Em resumo, a consecução deste programa melhorará consideravelmente as nossas relações comerciais com o resto do mundo.

3.3. Empenhar os nossos parceiros económicos estratégicos no investimento e na convergência em matéria de regulamentação

²² Documento de trabalho «*Trade as a driver for prosperity*», parte III.1. Refere-se sobretudo aos direitos aplicáveis aos produtos industriais.

²³ Ver o documento de trabalho «*Trade as a driver for prosperity*», parte II.

Em Setembro, o Conselho Europeu identificou o reforço do comércio com os parceiros estratégicos da UE como objectivo fundamental e instou à adopção de medidas concretas para «assegurar acordos de comércio livre ambiciosos, garantir um maior acesso ao mercado para as empresas europeias e aprofundar a cooperação em matéria de regulamentação com os principais parceiros comerciais». O Conselho salientou, no entanto, que estas parcerias «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»²⁴.

Em virtude da dimensão e do potencial da sua economia, bem como da sua influência na economia mundial, os EUA, a China, a Rússia, o Japão, a Índia e o Brasil devem ser objecto de especial atenção por parte da nossa política comercial. Por diferentes motivos, as nossas relações económicas com estes países assumem uma dimensão estratégica para a UE e hoje, mais do que nunca, há que dar-lhes a máxima prioridade. Decorrem neste momento intensas negociações com a Índia com vista à celebração de um ACL. Também a nossa relação com o Brasil será modificada uma vez concluídas as negociações, recentemente relançadas, para um Acordo de Associação UE-Mercosul.

O estado e as perspectivas das nossas relações com os outros quatro parceiros económicos estratégicos são descritos a seguir.

Os **EUA** são, de longe, o maior parceiro comercial e de investimento da UE. Apesar de conflitos esporádicos, em praticamente nenhuma outra parte do mundo o comércio e o investimento transatlânticos decorrem com tanta liberdade. O principal entrave remanescente continua a ser a divergência de normas e regulamentações entre as duas margens do Atlântico, pese embora a existência de objectivos regulamentares muito semelhantes. Os desafios em jogo são significativos, como prova um estudo recente no qual se sugere que a remoção de apenas metade dos entraves não pautais ao comércio com os EUA resultaria num aumento de 0,5% do PIB da UE²⁵. O Conselho Económico Transatlântico constitui o fórum ideal para debater orientações políticas relativamente a um conjunto complexo de diálogos em matéria de regulamentação, entre outros aspectos, e desta forma contribuir para a tão desejada convergência regulamentar. A nossa prioridade deve claramente ser a prevenção de futuros entraves, em especial nos sectores da inovação, da eficiência energética e da alta tecnologia, tal como aliás se salientou aquando do exercício de consulta pública.

Para a UE, a **China** é o segundo maior parceiro comercial. Este país é uma fonte não só de produtos de consumo de baixo preço mas também de factores de produção essenciais para as nossas indústrias transformadoras. É, igualmente, um mercado em rápido crescimento para as nossas exportações. Todavia, as nossas trocas comerciais com a China continuam muito aquém do que poderiam ser. Há ainda grandes entraves ao acesso ao mercado – a nível das normas e da regulamentação, dos serviços, investimento e contratos públicos –, bem como uma aplicação insuficiente dos DPI, um sistema de normalização obscuro, procedimentos de certificação onerosos e medidas de política industrial que visam a substituição das importações, a transferência forçada de tecnologia e a concessão aos produtores locais de acesso preferencial às matérias-primas. A UE pôs em causa diversas destas medidas no âmbito da OMC e a nível bilateral e continuará a fazê-lo.

²⁴ Conclusões do Conselho Europeu de 16 de Setembro de 2010, ponto 4.

²⁵ Ver Ecorys (2009), «Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment», disponível no seguinte endereço: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/december/tradoc_145613.pdf.

No quadro mais alargado facultado pelo diálogo económico e comercial de alto nível, propugnaremos políticas que estejam em conformidade com as regras da economia de mercado e procuraremos solucionar o que está na origem dos grandes desequilíbrios actuais.

