

# Textos Brasileiros



## O acordo de comércio UE-EUA e o secretismo das negociações

Messias Sá Pinto\*

### ÍNDICE

<b>1. Introdução</b>	P.
	01
<b>2. Os blocos regionais de comércio e a sua influência no aumento das trocas comerciais</b>	02
2.1. <i>Níveis e formas de integração económica</i>	02
2.2. <i>Causas e consequências da integração regional</i>	03
2.3. <i>Principais blocos regionais de comércio</i>	04
<b>3. A importância de uma zona de comércio livre entre a UE e os EUA</b>	06
3.1. <i>O secretismo inicial das negociações e a transparência forçada</i>	07
3.2. <i>Efeitos do acordo no mundo e nas partes contratantes</i>	10
3.3. <i>O caso específico de Portugal</i>	11
<b>4. Conclusão</b>	12
<b>Referencias Bibliográficas</b>	13

### 1. Introdução

A proposta do presidente norte-americano, Barack Obama, apresentada em 12 de Fevereiro de 2013, para que fossem iniciadas as negociações com a União Europeia (UE), com a finalidade de ser criada uma zona de comércio livre transatlântica, lançou um raio de luz e de esperança nos povos dos dois lados do Atlântico, porventura mais brilhante do lado da Europa, por causa da crise em que o velho continente tem estado mergulhado desde há uns anos.

A concretizar-se tal zona de comércio livre, será o maior espaço comercial do mundo, abrangendo aproximadamente oitocentos milhões de consumidores. E os respectivos efeitos far-se-ão sentir não só nas duas potências comerciais envolvidas, mas também no resto do mundo, provocando criação e desvio de comércio.

Neste trabalho propomo-nos, em primeiro lugar, sintetizar a história e o fenómeno da integração económica, suas causas e consequências e analisar o que têm sido as negociações com vista à criação do designado Acordo de Parceria de Comércio e Investimentos Transatlântico (*Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP, na versão americana*). A razão principal da análise funda-se no facto da existência de opacidade e secretismo que rodearam tais negociações durante muitos meses, os quais só

---

\* Licenciado em Gestão Financeira, Mestre em Comércio Internacional, Doutor em Ciências Económicas, Ex-docente do ensino superior

não continuaram, porque se levantou um clamor por toda a Europa Comunitária contra tal atitude, dado o receio das consequências de tal acordo. Serão também objecto de análise as previsíveis vantagens e desvantagens para Portugal, em particular por causa dos receios sobre eventuais alterações ao nível da segurança alimentar e na saúde, bem como no ambiente, especialmente devido aos produtos transgénicos usados nos EUA. No respeitante à economia, o enfoque centralizar-se-á nas alterações ao nível do aumento das trocas, na criação ou destruição de postos de trabalho, nos investimentos e no nível de bem-estar. De uma forma mais ligeira, abordar-se-á os efeitos que o TTIP irá necessariamente provocar ao nível político e geoestratégico, tendo em vista o presente conturbado por que passa uma parte da Europa e que pode colocar em risco a paz mundial.

Este trabalho enquadra-se, por consequência, no domínio económico em sentido amplo e da geopolítica europeia no contexto global, ao mesmo tempo que questiona, de forma implícita, se a Europa está ou não em vias de se desagregar ou se ainda pode retomar o caminho, readoptando os valores e a estratégia que a engrandeceram e a converteram num exemplo a seguir.

## **2. Os blocos regionais de comércio e a sua influência no aumento das trocas comerciais**

### *2.1. Níveis e formas de integração económica*

O estudo da integração económica internacional afirma-se e sistematiza-se a seguir à Segunda Guerra Mundial, passando a constituir-se como um ramo autónomo da economia internacional (Pinto, 2004).

O processo de integração económica significa o processo voluntário de crescente interdependência de economias separadas, pressupondo medidas que conduzem à supressão de algumas formas de discriminação (Balassa, 1961).

Há vários tipos de integração económica, os quais foram objecto de múltiplos estudos, levados a cabo por vários autores, destacando-se a integração positiva ou activa e a negativa ou passiva, sectorial e geral, nacional e universal (caso da OMC). Este trabalho limita-se a analisar os principais aspectos da integração económica entre um grande país (EUA) e a União Europeia, que é composta por 28 países economicamente já integrados.

Considerando o grau de aprofundamento, a generalidade dos autores classifica a integração económica sob as seguintes formas: área de comércio livre, união aduaneira, mercado comum, união económica, união monetária e união económica e monetária.

A área de comércio livre caracteriza-se pela liberdade de movimentos da generalidade dos produtos, normalmente industriais, oriundos dos países integrados e pela existência de uma política comercial própria de cada país membro relativamente a países terceiros, como é o caso do NAFTA. As necessidades de certificação de origem dos produtos é também uma característica desta forma de integração, tendo em vista evitar a deflexão de comércio, isto é, que um país membro possa obter ganhos com a venda de produtos que importou do exterior, utilizando uma taxa mais reduzida do que aquela que os restantes parceiros utilizam na importação de tais produtos da mesma origem.

Na união aduaneira, além da livre circulação de mercadorias, existe uma política comercial comum relativamente a países terceiros, a qual se traduz na aplicação de uma pauta única aos produtos importados do exterior.

O mercado comum, além das características típicas de uma união aduaneira, identifica-se pela liberdade de circulação de pessoas, serviços e capitais.

Decorrente do processo de integração europeu, poderá distinguir-se, igualmente, o mercado único como forma de integração económica, a qual se caracteriza não só pelo afastamento das barreiras alfandegárias ao comércio, mas também pelo afastamento das barreiras não visíveis, isto é, barreiras não tarifárias, que são igualmente impeditivas da concorrência plena entre economias integradas (Porto, 2001).

A união económica caracteriza-se pela harmonização das legislações económicas nacionais, pela coordenação das políticas económicas e pela substituição de certas políticas económicas nacionais por políticas comuns, como sejam as relacionadas com a agricultura, transportes, ambiente, investigação e desenvolvimento, energia, política social, política comercial, política regional, etc.

