

EUROPA,
ATLÂNTICO
E O MUNDO
MOBILIDADES, CRISES,
DINÂMICAS CULTURAIS

PENSAR COM

MARIA MANUELA TAVARES RIBEIRO

EUROPE, THE ATLANTIC AND THE WORLD
MOBILITY, CRISES, CULTURAL DYNAMICS

THINKING WITH MARIA MANUELA TAVARES RIBEIRO

COORDENAÇÃO

ISABEL MARIA FREITAS VALENTE

Imprensa da Universidade de Coimbra
Coimbra University Press
2017

O MODELO SOCIAL E AS POLÍTICAS AMBIENTAL E DE ABERTURA DA UNIÃO EUROPEIA FACE AOS DESAFIOS DA GLOBALIZAÇÃO*

Manuel Porto

Professor Catedrático Aposentado da FDUC
Professor Catedrático Convidado da Universidade Lusíada
Consultor da SRS Advogados
E-mail: mporto@fd.uc.pt

Resumo

Neste ensaio o autor dá a conhecer a problemática do modelo social em articulação com a política ambiental num contexto de abertura da UE face aos desafios da globalização.

Palavras-chave: União Europeia; Política Ambiental; Desafios Globais

Abstract

In this essay, the author introduces the social model in articulation with the environmental policies of a EU faced the challenges of globalization.

Keywords: European Union; Environmental Policies; Global Challenges

* É com o maior gosto que dedico este artigo à Colega e Amiga Prof. Doutora Maria Manuel Tavares Ribeiro, que tem vindo a dar contributos tão relevantes para a análise da problemática da integração europeia.

Num tempo de abertura crescente das economias, com a globalização, designadamente com as deslocalizações e o *outsourcing*, é interessante ver em que medida deveremos ter ou teremos algo de novo no modelo social e nas políticas a serem seguidos, em especial nas políticas a serem seguidas pela União Europeia.

Em particular, num mundo multipolar em que “novas” potências vão ter um relevo enorme, é de perguntar se a Europa deverá atenuar as suas exigências, *v.g.* em relação à abertura: questão com relevo para todo o mundo, designadamente para uma potência como o Brasil, que compreensivelmente deseja que a Europa continue a ser um espaço de oportunidades.

1. Um novo ou renovado mapa do mundo

Trata-se de desafios que têm lugar no início de um século, o século XXI, em que teremos um novo ou renovado mapa do mundo¹.

a) É curioso recordar que até ao século XV países da Ásia, em especial a China e a Índia, eram dos países mais desenvolvidos do mundo: com padrões culturais muito elevados² e economias fortes e diversificadas, produzindo não só produtos primários, também produtos industriais com a mais elevada qualidade na época (por exemplo nos sectores cerâmico e têxtil). Era obviamente o conhecimento destes produtos (não só especiarias, e em caso algum matérias-primas), com a sua qualidade mais elevada, que atraía o interesse dos europeus, no seu empenho de chegar à Índia (num segundo momento à China), ou pelo oriente (como fez Vasco da Gama) ou pelo ocidente (como tentou Cristóvão Colombo, julgando que o território da América era território da Índia...).

¹ Nesta descrição do quadro mundial seguimos em grande medida Porto (2017a).

² Uma ilustração aprofundada desta situação pode ser vista em Sen (2005) e em Baru (2006), mostrando também as boas relações seculares de vizinhança entre a China e a Índia. Agora, com uma recente e progressiva aproximação das duas economias, acompanhada por uma maior aproximação política entre os dois países, tem vindo com frequência a falar-se de “Cíndia” (Rampini, 2005-7) ou “Chíndia” (Engardio, ed., 2007). E sucedem-se também os artigos e livros comparando os modelos e as vias seguidos num caso e no outro (ver por exemplo Smith, 2008, Eichengreen, Gupta e Kumar, ed., 2010 e mais recentemente Naidu, Chen e Narayanan, ed. 2015).

b) Foi muito sensível a alteração verificada com o movimento dos descobrimentos, iniciado por navegadores portugueses, a que se seguiram navegadores de outros países europeus.

Em séculos anteriores as ligações entre os continentes eram muito perigosas, incertas e caras, por isso pouco frequentes. Um conhecimento seguro do modo de se viajar pelo mar constituiu pois um ponto de partida indispensável para a globalização, só assim tendo passado a haver a possibilidade de se alcançarem com segurança e regularidade os outros continentes³.

É aliás difícil explicar por que razão ou razões a Europa conseguiu manter ao longo de mais de quatro séculos uma supremacia real sobre os demais continentes: em vários casos sobre territórios que eram não só muito mais populosos, como também mais ricos do que a Europa, gozando além disso de culturas milenares⁴.

Pode lembrar-se, vale a pena fazê-lo, que ainda em 1820 a China tinha 28,7% e a Índia 13,4% do PIB mundial, os dois juntos 42,1%⁵. Tratava-se

³ O contributo de Portugal para a abertura da economia mundial está bem expressado por exemplo nos títulos (e nos conteúdos) de quatro livros: de Charles Vindt, *Globalisation, from Vasco da Gama to Bill Gates* (1999), de Martin Page, *The First Global Village. How Portugal Changed the World* (2002), de Rodrigues e Devezas, *Portugal. O Pioneiro da Globalização* (2007) e de Malyn Newitt, *Portugal na História da Europa e do Mundo* (na ed. original *Portugal in European and World History*, 2009).

⁴ Mesmo tendo em conta os argumentos, por vezes invocados, de que a Europa dispunha de melhor tecnologia, designadamente para a navegação, e de melhores armas: que poderiam ser imitadas, sem nenhuma dificuldade, por países asiáticos tão desenvolvidos...

Não nos convencendo também (pelo menos por completo) argumentos religiosos ou de filosofia de vida (procurando justificações em quadros mais alargados pode ver-se Acemoglou e Robinson, 2013), já acompanhamos o argumento de que terá sido em maior medida a ausência de mercados e concorrência, em sociedades centralizadas e fechadas, a estiolar a iniciativa, indispensável em qualquer processo de desenvolvimento (ver por exemplo Clark, 2008, pp. 368 ss.).

⁵ Em séculos anteriores terão tido 60% da riqueza mundial. Assim acontecerá há dois mil anos, segundo referência de Smith, 2008; podendo ver-se em Shenkar, 2006, p. 36, uma figura que mostra a evolução dos PIB's *per capita* da China e da Europa Ocidental ao longo dos dois últimos milénios, ou em Clark, 2008(7), p. 361, uma figura que mostra o afastamento do PIB's *per capita* de países como os Estados Unidos e a Inglaterra em relação ao valor da Índia, a partir de 1800, quando os valores eram semelhantes. Procurando mostrar *Why Europe was First* nos últimos séculos pode ver-se Ringmar (2007).

de situação bem diferente da verificada então em territórios de países atualmente muito mais ricos, casos (no quadro político e geográfico atual) da França, com 5,5% do total, da União Soviética, com 5,5%, do Reino Unido, com 5,0%, do Japão, com 3,1%, da Alemanha, com 2,4%, da Espanha, com 1,9%, dos Estados Unidos, com 1,8%, da Indonésia, com 1,6%, ou do Paquistão, 1,0%⁶. Os efeitos da revolução industrial, com origem na Inglaterra no século XVIII, não podem obviamente explicar o domínio já anterior da Europa.

c) O século XX veio a ser um século bipolar ou tripolar.

Foi aqui de enorme relevância, desde as primeiras décadas, a ascensão dos Estados Unidos da América, como uma potência política e económica.

Na cena política tivemos um mundo bipolar, em especial desde a Segunda Guerra Mundial, com a “guerra fria” entre o capitalismo e o comunismo: o “bloco” capitalista liderado pelos Estados Unidos e o “bloco” comunista liderado pela União Soviética.

Trata-se de situação que desapareceu com a queda do comunismo, perto do final do século: tendo aliás essa queda sido a consequência (para além dos problemas de estratificação social, com os privilégios dos aparelhos partidários, *v.g.* com frequentes transferências “hereditárias” do poder, e de privação das liberdades) da incapacidade do sistema para, pelo menos a partir de determinada fase, dar resposta às exigências dos processos de desenvolvimento.

No domínio económico, na disputa dos mercados mundiais, o século XX foi por seu turno caracterizado por haver um mercado tripolar, com a “tríade” formada pelos Estados Unidos da América, a União Europeia (um espaço que se foi integrando, formal e informalmente) e o Japão (com um mapa ilustrando esta realidade ver Porto, 2009, p. 556).

d) É contudo seguro que teremos no século XXI um novo ou renovado mapa do mundo, com um mundo multipolar, no qual se manterá

⁶ Cfr. Maddison, 1994, anexo C, autor que procedeu a este apuramento de dados (ou Dan, 2006, pp. 55-6).

a “tríade” mas em que, talvez ainda a par de outros parceiros, a China e a Índia serão de novo potências mundiais.