O **Japão** aspira à integração económica com os seus principais parceiros comerciais, entre os quais a UE. Contudo, se bem que os direitos aduaneiros no Japão sejam, em geral, reduzidos, há ainda grandes entraves regulamentares²⁶ ao comércio de produtos, serviços, investimento e contratos públicos, que se afiguram agora tão insuperáveis como antigamente. Para que haja uma integração económica mais estreita entre a UE e o Japão, é indispensável que este país consiga demonstrar que tais entraves podem ser suprimidos. A questão está actualmente a ser analisada pelo grupo de alto nível instituído na última cimeira UE-Japão.

A **Rússia** é o nosso vizinho próximo mais importante. É igualmente o segundo destino principal das exportações da UE, a terceira maior fonte de importações da UE à escala mundial e o maior fornecedor de energia para muitos Estados-Membros. A adesão da Rússia à OMC é um objectivo a curto prazo fundamental para a política comercial da UE, algo que também foi claramente assinalado por muitos inquiridos aquando da consulta pública. Constituiria a medida mais importante para integrar a Rússia no sistema mundial e daria um impulso considerável à modernização e diversificação da sua economia. Neste ínterim, o acordo bilateral que está a ser negociado entre a UE e a Rússia com vista a substituir o actual acordo de parceria e cooperação poderá contribuir para um ambiente comercial mais eficaz, estável e previsível e deverá propiciar um maior equilíbrio dos nossos respectivos direitos e deveres. Uma vez que estamos a sair da crise, a Rússia poderia, por exemplo, suprimir os aumentos dos direitos aduaneiros que impôs unilateralmente em 2007.

Intensificaremos a nossa cooperação com estes países sobretudo através dos diferentes fóruns criados para o efeito. Posteriormente, haverá que avaliar se esses fóruns estão à altura do desafio que enfrentamos para desenvolver relações comerciais e de investimento com estes países, atendendo, sobretudo, à importância que o Conselho Europeu atribuiu a esta questão.

4. Programa de execução e aplicação plena

A UE deve redobrar os esforços para garantir o respeito dos seus direitos ao abrigo dos acordos bilaterais e multilaterais e abrir os mercados que estão fechados de forma ilegal. A aplicação plena das regras do comércio é um pilar indispensável da política comercial. Permite que os acordos comerciais passem do papel para resultados concretos em benefício das pessoas e empresas no terreno, o que é particularmente importante para as pequenas e médias empresas (PME). Esta questão da aplicação equitativa das regras do comércio não é ignorada pela opinião pública²⁷.

A **nível mundial**, a Comissão continuará a prestar especial atenção às acções dos seus parceiros comerciais na recuperação da crise económica, uma iniciativa que foi acolhida favoravelmente pelos participantes na consulta pública. O compromisso assumido pelo G20 em 2008 (que, em 2010, foi renovado e alargado no seu âmbito até ao final de 2013) de não adoptar acções proteccionistas assume um importante papel político neste contexto e tem sido em grande medida,

²⁶ Copenhagen Economics (2010) «*Assessment of barriers to trade and investment between the EU and Japan*» disponível no seguinte endereço: <http://ec.europa.eu/trade/analysis/chief-economist/>.

²⁷ De acordo com o inquérito especial Eurobarómetro 357, assegurar o cumprimento equitativo das mesmas regras em todo o mundo deve, no entender dos cidadãos da UE, constituir uma das principais prioridades da política comercial da União.

senão mesmo integralmente, respeitado pelos parceiros. Continuaremos a monitorizar atentamente o cumprimento deste compromisso e apresentaremos relatórios periódicos neste contexto. Instamos os nossos parceiros no G20 a actuarem no sentido de reverter e suprimir as medidas restritivas ao comércio instauradas durante a crise financeira mundial. Além disso, empenhar-nos-emos activamente contra quaisquer tendências proteccionistas que possam prejudicar os nossos interesses. Já identificámos medidas particularmente nocivas (por exemplo, as políticas que incitam à compra de produtos nacionais que surgiram em vários países desde a erupção da crise económica), pedindo a sua supressão. Além disso, temos de lutar pela **aplicação sistemática** de todos os acordos comerciais, acompanhar estreitamente a aplicação dos mesmos pelos nossos parceiros e fazer valer os nossos direitos, recorrendo, se for caso disso, à resolução de litígios e ao regulamento da UE relativo aos entraves ao comércio.

