

Vital Moreira (FDUC / CEDIPRE)

O acordo de comércio e investimento entre a UE e os EUA (TTIP)

(Ponto de vista europeu)

Um acordo comercial de novo tipo

- *«Early trade agreements were simple in their aims. The trade part of the Methuen Treaty of 1705 between the UK and Portugal, and the Franco-British Trade Treaty of 1860, the world's first true free trade agreement, were essentially about tariffs [and, therefore, only about trade in goods].*
- *Cobden and Chevalier, who negotiated the second of those treaties, managed to do it a month. So they might not be very impressed by the length of time it takes us to negotiate a trade deal nowadays.*
- *But they would, no doubt, be impressed by the scope of a negotiation like the Transatlantic Trade and Investment Partnership [TTIP]. Because it not only includes tariffs but also services, procurement, investment, sustainable development and, of course, regulation (...)*»
- (Cecilia Malmstroem, comissária do comércio internacional, Comissão Europeia, 19/3/2015)

A “onda longa” da liberalização do comércio internacional

- O triunfo global do *free trade* dois séculos depois de David Ricardo (*Principles of political economy and taxation*, 1817)
- Do GATT (1947) aos “mega-acordos comerciais” atuais (TTIP, TPP)
- Da liberalização do comércio de mercadorias à liberalização do comércio de serviços, das compras públicas e do investimento estrangeiro
- Da redução/eliminação de tarifas aduaneiras à redução / eliminação das “barreiras não tarifárias”, incluindo a “convergência regulatória”
- A multiplicação de acordos de integração económica regional
- Resultados
 - Redução consistente das barreiras às trocas internacionais e ao IDE
 - Crescimento do comércio internacional acima do crescimento do PIB mundial
 - As “cadeias globais de produção” e o “made in the world” (Pascal Lamy)
 - Proliferação dos regimes preferenciais, em derrogação do princípio MFN.

Uma liberalização regulada

- O direito internacional convencional do comércio internacional
 - O direito do comércio internacional como ramo especial do direito internacional
 - A “densificação” e ampliação do direito do comércio internacional
- Os princípios fundamentais da “constituição do comércio internacional” (GATT)
- O acervo normativo da OMC (1994): GATT, GATS, TRIPS, TRIMs, etc.
- Uma instituição global de regulação/supervisão do comércio internacional – a OMC
 - O national trade review
 - O mecanismo de resolução de litígios
- “Convencionalização” das relações comerciais bilaterais
- Características do direito internacional do comércio
 - Vinculatividade
 - “Justiciabilidade”

A “política comercial comum” da UE como “competência exclusiva”

- A CEE como união aduaneira, com uma “política comercial comum”
- Alargamento do âmbito da PCC, de Roma a Lisboa
- A inclusão da PCC nas “competências exclusivas” da UE
 - A jurisprudência do TJUE (Parecer 1/94)
 - O Tratado de Lisboa (TFUE, art. 3º)
- Definição e condução da PCC da União
- Atribuições residuais dos EM
 - Promoção do comércio e do investimento externo
 - Gestão dos procedimentos aduaneiros
 - Possibilidade de autorização de acordos de investimento dos EM pela COM

Objetivos da PCC (*lato sensu*) da UE

- O principal objetivo: liberalização das trocas internacionais e do investimento estrangeiro
 - Imperativo constitucional (TFUE, art. 207º)
 - Interesse económico (acesso a energia e matérias primas e a mercados em crescimento)
 - Afirmação da liderança estratégica na liberalização/regulação do comércio internacional
- Um importante objetivo complementar: instrumento da política de apoio ao desenvolvimento
 - As “preferências comerciais” unilaterais (SPG e outras)
 - Os acordos comerciais de liberalização assimétrica
 - As ajudas internacionais ao comércio (*aid for trade*) e à “facilitação comercial”
- Condicionalidade “extracomercial” da política de comércio externo da UE
 - O art. 21º TUE
 - A cláusula de direitos humanos
 - A cláusula laboral
 - A cláusula ambiental

