



X-96-077891-7



**UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA**

**INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO**

**MESTRADO EM DESENVOLVIMENTO E COOPERAÇÃO INTERNACIONAL**

**SOBRE A POSSIBILIDADE DE UMA ZONA  
DE COMÉRCIO LIVRE ENTRE OS  
ESTADOS UNIDOS E A UNIÃO EUROPEIA**

**ANA MARIA LOPES MADEIRA COSTA DIAS**

Orientação: Dr. Armando Antunes de Castro

Júri:

Presidente: Professor Doutor Manuel Avelino de Jesus

Vogais: Professora Doutora Maria Paula Carvalhão Sousa

Professora Doutora Maria Margarida Santos Proença Almeida

Setembro 1998

# ÍNDICE



<u>INTRODUÇÃO</u>	4
1. ENQUADRAMENTO E JUSTIFICAÇÃO DO TEMA	4
2. PLANO DE TRABALHO E METODOLOGIA A ADOPTAR	5
<u>CAPÍTULO 1 - ENQUADRAMENTO TEÓRICO</u>	7
1. A TENDÊNCIA PARA A INTEGRAÇÃO ECONÓMICA	7
1.1 O CONCEITO DE INTEGRAÇÃO	11
1.1.1 INTEGRAÇÃO, INTERDEPENDÊNCIA, COORDENAÇÃO E COOPERAÇÃO INTERNACIONAL	14
1.2 A TIPOLOGIA DA INTEGRAÇÃO	17
1.3 OS GRAUS DE INTEGRAÇÃO	19
1.4 A TEORIA DA INTEGRAÇÃO	22
<u>CAPÍTULO II - A EVOLUÇÃO DA IDEIA DE UMA ZONA DE COMÉRCIO LIVRE ENTRE OS ESTADOS UNIDOS E A UNIÃO EUROPEIA</u>	27
1. O PERÍODO DO PÓS-GUERRA ATÉ AO FIM DA GUERRA FRIA	28
2. DO FIM DA GUERRA FRIA AO MOMENTO ACTUAL	32
2.1 A “NOVA AGENDA TRANSATLÂNTICA” E O “DIÁLOGO EMPRESARIAL TRANSATLÂNTICO”	35
3. OS CONFLITOS COMERCIAIS ENTRE OS ESTADOS UNIDOS E A UNIÃO EUROPEIA	37
3.1 AS BARREIRAS PAUTAIS	38
3.2 AS BARREIRAS NÃO-PAUTAIS	39
<u>CAPÍTULO III - AS RELAÇÕES ECONÓMICAS TRANSATLÂNTICAS</u>	44
1. O TROCAS COMERCIAIS TRANSATLÂNTICAS	45
1.1 O COMÉRCIO DE BENS	46
1.1.1 A EVOLUÇÃO DA BALANÇA COMERCIAL DE BENS	50
1.2 O COMÉRCIO DE PRODUTOS AGRÍCOLAS	51
1.3 O SECTOR DOS SERVIÇOS	55



2. O INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO (IDE)	57
2.1 O INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO NA UE E NOS EUA	58
2.1.1 A ESTRUTURA DO IDE	60
2.1.2 O CASO DAS FUSÕES E AQUISIÇÕES.	62
3. OBSTÁCULOS E DETERMINANTES DE IDE NA UNIÃO EUROPEIA E NOS ESTADOS UNIDOS	68

**CAPÍTULO IV - A POSSIBILIDADE DE CRIAÇÃO DE UMA ÁREA DE COMÉRCIO LIVRE ENTRE OS ESTADOS UNIDOS E A UNIÃO EUROPEIA** 72

1. AS RAZÕES PARA A CRIAÇÃO DE UMA ÁREA DE COMÉRCIO LIVRE ENTRE OS ESTADOS UNIDOS E A UNIÃO EUROPEIA	73
1.1 FACTORES POLÍTICOS	73
1.2 Os FACTORES ECONÓMICOS	75
1.2.1 AS BARREIRAS AO COMÉRCIO TRANSATLÂNTICO	76
1.3 A DEFINIÇÃO DE UMA ÁREA DE COMÉRCIO LIVRE TRANSATLÂNTICA (ACLT)	79
1.4 OS OBSTÁCULOS À CRIAÇÃO DE UMA ZONA DE COMÉRCIO LIVRE TRANSATLÂNTICA	81
1.4.1 OS SECTORES SENSÍVEIS	82
1.4.2 O IMPACTO SOBRE PAÍSES TERCEIROS	82
2. AS ALTERNATIVAS À ACLT	83
2.1 O MERCADO TRANSATLÂNTICO	83

**CONCLUSÕES** 86

**BIBLIOGRAFIA** 88

QUADRO Nº 1 - TROCAS COMERCIAIS E FLUXOS DE IDE ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E OS ESTADOS UNIDOS	46
QUADRO Nº 2 - ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES UE-EUA	46
QUADRO Nº 3 - ESTRUTURA DAS IMPORTAÇÕES UE-EUA	47
QUADRO Nº 4 - EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES POR PRODUTOS PRINCIPAIS (UE-EUA)	48
QUADRO Nº 5 - EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES (UE-EUA)	49
QUADRO Nº 6 - SALDO DAS BALANÇAS COMERCIAIS (UE-EUA/EUA-UE)	50
QUADRO Nº7 - BALANÇA COMERCIAL (BENS) DA UE COM OS EUA	50
QUADRO Nº 8 - PESO DA TROCA DE BENS UE-EUA, POR ESTADOS Membros (1996)	51
QUADRO Nº 9 - IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES TOTAIS DE PRODUTOS AGRÍCOLAS DA UNIÃO EUROPEIA E DOS ESTADOS UNIDOS	52
QUADRO Nº 10 - ESTRUTURA DAS IMPORTAÇÕES MUNDIAIS EM 1995 (PARTE DO TOTAL EM %)	52
QUADRO Nº 11 - ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS EM 1995 (PARTE DO TOTAL EM %)	52
QUADRO Nº 12 - IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES EUROPEIAS (UE15) DE PRODUTOS AGRÍCOLAS: EUA	53
QUADRO Nº 13 - SALDO COMERCIAL DAS TROCAS AGRÍCOLAS UE-EUA	53
QUADRO Nº 14 - OS PRODUTOS AGRÍCOLAS NO COMÉRCIO EXTERNO, DOS ESTADOS Membros	54
QUADRO Nº 15 - TROCAS CORRENTES DA UE	55
QUADRO Nº16- COMÉRCIO DE SERVIÇOS: EUA	55
QUADRO Nº 17 - SALDO DA BALANÇA COMERCIAL DE SERVIÇOS DA UE	56
QUADRO Nº 18- SALDO DA BALANÇA DE SERVIÇOS DA UE: USA	56
QUADRO Nº 19 - DESTINO DAS EXPORTAÇÕES E ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DA UE: SERVIÇOS - 1995	56
QUADRO Nº 20 - INDICADORES DO INVESTIMENTO: UE	59
QUADRO Nº 21 - FLUXOS DE ENTRADA E DE SAÍDA DE IDE: UE E USA	59
QUADRO Nº 22 - O IDE DA ALEMANHA	60
QUADRO Nº 23 - POSIÇÃO DO IDE DA UNIÃO EUROPEIA	61
QUADRO Nº 24 - FUSÕES E AQUISIÇÕES (F&A) E INFLUXOS DE IDE	63
QUADRO Nº 25 - EVOLUÇÃO DAS FUSÕES E AQUISIÇÕES	63
QUADRO Nº 26 - F&A POR SECTOR	64
QUADRO Nº 27 - DESREGULAMENTAÇÃO E MEDIDAS DE LIBERALIZAÇÃO NOS ESTADOS UNIDOS E NA UNIÃO EUROPEIA	64
QUADRO Nº28 - EXEMPLOS DA REORGANIZAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS NOS ESTADOS UNIDOS E NA EUROPA (1995-1997)	66
QUADRO Nº 29 - EXEMPLOS DE ENTRADAS DE SECTORES DIFERENTES NOS PRINCIPAIS MERCADOS EUROPEUS DAS TELECOMUNICAÇÕES	67
QUADRO Nº 30 - NEGOCIAÇÕES DOS SERVIÇOS FINANCEIROS NO ÂMBITO DA OMC	67
QUADRO Nº 31 - AUMENTO DO NÚMERO DE COLIGAÇÕES INTERNACIONAIS POR PARTE DE COMPANHIAS DE TRANSPORTE AÉREO	68
QUADRO Nº 32 - EXEMPLOS DE ALIANÇAS ESTABELECIDAS ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E OS ESTADOS UNIDOS (1996)	69
QUADRO Nº 33 - ACESSO A RECURSOS (INQUÉRITO ÀS EMPRESAS)	70
QUADRO Nº 34- ACESSO AO MERCADO	70
QUADRO Nº 35 - O ESFORÇO DE INTERNACIONALIZAÇÃO POR FUNÇÕES	70
QUADRO Nº 36 - PRIORIDADES DE INVESTIMENTO POR REGIÃO	71
QUADRO Nº 39 - OBSTÁCULOS AO COMÉRCIO TRANSATLÂNTICO DE MERCADORIAS	77

# INTRODUÇÃO

## 1. ENQUADRAMENTO E JUSTIFICAÇÃO DO TEMA

O fim do segundo grande conflito mundial, de origem europeia, e a bipolarização caracterizada pelos dois desviamos ocidentais<sup>1</sup> constituíram, a partir de 1945, o enquadramento no qual viriam a ser delineadas as relações entre a Europa Ocidental e os Estados Unidos da América.

Através do Plano Marshall, que visava a ajuda à reconstrução das economias europeias devastadas pela guerra, e da criação da Organização do Tratado do Atlântico Norte (NATO), que emergia como uma resistência contra o ideal de uma Europa comunista dirigida pela URSS e detinha como objectivo principal o da solidariedade defensiva e militar, pretendia-se a criação de uma comunidade atlântica assente na teoria dos dois pilares: um relativo a um espaço militar e de defesa e outro a um espaço sócio-económico e cultural homogéneo, que levaria à existência de uma sólida relação entre os Estados Unidos e a Europa Ocidental.

Com o fim da guerra fria e da bipolaridade, por um lado, e a existência de esquemas de integração nos dois lados do Atlântico, por outro, as relações entre os dois parceiros têm, desde o início dos anos 90, sido objecto de uma tentativa de redefinição por parte da classe política e empresarial.

A necessidade de resposta às questões colocadas pelo novo mapa geoeconómico mundial, em geral, e às questões bilaterais, em particular, tem levado à apresentação de várias propostas de redefinição das relações entre os Estados Unidos e a União Europeia, nomeadamente à da criação de uma área de comércio livre transatlântica<sup>2</sup>.

Assim, o objecto deste trabalho consiste na análise da possibilidade da sua concretização, das suas implicações para países terceiros e para o sistema comercial multilateral e, por último, da sua configuração.

<sup>1</sup> O americanismo, baseado no capitalismo liberal, e o soviétismo.

<sup>2</sup> Apesar do termo "transatlântico(a)" corresponder, em termos geográficos, aos países da América do Norte (Estados Unidos, Canadá e México) e da Europa Ocidental, no âmbito deste trabalho ele englobará apenas os Estados Unidos e a União Europeia.

É, ainda, feita uma análise das alternativas à criação de uma área de comércio livre transatlântica.

A escolha deste tema insere-se no interesse que reveste a análise das relações entre as iniciativas de integração económica e o processo de liberalização comercial realizado no âmbito do GATT/OMC, por um lado, e a fórmula que virá a ser encontrada por parte dos Estados Unidos e da União Europeia no sentido de redefinirem as suas relações num contexto de interdependência.

## 2. PLANO DE TRABALHO E METODOLOGIA A ADOPTAR

Dada a natureza original das relações transatlânticas e a sua evolução no período do pós-guerra, e uma vez que a ideia de parceria atlântica não constitui um fenómeno recente nem unicamente ligado à vertente económica, tornou-se necessário estabelecer um enquadramento que permita conhecer os antecedentes da proposta.

Neste sentido, a estrutura da dissertação será a seguinte:

O primeiro capítulo é dedicado ao enquadramento teórico, onde será analisada a integração económica internacional (em termos de conceito, tipologia e formalização), assim como os conceitos de interdependência, coordenação e cooperação internacional de modo a estabelecer uma distinção entre as várias formas de relacionamento entre países;

No segundo capítulo é feita uma descrição da evolução das relações entre os Estados Unidos e a União Europeia num contexto tripartido: político, militar e económico. Procedeu-se também a uma divisão cronológica de modo a sublinhar as implicações do bipolarismo e, mais tarde, do fim da guerra fria, na evolução das relações entre os dois parceiros.

O terceiro capítulo é dedicado à caracterização das relações transatlânticas. Nesse sentido procedemos inicialmente a uma breve descrição da composição das duas economias e analisámos as relações comerciais (bens e serviços) e de investimento entre os dois parceiros.

Por último, no quarto capítulo, foi analisada a possibilidade de criação de uma área de comércio livre transatlântica, assim como alguns dos seus obstáculos, e o seu impacto

face a países terceiros e ao próprio sistema comercial multilateral. Foi, ainda, analisada a viabilidade da criação de um mercado transatlântico enquanto alternativa, mais pragmática, à área de comércio livre.

A metodologia utilizada na elaboração desta dissertação baseou-se na análise e interpretação de dados estatísticos, documentos oficiais (americanos e da União Europeia) e outros elementos bibliográficos.

A criação económica do pós-guerra tem sido marcada por dois fenómenos principais: a desglorificação da economia, através da redução e internacionalização das forças micro-económicas, e a integração económica, com a criação de espaços económicos de âmbito regional.

Antes de se iniciarem os estudos que visam a uma aproximação liberalização comercial segundo os princípios do GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) e, subsequentemente, da Organização Mundial do Comércio (OMC).

De uma primeira fase a integração regional, motivada pela necessidade de reconstrução dos economias do pós-guerra, predominou no Europa Ocidental onde são criadas a Comunidade Económica do Carvão e do Aço (CECA) em 1950, a Comunidade Europeia de Energia Atómica (CEEA) em 1957 e a Comunidade Económica Europeia (CEE) em 1957, reunindo inicialmente a França, a Itália, a Bélgica, a Holanda e o Luxemburgo, alargando-se à Alemanha, Irlanda e Dinamarca, em 1973, à Grécia, em 1981, a Portugal e a Espanha, em 1986, e a Noruega, Suécia e Áustria, em 1994.

A 4 de Janeiro de 1990, com a assinatura da Convenção de Eschschelre, visa a ser criado o Acordo Europeu de Comércio Livre (EFTA) integrado a Áustria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suécia, Suíça, Liechtenstein e o Reino Unido, alargando-se a Finlândia (após a sua adesão ao EFTA) em 1991 e a Islândia, em 1993.

# CAPÍTULO 1 - ENQUADRAMENTO TEÓRICO

## 1. A TENDÊNCIA PARA A INTEGRAÇÃO ECONÓMICA

A ordem económica do pós-guerra tem sido marcada por dois fenómenos principais: o da globalização da economia, através da acção e internacionalização das forças micro-económicas, e a integração económica, com a criação de espaços económicos de âmbito regional.

Ambos os fenómenos decorreram num quadro de uma crescente liberalização comercial negociada no âmbito do GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) e, actualmente, da Organização Mundial do Comércio (OMC).

Numa primeira fase a integração regional, motivada pela necessidade de reconstrução das economias do pós-guerra, predominou na Europa Ocidental onde são criadas a Comunidade Económica do Carvão e do Aço (CECA) em 1950, a Comunidade Europeia de Energia Atómica (CEEa) em 1957 e a Comunidade Económica Europeia (CEE) em 1957, reunindo inicialmente a França, a Itália, a Bélgica, a Holanda e o Luxemburgo, alargando-se à Grã-Bretanha, Irlanda e Dinamarca, em 1973, à Grécia, em 1981, a Portugal e a Espanha, em 1986, e à Noruega, Suécia e Áustria, em 1995. A 4 de Janeiro de 1960, com a assinatura da Convenção de Estocolmo, viria a ser criado o Acordo Europeu de Comércio Livre (EFTA<sup>3</sup>) integrando a Áustria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Suécia, Suíça, Liechtenstein e o Reino Unido, alargando-se à Finlândia (como membro associado) em 1961 e à Islândia em 1970.

<sup>3</sup> *European Free Trade Association.*

De referir que a Europa de Leste assistiu igualmente à criação do Conselho de Assistência Mútua (CAEM), em 1949, que reunia os países de economia planificada (URSS, Bulgária, Checoslováquia, RDA, Hungria, Polónia e Roménia), vindo posteriormente a incluir países não europeus portadores da mesma ideologia política (a Mongólia, em 1962, Cuba, em 1972 e o Vietname, em 1978). Com o fim da bipolarização o CAEM viria a ser extinto em 1991.

Na América do Norte a primeira iniciativa de integração, ainda que de carácter sectorial, data de 1965 com a conclusão do Acordo Automóvel estabelecido entre os Estados Unidos da América (E.U.A.) e o Canadá, mais tarde substituído pelo Acordo de Comércio Livre entre ambos (CUSFTA<sup>4</sup>). Em Janeiro de 1994 estes dois países e o México passam a integrar o Acordo de Comércio Livre da América do Norte (NAFTA)<sup>5</sup>, subscrevendo o primeiro acordo deste tipo que reúne países industrializados e países em desenvolvimento. O estabelecimento do NAFTA insere-se no objectivo da integração hemisférica previsto no programa "Enterprise for the Americas" que prevê a criação de uma Zona de Comércio Livre para as Américas (FTAA)<sup>6</sup>, prevista em 2005.

Na América Latina e Caraíbas os esquemas de integração regional surgem na década de 60, nomeadamente com a criação da Associação de Comércio Livre da América Latina (LAFTA)<sup>7</sup>, do Mercado Comum da América Central (CACM)<sup>8</sup>, do Pacto

---

<sup>4</sup> *Canada-United States Free Trade Area.*

<sup>5</sup> *North American Free Trade Association.*

<sup>6</sup> *Free Trade Agreement for the Americas.*

<sup>7</sup> *Latin Free Trade Association*, formada pela Argentina, Brasil, Chile, Perú e Uruguai em 1961. Este acordo viria, em Março de 1981, a ser substituído pela *Associação de Integração da América Latina (LAIA - Latin American Integration Association)* que integra, além dos países da LAFTA, a Bolívia, a Colômbia, o Equador, o México, o Paraguai e a Venezuela.

<sup>8</sup> *Central American Common Market*, formado em 1959 pela Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicarágua e Honduras.

Andino<sup>9</sup> e da Área de Comércio Livre das Caraibas (CARIFTA)<sup>10</sup>. Já na década de 90 é formado o Mercado Comum do Sul (MERCOSUL)<sup>11</sup>.

O continente africano conta também com várias iniciativas de integração tendo, aliás sido a primeira região a notificar o GATT da pretensão de formar uma união aduaneira (União Aduaneira da África do Sul e da Rodésia do Sul)<sup>12</sup>. Porém, a integração tem constituído um fenómeno essencialmente “de jure”, isto é, os objectivos inseridos nos acordos não têm, na prática, sido prosseguidos ou atingidos denotando, em parte, as fragilidades políticas e económicas da maioria dos países africanos. Entre as principais iniciativas de integração são de referir a Comunidade Económica da África Ocidental (CEAO)<sup>13</sup>, a Comunidade Económica dos Estados do Ocidente Africano (ECOWAS)<sup>14</sup> e a Comunidade Económica dos Grandes Lagos (CEPGL)<sup>15</sup>.

Na Ásia e Bacia do Pacífico as iniciativas de integração regional “de jure” têm sido pouco numerosas uma vez que o objectivo primordial tem sido o de retirar vantagens do crescimento económico acelerado que tem, até recentemente, caracterizado a região. Todavia, a necessidade de uma liberalização sectorial mais alargada tem conduzido à passagem de uma integração “de facto” para uma integração “de jure”. Exemplos desta transformação são os casos da Associação das Nações do Sudoeste

<sup>9</sup> Formado pela Bolívia, Equador, Colômbia, Perú e Venezuela, em 1969.

<sup>10</sup> *Caribbean Free Trade Agreement*, formado em 1968 pela Antígua, Barbados, Guiana e Trinidad e Tobago, tendo sido substituído em 1973 pelo pela *Comunidade das Caraibas e Mercado Comum* (CARICOM - *Caribbean Community and Common Market*) que integra, para além dos países da CARIFTA, o Belize, Jamaica, Dominica, Granada, Monserrate, Sta. Lúcia e S. Vicente.

<sup>11</sup> *Southern Common Market*, formado em 1991 pela Argentina, Brasil, Uruguai e Paraguai.

<sup>12</sup> Acordo assinado em 1948, entre a África do Sul e o Zimbabué (Rodésia do Sul).

<sup>13</sup> *Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest*, instituída pelo Tratado de Abidjan em 1973 e formada pela Costa do Marfim, Mauritânia, Mali, Senegal, Nigéria, Burkina Fasso e, desde 1984, Benin.

<sup>14</sup> *Economic Community of West African States*, formada em 1975 pelos membros da UDEAC (*União Aduaneira e Económica da África Central*, que integra a República Popular do Congo, Gabão, Camarões, República Centro-Africana e Chade), CEAO e MRU (Mano River Union, que integra a Libéria e a Serra Leoa) e alguns outros estados da África Ocidental.

<sup>15</sup> Formada em 1976 pelo Ruanda, Burundi e Zaire.

Asiático (ASEAN)<sup>16</sup>, inicialmente criada para a promoção da paz, da estabilidade e do crescimento na região, que se transformará numa área de comércio livre, a AFTA<sup>17</sup>, até ao ano 2003 e o da Associação Sul-Asiática para a Cooperação Regional (SAARC)<sup>18</sup>, cujos membros concluíram um acordo preferencial de comércio em Abril de 1993 (SAPTA)<sup>19</sup>, que constitui um acordo quadro no âmbito do qual os seus membros deverão, no futuro, negociar as trocas de concessões entre si.

No que respeita às perspectivas futuras deverá ser mencionado que em Novembro de 1994 os membros do Fórum para a Cooperação Económica na Ásia-Pacífico (APEC)<sup>20</sup> decidiram criar uma Área de Comércio e Investimento Livre, a ser concretizada até 2010, para os países industrializados, e até 2020, para os países em desenvolvimento.

Ao contrário da situação verificada nos restantes continentes, a integração regional na região da Ásia-Pacífico tem sido uma integração "de facto" contando, até ao momento, com a implementação de um único acordo.

A liberalização do comércio nos países asiáticos tem sido antes impulsionada a um nível sub-nacional através da autorização de "Zonas de Exportação" que concedem uma isenção de taxas aos "inputs" importados a serem utilizados na produção para exportação. A criação de zonas económicas sub-regionais (SREZs)<sup>21</sup>, concretizadas através de acordos inter-governamentais sob a forma de permissões e da concessão de infra-estruturas, por parte dos governos, às empresas que se estabelecerem naquelas zonas, constitui outro dos apoios dados à liberalização do comércio.

<sup>16</sup> *Association of the South East Asian Nations*, formada em 1967 pela Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura, Tailândia. O Brunei é membro desde 1984.

<sup>17</sup> *ASEAN Free Trade Area*

<sup>18</sup> Formada pelo Butão, Índia, Maldivas, Nepal, Paquistão e Sri Lanka

<sup>19</sup> *South Asia Preferential Trade Agreement*.

<sup>20</sup> A APEC (*Asia-Pacific Economic Co-operation Forum*) agrupa actualmente os seis membros da ASEAN, A Austrália, a Nova Zelândia, o Canadá, o México e os Estados Unidos (membros do NAFTA), o Chile, a China, Hong Kong, o Japão, a República da Coreia, a Papua e Nova Guiné e o Taipei.

No médio Oriente, o Conselho para Cooperação Económica no Golfo<sup>22</sup> e a Liga Árabe<sup>23</sup> constituem as duas principais iniciativas de integração.

Ao nível da integração económica sectorial é importante referir a Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP)<sup>24</sup>. Dada a forte dependência destas economias das exportações de petróleo, a associação daqueles países constituiu, através da cartelização, a forma de assegurarem a manutenção dos seus termos de troca.

Os exemplos acima mencionados mostram claramente que existe uma variedade considerável de iniciativas e esquemas de integração. O próximo passo deste trabalho será, então o de analisar os conceitos subjacentes ao processo de integração, a sua tipologia e as abordagens teóricas de que têm sido objecto.

## 1.1 O Conceito de Integração

Segundo Machlup<sup>25</sup> o aparecimento do termo *integração* data de 1942 tendo, durante essa década, sido conotado com diversas áreas das relações económicas internacionais.

Com a emergência de vários esquemas de integração no pós-guerra tornou-se clara a necessidade de uma definição mais precisa do conceito de integração. O trabalho de

<sup>21</sup> *Sub-Regional Economic Zones* (também denominadas "triângulos de crescimento).

<sup>22</sup> *Unified Economic Agreement among the States of the Gulf Co-operation Council* constitui um acordo de comércio preferencial, assinado em Julho de 1980 pelo Bahrein, Kuwait, Oman, Qatar, Arábia Saudita e os Emirados Árabes Unidos.

<sup>23</sup> Criada em Março de 1945, no Cairo, pela Síria, Transjordânia, Iraque, Arábia Saudita, Egipto e Iémen.

<sup>24</sup> A OPEC (*Organization of Petroleum Exporting Countries*), fundada em 1961 pelo Irão, Iraque, Kuwait, Arábia Saudita e Venezuela, alargou-se, mais tarde a outros países: Qatar, Líbia, Nigéria, Emirados Árabes Unidos, Argélia, Gabão, Equador e Indonésia.

<sup>25</sup> Machlup, F., *A history of Thought on Economic Integration*, International Economic Association, 1962.

Viner<sup>26</sup> que viria a realizar este objectivo. O termo passou então a ser utilizado de uma forma mais precisa traduzindo um processo que envolve a junção de duas economias nacionais, inicialmente separadas, dando origem a uma região económica mais vasta na qual as restrições à livre troca de bens tenham sido suprimidas e em que são estabelecidos determinados elementos de cooperação e de coordenação entre as nações que as compõem<sup>27</sup>.

Bela Balassa<sup>28</sup>, chamando a atenção para a necessidade de distinção entre integração e algumas formas de cooperação internacional ou a própria existência de relações comerciais entre economias independentes (distinção que será analisada com maior detalhe dado o seu interesse para o tema principal deste trabalho), define a integração económica enquanto *processo* como a aplicação de medidas destinadas à abolição de discriminações entre unidades económicas de diferentes Estados e enquanto *situação*, como a não existência de diversas formas de discriminação entre economias nacionais. Ainda segundo o autor, o conceito refere-se a uma integração económica entre nações e não à integração de regiões dentro de uma mesma nação ou a uma integração global (mundial).

Deste modo, e seguindo a conceitualização de Balassa, a integração económica pode adoptar várias formas que traduzem diferentes graus de integração e que são: área de comércio livre, união aduaneira, mercado comum, união económica e integração económica total. Cabe à teoria da integração económica a abordagem e análise dos efeitos económicos decorrentes das várias formas de integração (tais como criação e/ou desvio de comércio, efeitos sobre a produção, competitividade, eficiência e bem-

---

<sup>26</sup> Viner, Jacob, *The Customs Unions Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York, 1950.

