

Comércio para o desenvolvimento: negociar Acordos de Parceria Económica justos para a África Oriental

Mugo P. Kirii *

Humphrey Sipalla Jr **

I. Da dependência à capacitação: ajuda ao comércio

Tanto se tem falado sobre os problemas de África – pobreza e as suas consequências; doença, ignorância, instabilidade social – que eles começaram a ser tidos mais como norma do que como excepção. Nos meios de comunicação de grande difusão, raramente encontramos análises sérias das raízes últimas. Será realmente possível que cerca de 800 milhões de africanos sejam incapazes de construir para si próprios uma vida digna? Considerando um número tão pequeno (só a Índia tem mais de 870 milhões de eleitores registados), não será possível que os problemas de África vão muito mais além do que aquilo que parecem ser? E, mais importante, agora que cinco décadas de ajuda estrangeira não conseguiram erguer África da pobreza, existirão alternativas viáveis?

O comércio tem um potencial substancialmente maior de financiar o desenvolvimento do que a ajuda alguma vez será capaz. Isto só acontecerá quando as regras internacionais do comércio protegerem efectivamente os direitos e as necessidades dos países em desenvolvimento e dos seus produtores¹.

Duma óptica africana, análise muito crítica das perspectivas, melhores e piores, que as negociações dos Acordos de Parceria Económica entre a União Europeia e os países da África, Caraíbas e Pacífico podem abrir para o desenvolvimento social sustentado de África. Sugestão de alternativas e proposta concreta, detalhada em pontos fundamentais e específicos, do que seriam bons acordos de comércio, que, mais do que a ajuda, contribuiriam para levantar África da pobreza.

* Analista económico, responsável pelo Programa para a Justiça Económica no Jesuit Hakimani Centre, Nairobi.

** Director de *Hakimani: Jesuit Journal of Social Justice in Eastern Africa*; responsável pela Investigação, Publicações e Comunicações no Jesuit Hakimani Centre, Nairobi.

¹ «Recommendations: A civil society benchmark for the five year review of the Millennium Declaration», *Social Watch Report 2005*, p. 21. Ver também, Jacob J. Akol, «Why Africa Will not Die in *Burden of Nationality: Memoirs of an African Aidworker/Journalist 1970s-1990s*, Nairobi, Paulines Publications Africa, 2006, pp. 16-19.

A ajuda falhou, até agora, em África. A relação entre o que empresta e o que recebe o empréstimo tem sido sempre enviesada a favor do primeiro. Muita da ajuda ofertada a África era execranda e usurária, emprestada a regimes totalitários, em condições injustas, sem o consentimento e envolvimento de instituições democráticas. Muito desse dinheiro nunca foi gasto em projectos de interesse público e, mesmo quando o era, acrescentavam-se condições que asseguravam o lucro máximo para o credor. Mas, mais do que isto, a ajuda fez os países recebedores confiar menos nos seus cidadãos e nos seus próprios recursos, o que enfraqueceu a democracia². Por estas razões, os países do Sul olham cada vez mais para o comércio como forma de desenvolverem as suas economias e sociedades e reforçar as suas democracias. É neste contexto do comércio para o desenvolvimento social que encaramos para os Acordos de Parceria Económica (EPAs – *Economic Partnership Agreements*).

² Cf. Catholic Economic Justice, *Debt Is Poverty, Debt Is Slavery*, Nairobi, Paulines Publications Africa, 2006; cf. também, Catholic Economic Justice, *Kenya's Public Debt: A Trainer's Manual*, Nairobi, Catholic Economic Justice, 2006.

Os estados ACP determinarão os princípios, estratégias e modelos de desenvolvimento das suas economias e sociedades com toda a soberania³.

³ *The Cotonou Agreement EU-ACP Trade Partnership 2000*, Chap. 2, Art. 4.

Porquê comércio especial e diferencial para África?