Os instrumentos da liberalização comercial da UE

- Liberalização unilateral
 - Redução da tarifa MFN e de restrições ao comércio de serviços e ao investimento estrangeiro
 - Preferências comerciais unilaterais
- Liberalização multilateral (OMC)
 - A UE como membro ativo da OMC
 - A luta falhada pelas “questões de Singapura” (1996)
 - O apoio à “ronda de Doha” (2002) e ao “pacote de Bali” (2013)
- Liberalização plurilateral
 - Participação da UE nos acordos setoriais plurilaterais (TICs, compras públicas)
 - Participação da UE nas negociações de acordos setoriais em curso (serviços, bens e serviços ambientais)
- Liberalização bilateral
 - A liberalização comercial como parte de acordos de associação e de cooperação da UE (ACP, vizinhança europeia, Mediterrâneo)
 - Os primeiros acordos comerciais propriamente ditos (África do Sul, Chile, México)
 - Os acordos comerciais de “nova geração” (após 2006)
 - Os acordos de comércio e investimento posteriores ao Tratado de Lisboa (Singapura, Canadá, Japão, Índia)

A estratégia da política comercial (*lato sensu*) da UE

- O protagonismo da COM
 - A comunicação “Europa Global” (2006)
 - A comunicação “Comércio internacional, crescimento económico e assuntos mundiais” (2010)
- Uma opção com amplo apoio político: apoio no CONS e no PE
- Traços da estratégia política comercial da UE
 - Aposta na liberalização comercial (comércio internacional e investimento estrangeiro), incluindo nos serviços e compras públicas
 - Aposta na via bilateral e na via plurilateral, em virtude do impasse da via multilateral (OMC)
 - Aposta nos mercados mais importantes ou com maior potencial de crescimento
- Justificação da estratégia
 - A política comercial como vertente externa da política de crescimento económico da UE
 - O maior potencial de crescimento de outras geografias económicas
 - A exportação do modelo regulatório da UE para terceiros países

O caso do investimento estrangeiro

- O investimento estrangeiro no plano da UE
 - Ausência do investimento estrangeiro do mandato da UE até ao Tratado de Lisboa
 - Todavia:
 - Liberalização da circulação internacional de capitais, incluindo para efeitos de investimento estrangeiro (Tratado de Maastricht)
 - Participação da UE na “Carta da Energia” (1994), que inclui o investimento estrangeiro em energia
 - Regulação do acesso do investimento estrangeiro nos FTAs da União
 - Depois de Lisboa
 - A inclusão do IDE no âmbito da PCC como competência exclusiva da União
 - Os primeiros acordos integrados de comércio e de investimento estrangeiro da UE (Canadá, Singapura, etc.)
 - Negociação dos primeiros acordos de investimento “dedicados” (China, Myanmar)
- A política de investimento estrangeiro da UE
 - Documento do CONS “Plataforma mínima sobre o investimento nos acordos de livre comércio da UE” (2006)
 - Comunicação da COM “Para uma política integrada de investimento estrangeiro” (2010)
 - Objetivos: liberalização do IDE e proteção dos investidores

Razões para a liberalização bilateral

- Quanto à liberalização comercial *stricto sensu*
 - Limitações da agenda da OMC
 - Insucesso da “ronda de Doha”
 - Escolha dos parceiros comerciais
 - Maior rapidez nas negociações
 - Soluções *tailor-made* para cada caso
- Quanto à liberalização do investimento estrangeiro
 - Ausência do investimento estrangeiro na agenda da OMC e ausência de acordos plurilaterais
 - Crescente imbricação entre comércio internacional e investimento estrangeiro
 - Liberalização e proteção dos investidores (ISDS)

