

A nova estratégia mediterrânea da União Européia

SALEH M. NSOULI, AMER BISAT E OUSSAMA KANAAN

A criação de uma área de livre comércio com a região ao sul do Mediterrâneo constitui o cerne da nova estratégia mediterrânea da União Européia. O esforço concentrado de reajuste e reforma por parte dos países da região será indispensável para o êxito da estratégia.

TRADICIONALMENTE, os países europeus têm mantido estreitos laços políticos, sociais e econômicos com os países da bacia meridional da região mediterrânea (Região do Sul do Mediterrâneo — RSM). Os países da RSM aqui considerados incluem a Argélia, Egito, Israel, Jordânia, Líbano, Marrocos, Síria e Tunísia, embora a estratégia da União Européia (UE) abranja também Chipre, Malta, Turquia e os Estados que sucederam à ex-Iugoslávia.

A primeira tentativa formal de estabelecer vínculos institucionais entre a UE e os países da RSM ocorreu em princípios da década de 60. Foram assinados alguns acordos especiais de associação e comércio exterior com todos os países da região, exceto a Argélia. Esses acordos na maioria tratavam de relações comerciais, tinham duração limitada e careciam de objetivos regionais claramente definidos. Na segunda metade da década de 70, a UE deu parti-

da a uma segunda iniciativa que visava a uma estratégia regional mais ampla destinada a criar uma área de livre comércio entre a UE e países da RSM. A estratégia também previa atividades em áreas não relacionadas com o comércio, como os setores sociais. Novos acordos de cooperação de duração indeterminada foram firmados em 1975-77, os quais permitiam a entrada na UE, livres de impostos, da maioria dos produtos industrializados dos países da RSM e estipulavam preferências aduaneiras limitadas para as exportações agrícolas desses países. Os países da RSM eliminariam gradualmente suas próprias tarifas sobre exportações da UE, mas o prazo para tanto não foi fixado. Os acordos também tratavam da assistência financeira. Entre 1978 e 1991, a UE e o Banco Europeu de Investimento (BEI) comprometeram ECU 3,3 bilhões para os países da RSM.

A nova estratégia

Apesar do aprofundamento das relações econômicas entre as duas regiões, o que fora inicialmente proclamado como uma estrutura multilateral, de conformidade com a segunda iniciativa, reduziu-se a uma série de acordos cuja ênfase permaneceu bilateral. Ademais, embora o comércio entre as duas regiões tenha aumentado acentuadamente nas duas últimas décadas, a parcela de comércio que coube a uma região no comércio total da outra permaneceu estável em termos gerais. Entre 1970 e 1994, a UE respondeu por cerca da metade das importações e exportações dos países da RSM, enquanto esses países responderam por menos de 3% das exportações e importações totais da UE.

Tendo em vista esses antecedentes, o Conselho Europeu de Lisboa em 1992 requereu uma avaliação da "política global

da União Européia na região mediterrânea e possíveis iniciativas para o fortalecimento dessa política a curto e médio prazo". Em 1995, foi adotada a Declaração de Barcelona, definindo a nova estratégia mediterrânea da UE.

Essa nova iniciativa não representa um rompimento com o passado, antes, um aprofundamento dos esforços anteriores. Não obstante, existem várias diferenças: renovada ênfase numa estrutura multilateral para a região; cobertura mais abrangente das matérias, inclusive nas áreas social e ambiental; assistência financeira proveniente de um fundo comum, ao qual o acesso será obtido numa base competitiva relacionada com as reformas econômicas empreendidas pelos países, individualmente; e assistência financeira que vai além do financiamento de projetos e dos anteriormente limitados empréstimos para reforma setorial e estrutural, assistência essa destinada a apoiar uma reforma macroeconômica e estrutural mais ampla. Finalmente, com a conclusão da Rodada Uruguai, a nova estratégia deverá implicar políticas de comércio exterior mais abertas por parte da UE, em particular no tocante a importações de produtos agrícolas e de certos produtos industrializados dos países da RSM.