Quanto aos **acordos bilaterais**, vamos dar prioridade à aplicação de acordos de comércio livre, sobretudo no que diz respeito à componente regulamentar e aos entraves não comerciais. O acordo de comércio livre entre a UE e a Coreia constitui o primeiro desses acordos e inclui compromissos ambiciosos, nomeadamente no domínio regulamentar, que podem ser plenamente aplicados através de processos sumários de resolução de litígios ou recorrendo à mediação.

A **estratégia de acesso aos mercados** continuará a ser um elemento fundamental das nossas actividades de cumprimento da aplicação²⁸. A nossa parceria com os Estados-Membros e as empresas permitiu-nos criar equipas responsáveis pelas questões de acesso aos mercados em países terceiros e em Bruxelas. Os participantes na nossa consulta pública confirmaram que a estratégia de acesso aos mercados deu resultados concretos muito positivos no que respeita à supressão de obstáculos ao comércio em países terceiros e à melhoria das condições de acesso aos mercados para as empresas da UE no terreno. As acções concertadas da Comissão, dos Estados-Membros e das empresas contribuíram para eliminar obstáculos numa vasta gama de sectores e países terceiros com um potencial de exportação bastante significativo. Entre os exemplos recentes, refiram-se as exigências rigorosas em matéria de rotulagem aplicáveis aos têxteis no Egipto, os requisitos de inspecção aplicáveis aos produtos de origem animal na Ucrânia, as licenças de importação de pneus na Índia (onde os entraves provocados por requisitos de certificação rigorosos ainda não foram eliminados), os procedimentos de certificação para brinquedos no Brasil ou as condições de acesso ao mercado para a expedição de correio do Canadá.²⁹ Em conformidade com o nosso objectivo de reforçar as actividades de cumprimento da aplicação, instituiremos mais equipas responsáveis pelas questões de acesso aos mercados em meia dúzia de países terceiros e reforçaremos as actuais 33 equipas, dando especial ênfase ao acompanhamento da aplicação dos acordos de comércio livre. Colaboraremos também, caso a caso, com países terceiros com os quais partilhemos preocupações em matéria de acesso aos mercados. Por último, tal como anunciado na comunicação Europa 2020, elaboraremos um relatório anual sobre entraves ao comércio e ao investimento que apresentará os obstáculos ao comércio e as medidas proteccionistas existentes em países terceiros. Este relatório incitará à tomada de medidas de aplicação adequadas, entre as quais a possibilidade de denunciar publicamente tais países terceiros.

Envidaremos ainda esforços conjuntos com os principais parceiros, a fim de reforçar e melhorar a coordenação das **acções de segurança dos consumidores** empreendidas pelas autoridades de fiscalização do mercado.

²⁸ Ver o «Relatório sobre a aplicação da Comunicação da Comissão Europa Global: Uma parceria mais forte para um melhor acesso aos mercados», de 18 de Abril de 2007.

²⁹ Ver o relatório anual de 2009 relativo à aplicação da estratégia de acesso aos mercados, disponível em linha no seguinte endereço: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/march/tradoc_145851.pdf.

Em 2005, a Comissão propôs legislação sobre a **marcação de origem dos produtos finais importados**, a fim de prestar mais informação aos consumidores. Uma adopção rápida pelo Parlamento Europeu e pelo Conselho estabeleceria neste domínio condições equitativas em relação aos países terceiros.

Prestar-se-á especial atenção à **cooperação aduaneira a nível internacional**, no quadro dos acordos bilaterais e da Organização Mundial das Alfândegas. Os procedimentos aduaneiros eficazes reduzem os custos de cumprimento para os comerciantes, facilitam o comércio legítimo e ajudam-nos a responder aos riscos crescentes em matéria de segurança e DPI.

É imprescindível assegurar uma protecção adequada da propriedade intelectual associada aos produtos, serviços e IDE da UE. A fim de racionalizar e reforçar os procedimentos de aplicação dos DPI, estamos a rever as regras de intervenção das autoridades aduaneiras nas fronteiras da UE. Iremos ainda rever a nossa estratégia de 2004 relativa ao cumprimento da aplicação dos **direitos de propriedade intelectual** nos países terceiros, a fim de dar resposta a novos desafios. Para salvaguardar e aumentar a sua competitividade na economia do conhecimento, as nossas empresas e os titulares dos direitos devem ver a propriedade intelectual, incluindo as indicações geográficas, protegida e respeitada de forma mais eficaz nos mercados estrangeiros, sobretudo nas economias emergentes. Neste contexto, uma maior harmonização das regras de PI no âmbito da UE reforçaria a capacidade da Comissão de negociar em nome da UE compromissos de PI mais rigorosos com os nossos principais parceiros comerciais. No quadro das negociações dos ACL, as cláusulas de DPI devem, na medida do possível, oferecer um nível de protecção dos DPI equivalente ao que existe na UE, sem contudo negligenciar o nível de desenvolvimento dos países em causa. O acordo comercial anticontrafacção (ACTA) visa instituir um quadro internacional abrangente – um catálogo de «melhores práticas» que auxilie os seus membros a combater eficazmente a violação dos DPI. Uma vez acordado e aplicado, o ACTA introduzirá uma norma internacional, com base no acordo TRIPS da OMC.