Depois de terem tido em séculos anteriores os valores referidos há pouco, ainda em 2004, apesar de estarem já na atual fase ascendente, a China tinha 4% e a Índia 2% do produto mundial, quando a União Europeia tinha 34%, os Estados Unidos 28% e o Japão 12%.

De acordo com previsões feitas por exemplo para 2050 (por Keystone Índia, divulgadas pela *Business Week* de 22-29 de Agosto de 2005), a China terá então 28% do produto mundial, a Índia 17% (os dois países em conjunto 45% do total!⁷), os EUA 26⁸, a UE 15%⁹, e o Japão 4%.

O mapa com os PIB's aproximar-se-á pois nas próximas décadas (está já a aproximar-se...) do mapa das populações, em particular no que diz respeito a esses dois gigantes asiáticos (ver de novo Porto, 2009, comparando-se o mapa da p. 558 com o mapa da p. 556). E é fortemente de desejar que dois outros BRIC's, agora em recessão, voltem a ter taxas de crescimento elevadas: o Brasil, com uma agropecuária muito rica, enormes recursos mineiros e sectores industriais muito desenvolvidos, por exemplo na produção de aviões, e a Rússia, com enormes recursos

⁷ Nas palavras de um autor indiano (Baru, 2006, cit. pp. 26-7), “in the pre-colonial world, India, China and Europe were the three poles of equal power. European colonization weakened India and China. The history of the 20th century has been the history of recovering this process. In the 21st century India and China will regain their place in a new ‘multipolar’, or ‘poli-centric’ world in which the United States will continue to be the pre-eminent power but will have to accommodate the aspirations of many other nations, including India”.

São agora frequentes as notícias de empresas dos BRIC's (também do Brasil e da Rússia) a adquirir posições empresariais nos mercados mundiais mais exigentes, designadamente na Europa e nos Estados Unidos; notícias que não eram pensáveis há 20 ou mesmo há 10 anos...

Procurando antecipar algumas das realidades do século XXI ver também por exemplo Dicken (2003), Gnesotto e Grevi (2006), Khanna (2009), Steingart (2009), Shapiro (2010), Sharma (2013) e Zhacharie (2013).

⁸ Julgando e esperando bem que não se verifiquem em relação a este país as reservas apontadas por alguns autores (v.g. por autores referenciados em Porto, 2009, p. 558, designadamente Kupchan, 2005, e Rifkin 2005).

⁹ Sobre o papel da Europa no mundo ver por exemplo, recentemente, McCormick (2007), Hill e Smith (2011), Morris (2011), Erixson e Srinivasan, ed. (2015) e Gréciano, dir. (2015).

energéticos e o mais vasto território do mundo, que se estende da Europa ao extremo continental da Ásia...¹⁰.

2. Economias que se aproximam

O padrão tradicional do comércio internacional, em particular entre países com graus diversos de desenvolvimento, era até há poucos anos um padrão de comércio de bens finais diferentes, com as cadeias de produção integralmente nos países respetivos (dos países mais atrasados só sendo de um modo geral importadas as matérias-primas). Grande parte dos livros de texto de economia internacional continuam a reproduzir o

¹⁰ Com reservas, pouco comuns (...), acerca dos êxitos e dos modelos da China e da Índia (bem como de outros países) pode ver-se Amin (2006; ou ainda Li, 2015, considerando os efeitos da crise na China); sobre a transformação recente da Rússia Connor e Milford (2008); e comparando os quatro BRIC's iniciais (antes da “entrada” da África do Sul) Goldstein e Lemoine (2013).

Não pode deixar de ter-se presente que nas últimas décadas têm sido especialmente significativas, no quadro mundial, as taxas de crescimento da China e da Índia, segundo os dados mais recentes com a China a crescer 6,7% e a Índia 6,9% (ver *The Economist* de de 18 a 24 fevereiro de 2017). Além de outros autores mencionados neste artigo, sobre o papel do primeiro destes países podem ver-se recentemente por exemplo Gerth (2010), Cheung e Haan, ed.(2013) e Florence e Defraigne (2013, e sobre o papel da Índia também por exemplo Rai (2008), Panagariya (2009), Ahmed, Kundu e Clet (2011) e Chandler e Zainulbhai, ed. (2013).

Face às evoluções em curso, pode dizer-se que alguns autores, com os juízos que fazem, estão mais “preocupados” “com os ricos”, tendo de facto aumentado muitíssimo as desigualdades no interior dos países. Era pequena a diferença entre quem morria de fome – apontando-se para 30 milhões na China, com Mao Tse-tung – e a generalidade da população, que vivia pobremente, mesmo na miséria (ver por exemplo Gu, 2005, p. 52, e Luce, 2006, pp. 80-1), enquanto outros são mais sensibilizados (preocupados) com a situação dos pobres, sublinhando antes que ano a ano dezenas de milhões de chineses e indianos têm deixado de viver na miséria absoluta, em países onde vive mais de um terço da humanidade (ver por ex. Norberg, 2003). Sublinhando os desafios e as oportunidades da China para os países lusófonos, designadamente para o Brasil, ver Dan (2009), e em especial para Portugal Monteiro (2011).

Trata-se de um mundo em que a par do relevo de alguns gigantes não deixará de ser muito grande o relevo de países médios e mesmo pequenos (ver as previsões de Sharma, 2013). O crescimento de “tigres asiáticos” e de países da Europa são exemplos bem claros a este propósito, no caso europeu sendo de países pequenos, quando muito médios, os PIB's *per capita* mais elevados (casos, por esta ordem, de Luxemburgo, Suécia, Dinamarca, Holanda, Áustria, Irlanda, Finlândia e Bélgica, vindo a Alemanha apenas em nono lugar e seguindo-se a França e o Reino Unido; e estando neles boa parte das empresas de maior dimensão.

famoso exemplo de Ricardo (1817), com a Inglaterra a exportar produtos têxteis para Portugal e Portugal a exportar vinho para a Inglaterra.

A aproximação entre as economias dos países, com o seu desenvolvimento, um acesso mais fácil a inovações e melhorias tecnológicas, uma melhoria geral da qualificação das pessoas e naturalmente também muito importantes nos sistemas de transportes e comunicações em geral levaram nas últimas décadas do século XX a um novo padrão de especialização no comércio internacional, não previsível algumas décadas antes.

Muitos países menos desenvolvidos já não são especializados apenas na exportação de matérias-primas e produtos primários; em muitos casos têm vindo a afirmar-se na produção e na exportação de produtos industriais e serviços sofisticados (afastando-se já aliás alguns deles da “categoria” de países menos desenvolvidos...).

Com esta evolução, vemos um número crescente de países a exportar e importar produtos dos mesmos sectores.

Trata-se de evolução do comércio intrasectorial (IIT) que tem vindo a ser muito clara na Europa a partir dos anos 60. Mas durante mais tempo eram de esperar níveis diversos de IIT no comércio da União Europeia com países terceiros: com valores altos em relação aos países de rendimento elevado e valores baixos em relação aos países de rendimento baixo (estando naturalmente de permissão os valores em relação aos países “high-intermediate” e “low-intermediate”)¹¹.

Agora é todavia clara a evolução no IIT em relação a países até há pouco tempo (de um modo geral ainda) menos desenvolvidos.

E assim acontece tanto no comércio de bens finais como no comércio de bens intermediários (*inputs*), com as empresas a comprá-los onde são fornecidos em condições mais favoráveis (*outsourcing*).

¹¹ São diferenças representadas numa figura em Belessiotis *et al.* (2006, p. 39, com dados da Comissão Europeia).

Por fim, outra característica da evolução recente do comércio internacional é o aumento do comércio de serviços, justificando a instituição do GATS (General Agreement on Trade in Services), com o Uruguai Round.

Trata-se de evolução que seria de esperar. O sector dos serviços representa atualmente mais do que 70% do PIB nas economias mais desenvolvidas e do que 50% nos países em desenvolvimento, não sendo de esperar que se mantivesse a situação de só serem comercializados internacionalmente 10% dos serviços, num contraste marcante com a comercialização de 50% dos produtos industriais. Com condições muito favoráveis que se vão afirmando (em particular com o acesso a novas tecnologias), tal como voltaremos a sublinhar adiante, há inquestionavelmente “a clear potential for continued rapid expansion” (Belessiotis *et al.*, 2006, p. 42).