<sup>27</sup> El-Agraa, Ali M., *Economics of the European Community*, Ali M El-Agraa Editor, London, 1990.

<sup>28</sup> Balassa, Bela, *Teoria da Integração Económica*, Coleção "Estudos de Economia Moderna", 1961.

estar, entre muitos outros), bem como os problemas resultantes da divergência de políticas industriais, de concorrência, monetárias ou fiscais dos estados participantes.

El-Agraa (1990) salienta o facto de que cada grau de integração pode ser introduzido por si só, “não devendo ser confundido com um estágio de num processo que eventualmente levará a uma integração política completa”, isto é, a integração económica total referida por Balassa (1961).

Por seu lado, para Pinder<sup>29</sup>, a *integração* constitui o processo para se alcançar o estado de *união*, sendo a primeira a combinação das partes num todo e a segunda o todo resultante da combinação dessas partes ou membros. Neste sentido o autor inclui no conceito de integração económica a supressão da discriminação entre agentes económicos dos países membros, assim como a elaboração e aplicação de políticas coordenadas e comuns à grande maioria dos membros que compõem a união por forma a que os principais objectivos económicos e de bem-estar possam ser atingidos. O autor considera, assim, a união económica como o estado em que a discriminação já tenha sido suficientemente suprimida e em que exista uma coordenação e políticas comuns a uma escala abrangente.

Uma outra perspectiva é a de Maurice Byé<sup>30</sup> que define integrar como “desenvolver num espaço económico a compatibilidade dos planos de um conjunto de centros de decisão chamados a formar um único sistema económico”.

Na verdade o termo *integração económica* não se resume apenas a uma liberalização das trocas comerciais entre dois ou mais estados. Por outro lado, não constitui um fenómeno alheio a aspectos de ordem política, ideológica, cultural ou militar os quais, podendo não ser determinantes, desempenham frequentemente um papel importante no âmbito das iniciativas de integração económica.

---

<sup>29</sup> Pinder, J., “Problems of European Integration”, in *Economic Integration in Europe*, G. R. Denton (Ed.), Weidenfeld&Nicholson.

### 1.1.1 INTEGRAÇÃO, INTERDEPENDÊNCIA, COORDENAÇÃO E COOPERAÇÃO INTERNACIONAL

Num sentido lato, o termo interdependência sugere uma relação de dependência recíproca entre dois ou mais países.

Em 1985 Martin Feldstein<sup>31</sup> afirmava que “a experiência dos últimos anos tem sublinhado a interdependência da economia mundial; fortes mudanças no comércio internacional, nos fluxos de capital e nas taxas de câmbio têm afectado as principais economias e a subida generalizada das taxas de juro reais reflectem a estreiteza de laços entre os mercados de capitais”. Subjacente a esta afirmação encontramos, grosso modo, as características gerais da interdependência económica: a permeabilidade dos estados aos efeitos sentidos ou ás acções tomadas em outros.

Para Streeten<sup>32</sup> existe interdependência quando um país, ao agir unilateralmente, pode prejudicar substancialmente outro ( por exemplo, quando provoca desvalorizações competitivas para a manutenção do seu nível de exportações e de emprego).

Em termos mais concretos, na avaliação da interdependência devem ser englobados os aspectos dos graus de abertura e de integração das economias. Assim, poderemos falar de *interdependência estrutural*, quando o grau de abertura das economias em análise permite que os fenómenos económicos numa economia afectem visivelmente as restantes; de *interdependência de objectivos* quando os objectivos da política económica nacional encontrem a sua concretização dependente da realização dos objectivos da política económica de outra(s) economia(s), ou de *interdependência estratégica* quando, na elaboração da sua política económica um país prevê a política económica de outro(s) e o modo como esta poderá afectar as suas previsões.

---

<sup>30</sup> Byé, M., *Les problèmes économiques européens*, Ed. Cujas, Paris, 1970.

<sup>31</sup> Felfstein, M. “American Economic Policy and the World Economy”, in *Foreign Affairs* nº63, 1985

<sup>32</sup> Streeten, Paul, “Interdependence and Integration of the World Economy: The Role of States and Firms”, in *Transnational Corporations*, Vol.I, nº3, December 1992.

O conceito de interdependência pode ainda revestir uma dimensão bilateral, o que se torna cada vez mais raro, regional (como no caso da União Europeia onde o grau de interdependência das economias dos Estados-membros se tem aprofundado com o aprofundamento do processo de integração) ou internacional, como demonstrado pelos choques petrolíferos na década de 70.

Para Jackson<sup>33</sup> a interdependência económica tem criado grandes dificuldades aos governos nacionais (“Os líderes nacionais sentem cada vez maiores dificuldades na formulação de programas que correspondam às necessidades dos seus constituintes. Os negócios falham em face de maiores incertezas.”) e transmite um duplo resultado: maior riqueza e maior vulnerabilidade. Deste modo a interdependência não constitui um objectivo em si mas sim um dos aspectos da actual ordem económica internacional.

Por outro lado, a coordenação implica uma tomada de consciência e uma acção no sentido de aumentar ou melhorar o bem-estar económico global através de uma acção concertada. Na verdade o objectivo do “ótimo global” requer que as externalidades que decorrem dos acordos, sendo positivas para os participantes directos também o sejam para os países terceiros. Os cálculos dessas externalidades deverão ser, assim, tomados em consideração nos processos de decisão.

A coordenação pode ainda inserir-se num quadro regional, podendo atingir o grau de coordenação absoluta através da prossecução comum de objectivos macroeconómicos, ou global, iniciando a interdependência entre países e tendo como objectivo mais abrangente minimizar os potenciais efeitos negativos das políticas económicas elaboradas individualmente.

---

<sup>33</sup> Jackson, John, *The World Trading System - Law and Policy of International Economic Relations*, The MIT Press, Massachusetts, 1989.

Relativamente ao termo *cooperação internacional* ele esteve, inicialmente, associado à cooperação Norte-Sul e às relações entre países com diferentes graus de desenvolvimento económico, tendo por objectivo o desenvolvimento dos Países em Vias de Desenvolvimento (PVD's). Porém, a cooperação pode assumir outras formas, nomeadamente servir de base à coordenação através da troca de informações relativamente a políticas económicas previstas. A um nível mais restrito existe, por exemplo, a cooperação técnica e científica, não só no contexto Norte-Sul, mas também entre países industrializados ou entre empresas, nomeadamente no sector das tecnologias onde a forte concorrência internacional e os custos das actividades de Investigação e Desenvolvimento (I&D) apelam cada vez mais à sua existência.

Em suma, os termos integração, interdependência, coordenação e cooperação, embora com conceitos próprios distintos, constituem fenómenos interdependentes que caracterizam o ordem económica internacional quer quando nos referimos a Estados, sectores económicos ou empresas. Segundo Byé e Bernis<sup>34</sup> o espaço geográfico e o espaço económico da Nação (isto é, o espaço dependente dos centros de decisão nacionais) são cada vez menos coincidentes, mesmo nos países que não se encontram inseridos num qualquer esquema de integração. Um exemplo que ilustra bem esta situação é o dos países que são origem e destino das empresas transnacionais e que assistem ao controlo de actividades económicas no exterior ou ao controlo de actividades económicas localizadas em território nacional por centros de decisão externos.

<sup>34</sup> Byé, Maurice e G. Destanne de Bernis, *Relations Économiques Internationales*, Dalloz, Paris, 1987.

## 1.2 A Tipologia da Integração

Como já foi referido, o termo integração pode ser utilizado em vários sentidos e encontrar-se ligado a diversos níveis de análise.

Em primeiro lugar, a integração económica pode constituir um fenómeno *de jure* e/ou *de facto*. No primeiro caso ela situa-se no domínio político-jurídico<sup>35</sup>, no segundo encontramos-nos perante a integração real, “quando esta decorre do próprio funcionamento económico e da actividade das forças micro-económicas visíveis no comércio, investimento e fluxos migratórios numa determinada região”<sup>36</sup>. A integração *de facto*, ou real, é particularmente visível na região da Ásia-Pacífico. No caso da União Europeia e do NAFTA, antes de se tornar um fenómeno *de jure*, as economias participantes já se encontravam bastante integradas em termos de trocas comerciais efectuadas entre si. No continente africano as contingências que derivam de factores como a instabilidade macro-económica e política, a fragilidade do sector privado, a sobrevalorização cambial, os elevados custos de produção (devidos ao elevados custos de transporte, à escassez de recursos humanos qualificados ou à reduzida dimensão do mercado interno que dificulta a realização de economias de escala) e até mesmo da complementaridade de produtos, contribuíram para o insucesso das iniciativas formais de integração regional.

Deste modo, os exemplos de integração na região da Ásia-Pacífico e no continente africano permitem-nos concluir que pode existir integração real sem integração formal e vice-versa.

---

<sup>35</sup> Uma forma institucional torna o acordo visível e transforma-o num fenómeno político.

El-Agraa (1990) faz referência à *integração sectorial*, como sendo a que se processa em sectores particulares da economia. Este tipo de integração pode ocorrer como um fim em si mesmo, como no caso da Comunidade Económica do Carvão e do Aço (CECA) ou do Acordo Automóvel entre o Canadá e os Estados Unidos<sup>37</sup>, ou ocorrer no âmbito de um dos esquemas de integração, como é o caso da Política Agrícola Comum (PAC) europeia.

Jacquemin<sup>38</sup> utiliza o termo *integração estratégica* para definir a integração determinada pelas políticas industriais e comerciais endógenas, nomeadamente quando estão em causa actividades caracterizadas por economias de escala significativas e por um forte grau de concentração.

A integração económica pode ainda ser *positiva* ou *negativa*. A integração negativa, definida por Tinbergen<sup>39</sup>, diz respeito à eliminação de obstáculos ao comércio ou de qualquer restrição ao processo de liberalização. Por outro lado, a integração positiva refere-se à “modificação dos instrumentos e instituições existentes e, mais importante, à criação de novas de modo a permitir que o comércio da área integrada funcione correcta e eficientemente para promover, também, outros objectivos políticos mais alargados da união.”<sup>40</sup> El-Agraa pressupõe, assim, a elaboração e implementação conjunta das políticas no contexto da área integrada.

Pinder refere igualmente esta distinção, embora no âmbito da União Europeia. Para o autor a integração negativa consiste apenas na eliminação da discriminação enquanto a integração positiva consiste no estabelecimento e adopção de políticas comuns e

---

<sup>36</sup> Lima, Maria Antonina, *Regionalization, Globalization and the Emerging World Economy: The case of the World Trade Organization, the Regional Integration Agreements and the European Union*, comunicação apresentada na 8ª Conferência Internacional SASE, Génève, 1996.

<sup>37</sup> Este acordo, assinado em 1965, constitui a primeira iniciativa de integração do pós-guerra na América do Norte e tinha por objectivo a liberalização do comércio de automóveis e peças.

<sup>38</sup> Jacquemin, Alexis, “Capitalisme, Compétition et Coopération” in *Révue d'Economie Politique*, n.º 104 (4), Julho-Agosto, 1994.

<sup>39</sup> Tinbergen, J., *International Economic Integration*, Elsevier, Amsterdam, 1954.

<sup>40</sup> El-Agraa (1990).

coordenadas com o intuito de atingir os objectivos económicos e de bem-estar. A união económica constituirá o objectivo último da integração económica.

### 1.3 Os Graus de Integração

Antes de procedermos à classificação e definição dos vários graus ou formas de integração é necessário lembrar que cada uma delas pode ser introduzida por si própria, não devendo ser confundidas como estádios num processo que, eventualmente, levará a uma integração política completa.

Existindo unanimidade na classificação, podem-se distinguir os seguintes graus de integração económica, a saber:

O *Acordo Preferencial de Comércio* permite a redução de barreiras ao comércio entre os países signatários, podendo aquela ser parcial ou total no que respeita ao nível de redução das barreiras e à quantidade de bens/sectores abrangidos. O exemplo clássico deste tipo de acordo é o Acordo Preferencial de Comércio estabelecido entre o Reino Unido e os países da Commonwealth Inglesa, em 1932.

A *Área* ou *Zona de Comércio Livre* traduz-se na eliminação dos direitos aduaneiros e das restrições quantitativas ao comércio entre os países signatários, conservando estes as suas barreiras comerciais face aos países terceiros. Deste modo, a soberania económica não é posta em causa, embora possam ter de ser estabelecidos acordos mais complexos no sentido de evitar a deflexão do comércio, isto é, que bens provenientes de um país terceiro entrem no país membro da zona de comércio livre que detenha a pauta aduaneira externa menos elevada e seja, a partir daí, “exportado” para outro(s) membro(s) com pauta(s) aduaneira(s) externa(s) superior(es). Um dos instrumentos utilizados para combater esta situação é o estabelecimento de “Regras de Origem” (RO’s) as quais, segundo Jackson (1988), podem ter duas orientações: uma

baseia-se no princípio da “transformação substancial”, a outra no do “valor acrescentado”.

No primeiro caso um bem adquire a nacionalidade do último país de onde foi exportado se, no interior desse tenha ocorrido uma “transformação substancial” dos bens de produção obtidos noutra país (por exemplo, no caso do bem ter sido transformado o suficiente para passar a ser classificado sob um sector diferente).

No segundo caso, o bem é atribuído ao último país que o exportou se este lhe tiver acrescentado uma certa percentagem de valor. Pode-se facilmente compreender que as “Regras de Origem” constituem um instrumento de aplicação controversa, podendo ser utilizado como uma medida proteccionista.

Uma consequência importante do estabelecimento de regras de origem ou, num sentido mais geral, da criação de zonas de comércio livre, é o de aumentar a capacidade de captação de investimento de países terceiros por parte dos países signatários. Como foi assinalado por Anne O. Krueger<sup>41</sup>, este facto resulta das vantagens que advêm para um produtor estrangeiro ao investir num dos países signatários da zona de comércio livre de modo a aí satisfazer as regras de origem estabelecidas e para, daí, aceder aos mercados abrangidos pelo acordo.

A *União Aduaneira*, para além da eliminação das restrições ao comércio, implica a adopção por parte dos países signatários de uma pauta aduaneira comum face aos países terceiros e, conseqüentemente, uma perda parcial da soberania económica dos primeiros. Por outro lado, não se verifica a possibilidade de deflexão de comércio, como acontece no caso anterior. A Comunidade Económica Europeia constitui um exemplo reconhecido de União Aduaneira.

---

<sup>41</sup> Bhagwati, Jagdish and Anne O. Krueger, *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington D.C., 1995.

O *Mercado Comum*, para além de integrar os aspectos que caracterizam a união aduaneira implica também a eliminação das barreiras à livre circulação de factores (capital e trabalho). No caso dos serviços a eliminação das barreiras não pautais pode tomar a forma de concessão de licenças ou outras.

Para a obtenção de resultados mais eficazes é importante que tenha ocorrido alguma pré-harmonização das políticas económicas no sentido de evitar distorções ao nível do movimento de factores.

A *União Económica* combina os princípios do mercado comum com a harmonização das políticas económicas. No caso da existência de uma zona estável de taxas de câmbio e da criação de uma moeda comum estamos perante uma união económica e monetária.

A *Integração Económica Total* pressupõe a unificação das políticas monetárias, fiscais e sociais e requer o estabelecimento de uma autoridade supranacional cujas decisões se tornam de aplicação obrigatória para todos os membros. Com a União Política os Estados membros passam a formar uma unidade nacional, havendo uma perda total da soberania, sendo os anteriores símbolos tradicionais de soberania nacional (o Parlamento, por exemplo), elevados a entidades supranacionais.

Segundo o "Federal Trust Group"<sup>42</sup> a união política pode ser motivada por objectivos intra ou extra união, os quais podem ser políticos ou estratégicos, podendo a união política da Europa Ocidental ser desejada para evitar o conflito entre os Estados membros ou para fortalecer a posição negocial face ao exterior, o que, na prática, já acontece dada a existência de uma política comercial comum (nomeadamente, a União Europeia apresenta-se como uma entidade única nas negociações comerciais realizadas no âmbito do GATT/OMC).

---

<sup>42</sup> Grupo estabelecido em Novembro de 1972 com o objectivo de estudar as implicações da criação de uma união monetária pelos membros da então Comunidade Europeia.

Embora existindo uma classificação definida, na prática um determinado grau de integração pode conter aspectos relativos a outros.

#### 1.4 A Teoria da Integração

Embora as primeiras análises teóricas, no âmbito da teoria da integração, se devam à obra de Jacob Viner (1950) e à sua Teoria das Uniões Aduaneiras, e aos trabalhos de Meade<sup>43</sup>, Giersch<sup>44</sup>, Jonhson<sup>45</sup>, Lipsey<sup>46</sup> e Byé<sup>47</sup>, já, em 1927, Agustin Cournot<sup>48</sup> distinguia os efeitos da eliminação de barreiras pautais na obtenção de eficiência e equidade.

Antes da sistematização da teoria das uniões aduaneiras, e com base na teoria de comércio livre preconizada por Adam Smith e David Ricardo segundo a qual o comércio livre aumenta o bem estar global, foi promovida a formação de uniões aduaneiras. Viner, não considerando a formação de uniões aduaneiras como sendo equivalente a um passo em direcção ao comércio livre global mas sim ao comércio livre entre os seus membros e à protecção face a países terceiros, e estudando o seu impacto sobre os fluxos comerciais, distinguiu dois tipos de efeitos: o efeito de *criação* e o efeito de *desvio* de comercio.

A criação de comercio traduz-se na substituição do consumo de bens de produção interna, com custos mais elevados, por bens importados, a preços mais baixos originários de um país membro da união. O desvio de comércio corresponde à

<sup>43</sup> Meade, J.E., *The theory of the Customs Unions*, Amsterdam, 1955.

<sup>44</sup> Giersch, Herbert, "Economic Union Between Nations and the Location of Industries", *Review of Economic Studies*, nº2, 1949-1950.

<sup>45</sup> Jonhson, H.G., "An economic theory of protectionism tariff bargaining and the formation of Customs Unions", *Journal of Political Economy*, 1965.

<sup>46</sup> Lypsey, R.G., "The theory of Customs Unions: a General Survey", *Economic Journal*, Vol. LXX, September 1960.

<sup>47</sup> Byé, Maurice, "Unions Douanières et données nationales", *Economie Appliquée*, Janeiro-Março, 1950.

<sup>48</sup> Cournot, Agustin, *Researches into Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, Macmillan, New York, 1927.

substituição de importações originárias de países terceiros, e com custos mais baixos, por importações, a custos mais elevados, de um país membro.

No primeiro caso haverá implicações sobre a produção e o consumo; a produção interna dos bens iguais aos produzidos no exterior é reduzida ou eliminada (substituição da produção), originando um aumento do consumo de bens provenientes de um país da união (substituição do consumo). No segundo caso as implicações incidem sobre os preços e custos: à mudança da origem das importações está ligado um aumento do custo dos bens assim como uma perda do poder de compra do consumidor que suportará o aumento dos preços.

A avaliação do benefício ou prejuízo da criação de uma união aduaneira, e dados os efeitos sobre os preços relativos dos bens nos mercados internos dos países membros e as repercussões sobre os fluxos comerciais, a produção e o consumo, deve residir na diferença entre a criação e o desvio de comércio resultantes da sua criação.

Segundo Balassa (1962) existem algumas ideias gerais que poderão constituir uma referência na análise do “sucesso” da união aduaneira. Na perspectiva do autor, e da teoria da integração:

- Quanto mais vasta for a área económica da união aduaneira e maior o numero de estados que a integram, maior será a possibilidade da criação de comércio ser superior ao seu desvio;
- Da relação entre os preços relativos e o valor do nível médio de tarifas antes e após a formação da união pode-se concluir se ela é tendencialmente criadora (se o nível médio pós-união for mais baixo) ou desviadora (se o nível for mais elevado) de comércio;
- Existe uma proporcionalidade potencial entre a diversidade/competitividade das economias dos Estados membros e a criação de comércio. O caso da fraca

complementaridade de grande parte das economias africanas constitui um exemplo ilustrativo dessa situação;

- Numa determinada situação de sobreposição da produção de diferentes Estados membros, é normal que a predominância de criação de comércio seja tanto maior quanto maior for o diferencial dos custos unitários das indústrias “protegidas” de cada um desses Estados.

Segundo vários autores, o desvio de comércio pode ser minimizado nos casos em que a protecção inicial seja demasiado elevada, não se verificando um desvio significativo das importações, ou demasiado baixa ou, ainda, quando os países que formam a união sejam, à partida, parceiros comerciais importantes.

Para Cooper e Massel<sup>49</sup>, determinados países encontram-se dispostos a aceitar um certo grau de ineficiência associado à protecção industrial, podendo a união aduaneira ser utilizada para a redução de custos excessivos que decorrem dessa protecção, mantendo simultaneamente um nível desejado de actividade industrial.

Torres e Kelly<sup>50</sup> referem um aspecto importante relativo à globalização da produção e do investimento ou seja, os ganhos da criação de comércio da união podem beneficiar as empresas de países não membros localizadas nos Estados membros ou as que tenham outras formas de ligação às empresas da união. Do mesmo modo, as perdas originadas pelo desvio de comércio podem afectar as empresas, pertencentes a residentes, localizadas em países terceiros ou as empresas da união que nestes operem.

Ainda no âmbito da teoria da integração económica internacional, Balassa (1962) faz a distinção entre dois tipos de ganhos e perdas: os *efeitos estáticos*, que decorrem da reafecção dos recursos produtivos (stock de capital existente, trabalho...), e os

---

49

50

*efeitos dinâmicos*, que se encontram associados às implicações da integração económica na capacidade produtiva e na produção potencial (economias de escala e aumento da produtividade por via da intensificação das pressões competitivas, por exemplo).

Os efeitos estáticos dependem, no fundo, dos ganhos e das perdas que decorrem da criação ou do desvio de comércio, em conformidade com a definição de Viner, e podem ser estimados com base em informação relativa a fluxos de comércio, direitos de importação e hipóteses razoáveis relativamente às elasticidades da procura e da oferta da exportação.

Ainda segundo o autor, os efeitos dinâmicos da integração derivam, essencialmente, de duas circunstâncias: em primeiro lugar, das implicações do alargamento do mercado sobre a eficiência na utilização dos factores no interior da empresas, e em segundo, sobre a produção e a sua taxa de crescimento através do impacto sobre a orientação e a taxa de investimento. No fundo, os efeitos dinâmicos podem surgir (assumindo que os stocks de capital, trabalho e tecnologia não são alterados) através de: externalidades (caso da transferência de “know-how”), aumento da concorrência, um clima de investimento melhorado, economias de escala ou de processos de reestruturação, racionalização e modernização das empresas. Por estas razões, as empresas que actuam monopolisticamente e que tenham sido “apoiadas” por via de uma protecção inicial são as que oferecem maior resistência às iniciativas de integração.

Relativamente ao Investimento Directo Estrangeiro (IDE), existe uma certa unanimidade na ideia de que as externalidades provocadas pelo alargamento do mercado e o efeito potencial, ou real, do desvio de comércio tenham sobre ele algumas implicações, quer ao nível do volume, quer da eficiência. A progressiva

harmonização das políticas e regulamentos na região vão contribuir para a redução do risco e da incerteza nas decisões de investimento. Neste sentido poder-se-á falar de criação e desvio de investimento no âmbito da integração económica internacional.

A teoria da integração económica e o elevado número de acordos surgidos no pós-guerra tem sido objecto de interesse por parte de um conjunto alargado de teóricos e originado posições nem sempre unânimes.

Na assunção de que as grandes formações regionais podem desviar parte do comércio em desfavor de países terceiros ou de produtores que detenham uma vantagem comparativa evidente é lícito concluir que os esquemas de integração podem constituir um entrave à liberalização e à liberdade do comércio mundial. Mais precisamente, podem originar barreiras que provoquem um desvio do investimento em países terceiros em favor dos países membros e, principalmente diminuir a confiança face ao sistema comercial multilateral. Noutra perspectiva muitos são os autores que consideram que os países terceiros poderão beneficiar das externalidades provocadas por um aumento das importações ou de custos de acesso reduzidos a um mercado alargado que deixou de ser segmentado por regulamentos, formalidades aduaneiras ou padrões técnicos diferenciados. Relativamente aos efeitos sobre o multilateralismo, as opiniões mais optimistas vêm nos acordos regionais um passo adicional para o reforço da liberalização do comércio.

<sup>10</sup> Conferência realizada por James Doherty em 1971/72.

## CAPÍTULO II - A EVOLUÇÃO DA IDEIA DE UMA ZONA DE COMÉRCIO LIVRE ENTRE OS ESTADOS UNIDOS E A UNIÃO EUROPEIA

As relações entre os Estados Unidos e a União Europeia podem ser analisadas a dois níveis principais:

- Ao nível multilateral, onde são definidas como “relações transatlânticas”, que inclui todos os laços multilaterais mantidos através de diversos domínios - o militar (NATO, CSCE), o económico (OCDE, cimeiras económicas), o comercial (GATT, OMC), o energético (IEA) e o monetário (FMI, Banco Mundial) -, e que envolvem os países e instituições da América do Norte e da Europa Ocidental.
- Ao nível bilateral, envolvendo as instituições de ambos e os Estados membros da União Europeia. Dada a importância da União Europeia, como um todo, e o grau e diversidade das responsabilidades detidas pelo seu corpo institucional (nomeadamente pela Comissão e pelo Conselho), o termo “bilateral” passou, genericamente, a designar as relações entre os Estados Unidos e a União Europeia. Deste modo foi reconhecido à Comissão um poder de facto e de jure, como indicia a Declaração Transatlântica de 1990<sup>51</sup>.

Por outro lado, as suas relações podem ser analisadas segundo duas dimensões: a política e a económica. Não sendo do âmbito deste trabalho a análise da primeira, a ela terá de recorrer sempre que necessário, sob pena de incorrerem em incoerências na análise da segunda. Assim, neste capítulo será analisada a evolução da ideia de “parceria” económica entre os Estados Unidos e a Europa Ocidental/União Europeia, assim como as motivações políticas e económicas que lhes estão associadas. Por razões metodológicas serão distinguidos dois períodos: o do pós-guerra mundial até ao final da guerra fria e um segundo, compreendido entre 1990 e o momento actual.

<sup>51</sup> Declaração proferida por James Baker, em Berlim.

# 1. O PERÍODO DO PÓS-GUERRA ATÉ AO FIM DA GUERRA FRIA

A cooperação económica atlântica, enquanto conceito, tem as suas origens nos planos de recuperação da Europa do pós-guerra, desenvolvido no âmbito da aliança existente entre os Estados Unidos e a Inglaterra durante o segundo conflito mundial.

A Carta do Atlântico<sup>52</sup>, assinada em Agosto de 1941 por Roosevelt e Churchill, continha dois artigos que apelavam para a cooperação económica mundial como via para a restauração da ordem mundial. O enquadramento institucional através do qual os objectivos da Carta deveriam ser atingidos viria a ser acordado em Bretton Woods<sup>53</sup>.

No contexto do comércio livre atlântico, convém mencionar as diferentes propostas apresentadas nos anos que antecederam Bretton Woods.

