



**LISBOA  
SCHOOL OF  
ECONOMICS &  
MANAGEMENT**

**MESTRADO**

**ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**

**DISSERTAÇÃO**

**TTIP: ANÁLISE DE UMA PROPOSTA**

**FREDERICO DE PROULLE DIAS BARREIROS MOTA**

**MARÇO DE 2015**



**LISBOA  
SCHOOL OF  
ECONOMICS &  
MANAGEMENT**

**MESTRADO EM  
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO  
DISSERTAÇÃO**

**TTIP: ANÁLISE DE UMA PROPOSTA**

**FREDERICO DE PROULLE DIAS BARREIROS MOTA**

**ORIENTAÇÃO:**

**PROFESSOR DOUTOR JOAQUIM RAMOS SILVA**

**MARÇO DE 2015**

*A concorrência faz vencidos e vencedores. A cooperação faz invencíveis.*

Quero agradecer ao meu Orientador,  
o Senhor Professor Doutor Joaquim Ramos  
Silva, ao gabinete do Secretário de Estado  
dos Assuntos Europeus, na pessoa da  
Senhora Dra. Joana Costa Pereira e ainda  
aos Senhores Professores Vital Moreira e  
João Salgueiro, bem como à Senhora Dra.  
Inês Ponce Dentinho.

## RESUMO

A presente dissertação analisa a proposta de acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento, conhecido por TTIP nas suas mais importantes vertentes. Nele pretendo responder sobre o *porquê* da criação deste acordo que visa não só a criação de uma zona de comércio livre entre os Estados Unidos da América e a União Europeia, mas de um espaço de comércio e investimento que supera o modelo dos habituais acordos, visando o aprofundamento do comércio ao incidir principalmente sobre as barreiras não tarifárias ainda existentes entre os dois espaços.

**Palavras-chave:** União Europeia; Estados Unidos da América, Zona de Comércio Livre, Investimento, Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento

## **ABSTRACT**

The following dissertation analyzes the proposal for the Transatlantic Trade and Investment Partnership, known for TTIP, in its most important features. My intention is to answer the reason behind this agreement that involves, not only the creation of a free trade area between the United States and the European Union, but also a trade and investment area that surpasses the usual agreement models, aiming to deepen trade. The agreement will focus primarily upon non-tariff barriers still existent in both areas.

**Key-words:** European Union, United States, Free Trade Agreement, Investment,  
Transatlantic Trade and Investment Partnership

## ÍNDICE

1. Introdução.....	1
2. Enquadramento Teórico.....	6
2.1. Teoria da Integração.....	6
2.2. Zona de Comércio Livre.....	10
2.3. Barreiras Tarifárias.....	10
2.4. Barreiras Não-Tarifárias.....	11
2.5. Mobilidade Internacional dos Factores: o caso do IDE.....	13
3. Sobre a Criação do TTIP.....	15
3.1. Condições para o Estabelecimento do TTIP.....	16
3.1.1. Condições Políticas.....	16
3.1.2. Condições Económicas.....	19
3.1.2.1. Comércio.....	19
3.1.2.2. Investimento Directo Estrangeiro.....	20
3.1.2.3. Barreiras Tarifárias.....	21
3.1.2.4. Barreiras Não-Tarifárias.....	21
4. O TTIP.....	22
4.1. Rondas de Negociação.....	25
4.2. Controvérsias.....	28
5. Conclusões.....	33
Bibliografia.....	37
Anexos.....	41

## 1. INTRODUÇÃO

Desde o primeiro contacto entre a Europa civilizada e o continente americano, há mais de cinco séculos, que o comércio desempenha um papel preponderante na relação entre os dois lados do Atlântico. Inerente à evolução das sociedades, muitas vezes o seu motor de desenvolvimento, o comércio foi o motivo material da expansão e conquista. Todavia, foi desde a revolução industrial que a sua importância económica, social e política ganhou relevo, sustentada pela divisão do trabalho e pela especialização internacional. Hoje, assume um carácter excepcionalmente significativo: numa óptica de eficiência, é o objectivo dos países com pouco potencial de crescimento interno, assente nas vantagens de uns, em relação a outros. “A busca do interesse pessoal realizado por cada um permitirá, em situação de concorrência, atingir o óptimo geral.” (Brémond, 1988: 10)

A globalidade proporcionada pelas viagens dos antepassados aliou-se à globalização de hoje e, neste contexto, assistimos a uma “crescente importância da interligação entre empresas, os Estados e a diplomacia económica no delinear de novas estratégias para os mercados” (Leal, 2014: 153). O mundo que trouxemos até nós tornou-se parte do mundo que levámos aos outros e, através do comércio, encontramos o espírito de um “discurso cosmopolita hodierno” (Lobo-Fernandes, 2014: 117) que, como o autor refere, é facilitador de políticas integradoras à escala mundial.