A África sub-sahariana foi responsável por apenas 1,7 por cento do comércio mundial em 2005, apenas ligeiramente mais alto que a sua quota de 1,5 por cento em 2004⁴.

⁴ www.agoa.gov/resources/US-African%20Trade%20Profile%202007%20-%20Final.pdf

Os países ACP têm usufruído de comércio preferencial não recíproco com a UE desde os anos 1970 sob as sucessivas convenções de Lomé. O acordo de comércio actualmente em vigor é o *Cotonou Partnership Agreement* (doravante, Cotonou), de 2000.

O artigo 41 estabelece a aplicação dum tratamento especial e diferencial (S&D – *special and differential treatment*) nas negociações comerciais e permite aos países ACP comércio diferencial não-recíproco. Isto significa acesso sem taxas ao mercado da UE, sem que os países ACP tenham que recipro-

car, abrindo os seus próprios mercados mais pequenos à concorrência de bens e serviços da UE. O tratamento S&D é dado em reconhecimento da enorme disparidade de tamanho e competitividade entre a UE e os países ACP. É feito como uma forma de acção afirmativa, reconhecendo a necessidade e a justiça de oferecer aos países ACP a oportunidade de se desenvolverem sustentadamente através do comércio e duma protecção razoável e reforçando a sua capacidade de produzir bens e fornecer serviços, do mesmo modo que as economias desenvolvidas o fizeram.

A parceria [ACP-UE] será centrada no objectivo de reduzir e, a seu tempo, erradicar a pobreza, consistente com os objectivos de desenvolvimento sustentável e de gradual integração dos países ACP na economia mundial⁵.

⁵ *Cotonou Partnership Agreement*, art. 1, «Objectivos da parceria».

OMC e acção afirmativa

A Organização Mundial de Comércio exige a liberalização comercial entre países desenvolvidos⁶. Contudo, reconhece que esta regra não pode ser imposta aos países em desenvolvimento e, portanto, encoraja os países em desenvolvimento a receber tratamento S&D, protegendo assim os seus mercados enquanto fazem crescer a sua participação no comércio global.

⁶ Cf. *GATT*, art. XXIV.

Quando países em desenvolvimento forem parceiros de um acordo referido no parágrafo 1, deve ser dada flexibilidade à aplicação das condições estabelecidas no parágrafo 1 [...], de acordo com o nível de desenvolvimento dos países em questão, tanto no geral como nos sectores individuais⁷.

⁷ *GATT*, art. V, parag. 3(a).

As partes contraentes desenvolvidas não devem, portanto, procurar, nem às partes contraentes menos desenvolvidas deve ser exigido que as façam, concessões que sejam inconsistentes com o desenvolvimento e as necessidades financeiras e comerciais das últimas⁸.

⁸ *GATT*, Enabling Clause, parag. 5.

As regras da OMC promovem a liberalização do comércio, mas reconhecem a necessidade de excepções específicas face às normas gerais para lidar com preocupações especiais [...] dos países em desenvolvimento⁹.

⁹ *WTO Arbitration Panel Report*, parag. 7.2.

¹⁰ Antes de 1994, a OMC (WTO) era conhecida como GATT.

Estas cláusulas nas Regras da OMC¹⁰ foram escritas para precisamente permitirem aos países em desenvolvimento protegerem os seus mercados enquanto comerciavam com os maiores países desenvolvidos. Entre os acordos comerciais que aplicaram este compromisso de acção afirmativa estão o *African Growth and Opportunity Act* (AGOA), Cotonou e a *East African Customs Union*, que a *East African Community* está actualmente a usar para fazer comércio entre eles e com os EU e a UE.

Infelizmente, Cotonou vai terminar a 1 de Janeiro de 2008 e ser substituído por um acordo recíproco na forma de EPA entre a UE e países ACP individuais.

O que são EPAs?