Numa primeira fase, as autoridades inglesas propuseram uma redução geral de tarifas de acordo com uma fórmula pré-estabelecida, com base num artigo intitulado "A União Comercial", da autoria de James Meade. Este tipo de acordo, tendo por objectivo a criação de um sistema de eliminação automática das pautas aduaneiras, teria possibilitado à Inglaterra e a outros países europeus um acesso significativo ao mercado americano. Aplicado genericamente a todos os países que a ele desejassem aderir o acordo teria, de facto, estado muito próximo do conceito de área de comércio livre tal como se encontra definido no vigésimo-quarto artigo<sup>54</sup> do GATT. Porém, e devido à rigidez do congresso americano face às barreiras pautais, o carácter "automático" do acordo viria a provocar a sua rejeição, tendo sido acordado por parte dos Estados Unidos que o processo conducente à liberalização do comércio deveria

---

<sup>52</sup> Também designada por Carta Atlântica (Atlantic Charter).

<sup>53</sup> Os Acordos de Bretton Woods, assinados em 1946, instituíram o chamado "Gold Exchange Standard", tornando o dólar americano e a libra inglesa em moedas de reserva com equivalência ao ouro. O regime monetário mundial passou a basear-se nestes acordos.

<sup>54</sup> Parcialmente baseado no precedente histórico dos regimes especiais de tráfico fronteiriço entre países adjacentes, mas também na ideia de que o bem-estar mundial pode ser melhorado por regimes de comércio que eliminem totalmente as restrições comerciais entre vários países, este artigo abre uma excepção ao princípio da Nação Mais Favorecida, permitindo a criação de áreas de comércio livre e de uniões aduaneiras sob condição de eliminarem as tarifas e outros obstáculos ao comércio, de cobrirem "substancialmente" todo o comércio entre os países membros e não elevarem ou tomarem mais restritivas as barreiras ao comércio impostas a países terceiros.

prosseguir através de negociações com base no Acto de Acordos Comerciais Recíprocos<sup>55</sup>.

Após a criação do GATT<sup>56</sup>, em 1947, deixou de se falar da liberalização do comércio num contexto atlântico, situação explicada pelo facto dos objectivos preconizados pelo GATT constituírem, numa dimensão à escala mundial, uma réplica dos objectivos delineados pelo Plano Marshall<sup>57</sup> para a Europa: o aumento do nível de vida; o assegurar do pleno emprego; o desenvolvimento de recursos; a expansão da promoção e da troca de bens e a promoção do desenvolvimento económico. Simultaneamente, e segundo Pizar<sup>58</sup>, pretendeu-se encontrar num poder económico internacional (GATT) um limite para o nacionalismo político.

O Plano Marshall e a OECE<sup>59</sup> seriam o seu contrapeso económico no espaço europeu. Assim, quando em 1951 o Conselho Atlântico formou um comité composto por Averell Harriman (EUA), Jean Monnet (França) e Lord Plowden (Inglaterra)<sup>60</sup>, com o objectivo de examinar o financiamento militar para o reforço da NATO<sup>61</sup>, que

<sup>55</sup> O *Reciprocal Trade Agreements Act*, de 12 de Junho de 1934, tinha implícito que as reduções pautais e de outras barreiras seriam acordadas numa base mútua e equivalente, o que era assumido pelo congresso americano.

<sup>56</sup> General Agreement on Tariffs and Trade. Constitui um tratado de comércio multilateral concluído em Outubro de 1947 numa conferência sobre Comércio e Emprego, que decorreu em Génève entre 10 de Abril e 30 de Outubro daquele ano, reunindo vinte e três países. O objectivo principal da conferência era então o estabelecimento de uma Organização Internacional de Comércio (OIT), sendo o GATT um acordo provisório e válido até à entrada em vigor daquela organização que chegou a ser aprovada na Conferência de Havana (21 de Novembro de 1947-4 Março de 1948), no tendo a sua carta constitutiva (Carta de Havana) vindo nunca a ser ratificada pelos Estados Unidos (o congresso americano tinha formulado três críticas ao seu texto: 1º - a Carta de Havana preconizava o livre cambismo; 2º - preconizava, e de certo modo apoiava, uma organização dirigista dos mercados de produtos de base propiciando a limitação da produção e da exportação, o que não podia ser aceite pelos agricultores americanos; 3º - sublinhava, em demasia, os méritos da planificação e, deste modo, assegurava a política económica dos países de comércio de estado). Após várias discussões, o projecto da Carta de Havana viria a ser definitivamente eliminado, em 1951, vindo o GATT a tornar-se numa organização permanente para a regulamentação das práticas comerciais, entrando em funcionamento em 1948.

<sup>57</sup> Designação dada ao mecanismo de auxílio concedido por parte dos Estados Unidos à Europa e anunciado pelo General Marshall em Junho de 1947. A ajuda do Plano Marshall traduziu-se no dispêndio americano de cerca de 12,817 milhões de dólares e cobriu cerca de 70% das importações dos países beneficiários provenientes dos Estados Unidos durante o período em que vigorou. Na verdade, a iniciativa de Marshall inseria-se na mobilização contra a expansão soviética (a reunião de Abril de 1947 tinha marcado o fim da possibilidade de entendimento entre Marshall e Estaline).

<sup>58</sup> Pizar, Samuel, *Les Armes de la Paix*, Paris, 1971.

<sup>59</sup> A Organização Europeia de Cooperação Económica, criada em 1948, tinha como principais objectivos a promoção da coordenação dos programas nacionais na Europa, da troca de informações e do comércio entre os estados europeus. Em 1961 viria a dar lugar à OCDE, *Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico*, para coordenar a utilização dos fundos da ajuda americana à Europa Ocidental (Plano Marshall).

<sup>60</sup> Também conhecido pelo comité "Three Wise Men".

<sup>61</sup> A Organização do Tratado do Atlântico Norte constitui um pacto de defesa mútua assinado pela Bélgica, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos, França, Grã-Bretanha, Islândia, Itália, Luxemburgo, Noruega, Holanda e Portugal contra a ameaça soviética

preparou um relatório que advogava a necessidade de uma maior cooperação económica entre os membros da organização com vista a facilitar a reafectação dos recursos económicos necessários ao rearmamento militar, foi recusada a sua implementação.

Uma segunda tentativa viria a ser preconizada pela Inglaterra que, entre 1956 e 1958, tentou impedir o projecto do mercado comum através do envolvimento dos seis países membros da Comunidade Económica Europeia na criação de uma zona de comércio livre que abrangia todos os países da Europa Ocidental membros da OECE e os Estados Unidos.

Com o domínio da ideia de unidade europeia durante a década de 50, na qual os Estados Unidos enquanto apoiantes viam uma pré-condição para uma maior aproximação à Europa Ocidental, a comunidade atlântica é vista por ambos como uma aliança de defesa com algumas funções ao nível da cooperação económica.

No início da década de 60 viria reavivar-se o interesse pelo comércio livre atlântico, expresso no discurso de John Kennedy por ocasião do dia da Declaração de Independência<sup>62</sup> ("Não consideramos uma Europa unificada e forte como rival mas como parceira. A ajuda ao seu progresso tem sido o objectivo primeiro da nossa política externa durante os últimos dezassete anos. Acreditamos que uma Europa unida seja capaz de desempenhar um papel importante na defesa comum, de responder de uma forma mais generosa às necessidades dos países na diminuição das barreiras comerciais, propondo políticas em todas as outras áreas económica, diplomática e política. Vêmos nessa Europa um parceiro com o qual poderemos lidar numa base de completa equidade em todos os grandes desafios da construção e defesa de uma comunidade de nações livres.").

A tradução prática deste discurso viria a ser o Acordo de Expansão Comercial de 1962, que conferia à administração americana o maior alargamento de poderes alguma vez concedido ao Congresso. O elevado deficit da balança de pagamentos americana, o desequilíbrio do mercado do ouro, a fraqueza progressiva da libra esterlina e a valorização do marco e do florim em 1960, por um lado, e o acentuar da opinião pública europeia favorável à integração europeia<sup>63</sup> e à criação de uma união

<sup>62</sup> Discurso proferido em Filadélfia.

<sup>63</sup> Segundo os resultados do "Inquérito Gallup":

Percentagens a Favor e Contra a Integração Europeia, 1960

	Alemanha	Bélgica	França	Itália	Holanda	Luxemburgo
A Favor	81	65	72	60	87	27
Contra	4	5	8	4	4	5
Sem resposta	15	30	20	36	9	68
	100	100	100	100	100	100

económica e monetária que, através da centralização de parte das reservas dos seis países, gerasse uma moeda europeia, por outro, começavam a gerar preocupações. O regionalismo começava a esboçar uma autonomia face aos projectos mais ecuménicos de inspiração americana.

Sendo a Inglaterra a mais “atlanticista” dos países da Europa Ocidental e aquele que maior simpatia e apoio exprimia pela política externa americana, a sua adesão à Comunidade Económica Europeia foi aguardada pelos Estados Unidos uma vez que, segundo este, ela serviria vários fins: por um lado projectaria a economia inglesa num mercado dinâmico e em expansão, ajudando-a a ultrapassar as fragilidades económicas persistentes e, por outro desempenharia um papel importante no reforço e estreitamento das relações entre os Estados Unidos e a Europa Ocidental e na construção de uma comunidade atlântica genuína. Esta perspectiva norte-americana deve ser entendida num contexto de uma crescente preocupação da Europa com os seus assuntos internos e conseqüente enfraquecimento da Aliança Atlântica. De facto, o processo de integração europeia e a elevada taxa de crescimento económico dos países europeus tornava-os cada vez mais independentes económica e politicamente dos Estados Unidos.

Com a realização do Ciclo de Kennedy (1963-67), no âmbito do GATT, onde surgiram conflitos originados pela Política Agrícola Comum europeia<sup>64</sup> e a recusa ao pedido de adesão da Inglaterra à Comunidade por parte de Charles de Gaulle, que via nesta adesão a perpetuação da presença americana na Europa, o apoio dos Estados Unidos à causa da integração europeia e a expectativa de que uma Europa unida se acomodasse num esquema de alianças mundiais sob liderança americana teve um

---

A ideia de integração europeia é aprovada por uma larga maioria nos países da Comunidade Económica Europeia.

<sup>64</sup> Prevista nos artigos 38º-47º do Tratado de Roma, a PAC assenta em três princípios gerais: 1º- a livre circulação de produtos agrícolas; 2º- a adopção de um regime comunitário face a países terceiros, nomeadamente pela definição de uma pauta aduaneira comum; 3º- o financiamento comunitário dos encargos inerentes a esta política que compreende a regularização do mercado interno, a exportação de excedentes e a melhoria das estruturas agrícolas.

O apoio da comunidade aos preços agrícolas, mantendo-os a um nível superior ao praticado no mercado mundial, expôs a Comunidade a acusações de protecção e gerou excedentes crescentes.

resultado bastante diferente. A definição dos espaços económicos europeus (CEE e EFTA), expressão de um regionalismo interior, contraria simultaneamente a doutrina atlântica originária e a doutrina dos dois pilares ou da comparticipação<sup>65</sup>.

A fase de “desencanto” do apoio americano à Europa Ocidental viria a prolongar-se durante a presidência de Nixon. Numa tentativa de criação de uma nova aliança atlântica, Henry Kissinger, Secretário de Estado americano, declara o ano de 1973 o “Ano da Europa” porém, a guerra do Médio Oriente e as crises petrolífera e financeira da década de 70 viriam a relegar esta iniciativa e as relações atlânticas para segundo plano. Estas atingiram o seu ponto “mínimo” durante a presidência de Reagan durante a qual surgiram novas ameaças comerciais entre os dois parceiros, quando da tentativa americana de impedir a construção de um gasoduto entre a União Soviética e a Europa Ocidental.

O fim da conjuntura de recessão económica, em 1983, e a ideia de criação de um mercado único europeu deram lugar a uma nova viragem do interesse americano iniciando-se, assim, uma verdadeira segunda fase nas relações atlânticas na qual o fim da guerra fria, o desmoronamento do sistema dos estados socialistas na Europa Central e Oriental e a reunificação alemã vieram a desempenhar um papel importante.

## 2. DO FIM DA GUERRA FRIA AO MOMENTO ACTUAL

Na sequência do fim da guerra fria e da realização do mercado interno<sup>66</sup>, prevista para 31 de Dezembro de 1992 na aprovação do Acto Único Europeu, a posição americana

<sup>65</sup> Para uma análise mais detalhada vidé Moreira, Adriano, *A Europa em Formação-A Crise do Atlântico*, Academia Nacional de Cultura Portuguesa, Lisboa, 1987.

<sup>66</sup> Em Junho de 1985 a Comissão Europeia apresentou o “Livro Branco” sobre a realização do mercado interno. O seu programa continha 270 medidas, estando em causa a livre circulação de bens, pessoas, serviços e capitais. Paolo Cecchini, na sua obra “The European Challenge: 1992-The Benefits of a Single Market”, igualmente conhecido como o “Relatório Cecchini”, argumenta que a remoção das barreiras não pautais traria: 1- uma descida de preços para os bens e serviços comercializados dentro da Europa comunitária, à medida que aumenta a competição e que os mercados de oferta pública forem liberalizados, 2- um aumento da procura por parte dos consumidores, 3- um aumento das importações intra-europeias, 4- a substituição de doze mercados nacionais separados por um mercado à escala continental, possibilitando a cooperação entre os Estados membros de forma a fazer face à concorrência externa, 5- uma descida dos custos de produção à medida que vão sendo realizadas economias de escala, 6- um aumento da concorrência, que levará as empresas a indústria à reestruturação e à implementação de actividades de I&D com vista à inovação tecnológica, 7- um aumento das exportações à medida que as empresas forem reforçando a sua capacidade para concorrerem com as suas congéneres estrangeiras, 8- um aumento do número de novos empregos, no médio prazo, após

face à Europa foi, necessariamente, reavaliada tanto no plano político-militar como no plano económico. A criação de um mercado interno genuíno tem implicações tanto a nível bilateral, nomeadamente nas exportações e no investimento americanos com destino à Europa, como a nível multilateral, uma vez que as soluções encontradas pela Comunidade para fazer face às suas barreiras comerciais internas tendem a antecipar o debate bilateral sobre a situação. Simultaneamente, e dado possuir uma política comercial comum, a Comunidade passa a internalizar o processo multilateral. Assim, é este o contexto que vai dominar a posição americana e os debates dos Comitês dos Assuntos Externos e do Comércio e Política Económica Internacional do Congresso americano no início da década de 90.

No plano político-militar a questão das implicações das mudanças ocorridas na Europa para os Estados Unidos é tripartida; em primeiro lugar qual será o papel a desempenhar pela Comunidade Europeia, a NATO, o processo da Conferência sobre Segurança e Cooperação na Europa (CSCE) e por outras instituições na reestruturação da nova Europa<sup>67</sup>, em segundo lugar, qual será a futura relação entre a Comunidade Europeia, a EFTA, os países da Europa Central e de Leste e a Rússia e as suas implicações para os Estados Unidos e, por último, qual será o papel a desempenhar pela Alemanha na nova Europa e o significado da reunificação alemã para a Comunidade, para a NATO e para as relações euro-americanas.

No plano económico as implicações eram questionadas relativamente às exportações e ao investimento americano, como já referimos.

No que diz respeito aos bens e serviços destinados à Europa, os membros do Congresso americano fazem uma distinção, importante face aos interesses nacionais americanos, entre as exportações americanas e as vendas realizadas por parte das empresas americanas localizadas no espaço europeu uma vez que enquanto as primeiras tendem a reforçar directamente a economia nacional (nomeadamente ao nível do emprego), o sucesso das segundas encontra-se menos próximo dos interesses da nação.

No primeiro caso a posição dos Estados Unidos era a de que haveria um efeito de crescimento, traduzido num aumento da oferta de oportunidades para as empresas

---

uma quebra inicial, 9- um aumento da mobilidade profissional e empresarial e 10- uma maior colaboração entre empresas ao nível de projectos de I&D e uma substituição de projectos nacionais por europeus que evitará uma duplicação de esforços e de custos.



europeias e americanas; um efeito proteccionista de curto prazo, na medida em que as políticas comunitárias que regem o comércio, a oferta pública ou os padrões técnicos conferem uma vantagem aos bens comunitários em detrimento dos americanos e, por último, um efeito de concorrência a longo prazo.

Relativamente ao investimento americano, a preocupação fundamental era a de que o estabelecimento de novas regras de origem, de uma política de oferta pública discriminatória, de acções anti-dumping ou de procedimentos de verificação e certificação de produtos pudessem forçar a sua localização na Europa, desviando da economia americana a produção de bens de alta tecnologia<sup>68</sup>, postos de trabalho e reduzindo os fluxos de exportação.

Perante uma Europa com poderes políticos e económicos renovados e com uma partilha de interesses económicos superior a uma de interesses de segurança e defesa, a atenção dos Estados Unidos passa a focar-se em Bona e na Comissão Europeia em vez de em Londres e na NATO.

É neste contexto de necessidade de redefinição da relação atlântica que se vai inscrever a “Declaração Atlântica” de Novembro de 1990<sup>69</sup>. Esta declaração, embora considerada simbólica para alguns, reveste aspectos importantes relativamente à alteração da posição americana face à Europa comunitária. Pela primeira vez, são explicitamente privilegiadas as relações entre os *Estados Unidos* e a *Comunidade Europeia*, em detrimento das relações com os Estados membros considerados individualmente, transmitindo, assim, a ideia de unidade e de uma Europa a “uma só voz” e economicamente sólida e competitiva com a qual os Estados Unidos devem cooperar.

---

<sup>67</sup> “US-European Relations”, Hearings before the Subcommittee on Europe and the Middle East of the Committee on Foreign Affairs, House of Representatives, 102<sup>nd</sup> Congress-First Session-October 8 and November 14, 1991.

<sup>68</sup> Este receio advém do facto da Comunidade pretender conceder uma prioridade máxima à investigação e ao desenvolvimento tecnológico. Os Programas “Quadro” e “Eureka” constituem poderosas fontes de financiamento destinado a melhorar a competitividade industrial civil europeia. Os Estados Unidos, dado o peso e a prioridade concedida à indústria da defesa canalizaram, durante décadas, a quase totalidade do financiamento à I&D naquela área, em detrimento da indústria civil.

<sup>69</sup> “A New Europe, a New Atlanticism: Architecture for a New Era”, declaração endereçada por James Baker ao Clube de Imprensa de Berlim a 12 de Dezembro de 1990. A Declaração compromete os dois parceiros a estabelecerem consultas regulares relativamente a assuntos de interesse mútuo e a estabelece os princípios e o enquadramento para consultas bilaterais e cooperação no domínio económico, científico, educacional e cultural; a trabalharem conjuntamente sobre problemas internacionais ligados ao terrorismo, tráfico e consumo de narcóticos, entre outros, e, finalmente, a estabelecerem consultas bianuais entre o presidente americano e os presidentes da Comissão Europeia e do Conselho Europeu, entre os comissários e o Secretário de Estado americano, e consultas ad-hoc entre os ministros dos Estados que detêm a presidência da Comunidade e o Secretário de Estado americano.

No limite, a “Declaração Transatlântica” pode ser considerada como uma tentativa de sistematizar e assegurar as relações entre ambos os parceiros face às incertezas da ordem económica internacional e às crescentes pressões internas na condução da política externa. O elevado volume de vendas das empresas americanas localizadas na Europa comunitária e a preocupação de um aumento do protecção europeu face às importações extra-regionais levaram a que a manutenção do acesso ao mercado europeu fosse uma das prioridades principais da política comercial externa americana.

## 2.1 A “Nova Agenda Transatlântica” e o “Diálogo Empresarial Transatlântico”

Com a formação do NAFTA e o dinamismo económico na região asiática, verifica-se uma reorientação da política comercial externa americana em direcção ao continente americano<sup>70</sup> e à região da Ásia-Pacífico com o objectivo de procura de novas oportunidades de comércio e investimento. Perante os projectos de integração por parte dos Estados Unidos (e do alargamento e aprofundamento da União Europeia), a evolução das relações atlânticas tem sido relativamente lenta, apesar do ano de 1995 ter sido marcado por um intenso diálogo institucional, pela assinatura da “Nova Agenda Atlântica”<sup>71</sup> a adopção de Plano de Acção Conjunta e, não menos importante, pelo lançamento do “Diálogo Empresarial Transatlântico”<sup>72</sup>.

Ao nível político, os objectivos agenda repartem-se pela promoção da paz, estabilidade, democracia e desenvolvimento; pela resposta aos desafios globais; pela contribuição para a expansão do comércio mundial e para o estreitamento das relações económicas e pela construção de “pontes” através do Atlântico.

No âmbito das relações económicas a agenda afirma que “Sem pretender diminuir a nossa cooperação em instâncias multilaterais, criaremos um “*Novo Mercado Transatlântico*” através da redução ou eliminação progressiva das barreiras à circulação de bens, serviços e capitais.” Neste sentido, o plano de acção para o mercado transatlântico vai incluir iniciativas bilaterais, tendo como principais

<sup>70</sup> Relativamente ao qual a proposta dos Estados Unidos, adoptada na Cimeira da Américas, em Miami, em Dezembro de 1994, é a da constituição da Zona de Comércio Livre das Américas até ao ano 2005.

<sup>71</sup> Assinada por Bill Clinton, Jacques Santer e Filipe González, em Madrid, a 3 de Dezembro de 1995.

<sup>72</sup> Formalmente lançado em Sevilha a 10 e 11 de Novembro, por cerca de 100 líderes empresariais dos dois lados do Atlântico.

“mentores” os agentes económicos privados, e apoiar-se numa extensa rede de canais não oficiais dominada pelo sector empresarial.

Na verdade, o “fórum” constituído por este sector tem tido um papel crucial no processo de implementação de um conjunto de aspectos que o conceito de mercado comum engloba (nomeadamente a eliminação de regulamentação excessiva, a convergência e harmonização de regulamentos, a protecção dos direitos de propriedade intelectual, a liberalização do sector dos serviços e o apoio à exportação das pequenas e médias empresas, através do TASBI<sup>73</sup>), através da apresentação de recomendações dirigidas à administração americana e à Comissão Europeia. Cerca de um terço dessas recomendações traduziram-se já em acções concretas.

Na última Cimeira Euro-Americana<sup>74</sup> delinearão-se os grandes objectivos da parceria económica que englobam: as barreiras técnicas ao comércio de bens, o sector dos serviços, o sector agrícola, a oferta pública, os direitos de propriedade intelectual, o reconhecimento mútuo de procedimentos de verificação e aprovação, os valores laborais e ambientais (para combater o dumping social e ambiental) e o comércio electrónico, ou seja, os aspectos e sectores que, na prática, mais conflitos têm gerado nas relações de comércio e investimento entre os dois parceiros.

Ao nível multilateral, os Estados Unidos e a União Europeia pretendem a implementação dos compromissos da OMC, assim como a observância das obrigações emanadas pelo Órgão de Resolução de Diferendos, a liberalização do sector dos serviços, a continuação do processo de reforma do sector agrícola em conformidade com o Acordo Agrícola inserido na OMC, a adopção de posições comuns relativamente aos direitos de propriedade intelectual identificados no Acordo sobre os Aspectos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio<sup>75</sup>, o desenvolvimento de abordagens comuns nos fóruns multilaterais sobre o investimento, concorrência, oferta pública e comércio e ambiente, e o apoio à observância dos padrões de trabalho reconhecidos internacionalmente.

---

<sup>73</sup> Transatlantic Small Business Initiative (TASBI). Lançado por Ron Brown, antigo secretário de estado americano para o comércio e pelos membros da Comissão Europeia, Sir Leon Brittan e Martin Bangemann, o Transatlantic Business Dialogue (TABD) encontra-se na origem do TASBI. Este foi desenvolvido no âmbito e na sequência das propostas do “Grupo PME”, Comissão Europeia e Departamento Americano do Comércio.

<sup>74</sup> Decorrida a 18 de Maio de 1998, em Londres.

<sup>75</sup> Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPR's).

Relativamente ao fórum do “Diálogo Empresarial Transatlântico”, foi apoiada a extensão das suas contribuições para o processo de eliminação de barreiras ao comércio e investimento<sup>76</sup>.

Analisando comparativamente as duas ordens de objectivos verificamos que existe uma quase total sobreposição, o que confirma o interesse americano na cooperação com a Europa (todavia, os Estados Unidos salvaguardam o sistema multilateral para a liberalização de sectores onde os sucessos bilaterais não sejam possíveis).

À medida que os interesses e as alianças que ligavam os dois parceiros mudaram, a coesão não pode ser tomada como certa: verifica-se um aumento da incerteza nas relações económicas e a necessidade de ajustamentos estruturais nos padrões da produção, comércio e investimento que exige uma pré-coordenação de modo a evitar o insucesso ou o prolongamento excessivo das negociações realizadas no âmbito da OMC. A tentativa de alinhar posições em sectores importantes ou “sensíveis” para ambos os parceiros torna-se importante.

A possível adesão da Rússia e da China ao GATT/OMC implica igualmente que o sistema multilateral se encontre equilibrado no sentido de minimizar o impacto que a sua adesão pode ter nos seus membros ou mesmo de evitar que uma possível ligação sino-russa se imponha.

### 3. OS CONFLITOS COMERCIAIS ENTRE OS ESTADOS UNIDOS E A UNIÃO EUROPEIA

Até ao final da década de 60 não são de assinalar conflitos comerciais entre os Estados Unidos e a União Europeia, apesar dos problemas surgidos durante o Ciclo de Kennedy devido ao “proteccionismo” da Política Agrícola Comum europeia.

Na década de 70, com o aumento generalizado da inflação, a instabilidade monetária internacional e os dois choques petrolíferos, verificou-se um posicionamento proteccionista por parte de ambos, do qual resultou uma frequente recorrência ao

---

<sup>76</sup> De referir que uma das vitórias alcançadas pelo TABD foi a do Acordo de Reconhecimento Mútuo, anunciado na Cimeira de Maio. O Acordo especifica as condições segundo as quais cada parte aceita ou reconhece os resultados dos procedimentos de avaliação, produzidos pelas autoridades de avaliação de conformidade da outra parte. O Acordo inclui obrigações gerais e específicas sob os seguintes anexos sectoriais: equipamento de telecomunicações, compatibilidade electromagnética, segurança eléctrica, práticas de fabrico de produtos farmacêuticos, instrumentos médicos e equipamento de recreio.

processo de resolução de conflitos no GATT. Assim, entre 1960 e 1985, cerca de um terço<sup>77</sup> dos casos analisados resultaram de conflitos comerciais entre os Estados Unidos e a Comunidade.

Na perspectiva da União Europeia, os problemas que surgem nas relações económicas bilaterais são, sobretudo, um resultado das tendências proteccionistas encorajadas pelo congresso americano e que reflectem as disposições da “Lei Geral sobre Comércio e Concorrência”<sup>78</sup>, que obriga o governo americano a aplicar *medidas unilaterais* relativamente a países que recorram a práticas consideradas desleais, não respeitando o sistema comercial multilateral do GATT/OMC.

Para além do unilateralismo, é também criticada a *extraterritorialidade* da legislação americana que, segundo a União Europeia, pretende forçar pessoas e empresas da U.E a seguir leis ou políticas americanas<sup>79</sup>.

Os Estados Unidos, embora reconhecendo que a abolição de fronteiras internas na U.E facilitam o acesso ao mercado e dinamizam a concorrência, têm reagido negativamente a certas barreiras não-pautais (ás quais temos vindo a fazer referência) que consideram discriminatórias<sup>80</sup>.

### 3.1 As Barreiras Pautais

As barreiras pautais, dadas as reduções a que têm sido sujeitas quer pela via dos esquemas de integração quer pela via multilateral, constituem hoje um elemento pouco importante no conjunto das barreiras ao comércio.