As economias europeia e norte-americana são parceiras comerciais de extrema importância. Apesar do crescimento das economias emergentes, o comércio das duas margens do Atlântico Norte representa, no seu conjunto, aproximadamente 30% do total mundial (v. Tabela 8 em Anexo). Não obstante, as tarifas médias serem relativamente baixas, existem ainda barreiras ao comércio que impedem uma relação comercial e de investimento mais intensa. Eliminá-las vai ao encontro da procura da “liberalização do comércio internacional



com vista ao crescimento e ao desenvolvimento económico globais” (Moreira, 2014: 430) sustentados pela Organização Mundial do Comércio. A esmagadora maioria dos países do mundo integram acordos comerciais regionais, aos quais “são concedidas condições mais favoráveis no comércio com outros parceiros comerciais do que aqueles que beneficiam no âmbito do sistema multilateral” (Coelho, 2014: 11).

Sendo a política internacional determinada pelo agregado das relações de poder, que ocorrem principalmente entre os Estados, “ a anarquia internacional é limitada pela existência de elementos de ordem (...) como a diplomacia, o comércio ou o direito internacional” (Patrício, 2014: 416), é preferível associar os nossos parceiros e aliados aos nossos objectivos de política externa. Ultrapassando uma visão realista das relações internacionais, “tendo por pano de fundo a ameaça latente e constante de conflito bélico” (Carvalho, 2014: 232), os Estados modernos procuram garantir a sua segurança também através da criação de redes, que estimulem o cenário de interdependência complexa em que nos encontramos, contexto onde o curso livre do comércio, o investimento e outros fluxos económicos e financeiros desempenham um papel essencial.

Considerando a proposta do *Transatlantic Trade and Investment Partnership* (TTIP) as negociações foram desencadeadas após ter sido entregue, a 11 de Fevereiro de 2013, um relatório elaborado por um grupo de trabalho mandatado para avaliar a possibilidade da criação de um acordo de comércio e investimento entre as duas potências. O interesse americano foi veiculado pelo Presidente Obama, no discurso sobre o Estado da Nação, a 12 de Fevereiro e, no dia seguinte, foi a vez do Presidente da Comissão, Durão Barroso, anunciar o interesse europeu no acordo. Aliás, a UE já se encontrava a negociar com outros Estados uma “nova geração de acordos de comércio livre” (Coelho, 2014: 12) e, à semelhança destes, o acordo com os EUA visa eliminar direitos pautais ainda existentes, mas sobretudo levantar as

barreiras não-tarifárias ao comércio, como os regulamentos técnicos, normas e procedimentos de aprovação e certificação de produtos e serviços, estabelecendo regras comuns.

Sendo a relação comercial entre estes dois blocos muito relevante, cada barreira que se eliminar ou reduzir poderá gerar ganhos que, à escala, podem ser significativos. São, aliás, muitos os autores que analisaram as vantagens e desvantagens da negociação de acordos regionais e, genericamente “identificadas sobressaem o objectivo de efectuar economias de escala, atrair mais facilmente o investimento” (*idem, ibidem*). O crescimento esperado pelo acordo poderá ser uma alavanca fundamental para impulsionar as economias nos dois espaços, potenciando o comércio e o investimento, expandindo a procura e a oferta, sem no entanto haver necessidade de aumentar a despesa pública ou o endividamento dos Estados, mas melhorando a eficiência e aproveitando as novas oportunidades abertas. Este facto pode ser extraordinariamente importante para os países como a Grécia, Portugal, Espanha, Itália ou mesmo a França.

Ao TTIP acresce uma componente geoestratégica relevante: um realinhamento das potências internacionais tem vindo a redefinir o centro nevrálgico da cena internacional do Atlântico para a região da Ásia-Pacífico. Esta alteração de paradigma pode, indubitavelmente, levar ao enfraquecimento das características fundamentais da nossa sociedade: o primado dos direitos humanos, a democracia liberal e a economia de mercado, fruto de um ocidente em crise “de valores, insuficiência de consenso; do sistema de protecção social” (Brémond, 1988: 101).

A celebração deste acordo pode não só reorientar esta tendência da última década e meia, ao uniformizar o comércio e o investimento mundiais, sob orientação dos padrões europeus e norte-americanos, nos seus mais diversos fóruns, como reforçar o Atlântico Norte como espaço de cooperação internacional, e ainda “oxigenar” este modelo societal, de modo a

preservar a nossa herança cultural e de valores. Este último factor com especial relevância no domínio político, face aos diversos desafios que enfrentamos no século XXI.