A união monetária pressupõe a substituição das moedas dos países participantes por uma moeda comum a todos eles, como é o caso do euro, relativamente a mais de metade dos países integrados na União Europeia.

A união económica e monetária caracteriza-se pela existência, entre vários Estados, de políticas económicas concertadas, de uma moeda única e de um banco central comum, que detém o poder de emitir moeda.

A União Europeia é o único bloco económico que percorreu a generalidade das formas de integração económica, com excepção da área de comércio livre. Nenhum outro bloco regional foi além de uma união aduaneira, incluindo o Mercosul (Mercado Comum da América do Sul), que ainda não atingiu o grau de aprofundamento característico de um mercado comum.

## 2.2. Causas e consequências da integração regional

A integração regional, tal como é geralmente entendida, surgiu com a criação da Comunidade Económica Europeia (CEE) em 1957.

Se em 1951 as razões relevantes para a criação da Comunidade Europeia do Carvão e do Aço (CECA) se relacionavam com a forma de evitar mais guerras entre a França e a Alemanha, em 1957 as razões eram mais amplas, na medida em que se estendiam a questões económicas e políticas. A integração europeia não levou tempo a espalhar-se por todo o sistema internacional e daí ter surgido na América Latina, na África e na Ásia, tendo os anos 1960 visto nascer novos agrupamentos de países nessas zonas (Quadro 1) Mais tarde, nos anos 1980, a integração surgiu com vigor redobrado após ter passado por um período de mais de vinte anos sem grandes sinais de actividade. Às razões políticas e económicas que estiveram na base do primeiro período de integração juntaram-se outras ligadas à segurança e à defesa.

### Quadro 1: A vaga de regionalismo nos anos 60 (acordos principais)

Agrupamentos	Ano de constituição	Países membros
Comunidade Económica Europeia (CEE)	1957	Bélgica, França, Itália, Luxemburgo, Holanda, RFA
União dos Estados da África do Leste (UDEAD)	1959	Senegal, Níger, Costa do Marfim, Alto Volta, Mali, Daomé
União Aduaneira e Económica da África Central (UDEAC)	1959	República Centro Africana, Congo, Gabão, Chade
Associação Europeia do Comércio Livre (EFTA)	1960	Áustria, Dinamarca, Irlanda, Noruega, Portugal, Suíça, Reino Unido
Mercado Comum Centro-Americano (MCCA)	1960	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicarágua
Associação Latino Americana de Comércio Livre (ALACL), depois Associação de Integração Latino-Americana (LAIA)	1960	Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Perú, Uruguai
Zona de Comércio Livre dos Países do Caribe (CARIFTA)	1967	Antígua, Barbados, Granada, Guiana, Montserrat, São Cristóvão e Nevis, Santa Lucia, São Vicente, Trindade e Tobago
Comunidade Africana do Leste	1967	Quênia, Tanzânia, Uganda
Pacto Andino	1969	Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Perú, Venezuela

Fonte: Mucchielli (1993)

Há várias teorias para explicar o fenómeno integracionista, quer económicas, quer políticas. Para Gilpin (2001), as principais abordagens que os economistas fizeram para explicar a integração regional surgiram do novo institucionalismo e da nova economia política. Já para a teoria marxista da integração, perconizada por Ernest Mendel, a

integração económica em geral é explicada pelos esforços das classes políticas transnacionais, tendo em vista aumentar a escala de acumulação de capital.

Entre as razões que estiveram na base da primeira vaga do regionalismo (final da Segunda Guerra Mundial até meados da década de oitenta do século passado) destacam-se o cenário da guerra fria, a descolonização apressada e o GATT. Foi então que surgiram a CEE, a EFTA, o COMECOM e um vasto conjunto de blocos regionais de comércio composto por países em desenvolvimento (PVD). Foram também razões desta vaga de regionalismo, a segurança que um agrupamento regional pode trazer a alguns países (Frankel, 1998), o desejo de acabar com rivalidades políticas tradicionais entre Estados, de que a criação da CEE e da ASEAN são exemplos. No primeiro caso estava em causa a rivalidade histórica entre a França e a Alemanha. No segundo caso foi o preservar a estabilidade política contra a ameaça comunista no período mais agudo da guerra do Vietname.

Relativamente ao regionalismo mais recente, a necessidade da resolução de conflitos militares na América Latina fornece um exemplo deste tipo de motivação para a integração. É o caso do Mercosul, que também procurou pôr fim às disputas fronteiriças entre o Brasil e a Argentina.

Podem ainda referir-se como causas da constituição de agrupamentos regionais de comércio, a ajuda que estes podem dar ao início e consolidação de reformas políticas e económicas, o acesso a mercados de maior dimensão, a abertura dos mercados a produtos e serviços externos, como componentes de mais amplas reformas económicas, a erosão da hegemonia dos EUA, a proliferação de barreiras não tarifárias, o Investimento Directo Estrangeiro (IDE), a globalização (Fischer, 1998) e mesmo questões sociais, como o emprego e o rendimento (Jung, 1998).

Finalmente uma breve referência às principais razões que estiveram na origem da integração económica dos PVD, em virtude de constituírem a maioria dos países do sistema internacional. As primeiras tentativas de integração económica dos PVD tiveram lugar nas décadas de 60 e 70 do século passado e foram planeadas para desencorajar as importações e estimular a industrialização, especialmente dos países da América Latina, África e Pacífico. Os PVD pretendiam, dessa forma, reduzir a sua dependência económica e política dos países industrializados, o que não foi conseguido.

Há, por conseguinte, factores para além dos de natureza económica que têm determinado a integração regional, os quais merecem ser destacados para que se compreenda a importância conferida à integração regional e os efeitos que tais factores têm nos países integrados e nos não integrados e nas respectivas populações.