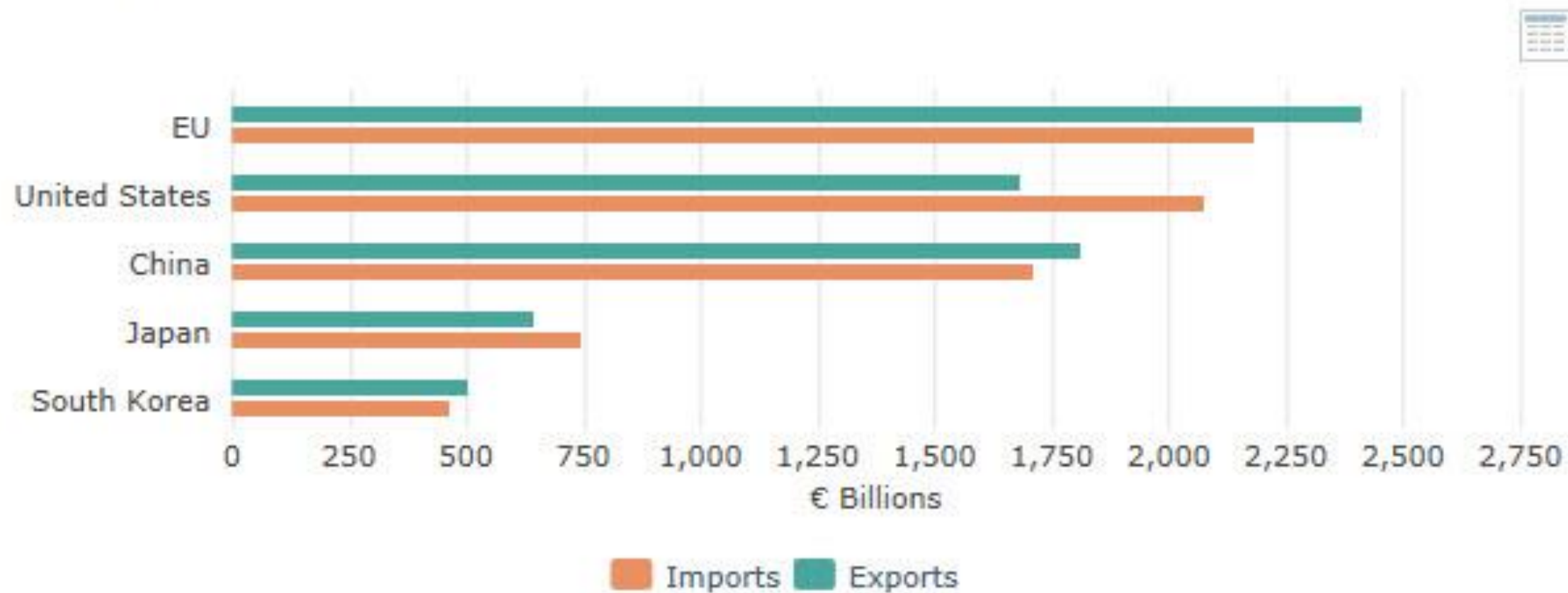
Resultados da PPC

- Liderança da UE no panorama global do comércio internacional e do investimento estrangeiro
- Uma economia comparativamente muito aberta (reduzida tarifa MFN média, serviços, compras públicas, investimento estrangeiro)
- Um número crescente de acordos de liberalização do comércio e do investimento e aumento da respetiva taxa de cobertura das trocas internacionais da União
- Saldo comercial positivo (e a crescer)
- Contributo relevante para o crescimento e o emprego na União