Também com os serviços, num número crescente de casos não se trata de comércio de bens (serviços) finais, mas sim de serviços que constituem *inputs* para diferentes atividades, na prestação de outros serviços (por exemplo médicos, bancários ou de turismo) ou na produção de bens materiais¹².

E igualmente no fornecimento de serviços podemos ver uma aproximação nítida entre as economias, com países até agora menos desenvolvidos a fornecerem serviços cada vez mais qualificados e sofisticados. Os *call centers*, por exemplo na Índia, não se limitam a fornecer mera informação: cada vez mais constituem *back offices* habilitados por exemplo a programar documentos de apuramento de impostos para

¹² E no quadro mundial cabe já à Índia o papel de maior relevo no fornecimento externo de serviços em *outsourcing*, com 12,2% do total, seguida pela Irlanda (um bom exemplo para outros países europeus, também com salários elevados), com 8,6% (ver McKinsey & Company, 2005, p. 13; ou ainda Banco Mundial, 2007, p. XX, mostrando em geral os crescimentos maiores nas exportações de serviços, também aqui com a Índia à frente, seguida pela Estónia...).

Exemplos muito interessantes da Índia podem ser vistos em Friedman (2006), Luce (2006), Varna (2007) e Sheshabalaya (2006), v.g. sublinhando a conhecida e já famosa especialização de Bangalore; registando-se também alguma evolução na China, embora com um significado pelo menos entretanto muito menor, com 3.4% do total: por exemplo com Dallian a especializar-se no fornecimento em *outsourcing* a empresas japonesas.

escritórios nos EUA, a fazer diagnósticos médicos, a elaborar projetos e cálculos de arquitetura e engenharia ou a fazer pesquisa científica e tecnológica (R&D)¹³.

Trata-se de evoluções que explicam a rápida mudança de atitude dos trabalhadores qualificados (*white collar*, de “colarinho branco”) dos países desenvolvidos em relação à globalização. Anteriormente uma atitude negativa verificava-se em muito maior medida entre trabalhadores não qualificados (*blue collar*), prejudicados com as importações de bens de menor qualidade de países menos desenvolvidos (v.g. com deslocalizações para estes países e com o *outsourcing* feito a partir deles). Mas não admira que mais recentemente, com a referida concorrência de mercadorias e serviços fornecidos por estes países com a participação de pessoas mais qualificadas, por exemplo um inquérito feito nos Estados Unidos (pela Universidade de Maryland: ver Fontagné, 2005, p. 9) tenha mostrado que enquanto em 1999 57% dos trabalhadores com salários acima de 100.000 dólares era a favor da globalização, em 2004 tal percentagem tenha descido já para 28%¹⁴.

¹³ Estamos bem longe do juízo de Myrdal (1968), vol. III, p. 703 apenas duas décadas antes da década de 90, quando a situação começou a mudar, numa obra em que considera, a par de outros, o caso da Índia: “The underdeveloped countries cannot possibly realize their aspirations in the same way, except in very limited, indeed insignificant fields. Modern science and technology is for them a force emanating almost entirely from outside. And these countries are not afforded the opportunity for gradualness in development that typified the now developed countries...” (são também especialmente curiosos os capítulos 18 e 19, no volume II, sobre “o planeamento” e “os controles operacionais do sector privado”).

Comparando os processos de crescimento da Índia e da China tem sido bem claro no primeiro caso o relevo dominante das exportações de serviços (sendo importante nesse país, a par de outros fatores, o conhecimento generalizado da língua inglesa) e no segundo o relevo dominante das exportações de bens materiais (é muito significativa uma ilustração publicada na *Business Week* de 22-29 de Agosto de 2005, reproduzida em Porto, 2017a, pp.535-7).

¹⁴ Este novo tipo de preocupação está expressado no título e no conteúdo do artigo mencionado na capa (e na *cover story*) da *Business Week* de 3 de fevereiro de 2003: “Is your job next?”. É um aumento de preocupação, em particular junto de pessoas com qualificações mais elevadas (em maior medida leitores do órgão ou da via de informação que vamos mencionar a seguir), que ajuda a explicar o crescimento exponencial de referências à globalização e à anti-globalização feitas no *New York Times* e na *internet*: “During the 1970’s the word ‘globalization’ was never mentioned in the pages of the *New York Times*.”

3. A reafirmação das vantagens da abertura

A experiência bem conhecida das últimas décadas, mesmo dos dois últimos séculos, é por seu turno muito clara mostrando os resultados muito melhores conseguidos com políticas de abertura comercial, quando comparados com os resultados verificados com políticas protecionistas: corroborando o que a teoria ensina e ficou bem confirmado pelos estudos individuais e de instituições de referência¹⁵.

E entre os exemplos mais recentes estão precisamente a China e a Índia, com maus resultados económicos até aos anos 80 do século XX e desde então com taxas de crescimento que se contam entre as mais elevadas do mundo, como consequência (naturalmente a par de outros fatores), como se sublinhou já, de uma mudança de atitude radical em relação à abertura das economias (ver contudo Stiglitz e Charlton, 2005, p. 38 ou também por exemplo Amin, 2006, pp. 26-7)¹⁶; sendo especialmente curioso recordar afirmações que nos anos 60 autores como Gill (1963) ou Myrdal (1968, já referido atrás) faziam acerca das perspectivas de desenvolvimento destes países nos anos 60; pondo o acento tónico na necessi-

In the 1980's the word cropped up less than once a week; in the first half of the 1990's, less than twice a week; and in the later half of the decade, no more than three times a week. In 2000 there were 514 stories in the paper that made references to 'globalization'; there were 364 stories in 2001, and 393 references in 2002. Based on stories in *The New York Times*, the idea of being 'anti-globalization' was not one that existed before about 1999. Turning from the newspaper to the internet, 'globalization' brings up 1.6 million links through the use of the Google search engine, and typing in 'anti-globalization' brings up 80,000 links" (Fischer, 2003, p. 2; ver também Draxler, 2006, p. 11).

Sublinhámos, todavia, no início deste artigo que o fenómeno da globalização, crescente nos últimos anos, começou há séculos, ainda com outras designações.

Com uma perspectiva que poderá ter ganho agora novo apoio com a crise que tem vindo a atravessar-se, é interessante ver o livro, de há mais de uma dúzia de anos, de Harold James (2003), com o título *The End of Globalization. Lessons from the Great Depression...*

¹⁵ Casos da OCDE (com a síntese em Little, Scitowsky e Scott, 1970), do National Bureau of Economic Research, NBER (síntese em Bhagwati, 1978 e Krueger, 1978) e do Banco Mundial, com dois estudos (o segundo com a síntese em Papagiorgiou, Choksi e Michaeli, 1990; tendo o estudo sobre Portugal sido feito por Jorge Braga de Macedo, Cristina Corado e Manuel Porto). Mais recentemente ver por exemplo Van den Berg e Lewer (2007).

¹⁶ Sobre os efeitos e outros aspetos da abertura destes dois países ver ainda outras referências em Porto (2009, pp. 564-5).

dade de regimes “fêrreos” ou de apoio dos países mais ricos (Gill chega a falar na necessidade de “compaixão” destes países...), não nas suas próprias capacidades, que têm sido de facto o fator determinante (só ele!) do enorme crescimento que têm vindo a registar nas últimas décadas.

Importa lembrar aliás que já alguns anos antes o êxito dos “tigres asiáticos” tinha ficado a dever-se às políticas de abertura das suas autoridades. Os países grandes (assim aconteceu por exemplo também com o Brasil, na linha sul-americana da CEPAL) julgavam que tinham mercados bastantes, assegurando as economias de escala requeridas, mercados nacionais mais vastos do que o somatório dos mercados de muitos países pequenos e mesmo médios... Por isso se caminhou para as políticas de substituição de importações, querendo-se fazer nos países tudo ou quase tudo.

A experiência foi, todavia, muito negativa, com tremendos custos económicos e sociais, em países que assim não eram “forçados” a ser competitivos. Hoje ninguém tem dúvidas sobre as vantagens e mesmo a necessidade da concorrência internacional, mesmo para países de grande dimensão.

Trata-se de evolução que obriga a repensar teorias como as teorias estruturalistas, designadamente a teoria da dependência. Com contributos de origens diferentes, com raízes marxistas ou não, são teorias que tiveram uma apreciável aceitação nas décadas de 60 a 80 do século XX¹⁷, apontando em geral para a inevitabilidade das situações de dependência, na lógica da expansão do sistema capitalista¹⁸.