Segundo a nova estratégia são definidas três séries de objetivos finais: 1) a promoção da estabilidade política nos países da RSM e o controle das tensões políticas decorrentes da imigração; 2) incentivo ao crescimento equilibrado e sustentável, visando à redução das disparidades sociais e de renda entre a UE e os países da RSM; e 3) enfrentamento de vários desafios que requerem a cooperação entre a UE e a RSM, como a conservação ambiental.

De conformidade com a estrutura multilateral da Declaração de Barcelona, a nova

Saleh M. Nsouli,
cidadão norte-americano, é diretor assistente do
Departamento de Desenvolvimento e Revisão de
Políticas do FMI.

Amer Bisat,
cidadão do Líbano, é economista do
Departamento do Oriente Médio do FMI.

Oussama Kanaan,
cidadão da Jordânia, é economista do
Departamento do Oriente Médio do FMI.

estrutura prevê a assinatura de acordos bilaterais com cada um dos países da RSM, abrangendo cinco séries de objetivos e instrumentos intermediários: 1) criação de uma área de livre comércio entre a UE e os países da RSM num prazo de 12-15 anos; 2) aumento dos fluxos de investimento para os países da RSM; 3) promoção dos vínculos econômicos intra-regionais na RSM; 4) estabelecimento de mecanismos institucionais para o diálogo político e econômico; e 5) provisão pela UE de apoio financeiro vinculado ao desempenho, estimado em ECU4,7 bilhões em doações no período de 1995-99, afora um montante similar de empréstimos esperados por parte do BEI.

Já foram firmados acordos com Israel, Marrocos e Tunísia, estando em andamento negociações com outros países da RSM. Os acordos com Marrocos e Tunísia têm várias características comuns, em especial a confirmação do livre acesso à UE para a maioria de seus bens industrializados e a eliminação de barreiras alfandegárias e não-alfandegárias a importações da UE, iniciando-se esta última logo após a entrada em vigor do acordo, e a primeira, dentro do prazo de 12 anos; melhor acesso limitado aos produtos agrícolas da UE; o direito recíproco de estabelecimento para os investidores; adaptação dos quadros normativos de Marrocos e da Tunísia para que eles se assemelhem aos da UE nas áreas da concorrência, compras dos governos, subsídios e normas técnicas; e fortalecimento da cooperação em questões de migração.

O acordo com Israel, que se distingue dos firmados com Marrocos e Tunísia em decorrência das diferenças nos níveis de desenvolvimento econômico e industrial, apresenta quatro componentes principais: expansão da área de livre comércio a fim de incluir produtos agrícolas israelenses não tradicionais, embora Israel deva "limitar" suas exportações de laranja para a UE; revisão do acordo comercial de 1975 quanto às normas de origem; início de negociações destinadas a abrir o mercado israelense de compras pelo governo, em termos preferenciais, principalmente no campo das telecomunicações; e inclusão de Israel (embora sem direito a voto) em comissões que administram projetos de pesquisa e desenvolvimento na UE.

Benefícios e custos

Espera-se que a área de livre comércio gere significativos benefícios econômicos a longo prazo para a região, mas ela também implicará custos de transição. Com o tempo, ganhos sociais se acumularão à medida que a liberalização do comércio exterior resultar na redistribuição dos fatores de produção para setores nos quais cada país tenha uma vantagem comparativa, que se reduza a tendenciosidade contra exportações presente em muitos países da RSM, que esses países se tornem mais atraen-

tes para os investidores estrangeiros e que aumentem os incentivos para a reestruturação industrial. O volume dos ganhos sociais também estará relacionado com a extensão da reforma no comércio exterior com países de fora da UE implementada pelos países da RSM. Se isso ocorrer, a criação de comércio exterior seguramente suplantará o desvio do mesmo. Tal desvio poderá resultar da adesão a um acordo de livre comércio com a UE. Contudo, é provável que o impacto do desvio do comércio seja limitado. A proximidade geográfica e vínculos comerciais consolidados levam a crer que a UE continuará sendo sempre um parceiro comercial dominante dos países da RSM.