Está previsto que 76 países em desenvolvimento da África, Caraíbas e Pacífico (ACP) assinem Acordos de Parceria Económica (EPAs) com a União Europeia até 31 de Dezembro de 2007.

EPAs são acordos bilaterais de comércio livre. Os acordos permitem que dois mercados diferentes ofereçam acesso sem tarifas aos bens e serviços de cada um. Exigem que 90% do comércio total seja liberalizado, i.e., não podem ser impostas tarifas na importação de bens e serviços por qualquer das partes. Aproximadamente, apenas 10 a 20% das trocas podem ser sujeitas a protecção através de direitos alfandegários.

O Quênia e outros países da região formaram um grupo de 16 países, a *Eastern and Southern Africa* (ESA), com o propósito de negociar um EPA com a UE. Este agrupamento regional vem na sequência do *Common Market for Eastern and Southern Africa*, uma vez que são já um bloco comercial. Os países ESA concordaram em negociar com a UE na base de seis sectores, sendo um deles os serviços. No entanto, o nível de preparação para a negociação é baixo, e particularmente as negociações para o comércio de serviços estão mais atrasadas que as dos outros sectores.

Comércio de serviços sob EPAs

Nos termos de Cotonou, não há uma obrigação firme de que o comércio de serviços seja liberalizado. Contudo, no contexto de EPAs, Cotonou também prevê que, se os dois parceiros concordarem, então a liberalização dos serviços deverá ser progressiva e adaptada ao nível de desenvolvimento dos países envolvidos. Por outras palavras, os países ACP devem usufruir de flexibilidades para excluir das negociações serviços sensíveis. Além disso, a liberalização do comércio de serviços deve ser guiada por princípios de assimetria e discriminação regional positiva; quer dizer, os países ACP não devem ser obrigados a reciprocamente a abertura oferecida pela UE. Este é o espírito do *General Agreement of Trade in Services* (GATS).

A UE é um importante parceiro comercial para os países ESA no que toca a serviços. No entanto, há consideráveis barreiras no mercado da UE para exportações de serviços dos países ESA. Para lá das barreiras comerciais, falta de adequada capacidade de oferta não tem permitido aos países ESA explorarem o mercado da UE. A região ESA é também um importante mercado para a exportação de serviços do Quênia. Portanto, uma maior participação da UE neste mercado poderia ter implicações significativas para a ESA em termos de concorrência acrescida.

É, assim, evidente que os países ESA precisam de ponderar as suas opções na escolha da abordagem e do conteúdo das suas negociações sobre comércio de serviços no quadro do EPA. Os países ESA poderão perder a oportunidade de expandir o já existente e potencial mercado para a exportação dos seus serviços na região ESA e na UE se não forem proactivos e estratégicos nas negociações.

As importações de diferentes serviços para a região ESA (excluindo o Quênia) cresceram consideravelmente desde 1990. Os maiores exportadores de serviços na região ESA são Maurícias, Quênia, Etiópia, Madagáscar, Seicheles e Uganda. Em 2002, estes países conjuntamente garantiram perto de 90% do total de exportação de serviços da região ESA (excluindo, Comoros, Djibouti, Eritreia, Zâmbia e Zimbabué).

Implicações de um EPA entre ESA e UE

Do que foi dito e da literatura disponível, emergem especiais características que indicam as prováveis implicações de um EPA entre os países ESA e a UE. Primeiro, há uma considerável presença de empresas da UE na indústria de serviços da ESA, devida em larga medida aos muitos anos de políticas amigáveis. Estas firmas incluem agentes poderosos nos sectores da banca, contabilidade, auditoria e consultoria, publicidade e marketing, construção em larga escala, transportes e logística, seguros, arquitectura e desenho de interiores, segurança e outros serviços empresariais, produtores estrangeiros independentes de electricidade na energia, telecomunicações, educação e turismo.