O nosso compromisso de liberalização do comércio depende da concorrência leal entre os produtores nacionais e estrangeiros, com base em vantagens comparativas genuínas. Há que proteger a produção da UE de distorções ou perturbações do comércio internacional através da aplicação de **instrumentos de defesa comercial**, no respeito das regras da OMC. Aplicaremos esses instrumentos a novos tipos de distorção, como a concessão de subvenções em sectores estratégicos, mesmo nos casos em que os países terceiros recorram a restrições à exportação para proporcionar vantagens indirectas às indústrias a jusante. Continuaremos a aplicar normas jurídicas e económicas rigorosas e exigiremos o mesmo dos nossos parceiros comerciais. Apoiaremos as empresas da UE se os países terceiros fizerem uso de instrumentos de defesa comercial de forma injusta, inclusive recorrendo, se for caso disso, à OMC. À luz das alterações introduzidas pelo Tratado de Lisboa e/ou dos futuros resultados da Ronda de Doha no âmbito do capítulo relativo às regras, analisaremos a pertinência e a forma de proceder à actualização e modernização dos nossos instrumentos de defesa comercial.

A inexistência ou ineficácia das regras em matéria de concorrência e de auxílios estatais nos países terceiros limita o acesso ao mercado dos exportadores da UE. Por conseguinte, a UE tem um interesse estratégico em elaborar regras internacionais que protejam as empresas europeias contra a subvenção desleal de empresas locais ou práticas anti-concorrenciais em países terceiros. Se bem que o resultado mais desejável seja a adopção de um conjunto de regras multilateral no âmbito da OMC, muitas questões fundamentais poderão também ser solucionadas através de acordos bilaterais.

Envidaremos mais esforços para responder às preocupações das **PME**, reconhecendo, por exemplo, no âmbito da defesa comercial, que estas empresas enfrentam de facto dificuldades reais em inquéritos de defesa comercial dispendiosos, quer sejam importadoras, utilizadoras, autoras de denúncias ou exportadoras. Além disso, a Comissão apresentará em 2011 uma comunicação sobre possíveis medidas de apoio para auxiliar as PME que pretendam desenvolver as suas actividades internacionais.

Reforçaremos também o **papel das delegações da UE enquanto pontos de contacto para as empresas da UE no estrangeiro** e, se for caso disso, criaremos estruturas específicas de apoio às empresas em países terceiros.

5. Consultas públicas e avaliação do impacto

As consultas com a sociedade civil e as principais partes interessadas, bem como com o Parlamento Europeu e os nossos Estados-Membros, representaram um valioso contributo para a elaboração do presente documento³⁰. Refira-se que recebemos 302 contributos de 37 países, entre os quais 23 Estados-Membros, que foram resumidos num documento distinto.

Continuamos empenhados em consultar as partes interessadas antes de avançar com estratégias políticas e propostas de acção. A consulta à sociedade civil é uma parte fundamental do nosso processo de elaboração de políticas e, sempre que possível, transmitiremos *feedback* a todos os que participaram nos nossos processos de consulta pública. Em parte, este objectivo é já cumprido através do diálogo regular com a sociedade civil em matéria de comércio: reuniões periódicas estruturadas sobre questões de política comercial com interesse para um público alargado, que promovem uma participação activa e não discriminatória da sociedade civil no nosso processo de elaboração de políticas comerciais.

