

# NOTAS ECONÓMICAS 13

**FRANCISCO LOUÇÃ** DANÇANDO COM OS LOBOS — INQUÉRITO NAS FRONTEIRAS DA ECONOMIA

**ANTÓNIO MARTINS** NOTAS SOBRE A TRIBUTAÇÃO DO RENDIMENTO DAS SOCIEDADES

**JOÃO PAULO COSTA** A FERRAMENTA INFORMÁTICA NO APOIO À DECISÃO

**ANA MARIA ABRUNHOSA** ACORDOS DE INTEGRAÇÃO REGIONAL: UM OBSTÁCULO OU UM COMPLEMENTO AO MULTILATERALISMO NO COMÉRCIO INTERNACIONAL?

**HELENA MARQUES** TRADE, INTEGRATION AND GROWTH: THE PORTUGUESE EXPERIENCE

**HENRI GOVERDE** MANAGING INTEGRATION AND MARGINALISATION FOR THE NEW EUROPE



## Acordos de Integração Regional: um Obstáculo ou um Complemento ao Multilateralismo no Comércio Internacional?

Ana Maria Pereira Abrunhosa Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra

resumo

résumé / abstract

A conclusão do *Uruguay Round* foi um passo importante para a reafirmação do multilateralismo no sistema de comércio internacional. No entanto, não resolveu todos os problemas. A questão do regionalismo versus multilateralismo continua a ser crucial. Mesmo após a conclusão do *Uruguay Round* e a criação da Organização Mundial de Comércio não se verificou um esmorecimento no entusiasmo com o regionalismo.

Verifica-se uma grande divisão entre multilateralistas e regionalistas. De um extremo, os acordos regionais são vistos como um *obstáculo* ao multilateralismo. Do outro, são considerados *complementares* com o multilateralismo no sistema de comércio internacional.

Parte da resposta a este debate vai, certamente, depender da vontade política dos membros da Organização Mundial de Comércio em colocar na prática o que assumiram nos tratados internacionais.

La conclusion de l'Uruguay Rond a été une étape importante au renforcement du multilatéralisme dans le système de commerce international. Cependant elle n'a pas résolu tous les problèmes. La question du régionalisme contre le multilatéralisme est toujours cruciale. Même après la conclusion de l'Uruguay Rond et la formation de l'Organisation Mondiale du Commerce l'intérêt dans des accords régionaux d'intégration reste très vivant.

Il y a une division importante entre les multilatéralistes et les régionalistes: pour les premiers les accords régionaux sont vus comme un *obstacle* et pour les autres ils sont considérés comme un *complément* au multilatéralisme dans le système de commerce international.

La conclusion de ce débat dépend beaucoup de la volonté politique des pays membres de l'Organisation Mondiale du Commerce de respecter et pratiquer les accords internationaux.

The conclusion of the Uruguay Round was an important step to the reinforcement of multilateralism in the international trade system. However it did not solve all problems. The question of regionalism *versus* multilateralism is still a crucial one. Even after the conclusion of the Uruguay Round and the formation of the World Trade Organization the interest in regional integration agreements remains much alive.

There is an important division between multilateralists and regionalists: on the one hand, regional agreements are seen as an *obstacle*, and on the other hand they are addressed as a *complement* to multilateralism in the world trading system.

The answer to this debate depends to a great deal on the political will of the WTO country members concerning the enforcement and implementation of the international agreements.

## 1. Introdução



A conclusão do *Uruguay Round* foi um passo importante para a reafirmação do multilateralismo, da cláusula da nação mais favorecida (NMF), elementos fundamentais do sistema de comércio internacional (SCI). No entanto, não resolveu todos os problemas. A questão do regionalismo *versus* multilateralismo continua a ser crucial. Mesmo após a conclusão do *Uruguay Round* não se verificou um esmorecimento no entusiasmo com o regionalismo.

Nos anos 80 e 90, o interesse pela integração regional reavivou-se, o mundo testemunhou um ressurgimento do regionalismo, quer nos países desenvolvidos (PDs) quer nos países em vias de desenvolvimento (PVDs). Antigos acordos de integração regional foram reanimados (como foi o caso do AP, do CACM e da AFTA) e aprofundados (caso da UE) e novos acordos foram formados (caso do MERCOSUR, da APEC, da NAFTA).