Desafios

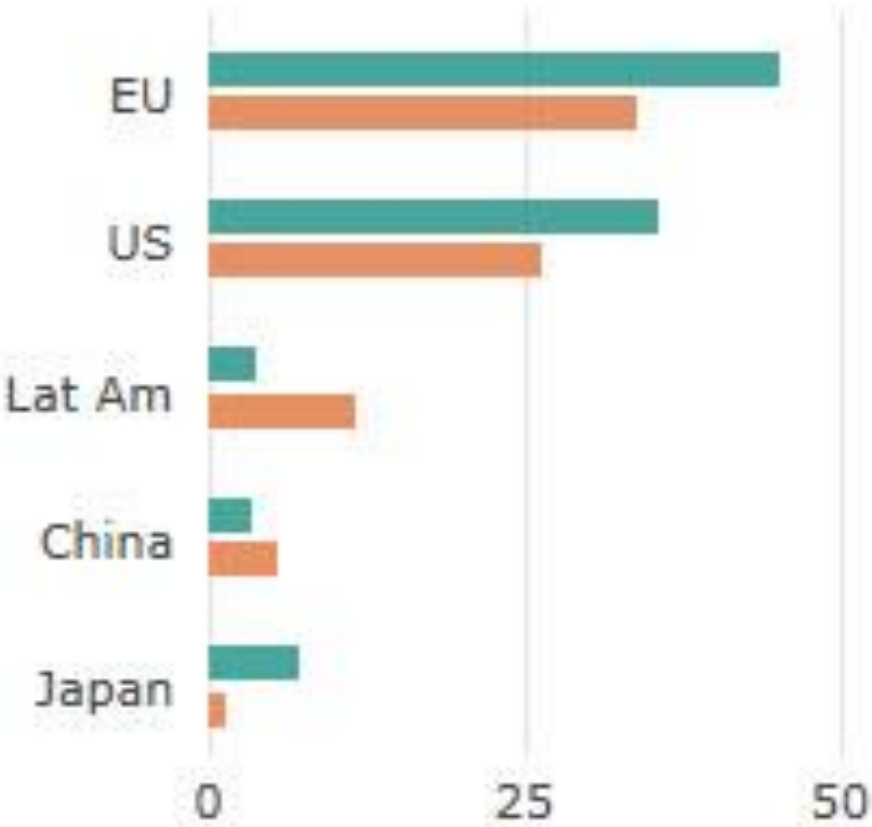
- Assimetria do desempenho comercial externo dos Estados-membros
- Contestação do consenso político sobre a política comercial da União (a nova composição do PE e as recentes eleições gregas)
- Falta de consenso sobre a política de investimento estrangeiro, nomeadamente quanto ao âmbito da competência exclusiva da União e quanto ao ISDS
- Oposição política e social à “convergência regulatória”
- As negociações arrastadas com economias relevantes (Mercosul, 1999; Golfo, 2004; Índia, 2007)
- Duas relações litigiosas: China e Rússia

