

Vereinigung der bayerischen Wirtschaft (vbw) (Hrsg.): Die Bedeutung der deutschen Industrie für Europa, Studie erstellt von der Prognos AG, April 2014, online im Internet: <http://www.vbw-bayern.de/Redaktion/Frei-zug%C3%A4ngliche-Medien/Abteilungen-GS/Volkswirtschaft/2014/Downloads/Studie-Die-Bedeutung-der-deutschen-Industrie-f%C3%BCr-Europa.pdf>, Abrufdatum: 09.11.2014.

VON BÖHM-BAWERK, Eugen: Unsere passive Handelsbilanz, in: Weiss, Franz X. (Hrsg.): Gesammelte Werke von Eugen von Böhm-Bawerk, Wien und Leipzig 1924, S. 499-515, online im Internet: in: <http://web.archive.org/web/20070731124810/http://www.uni-tuebingen.de/uni/wwa/download/GeschWipo/dokws0405/boehm-bawerk.pdf>, Abrufdatum: 16.11.2014.

WELTER, Patrick: Währungsbericht: Amerika kritisiert deutsche Wirtschaftspolitik scharf, vom 30.10.2013, online im Internet: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/waehrungsbericht-amerika-kritisiert-deutsche-wirtschaftspolitik-scharf-12641978.html>, Abrufdatum 08.11.2014.

Wirtschaftskammer Österreich (WKO): Export- und Importquoten 2014, online im Internet: <http://wko.at/statistik/eu/europa-exportquoten.pdf>, Abrufdatum 16.11.2014.

CETA – COMPREHENSIVE ECONOMIC AND TRADE AGREEMENT E O NOVO PARADIGMA DOS ACORDOS DE COMÉRCIO LIVRE

Adelino Fernando Marques Pereira

Docente do ISCET – Instituto Superior de Ciências Empresariais e do Turismo

RESUMO

O presente artigo aborda a celebração do Acordo de Comércio Livre entre a União Europeia e o Canadá e visa expor alguns pontos principais que figuram no protocolo de apresentação e da agenda negocial proposta entre as partes. Em primeiro lugar, são identificadas algumas das vantagens mais significativas e consideradas como relevantes entre as partes envolvidas. Em segundo lugar, avaliar através do habitual argumento das vantagens da eliminação dos direitos aduaneiros sobre as mercadorias, se a forma proposta no acordo é mais ou menos ambiciosa para a sua concretização. Por último, aferir as críticas resultantes da falta de discussão e diálogo aberto com a opinião pública neste tipo de negociações, agora acrescidas pelas dificuldades da atual indefinição face aos resultados do *Brexit* e à questão da assinatura e ratificação do acordo.

Palavras-chave

Acordo de Livre Comércio; Eliminação de direitos aduaneiros, UE, Canadá

ABSTRACT

this article discusses the conclusion of free trade agreement between the European Union and Canada and aims to expose some points of order set out in the Protocol and negotiating agenda proposal between the parties. Firstly, are identified some of the most significant advantages and considered as relevant between the parties involved. Secondly, check through the usual argument for the removal of customs duties on goods permanently, if the form proposed in the agreement is more or less ambitious for his achievement. Lastly, evaluate the criticism resulting from the lack of discussion and open dialogue with the public in the presentation of this type of negotiations and of the difficulties added by the uncertainty related with the impact of the *Brexit* and the issue of signature and ratification of the agreement.

Keywords

Free Trade Agreement; Elimination of customs duties; EU, Canada

INTRODUÇÃO

Este artigo analisa o contexto e orientações seguidas pela União Europeia relativamente ao esforço em aprofundar relações de comércio livre e criar economias abertas com os demais parceiros no mundo. Leva-nos a equacionar o atual modelo de Acordos de Comércio Livre. Prosseguindo o seu objetivo de obter um crescimento mais rápido e com a

intensificação da cooperação com o maior número de países no Mundo, a União Europeia alterou o paradigma de negociações. A sua política externa foca-se particularmente na importância de se ter tornado no bloco regional, cuja economia e índices de exportações são os maiores do Mundo. Porém, e até 2015, 90% do crescimento mundial foi gerado fora da Europa, tendo a China sido responsável por um terço desta percentagem, motivos que levaram a União Europeia a adotar a sua estratégia para a celebração de Acordos de Comércio Livre com diversos e variados países e blocos regionais. Como exemplo, apontam-se o acordo com Coreia do Sul, os acordos com o Perú e a Colômbia em curso nas negociações e o acordo com o Canadá sobre o qual nos debruçaremos neste breve estudo. Em paralelo, a União Europeia propõe-se continuar a agir a nível multilateral através da OMC. As metas a atingir pelo objetivo da agenda de Doha continuam a ser oficialmente a sua prioridade, sendo os Acordos de Livre Comércio um objetivo específico no âmbito da sua estratégia “Europa Global”.

1. TRÊS VANTAGENS RELEVANTES PARAM A LIBERALIZAÇÃO DO COMÉRCIO

1.1 Crescimento Económico

De acordo com as estimativas da União Europeia, a conclusão de todas as negociações em curso (a Ronda de Doha e os acordos bilaterais) e a realização de programas significativos nas relações da UE com parceiros estratégicos, permitirá atingir em 2020, um nível de PIB de 1%, superior ao que alcançaria de outro modo¹.