Vários factores contribuíram para um renovado interesse no regionalismo em todo o mundo:

- a insatisfação das partes contratantes relativamente ao GATT: as insuficiências do GATT, as demoradas negociações do *Uruguay Round* e a dificuldade em as concluir;
- o sucesso da UE: a decisão que a CE tomou, em 1986, com o Acto Único Europeu, em realizar o Mercado Único no final de 1992, o seu alargamento para Sul, a negociação do Tratado de Maastricht e o seu alargamento para Norte;
- o entusiasmo americano com as ZCLs: a inversão da posição dos EUA que se «converteram» ao regionalismo, tendo realizado um acordo de comércio livre com Israel, em 1985, e com o Canadá, em 1988, e, conjuntamente com o Canadá, acordaram uma ZCL com o México em 1993. Participaram, igualmente, no lançamento da APEC, em 1989, e ameaçaram prosseguir na via do regionalismo caso os seus objectivos para as negociações comerciais multilaterais (NCMs) não fossem atingidos;
- os acordos regionais constituem *planos de emergência/alternativos* no caso das NCMs falharem e o mundo se dividir em poucos blocos regionais;
- a proliferação de barreiras não tarifárias (BNTs) no mundo industrial, a partir de meados dos anos 70 («neo-proteccionismo») (Lima, 1995), que tornou a integração regional uma opção alternativa, como forma de garantir o acesso aos mercados vizinhos (*acordos safe-haven*).

A actual vaga de regionalismo não constitui um fenómeno novo. Nos anos 60, a constituição da CE desencadeou uma onda de acordos regionais nos PVDs: Médio Oriente, África, Pacífico e nas Américas. Contudo, este «Primeiro Regionalismo» não deu frutos fora da Europa (CE e EFTA).

O «Segundo Regionalismo» é visto por muitos como uma ameaça ao multilateralismo. Verifica-se uma grande divisão entre os multilateralistas e os regionalistas. De um lado, os acordos de integração regional (AIR) são vistos como fragmentadores da economia mundial e como um *obstáculo* ao multilateralismo no SCI. Do outro, são vistos como um meio mais rápido e eficiente de se atingir a liberalização comercial numa base global, ou seja, são considerados *complementares* com o multilateralismo.

O objectivo do presente trabalho é esclarecer e dar algum contributo a este debate que origina acesas discussões nos meios científicos e políticos<sup>1</sup>. Abordámos apenas os acordos previstos pelo Artigo XXIV do GATT.

## 2. Compatibilidade dos acordos regionais com a OMC

Pela sua natureza, os acordos comerciais regionais, que concedem preferências comerciais aos membros, excluindo as partes contratantes não membros, violam o princípio da não discriminação, contido no Artigo I do GATT.

<sup>1</sup> Para um estudo um pouco mais aprofundado deste debate veja-se Abrunhosa (1997).



Contudo, o GATT/OMC permite a formação de AIR, desde que respeitem algumas condições. O principal artigo do GATT que permite estes acordos é o Artigo XXIV.

O Artigo XXIV do GATT permite a formação de AIR, quer na forma de UAs, ZCLs ou acordos provisórios necessários para o estabelecimento de ZCLs e UAs, desde que estes verifiquem certas condições:

- não aumentem, após a integração, as barreiras comerciais «no seu todo» contra os não membros da OMC (Artigo XXIV: 5);
- cubram «o essencial das trocas» entre os parceiros e os comprometam a reduzir as barreiras ao comércio intra-regional, dentro de «um período de tempo razoável» (Artigo XXIV: 8);
- seja dada uma notificação detalhada do acordo aos membros da OMC (Artigo XXIV: 7).

Porque a realização completa de uma UA ou ZCL leva algum tempo, o Artigo XXIV prevê explicitamente acordos temporários. Para evitar que esses acordos temporários sejam utilizados como pretexto para introduzir preferências discriminatórias, o parágrafo 5(c) exige que incluam um «plano e um calendário» para a formação de tais UAs e ZCLs dentro de «um período de tempo razoável».