Embora para os países da RSM devam resultar benefícios substanciais do acesso mais livre àquele que é atualmente um dos maiores mercados do mundo, os benefícios incrementais são limitados, pois a maior parte dos produtos industrializados dos países da RSM já tem livre acesso à UE. Contudo, os benefícios para os países da RSM seriam significativamente maiores se os acordos permitissem um aumento substancial do acesso aos mercados europeus de produtos agrícolas e daqueles produtos industrializados que agora estão sujeitos a barreiras monetárias, produtos esses nos quais os países da RSM possuem uma vantagem comparativa, como têxteis e vestuário.

Também haverá melhoras na eficiência para os países da RSM graças à harmonização das normas e das medidas bem como às regulações em áreas tais quais subsídios, política de competitividade e compras públicas. Maiores ganhos de produtividade devem resultar de maiores pressões competitivas, que vão reduzir as rendas monopolistas, e da absorção dos conhecimentos tecnológicos associados com os investimentos externos diretos.

Os países da RSM podem contar com os benefícios oriundos do efeito positivo da credibilidade decorrente do fato de estarem "trancados" num plano de liberalização junto com um importante grupo de comércio exterior regional. Isso ajuda a promover um clima mais favorável para o investimento que, por sua vez, incentiva maior investimento interno e externo direto. Contudo, poderá ocorrer um custo para a região devido ao chamado efeito dos "raios de cubo". De fato, havendo um acordo de livre comércio com a UE ao mesmo tempo em que cada país da RSM conserva elevadas barreiras comerciais intra-regionais, os investidores estrangeiros que, de outra forma, poderiam investir em um país da RSM por causa do acesso que ele lhes ofereceria ao seu mercado interno, seriam incentivados a investir no "cubo" (a UE), que lhes oferece acesso a todos os países da RSM (os raios).

Embora uma área intra-regional de livre comércio pudesse minimizar o efeito dos

raios de cubo, vinculações mais estreitas no interior da RSM sofrem efeitos negativos das políticas macroeconômicas divergentes, da ausência de regimes harmonizados de comércio exterior e de regulação, bem como da necessidade de desenvolver as comunicações e a infra-estrutura regionais. A estratégia mediterrânea da UE visa a criar uma área de livre comércio não apenas com o centro mas também entre os países da RSM através da eliminação de entraves econômicos, normativos e físicos ao comércio na região. Em última análise, porém, o desvio do comércio e os efeitos de raios de cubo só podem ser minimizados mediante uma redução uniforme das barreiras ao comércio com todos os parceiros comerciais.

Quanto aos custos da transição, a liberalização do comércio com a UE afetará as indústrias protegidas, que precisarão ajustar-se ao aumento da concorrência estrangeira, possivelmente reduzindo os custos da mão-de-obra com a dispensa de empregados. Assim, o desemprego poderia aumentar, dependendo da redistribuição dos recursos. Esse efeito do desemprego talvez seja limitado temporariamente, pois poderia haver de início um aumento do protecionismo real, dependendo da seqüência das reduções de tarifas. Seria esse o caso se as tarifas sobre insumos e bens intermediários fossem eliminadas no começo, enquanto as tarifas sobre produtos acabados fossem mantidas, seqüência prevista nos acordos da UE com o Marrocos e a Tunísia. Contudo, as perdas sociais ligadas ao aumento do protecionismo real poderão neutralizar os ganhos temporários advindos da redução do desemprego.