1.2 Vantagens para os consumidores

Ainda segundo as mesmas estimativas, os ganhos para o consumidor médio europeu resultantes de uma maior variedade de bens e serviços rondam os 600 euros por ano, aos quais acrescem os ganhos provenientes da baixa de preços.

1.3 Efeitos no mercado de trabalho

A integração da UE na economia mundial graças ao reforço do comércio, tende a gerar mais emprego e com melhor remuneração. Da capacidade europeia de fazer trocas comerciais com o resto do mundo dependem, direta ou indiretamente, mais de 36 milhões de empregos na Europa. Mais de 4,6 milhões de pessoas na UE trabalham para empresas de participação maioritária japonesa e norte-americana².

2. ELIMINAÇÃO DOS DIREITOS ADUANEIROS: ANÁLISE CONCEPTUAL

Das vantagens apontadas e sobre a discussão da abertura aos mais avançados processos de integração económica, importa salientar como vem sendo nota dominante neste tipo de negociações, a isenção ou retirada dos direitos aduaneiros sobre as trocas de mercadorias. Ressaltam desde logo sob este favorável princípio, as questões relacionadas com o proteccionismo e eventuais efeitos sob as economias das partes. Sobre esta importante questão, Teixeira Fernandes (2013, p. 81), salienta que “O uso dos direitos aduaneiros e dos contingentes, de forma a tentar preservar a manutenção do emprego e do rendimento, não pode ser visto como uma panaceia automática. A eventual proteção, a ser feita, teria de ser considerada de uma maneira selectiva, num período temporal mais ou menos curto e tentando obter alguma anuência dos parceiros comerciais.” Não menos relevantes são os aspectos problemáticos de uma lógica de proteccionismo pautal, conforme refere o mesmo autor (*idem*) “Se for desadequada na sua abrangência, ou temporalmente, pode implicar até, para além de efeitos negativos sobre o próprio emprego e rendimento, a obsolescência das estruturas produtivas sectoriais ou até da generalidade da economia, por falta de investimento e de inovação.”

1 - De acordo com as previsões da Comissão, 1% do PIB da UE corresponde em 2015 a 147 mil milhões de euros.

2 - “The transatlantic economy 2010”, D. Hamilton e J. Quinlan, Center for Transatlantic Relations. Johns Hopkins University, e “Basic Survey of Overseas Business Activities, 2010” METI, Japão.

Assim, a UE e o Canadá procuraram alcançar um acordo ambicioso que criará novas oportunidades de comércio e investimento para os agentes económicos de ambos os lados do Atlântico, eliminando barreiras ao mesmo. Através deste acordo, ambas as partes pretendem, também, que as atividades económicas se realizem no quadro de regras claras e transparentes, definidas por autoridades públicas. As Partes consideram ainda que o direito de legislar no interesse público constitui um princípio de base subjacente ao Acordo.

As negociações do ACL – Acordo Comércio Livre entre a União Europeia e o Canadá, designado Acordo Económico e Comercial Global, doravante denominado CETA¹, foram concluídas e assinadas a nível dos negociadores principais em 1 de agosto de 2014. O então Presidente da Comissão José Manuel Barroso, o Presidente do Conselho Europeu, Herman Van Rompuy e o Primeiro-Ministro canadiano dessa altura, Stephen Harper, anunciaram conjuntamente a conclusão das negociações na Cimeira UE-Canadá de 26 de setembro de 2014. O texto do acordo foi divulgado ao público nesse mesmo dia. O texto final do CETA, que seria objeto de uma revisão jurídica, foi publicado em 29 de fevereiro de 2016.

3. MATÉRIAS ESTRUTURANTES PARA O ACORDO²

3.1. Potenciar o crescimento e o emprego

Com o CETA, haverá um impulso significativo na ajuda ao crescimento e ao aumento de emprego em toda a Europa. Com a mudança de paradigma nos Acordos de Livre Comércio, a UE tem vindo a estabelecer programas de harmonização e interesse recíprocos conforme se constata com o acordo estabelecido há quatro anos com a Coreia do Sul, o primeiro acordo com países do continente asiático. Com esse acordo, verificam-se já resultados de grande aumento nas exportações de produtos da União Europeia, traduzidos por um crescimento de 55% nas mercadorias e em mais de 40% nos serviços.

3.2. Desmaterialização (pautal) dos direitos aduaneiros

Recorrendo de um velho *slogan* utilizado na celebração de qualquer acordo preferencial, o acenar da erradicação de direitos aduaneiros para as mercadorias trocadas entre as partes, é garantia de ganhos potenciais para todos. Desde logo, e no caso, a previsão de poupar aos exportadores europeus cerca de 600 milhões de euros por ano, isentando de direitos aduaneiros a totalidade de todos bens industriais. Como ocorrido no acordo entre a Coreia do Sul, haverá uma calendarização inicial, para salvaguarda dos produtos mais sensíveis como alimentos e produtos agrícolas, diferente do programa de desmaterialização pautal nos produtos industrializados. Após a entrada em vigor do acordo, está previsto a isenção total de direitos aduaneiros nas trocas entre a EU e o Canadá sobre quaisquer produtos industrializados. Os importadores europeus terão também grande benefício com isenção de custos na obtenção de matérias-primas, peças, componentes e demais bens de equipamento, possibilitando o aprovisionamento das suas indústrias e atividades laborais, fazendo igualmente baixar os custos de produção e venda dos produtos transformados. Setores como a indústria alimentar e a agricultura, verão a médio prazo, extinguir-se alguns dos constrangimentos ainda existentes, através da exportação para o Canadá.