Em termos pontuais existem alguns picos tarifários impostos às importações americanas e que recaem sobre os produtos alimentares, têxteis, calçado desportivo, produtos de couro, joalharia, cerâmica, vidro, transportes pesados e equipamento ferroviário, sendo as importações comunitárias mais atingidas o papel, madeira, produtos químicos, alguns semi-condutores e peças de computador.

No âmbito do sector agrícola, o mais controverso, registam-se algumas disputas, nomeadamente:

<sup>77</sup> 26 em 80.

<sup>78</sup> *Omnibus Trade and Competitiveness Act*, de 1988.

<sup>79</sup> *Report on United States Barriers to Trade and Investment*, Comissão Europeia, Bruxelas, Julho de 1997.

<sup>80</sup> 1995 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, Office of the United States Trade Representative, Washington D.C., Março de 1995.

- A chamada “Guerra das Galinhas”, causada pela implementação, por parte da Comunidade, de uma tarifa restritiva à importação de aves congeladas, em 1962, que viria a provocar uma retaliação por parte dos Estados Unidos. Este elevou as taxas aduaneiras aplicadas em vários produtos de particular interesse no âmbito das exportações europeias;
- O caso dos citrinos e da “pasta”, iniciado nos anos 70 quando o governo americano acusa a Comunidade de conceder preferências pautais às importações de citrinos provenientes dos países mediterrânicos associados exigindo, pelo facto, uma compensação (em conformidade com a recomendação emanada pelo GATT relativamente a este conflito). Perante a recusa da Comunidade, os Estados Unidos, em 1985, procederam à retaliação elevando as suas tarifas sobre as importações de “pasta” de origem europeia. Como contra-retaliação por parte da Comunidade, foram atingidas as importações de limões e de nozes de origem americana. Este conflito viria a ser solucionado em 1986.

### 3.2 As Barreiras Não-Pautais

As barreiras não-pautais são as que maiores conflitos têm suscitado no âmbito das relações económicas internacionais, constituindo um entrave significativo à liberalização do comércio e do investimento.

Segundo Jackson (1988), a liberalização dos fluxos comerciais e financeiros promovida pelo sistema do pós-guerra, nomeadamente através da redução generalizada da protecção aduaneira, colocou a descoberto o problema das barreiras não-pautais. Embora este tipo de barreiras resultem de uma necessidade interna de preservar padrões e questões de saúde e higiene pública, segurança ou ambiente, elas são muitas vezes utilizadas como instrumentos proteccionistas que restringem o comércio internacional.

Os Estados Unidos e a União Europeia contam com um vasto conjunto de barreiras não-pautais muito semelhante que salienta tanto a interdependência das suas economias, uma vez que cobre bens e serviços transaccionados entre ambas, como a intensidade do comércio intra-indústria. O investimento e os direitos de propriedade intelectual têm sido igualmente sujeitos a este tipo de barreiras. Entre estas, são de destacar:

- As *barreiras alfandegárias*<sup>81</sup>, nomeadamente a documentação necessária à exportação de certos produtos e os certificados de origem.

No caso dos Estados Unidos, as alfândegas americanas não reconhecem a “União Europeia” enquanto país de origem, sendo necessário o envio de documentação complementar que justifique qual o país membro de origem.

No caso europeu, embora a homologação de produtos tenha sido harmonizada, existem ainda Estados membros que exigem requisitos especiais de certificação de alguns produtos, como é o caso de Espanha e de Portugal relativamente às importações de equipamento de terminais de telecomunicações.

- Os *Impostos Específicos* são normalmente utilizados para se elevarem os preços das exportações no sentido de proteger os preços elevados praticados no mercado interno.

Segundo os Estados Unidos, este tipo de impostos era tradicionalmente utilizado pela União Europeia no sector agrícola; com a reforma da PAC e a descida dos preços internos de um elevado número de produtos os impostos específicos sofreram a mesma tendência.

Pelo seu lado, os Estados Unidos utilizam-nos em duas áreas principais: na utilização de infra-estruturas (nomeadamente das facilidades portuárias e de aeroportos) e automóveis.

A Lei sobre Comércio e Alfândegas (“Customs and Trade Act”) e a Lei Geral do Orçamento (“Omnibus Budget Act”), ambas de 1990, elevaram as taxas portuárias atingindo principalmente os importadores e colocando os produtos estrangeiros numa posição desvantajosa face à concorrência americana.

Ao sector automóvel foram impostas três taxas sobre as vendas de automóveis nos Estados Unidos: a “Taxa de Luxo” (que tem maior incidência sobre carros importados), o pagamento do CAFE<sup>82</sup> (que constitui uma penalização sobre o fabricante ou importador de automóveis cuja variedade de modelos apresente uma eficiência média de combustível abaixo de um determinado nível) e a “Taxa de Combustível” (imposto sobre carros não conformes com os padrões de poupança de combustível estabelecidos pela Agência de Protecção Ambiental americana), revelando o elevado protecçãoismo americano neste sector.

Os fabricantes europeus de automóveis, detendo apenas 4% do mercado automóvel americano, suporta cerca de 70% do rendimento gerado pela “Taxa de Luxo”, 85% da

<sup>81</sup> Outras que não as pautais.

<sup>82</sup> “Corporate Average Fuel Economy”.

“Taxa de Combustível” e quase 100% do pagamento do CAFÉ (percentagens calculadas pela União Europeia).

- A *padronização* e os *requisitos técnicos* constituem uma das principais barreiras no comércio transatlântico. Se por um lado a União Europeia é acusada de discriminar entre as autoridades legalmente reconhecidas para a aprovação de produtos regulamentados e as que o não são, atrasando assim o processo de reconhecimento de produtos americanos, que contam com um número reduzido de laboratórios subcontratados nos Estados Unidos para o efeito, ela é vitimada por um número crescente de regulamentações técnicas impostas pelas autoridades americanas face à protecção do consumidor americano, do ambiente ou das empresas de seguros.

Na União Europeia começa agora a existir uma abordagem harmonizada relativamente à verificação e certificação e ao processo de reconhecimento mútuo dos laboratórios nacionais acreditados para testar e certificar produtos sujeitos a regulamentação. Nos Estados Unidos a complexidade dos sistemas regulamentares (existem produtos sujeitos a regulamentações emanadas de várias agências nacionais) constitui um impedimento significativo ao acesso ao mercado americano.

Actualmente, o Acordo de Reconhecimento Mútuo entre os Estados Unidos e a União Europeia (já referido) reconhece a igualdade de competência face ao reconhecimento de normas e certificados e autoriza os organismos da U.E. a certificar produtos específicos destinados ao mercado americano e a emitir as marcas de conformidade correspondentes. Os Estados Unidos passam igualmente a poder licenciar produtos que se encontrem em conformidade com as normas e disposições legais da União Europeia.

- As regras nacionais aplicáveis ao *mercado de oferta pública* constituem um obstáculo importante à liberdade de comércio uma vez que podem constituir um impedimento à atribuição de contratos de direito público às empresas estrangeiras.

Em Junho de 1995 a União Europeia e os Estados Unidos assinaram um acordo que anuncia a aplicação dos compromissos assumidos durante o Ciclo do Uruguai relativamente às aquisições públicas, porém, nem todo o conjunto de Estados americanos e de países da União Europeia observam as regras do acordo. Paralelamente, o uso de considerações de segurança nacional, por parte dos Estados Unidos, tem reduzido a sua aplicação.

O sector das telecomunicações, de particular interesse para ambos, não foi contemplado no domínio das aquisições públicas.

- A transparência na área dos *subsídios* encontra-se actualmente definida por um acordo específico<sup>83</sup> regido pela OMC, porém, a controvérsia advém da dificuldade de rigor quanto à definição do termo.

Enquanto a União Europeia tem, reconhecidamente, concedido subsídios ao sector agrícola (o que foi todavia regulamentado durante o Ciclo do Uruguai, tendo a União Europeia de reduzir os subsídios às exportações agrícolas, num período máximo de seis anos, em 21% do volume e 36% do valor, com base nos anos entre 1986 e 1990) e os Estados membros aos sectores da aviação civil e da construção naval, os Estados Unidos, apoiante e financiador tradicional da indústria da defesa, fazem-no através da concessão de verbas elevadas à NASA<sup>84</sup> e à Administração Federal de Aviação.

- O acordo assinado entre os Estados Unidos e a União Europeia, em Julho de 1992, sobre as ajudas à indústria aeronáutica e que estabelece as regras a que as duas partes estão vinculadas no domínio das ajudas directas e indirectas, não tem sido observado.

- *As medidas relativas ao investimento.* O princípio do "Tratamento Nacional", segundo o qual o Investimento Directo Estrangeiro (IDE) não deve ser tratado desfavoravelmente face às empresas nacionais que se encontrem em condições semelhantes, encontra-se sujeito, tanto no caso europeu como no americano, a alguns requisitos de reciprocidade, quer ao nível das oportunidades concedidas, quer a nível sectorial, como é o caso da área dos serviços financeiros.

No caso americano verificam-se ainda requisitos relativos ao desempenho, à contribuição estrangeira para a economia e o emprego nacionais ou à realização de parâmetros específicos de produção (volume/conteúdo local), podendo haver restrições justificadas por razões de segurança nacional.

- Apesar da existência de barreiras no sector dos *serviços*, este encontra-se regulamentado pelo Acordo Geral de Comércio e Serviços (GATS)<sup>85</sup> no âmbito da OMC. As negociações sobre os serviços de telecomunicações ocorridas no quadro do GATS e concluídas em Fevereiro de 1997, resultaram na assinatura de um acordo sobre a liberalização do mercado global das telecomunicações, estimado em aproximadamente 600 biliões de dólares americanos, por parte de sessenta e nove países. As negociações sobre os serviços financeiros e os transportes marítimos internacionais encontram-se ainda por concluir.

<sup>83</sup> O "Agreement on Subsidies and Countervailing Measures".

<sup>84</sup> National Aeronautics and Space Administration.

<sup>85</sup> General Agreement on Trade in Services (GATS).

Sendo um sector relativamente recente no âmbito das relações comerciais e dado o interesse geral na sua liberalização, os Estados Unidos e a União Europeia têm remetido as negociações para o fórum multilateral.

O alargamento da União Europeia tem sido outro dos elementos do conflito nas relações comerciais transatlânticas.

Não tendo o primeiro alargamento, em 1973, suscitado a oposição dos Estados Unidos, em primeiro lugar pelos países que compreendeu (*Reino Unido*, Dinamarca e Irlanda) e em segundo lugar na medida em que não provocou um aumento significativo da diversidade económica da Comunidade, ele constitui mesmo uma vitória política. Com a adesão do Reino Unido, em particular, o centro de gravidade da Comunidade deslocava-se para Norte e, com ele, as expectativas de uma maior proximidade aos Estados Unidos.

O segundo alargamento, ao contrário, insere-se numa conjuntura de recessão económica (o pedido de adesão da Grécia ocorre em 1976 e os de Portugal e Espanha em 1977<sup>86</sup>) e vai implicar não só uma maior diversidade económica no seio da Comunidade mas também a perspectiva de um incremento do relacionamento com os países do "Terceiro Mundo" por via da adesão dos países do Sul. Após a criação da OPEP e dos dois choques petrolíferos havia a necessidade de criar alternativas ao aprovisionamento de energia e matérias-primas no hemisfério Sul. No sector agrícola os países do Sul representavam ainda a existência de uma maior quantidade e diversidade de produtos agrícolas e, logo, um maior proteccionismo face às exportações agrícolas americanas.

Com a adesão da Áustria, da Suécia e da Finlândia, em Janeiro de 1995, e a sua adopção das tarifas comunitárias face a países terceiros os Estados Unidos exigiram compensações<sup>87</sup> (tal como o haviam feito no segundo alargamento).

<sup>86</sup> A Grécia viria a fazer parte da Comunidade em 1981 e Portugal e Espanha em 1986.

<sup>87</sup> Em Novembro de 1994 os Estados Unidos e a União Europeia estabeleceram um acordo interino, que cobria o primeiro semestre de 1995, permitindo que à maior parte das exportações americanas destinadas aos três novos Estados membros continuassem a ser aplicadas as taxas tarifárias existentes antes da sua adesão.

## CAPÍTULO III - AS RELAÇÕES ECONÓMICAS TRANSATLÂNTICAS

A economia mundial tem sido marcada por uma transformação das estruturas produtivas e do comércio. Na sua base encontram-se um conjunto de mudanças estruturais, sendo de destacar:

- O crescente reconhecimento da importância das forças de mercado, traduzido na liberalização quase generalizada dos regimes de política comercial;
- O papel desempenhado pelas tecnologias da informação na redução do espaço económico mundial;
- A globalização das indústrias;
- A emergência do sector dos serviços;
- A formação de espaços económicos através de esquemas de integração;
- O papel das empresas "Transnacionais";
- Os novos padrões de consumo aliados a uma subida do Produto Interno Bruto (PIB) per capita;
- A importância crescente das capacidades/conhecimentos criados<sup>88</sup> (i.é, tecnologia, recursos humanos especializados ou infra-estrutura) em detrimento da importância dos recursos naturais.

Reflectindo este conjunto de mudanças estruturais, a economia mundial do pós-guerra assistiu, embora de uma forma não constante e apresentando disparidades regionais, a uma expansão das actividades produtivas, das trocas e fluxos de bens, serviços e capitais. Todos estes aspectos constituem, no fundo, os pilares da globalização da economia e traduzem, segundo Dunning<sup>89</sup>, uma profunda integração e interdependência estrutural das trocas entre países.

É neste contexto evolutivo que devemos, pois, inserir a análise das relações económicas transatlânticas.

<sup>88</sup> "Created Assets".

<sup>89</sup> Dunning J.H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, 1993.

## 1. O TROCAS COMERCIAIS TRANSATLÂNTICAS

No seu conjunto, a América do Norte (Estados Unidos e Canadá) e a Europa Ocidental (U.E. 15 e EFTA 4) representariam cerca de dois terços do comércio mundial e cerca de metade do rendimento mundial o que, segundo Baldwin<sup>90</sup>, torna qualquer iniciativa transatlântica numa preocupação.

Por outro lado, e apesar de uma dimensão económica semelhante, a União Europeia apresenta uma superioridade face aos Estados Unidos em termos de volume de comércio.

A Europa Ocidental realiza cerca de metade do comércio mundial de bens e serviços enquanto as exportações norte-americanas constituem cerca de um sexto desse comércio.

Em termos da estrutura da produção, ela é semelhante nas duas economias (União Europeia e Estados Unidos): o sector secundário é responsável pela maior parte das trocas comerciais, embora represente apenas cerca de um quarto da produção, contando o sector dos serviços com cerca de entre dois a três quartos da produção total. O sector primário, apesar dos conflitos comerciais que regista, conta com uma pequena percentagem do comércio entre os dois parceiros.

Relativamente à composição das trocas, o comércio transatlântico é essencialmente bidireccional ao nível do tipo de produtos trocados (comércio intra-indústria): uma larga maioria do comércio é composto por bens industriais (entre 80 a 90 %).

As trocas comerciais entre os Estados Unidos e a União Europeia são de grande importância para ambos tendo representado, em 1996, cerca de 19,5% do total das importações extra-europeias e 18% das exportações para países terceiros.

O sector dos serviços tem conhecido uma forte progressão tendo, em 1996, totalizado cerca de 125 mil milhões de Ecus e 24% das trocas correntes da União Europeia com os Estados Unidos.

Relativamente ao Investimento Directo Estrangeiro (IDE) os Estados Unidos constituem o principal parceiro da União Europeia, contando com 70% dos fluxos de IDE extra-UE, recebendo a UE cerca de 38% do IDE americano.

A percentagem das importações e exportações de bens e serviços no PIB da União Europeia e dos Estados Unidos tem registado uma evolução semelhante nos últimos anos, situando-se, em 1996, em cerca de 23%.

<sup>90</sup> Baldwin, R.E. and J.F.François, *Preferential Trade Liberalization in the North Atlantic*, Discussion Paper N° 1611, Center for Economic Policy Research, London, 1996.

QUADRO Nº 1 - TROCAS COMERCIAIS E FLUXOS DE IDE ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E OS ESTADOS UNIDOS

	(m.m. écus)				
	1992	1993	1994	1995	1996
Exportações de bens da UE para os EUA	79,3	91,4	102,1	101,0	112,7
(Parte das exportações extra-UE)	19,3%	19,4%	19,5%	17,8%	18,2%
Importações de bens da UE prov. EUA	92,8	90,7	100,0	103,6	111,7
(Parte das importações extra-UE)	20,1%	19,3%	19,3%	19,0%	19,4%
Exportação de serviços da UE para os EUA	66,6	67,8	71,5	74,5	n.d.
(Parte das exportações extra-UE)	38,9%	38,8%	39,4%	40,4%	n.d.
Importações de serviços da UE prov. EUA	58,6	60,2	64,0	67,9	n.d.
(Parte das importações extra-UE)	38,7%	37,7%	38,1%	39,0%	n.d.
Fluxo de IDE da UE para EUA	6,9	13,8	6,4	18,6	13,7
(Parte das exportações extra-UE)	38,7%	57,1%	29,7%	52,1%	30,0%
Fluxo de IDE dos EUA para UE	12,3	11,3	8,5	23,7	19,2
(Parte das importações extra-UE)	54,0%	52,5%	42,6%	63,1%	74,4%

Fonte: *Statistiques en bref - Commerce extérieur*, nº9, 1997, pp.7

## 1.1 O Comércio de Bens

Em termos da estrutura das trocas, e como já foi referido, o comércio transatlântico é caracterizado por uma “bidireccionalidade” de produtos semelhantes, sendo maioritariamente constituído por trocas (em mais de 85%) de bens industriais, nomeadamente maquinaria, automóveis e componentes e equipamento de transporte (ver Quadros 2 e 3)

QUADRO Nº 2 - ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES UE-EUA

	1980	(%)	1990	(%)	1992	(%)	1993	(%)	1994	(%)	1995	(%)	1996	(%)
<b>Total (CTCI 0-9)</b>	<b>29,5</b>		<b>32,7</b>		<b>79,3</b>		<b>91,4</b>		<b>103,6</b>		<b>103,2</b>		<b>114,3</b>	
Alimentação, bebidas e tabaco (CTCI 0+1)	1,9	(6,3%)	4,3	(5,3%)	4,2	(5,3%)	4,4	(4,9%)	4,8	(4,6%)	4,4	(4,3%)	5,0	(4,4%)
Matérias Primas (CTCI 2+4)	0,4	(1,5%)	0,9	(1,1%)	0,9	(1,2%)	1,0	(1,2%)	1,1	(1,1%)	1,1	(1,1%)	1,2	(1,1%)
Energia (CTCI 3)	1,6	(5,7%)	3,6	(4,4%)	2,8	(3,6%)	3,6	(4%)	4,3	(4,1%)	3,1	(3,0%)	3,4	(3,0%)
Produtos químicos (CTCI 5)	2,0	(7%)	7,1	(8,7%)	8,7	(11%)	10,0	(11%)	11,4	(11%)	11,6	(11,3%)	13,7	(12%)
Máquinas e material de transporte (CTCI 7)	11,1	(37,6%)	37,5	(45,4%)	36,1	(45,4%)	42,5	(46,6%)	48,6	(47%)	50,1	(49,3%)	54,6	(47,9%)
Outros bens manufacturados (CTCI 6+8)	8,6	(29,3%)	25,2	(30,6%)	22,8	(28,8%)	26,5	(29,1%)	29,9	(28,9%)	29,4	(28,5%)	32,1	(28%)
<b>Exportação total UE (extra-UE)</b>					<b>411,0</b>		<b>471,7</b>		<b>524,3</b>		<b>570,8</b>		<b>623,2</b>	
<b>Exportação total EUA</b>					<b>344,7</b>		<b>397,4</b>		<b>430,7</b>		<b>446,0</b>		<b>490,6</b>	

Fonte: *Statistiques en bref - Commerce extérieur*, nº9, 1997, pp.3-4

QUADRO Nº 3 - ESTRUTURA DAS IMPORTAÇÕES UE-EUA

	1980	(%)	1990	(%)	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%
<b>Total (CTCI 0-9)</b>	<b>50,7</b>		<b>91,4</b>		<b>92,7</b>		<b>90,6</b>		<b>99,9</b>		<b>103,6</b>		<b>112,5</b>	
Alimentação, bebidas e tabaco (CTCI 0+1)	5,6	(11,2%)	4,4	(4,8%)	4,7	(5,1%)	4,5	(5%)	4,7	(4,8%)	4,9	(4,8%)	5,3	(4,7%)
Matérias Primas (CTCI 2+4)	7,2	(14,3%)	6,3	(7%)	6,1	(6,6%)	5,5	(6,2%)	6,0	(6%)	7,4	(7,2%)	6,8	(6,1%)
Energia (CTCI 3)	2,1	(4,2%)	3,2	(3,5%)	3,0	(3,3%)	2,2	(2,5%)	2,1	(2,2%)	2,4	(2,3%)	2,4	(2,1%)
Produtos químicos (CTCI 5)	4,1	(8,3%)	8,9	(9,8%)	10,1	(10,9%)	9,9	(11%)	11,1	(11,2%)	12,2	(11,8%)	14,1	(12,6%)
Máquinas e material de transporte (CTCI 7)	14,4	(28,5%)	43,7	(47,9%)	43,2	(46,6%)	44,3	(49%)	48,8	(48,9%)	49,6	(47,9%)	53,1	(47,3%)
Outros bens manufacturados (CTCI 6+8)	9,5	(18,8%)	18,1	(19,9%)	19,4	(20,9%)	19,1	(21,2%)	20,9	(21%)	21,9	(21,2%)	23,9	(21,3%)
<b>Importações total UE (extra-UE)</b>					<b>461,8</b>		<b>470,7</b>		<b>519,0</b>		<b>544,8</b>		<b>579,3</b>	
<b>Importações total EUA</b>					<b>425,7</b>		<b>512,4</b>		<b>579,5</b>		<b>589,4</b>		<b>644,0</b>	

Fonte: *Statistiques en bref - Commerce extérieur*, nº9, 1997, pp.3-4

De facto, os quadros 2 e 3 permitem verificar que as trocas comerciais da União Europeia com os Estados Unidos, por categoria de produtos, se sobrepõem em termos das importações e das exportações.

As importações e exportações de máquinas, material de transporte e de outros bens manufacturados constituem, respectivamente, cerca de 76% e 70% do total e os produtos químicos 12% e 12,6% , o que evidencia a predominância do sector secundário nas trocas comerciais entre ambos.

Os bens das indústrias tradicionalmente “sensíveis”, como é o caso dos têxteis, vestuário, ferro, aço e produtos agrícolas, constituem uma parcela diminuta no total do comércio transatlântico.

Produto	1980	1990	1992	1993	1994	1995	1996
Alimentação, bebidas e tabaco	5,6	4,4	4,7	4,5	4,7	4,9	5,3
Matérias Primas	7,2	6,3	6,1	5,5	6,0	7,4	6,8
Energia	2,1	3,2	3,0	2,2	2,1	2,4	2,4
Produtos químicos	4,1	8,9	10,1	9,9	11,1	12,2	14,1
Máquinas e material de transporte	14,4	43,7	43,2	44,3	48,8	49,6	53,1
Outros bens manufacturados	9,5	18,1	19,4	19,1	20,9	21,9	23,9

QUADRO Nº 4 - EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES POR PRODUTOS PRINCIPAIS (UE-EUA)  
(m. écus, %)

EXPORTAÇÕES				IMPORTAÇÕES			
1994	1995	94/95	1996*	1994	1995	94/95	1996*
<b>Produtos alimentares</b>							
118	113	- 4,1%		375	326	-	
347	504	- 12,2%		592	828	13,1%	40%
557	478	- 14,3%		1260	1232	- 2,2%	
2366	2236	- 5,5%		225	241	7,2%	
<b>Matérias primas</b>							
				808	745	- 7,9%	
21	28	36,1%		1013	1575	55,5%	
178	142	- 19,9%		320	384	20,2%	
119	121	1,7%		845	1147	35,7%	
<b>Produtos petrolíferos e outros combustíveis</b>							
1231	13	- 98,9%					
1753	813	- 53,6%		736	746	1,3%	
<b>Produtos químicos</b>							
4154	4084	- 1,7%		2968	3393	14,3%	
2386	2750	15,3%		2341	2509	7,2%	
42	26	- 39,1%		79	71	- 10,1%	
857	720	- 16,1%		1284	1513	17,8%	
<b>Máquinas e equipamentos</b>							
6786	5924	- 12,7%	6,8	6630	6187	- 6,7%	7,3
7010	6931	- 1,1%	7	2791	3086	10,6%	
5586	5942	6,4%	6,4	4324	4595	6,3%	
1287	1513	17,6%	17,6	2989	3650	22,1%	
4403	5117	16,2%		12469	12002	- 3,7%	11,5
1718	2019	17,5%		6961	6119	-	12,1%
5940	7179	20,9%	7,5	8642	9553	10,5%	10,1
1675	2453	46,5%		3723	4139	11,2%	
<b>Material de transporte</b>							
11085	11211	1,1%	12,5	3257	3085	- 5,3%	
8028	7989	0,5%		1503	1132	-	24,7%
4801	4871	1,5%		6908	6440	- 6,8%	
573	501	- 12,6%		188	233	23,8%	
<b>Outros prod. manufacturados</b>							
3847	3642	- 5,3%		959	1101	14,8%	
4081	2996	- 26,6%		307	599	95,2%	
1903	1755	- 7,8%		1103	1179	6,9%	
1458	1522	4,4%					

Fonte: Eurostat - Commerce extérieur et intras-Unions Européennes - Statistiques mensuelles, 1958-1996, nº11, 1996

Numa análise mais detalhada do quadro anterior vemos que um conjunto de apenas oito produtos concentra 50% do total das importações europeias de origem americana, pertencendo os principais à categoria das máquinas e material de transporte (CTCI 7): máquinas e aparelhos de escritório (11,5 m.m.Ecu), máquinas e aparelhos eléctricos (10,1 m.m. Ecus), geradores, motores e seu equipamento (7,3 m.m.Ecu) e outro material de transporte (6,2 m.m. Ecus).

No que diz respeito às Exportações Europeias com destino aos Estados Unidos, que registaram um aumento de cerca de 11,8% (1995/96) e de 30% em 1997, as exportações principais foram compostas por produtos manufacturados (cerca de 87,9% em 1996), representando as máquinas e o material de transporte cerca de 48% do total das trocas.

À semelhança das importações, as cinco principais exportações europeias com destino ao mercado americano recaem na categoria das máquinas e material de transporte (CTCI7): os veículos terrestres (12,5 m.m. Ecus), máquinas e aparelhos eléctricos (7,5 m.m. Ecus), máquinas e aparelhos destinados a indústrias específicas (7 m.m. Ecus) e geradores, motores e seu equipamento (6,8 m.m. Ecus)

#### QUADRO Nº 5 - EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES (UE-EUA

(%)

Importações			Exportações	
1980	1996	CTCI	1980	1996
25,5%	10,8	Matérias-primas (0-4)	8,3%	5,5%
4,2%	2,1%	Energia (3)	5,7%	3,0%
8,3%	13%	Produtos químicos(5)	7,0%	12%
28,5%	47,3%	Máquinas e material de transporte (7)	37,6%	48%
18,8%	21,3%	Art.manufacturados diversos (6+8)	29,3%	28%

Fonte:Quadro elaborado a partir de *Statistiques en bref - Commerce extérieur*, Eurostat, nº9, 1997, pp.3-4

Comparando os dados de 1980 e os de 1996 vemos que, em termos das importações europeias de origem americana, o sector das máquinas e equipamento de transporte foi o que registou um maior crescimento, tendo o maior decréscimo sido registado no sector da matérias-primas.