Em geral, o objectivo primeiro de todo o processo de integração económica é o de promover as trocas comerciais entre países através da redução ou eliminação de tarifas ou de outras barreiras impeditivas do comércio. O aumento das trocas proporciona benefícios de eficiência e encoraja a especialização da produção, de acordo com o princípio das vantagens comparativas, ao mesmo tempo que faz aumentar a quantidade de bens disponíveis.

### *2.3. Principais blocos regionais de comércio*

Quando se alude aos agrupamentos regionais de comércio associa-se, quase sempre, ao regionalismo que se desenvolveu a seguir à Segunda Guerra Mundial. De entre as várias experiências sobressai a realizada por alguns países da Europa Ocidental, conforme se referiu acima. Também parece comumente aceite o facto de que o ânimo das forças que estiveram na origem da constituição do bloco de integração regional europeu foi a necessidade de reunir politicamente a Europa e a vontade de realizar a paz permanente. Daí o facto da CEE/UE ter sido o primeiro e mais influente de todos os projectos de integração existentes (Agra, 1997).

O Tratado de Roma, que em 1957 instituiu a CEE, constitui um marco de importância relevante na história do velho continente e do mundo, cujas consequências não podem ainda ser completamente apreendidas. As modificações por que passou a Comunidade Europeia não se limitaram ao aspecto meramente económico. A sua consolidação também se tem feito através do aumento do número de países membros, do seu aprofundamento pela criação de instituições próprias e da transferência de soberania dos respectivos Estados-Membros, da uniformização de políticas e da criação de uma moeda única, o euro.

É, pois, a integração económica e monetária em curso, a caminho de uma união política, que, todavia, se afigura cada vez mais distante.

O aprofundamento da integração europeia teve repercussões em várias zonas do globo, tendo-se assistido ao despontar de nova vaga de integração económica, a segunda, nos anos 80, que se estendeu à América do Norte e transbordou para o Pacífico, chegando à Ásia. Os EUA, que pugnavam pelo multilateralismo e que viam a integração económica como um sério entrave ao livre comércio mundial, não resistiram ao vigor do regionalismo. Assim, depois de criarem uma zona de comércio livre com Israel, em 1985, uniram-se ao Canadá em 1987 e mais tarde, em 1991, "aceitaram" o México para formarem o NAFTA-*North America Free Trade Agreement*.

A integração na Ásia assumiu maior significado com a constituição da ASEAN - *Association of South East Asian Nations*, em 1967, que não avançou significativamente no tocante ao comércio e desenvolvimento regional e se caracterizou pela capacidade de apoio mútuo (Leclair, 1997). Mas foi a APEC - *Asia-Pacific Economic Cooperation Forum*, criada em 1989, com a finalidade de promover o comércio aberto e a cooperação económica da região, que mais relevo teve na Ásia, através do designado regionalismo aberto.

Na América do Sul, onde a experiência com a primeira vaga do regionalismo tinha levado à criação de vários acordos de integração, mas sem o resultado esperado e deixando várias sequelas em consequência das políticas proteccionistas, surgiu o Mercosul - Mercado Comum da América do Sul, em 1991, entre o Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai.

As experiências de integração regional no continente africano, apesar de insipientes do ponto de vista da economia real, datam, essencialmente, do início das independências, nos anos 60 do século passado. De entre os vários blocos regionais de comércio então criados, a SADC- *Southern African Development Community* passou a ser o mais importante depois de a ele ter aderido a África do Sul em 1992. Os restantes agrupamentos ou estão mortos ou têm importância económica reduzida.

Finalmente importa referir que a demora e a insatisfação das partes com as negociações comerciais no âmbito do Uruguay Round e com as insuficiências do GATT (hoje, OMC), terão contribuído para o surgimento da 2ª vaga do regionalismo, aquele que deu lugar à criação dos super-blocos (Quadro 2).

**Quadro 2: O regresso da regionalização dos anos 80**

Agrupamento	Ano constituição ou reactivação	Países membros
Canadá-US Trade Area (CUSFTA)	1988	EUA e Canadá
União Árabe do Magrebe	1989	Argélia, Líbia, Marrocos, Mauritânia, Tunísia
Asia-Pacific Economic Cooperation Forum (APEC)	1989	Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Hong-Kong, Indonésia, Japão, Coreia Sul, Malásia, Tailândia, México, N.Zelândia, P. Nova Guiné, Perú, Filipinas, Rússia, Singapura, Taiwan, EUA, Vietname
Mercado Comum da América do Sul (Mercosul)	1991	Brasil, Argentina, Uruguai, Paraguai
Comunidade Económica Africana	1991	Todos os países da Organização de Unidade Africana (OUA)
Acordo de Comércio Livre da América do Norte (NAFTA)	1991	EUA, Canadá, México
Acordo bilateral de abolição de direitos aduaneiros (até 1996)	1991	México e Chile
Pacto Andino	1991	Bolívia, Chile, Equador, Perú, Colômbia
Mercado Comum do Báltico	1992	Estónia, Letónia e Lituânia

Associação dos Estados do Sudeste Asiático (ASEAN)	1992	Brunei, Indonésia, Malásia, Filipinas, Singapura, Tailândia
Espaço Económico Europeu (EEE)	1992	CEE + EFTA (19 países)

Fonte: Mucchielli, 1993)

### 3. A importância de uma zona de comércio livre entre a UE e os EUA

O fenómeno da globalização que se seguiu às duas fases do regionalismo e que aproximou os povos ao vencer as distâncias físicas entre os vários pontos do globo, alterou o sistema internacional que vigorou até aos anos 80 do século passado. Tudo se tornou mais rápido e a inovação atingiu escalas até aí não imagináveis. A lógica da produção, do consumo, da comunicação e dos valores entre os diferentes povos foram redefinidos. Enquanto a primeira vaga do regionalismo levou à integração económica de países geograficamente próximos, como foi o caso da CEE e de muitos outros acordos criados na década de 60 em todos os continentes, a segunda vaga já integrou países de continentes diferentes, como aconteceu com a APEC.