Segundo, as barreiras levantadas às empresas da UE no mercado ESA não são significativas. Embora muitos países na região não se tenham comprometido fortemente com a estrutura WTO/GATS, liberalizaram consideravelmente os seus serviços através de Programas de Ajustamento Estrutural (SAPs – *Structural Adjustment Programs*) e outras iniciativas.

Terceiro, existem grandes barreiras na UE para a exportação de serviços ESA, especialmente em serviços profissionais.

Quarto, a oferta doméstica de serviços em muitos dos países ESA é débil.

Perante estes dados e a natureza do comércio de serviços passado e actual entre a UE e a ESA, o EPA poderá não conduzir necessariamente a uma explosão imediata da exportação de serviços para a região ESA. No entanto, se os países ESA negociarem bem para si próprios, o EPA poderá propiciar consideráveis recursos para responder a constrangimentos de oferta doméstica e atrair investimento de empresas da UE. Isto deve informar a abordagem e o conteúdo do EPA entre a ESA e a UE no que concerne a serviços.

Os EPAs são injustos?

De acordo com as regras da OMC, EPAs, sendo acordos de comércio livre, terão a característica principal de liberalizarem

substancialmente todo o comércio. Isto é interpretado pela UE como significando pelo menos 80-90% de todo o comércio em bens e serviços.

Os actores principais da UE são países que mesmo individualmente têm economias muito mais fortes dos que os países ACP. Mesmo que o EPA fosse entre a ESA e um país da UE como a Alemanha, ainda assim seria enviesado. Embora as regras do jogo sejam as mesmas para ambos os lados, um é ainda assim mais forte.

Sob os EPAs, a UE compromete-se a manter a remoção de todas as tarifas e quotas sobre produtos agrícolas e bens industriais, assim como, em princípio, a oferecer a liberalização do investimento na Europa, protecção garantida para a propriedade corporativa dos ACP, direitos intelectuais aumentados e a abrir de forma substancial os contratos de fornecimento ao sector público e os sectores dos serviços europeus a empresas ACP. No entanto, a probabilidade de uma companhia caribenha ganhar um concurso para construir uma estrada na Europa ou fornecer petróleo, que África tem em abundância, aos governos europeus, cada um que a avalie.

A Europa está em posição de beneficiar dos EPAs através da reciprocidade oferecida como requisito pelos países ACP. Os EPAs assegurarão que os países ACP removerão tarifas e quotas em produtos agrícolas e bens industriais, assim como oferecerão liberalização do investimento, protecção garantida para a propriedade corporativa da UE, direitos intelectuais aumentados e abrirão de forma substancial os contratos de fornecimento ao sector público e os sectores dos serviços dos países ACP a empresas da UE. A probabilidade de uma companhia da UE ganhar um concurso para construir uma estrada em África ou fornecer petróleo, que a Europa não tem em abundância, aos governos ACP, cada um que a avalie.

A agricultura é a principal actividade económica da maioria da população da ESA. A UE já tem uma agricultura industrial vibrante, que produz mais do que a UE pode consumir, e recebe pesados subsídios para a produção e exportação. Ainda assim, sob o EPA, os produtos agrícolas da UE não

estarão sujeitos a qualquer tarifa. Face à força combinada dos 27 países da UE e os subsídios à exportação que os agricultores da UE recebem, os agricultores da ESA não têm qualquer hipótese de competir. Isto deixará milhões de famílias sem forma de sustento.

A UE aceitou em princípio permitir a protecção de alguns produtos sensíveis. No entanto, estes são precisamente os produtos agrícolas e sectores de serviços que saturaram os seus mercados europeus e estão à procura de novos mercados para sustentar a sua necessidade de crescimento e lucro.