1 - CETA - Comprehensive Economic and Trade Agreement

2 - A exposição deste texto segue de perto a informação oficial da Comissão Europeia sobre o assunto.

A abertura do mercado agrícola¹ permitirá baixar os preços na Europa e fornecer aos seus consumidores, mais opções de escolha. Considerados como dos maiores produtores de alimentos de alta qualidade, a UE beneficiará de melhoria do acesso ao mercado do Canadá, dos consumidores de maior poder de compra. Também resulta da negociação deste acordo, um promissor resultado para as indústrias de produtos agrícolas transformados, sendo este um setor bastante diferenciado nas exportações UE. O sector vinícola e das bebidas espirituosas está igualmente animado com o acordo, não só pela queda dos direitos aduaneiros como na revogação das barreiras ao comércio mais relevantes, como as medidas de política comercial mais atinentes a este tipo de mercadorias. Abrir-se-ão também para este setor, portas a um mercado interessante. No que diz respeito aos produtos mais sensíveis, tais como carne de bovinos, carne de porco, e milho doce, na parte UE e laticínios do Canadá, o CETA limitará o acesso preferencial aos contingentes. O acordo CETA não prevê abertura ou isenção para as aves ou ovos nas trocas de ambos os lados e manterá o sistema de preço de entrada da UE.

3.3. Acesso de empresas da UE a candidaturas de contratos públicos no Canadá

Após o acordo CETA as empresas da UE poderão candidatar-se e licitar contratos públicos no Canadá em todos os níveis de governo. Numa medida inovadora, pela primeira vez isto incluirá decisões das autoridades provinciais, responsáveis por uma grande parte das despesas públicas, do Canadá. Estima-se que por ano, o governo federal do Canadá, províncias e municípios, comprem bens e serviços com valores que atingem mais € 30 biliões recorrendo a contratos e desempenho de empresas privadas. As empresas europeias beneficiarão ainda com o CETA pois com este acordo, serão as primeiras empresas externas a obter esse nível de acesso aos mercados de contratação pública do Canadá. Nenhum outro acordo internacional celebrado pelo Canadá oferece oportunidades semelhantes.

3.4. Intensificar cooperação regulamentar

Com o CETA, a UE e o Canadá decidiram criar um fórum de cooperação regulamentar. O fórum funcionará como um sistema voluntário para troca de experiências e informações relevantes entre os reguladores e para ajudar a identificar áreas onde os reguladores poderiam cooperar. Criou-se um capítulo sobre os obstáculos técnicos ao comércio (OTC) o qual contém disposições para melhorar a transparência e promover contactos de mais aproximação entre a UE e o Canadá e regulamentos técnicos. A UE e o Canadá acordaram também fortalecer ainda mais os laços entre seus organismos de normalização.

A União Europeia e o Canadá concordaram em aceitar os métodos de avaliação da conformidade, a certificação e prova da conformidade, fornecidos por entidades ou institutos especialistas em setores como equipamentos elétricos, brinquedos, máquinas, e equipamento de medição. Isto significa que um organismo de avaliação da conformidade na UE pode testar produtos da UE para exportação para o mercado canadiano, de acordo com regras do Canadá e vice-versa. Evitam-se deste modo, a duplicação de processos de avaliação e ou certificação, obtendo-se desde logo com esta simplificação, uma significativa redução de custos para as empresas e naturalmente para os consumidores.

3.5. Defesa dos direitos de propriedade intelectual e dos produtos tradicionais

O CETA vai criar mais de um nível de igualdade em direitos de propriedade intelectual entre o Canadá e a UE. O Canadá vai exercer a sua proteção de direitos de autor em conformidade com as regras da Organização Mundial da Propriedade Intelectual. O CETA também ajudará os músicos, artistas e outras pessoas que trabalham em indústrias criativas para ser devidamente recompensados pelo seu trabalho. O CETA respeitará os direitos de autor e fomentará a devida aproximação das regras do Canadá com aquelas existentes na UE quando se trata de patentes e de gestão de direitos digitais, bem como a responsabilidade dos prestadores de serviços de internet.

1 - A negociação do acordo abre as portas à indústria e comunidade rural; http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/july/tradoc_154775

3.6. Abertura do comércio de serviços

Estima-se que um grande desempenho das economias da União Europeia e do Canadá, será resultante do aumento global da abertura de comércio e da prestação de serviços estabelecidos no acordo. O CETA trará novas oportunidades para as empresas europeias, criando o acesso ao mercado canadiano a sectores-chave, como são os serviços financeiros, as telecomunicações, a energia, os transportes e logística, e o turismo. Os valores de crescimento económico poderão traduzir-se para a economia da UE num aumento de 5,8 biliões por ano, assim que esteja totalmente implementado o acordo. Haverá naturalmente um fluxo maior de circulação de pessoas e consequente transferência de *know how* entre os diversos prestadores de serviços e pessoal chave das empresas entre a UE e o Canadá. Isto é relevante com empresas de dimensão global, muito habituadas em ambientes de internacionalização. Algumas categorias de profissionais mais relacionados internacionalmente aproveitarão vantagens no acesso a serviços externos mesmo que de forma temporária como consultoria aduaneira, e uma variedade de setores como a contabilidade, arquitetura, agentes de navegação, ou engenharia. Na engenharia em particular, esta possibilidade tornará mais fácil para as empresas realizar e manter contratos de manutenção de pós-venda e acompanhamento. Ao nível do reconhecimento mútuo de qualificações e profissões regulamentadas, o acordo contempla igualmente essa vertente, o que permitirá manter o desafio da internacionalização da prestação de serviços.