Pretendemos ir mais longe na inclusão das análises e avaliações de impacto na elaboração da política comercial. Para o efeito, realizaremos avaliações de impacto de todas as novas iniciativas em matéria comercial que tenham potenciais repercussões económicas, sociais ou ambientais significativas para a UE e os seus parceiros comerciais, incluindo os países em desenvolvimento. Daremos particular atenção à consulta ampla e à participação da sociedade civil nas avaliações do impacto no desenvolvimento sustentável que realizarmos durante as negociações comerciais. Uma vez concluídas as negociações e antes da assinatura, elaboraremos e apresentaremos ao Parlamento e ao Conselho uma análise das consequências do acordo proposto para a UE. Por último, para melhor acompanhar as repercussões dos actuais acordos comerciais da UE, realizaremos avaliações *ex-post* de uma forma mais sistemática.

6. Comércio e relações externas

Temos por objectivo que a UE assuma nos assuntos externos e na gestão mundial um papel proporcional ao seu peso económico.

A política comercial tem a sua própria lógica económica e o seu contributo específico a dar à acção externa da União. O comércio e a política comercial devem reforçar a influência internacional da UE e a acção concertada a nível da UE deve promover e apoiar os interesses económicos da UE em países terceiros. Como tal, as políticas comercial e externa da União podem e devem reforçar-se

³⁰ O relatório e as várias respostas podem ser consultados no seguinte endereço: http://trade.ec.europa.eu/consultations/?consul_id=144.

mutuamente. Este princípio é válido em domínios como a política de desenvolvimento e a aplicação de sanções da ONU, mas também se aplica à criação dos incentivos adequados no âmbito das nossas relações comerciais e políticas com países terceiros ou através de instrumentos comerciais específicos, como o sistema de preferências generalizadas ou os ACL, a fim de incentivar os nossos parceiros a promoverem não só o respeito dos direitos humanos, das normas de trabalho e do ambiente, como também a boa governação, inclusive em matéria fiscal. Outros instrumentos da acção externa, como as delegações da UE no estrangeiro, devem ajudar a realizar a nossa agenda comercial e apoiar as nossas empresas no exterior. O nosso **sistema de controlo das exportações** de bens de dupla utilização, cujo objectivo se insere na política externa de segurança, constitui outro exemplo da interacção entre a política comercial e as acções externas. Embora se tenham realizado grandes progressos nos últimos 20 anos com vista à criação de um sistema europeu de controlo das exportações verdadeiramente eficaz, as diferenças entre as medidas de aplicação nacionais na UE podem seriamente comprometer as vantagens do mercado único e da política comercial comum. As reformas que estão a ser realizadas neste domínio pelos parceiros da UE, entre eles os EUA, mostram claramente a importância económica da zona de controlo das exportações e a necessidade de envidar mais esforços para reforçar a competitividade das exportações da UE, mantendo os níveis de segurança mais elevados possível. Vamos continuar a desenvolver medidas de controlo das exportações que visem simplificar o ambiente comercial e torná-lo mais transparente para os exportadores da UE, e que, em simultâneo, contribuam para reforçar os esforços envidados a nível internacional em matéria de segurança. Iremos apresentar um livro verde para proceder a uma consulta sobre o funcionamento do actual sistema e sobre eventuais domínios de reforma.

7. Conclusões

A presente comunicação apresenta o modo como tencionamos que a nossa política comercial e de investimento contribua para o objectivo de um crescimento económico sustentável que possa criar mais emprego e salvaguardar o nosso Estado-providência. Para tal, será necessário contar com o forte empenhamento de todas as partes interessadas, das instituições da UE e dos Estados-Membros.

Em resumo, empreenderemos as seguintes acções:

1. *Prosseguir a nossa agenda de negociações:*

- envidar esforços para concluir urgentemente a ronda de negociações de Doha, o mais tardar no final de 2011;
- constituir um grupo de personalidades eminentes de países desenvolvidos e em desenvolvimento, a fim de obter um conjunto de recomendações independentes que permitam moldar a nossa visão europeia no que respeita à agenda futura e ao funcionamento da OMC após Doha;
- procurar e realizar progressos significativos a nível das negociações comerciais bilaterais em curso, lançar novas negociações comerciais com os países da ASEAN e propor negociações de investimento autónomas com parceiros-chave;
- prosseguir negociações com os países vizinhos da UE com vista à concretização, em última análise, de ACL abrangentes e aprofundados que aproximem gradualmente estes países do mercado único.