As negociações entre a UE e os EUA tendentes à criação de uma área de comércio livre constituem uma nova forma de encarar as relações económicas globais. Por um lado, poder-se-á estar perante uma nova forma de integração, a que não será apropriado o termo regionalismo, por se processar entre países geograficamente distantes. Depois, porque se trata da integração entre dois super-blocos regionais de comércio, uma vez que, tarde ou cedo, o acordo se alargará ao NAFTA, do qual fazem parte o Canadá e o México, que já têm acordos com a UE.

Como se referiu a cima, as negociações em curso UE-EUA visam o aumento significativo das trocas e do investimento entre ambas as partes, através da abolição dos actuais entraves de que são exemplo as barreiras tarifárias e não tarifárias, a harmonização das leis e regulamentação sobre segurança alimentar e sanitária, ambiente, protecção de dados, investimentos e procedimentos de aprovação, entre outros.

De acordo com o Eurostat o volume de trocas entre as duas partes tem vindo a intensificar-se desde 2002, tendo as exportações da UE aumentado 64% ao passarem de 733 biliões de euros em 2002 para 1.203 biliões em 2012 e as importações 42,9% ao passarem de 1.271 para 1.816 biliões de euros, no mesmo período. Em qualquer dos três anos considerados (2002, 2007 e 2012) o saldo da balança comercial foi sempre desfavorável à UE, ou seja, a Comunidade importou mais do que exportou para os EUA (Quadro 3)

**Quadro 3: Comércio entre a UE e os EUA (Biliões de Euros)**

	2002	2007	2012
Exportações	733	848	1.203
Importações	1.271	1.472	1.816

Fonte: Eurostat

No tocante aos serviços, o saldo tem sido favorável à UE nos dois anos considerados (2008 e 2012), tendo aumentado 80,9% ao passar de 89 (364-275) em 2008, para 161 biliões de euros em 2012. (Quadro 4)

**Quadro 4 : Movimento de serviços entre a UE e os EUA (Biliões de Euros)**

	2002	2008	2012
Exportações	n/d	364	507
Importações	n/d	275	346

Fonte: Eurostat

Relativamente aos investimentos entre as duas partes, depois de terem aumentado nos dois sentidos em 2011, no ano seguinte mostraram um decréscimo significativo. Os investimentos da UE nos EUA baixaram de 163,4 biliões de euros em 2011 para 62,9 biliões em 2012, enquanto os investimentos dos EUA na UE seguiram a mesma trajectória ao baixarem de 260,5 para 98,8 biliões de euros no mesmo período (Quadro 5).

**Quadro 5: Investimentos entre a UE e os EUA (Biliões de Euros)**

	2010	2011	2012
Da UE nos EUA	60,5	163,4	62,9
Dos EUA na UE	77,8	260,5	98,8

Fonte: Eurostat

Importa referir que o estabelecimento de tal acordo também procura responder ao potencial económico da China no sistema internacional. Com efeito, sendo considerada a fábrica do mundo, a China é já o maior produtor mundial de automóveis e as suas maiores empresas, sendo estatais, estão a tornar-se globais através da aquisição de partes ou da totalidade de outras empresas em muitos países. A evolução do comércio entre a UE e a China desde 2002 reflecte tal potencial, ao passar de 312 para 1.415 biliões de euros, pois desde aquele ano até 2012, as vendas para a UE subiram mais de 353% (Quadro 6).

**Quadro 6: Comércio entre a UE e a China (Biliões de Euros)**

	2002	2007	2012
Exportações	344	890	1.595
Importações	312	698	1.415

Fonte: Eurostat

Do acima descrito poder-se-á concluir (1): que o acordo pode ser benéfico para a UE e para os EUA, que assim melhor poderão fazer face ao "expansionismo" económico chinês e (2): que está em vias de ser criado um megabloco transatlântico, semelhante aos restantes nos objectivos, mas diferente na concepção e alcance. E uma das questões que se podem colocar é se este é o primeiro de outros megablocos e se a sua existência não irá condicionar, pelo menos em parte, o papel da OMC, pese embora o seu director geral ter afirmado em 24 de Março de 2015 que as iniciativas regionais não podem substituir o sistema de comércio multilateral (Azevedo, 2015)

### 3.1. O secretismo inicial das negociações e a transparência forçada

Os dias 12 e 13 de Fevereiro de 2013 irão constituir marcos na história das relações económicas entre a UE e os EUA. Com efeito, pela primeira vez o presidente norte-americano anunciou a criação do TTIP e disse que "o comércio livre e justo através do Atlântico vai suportar milhões de empregos norte-americanos bem remunerados". No dia seguinte foi a vez do então presidente da Comissão Europeia (CE) anunciar que a UE e os EUA tinham decidido iniciar procedimentos internos para começar as negociações com vista a alcançar um acordo inovador de livre comércio.

As negociações para o TTIP iniciaram-se em Julho de 2013 e em Fevereiro de 2015 já tinham sido realizadas 8 das suas rondas. A sua conclusão está prevista para 2015 e a entrada em vigor do acordo deverá acontecer em 2016, antes de terminado o mandato do actual presidente dos EUA, Barack Obama. Contudo deve ponderar-se a hipótese do adiamento, visto os republicanos americanos não estarem interessados em que o acordo seja olhado como uma vitória de Obama.

O TTIP será um tratado comercial e de investimentos entre a UE e os EUA com o objectivo central de remover os obstáculos e tarifas aduaneiras nas relações comerciais entre as duas zonas, de modo a facilitar a criação da maior área de comércio livre e de

investimentos do mundo, com cerca de 800 milhões de habitantes, que hoje já é detentora de quase metade do PIB mundial.