Pelo menos no começo, esses acordos também poderão piorar a conta corrente do balanço de pagamentos. A eliminação das restrições quantitativas e tarifárias pode aumentar os níveis totais de consumo e levar os consumidores a comprar produtos importados ao invés dos nacionais. Além disso, os níveis mais elevados de investimento incentivados pelo acordo exigirão maiores importações de bens de capital. Contudo, uma grande expansão nas exportações não é provável a curto prazo, pois os países da RSM já desfrutam de acesso preferencial ao mercado da UE, e levará tempo redistribuir os recursos e aumentar o investimento em indústrias de exportação.

Condições prévias do êxito

O estabelecimento de uma área de livre comércio entre a UE e os países da RSM está no cerne da estratégia mediterrânea da UE. Para que os países da RSM maximizem os lucros e minimizem os custos da entrada numa área de livre comércio com a UE, eles devem empenhar-se em cumprir certas condições:

- **Estabilidade macroeconômica.** Em igualdade de circunstâncias, a eliminação de barreiras de importação leva a

Países da Região do Sul do Mediterrâneo: indicadores selecionados de prontidão, 1995¹

	Argélia	Egito ²	Israel	Jordânia	Libano	Marrocos	Síria	Tunísia
Inflação (mudança percentual anual)	29,7	7,2	10,1	2,4	10,6	6,1	12,0	6,3
Variabilidade da inflação (desvio-padrão: 1985-95)	9,2	5,0	82,8	7,4	129,2	2,0	15,4	1,3
Saldo do governo (como % do PIB)	-1,4	-1,3	-4,4 ³	-1,4	-18,0	-5,1	-3,8	-4,2
Mudança na taxa de câmbio efetiva real (desvio-padrão: 1985-95)	14,6	12,4	3,5	6,5	88,0	3,2	21,3	5,5
Saldo em conta corrente (como % do PIB)	-5,6	-0,3	-4,7	-3,7	-43,0	-4,3	-2,9	-3,7
Impostos do comércio exterior (como % das receitas fiscais)	13,4	12,9	8,0	14,6	45,0	17,9	10,9	25,2
Dívida externa (como % do PIB)	76,4	47,1	22,5	105,4	11,2	67,6	31,2 ⁴	51,5
Taxa tarifária compulsória média (em % do PIB) ⁵	25,0	34,0	14,9	21,0	...	24,5	35,0	28,5
Comércio exterior total de mercadorias (em % do PIB)	43,7	27,9	52,2	83,0	69,6	36,7	56,8	71,5

Fontes: Dados fornecidos pelas autoridades nacionais e estimativas do pessoal do FMI.

¹ Preliminares.

² Para o ano fiscal 1995/96 (junho/julho).

³ Inclui crédito líquido do governo.

⁴ Exclui a massa de passivos do setor privado a curto prazo e dívidas militares.

⁵ Para Argélia, Egito e Síria, tarifa média não-ponderada. Para Israel e Jordânia, tarifa média ponderada pelas importações. Para Marrocos e Tunísia, tarifa média não-ponderada em 1992 e 1990, respectivamente.

...: Indica dados não-disponíveis.

uma desvalorização da taxa de câmbio de equilíbrio real de um país. Em resposta, os países precisam adotar uma política de taxa de câmbio apoiada por corretas políticas monetárias e fiscais. Além disso, quanto maior a instabilidade macroeconômica do país no passado, tanto maior a falta de credibilidade que ele terá de superar para atrair os investidores.

• Pequena dependência dos impostos sobre o comércio exterior. É provável que a participação em uma área de livre comércio diminua a receita oriunda de impostos sobre o comércio exterior. Dessa maneira, quanto maior for a dependência inicial desses impostos por parte de um país, maior o esforço necessário para mudar sua estrutura tributária no sentido de impostos de base interna e também maiores as restrições que talvez tenham de ser impostas aos gastos a fim de limitar o impacto fiscal da adesão a uma área de livre comércio.