O EPA teria os seguintes possíveis efeitos:

1. Morte da indústria local dos países ACP e a destruição do possível crescimento nas indústrias locais, devido à concorrência injusta dos bens importados da UE;
2. Perda de rendimento estatal que, doutra maneira, seria obtido com as tarifas sobre bens importados;
3. Efeitos no comércio inter-regional, e.g. dentro da COMESA (que é o maior parceiro comercial do Quénia);
4. Relação comercial desigual entre a Europa, com os seus subsídios, riqueza, capacidade de produção, e a África cujo desenvolvimento é pobre. Na sua essência, o EPA abriria as portas de África aos produtos e serviços da Europa, sem uma porta/oportunidade semelhante a abrir-se na Europa para África.

O efeito total do EPA é previsível que seja um prejuízo agregado a ser incorrido pelos países ACP. Quando um agente mais forte compete com um mais fraco, em pé de igualdade, o mais forte tem assegurada a vitória. De facto, um número crescente de países ACP já estipulou uma extensão das negociações de pelo menos três anos condicionada também a futuros desenvolvimentos dentro da OMC ¹¹.

¹¹ Entre os que alertaram para os possíveis efeitos negativos dos EPAs estão a All Africa Council of Churches. Cf. também, Guichinga Ndirangu, «New trade deals: Africa to lose out as EU gains», *The East African*, July 23-29, 2007, p. 15.

Problemas para os países em desenvolvimento da ESA

Os países em desenvolvimento (DC – *Developing Countries*) da ESA são o Quénia, Maurícias, Zimbabué e Seicheles. Con-

trariamente aos seus vizinhos, estes países estão relativamente bem. Embora seja verdade que Países Menos Desenvolvidos (LDCs – *Least Developed Countries*) como o Uganda e a Tanzânia também tenham previsto assinar EPAs até 31 de Dezembro de 2007, *os LDC têm um outro arranjo comercial* com a UE.

Este regime de comércio, chamado EBA (*Everything But Arms*, Tudo menos armas), é apropriado para LDCs porque foi desenhado para ajudar países pobres a desenvolver e proteger a democracia e a paz. Segundo o EBA, todos os bens, com excepção das armas e munições, recebem tratamento S&D, sem se exigir reciprocidade por parte dos países pobres através da abertura dos seus mercados. De facto, o Uganda e a Tanzânia já estão a usar o EBA para desenvolver as suas economias. Deste modo, no caso de considerarem os documentos finais do EPA inapropriados para as necessidades de desenvolvimento, podem simplesmente escolher não assinar o EPA e continuar a comerciar sob o EBA depois do fim de 2007.

Alternativa viável para os Países em Desenvolvimento sob o GSP+

Os países ESA que se encontram perante um EPA injusto deviam recusar-se a assinar, particularmente o que concerne a protecção de sectores sensíveis como a agricultura e os fornecimentos públicos por agentes europeus gigantes, e o *dumping* de produtos pela UE de um país ACOP para outro.

Se as negociações dos EPAs não se finalizarem antes do prazo estabelecido, as regras da OMC requerem que a UE peça uma dispensa para o acordo de Cotonou enquanto as negociações para EPAs justos continuam. É de primeira importância que o comércio não seja perturbado. Infelizmente, os países ACP precisam mais do mercado da UE do que a UE precisa dos mercados ACP. É, por isso, provável que a UE não faça nada enquanto os países ACP sofrem esse abalo, cujos efeitos serão muito duros nas economias dos países ACP em desenvolvimento. A UE não perderá nada, uma vez que o comércio da UE já suporta tarifas nesses países.

Contudo, como os LDC, os países em desenvolvimento poderão ter também uma alternativa. Trata-se dum acordo de comércio usado pela UE com alguns países da América Latina chamado *Enhanced Generalised System of Preferences* (GSP+). Embora no geral muito pouco utilizado pelos países ESA, oferece uma boa alternativa intermédia para evitar a interrupção do comércio no caso de as negociações continuarem para lá de 2007.