Segundo o documento da UE (Directrizes, 2013), o acordo baseia-se em valores comuns, incluindo a protecção e a promoção dos direitos humanos e a segurança internacional, terá carácter geral, será ambicioso e equilibrado e cumprirá inteiramente as regras e obrigações da Organização Mundial do Comércio. De entre os principais valores comuns tal documento menciona:

- i) o empenho das Partes no desenvolvimento sustentável e no contributo do comércio internacional para o desenvolvimento sustentável nas suas vertentes económica, social e ambiental, incluindo o desenvolvimento económico, o pleno emprego e na mão-de-obra produtiva, condições de trabalho dignas para todos, e a protecção e preservação do ambiente e dos recursos naturais;
- ii) o direito das partes a adoptar as medidas necessárias para alcançar objectivos legítimos de política pública, com base no nível de protecção da saúde, da segurança, do trabalho, dos consumidores, do ambiente e da promoção da diversidade cultural;
- iii) o objectivo comum das Partes de ter em conta os desafios particulares enfrentados pelas pequenas e médias empresas (PME) ao procurarem contribuir para o desenvolvimento do comércio e do investimento;
- iv) o empenho das Partes em garantir a comunicação com todas as partes interessadas, incluindo o sector privado e as organizações da sociedade civil.

No tocante aos seus objectivos, aquele documento refere que:

- a) o acordo visa incrementar as trocas comerciais e os investimentos entre a UE e os EUA, explorando todo o potencial de um mercado de trabalho verdadeiramente transatlântico, gerador de novas oportunidades económicas para a criação de emprego e o crescimento, através de um maior acesso ao mercado e uma maior compatibilidade regulamentar e abrindo caminho à definição de normas mundiais;
- b) o acordo deverá reconhecer que o desenvolvimento sustentável constitui um objectivo primordial das Partes...promovendo elevados níveis de protecção do ambiente e do trabalho e de defesa dos consumidores, em consonância com o acervo da UE e a legislação dos Estados-Membros;
- c) para maximizar os compromissos de liberalização, o acordo deverá conter uma cláusula de salvaguarda bilateral, segundo a qual qualquer das Partes pode retirar preferências, parcial ou totalmente, sempre que o aumento das importações de determinado produto de outra Parte seja ou possa vir a ser prejudicial para a sua indústria interna.

O documento da UE onde constam os princípios e objectivos acima descritos contém a menção de restrito e adverte que contém informação classificada, cuja divulgação não autorizada pode ser prejudicial aos interesses da UE ou de um ou vários Estados-Membros. Essa terá sido a razão para a sua divulgação tardia, em Outubro de 2014, apesar de ter sido elaborado em Junho de 2013.

Uma das interrogação que se coloca é o de saber o porquê de tão prolongado secretismo e o da classificação de "restraint UE/EU restricted" atribuída a tal documento. Isto porque tal opção fez surgir um coro de receios e protestos, por estarem em causa interesses vitais de pessoas e empresas, incluindo a segurança alimentar e sanitária, como a seguir se descreve, resumidamente.

No início de 2014, a sociedade civil passou a questionar com mais agudeza a razão e os objectivos do acordo, mostrando possuir um sentido cívico apurado e direccionado para a defesa de políticas comunitárias essenciais. No que a Portugal diz respeito, as dúvidas iam desde o porquê do TTIP não ser objecto de discussão na Assembleia da República, até à razão pela qual os deputados nacionais do Parlamento Europeu não esclareciam os



portugueses sobre as referidas negociações. Tudo isto parecendo um verdadeiro paradoxo, porque se festejava o ano da cidadania europeia.

As limitações sobre o teor das negociações eram tão elevadas que apenas um reduzido número de deputados do Parlamento Europeu tinham acesso aos respectivos documentos e, mesmo assim, com muitas restrições. Por exemplo, estavam impedidos de fotocopiar ou copiar documentos para o computador e tinham que declarar, pela sua honra, que não divulgariam dados sobre os documentos consultados.(Merelle, 2014).

Aquando da 3ª ronda (Dezembro 2013), a Comissão considerava que “para as negociações comerciais poderem funcionar e ter êxito, é necessário um certo grau de confidencialidade; caso contrário, seria como mostrar ao outro jogador o seu próprio jogo, como num jogo de cartas”. E o documento que estabelecia o mandato concedido aos negociadores estava classificado de “difusão restrita”, ou seja, inacessível ao cidadão interessado.

Contudo, o secretismo não se aplicava a toda a agente, visto que 600 “conselheiros” oficiais das grandes empresas estavam ao corrente das negociações e podiam opinar sobre as respectivas matérias (Carvalho, 2013).

Por outro lado, informar o cidadão não parecia ser prioritário, embora os milhares de lóbis das indústrias automóvel, armamento, agro-alimentar e química serem frequentadores habituais das reuniões, alguns durante várias vezes.

Entretanto, em 27 Setembro 2014, o embaixador norte-americano em Portugal deslocou-se ao Alentejo e, na presença de um governante português e de um elemento do AICEP, indagou junto dos produtores e industriais da região sobre o seu conhecimento do TTIP e dos seus potenciais benefícios. As respostas mostraram que os inquiridos ignoravam, quase por completo, a existência do TTIP. Perante tal desconhecimento, aquele embaixador, esclareceu os presentes, começando por dizer que “se ajudarmos a perceber quais são os pontos onde os portugueses na UE têm de fazer pressão na negociação, já é positivo termos servido como canal”. Continuando, informou sobre o interesse na redução das tarifas e da burocracia, sobre a harmonização das regras, sobre o investimento, a rotulagem, o problema das rolhas, os potenciais benefícios para os vinhos alentejanos, os milhares de postos de trabalho que poderão ser criados, o potencial dos queijos do Alentejo e a impossibilidade de serem alteradas algumas regulamentações da UE e dos EUA. Em suma, um esclarecimento e uma lição de democracia.