Ao nível das exportações o acréscimo mais significativo ocorreu no mesmo sector, sendo nele que se registaram maiores variações (um acréscimo de cerca de 20% nas importações e de 10% nas exportações, entre 1980 e 1996)

### 1.1.1 A EVOLUÇÃO DA BALANÇA COMERCIAL DE BENS

O saldo da balança comercial de bens da União Europeia com os Estados Unidos, negativo até 1992, tem conhecido uma progressão positiva desde então (à excepção do ano de 1995, em que se registou um saldo negativo de 1,4 m.m. Ecus), apresentando um saldo de 4,1 m.m Ecus em 1997.

Ao contrário, o saldo da balança comercial americana com a União Europeia tem-se mantido negativo desde 1993. Todavia, desde 1990 tem-se verificado uma tendência de aproximação das taxas de cobertura das trocas entre ambos.

QUADRO Nº 6 - SALDO DAS BALANÇAS COMERCIAIS (UE-EUA/EUA-UE)

	UE-EUA			EUA-UE		
	EXP	IMP	SALDO	EXP	IMP	SALDO
1980	29,5	50,7		44,2	30,5	
1990	82,7	91,4		81,2	81,2	
1991	76,8	96,9		87,4	77,9	
1992	79,3	92,7		82,9	80,5	
1993	91,4	90,6		87,3	93,1	
1994	103,6	99,9		90,6	104,2	-13,6
1995	102,2	103,6		94,5	104,6	-10,1
1996	114,2	112,5		100,4	116,1	-15,7
1997	140,8	136,7	4,1			

Fonte: Eurostat - Commerce extérieur et intrat-Unions Européennes - Statistiques mensuelles, 1958-1996, nº11, 1996

De salientar é o facto de, entre 1980 e 1990, as exportações europeias para os Estados Unidos terem quase triplicado, o que explica, em parte, o receio americano de uma “Europa Fortaleza” e as próprias iniciativas da “Declaração Transatlântica”, de 1990 e da “Nova Agenda Transatlântica”, de 1995.

QUADRO Nº7 - BALANÇA COMERCIAL (BENS) DA UE COM OS EUA

COMERCIO POR PRODUTOS CTCI Rev.3	92	93	94	95	96	92	93	94	95	96
	m.m de écus					Taxa de cobertura [(export/import.)*100]				
TOTAL (0-9)	-13,4	0,7	2,2	-1,4	1,6	86	101	102	99	101
Mat.primas (0-4)	-5,9	-3,2	-4,0	-7,1	-4,8	57	74	69	52	67
Alimentação, bebidas e tabaco (0+1)	-0,5	-0,1	0,0	-0,5	-0,3	90	98	100	90	95
Mat.brutas excepto carburantes (2+4)	-5,2	-4,5	-4,9	-6,3	-5,6	15	19	19	16	18
Combustíveis minerais (3)	-0,2	1,4	0,9	-0,4	1,1	92	163	140	85	144
Produtos manufacturados (5-8)	-5,1	5,7	9,0	8,1	9,0	93	108	111	110	110
Produtos químicos(5)	-1,4	0,1	0,2	-0,6	-0,4	86	101	102	95	97
Maq. & material de transporte (7)	-7,1	-1,8	-0,2	1,3	1,5	83	96	100	103	103
Art. manufacturados diversos (6+8)	3,4	7,4	8,9	7,5	7,8	118	139	143	134	132
Artigos não classificados	-2,4	-1,8	-2,9	-2,4	-2,6	61	63	52	51	61
<b>EM GERAL</b>										
Balança comercial UE (extra-UE)	-50,8	1,0	5,4	25,9	43,9	89	100	101	105	108
Balança comercial EUA	-81,0	-115,0	-148,7	-143,4	-153,4	81	78	74	76	76
Balança comercial UE-Japão -34,1	-34,1	-27,5	-24,8	-21,4	-16,8	38	47	54	61	68
Balança comercial Japão/EUA	-39,8	-53,3	-58,0	-48,1	-39,7	48	43	44	51	57

Fonte: Statistiques en bref - Commerce extérieur, Eurostat, nº9, 1997, p.3

O excedente da balança comercial da União Europeia com os Estados Unidos em 1996, traduzido por um crescimento das exportações (11,8%) superior ao das importações (8,7%), acompanhou a evolução positiva da balança comercial total de União Europeia que passou de um excedente de 25,9 m.m. ECU registado em 1995 para 43,9 m.m. Ecus, em 1996.

A balança comercial americana com a União Europeia foi deficitária nos três últimos anos em análise, apresentando, todavia, uma redução de 8m.m. Ecus (1996) face ao ano de 1994, com um défice de 13,5 m.m. Ecus. A balança comercial americana com a União Europeia acompanha, igualmente, a evolução da balança comercial global dos Estados Unidos que, em 1996 apresentou um défice de 153,4 m.m. Ecus.

A taxa de cobertura total, no caso dos Estados Unidos, tem, ao contrário da União Europeia, apresentado um decréscimo contínuo desde 1992, tendo-se mantido inalterada entre 1995 e 1996.

QUADRO Nº 8 – PESO DA TROCA DE BENS UE-EUA, POR ESTADOS Membros (1996)

	IMPORTAÇÕES	EXPORTAÇÕES
Reino Unido	26%	21%
Alemanha	18%	28%
França	14%	13%
Holanda	11%	4%
EUBL	8%	5%
Itália	7%	13%
Suécia/Áustria/Finlândia	6%	8%
outros	10%	8%

Fonte: Quadro elaborado a partir de: *Statistiques en bref - Commerce extérieur*, Eurostat, nº9, 1997.

Em termos dos países membros da União Europeia, considerados individualmente, verificamos que os principais parceiros comerciais no âmbito das trocas de bens entre a União Europeia e os Estados Unidos foram, no ano de 1996, a Alemanha, o Reino Unido, a França a Holanda e a Itália.

De referir que a Alemanha, o Reino Unido, a França e a Itália lideram as exportações e importações extra-comunitárias totais de máquinas e equipamento de transporte (CTCI7) e de outros artigos manufacturados (CTCI6+8).

Os principais saldos comerciais com os Estados Unidos foram registados pela Alemanha (11 m.m. Ecus) e pela Itália (6.4 m.m. Ecus). A Holanda e o Reino Unido registaram o maior défice comercial (7,6 e 5,2 m.m. Ecus, respectivamente).

## 1.2 O Comércio de Produtos Agrícolas

A União Europeia tem sido o primeiro importador mundial de produtos agrícolas e o segundo maior exportador, a seguir aos Estados Unidos.



Em 1996 as importações de produtos agrícolas da União Europeia representaram 66,2 m.m.Ecu e as exportações 48,9 m.m. Ecus, registando-se um défice de 17,2 m.m. Ecus.

**QUADRO Nº 9 - IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES TOTAIS DE PRODUTOS AGRÍCOLAS DA UNIÃO EUROPEIA E DOS ESTADOS UNIDOS**

	IMP m.m. écus		% Imp. mundiais		% Imp. totais		EXP m.m. écus		% Exp. mundiais		% Exp. totais	
	1990	1995	1995	1990	1995	1990	1995	1995	1990	1995		
UE-15	55,4	64,2	23,2	12,6	11,0	33,9	46,4	18,0	8,7	8,1		
EUA	28,4	36,6	19,7	7,0	6,2	41,2	53,6	20,8	14,0	12,8		

Fonte: Quadro elaborado a partir de: *Statistiques en bref - Commerce extérieur*, Eurostat, nº2, 1998.

Entre 1990 e 1995, embora em termos absolutos as importações de produtos agrícolas por parte da União Europeia e dos Estados Unidos tenham aumentado, houve um decréscimo em termos do seu peso nas suas importações totais (1,6% e 1,2%, respectivamente).

A mesma evolução foi verificada ao nível das exportações, tendo no entanto registado um menor decréscimo relativamente às exportações totais (1,2% no caso dos Estados Unidos e 0,6% no da União Europeia).

No caso da União Europeia, as trocas intra-comunitárias de produtos agrícolas foram mais importantes do que as trocas com países terceiros (12,3% contra 9,6%, respectivamente).

**QUADRO Nº 10 - ESTRUTURA DAS IMPORTAÇÕES MUNDIAIS EM 1995 (PARTE DO TOTAL EM %)**

CTCI rev.3	Total m.m. écus	UE-15	EUA	Canadá	Japão	EFTA	Rússia	PECO	ACP	China	ASEAN	Mercosul	Resto do mundo
UE-15	64,2		13,6	2,9	0,2	6,3	2,2	7,2	13,6	2,2	8,2	12,7	30,9
05 frutas e legumes	12,1		10,2	2,0	0,0	0,5	0,4	7,4	7,0	2,6	4,5	8,6	56,7
07 café, cacau, chá	8,0		0,4	0,0	0,1	2,3	0,0	0,6	40,3	0,9	5,4	12,7	37,5
EUA	36,6	15,8		27,4	0,9	1,1	0,4	0,5	2,8	1,8	11,7	4,6	33,0
05 frutas e legumes	5,8	9,9		6,4	0,6	0,3	0,0	0,7	1,6	2,4	6,7	5,6	65,7
03 peixe	5,4	2,5		16,0	1,9	4,6	2,1	0,0	2,2	4,7	23,8	3,0	39,2

Fonte: *Statistiques en bref - Commerce extérieur*, Eurostat, nº2, 1998, p.3.

**QUADRO Nº 11 - ESTRUTURA DAS EXPORTAÇÕES MUNDIAIS EM 1995 (PARTE DO TOTAL EM %)**

CTCI rev.3	Total m.m. écus	UE-15	EUA	Canadá	Japão	EFTA	Rússia	PECO	ACP	China	ASEAN	Mercosul	Resto do mundo
UE-15	46,4		11,2	1,8	7,4	9,8	7,8	11,3	5,1	1,6	7,2	2,6	34,4
11 bebidas	8,2		27,2	3,7	9,9	8,0	7,2	4,5	2,6	0,1	11,5	3,4	22,0
04 cereais	4,8		6,3	1,3	3,8	6,3	4,0	5,6	11,2	7,2	4,4	3,7	46,3
EUA	53,6	16,2		10,1	25,1	0,5	1,6	0,6	2,8	3,9	7,1	1,0	31,0
04 cereais	12,3	5,9		4,0	17,5	0,3	0,5	0,6	5,3	7,1	5,7	0,7	52,5
05 frutas e legumes	5,4	21,3		27,2	22,4	1,1	0,4	0,3	2,0	0,1	8,9	1,4	15,1

Fonte: *Statistiques en bref - Commerce extérieur*, Eurostat, nº2, 1998, p.4.

QUADRO Nº 12 - IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES EUROPEIAS (UE15) DE PRODUTOS AGRÍCOLAS: EUA

	1995		1996		1997(1ºsem)		Variação anual em %	
	m.m. ecus	%	m.m. ecus	%	m.m. ecus	%	96/95	97/96 (1ºsem)
Importações	8,7	13,6	9,2	13,9	4,7	13,6	5,2	-5,2
Exportações	5,2	11,2	5,8	12	3,1	11,9	11,3	18,0

Fonte: quadro elaborado a partir de: *Statistiques en bref - Commerce extérieur*, Eurostat, nº2, 1998.

Ao nível das trocas comerciais europeias de produtos agrícolas, vemos que os Estados Unidos constituem o seu principal parceiro de onde provieram, em 1995, 13,6% das suas importações agrícolas, (das quais: 10,2% de frutas e legumes e 0,4% de café, cacau e chá). Em 1996 registou-se um acréscimo mínimo de 0,3%.

Em termos das exportações europeias, os Estados Unidos constituem (em termos individuais), de novo, o seu mercado privilegiado que recebe 11,2% das exportações agrícolas da União Europeia. Os países da Europa Central e Oriental (PECO), como um todo, são o principal destino das suas exportações agrícolas.

Em 1996 os Estados Unidos receberam 12% das exportações agrícolas europeias, registando um acréscimo de 0,8%..

Relativamente ás importações americanas de produtos agrícolas, a União Europeia constitui o seu segundo parceiro (a seguir ao Canadá ), representando 15,8% das importações agrícolas dos Estados Unidos (de salientar que, também no caso americano, as frutas e legumes constituem os principais produtos agrícolas importados: 9,9%).

As exportações americanas para o mercado europeu situam-se, igualmente, em segundo lugar, tendo recebido, em 1996, 16,2% das suas exportações totais.

Comparando os dados entre os primeiros semestres de 1996 e 1997 vemos que se registou um decréscimo das importações agrícolas europeias provenientes dos Estados Unidos (- 5,2%) e um acréscimo das suas exportações para aquele mercado (18%).

QUADRO Nº 13 - SALDO COMERCIAL DAS TROCAS AGRÍCOLAS UE-EUA

1995		1996			1997 (1º SEM.)			
m.m. écus	Tx cobertura	m.m. écus	Variação m.m.écus	em Tx cobertura	m.m. écus	Variação m.m.écus	em Tx cobertura	Tx cobertura
-3,57	59,2	-3,33	0,2	63,7	-1,63	0,73		65,4

\*Tx cobertura=(exp./imp.)\*100

Fonte: quadro elaborado a partir de: *Statistiques en bref - Commerce extérieur*, Eurostat, nº2, 1998.

O défice das trocas agrícolas totais da União Europeia registou uma redução para 8,7 m.m. Ecus durante o primeiro semestre de 1997, contra 10,5 m.m. Ecus no primeiro semestre de 1996.

As trocas com os Estados Unidos , embora não tendo registado uma redução tão acentuada e mantendo uma posição deficitária, conheceu uma boa evolução (0,7 m.m. Ecus).

Acrescente-se aos dados apresentados que em termos da evolução do comércio (extra UE15) de produtos agrícolas, tem-se registado uma quebra do seu peso relativo. De facto, a parcela das importações agrícolas face às importações totais verificou uma diminuição de 12,6% em 1990 para 11,4% em 1996.

O mesmo fenómeno não ocorreu no caso das exportações, que mantiveram durante este período uma parcela da ordem dos 8%.

QUADRO Nº 14 - OS PRODUTOS AGRÍCOLAS NO COMÉRCIO EXTERNO, DOS ESTADOS MEMBROS (%)

	1990				1996				1997 - 1º sem			
	Extra UE-15		Intra UE-15		Extra UE-15		Intra UE-15		Extra UE-15		Intra UE-15	
	m.m. écu	%	m.m. écu	%	m.m. écu	%	m.m. écu	%	m.m. écu	%	m.m. écu	%
B/L	4,0	8,9	16,9	11,6	6,9	10,1	25,3	12,7	3,8	9,8	12,5	12,1
DK	4,0	24,1	7,9	21,3	5,9	24,4	10,2	19,9	3,1	24,7	5,7	20,6
G	1,4	19,2	3,4	23,1	2,1	17,3	4,4	24,5	-	-	-	-
E	7,0	17,7	9,0	12,4	9,5	17,2	16,1	14,0	4,9	16,8	9,4	14,9
F	14,6	12,0	34,7	14,2	16,8	10,2	43,1	14,1	8,7	9,7	22,1	13,6
IRL	1,4	17,4	4,9	18,6	2,0	10,0	6,8	15,2	1,0	8,3	-	-
I	10,1	9,8	21,8	12,7	12,6	8,2	25,9	12,4	6,8	8,4	12,7	11,6
NL	11,2	18,9	29,5	19,3	15,5	17,4	36,0	18,9	6,8	15,5	14,2	17,3
A	2,0	9,1	3,0	6,0	2,0	6,6	5,3	7,6	1,0	6,4	2,9	8,1
P	1,9	24,7	2,1	8,6	2,3	22,3	3,5	10,0	1,2	21,5	1,7	9,3
FIN	1,4	8,2	1,7	6,5	2,0	8,6	2,6	7,8	1,1	8,8	1,5	8,4
S	2,4	7,3	3,5	6,4	2,8	6,2	5,3	7,2	1,7	7,1	2,9	7,5
UK	13,0	9,5	19,4	10,8	15,0	7,9	24,2	10,1	8,9	7,9	12,2	9,7
UE	89,4	10,8	94,9	12,2	115,1	9,6	127,4	12,3	60,5	9,2	62,8	11,6

Fonte: Statistiques en bref - Commerce extérieur, Eurostat, nº2, 1998, P.5.

Ao nível dos países do Sul (Grécia, Portugal e Espanha), a Grécia encontra-se particularmente orientada para o comércio de produtos agrícolas, o qual em 1996 foi responsável por 17% do seu comércio extra-comunitário e por 25% do seu comércio intra-comunitário de produtos agrícolas.

No caso de Portugal e Espanha, o peso das exportações agrícolas foi relevante, nomeadamente ao nível das trocas com países terceiros (22,3% e 17,2%, respectivamente).

Ao contrário, os produtos agrícolas ocupam uma percentagem abaixo da média europeia, tanto nas trocas extra como intra-comunitárias, no caso dos três novos Estados membros (Suécia, Finlândia e Áustria).

A diferença do impacto destes dois grupos de países no comércio comunitário de produtos agrícolas explica, em termos gerais, a oposição americana face ao segundo alargamento da Comunidade.

### 1.3 O Sector dos Serviços

O Sector dos Serviços tem-se caracterizado por um dinamismo e crescimento contínuos, ocupando um lugar importante nas economias europeia e americana, e nas trocas entre ambas.

Em 1996 a União Europeia, no sector dos serviços, registou um excedente de 6,1 m.m.Ecu, o que corresponde a uma variação de 184% face ao ano anterior, representando 17% do total das transacções da União Europeia com o mundo.

QUADRO Nº 15 – TROCAS CORRENTES DA UE

	EXPORTAÇÕES		IMPORTAÇÕES		SALDO		VARIAÇÃO LÍQUIDA (%)
	1995	1996	1995	1996	1995	1996	(m.m.écus)
			ES				
<b>Trocas correntes</b>	2517,1	2617,1	2481,5	2533,5	35,6	83,4	134%
<b>Bens</b>	1,516,2	1619,3	1413,1	1490,1	103,1	129,1	25%
<b>Serviços</b>	411,7	434,6	409,6	428,4	2,1	6,1	184%
<b>Transportes</b>	100,1	106,7	106,5	108,7	-6,4	1,9	70%
<b>Viagens</b>	125,1	134,0	120,0	131,1	5,1	2,6	-48%
<b>Outros serviços</b>	180,8	190,5	179,9	186,0	0,8	4,4	399%
<b>Serviços não aprovados</b>	5,6	3,2	3,0	2,3	2,5	0,9	-64%
<b>Rendimentos</b>	436,7	398,5	477,0	421,6	-40,2	-23,0	43%
<b>Transferências correntes</b>	152,3	164,5	181,8	193,3	-29,4	-28,7	2%

Fonte: *Statistiques en bref - économie et finances*, Eurostat, nº14, 1998, P.2.

QUADRO Nº16- COMÉRCIO DE SERVIÇOS: EUA

	1993	1994	1995	92/93	93/94	94/95	91/95
	Biliões de dólares			% variação			
Saldo	57,8	59,9	63,4	2,6%	3,6%	5,3%	12,5%
Exportações	187,8	198,7	208,8	5,1%	5,8%	5,1%	16,9%
Importações	130,0	138,8	145,4	6,4%	6,8%	4,8%	19,0%

Fonte: U.S. Department of Commerce

Nos Estados Unidos, após um crescimento rápido do comércio de serviços entre o fim da década de 80 e o início dos anos 90, a evolução das exportações de serviços foi relativamente lenta em 1993/94 e 1994/95, tendo aumentado apenas 5,1% e 5,8%, respectivamente.

Neste sector os Estados Unidos constituem o principal parceiro comercial da União Europeia.

QUADRO Nº 17 - SALDO DA BALANÇA COMERCIAL DE SERVIÇOS DA UE

M.m.écus

	UE-15 c/ Mundo				UE-15 c/ EUA				Variação líquida (95/96)	
	1993	1994	1995	1996	1993	1994	1995	1996	Mundo	EUA
Bens	61,7	77,2	103,3	129,1	-0,9	3,5	1,3	1,6	25%	23%
Serviços	13,3	11,8	2,1	6,1	5,5	6,2	3,9	-1,1	184%	-129%

Fonte: quadro elaborado a partir de: *Statistiques en bref - économie et finances*, Eurostat, nº2 e 14, 1998.

QUADRO Nº 18- SALDO DA BALANÇA DE SERVIÇOS DA UE: USA

M.m.écus

	1993	1994	1995	1996	Variação líquida (95/96)
Serviços					-129%
Transportes	5,3	6,2	3,9	-1,1	-72%
Viagens	5,3	4,9	4,7	1,3	31%
Outros serviços	-0,8	-1,3	-2,2	-1,5	-116%
Serviços n/ aprovados	0,4	2,2	1,2	-0,8	-113%
	0,5	0,4	0,3	-0,03	

Fonte: quadro elaborado a partir de: *Statistiques en bref - économie et finances*, Eurostat, nº2 e 14, 1998.

O saldo da balança de serviços da União Europeia com os Estados Unidos diminuiu de 5,2 m.m. ecus em 1995 para 0,5 m.m. ecus em 1996, o que corresponde a uma variação negativa de aproximadamente 90%. Esta variação foi essencialmente motivada pelo comércio de serviços, que registou uma queda de 129% relativamente a 1995. Neste sector, a queda mais acentuada foi a dos transportes que registaram uma descida de 72%.

Em termos globais, a evolução do sector dos serviços na União Europeia conheceu também uma tendência de baixa; entre 1994 e 1995 registou-se um decréscimo na ordem dos 80%, porém, entre 1995 e 1996 as trocas de serviços registaram uma evolução positiva de 184%. Em termos absolutos, verificou-se, entre 1993 e 1996, um decréscimo de 7,2 m.m.Ecu.

O mercado de serviços intra-comunitário representa mais de 50% das trocas de serviços, tanto ao nível das importações como das exportações.

QUADRO Nº 19 - DESTINO DAS EXPORTAÇÕES E ORIGEM DAS IMPORTAÇÕES DA UE: SERVIÇOS - 1995

(em %)

	Exportações	Importações
Intra UE	56%	58%
Outra Europa	11%	11%
EUA	17%	16%
Outra América	3%	3%
Japão	3%	2%
Outra Ásia	6%	6%
Oceânia	1%	1%
África	3%	3%
Total	100%	100%

Fonte: quadro elaborado a partir de: *Statistiques en bref - économie et finances*, Eurostat, nº2 e 14, 1998.

Ainda que com um peso menos significativo, os países europeus (extra UE15) detêm 11% das importações e das exportações extra-comunitárias. Com o desenvolvimento das economias dos países da Europa Central e Oriental (PECO) e com a sua futura integração na União Europeia é previsível uma subida destes valores.

Nesta perspectiva, assim como na do alargamento do NAFTA a outros países da América Latina, as trocas neste sector constituem um elemento de primeira importância na agenda bilateral e multilateral dos dois parceiros.

## 2. O INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO (IDE)

O Investimento Directo Estrangeiro (IDE) pode ser definido como “Os investimentos internacionais que reflectem a intenção de uma entidade residente numa economia em adquirir um interesse durável numa empresa que opera numa outra economia. O interesse durável implica a existência de relações a longo prazo entre o investidor directo e a empresa e um nível significativo de influência do investidor sobre a gestão da empresa. A empresa é formalmente definida como uma empresa constituída, ou não, em sociedade na qual o investidor directo possui 10% ou mais das acções ordinárias ou do número de votos (para uma empresa constituída em sociedade).<sup>91</sup>

Esta definição compreende, assim, a noção de “influência” na gestão da empresa residente noutro país e a de “intenção declarada” do investidor que visa desenvolver uma actividade no país de acolhimento<sup>92</sup>.

Encontrando-se, segundo vários autores, na base da globalização da economia, o IDE tem registado, desde a década de 80, um crescimento rápido e superior ao do comércio e da produção mundiais.

Em 1995, por exemplo, a produção internacional resultante do registou uma estimativa de vendas globais na ordem dos 7 triliões de dólares<sup>93</sup>, ultrapassando as exportações enquanto modo dominante de fornecimento de mercados. O crescimento das vendas globais excedeu o das exportações de bens e serviços por um factor entre 1.2 e 1.3, desde 1987, tendo o *stock global* de IDE<sup>94</sup> quadruplicado entre 1992 e 1994 e duplicado enquanto percentagem do PNB mundial. Em 1996 o *stock global* de IDE foi avaliado em 3,2 triliões de dólares.

No conjunto dos países desenvolvidos, os Estados Unidos são o principal país de origem do IDE, sendo o Reino Unido o maior “recipiente” de IDE.

<sup>91</sup> Definição do EUROSTAT.

<sup>92</sup> Fontoura, Paula, “Aspectos Teóricos do Investimento Internacional”, in *Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, Lisboa, 1997

<sup>93</sup> *World Investment Report 1997*, United Nations, Génève, 1997.

<sup>94</sup> Medida do Investimento subjacente à produção interna. O *stock* de IDE distingue-se dos fluxos acumulados por via da sua reavaliação (variação dos preços, das taxas de câmbio e de outros ajustamentos tais como o reescalonamento ou anulação da dívida).

Cerca de dois quintos do investimento americano é dirigido à Europa Ocidental e cerca de 30% aos Países em Desenvolvimento.

A Europa Ocidental, em 1996, foi o destino de 105 biliões de dólares, tendo investido 176 biliões no exterior e confirmado a tendência de um maior investimento em países terceiros, constituindo os Estados Unidos o seu destino principal.

De um modo geral, o crescimento do IDE enquadra-se num conjunto de aspectos que caracterizam a ordem económica mundial, e aos quais já fizemos referência no início deste capítulo.

O declínio da importância das dotações físicas e o papel relevante das capacidades/conhecimentos criados ("created assets") foi, por sua vez, acompanhado por uma perda da importância dos países menos desenvolvidos enquanto destino de IDE, e por uma concentração deste nos países desenvolvidos.

Em 1996 os países desenvolvidos contaram com cerca de 60% dos influxos globais e foram origem de 85% do IDE (a União Europeia, o Japão e os Estados Unidos, no seu conjunto, foram responsáveis por cerca de 90% da saída e da entrada de IDE dos países desenvolvidos).

Neste sentido, o decréscimo dos fluxos de saída do IDE global em 1996 (- 0,7% face a 1995) resultou de um fraco crescimento do IDE americano (1,2%) e do evolução negativa do IDE europeu, que registou um decréscimo de (- 4,7%).

As empresas transnacionais são, cada vez mais, consideradas como redes nas quais os fluxos de capital, bens, serviços, formação e tecnologia intra-empresa desempenham um papel importante e cuja principal função de valor acrescentado é a integração, a organização e a gestão desses fluxos internacionais<sup>95</sup>.

## 2.1 O Investimento Directo Estrangeiro na UE e nos EUA

Enquanto região, a União Europeia é responsável pelos fluxos de saída e entrada de IDE mais elevados a nível mundial, embora a estrutura do IDE europeu tenha sofrido alterações entre o período de 1990 e 1994, devidas, essencialmente, ao seu processo de alargamento e aprofundamento.