Uma ameaça à integração regional

Os EPAs estão a ser negociados sob a égide de blocos comerciais regionais porque, enquanto blocos comerciais existentes, os seus regimes comerciais estão já em processo de harmonização e isso facilitaria a integração dos EPAs. Mais ainda, negociar enquanto blocos comerciais regionais permite aos países ACP algum decoro de poder de negociação. É, por isso, de esperar que um texto de EPA semelhante seja assinado por cada um dos membros do bloco comercial. Estes pontos são usados pela UE para mostrar as justas oportunidades de negociação ao alcance dos países ACP. No entanto, como sempre, o demónio está nos detalhes. Os EPAs são bilaterais¹² e cada país terá que se enfrentar com vinte e sete das economias mais desenvolvidas do mundo.

Uma vez que os blocos comerciais são mercados comuns, não federações políticas, COMESA, por exemplo, não pode assinar um EPA, mas os seus países constituintes fá-lo-ão, conquanto o texto seja similar. O resultado agregado é que, durante as negociações, cada país ACP, contrariamente aos seus contrapartes da UE, terá sempre em mente o seu interesse individual, que pode diferir do dos seus parceiros. Por exemplo, uma vez que os LDC têm já uma alternativa viável ao EPA (no regime de comércio EBA), podem não estar tão motivados para forçar a negociação em pontos mais difíceis. Além disso, os países em desenvolvimento têm economias mais fortes do que os seus contrapartes LDC e, portanto, mais sectores a proteger. Quanto ao Quénia, um DC, já se fizeram notar pro-

¹² Cf. *The Role of Members of Parliament in Negotiation and Implementation of Trade agreements: the experiences of the East African Parliamentary Liaison Committee on Trade*, Nairobi, Friedrich Ebert Stiftung, 2007.

blemas com os seus parceiros LDC na *East African Customs Union*, Burundi, Ruanda, Uganda e Tanzânia¹³. A Tanzânia, por outro lado, foi forçada a deixar o seu bloco negociador original da *Southern African Development Community* (SADC), para se juntar aos seus parceiros da união aduaneira e, conseqüentemente, o grupo ESA, embora não sendo membro da COMESA¹⁴. O comércio regional inter-africano está, pois, a passar por tempos conturbados por causa das negociações EPA. Esperemos que toda esta interação seja usada pelos governos envolvidos para fortalecer laços, em vez de os enfraquecer¹⁵.

II. O que seria um bom EPA?: uma proposta

Um bom EPA deveria ser compatível com as regras da OMC, ao mesmo tempo que respeitaria a justiça, reconhecendo as especiais necessidades de desenvolvimento dos países ACP.

As seguintes são as áreas chave que caracterizariam um bom EPA.

1. Pontos fundamentais

Um bom EPA:

Deve ser não-recíproco. Isto significa o reconhecimento de que os países ACP são menos desenvolvidos que os 27 países europeus. Nessa base, não se pode pedir aos países ACP que dêem à UE, em reciprocidade, acesso total ao mercado, já que é impossível esperar competir com os produtores europeus.

Deve dar um «tempo razoável» para os ACP se prepararem, i.e., pelo menos 20 anos. A economia dos 27 países UE é mais de 180 vezes maior do que a economia dos 76 países ACP. As economias ACP precisam verdadeiramente de tempo para crescer.

Deve proteger o nosso direito de determinar necessidades de desenvolvimento e políticas fiscais. Necessidades de desenvol-

¹³ «Estará o Ministro do Comércio do Quênia Mukhisa Kituyi a renegar uma posição unida da África Oriental?» Cf. Wilfred Edwin, «Fresh suspicion between Kenya, Dar on EU deal», *The East African*, August 13-19, 2007, p. 1; cf. também, «Kenya climbs down on EU trade deal as Dar, Kampala get tough», *The East African*, August 20-26 2007, p. 1. «Cresceu no Uganda e na Tanzânia a impressão de que o Quênia se estava a inclinar para o grupo ESA, Eastern and Southern Africa.