3.7. O Acordo e o investimento direto estrangeiro

Uma das grandes alterações face a um típico acordo de livre comércio reside na inclusão do investimento. Pela primeira vez num acordo deste tipo, as empresas da EU têm possibilidade de investir fora da UE. Com o CETA, não existirão barreiras para os investidores que desejam entrar no mercado canadiano, assegurando-se uma salutar igualdade no tratamento dos investidores europeus. Para melhorar o clima de investimento e oferecer mais segurança aos investidores, a UE e o Canadá comprometeram-se a certos princípios fundamentais, tais como o princípio de igualdade e respeito no tratamento de investidores nacionais e estrangeiros da mesma forma (discriminação).

Está previsto o recurso à arbitragem para um tribunal de resolução permanente de conflitos de investimento. Compete à UE e ao Canadá designar os membros do tribunal, com isenção e antecedência. Os juízes terão de ser suficientemente qualificados e demonstrar comprovada conduta ética. Os três membros do tribunal a lidar com um determinado litígio serão alocados aleatoriamente para garantir a sua imparcialidade. O sistema de recurso será semelhante a sistemas jurídicos nacionais. Existe ainda um compromisso entre a UE e o Canadá para trabalhar com outros parceiros comerciais de forma a criar um tribunal permanente e multilateral de investimento.

Segundo a Comissão Europeia, nem o acordo em geral, nem o sistema de arbitragem de conflitos de investimento em particular, vai colocar em causa regras europeias e nacionais relacionadas com os alimentos ou questões ambientais na União Europeia. Os produtores canadianos só poderão exportar e vender produtos na UE se respeitarem plenamente as regras e normas europeias relevantes e sem qualquer exceção.

3.8. Assegurar a cooperação futura

O CETA prevê um quadro para resolução de quaisquer futuras divergências entre a UE e o Canadá sobre o acordo. Este quadro aplica-se na maioria das áreas do acordo. O sistema apresenta-se como um último recurso, caso as partes não conseguirem encontrar uma solução por outros meios. Haverá um conjunto fixo de procedimentos e prazos. Como uma última alternativa para um mecanismo de resolução de disputa formal, a UE e o Canadá também fixaram as regras de mediação fazendo face a qualquer medida que venha a impedir o normal desempenho do comércio e investimento entre a UE e o Canadá. As partes podem assim, usar esta mediação de forma voluntária.

4. O ACORDO CETA E AS REGRAS DA OMC¹

No CETA procurou-se promover o comércio internacional a par do desenvolvimento sustentável nas suas dimensões económica, social e ambiental. Respeita as práticas de bom comércio e do quadro negocial da OMC nas matérias a seguir explicitadas.²

4.1. Matérias do Acordo CETA que permanecem no âmbito da OMC³

Acordo sobre a Agricultura, o Acordo sobre a Agricultura constante do anexo 1A do Acordo OMC;

Acordo Anti-Dumping, o Acordo relativo à aplicação do artigo VI do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio de 1994 constante do anexo 1A do Acordo OMC;

Acordo sobre o Valor Aduaneiro, o Acordo relativo à aplicação do artigo VII do Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio de 1994 constante do anexo 1A do Acordo OMC;

Acordo sobre as Medidas de Salvaguarda, o Acordo sobre as Medidas de Salvaguarda constante do anexo 1A do Acordo OMC;

Acordo TRIPS, o Acordo sobre os Aspectos dos Direitos de Propriedade Intelectual Relacionados com o Comércio, constante do anexo 1C do Acordo OMC;

GATT de 1994, o Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio de 1994 constante do anexo 1A do Acordo OMC;

Origem das mercadorias, mercadorias de uma Parte, os produtos internos tal como entendidos no GATT de 1994 ou as mercadorias acordadas pelas Partes, incluindo as mercadorias originárias dessa Parte;

Sistema Harmonizado (SH), o *Sistema Harmonizado de Designação e Codificação de Mercadorias*, incluindo as respetivas regras gerais de interpretação, notas de secção, notas de capítulo e notas de subposição.

4.2. A inovação na simplificação aduaneira

Dos itens apontados, destaca-se a relevância dada à questão do valor aduaneiro e da origem das mercadorias. Desde logo é descrito como Valor das matérias não originárias, o valor aduaneiro das matérias no momento da sua importação na Parte, como determinado em conformidade com o Acordo sobre o Valor Aduaneiro. O valor das matérias não originárias deve incluir todos os custos incorridos com o transporte das matérias para o local de importação, nomeadamente de transporte, carga, descarga, manuseamento ou seguro. Se o valor aduaneiro não for conhecido ou não puder ser determinado, o valor das matérias não originárias será o primeiro preço determinável pago pelas matérias na União Europeia ou no Canadá.