Procurando contrariar a contestação generalizada ao secretismo das negociações, o ex-deputado ao Parlamento Europeu, Vital Moreira, veio a terreiro, por diversas vezes, uma das quais em Abril de 2014. Tal ex-deputado, tinha integrado o grupo ligado às negociações do TTIP. Segundo ele, as negociações foram precedidas de um estudo sobre o impacto económico e social do acordo, o qual revelou ganhos consideráveis em matéria de rendimento e emprego. Referiu também que nunca houve secretismo nas negociações, que sempre existiu uma conferência de imprensa no fim de cada ronda negocial, que há um grupo de acompanhamento das negociações junto da CE que congrega representantes da sociedade civil e que há encontros abertos com *stakeholders*, incluindo sindicatos e ONG (Diário Económico, 5 Abril, 2014). Ainda segundo Vital Moreira, é infundado o receio quanto à ameaça às regras europeias de segurança alimentar (exº. carne com hormonas), assim como quanto às regras ambientais e de protecção de dados e sobre a eventual arbitragem internacional de litígios sobre investimento estrangeiro.

Por seu turno, segundo a comissária do comércio da UE, Cecília Malmstrom, o acordo é imensamente importante, com potencial para criar empregos, crescimento e *standards* e as negociações são as mais transparentes e abertas que alguma vez a CE conduziu (News, 2014).

Mas foi só em 7 de Janeiro de 2015 que a CE tornou público, pela primeira vez, as propostas que apresentou nas negociações, com o intuito de reflectir transparência sobre tais negociações, referindo que tal representava um marco na política comercial comunitária. E que tal política de divulgação iria prosseguir com a publicação de um “Reader’s Guide” para esclarecer o significado de cada texto que fosse publicado (News, 2015).

No decurso da 8ª Ronda de Negociações (Fevereiro 2015), a comissária do comércio da UE reafirmou que o TTIP vai poder recolocar a União Europeia como potência mundial e trazer prosperidade aos europeus, sem que estes percam qualidade nos produtos

alimentares e condições sanitárias, bem como no ambiente. E que os restantes padrões de qualidade não ficarão diminuídos (EC,2015).

Apesar de, a partir de certa altura, a UE ter desenvolvido intensa campanha no sentido de tornar transparente o decorrer das negociações, é verificável que aquela organização evitou durante largo tempo que questões importantes do que estava em jogo fossem conhecidas do cidadão. Com isso, e sem o prever, a UE acabou por provocar um efeito saudável, que foi o exercício da cidadania em muitos cidadãos europeus, receosos de verem prejudicados ou até anulados alguns dos seus direitos mais importantes. Num documento publicado em Março de 2015, a UE refere-se aos 10 mitos que existem sobre o TTIP. Mas tal documento só veio reforçar a ideia da existência de secretismo durante muitos meses e volta a mostrar alguma falta de atenção pelos direitos do cidadão europeu (Top Myths, 2015).

### *3.2. Efeito do acordo no mundo e nas partes contratantes*

Antes de se abordar os efeitos que o futuro acordo terá nas duas economias, importa referir que, pelas razões acima expostas, se está perante uma alteração sem paralelo nas relações económicas internacionais. Se a criação da CEE nos anos 50 do século findo provocou uma verdadeira revolução no panorama das trocas comerciais globais e deu à Europa o estatuto de maior potência comercial do mundo e o epíteto de "Fortaleza", a criação do megabloco comercial agora em negociação voltará a "revolucionar" o universo das trocas. Irá acontecer criação e desvio de comércio e poderão ocorrer reacções por parte de outras potências económicas, que venham a ser afectadas pelas novas preferências comerciais.

Na teoria do comércio internacional diz-se que há criação de comércio quando, na sequência da formação de uma união aduaneira entre um grupo de países, se observa uma deslocalização geográfica da produção de uma fonte com custos mais elevados para uma fonte com custos mais reduzidos. O desvio de comércio observa-se quando há uma deslocalização geográfica da produção de uma fonte com custos mais reduzidos para uma fonte com custos mais elevados.

A nível das instituições internacionais é previsível que o TTIP elimine a maior parte dos obstáculos inúteis ao comércio e dê aso a que as regras mundiais sobre o comércio sejam mais próximas dos valores ocidentais. Isto, numa altura em que se prolonga a estagnação das negociações no âmbito da Organização Mundial do Comércio.

Numa escala menor, mas não menos importante, o TTIP irá produzir efeitos de larga amplitude nas negociações entre a União Europeia e o Mercosul com vista à criação de uma área de comércio livre, negociações que se "arrastam" há mais de duas décadas, com avanços e recuos e interrupções prolongadas. Ao intensificarem-se as trocas entre a UE e os EUA, o interesse por um acordo UE-Mercosul ficará bastante reduzido, cujo atraso na sua conclusão resulta, essencialmente, das vantagens comparativas do Brasil no sector agrícola.

Ainda naquela região, o Mercosul poderá vir a criar uma zona económica com a ALBA, com a Aliança do Pacífico e com a Petrocaráibas, o que significa que a generalidade dos países latino-americanos se unirão para a facilitação do comércio.

Por seu turno, a China, que poderá ser afectada pelo TTIP, pode vir a replicar pela via do estabelecimento de novos acordos comerciais com outros parceiros, de que os acordos com vários países africanos poder ser o princípio. Acresce o facto da China ter estado na origem da criação do Banco Asiático de Investimento em Infraestruturas, ao qual aderiram mais de uma trintena de países, alguns dos quais europeus.

No caso específico dos EUA importa referir que, ao mesmo tempo que negociam com a UE, estabelecem conversações com 11 países do Pacífico ( China, não incluída) com vista a um acordo que permita mudar as regras mundiais relativas à propriedade intelectual, direitos sobre medicamentos, serviços de internet, liberdades civis e patentes biológicas.