Trade in goods and commercial services 2013

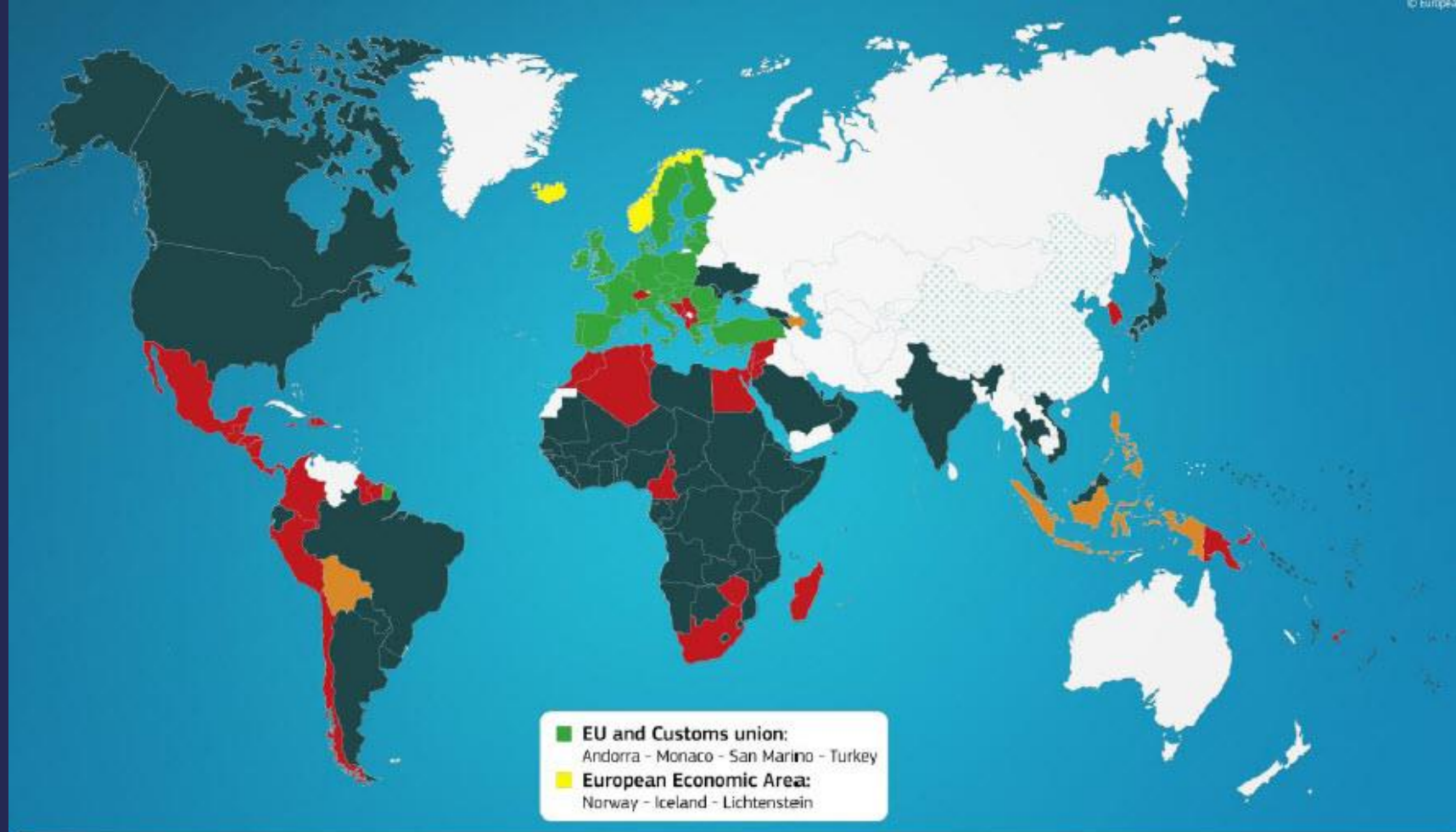


Source: Eurostats, WTO

Share of world FDI in 2012 (%)



Source: Eurostat, Unctad



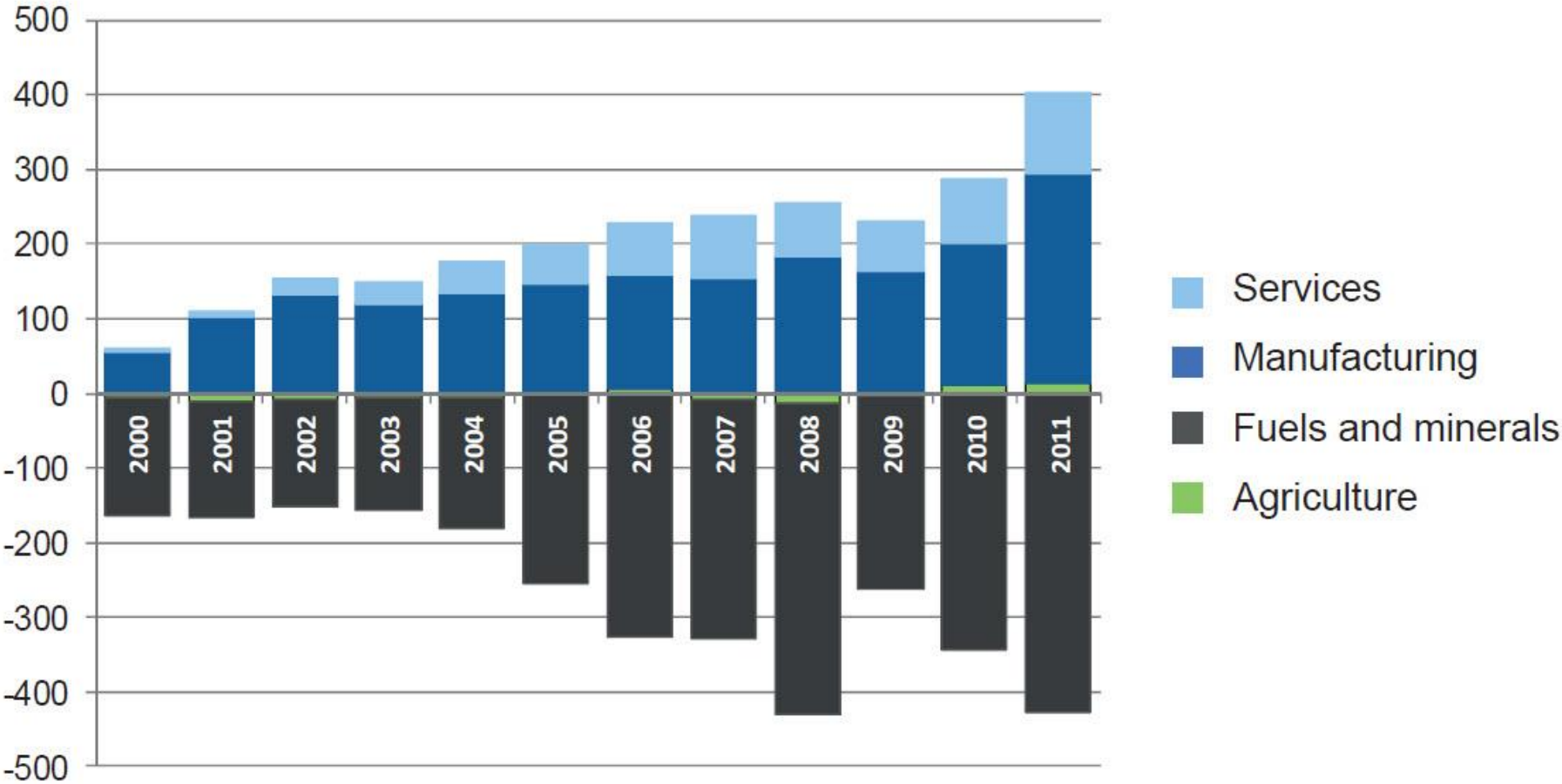
■ **EU and Customs union:**
 Andorra - Monaco - San Marino - Turkey
■ **European Economic Area:**
 Norway - Iceland - Lichtenstein