¹⁴ Cf. «Tanzania will rue the cost of starting with SADC», *The East Africa*, August 20-26 2007, p. 3. «À medida que o prazo para conclusão das negociações dos EPA se aproximava, tomava-se mais claro para a Tanzânia que permanecer na configuração da SADC não seria sustentável»; cf também, *The Role of Members of Parliament in negotiation and implementation of Trade agreements*.

¹⁵ Cf. «EAC states avert major dispute over trade agreements with EU», *The East African*, August 20-26 2007, p. 2. «Todos os cinco parceiros concordaram em assinar colectivamente um Acordo de Parceria Económica com a União Europeia».

vimento dos países ACP incluem a protecção dos pequenos agricultores, mercados locais e indústrias jovens, criação de emprego e promoção do desenvolvimento rural e a garantia de espaço de manobra político para os governos ACP prosseguirem estas estratégias de desenvolvimento local.

Não nos deve deixar pior do que estamos agora. O actual Acordo Cotonou afirma explicitamente que o acordo de comércio que o substituir não deve conter cláusulas que reduzam a qualidade e quantidade de comércio preferencial que os ACP correntemente recebem, de modo a não pôr em risco os ganhos de desenvolvimento entretanto obtidos.

2. Pontos específicos

Inclua Regras de Origem (ROOs – Rules of Origin) simples e razoáveis. As Regras de Origem são o conjunto de requisitos que os produtos têm que satisfazer para serem considerados como tendo a origem num determinado país e portanto obter o tratamento S&D devido a esse país. As ROOs têm sido tão estritas que, há décadas, asseguram que África seja apenas capaz de exportar matérias-primas, para depois mais tarde comprar os produtos processados. Segundo as ROOs, os produtos ACP com valor acrescentado não podem beneficiar do acesso sem tarifas prometido aos seus países, mesmo sob Cotonou e EBA. Por exemplo, o couro da Etiópia beneficia de acesso sem tarifas, mas um saco, fabricado na Etiópia por etíopes, mas usando uma fivela ou um fecho de Taiwan, não pode ser considerado etíope e são-lhe apostas taxas alfandegárias. Assim, a Etiópia acaba por exportar couro em bruto e importar da Itália caros sacos de design sofisticado. As ROOs têm limitado as capacidades dos países ACP usarem esquemas de preferência, incluindo o EBA, para incrementar e diversificar as suas exportações e, dum só golpe, asseguraram que África se mantém pobre enquanto outros se industrializam. Estas regras precisam de ser revistas.

Seja multilateral. O EPA actualmente proposto é apenas entre um país ACP sozinho e os 27 países europeus juntos. Um bom EPA deveria permitir aos membros ACP que se agrupassem com economias vizinhas similares, e.g., a *East African Customs Union*, do mesmo modo que a Europa se agrupou. Isto ofereceria melhor poder de negociação ao Quênia e aos seus vizinhos, especialmente no que concerne as Regras de Origem (ROOs). No entanto, isto requer tempo para que estes blocos comerciais regionais se conglomerem mais profundamente em entidades políticas que podem legalmente estabelecer acordos em nome dos seus constituintes, exactamente como a UE.

Oferecer apenas à UE acesso ao mercado ACP de valor equivalente. Deveria providenciar acesso aos mercados da UE para os países ACP de, pelo menos, valor equivalente. À UE deveria apenas ser permitido exportar sem direitos alfandegários o equivalente em valor de bens e serviços que cada país ACP pode exportar para a UE.

Enfrentar as barreiras não-tarifárias nos mercados da UE. Parece pouco provável que as barreiras que minaram a eficácia dos acordos preferenciais anteriores sejam removidas. Para lá das ROOs, os exportadores ACP deverão continuar a deparar com requisitos sanitários e fitossanitários (SPS – *sanitary and phytosanitary standards*) restritivos, assim como escalonamento de tarifas e tarifas residuais em cadeias de valor cruciais.