No respeitante às duas economias envolvidas no TTIP refira-se que elas já se encontram bastante ligadas entre si, conforme se descreve no ponto 3. Com efeito, diariamente são trocados dois mil milhões de euros entre os dois continentes, os EUA são o principal mercado das exportações da UE, pelo que o acordo irá oferecer mais

oportunidades para incrementar tal intercâmbio, ao mesmo tempo que encorajará mais firmas norte-americanas a investir na Europa.

Para os Estados-Membros da UE, os benefícios serão múltiplos através dos cortes nos custos do negócio, os quais gerarão crescimento suficiente e empregos e levarão a economia europeia a crescer 120 mil milhões de euros, sem que sejam prejudicados os padrões de protecção do ambiente, do trabalho e dos consumidores. Para além disso, os consumidores terão acesso a uma mais ampla gama de produtos e de serviços de elevada qualidade (CE, 2014).

Particularizando dir-se-á que o Tratado é mais importante e de interesse, em primeiro lugar, para a grande indústria alemã e para as megaempresas agroalimentares dos EUA e menos propício tanto para o agroalimentar francês, como para as indústrias francesas e italianas.

Do lado das possíveis desvantagens salientam-se os receios da desregulamentação dos investimentos e a eliminação dos obstáculos inúteis ao comércio, os quais podem pôr em causa o direito ao salário mínimo, às indemnizações por despedimento, aos subsídios de desemprego e outros direitos laborais e sociais. Quanto à harmonização das normas e regulamentos sanitários, os receios estão relacionados com o abrandamento ou a eliminação das restrições a aditivos, pesticidas, carne com hormonas, sementes transgénicas (OGM) e informações das embalagens de produtos alimentares. Acresce o receio de que serviços públicos hoje ligados à segurança alimentar e ambiental possam vir a ser privatizados. A questão da resolução dos litígios através de um organismo regulador poderá levar a que os Estados tenham de indemnizar multinacionais que se sintam prejudicadas por qualquer proibição relativa ao consumo de produtos alimentares dos EUA com aditivos e hormonas originais de OGM.

### 3.3. *O caso específico de Portugal*

É consensual que hão-de ser os governos nacionais a ter de seguir de perto as negociações relativas ao TTIP e a fazer valer, a cada momento, os seus interesses vitais. Isto é o que se costuma dizer "fazer o trabalho de casa", por parte de cada governo, neste caso cada Estado-Membro da União Europeia, usando os respectivos canais diplomáticos para "impor" a sua agenda.

O eurodeputado Vital Moreira integrou o núcleo inicial de tais negociações e presentemente há outros dois eurodeputados portugueses que podem participar na Comissão do Comércio Internacional do Parlamento Europeu.

Segundo Vital Moreira, estudos realizados apontam para benefícios nos sectores nacionais da construção, distribuição, construção naval e serviços de engenharia, agricultura gourmet e tecnologias de informação e comunicação.

Estudos encomendados pelo governo português concluíram que haverá ganhos de mais de mil milhões de dólares para a economia nacional, a maior parte dos quais decorrente da abolição de barreiras não tarifárias, das quais se destacam a harmonização legislativa, a redução da burocracia e a equiparação de regulação nas áreas sanitárias e de rotulagem. O mesmo estudo aponta para um aumento no PIB nacional de 0,66% no curto prazo e entre 0,57% e 0,76% no longo prazo, correspondendo à criação de 40.500 e 23.000 postos de trabalho, respectivamente, e ao aumento das exportações em 1,7% e 1,5%. Os sectores onde o impacto positivo será maior são os do têxtil e vestuário e o impacto negativo verificar-se-á no sector das máquinas eléctricas (Governo, 2014).

Um outro estudo, sem data, presumivelmente de finais de 2014, realizado pela Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa, dá conta de que uma parte importante dos ganhos para Portugal decorrerá da liberalização tarifária, ao contrário do que acontece na UE no seu conjunto, onde os direitos aduaneiros são menos importantes. Relativamente aos sectores mais afectados pelo TTIP, conclui no mesmo sentido do estudo encomendado pelo governo, quer quanto aos sectores, quer quanto ao emprego e exportações.

Sendo os EUA o 6º destino das exportações portuguesas (o 2º fora da UE), espera-se que o incremento das trocas leve à criação de milhares de postos de trabalho, mas deve ter-se em conta previsíveis dificuldades na aceitação, por parte do mercado norte-americano, especialmente no tocante à fruta, em consequência das suas fortes exigências fito-sanitárias e, por outro lado, porque aquele mercado é fortemente concorrencial na

laranja e frutos secos. Acresce que, se por um lado, as importações dos EUA ficarão mais baratas, no que haverá um benefício quanto à importação do bacalhau, por outro lado, a indústria de tomate nacional vai ficar exposta ao gigante mundial do sector, que é a Califórnia, onde os custos de produção e de energia são mais baixos do que em Portugal. Do mesmo modo, os sectores de lacticínios, carne bovina, suína e de aves, terão de contar com a forte concorrência do mesmo mercado.

#### 4. Conclusão

A integração económica internacional é um fenómeno que não se esgota no plano da geografia de proximidade. Daí a designação "regionalismo".

Se nos anos 60 do século passado a integração económica se consubstanciava entre países geograficamente próximos, de que a CEE foi o expoente maior, nos anos 80 a APEC mostrou que tal fenómeno também se observada entre países distantes.

O TTIP, acordo de comércio e investimentos entre a UE e os EUA, vai além do designado segundo regionalismo, uma vez que junta dois gigantes da economia mundial, geograficamente distantes, tendo em vista a formação de uma megabloco económico de mais de 800 milhões de consumidores e que é detentor de, aproximadamente, metade do produto interno bruto mundial.

As repercussões que tal agrupamento terá a nível global não são ainda perceptíveis, embora já seja possível antever que irá provocar alterações no panorama das relações comerciais em todos os continentes, com mais imediatismo na Ásia e na América Latina, onde já se assiste a algumas movimentações.