Na sua lógica, ficam, pois, por explicar as evoluções não esperadas que estão em curso, curiosamente causando agora enormes preocupações

¹⁷ Ver algumas das referências mais significativas em Porto (2017a, pp.535-9, bem como 2017b, pp. 455-465).

¹⁸ Ou, designadamente na Índia e na América Latina, para uma política de substituição de importações (no primeiro caso com os governos de Nehru e Indira Gandhi e no segundo com a forte “inspiração” da CEPAL, presidida e influenciada por Raul Prebisch). Era também naturalmente de encerramento de fronteiras a política de Mao Tse-tung.

aos “velhos colonizadores”. Não é preciso recordar de novo os números da China ou da Índia, ou já antes dos “tigres asiáticos”¹⁹.

Na constatação de Todaro e Smith (2009, p. 127), “dependence theories have two major weaknesses. First, although they offer no appealing explanation of why many poor countries remain underdeveloped, they offer little formal or informal explanation on how countries initiate and sustain development. Second and perhaps more important, the actual economic experience of LDC’s that have pursued revolutionary campaigns of industrial nationalization and state-run production has been mostly negative”²⁰.

Mais recentemente, entre uma extensa literatura, apenas a título de exemplo, a favor da globalização (v.g. tendo em conta os movimentos de deslocalização e *outsourcing*) é de fazer uma referência especial a Bhagwati (2002 e 2004) e a Bhagwati, Panagariya e Srinivasan (2004) e, suscitando dúvidas, a Samuelson (2004)²¹ e a Stiglitz (2002-4)²².

¹⁹ Verificando-se assim uma “vingança das nações”, expressão que ficou celebrada num outro contexto...

²⁰ Independentemente dos erros em que se caiu, com os economistas e os políticos de espírito aberto a rever naturalmente as suas posições, o que não pode aceitar-se é que em vários casos, com a proclamação de valores de solidariedade (mesmo de fraternidade), se tenha persistido com políticas de opressão e de defesa de interesses pessoais (incluindo formas inadmissíveis de cultos da personalidade e as já referida transmissões “hereditárias” de poder...) e partidários, em relação às populações que antes eram vítimas do colonialismo...

²¹ As dúvidas de Samuelson foram em boa medida rebatidas por Bhagwati, Panagariya e Srinivasan (2004; ver também por exemplo Fontagné, 2005, pp. 12-4).

Bhagwati conta-se entre os autores que deram contributos do maior relevo para a teoria das divergências domésticas. É aliás curioso o papel desempenhado a este propósito por economistas indianos (naturalmente, a par de outros colegas, v.g. americanos) todos eles professores nas melhores universidades dos Estados Unidos, defendendo o livre-cambismo já décadas atrás, quando não podia antecipar-se que o seu país de origem viria a ser agora um claro beneficiário da abertura das economias (ver ainda por ex. Bhagwati, 2002 e 2004).

²² Stiglitz tem sido talvez o autor crítico mais referenciado (designadamente em Portugal), com o seu livro de 2002 (4), *Globalization and its Discontents* (na edição portuguesa com o título ainda mais sugestivo de *A Globalização. A Grande Desilusão*). Tem todavia já uma posição mais aberta num livro mais recente, (de 2005, com Charlton), posição refletida logo no título (*Fair Trade for All. How Trade can Promote Development*), livro em que aliás a obra anterior não é mencionada, bem como em 2007, com o título

É de perguntar se não teremos, todavia, deste modo a consequência seguinte: um aumento da lucratividade de empresas de países menos desenvolvidos, todavia à custa da perda de empregos nos países até agora mais ricos (provavelmente com consequências especialmente desfavoráveis em determinados países e regiões, sofrendo em maior medida, pelo menos de imediato, com este novo impacto da concorrência internacional).

Os estudos já feitos não são definitivos. Apontam contudo para que não sejam muito elevadas as consequências negativas, havendo mesmo um ganho geral, designadamente para os países até agora mais desenvolvidos (com os resultados positivos conseguidos e previsíveis ver Porto, 2017a, pp.538-9).

4. Uma previsível maior abertura das economias

Mesmo com o reconhecimento dos melhores “argumentos” a favor do livre-cambismo e em geral da abertura das economias, proporcionados pela teoria económica e amplamente confirmados pela experiência conhecida, será todavia sempre de esperar que em períodos de crise apareçam de novo receios em relação às vias seguidas e “tentativas protecionistas”²³.

É aliás interessante ver nos nossos dias uma mudança clara de atitude nos países mais desenvolvidos em relação ao comércio livre de produ-

também significativo de *Making Globalization Work* (com textos críticos vários pode ver-se Della Giusta *et al.*, ed. de 2006). Em especial sobre os efeitos do *outsourcing* nos diferentes países podem ver-se Kirkgaard (2005) e outros autores referidos em Porto (2017a, pp. 538-9).

²³ É claramente uma área em que, de acordo com o que é evidenciado pela “teoria económica da política” (*public choice*), grupos bem organizados (no caso os sindicatos e as associações patronais, fazendo a pressão – o *lobbying* – em conjunto, sendo comum o interesse na proteção dos seus sectores) são capazes de ter sucesso na prossecução dos seus objetivos. Não acontece assim com os beneficiados principais com o comércio livre, os consumidores, em relação aos quais se verifica um efeito de *free-riding*: ninguém tomando uma iniciativa, com dispêndio de tempo e de dinheiro, que não pode deixar de aproveitar por igual a muitos outros, talvez mesmo milhões ou dezenas de milhões de outros consumidores (podendo ter-se designadamente em conta o caso português).

tos industriais e serviços. Trata-se de países que tradicionalmente eram “protecionistas” em relação aos produtos agrícolas, os países da União Europeia (da Comunidade Europeia) com a Política Agrícola Comum (a PAC), os Estados Unidos com avultadíssimos subsídios (que foram sendo aceites quando do Uruguai Round, mas contra os quais há agora também naturalmente uma reação negativa e justa dos países menos desenvolvidos) e o Japão (também com medidas fortemente protecionistas). Era pois esta a posição da “tríade”. Mas a posição dos países industrializados era em geral livre-cambista em relação a produtos industriais e a serviços.

Nos nossos dias nota-se, todavia, uma clara mudança de atitude a este último propósito, com as deslocalizações e o *outsourcing* para e de países menos desenvolvidos.

Assim acontece apesar de tanto na Europa como nos Estados Unidos, bem como a nível mundial, as instituições e os economistas continuarem em geral a defender o comércio livre; sem dúvida com as necessárias medidas de reestruturação de sectores, com a promoção das suas condições de competitividade, bem como com o estabelecimento de indispensáveis compensações a pessoas, sectores e regiões afetados com a globalização. Os ganhos gerais terão de ser bastantes para que se assegurem essas compensações.

É, contudo, claro que o movimento de abertura continuará, apesar de atrasos e dificuldades que não deixarão de surgir nas negociações da OMC.

Cada país e bloco (como é o caso da União Europeia, necessariamente com uma política comercial comum, dado que se trata de uma união aduaneira) tentará sempre naturalmente obter o máximo de ganhos e ter o mínimo de prejuízos, ainda que estes sejam pequenos (em alguns casos tentará adiar os efeitos). Mas de um modo geral os ganhos líquidos do comércio levarão os países a aceitar os resultados das negociações.

Em particular, com realismo e seriedade, ninguém pode esperar que os outros países aceitem sem reagir, não tomando medidas de retaliação em relação às nossas medidas protecionistas.

Alguns defensores do protecionismo parece terem este “sonho”, de não reação: os seus países estabeleceriam ou aumentariam barreiras enquanto os outros, “fraternalmente”, continuavam com as fronteiras abertas...

Trata-se de realismo a que a Europa, designadamente a zona Euro, tem de ser especialmente sensível, tendo o maior *superavit* do mundo na balança de pagamentos correntes, um *superavit* de 394,6 milhares de milhões de dólares (contrastando designadamente com o déficit dos Estados Unidos da América, o maior do mundo, de 476,5 milhares de milhões)²⁴.

Como é óbvio, uma natural retaliação da generalidade dos demais países teria para nós mais custos do que benefícios. Como escrevemos já anteriormente, se a Europa seguisse o mau exemplo seguido por outros, fugindo à globalização, teria certamente no terceiro milénio a “evolução” (mais rigorosamente, a “regressão”...) que a China e a Índia tiveram no final do segundo milénio. Depois de ter havido um *Asian Drama*, na designação consagrada pela já mencionada obra de referência de Gunnar Myrdal (1968), teríamos no século XXI um *European Drama* (para nosso mal e dos demais países do mundo, designadamente do Brasil, que compreensivelmente esperam ver na Europa um espaço de oportunidades).