• Reduzido ônus da dívida externa. Uma elevada dívida externa no começo da liberalização do comércio exterior complica o ajustamento macroeconômico e talvez torne nebulosas as perspectivas de atração dos investidores. Um elevado serviço da dívida impõe um pesado ônus ao orçamento e ao balanço de pagamentos. Além disso, os investidores ficarão preocupados se o ônus da dívida refletir grandes desequilíbrios macroeconômicos do passado e se eles acreditarem que isso poderá levar a um futuro aumento na tributação ou à retomada de controles ao comércio exterior e ao câmbio.

• Alto nível de abertura. Um país que inicia uma reforma abrangente no comércio exterior bem antes de aderir a uma área de livre comércio minimiza o choque do ajustamento estrutural decorrente dessa adesão, promove uma redistribuição mais fácil dos recursos e minimiza os efeitos do

desvio do comércio exterior. Essa reforma teria de incluir uma redução geral das tarifas e a eliminação de restrições quantitativas e de barreiras não-alfandegárias.

• Quadro jurídico liberal. Controles sobre os mercados de bens e de fatores prejudicam a redistribuição eficiente de recursos e limitam a propagação dos efeitos positivos da reforma do comércio exterior. Controles de preços também implicam com frequência subsídios orçamentários explícitos ou implícitos que dificultam a manutenção da disciplina fiscal. É fundamental que a desregulação dos mercados de bens e fatores seja complementada por um quadro jurídico apropriado que não prejudique a reestruturação industrial derivada da reforma do comércio exterior. Os benefícios advindos de políticas liberais orientadas para a exportação podem ser multiplicados pela privatização de empresas estatais, o que pode contribuir para aumentar a eficiência econômica e a poupança em geral, além de ampliar o espaço para o setor privado na economia.

• Uma rede abrangente de segurança social. A redistribuição de recursos de setores anteriormente protegidos para o setor de exportação e para atividades eficientes de substituição de importações deverá levar tempo, do que resultará a temporária perda de empregos. Além disso, o ajustamento macroeconômico e a implementação de medidas abrangentes de liberalização poderão provocar a queda das rendas reais de alguns grupos a curto prazo. A fim de minimizar os custos da transição, é indispensável uma rede de segurança social que concentre os benefícios nos setores mais vulneráveis e proporcione apoio e reciclagem para os trabalhadores deslocados.

Indicadores de prontidão

A fim de avaliar até que ponto os países da RSM preenchem esses requisitos, fo-

ram examinados alguns índices de "prontidão".

Quatro indicadores foram usados para avaliar a estabilidade macroeconômica: inflação, déficit orçamentário, taxa de câmbio efetiva real e posição da conta corrente externa. No tocante à inflação, indicador da situação da política financeira de um país, o Egito, Jordânia, Marrocos e Tunísia alcançaram em 1995 as menores taxas de inflação (ver tabela). A instabilidade das taxas de inflação nos últimos 10 anos é um bom indicador da instabilidade macroeconômica do passado. Quanto a essa medida, as taxas da inflação de Israel e Libano foram as mais instáveis. As taxas da inflação e a instabilidade da inflação na maioria dos países da RSM em 1995 foram significativamente mais altas do que a média da UE.

A situação orçamentária revela o grau de vulnerabilidade de um país a pressões do excesso de demanda. Em 1995, muitos países da RSM tiveram menores déficits orçamentários do que a média da UE. Contudo, o Libano e, em menor medida, Israel, Marrocos e Tunísia ainda precisam buscar uma situação fiscal mais rígida. A disciplina fiscal é uma ocorrência relativamente recente na maioria dos países da RSM, e tal tendência precisa ser fortalecida.

Uma elevada instabilidade da taxa de câmbio efetiva real talvez aponte para desequilíbrios macroeconômicos no passado. O padrão em alguns países da RSM revela altas taxas de inflação combinadas com insuficiente flexibilidade da taxa de câmbio, do que resultaram longos períodos de supervalorização da taxa de câmbio real seguidos de grandes oscilações corretivas da taxa de câmbio nominal. Foi esse o padrão na Argélia (até 1994), Egito (até 1991) e Síria. A taxa de câmbio real do

Líbano foi instável, apesar do regime historicamente flexível de taxa de câmbio do país, e refletiu as incertezas políticas. Os demais países da RSM parecem ter seguido políticas macroeconômicas destinadas a evitar grande instabilidade da taxa de câmbio real. Não obstante, em termos desses critérios, quase todos os países da RSM tiveram piores resultados do que os membros da UE.