- **Countries with which the EU has a preferential trade agreement in place:**
 Mexico - Chile - Peru - Morocco - Algeria - Tunisia - Egypt - Jordan - Israel - Occupied Palestinian Territory - Lebanon - Syria - Former Yugoslav Republic of Macedonia - Albania - Serbia - Montenegro - Bosnia-Herzegovina - Switzerland - Republic of Korea (South Korea) - Antigua* - Barbuda* - Belize* - Bahamas* - Barbados* - Dominica* - Dominican Republic* - Grenada* - Guyana* - Haiti* - Jamaica* - St Kitts and Nevis* - St Lucia* - St Vincent and the Grenadines* - Suriname* - Trinidad and Tobago* - Colombia - Honduras - Nicaragua - Panama - Guatemala - Papua New Guinea* - Sth Africa - Madagascar* - Mauritius* - Seychelles* - Zimbabwe* - Costa Rica - El Salvador - Fiji* - Cameroon*
- **Countries with which the EU negotiates or has a preferential agreement pending official conclusion:**
 Canada - India - Malaysia - Brazil - Argentina - Uruguay - Paraguay - Saudi Arabia - Botswana* - Ivory Coast* - Kuwait - Qatar - United Arab Emirates - Oman - Bahrain - Libya - Cook Island* - Kiribati* - Lesotho* - Swaziland* - Mozambique* - Marshall Islands* - Micronesia* - Nauru* - Samoa* - Solomon* - Tonga* - Tuvalu* - Vanuatu* - Angola* - Namibia* - Comoros* - Djibouti* - Eritrea* - Ethiopia* - Malawi* - Sudan* - Zambia* - Burundi* - Kenya* - Rwanda* - Uganda* - Tanzania* - Central African Republic* - Chad* - Congo* - Democratic Republic of Congo* - Equatorial Guinea* - Gabon* - Sao Tome and Principe* - Benin* - Burkina Faso* - Cape Verde* - Gambia* - Ghana* - Guinea* - Guinea-Bissau* - Liberia* - Mali* - Mauritania* - Niger* - Nigeria* - Senegal* - Sierra Leone* - Togo* - Zambia* - Vietnam - Moldova - Armenia - Georgia - United States of America - Thailand - Japan - Ukraine - South Africa* - Mauritius* - Madagascar* - Seychelles* - Zimbabwe* - Papua New Guinea* - Singapore - Morocco - Ecuador
- **Countries with which the EU is considering opening preferential negotiations:**
 Azerbaijan - Brunei Darussalam - Indonesia - Philippines - Bolivia
- **Countries with which the EU is negotiating a stand-alone investment agreement:**
 China

*Economic Partnership Agreements

A growing surplus in manufacturing and services

(€ bn)