Deve ser sublinhado, por fim, que a prática protecionista poderá ser “eficaz” talvez em relação aos produtos materiais, podendo evitar-se que passem nas fronteiras. Mas como impedir a circulação de serviços, v.g. os fornecidos em *outsourcing*, com as novas tecnologias de informação (acessíveis sem custos e instantaneamente em qualquer local do mundo)?

5. O abandono de exigências sociais e ambientais?

Como seria de esperar, põe-se com frequência a questão de saber se, face à emergência de novos gigantes, a Europa poderá continuar a

²⁴ Cfr. *The Economist* de 18 a 24 fevereiro de 2017.

ter as exigências que tem tido nos domínios social e ambiental, sendo sabido que são menores as exigência nesses países.

E aqui melhor do que a referência à literatura que tem vindo a ser produzida será termos presentes os resultados que continuam a ser conseguidos no conjunto da União Europeia, em particular na zona Euro (como se referiu há pouco); tendo, com o seu modelo social, salários elevados, e grandes exigências ambientais, tem de longe o maior *superavit* do mundo na balança de transações correntes, com os mencionados 356,5 milhares de milhões de dólares. A Alemanha, só por si, tem um *superavit* de 268,8 milhares de milhões, a seguir ao *superavit* da China, de 330,6 milhares de milhões, tendo ainda por exemplo a Holanda um *superavit* de 68,8 milhares de milhões (e a Suíça, europeia mas não da UE, um *superavit* de 75,9 mil milhões; tratando-se, também neste caso, de um país com grande descentralização, num espaço territorialmente muito equilibrado...).

A manutenção e mesmo o reforço do modelo social, além de garantir boas condições de bem-estar à população, designadamente à população ativa, é um fator determinante da produtividade, por seu turno com um nível de vida razoável das pessoas a ajudar a estimular múltiplos sectores de atividade, com milhares de pequenas e médias empresas, não exportadoras, que não podem deixar de depender do mercado interno²⁵.

No que diz respeito às condições ambientais, além de estar também em causa o valor básico do bem-estar das pessoas (mesmo da sua saúde, inclusivamente da sua vida) e da preservação dos recursos da terra, é hoje muito claro que os processos de produção ambientalmente mais favoráveis, v.g. com menos emissões de CO², são também mais favoráveis dos pontos de vista económico e social, com menores custos energéticos²⁶.

²⁵ Neste quadro, justifica uma referência especial a via da “flexigurança”, ou “flexi-segurança”, de que foi a “face mais visível” o ex-Primeiro Ministro da Dinamarca Poul Rasmussen, conjugando, com o maior êxito, flexibilidade e segurança nas relações de trabalho (cfr. Porto, 2017a, pp.545-6).

²⁶ Sobre a política de ambiente na União Europeia podem ver-se Pimenta e Lemos (2012), Aragão (2012) e Aragão (2016), bem como as referências aqui feitas (em especial sobre passos dados e a dar no plano internacional pode ver-se já Carrol, 1990).

Para além dos exemplos que podem ser referidos na área industrial, pode e deve ser referido o sector dos transportes, com a Europa a ter igualmente aqui dos melhores exemplos do mundo, com uma aposta clara em muitos dos seus países em transportes coletivos utilizando energia elétrica, menos poluente e em muitos casos renovável (podem ver-se recentemente Porto, 2016, e, tendo especialmente em conta a componente energética, Anastácio e Carvalho, 2016).

Sendo do nosso interesse, pois, prosseguir em exigências sociais e ambientais no nosso espaço, justifica-se que a Europa esteja sempre na linha da frente destas exigência a nível global. No plano ambiental, acontece aliás que a poluição não tem fronteiras, dependendo pois a nossa defesa também dos cuidados dos outros²⁷. Para além disso, temos todos o direito e mesmo o dever de defender a nossa atividade económica, designadamente os nossos trabalhadores e os nossos empresários, em relação a empresas de países que não seguem as regras mínimas nos domínios que estamos a considerar. E, por fim, estamos a prestar assim um serviço talvez sem paralelo aos trabalhadores e cidadãos em geral desses países, com a adoção de exigências de que são eles os beneficiários mais próximos.

6. O abandono da abertura das economias?

Uma outra resposta possível, face às concorrências novas ou acrescidas, poderia ser uma resposta protecionista.

Não é todavia esta a resposta da União Europeia, tal como está muito bem sublinhado na estratégia de médio prazo que estamos a seguir, estabelecida agora (seguindo-se à Estratégia de Lisboa) pelo COM 2010(2010) 2020 *final*, de 3.3.2010, a Estratégia 2020 (para a descrição e a análise desta estratégia ver Porto, 2012a, bem como por exemplo Gaos e Roth, 2012).

²⁷ Como foi já devidamente afirmado, “antes” de haver um mercado comum para os bens já havia um mercado comum para a poluição (preocupações no campo internacional estão já bem expressadas em Fouéré, 1990).

Trata-se de documento em que, entre os desafios de grande relevo a que importa dar resposta, se dá grande relevo ao desafio da globalização (outros desafios identificados são os desafios da pressão sobre os recursos e do envelhecimento da população).

E entre as vias a seguir, por seu turno, está o reforço da confiança nos mercados, distinguindo-se por seu turno a consolidação de "um mercado único para o século XXI" e a prossecução de "uma estratégia externa"²⁸.

6.1. Um mercado único para o século XXI

É exatamente este o título do nº 3.1 do COM em análise, não podendo ser mais expressivo o início do texto (p.23), com a afirmação de que "um mercado único mais sólido, mais aprofundado e alargado, é vital para gerar crescimento e criar emprego"²⁹. E trata-se de objetivo com relevo não só para os membros da União (empresários, trabalhadores, cidadãos em ge-

²⁸ Fala-se também na problemática orçamental, podendo o leitor interessado ver as referências em Porto, 2012b, Porto, 2012c e Porto, 2015). Mas valerá a pena sublinhar que se trata de um orçamento relativamente exíguo, não chegando, nas Perspetivas Financeiras para 2014-2020, a 1% do PIB da União. Assim acontece na lógica do princípio da subsidiariedade; mas há um mínimo, abaixo do qual não deveria baixar-se...

²⁹ Tendo nós dúvidas sobre o realismo da afirmação negativa que se segue (ainda p. 23), de que "as tendências atuais parecem apontar para sinais de cansaço e desencanto em relação à participação no mercado único" (ou mesmo da "constatação" que vem depois, de que "a crise reavivou as tentações de nacionalismo económico").

Trata-se de pessimismo verificado já no Relatório Monti, *Uma Nova estratégia para o Mercado Único...*(2010), com a afirmação (p. 13) de que "nos últimos anos, têm-se verificado duas tendências: um 'cansaço de integração', que diminui o desejo de mais Europa e de um mercado único, e mais recentemente, um 'cansaço do mercado', que se traduz numa menor confiança no papel do *mercado*. Ao reforçarem-se mutuamente, estas tendências têm comprometido a aceitação, em cada uma destas duas componentes, do mercado único" (acrescentando-se a referência a "alheamento da opinião pública").

A propósito da avaliação feita neste documento (e no COM(2010)2020) fazemos porém nossas antes as palavras de Pelkmans (2010, p. 3): "with due respect to this approach, Monti's reflections about the unpopularity of the single market are, in my view, too sombre. Looking back to the period 2003 to 2007 – the origin of most of these preoccupations – the EU witnessed an unbelievable coincidence of derailed or conflictual internal market dossiers, most of which have meanwhile been resolved or at least appeased. A good deal of these issues combined fears, often unsubstantiated fears, about seemingly radical new EU regulations or problems of adjustment that turned out to be not nearly as dramatic as they had been portrayed in fierce lobbying" (dá de seguida alguns exemplos do que tem vindo a ser conseguido).

ral...), como também para quem é de fora, beneficiando aqui exatamente na mesma da nossa abertura de fronteiras e da nossa aproximação de normas.

Na linha estabelecida, tendo-se bem presentes os resultados já conseguidos na sequência do “mercado único de 1993”³⁰, foram sendo dados passos no sentido do reforço do mercado único.

Estão nesta linha, em 1997 a iniciativa da Comissão de um *Plano de Ação para o Mercado Único*, em 2000 a Estratégia de Lisboa e em 2010 o Relatório Monti, *Uma Nova Estratégia para o Mercado Único* (com o Presidente Barroso a afirmar, na carta em que solicitou o relatório, que “o mercado único foi, e continua a ser, a pedra angular da integração da Europa e do crescimento sustentável”).

