

INTERVENÇÃO DO VICE-PRESIDENTE DA AEP - ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL, PAULO NUNES DE ALMEIDA, NA CONFERÊNCIA SOBRE «POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA DA UNIÃO EUROPEIA E INSTRUMENTOS DE DEFESA COMERCIAL», NO PALÁCIO DA BOLSA, NO PORTO, NO DIA 8 DE OUTUBRO DE 2010.

De tudo o que tivemos, até agora, oportunidade de ouvir nesta Conferência resultam muito claras duas primeiras conclusões sobre as condições indispensáveis para que os Instrumentos de Defesa Comercial possam, face a casos concretos, ser activados e servirem, efectivamente, a finalidade para a qual foram concebidos: combater práticas desleais no comércio internacional, nomeadamente o *dumping* e subvenções às exportações.

A primeira condição é a **necessidade da existência de um movimento associativo empresarial coeso ao nível da União Europeia**, baseado em associações empresariais sectoriais fortes, ao nível nacional, próximas das empresas que servem e dotadas de recursos, humanos e financeiros, que as tornem capazes de defenderem eficazmente, e com independência do poder político, os seus interesses.

De facto, a complexidade inerente à formulação de denúncias de situações de *dumping* ou de importações subvencionadas, a quantidade de informações que é necessário recolher e tratar, e, sobretudo, a obrigação de qualquer denúncia ter o apoio de produtores comunitários que representem, pelo menos, 25% da produção comunitária total do produto em causa, são factores que exigem a pré-existência de uma eficaz representação das empresas ao nível da União Europeia.

A própria Comissão Europeia reconhece que os habituais utilizadores dos instrumentos de defesa comercial são, na maior parte dos casos, produtores de sectores bem consolidados ou oligopolísticos, que dispõem de melhores recursos para o acesso à informação e que mais facilmente podem suportar os custos que a apresentação de uma denúncia comporta. Queixas oriundas de sectores muito fragmentados e constituídos por PME são, efectivamente, raras.

Neste campo, pesa sobre as empresas e as suas associações representativas o ónus de se organizarem de forma coesa e de se fortalecerem.

A este propósito, não posso deixar de me referir ao grande passo em frente que representa, em Portugal, o processo em adiantada fase de criação de uma nova Confederação denominada CIP - Confederação Empresarial de Portugal, a qual passará a assumir as funções de natureza institucional, de representação e de *lobby*, que até agora eram desenvolvidos por três entidades associativas: a AEP, a AIP e a actual CIP.

Desde o início deste processo que está presente o objectivo de reforçar e dinamizar a actividade da actual Delegação de Bruxelas, até agora assegurada pela AIP e pela CIP, peça fundamental no interface entre os centros de decisão da União Europeia e as empresas portuguesas.

As associações empresariais sectoriais portuguesas passarão, assim, a contar com uma estrutura que em muito poderá contribuir para uma melhor ligação às federações europeias dos respectivos sectores, permitindo-lhes, desse modo, uma defesa mais eficaz dos interesses das suas empresas em matérias relacionadas com a União Europeia, entre as quais se contam os instrumentos de defesa comercial.

A segunda conclusão que retiraria é a da **necessidade de uma atitude mais pró-activa da própria Comissão Europeia** quando detecta sinais – mesmo que não inteiramente comprovados ou correctamente explicitados – da ocorrência de práticas desleais de comércio.

A reactivação, no ano passado, de um serviço de assistência (*help desk*) para PME afectadas por práticas desleais de comércio, ou por medidas de defesa comercial (da própria União Europeia ou de terceiros países) é, sem dúvida, uma medida positiva (se for bem orientada), mas não basta! Os serviços da Comissão Europeia não deverão actuar neste âmbito como meros fornecedores de informações, neutrais perante os diferentes interesses em confronto, mas como um verdadeiro serviço público ao serviço do interesse da economia e das empresas europeias.

Mas, o terceiro ponto que gostaria de abordar nesta intervenção é precisamente o que constitui o verdadeiro interesse da economia e das empresas europeias.

Como é sabido, para a adopção de medidas anti-dumping ou anti-subsvenções não bastam as condições requeridas pela Organização Mundial do Comércio. Para além da constatação da existência de *dumping* ou de subsvenções ilegais, de prejuízo para os produtores europeus e da prova de elo de ligação entre o dumping ou subsvenções e esse prejuízo, **é ainda necessário provar que as medidas de defesa comercial não são contrárias ao interesse da União Europeia como um todo.**

Ora é precisamente neste último elemento, **uma originalidade do regime europeu**, que os grandes *lobbies* apostam para pôr em causa a legitimidade da adopção de medidas de defesa comercial. Basta lermos, por exemplo, um excerto de um documento da Foreign Trade Association: “Quando responde à pergunta ‘É do interesse comunitário impor direitos anti-dumping?’, a Comissão deve ter em atenção os retalhistas europeus, os importadores e talvez mais particularmente os consumidores europeus; não pode ser do seu interesse ter custos acrescidos como resultado desses direitos”.