Source: European Commission

Justificação do TTIP

- A situação de partida
 - Grande dimensão conjunta das duas economias (~46% do PIB mundial)
 - Grande integração do mercado transatlântico, baseada no IDE recíproco
 - Importância das barreiras não tarifárias (restrições legais diretas e divergências regulatórias)
 - A “ameaça chinesa”
- As potencialidades e a ambição
 - O impacto positivo sobre o crescimento e o emprego
 - O caso da energia
 - A dimensão estratégica: assegurar a liderança euro-americana na liberalização e na regulação do comércio internacional e do investimento estrangeiro

Âmbito do TTIP

- Um acordo sem precedentes quanto ao seu âmbito
- Três pilares
 - Remoção/redução de barreiras diretas ao comércio e ao investimento em bens, serviços e compras públicas
 - Convergência regulatória (redução de barreiras indiretas)
 - *Rule-making* de temas não regulados ao nível multilateral (propriedade intelectual, acesso a matérias primas, concorrência e empresas de Estado, normas laborais e ambientais, facilitação aduaneira, etc.)
- Exceções (manutenção do *status quo*)
 - Do lado europeu: audiovisual
 - Do lado norte-americano: serviços financeiros

Resultados esperados

- Eliminação das tarifas aduaneiras no comércio de bens (salvo TRQs nos bens agrícolas)
- Liberalização substancial do comércio de serviços e do acesso a compras públicas (liberalização por defeito salvo “lista negativa”)
- Liberalização do investimento estrangeiro, incluindo proteção do investimento
- Convergência tendencial nos DPs
- Convergência regulatória significativa (reconhecimento recíproco de *standards* equivalentes, de inspeções e de certificações)

Consequências expectáveis

- Aumento significativo das exportações e importações recíprocas
- Aumento considerável do investimento estrangeiro recíproco
- Desvios de fluxos de comércio e investimento dentro da UE e do NAFTA
- Aumento das exportações da UE e dos EUA para terceiros países, bem como das importações
- Impacto positivo no comércio mundial
- O TTIP como possível *game-changer*

Muito mais do que uma “zona de comércio livre”

- A ambição do TTIP é a criação de um grande “mercado transatlântico” com tão poucas barreiras quanto possível
- O TTIP não visa, porém, estabelecer um “mercado comum transatlântico”...
 - Não haverá livre circulação de trabalhadores (todavia “modo IV” nos serviços)
 - A convergência regulatória será necessariamente limitada
 - Não haverá união aduaneira
- ... Mas será muito mais do que um simples “tratado de comércio livre”
 - Amplitude: comércio de bens e serviços, compras públicas, propriedade intelectual, investimentos, aproximação regulatória, padrões laborais e ambientais, etc.
 - Profundidade: circulação tão livre quanto possível de bens, serviços e capitais e liberdade de estabelecimento.

Desafios e obstáculos negociais

- Principais desafios
 - Complexidade: um âmbito negocial sem precedentes
 - Divergências de interesses e setores protegidos
 - Divergência regulatória e direitos e interesses dos consumidores (*ver quadro seguinte*)
 - Assimetrias constitucionais (procedimentos regulatórios, vinculação dos estados, dados pessoais)
- Temas mais sensíveis
 - Do lado europeu
 - Protecionismo agrícola
 - Normas de segurança alimentar
 - Protecção de dados pessoais
 - A intratável questão do ISDS
 - Do lado dos Estados Unidos
 - Denominações de origem geográfica europeias
 - Compras públicas e *buy America*
 - Protecionismo nos serviços e no investimento (*Jones Act*, por exemplo)
 - Vinculação dos estados

Table 1-1 Estimates of Total NTB Barriers

	NTB levels: US exports to the EU	NTB levels: EU exports to the US
Primary production	56.8	73.3
Food and beverages	56.8	73.3
Chemicals	13.6	19.1
Electrical machinery	12.8	14.7
Motor vehicles	25.5	26.8
Other transport equipment	18.8	19.1
Metals and metal products	6.0	8.5
Wood and paper products	11.3	7.7
Textiles, clothing, footwear	19.2	16.70
Other manufactures	11.3	7.7
Air transport	2.0	2.0
Water transport	8.0	8.0
Other transport	8.0	8.0
Finance	11.3	31.7
Insurance	10.8	19.1
Business and ICT	14.9	3.9
Communications	11.7	1.7
Construction	4.6	2.5
Personal, cultural, other services	4.4	2.5
Other services	4.4	2.5