2. *Aprofundar as nossas parcerias estratégicas*

- definir com mais pormenor o modo como tencionamos actualizar as nossas relações com parceiros estratégicos para tratar as questões que obstam ao bom funcionamento dos mercados no século XXI, e fazer uma análise dos progressos realizados no final de 2012;

3. *Fazer avançar a política comercial*

Em 2011, empreenderemos as seguintes acções:

- apresentar uma proposta legislativa relativa a um instrumento da UE que possa garantir uma maior simetria no acesso aos mercados dos contratos públicos dos países desenvolvidos e das grandes economias emergentes;
- concluir o debate com os Estados-Membros e o Parlamento Europeu sobre uma nova política de investimento para a UE;
- apresentar os nossos pontos de vista sobre a forma de desenvolver a complementaridade entre a liberalização do mercado interno e a do mercado externo, designadamente a nível dos regulamentos relativos a bens e serviços;
- adoptar uma comunicação da Comissão sobre comércio e desenvolvimento e uma proposta legislativa de reforma do sistema de preferências generalizadas para os países em desenvolvimento;
- adoptar um livro verde com vista a melhorar o nosso sistema de controlo das exportações;
- apresentar uma comunicação sobre possíveis medidas de apoio para auxiliar as PME que pretendam desenvolver as suas actividades internacionais;

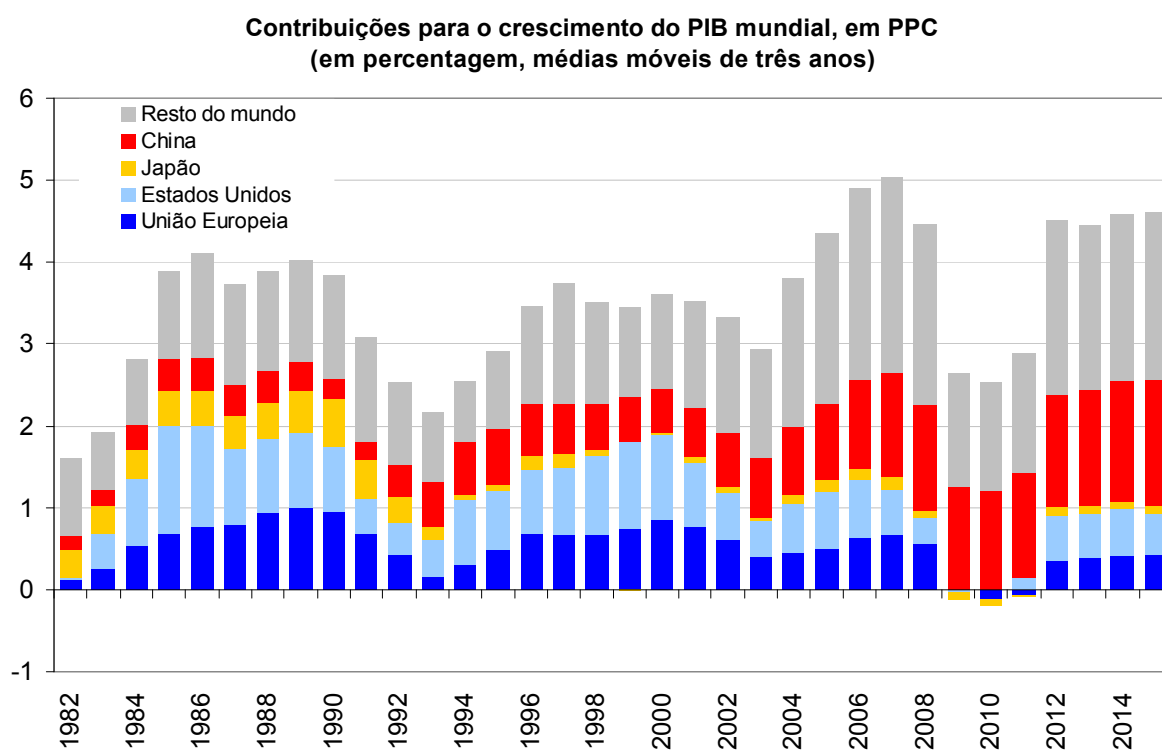
4. *Fazer valer os nossos direitos*

- rever a nossa estratégia relativa ao cumprimento da aplicação dos direitos de propriedade intelectual nos países terceiros, bem como o nosso regulamento aduaneiro no que respeita à aplicação dos DPI na fronteira da UE;
- a partir de 2011, elaborar um relatório anual sobre entraves ao comércio e ao investimento para apresentar ao Conselho Europeu da Primavera, relatório esse que constituirá o nosso principal instrumento para supervisionar os entraves ao comércio e as medidas proteccionistas e tomar as medidas coercivas adequadas.