Assim, poder-se-ão distinguir duas fases principais: uma primeira que culminou com a data de finalização do mercado interno (1992), e uma segunda, com início em 1992.

Em 1992 o IDE intra-europeu atingiu o seu ponto máximo e, a partir dessa data a parcela de IDE da União Europeia dirigido a países terceiros sofreu um acréscimo

<sup>95</sup> *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*, United Nations, Génève, 1992.

passando de 28% em 1992 para 45% em 1994 e, em termos absolutos, de 17,8 m.m. Ecus para 48,2 m.m. Ecus em 1996, registando uma média anual de 28 m.m. Ecus. De igual modo, os fluxos de entrada de IDE (extra-UE) na União Europeia registaram um aumento de 3,5 m.m. Ecus entre 1992 e 1996

QUADRO Nº 20 - INDICADORES DO INVESTIMENTO: UE

	(m.m. écus)				
	1992	1993	1994	1995	1996
Saída IDE (extra-UE)	17,8	24,2	24,1	44,5	48,2
Entrada IDE (extra-UE)	22,8	21,5	21,8	37,7	26,3
Saída IDE (intra-UE)	49,3	40,2	50,6	53,7	47,3
Entrada IDE (intra-UE)	32,7	34,4	35,9	42,4	43,8

Fonte: *Statistiques en bref*, Eurostat, nº9, 1997.

Relativamente aos quatro anos anteriores, o ano de 1994 foi marcado por um decréscimo do IDE intra-comunitário (-12,3% relativamente a 1992), por um lado devido ao fraco crescimento económico registado e, por outro, pela possibilidade da generalidade das empresas europeias se encontrarem já ajustadas ao próprio mercado único. O IDE recebido pela União Europeia por parte de países terceiros registou uma tendência semelhante.

No caso americano, em 1996, 68% dos fluxos de IDE recebidos pelos Estados Unidos foram provenientes da União Europeia, confirmando aquele país como seu parceiro principal, registando-se todavia uma diminuição de 4% face a 1995. Esta tendência negativa acompanhou a do IDE global que registou uma descida de 0,7% relativamente a 1995. O IDE de origem europeia (extra-UE) registou também um decréscimo, de 4,6%.

QUADRO Nº 21 - FLUXOS DE ENTRADA E DE SAÍDA DE IDE: UE E USA

	(m.m. écus)											
	Saída de IDE da UE											
	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
EUA	10,0	17,7	23,8	22,1	24,0	7,1	9,2	6,9	13,8	7,4	22,7	18,2
Japão								0,4	-1,2	0,3	1,2	1,4
outros								10,4	11,6	16,4	20,5	28,5
IDE extra-UE								17,8	24,2	24,1	44,5	48,2
EUA	66%	81%	78%	70%	72%	40%	34%	39%	57%	31%	51%	38%
Japão								2%	-5%	1%	3%	3%
outros								59%	48%	68%	46%	59%
IDE extra-UE								100%	100%	100%	100%	100%
	Entrada de IDE na UE											
	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96
EUA	1,7	2,6	2,3	2,5	9,8	9,1	9,4	12,3	11,3	10,3	23,9	18,5
Japão								1,9	1,6	1,5	1,7	-0,1
outros								8,6	8,6	10,0	21,1	8,0
IDE extra-UE								22,8	21,5	21,8	37,7	26,3
EUA	31%	37%	18%	14%	35%	28%	25%	54%	53%	47%	63%	70%
Japão								8%	7%	7%	4%	0%
outros								38%	40%	46%	31%	30%
IDE extra-UE								100%	100%	100%	100%	100%

Fonte: *Statistiques en bref*, Eurostat, nº15, 1998.

Entre 1985 e 1994 os Estados Unidos atraíram 56% do total do IDE europeu (extra-UE). Dentro deste período, o ano de 1986 foi o que registou a maior percentagem (81%), seguindo-se uma descida progressiva nos anos seguintes e acentuada a partir de 1989.

A década de 90 registou um decréscimo acentuado do IDE europeu destinado aos Estados Unidos registando-se uma recuperação a partir de 1995, ano em que se verificou uma subida das principais moedas europeias face ao dólar.

Em 1996, ao contrário, com a depreciação das principais moedas europeias face ao dólar o fluxo de IDE dirigido ao mercado americano registou um decréscimo de 5,1 m.m. Ecus, em termos absolutos, e passou a corresponder a apenas 30% do IDE extra-comunitário, contra os 52,1% a que correspondia em 1995.

O decréscimo real da saída de IDE da União Europeia deve-se, principalmente, aos fluxos negativos registados pela Alemanha, Bélgica e Suécia.

#### QUADRO Nº 22 - O IDE DA ALEMANHA

(milhões de dólares)

	1995	1996	Variação do ano anterior	
			Valor absoluto	%
Mundo	38,492	27,794	-10,698	-27,8
UE	24,271	13,083	-11,188	-46,1
Extra-UE	14,221	14,710	489	3,4
EUA	4,279	5,919	1,640	38,3
% IDE dentro da UE	63,1	47,1	-	-

Nota: os marcos alemães foram convertidos em dólares americanos através da taxa média do FMI para o período.  
Fonte: Japan External Relations Trade Organization, *Jeeto White Paper on Foreign Direct Investment 1998*, Japan, 1998.

Como podemos verificar, esta situação foi bastante visível no caso da Alemanha, que registou um decréscimo de 46% no IDE dirigido aos restantes membros da União Europeia, entre 1995 e 1996. Este decréscimo reflecte os acontecimentos ocorridos em 1995, como por exemplo a compra do banco de investimento inglês KLEINWORT BENSON por parte do DRESDNER BANK AG alemão.

Na União Europeia, as condições de estagnação económica verificadas em 1996 levaram a uma contracção do IDE no espaço europeu por parte dos Estados Unidos e do Japão. Assim, e embora em termos percentuais se tenha verificado um aumento da percentagem de IDE americano na Europa (70% do total), em termos absolutos registou-se um decréscimo de 5,4 m.m.Ecu.

#### 2.1.1 A ESTRUTURA DO IDE

Em 1995 a União Europeia detinha 44,5 m.m. Ecus em bens de investimento localizados em países terceiros e registava uma entrada de 37,7 m.m. Ecus de fluxos de IDE (extra-UE).

O quadro seguinte permite-nos uma análise sectorial detalhada do IDE.

QUADRO Nº 23 - POSIÇÃO DO IDE DA UNIÃO EUROPEIA

23-A – UE com países terceiros

(milhões écus)

ACTIVIDADE ECONÓMICA	SAIDA DE IDE				ENTRADA DE IDE			
	1992	1993	1994	1995	1992	1993	1994	1995
Agricultura e pesca	37	12	138	20	105	49	71	19
Minas e extração	-248	455	1906	1371	752	655	1855	901
Manufatura	7475	7444	16825	16745	8333	7855	5331	16012
Electricidade, gás e água	-185	155	455	1174	404	144	-35	2675
Construção	128	551	557	565	-25	417	79	-232
Comércio e reparações	1114	2022	-1688	1232	2760	2763	2757	2018
Hotéis e restaurantes	448	263	412	377	284	202	64	160
Transportes e telecomunicações	761	-430	-139	3562	604	606	311	105
Intermediação financeira	5706	7063	3136	10817	5614	5633	4708	6396
Imobiliária	827	4262	2859	7505	2807	3306	5227	8351
Outros serviços	682	248	-400	782	302	61	464	724
Outra act. económica	1082	2182	567	956	1013	-87	770	255
TOTAL	17828	24157	24129	44472	22760	21504	21814	37706

23-B – UE com EUA

(milhões écus)

ACTIVIDADE ECONÓMICA	SAIDA DE IDE				ENTRADA DE IDE			
	1992	1993	1994	1995	1992	1993	1994	1995
Agricultura e pesca	35	17	102	-4	5	1	17	-19
Minas e extração		-138	123	-593	592	794	960	1034
Manufatura	3789	4230	8281	16571	6327	3132	3707	12711
Electricidade, gás e água	-230	4	237	-255	41	3	12	2813
Construção	276	392	298	55	12	77	-5	46
Comércio e reparações	593	1735	-3114	421	1429	1416	-37	103
Hotéis e restaurantes	663	80	420	-335	100	18	134	3
Transportes e telecomunicações		-708	-1457	710		273	110	188
Intermediação financeira	1649	4059	1084	2485	1605	2976	2747	4181
Imobiliária	361	3092	1936	2611	1155	2204	1953	2681
Outros serviços		90	697	565	128	46	229	160
Outra act. económica	497	937	213	505	828	354	519	100
TOTAL	6941	13789	7426	22715	12286	11296	10347	23908

Fonte: IDEM.

Em termos de localização do IDE (extra-UE) na Europa, por exemplo, durante o ano de 1995, o sector das manufacturas foi aquele que recebeu a maior parcela de IDE americano (12,7 m.m. Ecus), seguido do sector dos serviços (cerca de 7 m.m. Ecus). Para este último sector, as actividades que mais contribuíram foram as de intermediação financeira e imobiliária.

Os três sectores principais de IDE da UE nos EUA são também os principais de IDE dos EUA na UE (manufatura, intermediação financeira e imobiliária). Deste modo, tal como acontece com o comércio intra-ramo, estamos perante um "IDE intra-ramo" registado entre os Estados Unidos e a União Europeia.

Relativamente aos países membros, os principais recipientes de IDE americano foram, por ordem decrescente, o Reino Unido, a Alemanha, a Holanda, a França, a Suécia e a Itália. Estes seis países (os últimos quatro com uma posição relativa diferente) foram igualmente as principais fontes de IDE europeu no mercado americano.

## 2.1.2 O CASO DAS FUSÕES E AQUISIÇÕES<sup>96</sup>.

Desde meados da década de 80, o crescimento de IDE tem sido acompanhado por alterações nos modos ou processos de expansão internacional da produção.

Enquanto na década de 60 se verificou a tendência para a criação (ou expansão) dos locais de produção<sup>97</sup>, a partir da década de 80 generalizaram-se as fusões e aquisições, as alianças e as “joint-ventures”.

A nível comparativo a parte do IDE respeitante a fusões e aquisições atingiu, entre 1988 e 1995, um total cumulativo de 1,4 triliões de dólares<sup>98</sup>, contra 1,6 triliões do IDE total.

Segundo Hatem<sup>99</sup>, para além das novas oportunidades de aquisição oferecidas pela desregulamentação dos mercados financeiros e pelos programas de privatização, a confiança nestas formas de expansão é essencialmente explicada pela combinação de três factores relativos ao modo como as empresas transnacionais se encontram organizadas e geridas. Em primeiro lugar, a organização integrada deu lugar a estruturas em rede nas quais actividades diferentes são desenvolvidas por filiais semi-autónomas que operam como centros de lucro e as hierarquias rígidas dão lugar a processos de tomada de decisão descentralizados.

Em segundo lugar, a identidade empresarial passou a basear-se mais na partilha de tecnologias fundamentais<sup>100</sup> do que na sua possessão, existindo uma predisposição para contactar outras empresas para o fornecimento de bens intermédios e para a cooperação em novos desenvolvimentos. Paralelamente, as empresas passam a ser mais focadas na sua actividade principal.

<sup>96</sup> Em inglês “M&A” - Mergers and Acquisitions.

<sup>97</sup> Em inglês: “Greenfield Investment”.

<sup>98</sup> Fusões e Aquisições de âmbito nacional e internacional.

<sup>99</sup> Hatem, Fabrice, *International Investment towards the year 2001*, United Nations, Genève, 1997.

<sup>100</sup> Em inglês, “Core Technologies”.

Por último, a crescente procura da chamada “flexibilidade estratégica” levou a uma mudança no âmbito dos negócios das empresas, em muitos casos através das transacções realizadas pelas fusões e aquisições.

QUADRO Nº 24 - FUSÕES E AQUISIÇÕES (F&A) E INFLUXOS DE IDE

	(milhões de dólares, %)								
	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total F&A	112,5	123,0	159,9	85,2	121,8	162,3	196,3	237,1	274,6
Total influxo IDE	156,8	194,5	203,8	158,9	173,7	218,0	238,7	316,5	349,2
Parte das F&A no total de IDE	71%	63%	78%	53%	70%	74%	82%	74%	78%
F&A nos países industrializados	110,0	120,8	132,7	71,4	83,7	97,8	129,1	168,4	186,4
Fluxo de IDE nos países desenvolvidos	131,9	169,3	169,7	114,7	119,6	138,7	142,3	205,8	208,2
Parte das F&A no fluxo de IDE nos países desenvolvidos	83,4	71,3	78,2	62,2	69,9	70,5	90,7	81,1	89,5
F&A em países em desenvolvimento	2,3	1,9	18,1	10,6	32,1	48,6	60,9	52,7	83,3
Fluxo de IDE para países em desenvolvimento	23,3	26,8	33,7	41,6	49,6	73,0	90,4	96,3	128,7
Parte do F&A no fluxo de IDE para países em desenvolvimento	9,9%	7,3	53,9%	25,6%	64,6%	66,6%	67,4%	54,8%	64,8%

Fonte: Japan External Relations Trade Organization, *Jetro White Paper on Foreign Direct Investment 1998*, Japan, 1998, p.17

QUADRO Nº 25 – EVOLUÇÃO DAS FUSÕES E AQUISIÇÕES

	(milhões dólares,%)							
	Total global	EUA	%	Europa	%	Ásia	%	
1985	271,2	225,0	83,0	25,4	9,4	1,3	0,5	
1986	315,5	227,4	72,1	47,4	15,0	4,7	1,5	
1987	380,0	237,5	62,5	93,1	24,5	8,8	2,3	
1988	564,3	330,7	58,6	143,7	25,5	22,5	4,0	
1989	602,9	308,3	51,5	186,1	30,9	47,1	7,8	
1990	471,3	166,6	35,4	202,8	43,0	49,2	10,4	
1991	373,2	140,1	37,5	159,6	42,8	26,2	7,0	
1992	372,2	168,3	45,2	141,0	37,9	20,6	5,5	
1993	462,2	243,5	52,7	137,6	29,8	32,8	7,1	
1994	585,2	342,7	58,6	158,5	27,1	31,7	5,4	
1995	981,3	563,1	57,4	263,6	26,9	81,7	8,3	
1996	1.138,6	628,0	55,2	335,0	29,4	61,9	5,4	
1997	1.424,2	852,2	59,9	366,9	25,8	71,1	5,0	

Fonte: idem

Assim, podemos verificar que, em 1996, as Fusões e Aquisições<sup>101</sup> totalizaram 274,6 bilhões de dólares, representando 80% do IDE mundial, tendo as F&A internacionais contado com cerca de 24% do total de F&A (obtido pela soma das F&A que ocorrem dentro de um mesmo país e das F&A além fronteiras).

<sup>101</sup> Fusões e Aquisições internacionais.



Em termos de distribuição regional, durante o mesmo período, mais de metade do total mundial de F&A ocorreram nos Estados Unidos e na Europa.

Na sua distribuição sectorial, os sectores mais procurados foram, em 1996, o da energia eléctrica (com 8,8% das F&A internacionais), petróleo e gás natural (8,0%), banca e finanças (7,8%), químicos (7,7%) e serviços postais e telecomunicações.

QUADRO Nº 26 – F&A POR SECTOR

	(%)						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Petróleo/gás natural	4,7	2,7	2,3	14,6	3,8	8,6	8,0
Alimentação/bebidas/ Tabaco	8,5	6,0	11,1	5,9	8,2	6,9	3,7
Impressão/publicações	5,7	7,3	3,4	2,1	5,5	3,6	4,1
Químicos e produtos químicos	9,7	9,2	6,5	13,1	12,0	11,1	7,7
Electrónica	5,4	8,6	8,1	3,8	4,8	4,9	3,7
Automóveis e equip. de transporte	8,1	3,3	4,0	1,6	3,6	3,3	4,8
Electricidade/gás	0,8	0,2	7,2	5,8	5,4	6,8	8,8
Transportes/ telecomunicações	2,4	2,7	3,5	2,6	4,0	1,9	3,8
Banca/finanças	6,7	4,0	2,1	10,5	4,6	7,6	5,7
Banca/finanças	5,7	7,1	11,0	6,2	3,5	7,1	7,8
Seguros	6,2	11,8	2,9	3,6	5,1	1,3	4,8
Imobiliária	1,8	1,2	2,6	5,0	2,3	2,7	4,2
Serviços	1,9	3,9	1,6	1,5	2,5	5,6	5,4

Fonte: idem p.18

QUADRO Nº 27 - DESREGULAMENTAÇÃO E MEDIDAS DE LIBERALIZAÇÃO NOS ESTADOS UNIDOS E NA UNIÃO EUROPEIA

	EUA		UE
Finanças			
1970s	Começa a progressiva abolição da regulamentação sobre taxas de juro dos depósitos bancários	1977	Primeira directiva do Conselho sobre a coordenação de leis, regulamentação e provisões administrativas relacionadas com a instauração e prossecução dos pedidos de crédito empresariais para um sistema de licenciamento para a aprovação bancária dentro dos Estados membros
1980s	Os negócios inter-estaduais são desregulamentados	1988	A quarta directiva do Conselho sobre a liberalização do movimento de capitais faculta a liberalização dos movimentos de capitais entre os Estados membros até 1990
1986	Regulamentação das taxas de juro sobre os depósitos bancários é	1989	A segunda directiva do Conselho sobre a coordenação de leis, regulamentos e provisões administrativas

	abolida		relacionadas com a instauração e prossecução do crédito bancário estipula um sistema de licenciamento par todas as instituições financeiras dos Estados membros assim como um sistema bancário universal
1986/87	Através do alargamento da interpretação da Lei Bancária de 1933 é permitido aos bancos entrar no negócio da segurança. A partir daí, a variedade das operações de segurança abertas à participação bancária é expandida faseadamente.	1992	A terceira directiva do Conselho sobre seguros de vida e acidente possibilita a liberalização de serviços entre os Estados membros, assim como o estabelecimento de licenciamento no país de origem
1997	O limite da parcela de lucros que as empresas de segurança sobre o controlo das holding bancárias podem ganhar, através das transacções de segurança, outras que não as acções públicas, é aumentado de 10% para 25%.	1993	A directiva do Conselho sobre os serviços de investimento no sector da segurança estipula um sistema de licenciamento baseado no país de origem.
Telecomunicações			
1971	As comunicações internas por satélite são liberalizadas	1987	O Livre Verde sobre o Desenvolvimento de um Mercado Comum para os Serviços de Comunicação e Equipamento Electrónico apela para um mercado das telecomunicações unificado e aberto à concorrência.
1980	As telecomunicações inter-estaduais são liberalizadas	1988	Liberalização do mercado de terminais
1982	As companhias regionais Bell e todas as companhias de telefone independentes são obrigadas a conceder um acesso igual a todas as companhias de comunicações de longa distancia até 1986	1990	Liberalização dos serviços de telecomunicações, à excepção dos telefónicos
1996	Mudança da lei de telecomunicações. Às empresas de telecomunicações regionais e de longa distância é permitido um acesso recíproco ao mercado.	1993	O Gabinete do Comité Executivo decide sobre a liberalização completa das telecomunicações até 1998
Transportes aéreos			
1992	Nas negociações referentes ao transporte aéreo internacional, são anunciadas as políticas destinadas à liberalização de todas as rotas, ao número de empresas de transporte aéreo e às capacidades de transporte.	1979	São anunciadas as Políticas Aéreas Comuns cuja implementação será faseada.
		1993	A última fase (Pacote III) é implementada. A entrada de companhias aéreas de outros Estados membros e as tarifas são liberalizadas.
		1997	A entrada de companhias de outros Estados membros no mercado doméstico do transporte aéreo é liberalizada. É completada a liberalização do transporte aéreo na UE.

Fonte: Idem p. 20.

Quer pela sua distribuição e/ou concentração regional, como pelos sectores onde se verifica uma maior localização das F&A, podemos dizer que estas reflectem uma actividade empresarial estratégica. No caso dos países industrializados os efeitos da desregulamentação e a liberalização dos sectores financeiro, de seguros,

telecomunicações e transporte aéreo internacional, conforme exemplificado no quadro nº 27, conduzem as estratégias empresariais, como podemos verificar nos quadros 28 e 29.

QUADRO Nº28 - EXEMPLOS DA REORGANIZAÇÃO DAS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS NOS ESTADOS UNIDOS E NA EUROPA (1995-1997)

Comprador	Instituição adquirida	Ano
Intra-europa		
ING (Holanda)	Barings (UK)	1995
Swiss Bank AG (Suíça)	SG Warburg (UK)	1995
Dresdener Bank AG (Alemanha)	Kleinwort Benson (UK)	1995
Deutsche Bank AG (Alemanha)	Finanza e Futuro (Itália)	1995
Royal Bank of Scotland (UK)	SG Warburg Custody Administration (Suíça)	1996
Bank of Ireland (Irlanda)	Bristol & West (UK)	1996
Schweizerische Ruckversicherungs Gesellschaft (Suíça)	Mercantile and General Reinsurance (UK)	1996
ING (Holanda)	Bruxelles Lambert (Bélgica)	1997
Union Bank of Switzerland (Suíça)	SMH (Alemanha)	1997
Credit Suisse (Suíça)	BZW (UK)	1997
Zuerich Versicherungs-Gesellschaft (Suíça)	BAT Reinsurance Group (UK)	1997
Allianz (Alemanha)	AGF (França)	1997
Deutsche Morgan-Grenfell	Nat West Markets (UK)	1997
Europa para EUA		
ABN Amro (Holanda)	Chicago Corporation (EUA)	1995
Barclays (UK)	Wells Fargo Nikko 1-A (EUA)	1995
Zuerich Versicherungs-Gesellschaft (Suíça)	Kemper Corp. (EUA)	1995
National Westminster (UK)	Greenwich Capital Markets (EUA)	1996
Dresdener Bank AG (Alemanha)	RMC Capital Management (EUA)	1996
Invesco (UK)	AIM Management Group (EUA)	1996
Aegon NV (Holanda)	Providian Corp. (EUA)	1996
Muenchener Ruckversicherungs Gesellschaft (Suíça)	American RE Corp. (EUA)	1996
ABN Amro (Holanda)	Standard Federal Bankcorp (EUA)	1996
Swiss Bank Corp. (Suíça)	Dillon Read (EUA)	1996
International Nederlanden (Holanda)	Equitable of Iowa Cos (EUA)	1997
Zuerich Versicherungs-Gesellschaft (Suíça)	Scuder Stevens & Clark Inc (EUA)	1997
EUA para Europa		
Merill Lynch (EUA)	Smith New Court (UK)	1995
Donalson, Lufkin & Jenrette (EUA)	London Global Securities	1997
Merill Lynch (EUA)	Mercury Asset Management (UK)	1997
Bankers Trust (EUA)	Nat West Markets (UK)	1997

Fonte: idem p.21.

QUADRO Nº 29 - EXEMPLOS DE ENTRADAS DE SECTORES DIFERENTES NOS PRINCIPAIS MERCADOS EUROPEUS DAS TELECOMUNICAÇÕES

Mercado	Nome da empresa	Empresa mãe	Ligações estrangeiras	Realizações
Alemanha	Mannessmann Arcor	Mannessmann (açó)	AT&T (EUA) Unisource (PTT da Holanda, PTT da Suíça, etc)	Aquisição de licenças para infraestruturas e telefones
Alemanha	VIAG Intercom	VIAG (energia eléctrica)	BT (U.K.) Telenor (Noruega)	idem
França	Cegetel	General des Eaus (água) SNCF (caminhos de ferro)	BT (UK)	Aquisição de códigos de acesso como operador público de comunicações de telefone
França	9Telecom	Bouygues (construção)	Telecom Itália	idem
Itália	Albacom	Banca Nazional del Lavoro (banco)	BT (UK)	Forte candidato para New Common Carrier (NCC)
Itália	Infostrada	Olivetti (maquinaria)	FT (França)	idem
Espanha	Retevisión	Retevisión (televisão)	Telecom Itália (Itália)	Obtenção de licença para segunda linha

Fonte: idem p.22.

QUADRO Nº 30 - NEGOCIAÇÕES DOS SERVIÇOS FINANCEIROS NO ÂMBITO DA OMC

Conteúdo	Abertura dos mercados nacionais de serviços financeiros à concorrência estrangeira
Países membros	70 países e regiões (incluindo os 15 da UE)
Âmbito	Banca, seguros, serviços de informação financeira
Extensão da cobertura	Aproximadamente 95% do mercado das industrias acima listadas
Entrada em vigor	A partir de 1999
Exemplos de ofertas de liberalização	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) UE – mantém um ambiente livre na actual liberalização dos mercados unificados</li> <li>2) EUA – tratamento de CNF para as novas bases operacionais estabelecidas e desregulamentação de negócios entre estados;</li> <li>3) Japão – liberalização completa de transacções de trocas estrangeiras, remoção de proibições contra mediadores de seguros e operações relacionados com o ramo.</li> </ol>

Fonte: idem, p.22.

Como verificamos através da análise dos quadros 28 e 29, existe um número crescente de F&A inter-indústria na Europa, tanto no sector financeiro como no das telecomunicações (principalmente neste último), que reflecte a consolidação e diversificação empresarial enquanto resposta a uma maior concorrência.

Paralelamente à desregulamentação e liberalização ocorridas no mercado americano e europeu, no âmbito multilateral tem-se, desde o ciclo do Uruguai que incluiu, pela primeira vez o sector dos serviços, verificado esforços no mesmo sentido. No sector dos transportes aéreos, as respostas ao acréscimo de concorrência não tomam a forma

de F&A mas sim de coligações entre empresas, uma vez que uma grande parte das companhias de transportes aéreos se encontram na posse dos Estados (ver quadro 31).

QUADRO Nº 31 - AUMENTO DO NÚMERO DE COLIGAÇÕES INTERNACIONAIS POR PARTE DE COMPANHIAS DE TRANSPORTE AÉREO

	1994	1995	1996
<b>Coligações de capital</b>	58	58	62
<b>Outras coligações</b>	222	266	327

Fonte: idem.

Com a liberalização do comércio de serviços numa fase incompleta podemos assumir que o crescente dismantelamento, quer pela via bilateral como pela multilateral, de barreiras ao investimento continuará a provocar um crescimento do IDE neste sector.

### 3. OBSTÁCULOS E DETERMINANTES DE IDE NA UNIÃO EUROPEIA E NOS ESTADOS UNIDOS

Segundo Dunning (1993), as mudanças de atitude face às empresas transnacionais durante os anos noventa atribuem-se a seis factores principais, a saber:

- a uma confiança renovada no sistema de mercado;
- à crescente globalização da economia;
- à uma maior mobilidade internacional e à concentração de capacidades estratégicas sob controlo das transnacionais;
- à crescente competição entre países na obtenção de recursos escassos (capital, tecnologia e capacidades organizacionais, entre outros);
- a uma maior convergência entre países industrializados e, logo, a uma concorrência mais intensa entre as suas empresas;
- a mudanças no próprio tipo de IDE (substituição de actividades de procura de recursos e mercado por actividades de procura de eficiência e bens estratégicos criados).

Na verdade, podemos encontrar neste conjunto de factores a explicação para a eliminação de obstáculos ao investimento, assim como os seus principais determinantes.