De todos os artigos do GATT, este artigo é um dos que tem sofrido mais abusos. As condições estabelecidas pelo Artigo XXIV não são satisfeitas, pois importantes fluxos comerciais são excluídos do tratamento preferencial e a duração do período de transição é excessiva, não chegando grande parte dos acordos provisórios a transformar-se em efectivas UAs e ZCLs. Apesar disto, nenhum acordo foi considerado incompatível com as regras do GATT (Schott, 1989: 25; WTO, 1995:17). As disposições do Artigo XXIV não foram observadas, em parte, devido às ambiguidades da sua linguagem, nomeadamente no que respeita ao «essencial das trocas», à exigência de que a protecção externa das UAs e ZCLs «não seja superior ou mais restritiva no seu todo» e ao que é «um período de tempo razoável», que permitiram diferentes interpretações.

Daqui decorre a necessidade de tornar, nas negociações do *Uruguay Round*, mais rigorosas e mais duras as regras relativas aos AIR. A linguagem do Artigo XXIV tornou-se mais precisa em alguns aspectos, particularmente na especificação do método de comparação do tratamento tarifário dos AIR antes e depois da formação dos mesmos. Contudo, a atenção concentra-se apenas nas tarifas, apesar da sua cada vez menor importância prática como instrumentos discriminatórios contra os não membros. Mesmo que as tarifas externas da união<sup>2</sup> não se modifiquem, não há garantias de que o bem-estar dos países terceiros permaneça inalterado. As barreiras comerciais surgem, nos nossos dias, na forma de protecção «administrativa», como por exemplo, as restrições voluntárias às exportações e as acções *anti-dumping* (Bhagwati e Panagariya, 1996; Bhagwati, 1992).

Estabeleceu-se para os acordos provisórios, um período de transição no máximo de dez anos para a sua concretização, embora se considerem caso excepcionais, que não foram especificados o que, na prática, nos conduz à situação de não existência de um período de transição preciso (Grilli, 1997: 216).

Apesar do esforço feito durante o *Uruguay Round* para clarificar algumas das disposições deste artigo e precisar algumas das regras já existentes, não foi possível resolver as questões que originam maior controvérsia, nomeadamente a clarificação do que constitui o «essencial das trocas».

Concluindo, as regras que regulam os AIR não se tornaram mais restritivas.

<sup>2</sup> Ao longo do trabalho, o espaço integrado será referenciado, indistintamente, como bloco, bloco regional, união. O termo união não significa necessariamente a forma precisa de integração, caso em que referiremos especificamente união aduaneira (UA).

### 3. O novo regionalismo e o sistema comercial multilateral

Tal como na análise dos efeitos do regionalismo sobre o bem-estar, a teoria económica não nos permite fazer previsões quanto à compatibilidade de um crescente regionalismo no sistema multilateral incorporado na OMC. Aqui, verifica-se uma divisão entre a visão mais ortodoxa livre-cambista (Wonnacott e Lutz, 1989; Bhagwati, 1990; 1992; 1993; 1995; Bhagwati e Panagariya, 1996; Cooper, 1993; Wolf, 1989, entre outros) e a visão mais agnóstica relativamente ao livre-cambismo (Summers, 1991; Lawrence, 1991; Krugman, 1991; 1993; Dornbusch, 1993, entre outros).

Os defensores do regionalismo argumentam que a divisão do mundo em poucos blocos conduziria de forma mais rápida e mais certa à liberdade de comércio mundial do que o processo multilateral.

As negociações regionais podem ser menos embaraçosas que as negociações do GATT/OMC devido a problemas de *free riding*<sup>3</sup>, *foot dragging*<sup>4</sup> e *convoy effects*<sup>5</sup>. Isto, juntamente com a similitude da filosofia económica e um elevado grau pré-existente de integração, pode permitir a certos países liberalizar mais rápida e profundamente no interior de grupos regionais do que multilateralmente — incluindo em áreas anteriormente não sujeitas às disposições do GATT.