ANEXO

Gráfico 1

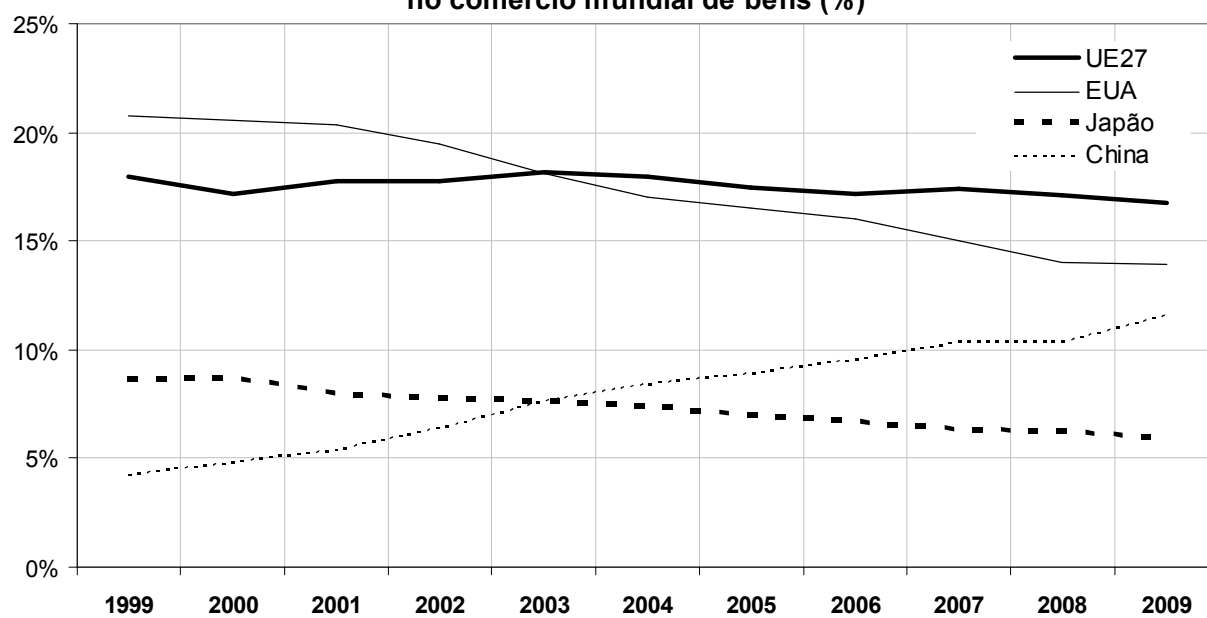
ANEXO



Fonte: FMI, *World Economic Outlook* de Outubro de 2010

Gráfico 2

**Partes da UE27*, dos EUA, do Japão e da China
no comércio mundial de bens (%)**



* excluindo o comércio intra-UE

Fontes: OMC, Eurostat (Comext)

Quadro 1: Situação dos ACL da UE e respectiva parte no comércio da UE (%)