O CETA simplifica e altera o paradigma quanto à prova de origem e requisitos de aceitação recíproca neste tipo de acordos aduaneiros. Os produtos originários da União Europeia, aquando da importação no Canadá, e os produtos originários do Canadá, aquando da importação na União Europeia, beneficiam do tratamento pautal preferencial, com base numa declaração («declaração de origem»).

Está assim previsto no CETA, a utilização pelos exportadores da EU, do sistema de Exportador Registrado⁴ em matéria de prova de origem.

1 - WTO – World Trade Organization; OMC – Organização Mundial do Comércio é uma organização criada com o objetivo de supervisionar e liberalizar o comércio internacional.

2 - Também aqui é seguida de perto a informação oficial da Comissão Europeia sobre o assunto.

3 - Acordos existentes no âmbito da OMC que permanecerão no CETA <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-10973-2016-INIT/en>

4 - REX - Está previsto no Regulamento de Execução (UE) N.º 2015/2447, a partir de 01/01/2017, o sistema de Exportador Registrado – REX - entrará em vigor como um novo sistema de certificação de origem das mercadorias, a introduzir progressivamente pela UE no âmbito de aplicação dos seus acordos comerciais preferenciais, o qual começará, no entanto, a ser logo nesta data aplicado, no quadro do Sistema de Preferências Generalizadas (SPG).

Bastará para o efeito, a apresentação às autoridades aduaneiras de uma simples declaração na Fatura ou em qualquer outro documento comercial, que descreva o produto originário de uma forma suficientemente pormenorizada para permitir a sua identificação.

Esta competência atribuída aos produtores e operadores económicos que beneficiarão do Acordo, desmaterializa o rigoroso e burocrático modelo até aqui vigente, onde apesar de apresentados em suporte original, documentos de valor semelhante como os FORM A, ou CCMs (EUR-1), Certificados de Origem e outros documentos eventualmente exigíveis nos acordos preferenciais até agora existentes, são por vezes equacionados quanto à sua veracidade e sujeitos a controlos por dúvidas fundadas, das autoridades aduaneiras. Com o CETA, esta simplificação denota um ato de grande confiança nos *players* e um arrojado passo no enquadramento económico.

5. AS CRÍTICAS E DIFICULDADES À IMPLEMENTAÇÃO DO ACORDO CETA

Apesar das vantagens apontadas pela Comissão ao Acordo CETA, este não passou ao lado de fortes críticas, sobretudo por falta de discussão e transparência do processo negocial. Veja-se, por exemplo, as preocupações manifestadas pelo Tribunal Constitucional da Alemanha, transcritas neste excerto:⁵

Foram cinco – duas das quais, em conjunto, subscritas por mais de 200.000 cidadãos – as queixas de inconstitucionalidade da aplicação provisória do acordo de livre comércio entre a UE e o Canadá (CETA) que foram ontem rejeitadas pelo Tribunal Constitucional de Karlsruhe – embora impondo condições. E qual a justificação para esta decisão? Os oito juízes constitucionais consideraram que o bloqueio do CETA, mesmo que temporário, iria interferir substancialmente na ampla “liberdade do governo na definição da política externa e económica”, bem como nas relações externas da UE. Os previsíveis danos no que concerne à fiabilidade da Alemanha e da UE iriam, a longo prazo, limitar a capacidade de manobra e de decisão de todos os atores europeus na configuração das relações comerciais globais.

Mesmo a nível da União Europeia o assunto não foi consensual. A Comissão de Ambiente e Saúde Pública do Parlamento Europeu manifestou reservas ao Acordo CETA, admitindo que este poderia ser prejudicial para os objectivos da UE no que concerne ao ambiente e à saúde pública. Várias matérias foram apontadas como sensíveis, entre as quais se destacam: as substâncias químicas desreguladoras do sistema endócrino; a legislação REACH⁶; a exploração mineira; a agricultura; os Organismos Geneticamente Modificados; o uso de hormonas de crescimento.

Recentemente, em outubro, o CETA esteve perto de cair por terra por causa da oposição do governo regional belga da Valónia. Nessa altura, o Governo e Parlamento da região francófona da Bélgica declinavam a parceria por considerarem ‘pouco democrática’ a forma como decorreram as negociações e era dito. “Nós não somos Astérix, não temos a poção mágica mas temos a força das nossas convicções”, declarava o presidente do Parlamento da Valónia, André Antoine, para explicar a determinação da região francófona da Bélgica em não ratificar o tratado geral de economia e comércio entre a União Europeia (UE) e o Canadá, cuja assinatura estava prevista para o dia seguinte em Bruxelas.