Se numa primeira fase o IDE americano na Europa tinha subjacente factores como o receio do protecçãoismo face a países terceiros e o acesso, a dimensão, o crescimento ou a distância do mercado europeu (no fundo, aspectos dos três tipos de vantagens ligadas à multinacionalização - vantagens de propriedade, de localização e de internacionalização, tal como definidos de acordo com a teoria eclética ou Paradigma OLI, de J. Dunning), actualmente verifica-se também o que Dunning refere como "capitalismo de alianças", sugerindo uma passagem da fase de concorrência entre empresas para uma fase mais cooperativa. Na razão desta passagem, e segundo Paula Fontoura (1997), encontram-se os avanços tecnológicos, nomeadamente a elevação dos custos de inovação (I&D), a interdependência das

tecnologias e uma profunda redução do ciclo de vida do produto, evidenciando a crescente importância das tecnologias de base.

Perante estas alterações, as empresas reagem quer concentrando os seus recursos nas “competência críticas” (nas actividades onde possuem vantagens competitivas), quer estabelecendo parcerias no sentido de atingir a inovação com maior rapidez e reduzir o risco ou, ainda, criando alianças (nomeadamente com empresas nacionais) no sentido de tornarem a sua presença no mercado mais competitiva.

Com efeito, uma proporção relevante dos acordos entre empresas estabelecidos nos últimos anos contém disposições em matéria de I&D, a qual se tornou um domínio onde a concorrência mundial tem levado as empresas, nomeadamente as de maior dimensão e desenvolvimento tecnológico, a não dependerem apenas dos seus recursos mas a criarem alianças que lhes possibilitem uma posição melhorada e o contorno das imperfeições do mercado. Além disso, as alianças de carácter cooperativo internalizam os benefícios criados pelos investimentos em I&D.

QUADRO Nº 32 - EXEMPLOS DE ALIANÇAS ESTABELECIDAS ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E OS ESTADOS UNIDOS (1996)

SECTOR	ALIANÇA
- Petróleo, Químicos e Produtos Farmacêuticos	- Solvay e Pharmacia UpJohn - a distribuição de Ptos. farmacêuticos
- Automóveis	- Renault e General Motors - desenvolvimento conjunto de um veículo comercial de três toneladas
- Tecnologia da Inform.	- NEC, Bull e Packard - distribuição de micro-computadores
- Infra-estruturas	- British Airways e American Airlines - acesso às linhas domésticas americanas - America Online, Deutsche Telekom e Springer - desenvolvimento dos serviços Internet na Alemanha - Deutsche Telekom e Compaq - marketing e manutenção dos produtos Compaq

Fonte: idem

Num inquérito dirigido a trezentas e dez empresas transnacionais, realizado pela “Invest in France Mission”, em colaboração com a UNCTAD<sup>102</sup>, em 1996, tentou-se analisar os factores determinantes do IDE.

<sup>102</sup> United Nations Committee for Trade and Development.

QUADRO Nº 33 – ACESSO A RECURSOS(INQUÉRITO ÀS EMPRESAS)

	média		Mão de obra de baixo custo		Mão de obra especializada		Matérias primas		Recursos financeiros		Infra-estruturas de alta qualidade		Ambiente industrial e serviços		Recursos de tecnologia	
	passado	futuro	passado	futuro	passado	futuro	passado	futuro	passado	futuro	passado	futuro	passado	futuro	passado	futuro
Por região de origem																
América do Norte	2,7	2,8	2,3	2,4	3,5	3,7	2,3	2,3	2,2	2,5	3,2	3,4	3,1	3,3	2,7	2,9
NICs (Ásia)	2,4	2,9	3,4	3,2	2,6	3,1	2,2	2,4	1,9	2,7	2,6	3,2	2,7	3,3	1,8	2,4
Japão	3,2	3,0	2,9	3,1	3,7	3,8	2,3	2,4	2,5	2,5	3,8	3,8	3,4	3,3	2,9	3,0
Europa Ocidental	2,2	2,4	2,0	2,4	2,8	3,1	1,6	1,6	1,8	1,9	2,7	2,8	2,7	2,8	2,1	2,3

Passado= últimos 5 anos. Futuro= próximos 5 anos. Escala de 0 a 5. 0 = não importante. 5 = muito importante. Média das respostas  
 Fonte: *International Investment: toward the years 2001*, United Nations publications, 1997, p.55.

Assim, verificamos que em termos de acesso a recursos, as empresas americanas e europeias registam, em termos gerais, o mesmo grau de importância concedida (com uma diferença máxima de 0,2 numa escala de importância de 0 a 5). O acesso a recursos, à excepção de mão-de-obra de baixo custo, que apresenta um decréscimo enquanto factor determinante no passado face ao futuro, é apresentado como factor determinante (nomeadamente o acesso aos recursos financeiros).

QUADRO Nº 34 – ACESSO AO MERCADO

	média		Dimensão do mercado		Crescimento do mercado		Receio do proteccionismo		Perspectiva de lucro		Risco político e social		Enquadramento regulamentar	
	passado	futuro	passado	futuro	passado	futuro	passado	futuro	passado	futuro	passado	futuro	passado	futuro
Por região de origem														
América do Norte	4,3	4,5	4,2	4,3	4,3	4,6	2,1	2,1	4,3	4,4	3,5	3,7	3,3	3,5
NICs (Ásia)	3,6	4,0	3,5	4,0	3,9	4,1	2,2	2,5	4,1	4,2	2,9	3,1	2,7	3,0
Japão	3,8	4,4	3,9	4,3	3,6	4,5	3,2	2,9	3,4	4,0	3,5	3,5	3,2	3,2
Europa Ocidental	4,0	4,2	4,3	4,4	4,3	4,5	2,0	2,0	4,0	4,2	3,3	3,4	2,9	3,0

Passado= últimos 5 anos. Futuro= próximos 5 anos. Escala de 0 a 5. 0 = não importante. 5 = muito importante. Média das respostas  
 Fonte: *idem*, p.56

Relativamente à importância dada ao acesso ao mercado, ela regista igualmente um grau de importância muito próximo para ambos os parceiros.

QUADRO Nº 35 – O ESFORÇO DE INTERNACIONALIZAÇÃO POR FUNÇÕES

	I&D básico		I&D aplicada		Matérias primas		Produção (montagem)		Produção (componentes)		Funções administrativas		Actividades de marketing		Redes de distribuição		Act. pós-venda	
	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.
Por região de origem																		
América do Norte	1,6	2,0	2,7	3,9	3,3	3,4	4,7	5,4	4,4	5,2	2,9	3,2	5,2	5,7	5,0	5,6	4,2	5,1
NICs (Ásia)	1,6	2,3	2,7	4,1	3,6	3,6	5,8	5,9	5,1	5,9	3,1	3,6	4,9	5,8	4,1	5,4	2,6	3,6
Japão	3,0	3,8	4,1	5,0	4,0	4,3	7,2	7,4	5,5	6,8	3,9	4,7	5,8	6,9	5,7	6,7	5,3	6,4
Europa Ocidental	1,4	1,7	2,9	3,6	2,4	2,7	4,7	5,1	4,5	4,7	2,3	2,6	5,0	5,7	5,6	6,1	4,2	4,8

Pas.= últimos 5 anos. Fut.= próximos 5 anos. Escala de 0 a 10. 0 = não internacionalização. 10 = máxima internacionalização. Média das respostas  
 Fonte: *idem*, p.59

## CAPÍTULO IV - A POSSIBILIDADE DE CRIAÇÃO DE

Quanto à tentativa de internacionalização, por função, verificamos que: ao nível das actividades de I&D (fundamental e aplicado) a sua importância é semelhante para ambos os parceiros, registando os Estados Unidos uma diferença de 0,1.

Para além da função I&D, as maiores variações registam-se, no caso das empresas americanas, nas actividades de pós-venda (com um acréscimo de 0,9 face à Europa Ocidental), e na produção de componentes (0,8). No caso Europeu, elas registam-se nas actividades de marketing (0,7) e nas actividades de pós-venda (0,6).

QUADRO Nº 36 - PRIORIDADES DE INVESTIMENTO POR REGIÃO

	País de origem		Europa Ocidental(1)		América do Norte (1)		Japão(1)		Ázia em desenvolvimento (1)		América Latina		África		Europa Central e Oriental	
	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.	Pas.	Fut.
Por região de origem																
América do Norte	7,6	6,8	5,8	5,6	4,4	4,4	2,5	2,8	4,1	6,7	3,5	4,5	0,6	0,6	1,9	3,4
NICs (Ásia)	5,7	5,3	2,9	3,7	3,8	4,4	1,2	1,7	7,0	7,5	1,7	2,1	0,6	0,8	1,6	2,1
Japão	7,7	7,4	4,4	4,7	5,9	5,7	0	0	6,7	7,6	1,8	3,1	0,7	1,0	1,7	2,9
Europa Ocidental	6,9	6,0	5,6	5,5	3,7	4,0	1,4	1,7	4,0	5,5	2,5	3,7	1,0	1,1	3,2	4,4

(1) inclui o país de origem. Pas. = últimos 5 anos. Fut. = próximos 5 anos. Escala de 0 a 10. 0 = sem prioridade. 10 = máxima prioridade. Média das respostas  
Fonte: idem, p.60

Por último, e analisando as prioridades de IDE por região, vemos que: no caso da Europa, se regista um aumento da prioridade de localização de IDE na América do Norte (0,3); e que no caso dos EUA, verifica-se um decréscimo da prioridade norte-americana face à localização do seu IDE na Europa Ocidental (-0,2).

De notar que, apesar da iniciativa que pretende alargar o NAFTA a todo o continente americano, o acréscimo da prioridade de localização do IDE americano na região da América Latina é de apenas (1), sendo inferior ao da Europa Ocidental (1,2). De igual modo, no caso da Europa Central e Oriental, ambos os parceiros indicam uma prioridade futura mais elevada, sendo os Estados Unidos o que registam o maior aumento (1,5 contra 1,2 da Europa Ocidental).

Com a actual conjuntura de recessão económica verificada nos países asiáticos, as prioridades de IDE por parte dos Estados Unidos e da Europa poderão ser alteradas, havendo a possibilidade de acréscimo (anteriormente “destinado” àquela região) do IDE noutras regiões, nomeadamente havendo uma maior troca de IDE entre os dois parceiros.

- O processo de integração europeia em curso constitui uma prioridade económica e política por parte da Europa e necessariamente política e diplomática, por parte dos Estados Unidos.

100 Da 1ª edição da "região de destino" da IDE.

101 Em inglês: Transatlantic Free Trade Agreement.

## CAPÍTULO IV - A POSSIBILIDADE DE CRIAÇÃO DE UMA ÁREA DE COMÉRCIO LIVRE ENTRE OS ESTADOS UNIDOS E A UNIÃO EUROPEIA

O interesse renovado da classe política e empresarial americana e europeia face à criação de uma área de comércio livre entre os Estados Unidos e a União Europeia surge, como vimos no segundo capítulo, no ano de 1995.

Subjacente a este interesse encontramos, por um lado, a emergência de uma percepção mútua de que o fim da guerra fria tornou a Organização do Tratado do Atlântico Norte (NATO) uma “âncora” menos segura para a relação atlântica, e por outro, o facto de que a formalização de uma parceria económica entre ambos representa um processo “natural” de adaptação da comunidade atlântica à nova ordem económica mundial, servindo os interesses dos agentes económicos nacionais e transnacionais de ambos os parceiros.

Klaus Kinkel<sup>103</sup> afirmava, antes da cimeira euro-americana de Junho de 1995, a necessidade de reforçar no domínio económico a relação especial que atravessa o Atlântico, no sentido de evitar um distanciamento político-económico traduzido numa América demasiado orientada para o continente americano e para a região da Ásia-Pacífico e numa União Europeia demasiado atenta ao seu processo de aprofundamento e alargamento.

A ideia da criação de uma área de comércio livre transatlântica<sup>104</sup> não constitui, porém, uma ideia recente, tendo a maioria das propostas para um comércio livre entre os países da comunidade atlântica sido apresentadas durante a década de 60, aquando da existência de uma grande proximidade e entendimento político e económico, entre a superpotência económica americana e o mercado europeu em expansão.

Das várias propostas apresentadas na década de 60 podemos concluir que:

- As relações entre os Estados Unidos e a Europa se encontravam essencialmente “ancoradas” no seio da NATO, sendo o seu contexto geopolítico o aspecto predominante;
- O processo de integração europeia, em curso, constituía uma prioridade económica e política por parte da Europa e essencialmente política e defensiva, por parte dos Estados Unidos;

<sup>103</sup> Ex-Ministro dos Negócios Estrangeiros alemão.

<sup>104</sup> Em inglês: Transatlantic Free Trade Area (TAFTA).

- Não existiam, até então, conflitos comerciais entre ambos os parceiros (é importante referir que a Política Agrícola Comum, apesar de prevista no artigos 38º a 47º do Tratado de Roma<sup>105</sup>, só na década de 60 é que começa a ser delineada e devido a disparidades nos interesses dos países membros, só em 1972 é que as directivas estruturais introduzem, pela primeira vez, um programa comunitário relativo às estruturas agrícolas);

- Existem um número pouco elevado de barreiras pautais.

No seu conjunto, estes aspectos determinaram que a criação de um acordo preferencial de comércio não constituísse uma prioridade, devendo a Comunidade, na opinião americana, concentrar-se no seu processo de integração.

A deterioração do relacionamento entre os Estados Unidos e a União Europeia nas décadas seguintes, quer devido aos conflitos comerciais surgidos entre ambos, quer mesmo à recessão económica da década de 70 ou à atenção dada por ambos aos seus esquemas de integração<sup>106</sup>, relegaram a possibilidade daquele acordo para segundo plano durante os anos setenta e oitenta.

## 1. AS RAZÕES PARA A CRIAÇÃO DE UMA ÁREA DE COMÉRCIO LIVRE ENTRE OS ESTADOS UNIDOS E A UNIÃO EUROPEIA

Na base da ideia de criação de uma ACLT<sup>107</sup>, lançada em 1994/95 por entidades políticas e empresariais, encontramos dois tipos de factores: factores políticos e económicos.

### 1.1 Factores Políticos

Com a emergência da União Europeia como instituição central do pós-guerra e como super-potência detentora de um conjunto de políticas centrais comuns (e futuramente, de uma moeda única em funcionamento), e o declínio da hegemonia americana face à

<sup>105</sup> Tratado assinado em 1957 entre a Alemanha, França, Bélgica, os Países Baixos, o Luxemburgo e a Itália, que instituiu a Comunidade Económica Europeia.

<sup>106</sup> No caso dos Estados Unidos: a Área de Comércio Livre EUA-Israel (acordo assinado em Abril de 1985); a Área de Comércio Livre EUA-Canadá (CUSFTA -Canada-United States Free Trade Agreement - acordo assinado em Janeiro de 1988).

<sup>107</sup> Área de Comércio Livre Transatlântica (em inglês TAFTA).

Europa, assistimos a uma alteração das relações (e da sua natureza) entre ambos e, simultaneamente, à possibilidade da ocorrência de um maior número de disputas políticas.

Tornou-se, assim, importante tanto para os Estados Unidos como para a Europa, que as relações euro-americanas sejam bem geridas no sentido de assegurar uma concorrência saudável e um enquadramento de cooperação para enfrentarem os desafios com que se confrontam.

Segundo Featherstone e Ginsberg<sup>108</sup> o dilema da União Europeia é o de como gerir as suas relações político-económicas com os Estados Unidos no contexto do seu processo de integração e das mudanças principais na comunidade internacional, sendo o dilema americano o de manter os seus interesses numa Europa em mudança.

Até existir um laço institucional entre ambos, segundo os autores, os Estados Unidos vão querer reter a sua influência na Europa através da NATO.

Os factores principais que são motivadores do estreitamento das relações entre os dois lados do Atlântico são:

- em primeiro lugar, dada a existência de uma interdependência complexa, ambos os parceiros detêm profundos interesses na economia do outro, tornando-se mais fácil um diálogo a nível bilateral do que no âmbito da OMC, que reúne um elevado número de países<sup>109</sup> com níveis de desenvolvimento e interesses diferentes;
- em segundo lugar, esse “pré-diálogo” teria efeitos positivos no aprofundamento do sistema comercial multilateral, quer pelo seu conteúdo (no caso de serem incluídos os principais sectores da economia e o próprio IDE), quer pela rapidez que poderiam revestir as negociações, permitindo a existência de mais ciclos de negociação e um maior acompanhamento das novas questões com que se debate o comércio mundial (de lembrar que o ciclo do Uruguai demorou sete anos a ser concluído dadas as profundas divergências, nomeadamente no sector agrícola, entre os seus dois principais participantes: os Estados Unidos e a União Europeia).

Adicionalmente, a possibilidade de criar um acordo sem exclusividade regional, ou seja, inserido no denominado “regionalismo aberto”<sup>110</sup>, apresenta um “efeito

<sup>108</sup> Featherstone, Kevin e Ray H. Ginsberg, *The United States and the European Community in the 1990's - Partners in Transition*, St. Martin's Press, New York, 1993.

<sup>109</sup> Actualmente existem cento e vinte e quatro países signatários.

<sup>110</sup> Qualquer país preparado para aceitar as condições e disposições do acordo pode apresentar a sua adesão.

alavanca<sup>111</sup> uma vez que a cooperação económica a nível regional pode abrir caminho a formas mais alargadas de liberalização do comércio.

Por último, apesar da crescente convergência das políticas económicas entre os países industrializados, a sua coordenação amplia os efeitos da liberalização do comércio e do investimento.

## 1.2 Os Factores Económicos

Como vimos no capítulo anterior, em termos gerais a estrutura da produção é semelhante nas duas economias (com o domínio dos sectores secundário e terciário) e o comércio transatlântico regista fluxos cruzados compostos por produtos similares (comércio intra-indústria<sup>112</sup>) e níveis elevados de comércio intra-empresa<sup>113</sup>: a maior parte (mais de 85%) do comércio é composto por produtos industriais e fortemente concentrado em produtos de alta tecnologia e, cada vez mais, em serviços.

Tal como nas trocas comerciais, os Estados Unidos e a União Europeia tem a relação bilateral de IDE mais importante a nível mundial.

Os Estados Unidos continuam a ser o destino principal do IDE da União, com uma média de 41% entre 1992 e 1996 contando, neste último ano, com 30% do total do IDE extra-UE.

Por seu lado, entre 1992 e 1996 os Estados Unidos foram o maior contribuinte do IDE recebido pela União Europeia (extra-UE), que registou uma percentagem média de 59%.

Em termos de stock de IDE, a relação é igualmente visível (em 1995 atingiu os 636 biliões de dólares) e regista um grande equilíbrio: em 1995 o stock de IDE europeu nos Estados Unidos foi avaliado em 323 biliões de dólares (constituindo 57% do stock total de IDE da UE) enquanto o stock de IDE americano na União foi estimado em 313 biliões de dólares (isto é, 44% do stock total de IDE americano), registando-se uma diferença na ordem dos 3%.

<sup>111</sup> Em inglês: Leverage Effect.

<sup>112</sup> As estimativas da OMC mostram que as intensidades do comércio intra-indústria entre os dois parceiros se elevaram de 39% em 1987 para 57% em 1995, indicando uma crescente especialização dentro de categorias de produtos no sentido de realizar economias de escala.

<sup>113</sup> Em 1993 o comércio intra-empresa foi responsável por mais de 45% das importações americanas de mercadorias europeias e por 37% das importações europeias provenientes dos Estados Unidos, demonstrando o efeito de aumento e IDE por parte das filiais americanas e europeias no mercado de cada um.

Apesar da forte interdependência das duas economias, existem, todavia, um conjunto de barreiras ao acesso do mercado sendo, em média, as barreiras não pautais na Europa superiores às americanas (só EUA).

### 1.2.1 AS BARREIRAS AO COMÉRCIO TRANSATLÂNTICO

Dada a progressiva redução das barreiras (pautais e não-pautais) verificada no âmbito do GATT, iremos analisar as barreiras existentes no âmbito das trocas comerciais entre a União Europeia e os Estados Unidos após a conclusão do ciclo do Uruguai .

A primeira dificuldade que surge na análise, e uma vez que o problema hoje se coloca essencialmente face às barreiras não-pautais, é a quantificação do nível de protecção.

Segundo o estudo de Baldwin e François (1996), a implementação das reduções obtidas no ciclo do Uruguai trará os seguintes resultados:

- As barreiras pautais realmente elevadas serão as dos países desenvolvidos face à importação de bens alimentares;
- Outros bens a registarem uma protecção elevada serão os têxteis, os produtos metálicos fabricados e outras manufacturas;
- Enquanto os países industrializados colocarão as barreiras mais elevadas nos produtos agrícolas, os Países em Desenvolvimento aplicarão tarifas mais elevadas sobre aos bens industriais importados;
- O nível de protecção nas regiões desenvolvidas varia substancialmente, sendo a EFTA (Islândia, Noruega e Suíça) a região com menor nível de protecção e a América do Norte ( NAFTA) a mais protegida.

Relativamente ao comércio transatlântico, ele é actualmente, na sua maioria, isento de tarifas (como assinalado no quadro abaixo, as tarifas apresentam um nível médio de 5%, tendo as que se aplicam directamente ao comércio bilateral, sido reduzidas em cerca de 50% com o ciclo do Uruguai), já que mais de 40% do total de bens entram nos Estados Unidos e na União Europeia sujeitos a uma isenção tarifária, incluindo bens provenientes de sectores significativos como é o caso do equipamento de construção e agrícola, aço, cerveja, equipamento médico, produtos farmacêuticos, papel e imobiliário.

Todavia, registam-se ainda reclamações por parte do "US Trade Representative" e da Comissão Europeia, principalmente no que diz respeito ao sector dos serviços e às

barreiras não-pautais que não se encontram cobertas pelo rácio de cobertura de barreiras não-pautais<sup>114</sup>

QUADRO Nº 39 - OBSTÁCULOS AO COMÉRCIO TRANSATLÂNTICO DE MERCADORIAS

INDÚSTRIA	ESTADOS UNIDOS			UNIÃO EUROPEIA		
	Taxa tarifária média em % (1993)	Grau cobertura Barreiras N. P.1 (1993)	Queixas UE (1996)	Taxa tarifária média em % (1993)	Grau cobertura Barreiras N.P.1 (1993)	Queixas EUA (1996)
<b>Agricultura</b>	< 5	3.6	sim	~ 9	14.9	sim
<b>Manufacturas</b>	n.d.	24.7	não	n.d.	22.8	não
entre as quais:						
Alimentos, tabaco e bebidas	10	12.1	não	20	44.2	não
Têxteis e teares	13	69.9	não	10	76.8	não
Madeira e produtos madeira	4	0.6	não	4	0.0	não
Papel e produtos de papel	2	1.3	não	7.5	0.4	não
Químicos e produtos petrolíferos	6.5	5.8	não	6.5	5.1	não
Produtos minerais não metálicos	1	5.3	não	2	0.2	não
Indústrias básicas de metais	5	57.1	não	5.5	19.0	não
Produtos de metal fabricados	5	13.1	sim <sup>2</sup>	5.5	2.3	sim <sup>2</sup>
Outras manufacturas	n.d.	1.1		n.d.	2.0	

Notas:

1 Percentagem da parcela das tarifas nacionais afectadas por barreiras não-pautais

2 Construção naval

Fonte: *The World Economy - Global Trade Policy 1997*, Ed. By Sven Arndt and Chris Milner, Blackwell Publishers, Oxford, 1998, pag. 54

Como podemos verificar, a taxa tarifária média relativa ao sector agrícola nos Estados Unidos é inferior a 5%, sendo, no caso europeu, de cerca de 9%. O grau de cobertura das barreiras não-pautais neste sector é de 3.6 e de 14.9, respectivamente.

<sup>114</sup> Indica a percentagem das barreiras não-pautais no conjunto das tarifas nacionais.

Da inspecção do quadro, podemos concluir que ao nível dos produtos fabricados (manufacturas), a taxa tarifária média, no caso americano, é igual ou superior a 5%. Outros exemplos significativos são os casos das taxas tarifárias dos produtos alimentares (10%), dos têxteis e teares (13%), dos produtos petrolíferos (6,5%) e dos produtos de metal fabricados (5%).

No caso da União Europeia, encontramos igualmente entre os sectores com taxas mais elevadas, os bens alimentares, tabaco e bebidas (20%), os têxteis e teares (10%), o papel e produtos de papel (7,5%), os produtos petrolíferos (6,5%) e o sector dos metais (5,5%).

Em termos comparativos os produtos alimentares, tabaco e bebidas, registam uma diferença de 100% entre as percentagens da taxa de tarifa média americana (10%) e europeia (20%), e uma diferença ainda mais elevada é encontrada no caso do papel e produtos de papel (2% nos EUA e 7,5% na UE). Em termos globais o sector agrícola regista uma diferença da ordem dos 80% em desfavor dos Estados Unidos, agravada pelo grau de cobertura das barreiras não-pautais.

No que respeita ao nível total de cobertura das barreiras não-pautais (no sector das manufacturas), regista-se uma diferença de cerca de 10% em desfavor da União Europeia (24.7 no caso americano e 22.8 no europeu).

A progressiva redução das barreiras pautais deixou a descoberto a existência das barreiras não-pautais, que distorcem as condições de concorrência e obstruem os fluxos de comércio e investimento, sendo estas o principal alvo das atenções dos dois lados do Atlântico. Entre as principais são de destacar:

- Os subsídios indirectos, entre os quais o financiamento estatal das actividades de I&D (os subsídios directos são proibidos pelo GATT/OMC);
- Os mercados de oferta pública;
- Os padrões e requisitos técnicos (barreiras técnicas);
- Os procedimentos aduaneiros;
- As medidas relacionadas com o investimento.

<sup>12</sup> Cf. a Declaração Conjunta de Washington e o Documento de Trabalho de Washington, "Declaração Conjunta de Washington", 1990.

### 1.3 A Definição de uma Área de Comércio Livre Transatlântica (ACLT)

Conforme o artigo nº 24 do GATT, uma área de comércio livre tem de cobrir substancialmente todo o comércio entre os países signatários do seu acordo institutivo; não pode erigir barreiras ao comércio com países terceiros e deve ser implementado num período de tempo pré-determinado, não excedendo, normalmente um período de dez anos. O artigo V do Acordo Geral sobre Comércio de Serviços contem requisitos comparáveis para o comércio de serviços entre países parceiros.

Ao ser criada, a ACLT deveria incluir, assim, todos os sectores, nomeadamente os sectores sujeitos a um nível elevado de protecção deveriam ser liberalizados.

Passaremos, então, a analisar os principais sectores a serem incluídos na ACLT.

#### *O SECTOR AGRÍCOLA*

Em primeiro lugar, este sector constitui um domínio de interesse bilateral e, simultaneamente, um sector sensível que tem sido a base do maior número de conflitos entre os dois parceiros e o motivo de um prolongamento das negociações realizadas no âmbito do GATT.

Apesar de ter, pela primeira vez, sido colocado sob uma liberalização disciplinada (as barreiras não pautais foram substituídas por tarifas sujeitas a uma redução na ordem dos 36% até ao ano 2000; os apoios agrícolas deverão ser reduzidos em 20%, a partir da base temporal (1986-88), e os subsídios à exportação em cerca de 36% em termos absolutos e em 21% em termos de volume) os defensores da ACLT consideram que as reduções não foram suficientes, permitindo ainda, no caso da criação de uma ACLT, uma considerável criação de comércio. Em consequência, na opinião dos defensores, poderia proceder-se a uma maior liberalização a partir do ano 2000.