Source: ECORYS (2009) and own calculations

Previsões de impacto do TTIP no horizonte 2027 (segundo o CEPR)

variáveis	UE	EUA
Aumento exportações	+ 28%	
Aumento importações	+25%	
Aumento IDE (<i>inbound</i>)		
Aumento IDE (<i>outbound</i>)		
Aumento PIB	102 bi euros (+ 0,5%)	95 bi euros (+ 0,45%)
Aumento emprego	ND	ND

O que o TTIP não pode falhar

- Principais interesses “ofensivos” da UE:
 - Cumprir as expectativas quanto à criação de um mercado transatlântico integrado, incluindo serviços e compras públicas e aproximação regulatória
 - Estabelecer proteção adequada para as “denominações de origem” europeias
 - Assegurar elevados padrões comuns de proteção laboral e ambiental
- Interesses “defensivos” da UE
 - Preservar os padrões europeus de proteção dos consumidores, especialmente em matéria de segurança alimentar e de produtos químicos;
 - Respeitar a liberdade da União e dos EMs quanto ao modo de provisão dos serviços públicos
 - Salvaguardar a proteção existente dos dados pessoais
 - Respeitar a liberdade de regulação não discriminatória de bens e serviços por parte da UE e dos seus Estados-membros (no âmbito da respetivas competências), sem prejuízo de uma avaliação prévia do impacto sobre o comércio externo e da consulta da outra parte na fase preparatória das leis e regulamentos
 - Encontrar uma solução equilibrada quanto à proteção do investimento estrangeiro e quanto à solução alternativa de litígios de investimento estrangeiro (a “questão quente” do ISDS)

O que a UE oferece

- Principais argumentos da UE na mesa das negociações:
 - Um mercado de mais de 500 milhões de consumidores, aliás em crescimento, mais a Turquia
 - Acesso a produtos agrícolas *gourmet* e produtos de luxo europeus mais baratos
 - Um mercado único altamente integrado (compras públicas, serviços financeiros, etc.) e com regulação relativamente centralizada
 - Nível elevado de abertura e de proteção do investimento estrangeiro
 - Elevado nível de proteção dos DPI
 - Convergência regulatória euro-americana e possibilidade de as empresas norte-americanas poderem vir a participar nas consultas regulatórias da Comissão

Situação das negociações

- A fase pré-negocial
 - Preparativos (consultas e estudos preparatórios)
 - O estudo do *Centre for Economic Policy Research*
 - O *joint working group* (2012-13)
 - A decisão conjunta de negociação
 - O mandato negocial do Conselho
- As negociações (2013-2015)
 - Condução da negociações pela COM
 - As rondas negociais
- O debate político europeu sobre o TTIP

Perspetivas de conclusão das negociações

- Incertezas políticas quanto ao ritmo e conclusão das negociações
 - Do lado europeu
 - Aumento das forças antiliberalização comercial
 - Os receios da “desregulação” dos padrões de proteção dos consumidores
 - O abcesso do ISDS
 - A campanha “No-to-ttip”
 - O novo Governo grego
 - Protecionismo agrícolas no audiovisual
 - Do lado dos Estados Unidos
 - A dependência do TTIP em relação ao TPP
 - A divisão política no Congresso
 - O calendário político americano
 - A falta do *fast track* do Congresso (recente evolução)
 - Protecionismo nos serviços e nas compras públicas

Como “vender” o TTIP

- Dificuldades políticas em “vender” acordos comerciais
 - Peso das ideologias protecionistas
 - Difusão dos benefícios (crescimento emprego), concentração das perdas
 - Contestação ativa dos setores económicos negativamente afetados
 - Receios de consumidores
- As lições do ACTA
 - Importância da transparência
 - Envolvimento dos *stakeholders* nas negociações
 - Apoio ativo dos beneficiários
- A necessidade de uma coligação política e social de apoio ao TTIP
 - Alargar o conhecimento objetivo sobre o acordo e combater a desinformação
 - Mobilizar as associações empresariais dos setores mais beneficiados
 - Responder às preocupações das pessoas