A este propósito, Alexander Saeedy, na *Foreign Affairs*, observou que a batalha política em torno do livre comércio não decorreu como de costume, numa mesa de conferências, numa reunião do G20, ou nos protestos populares de rua. Por sua vez, Wolfgang Münchau, num artigo *Financial Times*, escreveu que rejeição inicial da Valónia ao CETA “anuncia um período de desintegração da EU”. Ao nível da Comissão, Cecilia Malmström, advertiu que se a UE não podia facilmente concordar com um acordo comercial com um parceiro como o Canadá, era improvável que um

5 - <https://aventar.eu/2016/10/14/o-ceta-no-tribunal-constitucional/>

6 - Registration, Evaluation, Authorisation and Restriction of Chemicals (REACH) is a European Union regulation dated 18 December 2006 - O Regulamento (CE) n.º 1907/2006, relativo ao registo, avaliação, autorização e restrição dos produtos químicos (Regulamento REACH).

acordo de comércio bem sucedido com o Reino Unido após *Brexit*¹. Apesar de tudo, o acordo com o Canadá acabou por ser assinado, tendo sido possível ultrapassar as reservas da Valónia que obstaculizavam à sua assinatura pela Bélgica. Todavia, isto não significa que as dificuldades acabaram. Em Fevereiro de 2017 será discutido no Parlamento Europeu, que também terá de dar o seu consentimento. E depois há ainda a questão da ratificação por todos os Estados-Membros da União Europeia.

REFLEXÕES FINAIS

A Comissão Europeia negociou o Acordo Económico e Comercial Global (CETA) com o objetivo de estabelecer uma relação económica aprofundada e privilegiada com o Canadá. O Canadá é um parceiro tradicional e importante da União Europeia. Os europeus partilham com este Estado uma longa história, assente em valores e interesses comuns. O Acordo CETA pretende criar novas possibilidades de comércio e investimento entre a União Europeia e o Canadá, através de um melhor acesso das mercadorias e dos serviços ao mercado, do reforço das regras em matéria de trocas comerciais, investimentos e vantagens económicas comuns para os operadores económicos.

Como ocorre com todos os acordos de comércio ambiciosos, a liberalização do comércio nunca é totalmente consensual. Pelos dados da Comissão Europeia, perspetivam-se ganhos gerais para a economia e consumidores. Todavia, isso não significa que não possa haver também alguns impactos negativos sectoriais e perdedores, mesmo que em número reduzido. As dificuldades existem também no plano político e jurídico. O texto do acordo prevê, no nº 2 do artigo 30.7 que “entrará em vigor no primeiro dia do segundo mês seguinte à data em que as Partes trocarem notificações escritas certificando que cumpriram os respectivos requisitos e procedimentos internos ou em qualquer outra data que as Partes acordarem”. Mas o acordo foi considerado de natureza mista, exigindo por isso a sua ratificação por parte dos parlamentos nacionais. No atual clima de ceticismo face à União Europeia esta poderá ser uma tarefa difícil.

Comércio de mercadorias – Canadá e o resto do Mundo e União Europeia e o Canadá



1 - A saída do Reino Unido da União Europeia (UE) — apelidada de *Brexit* -, palavra originada na língua inglesa e resultante da fusão dos termos *Britain* (Grã-Bretanha) e *exit* (saída).

Fonte: Eurostat

Indicadores comerciais entre o Canadá e o resto do Mundo e entre a União Europeia e o Canadá

Indicator	unit	2012	2013	2014	2015	2016	Annual average growth
imports	Billions of euros	395.9	382.6	381.7	416.2		1.7
exports	Billions of euros	354.3	345.1	357.3	368.0		1.3
balance	Billions of euros	-41.6	-37.5	-24.4	-48.2		

Indicator	unit	2012	2013	2014	2015	2016	Annual average growth
imports	Billions of euros	30.3	27.2	27.4	28.3	29.1	-1.0
exports	Billions of euros	31.4	31.6	31.6	35.1	35.2	2.9
balance	Billions of euros	1.1	4.3	4.2	6.8	6.1	

Indicator	unit	2012	2013	2014	2015	2016	Annual average growth
Agricultural Products (AMA/WTO)							
imports	Millions of euros	1,844	1,923	2,250	2,237	2,193	4.4
exports	Millions of euros	2,854	3,001	3,131	3,419	3,446	4.8
balance	Millions of euros	1,010	1,078	881	1,181	1,254	
Non-Agricultural Products (NAMA/WTO)							
imports	Millions of euros	28,448	25,319	25,183	26,076	26,901	-1.4
exports	Millions of euros	28,553	28,590	28,513	31,725	31,754	2.7
balance	Millions of euros	105	3,271	3,330	5,649	4,853	
Food and raw materials							
imports	Millions of euros	2,898	3,020	3,222	3,350	3,212	2.6
exports	Millions of euros	2,918	3,035	3,156	3,452	3,527	4.9
balance	Millions of euros	20	15	-66	102	315	
Fuels							
imports	Millions of euros	6,081	6,263	5,992	4,215	4,228	-8.7
exports	Millions of euros	2,678	2,890	2,630	2,654	3,093	3.7
balance	Millions of euros	-3,403	-3,373	-3,362	-1,561	-1,135	
Chemicals							
imports	Millions of euros	2,738	2,575	2,374	2,382	2,312	-4.1
exports	Millions of euros	5,695	5,939	5,490	6,045	6,250	2.4
balance	Millions of euros	2,957	3,364	3,115	3,662	3,939	
Machinery							
imports	Millions of euros	5,304	5,050	5,667	6,640	7,332	8.4
exports	Millions of euros	12,756	12,623	13,239	15,426	14,967	4.1
balance	Millions of euros	7,452	7,573	7,572	8,785	7,635	
Textiles and clothing							
imports	Millions of euros	131	131	134	142	151	3.7
exports	Millions of euros	627	632	661	766	814	6.8
balance	Millions of euros	496	501	526	623	663	
Others							
imports	Millions of euros	13,141	10,203	10,043	11,583	11,860	-2.5
exports	Millions of euros	6,734	6,472	6,469	6,802	6,549	-0.7
balance	Millions of euros	-6,408	-3,731	-3,574	-4,781	-5,310	