Manter o direito de proteger sectores sensíveis. Todas as economias têm sectores que são sensíveis para o bem-estar da população e a soberania das suas nações. Dar à Europa acesso pleno ao mercado de bens e serviços subordinará os nossos sectores sensíveis à Europa e os membros ACP perderão a capacidade de decidir os seus próprios assuntos.

O que é que os países ESA podem pedir. A UE já se comprometeu, nas negociações, com o tratamento S&D para os países ACP e a apoiar o desenvolvimento das suas economias com

«toda a soberania». Os países ESA deveriam, pois negociar, entre outras coisas:

- Recursos adequados e flexíveis, tanto na forma de apoio financeiro como de assistência técnica, para desenvolver a capacidade de oferta de serviços domésticos. Tal capacidade é requerida dum modo generalizado para todos os serviços na forma de desenvolvimento de infra-estruturas e outros requisitos para melhorar o ambiente de negócios. Isto deveria incluir apoio para as empresas de relativa pequena escala estabelecerem presença comercial na UE, como forma de lidarem com a pressão dos grandes fornecedores integrados.
- Melhoria substancial da abertura da UE à exportação de serviços do Quénia e outros países ESA, especialmente no que se refere à entrada temporária de profissionais da região. Isto poderia ser alcançado através da introdução dum cartão de viagens de negócios, para facilitar o processo de obtenção de vistos; da inclusão de trabalhadores menos qualificados na lista do staff de apoio autorizado a acompanhar profissionais que entram na UE para prestar serviços; do reconhecimento de qualificações profissionais de prestadores de serviços da região ESA, através dum passe especial ou arranjos similares; do incremento de informação referente ao mercado da UE em termos da procura de serviços e das barreiras ao comércio existentes; da adopção de medidas pela UE que desencorajem práticas injustas e anticoncorrenciais, tais como posições de domínio por grandes fornecedores integrados; e da remoção de restrições que limitam a capacidade dos fornecedores de serviços da ESA estabelecerem empresas na UE.
- Reconhecimento da liberalização autónoma, isto é, a liberalização do comércio de serviços que os países ESA já efectuaram, seja através dos Programas de Ajustamento Estrutural (SAPs) ou as suas próprias iniciativas.

- Adopção pela UE de medidas ou incentivos para estimular o tipo desejável de investimento directo estrangeiro e portanto o incremento da transferência de tecnologia da UE para os países ESA.
- Salvaguardas de emergência no caso de problemas na balança de pagamentos ou outros efeitos antecipados originados por acordos de parceria económica.

O Quénia deveria assumir uma abordagem proactiva e um papel de liderança para assegurar que estes elementos são incluídos nas negociações.

O que é que o Quénia e os outros países ESA podem oferecer.

O Quénia deveria oferecer, ou prometer oferecer, depois de um período específico, uma maior liberalização dos serviços que não tem capacidade de fornecer imediatamente ou num curto prazo. Um crescente corpo de investigação sugere que estes incluem telecomunicações básicas e o transporte naval. No entanto, devem-se acoplar condições a estas ofertas. Estas incluem transferência de tecnologia e de *know-how* de gestão, obrigações de serviço público, preços máximos que poderão ser estabelecidos para serviços essenciais, tais como água e saneamento, e a proporção dos lucros que deverá ser reinvestida na infra-estrutura.

Conclusão

Comércio, e não ajuda, é o que África precisa para se levantar da pobreza e da indignidade em que a maioria da sua população vive. O comércio pode ser providencial e fortalecedor das comunidades europeias e africanas. É nossa esperança que os líderes, tanto europeus como africanos, não assinarão acordos que mantenham as estruturas de injustiça e empobrecimento com que África tem vivido.

(Artigo encomendado e cedido à *Brotéria*
pela Fundação Gonçalo da Silveira.
Traduzido do inglês por *Hermínio Rico SJ*)