Além disso, um menor número de partes negociantes (os blocos, em vez dos países) tornariam as NCMs muito mais fáceis. Considera-se que as soluções cooperativas ao nível internacional são muito difíceis de obter.

Os regionalistas defendem que os AIR podem servir como modelo para a liberalização comercial multilateral, especialmente em áreas como as BNTs e os serviços, onde os resultados do *Uruguay Round* não tiveram muito alcance. Neste aspecto, são considerados uma estratégia ofensiva no estabelecimento de precedentes para o GATT/OMC. Efectivamente, a liberalização no âmbito dos acordos regionais pode constituir um útil precedente que subsequentemente seja «multilateralizado» através das negociações do GATT/OMC. Foi isto que se verificou com a liberalização dos serviços e do investimento no âmbito da ZCL entre os EUA e o Canadá e com a liberalização do capital e dos serviços financeiros na Europa de 1992.

O próprio processo GATT é também objecto de críticas: o processo GATT é considerado muito lento (o *Tokyo Round* decorreu de 1973 a 1979 e o *Uruguay Round* de 1986 a 1993, e decorreram quatro anos para que se iniciassem as negociações, enquanto as negociações entre o Canadá e os EUA levaram 18 meses) e as negociações são consideradas muito complexas pelo facto de envolverem múltiplos interesses entre um elevado número de participantes. As regras do GATT/OMC são consideradas inadequadas para a realidade dos dias de hoje: alguns sectores cruciais como a agricultura, os têxteis, o vestuário e os serviços foram até há pouco deixados de fora do sistema GATT. O *Uruguay Round* representou, para estes sectores e outros assuntos como a protecção dos direitos de propriedade intelectual e do investimento directo estrangeiro, o primeiro passo no que terá de ser um processo contínuo. Apesar da constituição do Acordo geral sobre o comércio de serviços (GATS), do Acordo sobre os aspectos comerciais que incidem sobre o investimento (TRIMs) e do Acordo sobre os aspectos comerciais decorrentes da aplicação dos direitos de propriedade intelectual (TRIPS), dos acordos sobre a agricultura, os têxteis e o vestuário, a OMC tem ainda muito trabalho nestas áreas e terá de enfrentar novos desafios, nomeadamente nas questões ambientais e laborais, no investimento e na política de concorrência. Uma elevada percentagem do comércio mundial não está, assim, sujeita às regras da OMC. Isto significa que a OMC tem uma tarefa árdua à sua frente que vai exigir que os seus membros se sentem frequentemente à mesa das negociações.

<sup>3</sup> Um *free-rider* é um membro que usufrui dos benefícios do princípio da NMF e que, entretanto, «escapa» às suas obrigações, não efectuando concessões recíprocas.

<sup>4</sup> *Foot draggers* são membros que tiram partido das regras de consenso para bloquear o progresso das negociações até que as suas exigências sejam satisfeitas.

<sup>5</sup> É o participante com menor vontade que determina o andamento das negociações.





No que respeita ao argumento de que os AIR oferecem uma via mais rápida para a liberalização comercial, os multilateralistas defendem que, dependendo da força relativa dos diferentes grupos de interesse no interior dos blocos, estes podem fechar-se sobre si mesmos (Bhagwati, 1993). Enquanto o Primeiro Regionalismo falhou, com a excepção da Europa, o GATT orientou com sucesso o desmantelamento das tarifas nos países da OCDE. Existe uma enorme diferença entre o anúncio de AIR e a sua efectiva aplicação. O melhor exemplo de integração, a UE, levou quase quatro décadas para construir o mercado único, apesar do enorme suporte político que a Europa unificada tem. Assim, a transição não foi mais rápida do que as reduções das barreiras comerciais no âmbito do GATT. Além disso, os actuais AIR são ainda muito jovens para se poderem tirar conclusões quanto à sua contribuição para a liberalização comercial mundial.