Regiões e situação dos ACL		Produtos industriais*		Produtos agrícolas**	
		Importações (%)	Exportações (%)	Importações (%)	Exportações (%)
ACL operacionais		22,3	27,7	24,3	29,1
Chile, México, África do Sul	ACL com os países em desenvolvimento	2,5	3,4	5,7	2,2
Andorra, São Marino, Turquia, Islândia, Listenstaine, Noruega, Suíça	EFTA e uniões aduaneiras	14,6	15,9	11,6	14,6
ACP Caraíbas	APE	0,3	0,3	1,0	0,6
Argélia, Egito, Israel, Jordânia, Líbano, Marrocos, Territórios Palestínianos Ocupados, Síria e Tunísia	Países do Mediterrâneo; ACL	4,0	5,9	4,5	7,9
Albânia, Bósnia e Herzegovina, Croácia, antiga República jugoslava da Macedónia, Montenegro, Sérvia	Acordos de Estabilização e de Associação, Balcãs Ocidentais	0,9	2,2	1,5	3,7
Negociações de ACL concluídas, mas ainda não em vigor; negociações de ACL em curso e previstas		21,8	25,6	56,2	26,2
Bolívia, Equador, <i>Peru</i> , <i>Colômbia</i>	Comunidade Andina	0,4	0,6	5,3	0,4
Brunei-Darussalam, Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura, Tailândia e Vietname	ASEAN	5,4	4,6	9,8	4,2
<i>Costa Rica</i> , <i>El Salvador</i> , <i>Guatemala</i> , <i>Honduras</i> , <i>Nicarágua</i> e <i>Panamá</i>	América Central	0,2	0,4	2,8	0,4
Arábia Saudita, Barém, Catar, Emirados Árabes Unidos, Koweit, Omã	Conselho de Cooperação do Golfo (CCG)	2,0	5,3	0,3	5,1
Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai	MERCOSUL	1,5	2,5	20,9	1,5
Arménia, Azerbaijão, Canadá, Geórgia, Índia, <i>Coreia</i> , Líbia, Moldova, Síria, Ucrânia	Outros ACL	10,0	9,1	7,2	8,0
ACP excluindo as Caraíbas	APE	2,3	3,2	10,5	6,6
Sem ACL		55,8	46,7	19,5	44,7
Austrália, China, Japão, Nova Zelândia, Rússia, Estados Unidos	Principais parceiros comerciais	50,3	38,6	16,6	35,8

<i>Resto do mundo (~70 países)</i>		5,5	8,1	2,9	8,9
------------------------------------	--	-----	-----	-----	-----

Fonte: Comissão Europeia. *Nota:* * HS25-99. ** HS01-24. *Nota:* Os ACL que ainda não entraram em vigor mas cujas negociações foram já concluídas são indicados em itálico.

Quadro 2: Equivalentes pautais estimados dos obstáculos aos serviços (em %)

	Telecom unicações	Constr ução	Comér cio	Transport es	Finanças	Serviços destinado s a empresas	Outros
Países desenvolvidos	24	42	31	17	34	24	26
Ásia	33	25	17	8	32	15	17
UE25	22	35	30	18	32	22	27
EUA	29	73	48	14	41	34	7
Países em desenvolvimento	50	80	47	27	57	50	34
Média total	35	58	38	21	44	35	29
Máximo	119	119	95	53	103	101	54

Fonte: DG TRADE/ CEPII. Com base na modelização gravitacional dos dados sobre os fluxos comerciais de serviços.

Quadro 3: Custos comerciais dos NMT no EUA e na UE (em % de equivalentes pautais)

Sector	Custos do NMT na UE	Custos do NMT nos EUA
Produtos químicos	23,9	21,0
Produtos farmacêuticos	15,3	9,5
Produtos cosméticos	34,6	32,4
Electrónica	6,5	6,5
Equipamento de escritório e comunicações	19,1	22,9
Automóvel	25,5	26,8
Aeroespacial	18,8	19,1
Produtos alimentares e bebidas	56,8	73,3
Metais	11,9	17,0
Têxteis e vestuário	19,2	16,7
Produtos de madeira e papel	11,3	7,7

Fonte: Ecorys (2009), «Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis».

Nota: Os equivalentes pautais das medidas regulamentares não pautais foram extraídos de um inquérito industrial específico recorrendo a métodos econométricos.

Quadro 4: Mercado de contratos públicos dos principais parceiros comerciais^φ

	UE	EUA	Japão	Canadá	Coreia	Brasil*	Argentina*	Índia*
Total dos mercados de contratos públicos (em mil milhões de euros)	2088	1077	565	225	106	133	15	64
(% do PIB)	16%	11%	18%	22%	14%	13%	8%	8%
Total dos contratos públicos acima do limiar do GPA (em mil milhões de euros)	370	279	96	59	25	42*	3,7*	20*
(% do PIB)	3%	3%	3%	6%	3%	4%*	2%*	2,5%*
Contratos públicos apresentados ao GPA (em mil milhões de euros)	312	34	22	2	15	na	na	na
(% do mercado de contratos públicos acima do limiar)	84%	12%	23%	3%	60%	na	na	na

Fonte: estimativas da Comissão Europeia.

φ Não estão disponíveis dados comparáveis para a China.

* Países que não são partes no GPA. Estimativas da Comissão Europeia do mercado de contratos públicos potencial sujeito a compromissos se os países aderissem ao GPA.