No COM(2010)2020 não deixa todavia de se ser sensível a que há ainda muito a fazer. Depois da afirmação inicial referida há pouco (do início de 3.1), sublinha que “é necessário um novo impulso – um comprometimento político genuíno – para relançar o mercado único”, com “medidas destinadas a suprir as lacunas do mercado único”.

Assim deverá acontecer com a constatação de que “frequentemente, as empresas e os cidadãos ainda continuam a ter de fazer face a 27 (agora 28) ordens jurídicas diferentes para realizar uma única transação” (a situação ficou agravada com os alargamentos mais recentes, a países que vinham de quadros jurídicos e económicos muito diferentes); acrescentando-se, com preocupação agora agravada, que “enquanto as nossas empresas ainda continuam a confrontar-se com a realidade quotidiana da fragmentação e das diferenças entre as normas, os seus concorrentes da China, dos EUA ou do Japão podem tirar plenamente partido dos seus vastos mercados internos”.

E é claramente na linha apontada, de reconhecimento da necessidade de manutenção e mesmo de reforço do mercado único, que estão não só o COM(2010)2020, como documentos subsequentes, dando concretização à

No que respeita às referidas tentações de nacionalismo económico, tem de reconhecer-se que felizmente de um modo geral não se terá passado de facto das “tentações” (se as houve) à prática.

³⁰ Previstos no Relatório Chechini (1988); e mencionando alguns dos números entretanto apurados ver Porto (2017a, pp.414-5, bem como já Porto, e as referências aqui feitas).

mesma ideia: casos de *The Economic Impact of a European Digital Single Market*, de 16.3.2010, e de *Towards a Single Market Act. For a highly competitive social market economy. 50 proposals for improving our work, business and exchanges with one another* (COM(2010)608 final, de 27.10.2010).

Dá-se designadamente relevo às novas oportunidades oferecidas com a “chegada da internet”, e em particular à necessidade de se criar um mercado único aberto dos serviços.

Em especial num artigo publicado no Brasil, é de sublinhar que a formação de um mercado único na Europa, de longe o maior mercado do mundo (ver as posições relativas atuais por exemplo em Relatório Schuman, 2016, pp. 225 e 231, não se limita a beneficiar os cidadãos e as atividades económicas europeias. Com o afastamento das barreiras físicas, já não há ninguém (nenhuma autoridade) nas “velhas” fronteiras, circulando sem paragem tanto os cidadãos da Europa como obviamente os cidadãos (empresários, trabalhadores ou turistas) vindos de outros espaços. E com a harmonização de normas, com o afastamento de “barreiras técnicas”, também são igualmente beneficiados os empresário, do Brasil ou de qualquer outro país, que veem alargadas assim as suas oportunidades de mercado no espaço europeu.

6.2 Uma estratégia externa

Por fim, o n. 3.3 do COM(2010)2020, com o título *Mobilizar os nossos instrumentos de política externa*, exprime bem o sentido da resposta da União Europeia aos novos desafios da globalização.

Face a concorrências novas ou acrescidas, com dificuldades maiores do que as de tempos anteriores, haveria a curiosidade de saber o sentido da resposta da União Europeia: eventualmente uma resposta protecionista, defendendo a nossa economia de concorrências tão difíceis.

É todavia bem diferente a resposta dada na Estratégia Europa 2020, não se vendo a globalização como uma ameaça, mas sim como um alargamento de oportunidades³¹.

³¹ Sobre a política externa no quadro do Tratado de Lisboa podem ver-se Porto e Gorjão-Henriques (2010), e em particular sobre as responsabilidades da Europa face ao mundo Porto (2013, 2014b e 2014c) bem como a bibliografia indicada nestes artigos.

O começo do n. 3.3 (p.26) não poderia ser mais significativo, sublinhando que “o crescimento global abrirá novas oportunidades para as empresas exportadoras e um acesso concorrencial às importações essenciais”.

Já antes (p.17), depois de se recordar que “a UE prosperou graças ao comércio, exportando para todo o mundo e importando tanto matérias-primas como produtos acabados”, se havia sublinhado, na linha mais correta, que “confrontados com uma intensa pressão sobre os mercados de exportação e sobre um número crescente de matérias-primas, temos de melhorar a nossa competitividade em relação aos nossos principais parceiros comerciais através do aumento da produtividade”³².

Nesta perspetiva, acrescenta-se no número 3.3 (p. 26) que “todos os instrumentos da política económica externa devem ser mobilizados para promover o crescimento da Europa através da nossa participação em mercados globais abertos e competitivos”. Trata-se de ideia reforçada ainda dois parágrafos adiante, com a afirmação de que “uma Europa aberta, a funcionar num enquadramento internacional baseado em regras, constitui a melhor forma de explorar os benefícios da globalização que irão estimular o crescimento e o emprego”.

Não poderia ser-se mais claro no reconhecimento da globalização muito mais como uma oportunidade do que como um risco.

Nesta linha, quando muitas vezes se vê o crescimento das economias emergentes apenas como fonte de concorrência para as nossas empresas, tirando-nos oportunidades e empregos, é curioso que o COM(2010)2020 sublinhe antes (ainda p. 26) que essas economias, “cujas classes médias se estão a desenvolver e a importar bens e serviços em que a Europa dispõe de uma vantagem comparativa”, “serão a fonte de uma parte do crescimento que a Europa precisa de gerar na próxima década. Enquanto maior bloco comercial do mundo, a prosperidade da UE depende da

³² Acrescentando-se que “temos de abordar a questão da competitividade relativa na área do euro e no contexto mais alargado da UE no seu conjunto”.

sua abertura ao mundo e da sua capacidade para acompanhar de perto a evolução noutras economias desenvolvidas ou emergentes no sentido de antecipar e adaptar-se às futuras tendências”³³.

Não se fala pois de forma alguma em fugir dos mercados internacionais, mas sim em participar deles; naturalmente com a exigência de que se trate de mercados equitativos, com regras corretas.

Com toda a lógica, refere-se depois no documento em análise o papel que tem da caber à União Europeia a tal propósito, no estabelecimento e no cumprimento de regras exigentes no comércio mundial: tendo de “afirmar-se mais eficazmente na cena internacional, exercendo a sua liderança no processo de definição da futura ordem económica global no âmbito do G20 e afirmando o interesse europeu através da mobilização ativa de todos os instrumentos à nossa disposição”.

Concretizando, diz-se seguidamente que um objectivo-chave “deve ser a ação desenvolvida no âmbito da OMC e a nível bilateral, para assegurar um melhor acesso aos mercados para as empresas da UE, incluindo as PME, e a igualdade das condições de concorrência relativamente aos nossos concorrentes externos”.

Fica, pois, bem claro que a atitude de abertura da União Europeia é no sentido de um comércio aberto, mas com regras cada vez mais exigentes e cumpridas.

Sublinhámos aliás já antes que a exigência feita aos demais países, no sentido do cumprimento das regra do jogo, tem de ser feita não só para garantir condições de trabalho e produção aos nossos trabalhadores e empresários; trata-se de exigência do interesse igualmente dos trabalhadores e em geral dos cidadãos dos demais países, talvez só assim sendo forçados a respeitar regras mínimas, em particular nos domínios laboral e ambiental.

³³ Não podendo sem dúvida desconhecer-se as dificuldades sentidas em vários sectores, em Portugal e nos demais países, podem recordar-se os dados recentes sobre o aumento da exportação de automóveis alemães para a China, a par de muitos outros casos de êxito neste mercado.

7. Conclusões

Face a um mundo novo ou renovado, com a concorrência de outras potências, a Europa não pode deixar de continuar na senda que tem vindo a trilhar, de consolidação do modelo social de aprofundamento das exigências no domínio ambiental.

Trata-se de valores que se impõem por si mesmos, só assim se assegurando o bem-estar dos cidadãos. Mas o exemplo da Europa é um bom exemplo para o mundo, mostrando que com a sua salvaguarda, com grande exigência, não está em causa a nossa competitividade, continuando a zona Euro a ter o maior excedente do mundo na sua balanças dos pagamentos correntes.