Poucos participantes nas NCMs podem tornar difícil a resolução de diferendos. Quanto maiores os blocos maior o poder de mercado e maior a tentação para impor restrições ao comércio fora do bloco (Melo e Panagariya, 1992; 1993). Os blocos podem cair no Dilema do Prisioneiro<sup>6</sup>, pois grandes blocos têm maior poder de mercado e, na ausência de cooperação, podem impor elevadas tarifas uns aos outros e transformar-se em fortalezas.

Relativamente ao andamento das negociações no GATT, verifica-se que, apesar destas terem consumido mais tempo do que as recentes negociações de AIR, actualmente, a fase das NCMs tem sido muito mais curta, pois apenas pode começar após a «entrada em campo» dos jogadores principais (Schott, 1989). De facto, a fase mais difícil das negociações só começa após a instalação das novas administrações em Washington e em Bruxelas. No *Tokyo Round* e no *Uruguay Round*, as Administrações Ford e Reagan, respectivamente, apenas lançaram as negociações e estabeleceram as posições negociais iniciais, não se tendo envolvido muito nas negociações. No *Tokyo Round*, o período real de negociações durou apenas 18 meses. As negociações reais do *Uruguay Round* demoraram mais tempo devido aos conflitos entre os EUA e a Europa, como foi o exemplo das questões agrícolas e das telecomunicações (Barfield, 1996: 143 e 144). Além disso, quando os países fazem parte de blocos regionais, podem ver-se obrigados, durante as NCMs, a realizar consultas e acordos com os seus parceiros que atrasarão ou impedirão as NCMs (Page, 1996: 85). Foi o que sucedeu com a UE nas negociações agrícolas no *Uruguay Round*.

A complexidade deriva do número de países e do número de questões envolvidas nas negociações. Os números são, no entanto, enganadores (Schott, 1989). É impossível que todos os membros se envolvam em todos os acordos das NCMs. Com efeito, o processo das negociações desenrola-se através de círculos concêntricos de países que estão envolvidos de forma crescente nas negociações. No centro encontra-se a massa crítica de países — os EUA, a UE, o Japão, alguns PDs e PVDs, dependendo da matéria em discussão — sem cuja participação não se realizariam as NCMs. Por esta razão, as negociações do GATT não são tão complicadas como defendem os proponentes das negociações bilaterais. Além disso surgiu no *Uruguay Round* um novo estratagemma que veio facilitar o processo negocial. Coligações de países como o Grupo Cairns de exportadores agrícolas serviram como agentes dinamizadores, que através da apresentação de propostas de compromisso estimularam reacções por parte dos principais poderes. A complexidade da agenda não pode ser negada. Os negociadores do GATT não podem ser apenas especialistas em direitos aduaneiros, devem entender as leis *anti-trust*, as leis da concorrência, as políticas inovadoras nas indústrias de alta tecnologia, etc. Contudo, o mesmo é verdade para as negociações bilaterais.

A ausência de regras do GATT em muitas áreas do comércio foi muito criticada e a resolução deste problema foi uma das principais preocupações do *Uruguay Round*. Alguns assuntos foram

<sup>6</sup> Os grandes países têm poder de alterar a seu favor os seus termos de troca. Contudo, para o mundo como um todo, a imposição de restrições comerciais por um ou mais países apenas pode reduzir o bem-estar. Assim, os grandes países podem encontrar-se na situação do Dilema do Prisioneiro: a imposição de restrições pode ser do interesse de cada país, mas o resultado de tal comportamento individualmente racional é o facto de todos os países acabarem por ficar numa situação de bem-estar inferior ao que se verificaria se todos seguissem políticas comerciais liberais.



tratados (como foi o caso dos serviços, da propriedade intelectual e do investimento), outros ficaram pendentes de negociações posteriores (caso das telecomunicações) e outros ficaram por tratar (como é o caso das questões ambientais e laborais). Apesar dos AIR terem sido pioneiros na liberalização comercial de algumas áreas, muitas BNTs saíram ilesas desses acordos (caso da CUFTA e da NAFTA) ou porque não tinham um papel importante nas relações regionais ou porque eram um problema demasiado vasto que exigia soluções multilaterais. Há, assim, limites à liberalização regional em áreas onde a protecção está muito arraigada, como na agricultura, têxteis e vestuário. Se pensarmos na agricultura, a sua liberalização no seio dos blocos comerciais tem sido quase inexistente e muito difícil. Um exemplo muito importante é a PAC da UE. Se não tivesse sido o multilateralismo (isto é, o *Uruguay Round* e a coligação do Grupo Cairns) a reforma da PAC teria sido bem mais difícil.