A conta corrente externa, outro indicador de estabilidade macroeconômica, deve ser examinada com cautela pois, em alguns países, restrições de ordem comercial e/ou cambial limitam as importações. O Egito tinha um superávit na conta corrente em 1990-94, porém registrou um pequeno déficit em 1995. A Argélia teve superávits na conta corrente em 1990-93 principalmente devido a restrições comerciais e cambiais. Quando essas foram relaxadas, ocorreu um déficit em 1995. O déficit registrado no Líbano foi de cerca de 43% do PIB em 1995, enquanto os demais países da RSM nos últimos tempos vêm registrando déficits moderadamente altos.

Esses indicadores levam a crer que todos os países da RSM precisam fortalecer as políticas macroeconômicas, em especial porque a inflação continua mais alta do que a média da UE, o que impõe políticas financeiras mais rígidas. O Líbano, em particular, tem muito a fazer em termos de reajustes fiscais. Embora os outros países da RSM tenham déficits orçamentários relativamente baixos, serão necessários novos reajustes fiscais. A julgar pela instabilidade da taxa de câmbio efetiva real, a Argélia, Egito, Líbano e Síria talvez precisem deixar a taxa de câmbio ser mais sensível e/ou adotar políticas fiscais e monetárias mais rigorosas a fim de minimizar as potenciais divergências entre as taxas de câmbio efetivas e as novas taxas de câmbio reais de equilíbrio.

Praticamente todos os países da RSM dependem em larga medida dos impostos do comércio exterior e, dessa forma, precisam fortalecer seus sistemas tributários internos, enquanto reduzem progressivamente suas tarifas com relação à UE e a outros parceiros comerciais. O Líbano e, em menor escala, a Tunísia e o Marrocos terão de fazer o esforço maior, mas nos demais países da RSM também são necessárias mudanças significativas.

É vital baixar o quociente dívida externa/PIB no caso da Argélia, do Marrocos e da Jordânia, onde se faz necessário um reajuste fiscal mais rigoroso do que o déficit orçamentário efetivo deixa entrever. Embora tenham quocientes de dívida externa/PIB mais baixos, todos os outros países da RSM, exceto o Líbano e Israel, também precisam fazer um sério esforço para reduzir esse quociente. O ônus da dívida externa dos países da RSM, contudo, é atenuado pelo fato de que parte da dívida foi contraída em termos favoráveis.

Foram usados dois indicadores para avaliar a abertura do comércio exterior: os impostos de importação e o quociente comércio exterior total/PIB. No tocante aos impostos de importação, Israel e, em menor medida, a Jordânia têm um índice médio relativamente baixo de impostos, enquanto os outros países da RSM têm estruturas tarifárias bastante altas que muitas vezes são aumentadas por sobretaxas de importação. Em termos do quociente comércio exterior total/PIB, a Jordânia e a Tunísia parecem ser os países mais abertos. No Egito e Marrocos, o comércio exterior representou menos de 40% do PIB em 1995. No entanto, esses países, em particular o Egito, parecem mais abertos se consideramos o comércio exterior de serviços (por exemplo, turismo). Os demais países ficam entre esses dois extremos. Mesmo levando em conta o quociente comércio exterior/PIB, a maioria dos países da RSM continuam menos abertos do que outros países em desenvolvimento de crescimento mais rápido. Assim, quase todos os países da RSM precisam adotar medidas para promover a abertura econômica.