É, aliás, reveladora a ideia que transparece deste documento, quando refere que, ao contrário de muitas empresas, especialmente no norte da Europa, que “deslocalizaram produção para fora da União Europeia para aproveitarem baixos custos de produção” muitas outras empresas industriais não foram “suficientemente diligentes” na sua adaptação. A este respeito, a Foreign Trade Association acrescenta que “impor direitos punitivos aos retalhistas e importadores para compensar a indústria europeia não é a resposta e, no entanto, é o que a Comissão faz através das regras anti-dumping”. O ideal seria, poderia presumir, uma Europa que deslocalizasse a produção industrial para os países de baixos salários e permitisse a entrada, sem quaisquer regras ou direitos, das mercadorias originárias desses mercados. Só assim se protegeria o interesse dos consumidores, que consistiria em comprar produtos ao preço mais baixo (de onde obteriam os rendimentos necessários para fazer essas compras, não nos é explicado...).

Ora é contra esta visão distorcida e anacrónica daquilo que representa o “interesse europeu”, veiculada por *lobbies* poderosos, que a Comissão Europeia tem de lutar. De facto, **o interesse europeu não pode ser confundido com a justaposição cega de supostos interesses particulares de produtores, comerciantes e consumidores.**

Neste domínio, a defesa do interesse europeu implica uma compreensão daquilo a que chamamos globalização e das suas consequências para a economia e sociedade europeias.

Se acreditamos que o sistema de mercado é a melhor forma de criar riqueza e de assegurar o progresso do nível de vida das populações, a globalização, que mais não é do que o alargamento do livre funcionamento deste sistema ao espaço planetário, deve ser vista como uma enorme fonte de oportunidades, geradoras de mais emprego e mais bem-estar económico.

Contudo, tal como, a nível nacional, o funcionamento dos mercados requer uma regulação que os proteja de abusos e comportamentos anti-concorrenciais, também **a globalização, nas suas diversas vertentes, necessita de ser orientada por regras.**

Não duvidamos hoje que, na esfera monetária e financeira, a globalização deve ser enquadrada por uma nova ordem internacional que proteja a economia mundial de crises como a actual e promova a estabilidade financeira e os equilíbrios cambiais.

Também na esfera comercial, a globalização deve ser enquadrada por um conjunto de princípios e regras que promovam o gradualismo e a reciprocidade na liberalização e que garantam que a concorrência entre as economias se baseia em vantagens competitivas legítimas, não podendo ser pervertida pelo desrespeito por valores universais da pessoa humana, pelo desprezo relativamente à protecção ambiental ou por práticas fraudulentas ou desleais, como o dumping e as subvenções.

Mesmo com este tipo de regras, há o risco da globalização vir a penalizar os trabalhadores com mais fracas qualificações dos países desenvolvidos, através da degradação dos seus salários e das suas condições de vida ou através do desaparecimento dos postos de trabalho, em sectores que sofrem uma concorrência mais aberta de sectores com as mesmas características dos países mais pobres, cuja vantagem competitiva repousa precisamente em baixos salários, ou na ignorância daqueles valores fundamentais ou da protecção ambiental.

Poderíamos argumentar que, à medida que a produtividade vai aumentando nos países emergentes, aumentarão também os salários, as exigências por melhores condições de trabalho, a consciência ambiental. O problema limitar-se-ia então a custos de ajustamento a uma nova divisão internacional do trabalho, exigindo, todavia, uma resposta dos países desenvolvidos ao nível da qualificação dos recursos humanos e da reestruturação dos sectores mais afectados.

Tal sucederia se os objectivos e estratégias de desenvolvimento dos países emergentes seguissem a mesma lógica do ocidente, em que se privilegia o aumento do bem-estar das populações. O problema acontece quando as estratégias de desenvolvimento privilegiam a acumulação de capital, grande parte do qual investido em activos financeiros ou reais do próprio mundo desenvolvido, como sucede claramente na China.

Concluo, portanto, que, sem regras, - entre as quais se encontram as que regem os instrumentos de defesa comercial, - a globalização, que hoje acreditamos ser imparável, encerra em si mesma as raízes da sua própria destruição, na medida em que as sociedades do mundo ocidental acabarão, mais tarde ou mais cedo, por não aceitar a degradação das suas condições de vida, não restando aos decisores políticos outra solução que não seja a do regresso ao proteccionismo. Os movimentos anti-globalização que conhecemos hoje poderão ser apenas um pequeno aviso.

Pergunto-me seriamente quais seriam as consequências de um eventual regresso ao proteccionismo, no actual contexto de forte interdependência mundial.