Um estudo da WTO (1995) que analisou, comparativamente, a remoção das várias barreiras comerciais (tarifas, BNTs, subsídios) e o estabelecimento de regras relativamente a novas áreas do comércio internacional no âmbito do GATT/OMC e no interior dos AIR, concluiu que, até à data, os AIR não têm sido um obstáculo à liberalização comercial multilateral. Em algumas áreas, os AIR foram pioneiros na liberalização comercial, como foi o caso dos serviços e do investimento na NAFTA. Noutras, revelaram-se incapazes de iniciar a liberalização, como foi o caso da agricultura e dos têxteis, áreas onde tem sido necessária a intervenção do GATT/OMC. O GATT/OMC foi mais longe do que a maioria dos AIR nestas e noutras áreas, complementando o processo de liberalização regional e alargando essas disciplinas numa base global a todos os parceiros comerciais.

### 3.1. Os Riscos do regionalismo

Apesar de não respeitarem, na sua maioria, o Artigo XXIV, existe um amplo consenso de que os AIR não foram um obstáculo à liberalização multilateral, pelo menos até à data (Torre e Kelly, 1992: 44; WTO, 1995; Schultz, 1996: 35).

Apesar de tudo, o regionalismo comporta alguns riscos (Torre e Kelly, 1992: 44 e 45):

- o possível desvio das escassas competências, dos esforços e da atenção das NCMs para as regionais;
- o potencial aumento da fricção entre os blocos regionais;
- os possíveis efeitos adversos nos países excluídos de tais acordos.

As negociações regionais e multilaterais consomem tempo e são intensivas em termos de competências e talento, concorrendo ambas pelos escassos recursos humanos e administrativos. Surge a preocupação de que a actual proliferação de AIR, que têm prioridade nas agendas políticas dos governos, possa desviar esses escassos recursos das NCMs, num momento em que é necessária toda a concentração de energia e de compromisso político para aplicar com sucesso as conclusões do *Uruguay Round*. Os AIR implicam a necessidade de realizar reajustamentos devido à concorrência que os mesmos originam e isto poderá reduzir o entusiasmo dos membros na prossecução e concretização dos resultados das NCMs, que também provocam pressões para a realização de ajustamentos.

Um excessivo número de acordos preferenciais conduzirá a significativas fricções políticas e a problemas práticos. As preferências e as discriminações são inerentes nos AIR e a discriminação provou ser uma fonte mais fértil em ressentimentos do que restrições comerciais mais elevadas mas não discriminatórias (Patterson, 1989: 359).

Cada novo acordo reduzirá o valor das preferências concedidas em acordos anteriores, o que conduzirá a tensões crescentes<sup>7</sup>. Os efeitos de desvio de comércio dos AIR podem levar os países não participantes a empreender acções de retaliação através de AIR, podendo desencadear

<sup>7</sup> Schott (1989) refere que este tipo de problema já ocorreu no caso da ZCL entre os EUA e Israel, com Israel a considerar que o Canadá obteve melhores termos na sua ZCL com os EUA, particularmente no que respeita às disposições sobre o comércio e os serviços e ao mecanismo de resolução de diferendos.



uma reacção em cadeia. Este processo de «regionalização competitiva» (Schultz, 1996: 30) pode prejudicar o sistema multilateral e pode transformar o mundo em blocos económicos hostis e em regimes comerciais discriminatórios similares aos que prevaleceram nos anos 30.