A celebração de um acordo desta magnitude, porém, acarreta riscos elevados para ambas as partes. A União Europeia, por exemplo, não sendo uma zona monetária óptima, incorre no risco de fragilizar algumas das suas regiões, impondo a necessidade de reformar num âmbito competitivo uma vez mais, economias que ainda se debatem com impacto da crise. Por outro lado, como qualquer processo de mudança, tem forças que se lhe opõem de um lado e de outro, não necessariamente muito representativas, mas que tornam o processo mais incerto e complexo, ainda que os seus ganhos possam ser mais ou menos óbvios e gerais. Podem os governos suportar estas mudanças?

Dada a natureza da temática abordada, pareceu-me mais adequada a utilização de um método de investigação predominantemente baseado na pesquisa teórica e histórica. Aliada a esta componente teórica terá de existir uma abordagem quantitativa que servirá como ponto de partida para uma análise mais objectiva e pertinente das várias condicionantes do problema. Todavia, ainda que apoiada nalguns estudos, não se irá proceder a essa análise empírica detalhada.

A investigação também se baseará em artigos de jornal, económicos e não-económicos, artigos científicos e leitura teórica, que possam ajudar a compreender melhor os contextos em que o TTIP se insere. De facto, ao longo das últimas décadas, várias vezes se colocou a questão de avançar no caminho traçado total ou parcialmente pelo TTIP, no entanto, não tem sido possível dar passos no sentido de uma livre circulação do comércio e do investimento entre EUA e UE. Tratando-se de dois espaços onde encontramos grande consenso e convergência noutras áreas, que razões estarão na base desta dificuldade? As *red lines* poderão comprometer o conjunto do acordo? Poderão as negociações continuar

objectivamente para além da que foi considerada a sua “janela de oportunidade”, ou seja, a presidência Obama?

Nos capítulos seguintes abordar-se-ão os pressupostos que sustentam a parceria. No Capítulo 2 – Enquadramento Teórico – abordar-se-ão os principais fundamentos teóricos do acordo: as teorias a integração (2.1) e do investimento directo estrangeiro (2.2), da zona de comércio livre (2.3), das barreiras ao comércio, pautais (2.4) e não-pautais (2.5), da mobilidade internacional dos factores (2.6), bem como considerações sobre *increasing returns* (2.7.1) e taxas de câmbio (2.7.2).

No capítulo 3 avançar-se-á para a componente material do acordo: as condições que levaram ao estabelecimento das negociações, quer políticas (3.1.1) quer económicas (3.1.2), de entre as quais destaco o comércio (3.1.2.1), o IDE (3.1.2.2), as barreiras pautais (3.1.2.3) e não pautais (3.1.2.4). No capítulo 4 abordar-se-ão os aspectos relevantes que resultam das negociações, numa observação sintética das rondas (4.1), bem como das principais controvérsias que envolvem o acordo (4.2).

O capítulo 5 foca-se especificamente sobre Portugal, onde são observadas as principais considerações sobre as relações deste com os EUA. É também analisado o impacto macroeconómico esperado pelo estudo encomendado pelo Governo de Portugal (5.1) e onde são tecidas ilações sobre a posição portuguesa (5.2).

Finalmente, no capítulo 7, são apresentadas as conclusões integrais da análise.

## 2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

A promoção de uma parceria entre os EUA e a UE, como forma de potenciar as duas economias, através do aumento do comércio e do investimento recíproco é sustentada pelas teorias do comércio e do investimento internacional e, em primeiro, pela teoria da integração económica.

### 2.1 Teoria da Integração

As primeiras análises teóricas sistematizadas sobre Integração Económica devem-se a Jacob Viner (1950) e à sua Teoria das Uniões Aduaneiras, sem que, no entanto, este tenha sido o primeiro a abordar esta temática. Entre outros Augustin Cournot (1801-1877) evidenciou os efeitos, em termos de eficiência, da eliminação de barreiras tarifárias.<sup>1</sup> Posteriormente, Meade (1955), Giersch (1950) e Lipsey (1957, 1960 e 1970) consideraram, além dos efeitos da integração económica sobre a produção, também os seus efeitos sobre o consumo, assumindo uma relevância acrescida na matéria.

O termo integração económica só ganha robustez científica depois de 1950, enquanto processo voluntário de interdependência de economias anteriormente separadas. Este processo pressupõe então que os Estados tomem medidas que conduzam à eliminação de determinadas formas de discriminação, abranjam elas o comércio ou a circulação de factores (Balassa, 1961).