Para termos uma ideia das consequências destas medidas, segundo estimativas do Banco Mundial,<sup>115</sup> a liberalização comercial parcial do sector agrícola alcançada no ciclo do Uruguai será responsável por 190 biliões de dólares (do total de 213 biliões anuais) adicionados ao PNB mundial pela implementação dos resultados do ciclo, recebendo os países da OCDE 120 biliões dos benefícios agrícolas.

Por outro lado, a inclusão deste sector no acordo seria uma razão para criar medidas conducentes ao decréscimo e à reestruturação dos apoios ao sector agrícola

<sup>115</sup> Goldin, Ian, Odin Knudsen e Dominique van der Mensbrugge, *Trade Liberalization: Global Economic Implications*, Worl Bank, Washington D.C., 1993.

(concedidos, nomeadamente, através do Programa de Promoção das Exportações<sup>116</sup>, nos Estados Unidos, e do Sistema de Restituição às Exportações, na União Europeia), que constituem, não só um peso orçamental<sup>117</sup> como também um elemento de discriminação face a países terceiros.

### O SECTOR DOS BENS DE ALTA TECNOLOGIA

Dada à crescente importância deste sector para ambos os parceiros, ele apresenta-se com uma forte probabilidade de constituir uma fonte de disputas, daí as mais-valias de o vir a incluir no acordo.

### O SECTOR DOS SERVIÇOS

Embora tenha sido introduzido nas negociações do GATT/OMC e exista um Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços (GATS), a importância deste sector e o nível elevado de regulamentação e protecção a que se encontra sujeito leva a que se torne necessário dar continuidade às negociações, nomeadamente no que diz respeito aos serviços marítimos, financeiros e das telecomunicações.

Sendo um elemento central nas relações económicas transatlânticas, os resultados bilaterais obtidos através de um acordo poderiam constituir um ponto de partida para as negociações de âmbito multilateral.

Segundo Dorges, Freytag e Zimmermann (obra citada), era importante que no acordo fossem incluídos os seguintes instrumentos de política comercial:

- *As tarifas*, uma vez que são responsáveis por uma maior ineficiência na produção interna. Deste modo, a eliminação das tarifas elevadas no âmbito de um acordo provocará uma criação e não um desvio de comércio. No caso dos Estados Unidos e da União Europeia, como já foi referido, existem alguns “picos” tarifários.
- *As restrições quantitativas às importações*, que, quando eliminadas bilateralmente, provocam a criação de comércio, desde que as quotas destinadas a

<sup>116</sup> O “Export Enhancement Program”.

<sup>117</sup> Entre 1994 e 1999 a União Europeia disporá de cerca de cento e vinte mil (120 000) milhões de ecus destinados às medidas estruturais no sector agrícola.

países terceiros não sejam diminuídas (nesse caso provocar-se-á um desvio de comércio).

- *Os subsídios*, que são apontados como um elemento que distorce o emprego de recursos penalizando simultaneamente as empresas nacionais e estrangeiras que não são por eles apoiadas. Para além das externalidades positivas que podem justificar a existência de subsídios de modo a atingir retornos sociais e privados, os subsídios causam prejuízos económicos a ambos os parceiros e constituem uma fonte de conflitos, pelo que a sua inclusão num acordo seria aconselhável.
- *Mercado de oferta pública*, apesar de ser objecto de um contrato<sup>118</sup>, segundo o qual a oferta pública que excede um determinado montante encontra-se sujeita ao “tratamento nacional” e ao princípio da Nação Mais Favorecida, a aplicação do acordo permite excepções (a União Europeia, por exemplo, exclui os sectores da água, energia, transportes e telecomunicações). A ACLT poderia, segundo os seus defensores, não só reduzir o número de excepções e isenções mas também requerer uma maior transparência e abertura de modo a permitir que a qualquer empresa dos dois lados do Atlântico fosse permitida a apresentação de propostas a concurso.
- *As barreiras técnicas ao comércio* constituem um dos maiores obstáculos ao comércio em geral, e ao transatlântico, em particular. Apesar de ser um dos elementos centrais do trabalho da iniciativa empresarial transatlântica (“Transatlantic Business Dialogue”), do qual já resultou um acordo de reconhecimento mútuo, é necessária uma liberalização contínua deste tipo de barreiras.

#### 1.4 Os Obstáculos à Criação de uma Zona de Comércio Livre Transatlântica

A criação de uma zona de comércio livre, ao implicar a remoção de barreiras ao comércio entre os países signatários, a cobertura de substancialmente todo o comércio e a não existência de barreiras superiores às existentes antes do estabelecimento do acordo leva-nos a crer que, nestes termos, o estabelecimento de um tal acordo, entre os Estados Unidos e a União Europeia, é de difícil concretização e potencialmente negativa para o sistema comercial multilateral e para os países terceiros.

<sup>118</sup> O Acordo sobre Oferta Pública, assinado por apenas alguns membros da OMC.



Vejamos em mais detalhe quais os obstáculos principais à sua realização.

#### 1.4.1 OS SECTORES SENSÍVEIS

Conforme já foi referido, os sectores mais protegidos seriam os que maiores ganhos económicos gerariam com o estabelecimento do acordo, porém, sendo os que maior vulnerabilidade apresentam face à concorrência, são os que demonstram uma maior oposição económica e social e um maior potencial de conflito (de referir que, no caso do sector agrícola, por exemplo, teria de se dismantelar parte da Política Agrícola Comum europeia), passível de complicar as negociações.

De facto, o sector agrícola tem sido protegido e subsidiado desde a década de 30 e contribuído para um desgaste do relacionamento económico entre as duas economias. Por outro lado, a não inclusão deste sector no acordo derrotaria o propósito alargado de cimentar as relações entre os Estados Unidos e a União Europeia, para além de poder tornar o acordo num obstáculo a futuras negociações e reformas nas negociações comerciais no âmbito da OMC (uma vez que é a importância deste sector para ambos os parceiros que tem, em parte, motivado a realização dos ciclos do GATT, e se num âmbito bilateral negociados os sectores sensíveis, as duas maiores economias mundiais poderão resistir ou mostrar um maior desinteresse na realização das negociações multilaterais).

#### 1.4.2 O IMPACTO SOBRE PAÍSES TERCEIROS

Sendo a liberalização levada a cabo no âmbito da ACLT potencialmente discriminatória, uma vez que se eliminam barreiras entre os seus membros que são mantidas face ao comércio com países terceiros, a integração económica pode, neste caso, originar conflitos dada a dimensão da área a integrar e do seu peso nos fluxos de comércio e investimento mundiais.

Relativamente às barreiras não-pautais, ao serem negociadas no âmbito do acordo podem prejudicar produtores competitivos de países terceiros dado o “desvio” do comércio em favor de produtores menos eficientes estabelecidos dentro da área, os quais beneficiam de custos de acesso ao mercado menos elevados. No caso das barreiras não pautais originais restringirem apenas o comércio entre futuros parceiros

poderá ocorrer uma mudança que favoreça os produtores (dos países signatários) mais eficientes em detrimento dos restantes.

Quanto ao Investimento Directo Estrangeiro, ainda que o stock e os fluxos de IDE sejam já bastante elevados entre ambos os parceiros, poderá haver um desvio de países terceiros para os países membros do acordo na medida que passam a deter uma vantagem relativa nos custos de entrada no mercado (nomeadamente nos mercados mais protegidos antes da existência do acordo).

De modo a minimizar ambos os “desvios” (comércio e investimento) a ACLT deveria ser aberta à entrada de países terceiros, definindo-se não apenas como um bloco comercial que reduz as barreiras comerciais internas mas que liberaliza, igualmente, os seus mercados face a países terceiros. Esta situação implicaria, por outro lado, que os Estados Unidos e a União Europeia passassem a regulamentar, a partir de uma base bilateral, as regras de comércio e as condições de mercado a nível mundial, destronando, assim, o GATT/OMC e os princípios democráticos pelos quais se rege o comércio mundial.

Mesmo não se tornando numa “fortaleza atlântica”, os Estados Unidos e a União Europeia chamariam a si o papel de regulamentar a liberalização do comércio mundial.

## 2. AS ALTERNATIVAS À ACLT

Não constituindo a criação de uma área de comércio livre transatlântica a única forma de redefinir ou reforçar as relações económicas e políticas entre os Estados Unidos e a União Europeia, têm sido elaboradas algumas propostas alternativas. Entre as principais, a que recai directamente no domínio económico é a da criação de um mercado transatlântico. Sendo esta proposta uma das mais plausíveis gostaríamos de sobre ela tecer alguns comentários.

### 2.1 O Mercado Transatlântico

Defendida por Leon Brittan e pela classe empresarial dos dois lados do Atlântico, a proposta da criação de um novo mercado transatlântico consta já na Nova Agenda

<sup>12</sup> Veremos de que se trata “New Atlantic Transatlantic”, *Foreign Affairs*, Dezembro de 1994.

Transatlântica adoptada em Madrid em 1995, inserindo-se na preocupação nela expressa, de que sejam respeitados os compromissos assumidos no âmbito da OMC e de que se desenvolva a cooperação em instâncias multilaterais.

Subjacente a esta proposta encontramos já uma abordagem mais realista (por comparação à da criação de uma ACLT) que engloba um conjunto definido de temas tais como o investimento, os picos tarifários, as barreiras técnicas ao comércio ou os mercados de oferta pública, em que ambos os parceiros possuem interesses económicos convergentes. Esta proposta está de acordo com a abordagem do “fornecedor predominante”, proposta por Wonnacot<sup>119</sup>, segundo a qual os mercados que devem ser liberalizados no âmbito de iniciativas regionais - e com base no princípio da “Nação-Mais-Favorecida” - devem ser aqueles nos quais as empresas da região são os principais fornecedores.

De facto, numa visão pragmática do acordo, embora ambos os parceiros tenham dado ênfase à importância e ao papel da OMC, acordaram em concentrar os seus esforços na liberalização dos sectores nos quais se podem obter maiores ganhos económicos (“(...) criaremos um novo mercado transatlântico reduzindo progressivamente, e até mesmo eliminando, os obstáculos que constituem um entrave à circulação de mercadorias, serviços e capitais. (...) reforçaremos a nossa cooperação em matéria de regulamentação, nomeadamente encorajando as agências de verificação e certificação a darem prioridade máxima à cooperação com as suas congéneres transatlânticas com vista a eliminar entraves não pautais ao comércio resultantes de divergências nos processos de regulamentação. É nosso objectivo celebrar, logo que possível, um acordo de reconhecimento mútuo de avaliação de conformidade (que inclui a certificação e métodos de ensaio) em determinados sectores. Prosseguiremos os trabalhos em curso em diversos sectores e seleccionaremos outros para trabalhos futuros.”<sup>120</sup>).

Subjacentes ao mercado transatlântico encontramos as próprias forças de mercado (i.e, os representantes das principais empresas que operam nos sectores mais dinâmicos), tendo sido a criação do “Diálogo Empresarial Transatlântico” o exemplo visível de quem vai actuar na criação e consolidação daquela iniciativa.

<sup>119</sup> Wonnacot, P., in *The World Economy: Global Trade Policy*, Ed. By Sven Arndt and Chris Milner, Blackwell Publishers, Oxford, 1998.

<sup>120</sup> Excerto do texto da “Nova Agenda Transatlântica”, Madrid, Dezembro de 1995.

Se, por um lado, os líderes empresariais vão constituir uma fonte de recomendações concretas no sentido de uma maior liberalização do comércio e das oportunidades de investimento, por outro, eles irão desempenhar o papel, não menos importante, de apresentar novos assuntos que contribuirão para um aprofundamento das relações económicas entre os Estados Unidos e a União Europeia. Deste modo, ambos os parceiros ficarão mais libertos para prosseguir outras prioridades das suas agendas comerciais, não se tornando, simultaneamente, "alvos" tão visíveis relativamente a possíveis acusações de discriminação por parte de outros parceiros comerciais.

A União Europeia que busca um entendimento comercial bilateral<sup>10</sup> que defina uma nova parceria comercial e que abraja diversos assuntos. Dado que se trata de um conjunto de objectivos comuns que abrangem a abertura bilateral.

Com as alterações verificadas no campo bilateral e entre-americanos, a "Nova Declaração Transatlântica" e a "Plano de Acção Conjunta", de 1995, são fundamentais os objetivos a estabelecer prioridades para contextos bilaterais e multilaterais e no principal, a realização a nível das agências multilaterais prioridades principais de institucionalização do "Diálogo Transatlântico Empresarial".

Dada a interdependência das duas situações e o seu impacto para a prática comercial, torna-se necessário que os líderes políticos dos dois lados do Atlântico desenvolvam estratégias capazes de modo a minimizar o risco de conflitos. Assim, estabelecer-se-ão prioridades principais as quais se dirigem para estabelecer o diálogo.

Em primeiro lugar, uma maior gestão política de modo a evitar que a proibição de grupos de interesse reduza a possibilidade de implementação de instrumentos de política comercial multilateral, os quais consistem uma vantagem ao princípio de plenitude da liberalização.

Em segundo lugar, a implementação dos resultados do ciclo de Uruguai, a supervisão dos acordamentos, especialmente de âmbito regional, em respeito dos seus compromissos com as regras internacionais e uma melhor comunicação entre os dois lados em relação ao comércio e do ambiente.

Em terceiro lugar, a realização de um novo ciclo de negociações multilaterais no sentido de poderem ser abordados novos problemas que requerem uma atenção urgente ao âmbito do GATT/OMC, nomeadamente as políticas de concorrência e

<sup>10</sup> A "Declaração Transatlântica", de 1995.

## CONCLUSÕES

Ao longo das cinco décadas após a criação do plano Marshall, as relações entre a Europa e os Estados Unidos têm conhecido uma evolução nem sempre regular devido ao seu enquadramento num cenário político económico mundial em mudança, que foi evoluindo para graus de crescente complexidade por via da progressiva internacionalização dos problemas económicos, sociais, ambientais e políticos. Assim, é neste contexto que surge um instrumento convencional bilateral<sup>121</sup> que define uma nova parceria atlântica e que abrange diversos domínios, dando corpo a um conjunto de objectivos comuns que ultrapassam a dimensão bilateral.

Com as alterações verificadas no mapa europeu e norte-americano, a “Nova Declaração Transatlântica” e o “Plano de Acção Conjunta”, de 1995, vêm sistematizar os objectivos e estabelecer prioridades num contexto bilateral e multilateral e, no primeiro caso, formalizar a acção dos agentes económicos privados através da institucionalização do “Diálogo Transatlântico Empresarial”.

Dada a interdependência das duas economias e o seu impacto face a países terceiros, torna-se necessário que os líderes políticos dos dois lados do Atlântico desenvolvam estratégias comuns de modo a minimizar o risco de conflito. Assim, vislumbram-se quatro prioridades principais às quais as relações euro-americanas devem obedecer.

Em primeiro lugar, uma melhor gestão política de modo a evitar que a proliferação de grupos de interesse reforcem a possibilidade de implementação de instrumentos de política comercial unilaterais, os quais constituem uma ameaça ao princípio da primazia da lei internacional.

Em segundo lugar, a implementação dos resultados do ciclo do Uruguai, a supervisão dos agrupamentos económicos de âmbito regional no respeito dos seus compromissos com as regras internacionais e uma melhor interligação entre as leis do comércio, do trabalho e do ambiente.

Em terceiro lugar, o lançamento de um novo ciclo de negociações multilaterais no sentido de poderem ser abordados novos problemas que requerem uma atenção urgente no âmbito do GATT/OMC, nomeadamente as políticas de concorrência, a

<sup>121</sup> A “Declaração Transatlântica”, de 1990.

relação entre o domínio do comércio e do ambiente, a questão do “regionalismo” e a integração da China e da Rússia no sistema internacional.

Por último, a criação de acordos multilaterais mais efectivos num contexto exterior ao GATT/OMC e que incluam a convergência de regulamentos, a política industrial ou as actividades de I&D.

Neste contexto, a criação de uma zona de comércio livre transatlântica, enquanto objectivo e instrumento de reorganização da cooperação económica entre os Estados Unidos e a União Europeia, constitui uma solução parcial uma vez que abordará essencialmente aspectos do comércio bilateral. Neste sentido, seria errado não estruturar uma integração mais profunda de modo a que os seus resultados tivessem um alcance multilateral e não reorganizar, simultaneamente, a cooperação transatlântica por via a abordar problemas e interesses comuns a países terceiros. No limite, essa falha poderia levar a uma bipolarização do sistema comercial.

Assim, o aprofundamento das relações económicas transatlânticas deveria conter o princípio da Nação-Mais-Favorecida, extensível a países terceiros que obedeçam às obrigações estabelecidas, e procurar outros mecanismos que reduzissem o fraccionamento do sistema comercial mundial.

Por outro lado, esse aprofundamento deveria ser sujeito a uma rigorosa avaliação face à estruturação de um acordo de comércio livre uma vez que a União Europeia, por exemplo, poderia opor-se à inclusão do sector agrícola ou os Estados Unidos à inclusão das medidas unilaterais no acordo.

Em qualquer dos casos, os “lobbies” de exportação, ao serem satisfeitos, deixariam de ter interesse e de fazer pressão para a prossecução das negociações de carácter multilateral.

Assim, uma abordagem mais pragmática envolve a criação de um mercado comum transatlântico *de facto* que englobe um conjunto definido de temas, tais como o investimento, os picos tarifários, os direitos de propriedade intelectual, os serviços financeiros e a oferta pública, relativamente aos quais ambos os parceiros apresentam uma grande convergência de interesses e sobre os quais as regras estabelecidas pelo sistema comercial multilateral (GATT/OMC) ainda se encontram num estado muito incipiente. A contribuição transatlântica poderá ser, neste aspecto, positiva para a regulamentação e liberalização do comércio no âmbito das negociações multilaterais.

## BIBLIOGRAFIA

### I. Livros

Balassa, Bela, *Teoria da Integração Económica*, Coleção "Estudos de Economia Moderna", 1961.

BALASSA, Bela, *Trade Liberalization Among Industrial Countries. Objectives and Alternatives*, Council on Foreign Relations, Nova Iorque, 1967

BHAGWATI, Jagdish, *The World Trading System at Risk*, Princeton University Press, Princeton, 1991

BHAGWATI, Jagdish e Hudec, Robert E. eds., *Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade ?*, Vol. 2 - Legal Analysis, The MIT Press, Washington D.C., 1996

BHAGWATI, Jagdish e Krueger, Anne O., *The Dangerous Drift to Preferential Trade Agreements*, AEI Press, Washington D.C., 1995

Byé, M., *Les problèmes économiques européens*, Ed. Cujas, Paris, 1970.

Byé, Maurice e G. Destanne de Bernis, *Relations Économiques Internationales*, Dalloz, Paris, 1987.

COHEN, Stephen D., PAUL, Joel R., BLECKER, Robert A., *Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy. Economics, Politics, Laws and Issues*, Westview Press, U.S.A., 1996

Cournot, Agustin, *Researches into Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, Macmillan, New York, 1927.

DUNNING, J.H., *Global Business: The Challenge of the 1990s*, Routledge, Londres, 1993

Dunning J.H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, 1993.

El-Agraa, Ali M., *Economics of the European Community*, Ali M El-Agraa Editor, London, 1990.

Featherstone, Kevin e Ray H. Ginsberg, *The United States and the European Community in the 1990's - Partners in Transition*, St. Martin's Press, New York, 1993.

FISHLOW, Albert e HAGGARD, Stephan, *The United States and the Regionalization of the World Economy*, OECD, Paris, 1992

GEIGER, Till e KENNEDY, Dennis eds., *Regional Trade Blocs, Multilateralism and the GATT*, Pinter Publishers, Reino Unido, 1996

HANRIEDER, Wolfram F. ed., *Economic Issues and the Atlantic Community*, Praeger Publishers, Nova Iorque, 1982

HARRISON, Glennon J., *Europe and the United States. Competition & Cooperation in the 1990s*, M.E. Sharpe, Nova Iorque, 1994

HINDLEY, Brian, *Transatlantic Free Trade and Multilateralism*, Issues Paper no. 5, The British-North American Committee, Reino Unido, April 1996

Jackson, John, *The World Trading System - Law and Policy of International Economic Relations*, The MIT Press, Massachusetts, 1989.

KAHLER, Miles, *Regional futures and transatlantic economic relations*, Council on Foreign Relations Press, Nova Iorque, 1995

KAHLER, Miles and Link, Warner, *Europe and america at the Dawn of a New Era: A Return of History*, Concil on Foreign Relations Press, Nova Iorque, 1995

KELLY, Margaret and TORRE, Augusto de la, *Regional Trade Arrangements*, Fundo Monetário Internacional, Washington D.C., 1992

LAWRENCE, Robert Z., *Regionalism, Unilateralism and Deeper Integration*, The Brookings Institution, Washington D.C., 1995

Machlup, F., *A history of Thought on Economic Integration*, International Economic Association, 1962.

Meade, J.E., *The theory of the Customs Unions*, Amsterdam, 1955.

Moreira, Adriano, *A Europa em Formação-A Crise do Atlântico*, Academia Nacional de Cultura Portuguesa, Lisboa, 1987.

NARULA, Rajneesh, *Multinational Investment and Economic Structure. Globalisation and Competitiveness*, Routledge, Londres, 1996

OSTRY, Sylvia, *Governments & Corporations in a Shrinking World. Trade & Innovation Policies in the United States, Europe & Japan*, Council on Foreign Relations, Nova Iorque, 1990

Pinder, J., *Problems of European Integration*, in *Economic Integration in Europe*, G. R Denton (Ed.), Weidenfeld&Nicholson.

Pisar, Samuel, *Les Armes de la Paix*, Paris, 1971.

ROBERTSON, David, *Scope for New Trade Strategy. Dimensions of Free Trade*, Ditchling Press, Reino Unido, 1968

SCHOTT, Jeffrey J., *More Free Trade Areas ?*, Institute for International Economics, Washington D.C., 1989

SCHOTT, Jeffrey J., *The Uruguay Round, an Assessment*, Institute for International Economics, Washington D.C., 1994

STOKES, Bruce, ed., *Open for Business. Creating a Transatlantic Marketplace*, Council on Foreign Relations Press, Nova Iorque, 1996

Tinbergen, J., *International Economic Integration*, Elsevier, Amsterdam, 1954.

THOMSEN, Stephen e Woolcock, Stephen, *Direct Investment and European Integration. Competition among Firms and Governments*, Pinter Publishers, Londres, 1993

VINER, Jacob, *Studies in the Theory of International Trade*, Harper and Row Publishers, Nova Iorque, 1937

VINER, Jacob, *The Customs Union Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, Nova Iorque, 1950

Wonnacot, P., in *The World Economy: Global Trade Policy*, Ed. By Sven Arndt and Chris Milner, Blackwell Publishers, Oxford, 1998.

## **2.Documentos**

"1995 National Trade Estimate Report on Foreign Barriers", United States Trade Representative, Washington D.C., 1995

"1996 Trade Policy Agenda and 1995 Annual Report of the Presidente of the United States on the Trade Agreements Program", Office of the United States Trade Representative, Washington D.C., 1996

"Explaining and Forecasting Regional Flows of Foreign Direct Investment", United Nations, Nova Iorque, 1993

EUROSTAT, in "Statistics in Focus - External Trade", vários números, Bruxelas, 1994, 1995, 1996

EUROPEAN COMMISSION, in "Progress Report on EU/US Relations", no. 6, Julho 1995

EUROPEAN COMMISSION, in "Progress Report on EU/US Relations", no. 7, Dezembro 1995

"Final Act Embodying the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations", Office of the U.S. Trade Representative, Washington D.C., Dezembro 1993

"Foreign Direct Investment in the United States. 1994 Transactions", U.S. Department of Commerce, Julho 1995

"Foreign Direct Investment in the United States: An Update", U.S. Department of Commerce, Washington D.C., Janeiro 1995

"GATT Activities 1994-1995", World Trade Organization, Geneva, Abril de 1996

Hatem, Fabrice, *International Investment towards the year 2001*, United Nations, Genève, 1997.

*Report on United States Barriers to Trade and Investment*, Comissão Europeia, Bruxelas, Julho de 1997.

1995 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, Office of the United States Trade Representative, Washington D.C., Março de 1995.

"The Determinants of Foreign Direct Investment. A Survey of the Evidence", United Nations, Nova Iorque, 1992

"US-European Relations", Hearings before the Subcommittee on Europe and the Middle East of the Committee on Foreign Affairs, House of Representatives, 102<sup>nd</sup> Congress-First Session-October 8 and November 14, 1991.

"World Investment Report 1992. Transnational Corporations as Engines of Growth", United Nations, Nova Iorque, 1992

"World Investment Report 1995. Transnational Corporations and Competitiveness", United Nations, Nova Iorque, 1995

*World Investment Report 1997*, United Nations, Genève, 1997.

### 3. Periódicos

Baldwin, R.E. and J.F. François, "Preferential Trade Liberalization in the North Atlantic", Discussion Paper N° 1611, *Center for Economic Policy Research*, London, 1996.

BARBER, Lionel, "Does America Need a Contract with Europe ?", in *Europe*, Junho 1995, pp 6-16

Byé, Maurice, "Unions Douanières et données nationales", *Economie Appliquée*, Janeiro-Março, 1950.

DUESTERBERG, Thomas J. "Prospects for an EU-NAFTA Free Trade Agreement", in *Washington Quarterly*, no. 18:2, Primavera 1995, pp 71-82

Felfstein, M. "American Economic Policy and the World Economy", in *Foreign Affairs* n°63, 1985

Fontoura, Paula, "Aspectos Teóricos do Investimento Internacional", in *Comércio e Investimento Internacional*, ICEP, Lisboa, 1997

Giersch, Herbert, "Economic Union Between Nations and the Location of Industries", *Review of Economic Studies*, n°2, 1949-1950.

Goldin, Ian, Odin Knudsen e Dominique van der Mensbrugge, *Trade Liberalization: Global Economic Implications*, World Bank, Washington D.C., 1993.

Jonhson, H.G., "An economic theory of protectionism tariff bargaining and the formation of Customs Unions", *Journal of Political Economy*, 1965.

Jacquemin, Alexis, "Capitalisme, Compétition et Coopération" in *Révue d'Economie Politique*, n° 104 (4), Julho-Agosto, 1994.

KAHELER, Miles, "A World of Blocks: Facts and Factoids", in *World Policy Journal*, vol. 12, no.1 Primavera 1995

Lima, Maria Antonina, *Regionalization, Globalization and the Emerging World Economy: The case of the*

Lypsey, R.G., "The theory of Customs Unions: a General Survey", *Economic Journal*, Vol. LXX, September 1960.

MARKUSEN, James R., "The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade", in *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, no.2, Primavera 1995, pp. 169-189

SMITH, Michael and Woolcock, Stephen, "Learning to Cooperate: The Clinton Administration and the European Union", in *International Affairs* vol.70, no. 3, Julho 1994

STREETEN, Paul, "Interdependence and integration of the world economy: the role of States and firms", in *Transnational Corporations*, vol. 1, no.3, Dezembro de 1992, pp 125-136

VANDOREN, Paul e Schomaker, Astrid, "Les relations 'economiques entre l'Union européenne et les Etats-Unis après la conclusion de l'Uruguay Round", in *Revue du Marché Unique Européen*, no. 4, 1994