A proliferação de AIR pode dar origem a um elevado número de problemas técnicos, incluindo incompatibilidades nos períodos de redução tarifária nos acordos sobrepostos (*overlapping free trade agreements*), regras diferentes consoante os AIR (de modo a que se tornem inconsistentes), confusão e conflito na aplicação das diferentes regras de origem no âmbito das diferentes ZCLs. Verificou-se uma verdadeira proliferação de diferentes sistemas de regras de origem para as várias zonas de comércio preferencial; a UE, por exemplo, tem catorze conjuntos diferentes de regras de origem (Stevens, 1996: 57), o que tem fortes implicações para os exportadores de países terceiros. Diferentes normas técnicas (que tendem a uniformizar-se dentro dos blocos regionais) de bloco para bloco tendem a produzir os mesmos problemas e a constituir efectivos instrumentos proteccionistas.

Os pequenos países seriam os mais prejudicados por uma tendência para o regionalismo que minasse o princípio da não discriminação, que visa, entre outras coisas, proteger os países com menor poder económico e com uma posição marginal no comércio mundial.

Um sistema comercial multilateral aberto é particularmente importante para os PVDs realizarem programas de ajustamento estrutural, incluindo a liberalização cambial, comercial e de investimento directo estrangeiro. Como prova de reconhecimento dos elevados ganhos que obtêm com um sistema forte de regras multilaterais, os PVDs envolveram-se de uma forma muito mais intensa nas negociações do *Uruguay Round* do que nas anteriores negociações do GATT, mesmo através da sua participação em coligações (por exemplo, o Grupo Cairns).

A participação num AIR, que pode envolver vantagens significativas em termos de acesso aos mercados, tecnologia e capital, também conduz a uma posição de vulnerabilidade por parte dos PVDs.

#### 4. Conclusões

A conclusão do *Uruguay Round*, em 1993, e o estabelecimento da OMC, em 1995 acalmou alguns dos receios que surgiram quanto ao futuro do SCI. Contudo, o apelo dos AIR não mostra sinais de enfraquecimento e as questões levantadas pela interacção entre os AIR e o multilateralismo continuam com actualidade na agenda política internacional.

Para que seja mais fácil controlar os riscos supramencionados e para que os AIR coexistam de forma pacífica e cooperativa com o multilateralismo no SCI há necessidade de uma OMC mais forte e mais vigilante. Também se defende um regionalismo aberto à entrada de novos membros (Bhagwati, 1993; WTO, 1995), o que beneficiaria principalmente os PVDs que perdem os seus mercados quando são excluídos dos acordos.

Se o processo multilateral se revelar lento na produção de resultados verdadeiramente multilaterais, há o risco dos países industrializados, em particular os da NAFTA e os da AEE, cansados das demoras do sistema multilateral, entrarem em pactos comerciais com os (grupos de) países preparados para o fazer, sem se desligarem formalmente do sistema multilateral. No entanto, isto constituirá um sinal de desilusão destes países relativamente ao sistema multilateral, o que desencadeará reacções defensivas por parte dos seus parceiros comerciais, levando-os a afastar-se das negociações da OMC e a envolver-se em AIR que lhes assegurem o acesso aos mercados dos seus mais importantes parceiros comerciais.

Os acordos bilaterais não devem constituir uma alternativa ao processo multilateral. Deve ser adoptada uma abordagem «GATT-plus» (Schultz, 1996: 37; Cooper, 1993), na qual os países que estejam preparados para reduzir barreiras comerciais e adoptar novas regras comerciais que constituam um avanço relativamente às regras da OMC, devam poder prosseguir numa base *NMF condicional*. Os benefícios seriam restringidos aos participantes e a participação de outros países estaria aberta, apenas na base de compromissos recíprocos.

O futuro do SCI deve estar ligado à OMC e a todos os acordos nela previstos. Deverá ser feita uma clarificação e reforço das regras da OMC, como por exemplo do Artigo XXIV. Deverão ser feitas reformas relativamente ao andamento das negociações, bem como à cobertura e cumprimento das regras, de modo a fortalecer e reforçar o sistema multilateral.

Contudo, a existência de regras pode não ser suficiente para garantir uma complementaridade entre os AIR e o multilateralismo, pois tudo depende da vontade política dos governos dos países membros em respeitar tais regras e em continuar a avançar na via da liberalização comercial global.