Não é fácil quantificar o grau de liberalização do quadro jurídico. Todavia, pode-se ter uma idéia da abertura do sistema normativo examinando o nível dos controles de preços, a rigidez do mercado de trabalho, a regulação dos investimentos e a privatização. O Egito, Israel, Jordânia, Líbano, Marrocos e Tunísia já fizeram bastante progresso na desregulação de seus sistemas de preços. A Argélia recentemente fez um grande esforço nessa área mas, junto com a Síria, ela ainda conserva uma série considerável de controles. A Jordânia e o Líbano têm legislações trabalhistas bastante liberais. Israel, contudo, ainda regula com rigor o mercado de trabalho, apesar das melhoras marcantes no funcionamento desse mercado nos últimos anos. Persiste grande rigidez no mercado de trabalho na Argélia, Egito, Marrocos, Tunísia e Síria. Essa rigidez restringe de modo especial a liberdade do empregador de introduzir reajustes na força de trabalho em resposta a condições econômicas cambiantes.

Considerando as normas quanto ao investimento, Israel, Jordânia e Líbano têm mantido sistemas bastante liberais, enquanto Marrocos e Tunísia os liberaram de forma significativa apenas há pouco tempo no contexto de recém-adotadas normas unificadas de investimento. A Argélia e a Síria impõem, em níveis diferentes, restrições ao investimento privado. Israel, Jordânia e Marrocos estão tratando rapidamente de privatizar empresas estatais, enquanto um menor progresso tem sido observado na Tunísia e Egito. A Argélia e a Síria ainda conservam um setor empresarial predominantemente estatizado. Ao contrário, o Líbano tradicionalmente tem restringido o principal envol-

vimento do setor governamental aos serviços públicos.

Todos os países estudados, com a exceção de Israel, ainda precisam adotar medidas economicamente eficazes para proteger os grupos mais vulneráveis. Mas a Jordânia e a Tunísia fizeram consideráveis progressos recentemente nesse sentido. Os países da RSM, exceto Israel e Líbano, concedem subsídios gerais para produtos básicos, administrados mediante controles de preços. Esses subsídios têm tido um impacto negativo sobre a situação orçamentária dos países. Além disso, é muito limitada sua capacidade administrativa e institucional para identificar os verdadeiros necessitados e para proporcionar assistência e reciclagem para trabalhadores deslocados.

Conclusão

A nova estratégia mediterrânea é uma iniciativa ambiciosa para fortalecer os laços tradicionalmente estreitos entre a UE e os países da RSM. Comparada com medidas anteriores, a nova estratégia se beneficia de objetivos globais definidos com maior clareza, tanto do ponto de vista político quanto do econômico, de objetivos programáticos intermediários mais específicos, como a criação de áreas de livre comércio entre UE e RSM e no interior da RSM e a promoção de fluxos de investimento nessas áreas, além de instrumentos com metas mais claras, como mecanismos institucionais para promover o diálogo, assistência técnica e assistência financeira vinculada ao desempenho.

O sucesso da estratégia depende essencialmente do progresso na consecução dos objetivos intermediários que, por sua vez, dependerão da capacidade dos países da RSM de cumprir uma vasta faixa de requisitos. Fazem-se necessários grandes esforços em termos de reajuste e reforma em todos os países da RSM, embora em graus diversos.

Considerando que serão indispensáveis acentuados reajustes e reformas para o futuro sucesso da estratégia mediterrânea da UE, esta pretende, acertadamente, não apenas vincular seu apoio financeiro à implementação dessas políticas como também adequar sua assistência a cada país de acordo com a intensidade de seus esforços. Os recentes acordos firmados com Israel, Marrocos e Tunísia serão suplementados com entendimentos acerca das modalidades segundo as quais será proporcionada assistência técnica e financeira, inclusive daquelas que se referem ao desempenho da reforma macroeconômica e estrutural. A UE e diversos países da RSM estão procurando coordenar de perto seus esforços com o Banco Mundial e o FMI a fim de assegurar que as medidas relacionadas com a nova estratégia mediterrânea sejam tomadas no contexto de programas financeiros e econômicos coerentes. [F&D]