Não deveremos de qualquer modo deixar de continuar a exigir o seu cumprimento pelos demais países do mundo, acautelando os interesses da nossa economia (v.g. dos nossos trabalhadores e dos nossos empresários) face a quem não cumpre as “regra do jogo”. Mas com esta exigência estamos a prestar também um bom serviço aos cidadãos desses países, lutando assim por que também eles passem a viver com melhores condições sociais e ambientais

A Estratégia Europa 2020 veio por seu turno dar um contributo importante no sentido da abertura das economias. Assim deverá acontecer no plano interno, com um mercado único europeu, sem barreiras físicas e cada vez com menos barreiras técnicas e fiscais, a ser um espaço alargado de oportunidades não só para os empresários e em geral para os cidadãos da União como também para os empresários e cidadãos dos demais espaços, como é o caso do Brasil, beneficiados exatamente na mesma medida pelas facilidades e oportunidades assim criadas. E assim acontece naturalmente com a abertura em relação ao exterior, abrindo o nosso mercado, o maior mercado do mundo, aos operadores de outros países, mas dando-nos simultaneamente “força” para exigir aos demais a abertura dos seus mercados às exportações europeias.

Referências bibliográficas

- ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James A. – *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Profile Books, 2013.
- AHMED, Waqar; KUNDU, Amitabh; PEET, Richard – *India's New Economic Policy. A Critical Analysis*. Nova Iorque e Londres: Routledge, 2011.
- AMIN, Samir – *Beyond US Hegemony: Assessing the Prospects for a Multipolar World*. Beirute: World Book Publishing, 2006.
- Cit. por ANASTÁCIO, Gonçalo; CARVALHO, Teresa – «Energia». In *Direito da União Europeia – Elementos de Direito e Política da União*. Coimbra: Almedina, 2016, pp. 1131-1185.
- Cit. por ARAGÃO, Alexandra – «Comentário aos artigos 191 a 193 do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia». In *Tratado de Lisboa – Anotado e Comentado*. Coimbra: Almedina, 2014, pp. 763-771.
- ARAGÃO, Alexandra – «Ambiente». In *Direito da União Europeia – Elementos de Direito e Política da União*. Coimbra: Almedina, 2016, pp. 1081-1128.
- BANCO MUNDIAL – *Global Economic Prospects. Managing the Next Wave of Globalization*. Washington, DC: World Bank, 2007.
- BARU, Sanjaya – *Strategic Consequences of India's Economic Performance*. Nova Delhi: Academic Foundation, 2006.
- BELESSIOTIS, Tassos; LEVIN, Mattias; VEUGELERS, Reinhilde – *EU Competitiveness and Industrial Location*. Bruxelas: European Commission, 2006.
- BHAGWATI, Jagdish N. – *Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*. Nova Iorque: NBER, 1978.
- BHAGWATI, Jagdish N. – *Free Trade Today*. Princeton e Oxford: Princeton University Press, 2002.
- BHAGWATI, Jagdish N. – *In Defense of Globalization*. Oxford e Nova Iorque: Oxford University Press, 2004.
- BHAGWATI, Jagdish N.; PANAGARYIA, Arvind; SRINIVASAN, T. N. – «The Muddles over Outsourcing». In *Journal of Economic Perspectives*. V. 18, N.º 4, 2004, pp. 93-114.
- CARROLL, John Edward – *International Environmental Diplomacy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- CHANDLER, Clay; ZAINULBHAI, Adil (ed.) – *Reimagining India: Unlocking the Potential of Asia's Next Superpower*. Nova Iorque: Simon & Schuster, 2013.
- CHEUNG, Yin-Wong; HAAN, Jakob de (ed.) – *The Evolving Role of China in the Global Economy*. Cambridge (Mass.); Londres: The MIT Press, 2013.

- CLARK, Gregory – *Um Adeus às Esmolas. Uma Breve História Económica do Mundo*. Lisboa: Bizâncio, 2008.
- CONNOR, John T.; MILFORD, Lawrence P. – *Out of the Red: Investment and Capitalism in Russia*. Hoboken: Wiley, 2008.
- DAN, Wei – *Globalização e Interesses Nacionais: A Perspectiva da China*. Coimbra: Almedina, 2006.
- DAN, Wei (coord.) – *Os Países de Língua Portuguesa e a China num Mundo Globalizado*. Coimbra: Universidade de Macau e Almedina, 2009.
- DELLA GIUSTA, Marina; KAMBHAMPATI, Uma, S.; WADE, Robert Hunter (ed.) – *Critical Perspectives on Globalization*. Edward Elgar, 2006.
- DICKEN, Peter – *Global Shift: Reshaping the Global Map in the 21st Century*. 4^a ed. Londres: Sage, 2003.
- DRAXLER, Juraj – «Globalisation and Social Risk. Management in Europe. A Literature Review». In *European Network of Economic Policy Research Institute (ENEPRI)*. Research Report 23. Bruxelas, 2006.
- EICHENGREEN, Barry; GUPTA, Poonam; KUMAR, Rajiv (ed.) – *Emerging Giants: China and India in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press, 2010.
- ENGARDIO, Peter (ed.) – *Chindia: How China and India are Revolutionizing Global Business*. Nova Iorque: McGraw-Hill, 2007.
- ERIXSON, Fredrik; SRINIVASAN, Krishnan (ed.) – *Europe in Emerging Opportunities and Obstacles in Political and Economic Encounters*. Londres e Nova Iorque: Rowman & Littlefield International, 2015.
- FISCHER, S. – «Globalization and its Challenges». In *Papers and Proceedings da American Economic Association*. V. 93, 2003, pp. 1-30.
- FLORENCE, Eric; DEFRAIGNE, Pierre – *Towards a New Development Paradigm in Twenty-First Century China. Economy, society and policy*. Londres; Nova Iorque: Routledge.
- FONTAGNE, Lionel – «Faut-il Avoir Peur des Délocalizations ?». In *En Temps Réel*. Cahier 21, 2005.
- FRIEDMAN, Thomas – *O Mundo é Plano. Uma Breve História do Século XXI*. Lisboa: Actual Editora, 2006.
- GAOS, David; ROTH, Felix – *The Europe 2020 Strategy. Can it maintain the EU's competitiveness in the world?* Bruxelas: CEPS (Center for European Policy Studies).
- GERTH, Karl – *As China Goes, so Goes the World*. Nova Iorque: Hill and Wang.
- GILL, Richard – *Introdução ao Desenvolvimento Económico*. Prentice-Hall, 1963.

- GNESOTTO, Nicole; GREVI, Giovanni – *The Global Puzzle. What World for the EU in 2025?* Paris: Institute for Security Studies, 2006.
- GOLDSTEIN, Andrea; LEMOINE, Françoise – *L'Économie des BRIC, Brésil, Russie, Índi, Chine*. Paris: La Découverte, 2013.
- GRECIANO, Philippe (dir.) – *L'Europe a l'épreuve de la mondialisation*. Paris: Mare&Martin, 2015.
- GU, Zhibin – *Made in China. O Maior Palco da Globalização no Século XXI*. Famicão: Centro Atlântico.
- HILL, Christopher; SMITH, Michael – *International Relations and the European Union*. 2ª ed. Oxford: Oxford University Press.
- JAMES, Harold – *The End of Globalization. Lessons from the Great Depression*. Cambridge (Mass); Londres: Harvard University Press.
- KHANNA, Parag – *O Segundo Mundo. Como as potências emergentes estão a redefinir a concorrência global no século XXI*. Lisboa: Presença, 2009.
- KIRKGAARD, Jacob Funk – «Outsourcing and Offshoring: Pushing the European Model over the Hill, rather than off the Cliff». In *Working paper do Institute for International Economics*. Washington, Março de 2005.
- KRUEGER, Anne O. – *Liberalization Attempts and Consequences*. Nova Iorque: National Bureau of Economic Research, Ballinger Publishing Company, 1978.
- KUNSTLER, James H. – *O Fim do Petróleo – O Grande Desafio do Século XX*. Lisboa: Bizâncio, Lisboa, 2006.
- KUPCHAN, Charles A. – *The End of the American Era. US Foreign Policy and the Geopolitics of the Twenty-First Century*. Nova Iorque: Vintage, 2002.
- LI, Mingi – *China and the 21st Century Crisis*. Londres: Pluto Press, 2016.
- LITTLE, Ian M.; SCITOWSKY, Tibor; SCOTT, Maurice F. – *Industry and Trade in some Developing Countries*. Londres: Oxford Univesity Press, 1970.
- LUCE, Edward – *In Spite of the Gods. The Strange Rise of Modern India*. Londres: Little Brown, 2006.
- MCCORMICK, John – *The European Superpower*. Basingstoke: Palgrave/Macmillan, 2007.
- MCKINSEY & COMPANY – *The Emerging Global Labour Market*. S. Francisco: McKinssey Global Institute, Junho de 2005.
- MADDISON, Angus – *Monitoring the World Economy: 1820-1992*. Paris: OCDE, 1994.
- MONTEIRO, Luis – *Portugal e a China. Uma relação com futuro*. Coimbra: Almedina, 2011.
- MORRIS, Ian – *Why the West Rules for Now. The patterns of history and what they reveal about the future*. Londres: Profile Books, 2011.