### Referências Bibliográficas

- Abrunhosa, Ana (1998) *Comércio Internacional: Regionalismo e Multilateralismo, Complementares versus Concorrentes*, Tese de Mestrado em Economia, Especialização em Economia Europeia, Coimbra, FEUC.
- Barfield, C. E. (1996) Regionalism and U.S. Trade Policy, in J. Bhagwati; A. Panagariya (eds.), *Free Trade Areas or Free Trade? The Economics of Preferential Trading Agreements*, Washington D.C., American Enterprise Institute Press, 136-159.
- Bhagwati, J. N. (1990) Departures from Multilateralism: Regionalism and Aggressive Unilateralism, *The Economic Journal*, 100, December, 1304-17.
- Bhagwati, J. N. (1992) The Threats to the World Trading System, *The World Economy*, 15, 4, 443-456.
- Bhagwati, J. N. (1993) Regionalism and Multilateralism: an overview, in J. de Melo; A. Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, 22-51.
- Cooper, R. N. (1993) Round Table Discussion, in J. de Melo; A. Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, 453-456.
- Dornbusch, R. (1993) Round Table Discussion, in J. de Melo; A. Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, 460-463.
- Grilli, Enzo (1997) Multilateralism and Regionalism: A Still Difficult Coexistence, in Ricardo Faini; Enzo Grilli (eds.), *Multilateralism and Regionalism after the Uruguay Round*, New York, St. Martin's Press, Inc., 194-233.
- Krugman, P. (1991) The Move Toward Free Trade Zones, Federal Reserve Bank of Kansas City, Simpósio: *Policy Implications of Trade and Currency Zones*, 7-41.
- Krugman, P. (1993) Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes, in J. De Melo; A. Panagariya (eds.), *New Dimensions in Regional Integration*, 58-78.
- Lima, M. A. (1995) As Pressões Neo-Proteccionistas dos Anos 80/90, o Acordo Final do Uruguay Round: que Perspectivas para o Futuro do SCI?, in *Ensaios em Homenagem a Francisco Pereira de Moura*, Lisboa, ISG/UTL.
- Melo, J. de; Panagariya, A. (1992) The New Regionalism in Trade Policy, *World Bank Policy Research Bulletin*, 3, 3, May-July 1992.
- Melo, J. de; Panagariya, A. (1993) *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Page, Sheila, (1996) The Integration of Regional Groups into Multi-Country Organisations, in Meine Pieter van Dijk; Sandro Sideri (eds.), *Multilateralism versus Regionalism: Trade Issues after the Uruguay Round*, London, Frank Cass, 76-90.
- Patterson, G. (1989) Implications for the GATT and the World Trading System, in Jeffrey J. Schott (ed.), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Washington DC, Institute for International Economics, 353-365.
- Schott, J. J. (1989) More Free Trade Areas?, in Jeffrey J. Schott (ed.), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Washington DC, Institute for International Economics, 1-58.
- Schultz, Siegfried (1996) Regionalisation of World Trade: Dead End or Way Out?, in Meine Pieter van Dijk; Sandro Sideri (eds.), *Multilateralism versus Regionalism: Trade Issues after the Uruguay Round*, London, Frank Cass, 20-39.
- Stevens, Christopher (1996) Changes in EU's Trade Policy for Europe, in Meine Pieter van Dijk;

Sandro Sideri (eds.), *Multilateralism versus Regionalism: Trade Issues after the Uruguay Round*, 40-58.

Summers, H. S. (1991) Regionalism and the World Trading System, Federal Reserve Bank of Kansas City, Simpósio: *Policy Implications of Trade and Currency Zones*, 295-301.

Torre, A.; Kelly, M. R. (1992) Regional Trade Arrangements, *International Monetary Fund*, Occasional Paper, 93.

Wolf, M. (1989) Is There a Case for Free Trade Areas? Comments, in Jeffrey J. Schott (ed.), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Washington DC, Institute for International Economics, 89-95.

Wonnacott, P.; Lutz, M. (1989) Is There a Case for Free Trade Areas?, in Jeffrey J. Schott (ed.), *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Washington DC, Institute for International Economics, 59-84.

WTO (1995) Regionalism and the World Trading System, *World Trade Organization*, Geneva.