Por outro lado, é previsível que algumas regras que vierem a ser adoptadas no TTIP venham a ser posteriormente seguidas por outros acordos e pela própria OMC.

Ao nível das partes envolvidas no acordo, UE e EUA, os estudos entretanto efectuados apontam para benefícios mútuos, principalmente para as megaempresas norte-americanas e para a grande indústria alemã.

Os maiores receios do cidadão europeu estão ligados aos produtos que incorporam OGM, à segurança sanitária e ao mecanismo de resolução de litígios, que pode obrigar os Estados-Membros a indenizar multinacionais norte-americanas que se sintam prejudicadas por causa dos aditivos e hormonas originais de OGM.

Para Portugal, as oportunidades parecem estar do lado das empresas ligadas aos sectores têxtil e de vestuário, à agricultura gourmet, à construção e serviços de engenharia, enquanto as maiores ameaças estão do lado da indústria do tomate, que pode ficar muito prejudicada, assim como o sector das máquinas eléctricas. No emprego prevê-se a criação de mais de 40 mil postos de trabalho.

Porto (Portugal), Maio, 2015

*Messias Sá Pinto  
Licenciado em Gestão Financeira  
Mestre em Comércio Internacional  
Doutor em Ciências Económicas  
Ex-docente do ensino superior*

**Nota. Opção por não escrever sobre o novo acordo ortográfico**

#### **Siglas:**

AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, E.P.E.

APEC – Asia-Pacific Economic Cooperation Forum

ASEAN – Association of South East Asian Nations

CE – Comissão Europeia

CEE – Comunidade Económica Europeia

CECA – Comunidade Europeia do Carvão e do Aço

COMECOM – Conselho de Auxílio Económico Mútuo

EFTA – European Free Trade Association

EUA – Estados Unidos da América

GATT – General Agreement on Tariffs and Trade

IDE – Investimento Directo Estrangeiro

EUROSTAT – Gabinete de Estatísticas da União Europeia

MERCOSUL – Mercado Comum da América do Sul

MME – Pequenas e Médias Empresas

NAFTA – North America Free Trade Agreement

OMC- Organização Mundial do Comércio

PVD – Países em Desenvolvimento

SADC – Southern African Development Community

TTIP – Transatlantic Trade and Investment Partnership

UE – União Europeia

---

## Referências Bibliográficas

AGRAA, Ali M. El (1997), *Economic Integration Worldwide*, London, Macmillan Press Ltd.

AZEVEDO, Robert (2015), 2WTO/News – Speech – DG Roberto Azevedo ([https://www.wto.org/english/news\\_e/spra\\_e/spra50\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra50_e.htm), obtido em 24/03/2015).

BALASSA, Bela (1961), *A Teoria da Integração Económica*. 3ª ed., Lisboa, Livraria Clássica Editora.

CARVALHO, Daniel Vaz (2013). O Tratado de Comércio Livre EUA-UE: a grande golpada. ([http://resistir.info/europa/tratado\\_comercio\\_eua\\_ue.html](http://resistir.info/europa/tratado_comercio_eua_ue.html)) obtido em 5/9/14.

CE, 2014. European Commission. Directorate-General for Trade. EU-US trade talks -5<sup>th</sup> round to start in the US on 19 May. Brussels, 29 April 2014.

EC (2015), European Commission- Speech. TTIP: How Europe Can Deliver, Brussels, 5 February, 2015.

FISCHER, Bernhard (1998), "A Globalização e a Competitividade dos Blocos Regionais: uma visão comparativa", in *Competitividade Internacional e Desenvolvimento das Regiões. Debates*, S. Paulo – Brasil, Fundação Konrad-Adenauer- Stiftung, nº 15.

FRANKEL, Jeffrey A. (1998), *The Regionalization of the World Economy*, Chicago, The University of Chicago Press

GILPIN, Robert (2001), *Global Political Economy, Understand the International Economic Order*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press.

GOVERNO (2014). Quantifying the Impact of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP) Agreement on Portugal. (<http://www.portugal.gov.pt/pt/os-temas/ttip/documentacao/impacto-portugal.aspx>) obtido em 14.11.2014.

JUNG, Winfried (1998), *Competitividade Internacional e Desenvolvimento das Regiões. Debates*, S. Paulo -. Brasil, Fundação Konrad-Adenauer – Stiftung, nº. 15.

LeCLAIR, Mark S. (1997), *Regional Integration and Global Free Trade: Addressing the fundamental conflicts*, London, Avebury, Ashgate Publishing Limited.

MERELLE, Loreline (2014). *Traité Transatlantique: les parlementaires européens sous de sceau du secret*. (<http://www.lepoint.fr/economie/traite-transatlantique-des-parlementaires-europeens-s>), obtido em 10.12.14.

MUCCHIELLI, Jean-Louis et CÉLIMÈNE, Fred (1993), *Mondialisations et Régionalisation un Déficit pour l'Europe*, Paris, Economic.

NEWS,2014. Commission to Further Boost TTIP Transparency. Brussels, 19 November, 2014. (<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1201>).

NEWS,2015. European Commission publishes TTIP Legal Textes as Part of Transparency Initiative. Brussels, 2015. (<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1231>).

PINTO, Messias Sá (2004), *A Área de Livre Comércio das Américas e os Interesses da União Europeia na América Latina*. Tese de doutoramento apresentada à Universidade do Minho.

PORTO, Manuel Carlos L. (2001) *Teoria da Integração e Políticas Comunitárias*, 3ª Ed. Coimbra, Livraria Almedina.

TOP 10 Myths, 2015 . Bulletin de Commerce Extérieur de L'UE, Commerce et Croissance, UE-Corée et 10 Myths sur TTIP ([http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc\\_153266](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/march/tradoc_153266)).

UE. Directrices ( 2013). "Directrices de Negociações da Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento entre a União Europeia e os Estados Unidos da América". ST 11103/13 Restreint UE/UE Restricted, Bruxelas, 9 de Outubro 2014.