- MYRDAL, Gunnar – *Asian Drama*. Nova Iorque: Pantheon, 1968.
- NAIDU, G.U.C.; CHEN, Mumin; NARAYANAN, Raviprasad (ed.) – *India and China in the Emerging Dynamics of East Asia*. Nova Delhi: Springer Asia, 2015.
- NEWITT, Malyn – *Portugal na História da Europa e do Mundo*. 4ª ed. Alfragide: Texto, 2013.
- NORBERG, Johan – *In Defense of Global Capitalism*. Washington: CATO Institute, 2003.
- PAGE, Martin – *The First Global Village. How Portugal Changed the World*. Lisboa: Notícias, 2002.
- PANAGARIYA, Arvin – *India: The Emerging Giant*. Oxford: Oxford University Press, 2009.
- PAPAGEORGIOU, Demetrios; CHOKSI, Armeane M.; MICHAELY, Michael – *Liberalizing Foreign Trade in Developing Countries. The Lessons of Experience*. Washington: Banco Mundial, 1990.
- PELKMANS, Jacques – «The Case for More Single Market». In *CEPS Policy Brief*. N.º 34, 2011.
- PIMENTA, Carlos; LEMOS, Paulo – «Comentário ao artigo 191 do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia». In *Tratado de Lisboa – Anotado e Comentado*. Coimbra: Almedina, 2014. pp. 758-762.
- PORTO, Manuel Lopes – *A Estratégia 2020*, em *Livro de Homenagem ao Prof. Doutor José Joaquim Gomes Canotilho*. Coimbra: Almedina, 2012a, pp. 549-72.
- PORTO, Manuel Lopes – «O Sistema Financeiro Atual e Futuro da União Europeia». In *Finanças Públicas da União Europeia*. Coimbra: Almedina, 2012b, pp. 87-108.
- PORTO, Manuel Lopes – «O Orçamento da UE: Dando Resposta às Exigências do Presente e do Futuro?». In *Estudos em Homenagem ao Prof. Doutor Aníbal de Almeida*. Coimbra: Coimbra Editora, 2012c, pp. 855-75.
- PORTO, Manuel Lopes – «Comentário ao artigo 26º do Tratado Sobre o Funcionamento da União Europeia». In *Tratado de Lisboa – Anotado e Comentado*. Coimbra: Almedina, 2012d, pp. 269-7.
- PORTO, Manuel Lopes – «As Respostas da Europa aos Desafios da Globalização». In *Estudos: Direito Público. Homenagem ao Ministro Carlos Mário da Silva Velloso*. São Paulo: LexMagister, 2013, pp. 538-551.
- PORTO, Manuel Lopes – *Economia. Um Texto Introdutório*. 4ª ed. Coimbra: Almedina, (reimpressão) 2017b.
- PORTO, Manuel Lopes – «As Responsabilidades da Europa Face ao Mundo». In *Para Jorge Leite. Escritos Jurídicos*. Coimbra. V. 2, 2014b, pp. 609-632.

- PORTO, Manuel Lopes – «A Europa e o Mundo: as vias de aproximação». In *Revista Jurídica de Santiago*. Cabo Verde. N.º 1, pp. 205-224.
- PORTO, Manuel Lopes – «Les défis budgétaires pour l'Union Européenne». In *Europe(s), Droit(s) européen(s) – Une passion d'universitaire : Liber Amicorum en l'honneur du professeur Vlad Constantinesco*. Bruxelas: Bruylant, 2015, pp. 460-85.
- PORTO, Manuel Lopes – «Transportes». In *Direito da União Europeia – Elementos de Direito e Política da União*. Coimbra: Almedina, 2016.
- PORTO, Manuel Lopes – *Teoria da Integração e Políticas da União Europeia: Face aos Desafios da Globalização*. 5ª ed. Coimbra: Almedina, 2017a.
- PORTO, Manuel Lopes; ANASTÁCIO, Gonçalo (coord.) – *Tratado de Lisboa. Anotado e Comentado*. Coimbra: Almedina, 2012.
- PORTO, Manuel Lopes; GORJÃO-HENRIQUES, Miguel – «O Tratado de Lisboa: a resposta adequada aos desafios da globalização?». In *O Tratado de Lisboa – Cadernos O Direito*. Coimbra. 2010, N.º 5, pp. 111-30.
- RAI, Vinay; SIMON, William L. – *Think India. The Rise of the World's Next Superpower*. Nova Iorque: A Plume Book, Penguin, 2008.
- RAMPINI, Federico – *L'Imperio di Cindia*. Arnaldo Mandadore, 2005.
- Relatório Chechini (Paolo Chechini) – *A Grande Aposta para a Europa. O Desafio de 1992*. Lisboa: Perspetivas e Realidades, 1988.
- Relatório Monti (Mario Monti) – *Uma Nova Estratégia para o Mercado Único. Ao Serviço da Economia e da Sociedade Europeia*. Bruxelas, 2010.
- Relatório Schuman – *Rapport Schuman sur l'Europe. L'État de l'Union 2016*. Paris: Fondation Robert Schuman, Lignes de Repères ed., 2016.
- RICARDO, David – *The Principles of Political Economy and Taxation*. 1817.
- RIFKIN, Jeremy – *The European Dream. How the Europe's Vision of the Future is Quietly Eclipsing the American Dream*. Cambridge (RU): Polity, 2005.
- RINGMAR, Erik – *Why Europe was First. Social Change and Economic Growth in Europe and East Asia, 1500-2050*. Londres, Nova Iorque e Delhi: Anthen Press, 2007.
- RODRIGUES, Jorge Nascimento; DEVEZAS, Tessaleno – *Portugal O Pioneiro da Globalização*. Famalicão: Centro Atlântico, 2007.
- SAMUELSON, Paul A. – «Where Ricardo and Mill Rebut and Confirm Arguments of Mainstream Economists Supporting Globalization». In *Journal of Economic Perspectives*. V. 18, 2004, pp. 135-146.
- SEN, Amartya – *The Argumentative Indian. Writings on Indian History, Culture and Identity*. Londres: Penguin, 2005.

- SHAPIRO, Robert – *O Futuro, uma Visão Global do Amanhã. Como as superpotências, populações e a globalização vão mudar a forma como vivemos e trabalhamos*. Lisboa: Actual, 2010.
- SHARMA, Ruchir – *Os Milagres Económicos do Futuro. Porque crescem umas economias e outras não*. Lisboa: Clube do Autor, 2013.
- SHENKAR, Oded – *The Chinese Century*. Nova Jersey: Wharton, 2006.
- SHESHABALAYA, Ashulash – *Made in India. A Próxima Superpotência Económica e Tecnológica*. Famalicão: Centro Atlântico, 2006.
- SILVEIRA, Alessandra; CANOTILHO, Mariana; FROUFE, Pedro Madeira (coord.) – *Direito da União Europeia. Elementos de Direito e Política da União*. Coimbra: Almedina, 2016.
- SMITH, David – *The Dragon and the Elephant. China, India and the New World Order*. Londres: Profile Books, 2008.
- STEINGART, Gabor – *O Conflito Global ou a Guerra da Prosperidade*. Lisboa: Presença, 2009.
- STIGLITZ, Joseph E. – *Globalization and its Discontents*. Nova Iorque: W.W. Norton & Company, 2002.
- STIGLITZ, Joseph E. – *Making Globalization Work*. Londres: Penguin, 2007.
- STIGLITZ, Joseph E.; CHARLTON, Andrew – *Fair Trade for All. How Trade Can Promote Development*. Oxford: Oxford University Press, 2005.
- SUBRAMANIAN, Arvind – *India's Turn. Understanding the Economic Transformation*. Oxford: Oxford University Press.
- TODARO, Michael P.; SMITH, Stephan C. – *Economic Development*. 11^a ed. Harlow: Addison-Wesley, 2011.
- VAN DEN BERG, Roger; LEWER, Joshua J. – *International Trade and Economic Growth*. Nova Iorque: M. E. Sharpe, 2007.
- VARNA, Pavan K. – *A Índia no Século XXI*. Lisboa: Presença, 2007.
- VINDT, Gérard – *A Mundialização. De Vasco da Gama a Bill Gates*. Lisboa: Temas e Debates, 1999.
- ZHACHARIE, Arnaud – *Mondialization: qui gagne et qui perd. Essai sur l'Economie politique du développement*. Bruxelas: La Mulette, 2013.