Indicator	unit	2012	2013	2014	2015	2016	Annual average growth
imports	Billions of euros	87.1	84.8	81.1	86.8		-0.1
exports	Billions of euros	69.5	67.9	65.2	69.9		0.2
balance	Billions of euros	-17.6	-16.9	-15.9	-16.9		

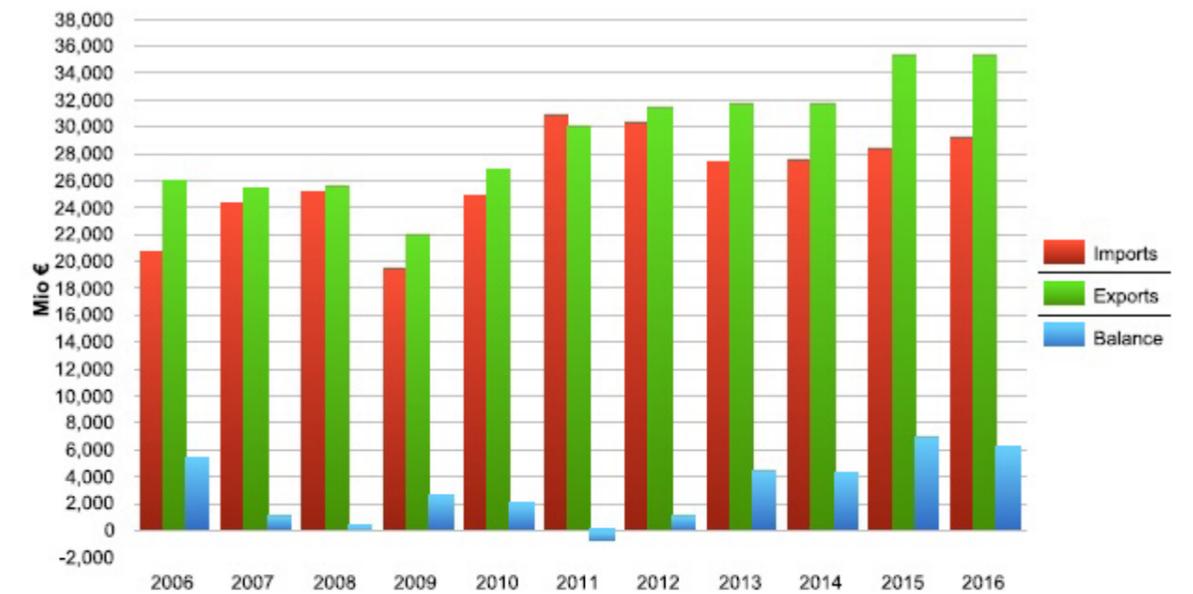
Indicator	unit	2012	2013	2014	2015	2016	Annual average growth
imports	Billions of euros	11.6	11.6	11.2	12.1		1.2
exports	Billions of euros	17.4	17.7	16.4	18.0		1.2
balance	Billions of euros	5.7	6.0	5.1	5.9		

Indicator	unit	2012	2013	2014	2015	2016	Annual average growth
stocks: inward	Billions of euros		131.4	199.4	228.1		31.7
stocks: outward	Billions of euros		227.5	273.5	249.2		4.7
stocks: balance	Billions of euros		96.1	74.1	21.2		
flows: in	Billions of euros		16.2	12.4	23.9		21.4
flows: out	Billions of euros		14.2	19.8	-19.5		
flows: balance	Billions of euros		-2.0	7.4	-43.4		

Fonte: Eurostat

Balança comercial entre a União Europeia e o Canadá de 2005 a 2015

European Union, Trade with Canada
Total goods: EU Trade flows and balance, annual data 2006 - 2016
Source Eurostat Comext - Statistical regime 4



Total goods: EU Trade flows and balance
Source Eurostat Comext - Statistical regime 4

Period	Imports			Exports			Balance Value Mio €	Total trade Value Mio €
	Value Mio €	% Growth*	% Extra-EU	Value Mio €	% Growth*	% Extra-EU		
2006	20,616		1.5	26,008		2.3	5,389	46,622
2007	24,244	17.6	1.7	25,384	-2.4	2.1	1,139	49,628
2008	25,105	3.6	1.6	25,488	0.4	1.9	383	50,593
2009	19,361	-22.9	1.6	21,945	-13.9	2.0	2,584	41,306
2010	24,770	27.9	1.6	28,780	22.0	2.0	2,011	51,550
2011	30,730	24.1	1.8	29,891	11.6	1.9	-839	60,621
2012	30,293	-1.4	1.7	31,407	5.1	1.9	1,115	61,700
2013	27,242	-10.1	1.6	31,591	0.6	1.8	4,349	58,834
2014	27,433	0.7	1.6	31,844	0.2	1.9	4,211	59,077
2015	28,314	3.2	1.6	35,144	11.1	2.0	6,830	63,458
2016	29,094	2.6	1.7	35,200	0.2	2.0	6,106	64,294

* Growth: relative variation between current and previous period
% Extra-EU: imports/exports as % of all EU partners i.e. excluding trade between EU Member States

Fonte: Eurostat

Identificação dos Capítulos do Sistema Harmonizado nas trocas entre a União Europeia e o Canadá entre 2011 e 2015

European Union, Trade with Canada

Trade flows by HS section 2016

Source Eurostat Comext - Statistical regime 4

HS Sections	Imports				Exports			
	Value Mio €	% Total	% Extra-EU	% Growth*	Value Mio €	% Total	% Extra-EU	% Growth*
Total	29,094	100.0	1.7	2.8	35,200	100.0	2.0	0.2
I Live animals; animal products	319	1.1	1.2	-0.6	348	1.0	1.3	23.9
II Vegetable products	1,712	5.9	3.3	-2.1	381	1.1	1.5	-5.1
III Animal or vegetable fats and oils	25	0.1	0.3	76.2	152	0.4	2.7	27.8
IV Foodstuffs, beverages, tobacco	533	1.8	1.2	-16.6	2,431	6.9	3.4	2.6
V Mineral products	3,311	11.4	1.2	9.7	2,453	7.0	3.1	11.7
VI Products of the chemical or allied industries	2,166	7.4	1.3	-3.3	5,898	16.8	2.1	2.8
VII Plastics, rubber and articles thereof	284	1.0	0.5	-1.1	887	2.5	1.3	5.3
VIII Raw hides and skins, and saddlery	66	0.2	0.4	-5.5	339	1.0	2.2	-12.6
IX Wood, charcoal and cork and articles thereof	430	1.5	3.5	2.8	209	0.6	1.7	20.9
X Pulp of wood, paper and paperboard	480	1.7	3.1	-2.2	406	1.2	1.4	-2.0
XI Textiles and textile articles	144	0.5	0.1	7.5	801	2.3	1.8	6.0
XII Footwear, hats and other headgear	11	0.0	0.0	13.7	261	0.7	2.8	4.6
XIII Articles of stone, glass and ceramics	50	0.2	0.4	5.5	461	1.3	2.3	0.4
XIV Pearls, precious metals and articles thereof	9,335	32.1	10.0	7.1	488	1.4	0.9	80.6
XV Base metals and articles thereof	1,198	4.1	1.2	-18.3	1,801	5.1	1.9	-12.2
XVI Machinery and appliances	3,970	13.6	1.0	-1.4	8,302	23.6	1.8	-4.2
XVII Transport equipment	3,329	11.4	2.5	28.4	6,600	18.8	2.3	-1.5
XVIII Optical and photographic instruments, etc.	850	2.9	1.2	-5.4	1,417	4.0	1.5	-5.2
XIX Arms and ammunition	14	0.0	1.3	-29.0	28	0.1	0.7	-24.6
XX Miscellaneous manufactured articles	151	0.5	0.3	-19.9	619	1.8	2.0	8.9
XXI Works of art and antiques	50	0.2	1.3	15.0	57	0.2	0.6	-36.9
XXII Not classified	664	2.3	3.6	-27.7	860	2.4	3.1	-2.6
AMA / NAMA Product Groups								
Total	29,094	100.0	1.7	2.8	35,200	100.0	2.0	0.2
Agricultural products (WTO AoA)	2,193	7.5	0.1	-2.0	3,446	9.8	0.2	0.8
Fishery products	450	1.5	0.0	-18.3	88	0.3	0.0	38.8
Industrial products	26,451	90.9	1.6	3.6	31,665	90.0	1.8	0.0

% Growth: relative variation between current and previous period

% Total: Share in Total: Total defined as all products

% Extra-EU: imports/exports as % of all EU partners i.e. excluding trade between EU Member States

Fonte: Eurostat

BIBLIOGRAFIA

AT – DSTA Divisão da Dívida Aduaneira, do Valor aduaneiro e Origens (2016), Sistema de Exportador Registado (REX). Acessível em http://www.dgaiec.min-financas.pt/NR/rdonlyres/F09D6A5F-6CE0-4717-802F-D0C5B3CE5E3E/0/15552_2016.pdf

Comissão Europeia (2016), *Comunicado de Imprensa* IP/16/231. Acessível em http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-2371_pt.htm

Comissão Europeia (2016), *Proposta da Decisão do Conselho* COM (2016) 443 final. Acessível em

<https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2016/EN/1-2016-443-EN-F1-1>

Comissão Europeia (2016), *Acordo Comercial entre a UE e o Canadá*, Acessível em <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2016/10/28-eu-canada-trade-agreement/>

EURONEWS (2016) *Comunicados de Imprensa* – Acessível em

<https://aeventar.eu/2016/10/14/o-ceta-no-tribunal-constitucional/>

EUROSTAT – *Indicadores comerciais*; Acessível em <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb/>

FERNANDES, José Pedro Teixeira (2013), *Elementos de Economia Política Internacional* Coimbra, Almedina.

MARQUES, Alfredo (2011), *Economia da União Europeia*, Coimbra: Almedina.

SAEEDY, Alexander (2016), “CETA’s Lessons for Brexit. A Belgian Model for the EU?” in *Foreign Affairs*, Acessível em <https://www.foreignaffairs.com/articles/europe/2016-11-09/cetas-lessons-brexite>.