Antes da formulação da teoria da integração, já Adam Smith, David Ricardo ou posteriormente o Modelo Heckscher-Ohlin, preconizavam as vantagens do comércio livre como promotor do bem-estar global. Viner (1950) veio então enquadrar a formação de uniões aduaneiras como parte do processo de integração económica, acrescentando uma óptica de

---

<sup>1</sup> Cournout, Antoine Augustin, *Researches on the Mathematical Principles of the Theory of Wealth*, 1838

protecção face a não-membros do acordo e, estudando o impacto desta discriminação sobre os fluxos comerciais. Pode, por isso, identificar dois efeitos distintos: a criação e o desvio de comércio. A criação de comércio manifesta-se na substituição de bens de produção interna por bens importados de um país membro da união aduaneira, estes com custos menores. O desvio de comércio, por outro lado traduz-se na substituição de importações de países terceiros por outras de países membros, no entanto, a preços mais elevados.

Existe assim uma diferença entre o princípio do comércio livre e a integração económica. A promoção do comércio livre significa a procura por um sistema onde não há quaisquer restrições à circulação dos factores. Nesse contexto, encontram-se teoricamente as situações mais eficientes e que melhor servem o interesse geral. Por exemplo, uma firma que procure noutro país um fornecedor que lhe garanta *inputs* melhores e mais baratos, pode fazê-lo se quaisquer dificuldades ou custos acrescidos. Na integração económica, isso não acontece: há discriminação entre os membros de uma zona e os que não são. Não significa necessariamente mais eficiência: é uma «*second best*». No caso da integração, devido à discriminação, um Estado – ou uma firma – pode abastecer-se a partir de parceiros menos eficientes, mas que são membros da mesma zona.

Como a aplicação geral do princípio do comércio livre é extremamente difícil, alguns autores têm defendido de uma forma mais pragmática a integração económica. Assim, de acordo com Balassa (1961) existem princípios gerais que aferem, ou podem aferir, uma referência na observação do sucesso de uma união aduaneira:

- Quanto maior for a área económica da união e o número de Estados que a integram, maior será a possibilidade da criação de comércio ser superior ao seu desvio;

- Da relação entre os preços relativos e o valor médio das taxas aduaneiras, antes e após a formação da união, pode concluir-se sobre a potencialidade de criação ou desvio de comércio;
- Existe uma “proporcionalidade potencial” no binómio diversidade e competitividade das economias dos Estados-parte e a criação de comércio;
- Numa situação em que haja sobreposição da produção de diversos países da união, é normal que, quanto maior for o diferencial entre os custos unitários das indústrias protegidas de cada um desses países, maior será a criação de comércio.

O desvio de comércio, no entanto, pode ser minimizado caso a protecção inicial seja excessivamente elevada – não existindo um desvio significativo – ou excessivamente baixa, quando os países parte da união já sejam parceiros comerciais importantes, ou ainda reduzindo os níveis de protecção geral. Já Cooper e Massel (1965) vêm evidenciar que as uniões aduaneiras podem veicular uma redução de custos excessivos que decorrem da protecção industrial. Kelly e Torre (1992) evidenciaram que as empresas de países terceiros, com actividade em países membros, podem beneficiar da existência da união, através da criação de comércio. O inverso, todavia, também as afecta.

Balassa (1967) vem completar a teoria distinguindo dois tipos de ganhos e perdas: os efeitos estáticos, que resultam da reafectação dos recursos produtivos e, os efeitos dinâmicos, associados aos pressupostos da integração económica na capacidade produtiva e na produção potencial. Os efeitos estáticos, segundo o autor, dependem fundamentalmente dos ganhos e das perdas que resultam da criação ou desvio de comércio, de acordo com a definição de Viner e, o seu cálculo é fundamentado em informação relacionada com os fluxos de comércio, com direitos de importação e ainda com recurso às elasticidades da procura e da oferta de exportação. Os efeitos dinâmicos, por seu turno, resultam fundamentalmente de duas

situações: das implicações do alargamento do mercado sobre a eficiência na utilização dos factores pelas empresas e, em segundo, sobre a produção e, a sua taxa de crescimento através do impacto sobre a orientação e a taxa de investimento. Ou seja, os efeitos dinâmicos podem ocorrer através de externalidades, aumento da concorrência ou fruto de um melhor clima de investimento, economias de escala ou de processos de reestruturação, racionalização e modernização dos agentes. É por isso que, segundo o autor, as empresas monopolistas oferecem maior resistência às iniciativas de integração.

Assumindo que a formação de blocos regionais tem um impacto negativo a nível comercial em países terceiros, pode concluir-se que a integração regional resulta num obstáculo à verdadeira liberalização do comércio e investimento mundiais. Ideia, aliás, em certa medida veiculada pelo GATT. Este acordo, o remanescente da tentativa de criação da Organização Internacional do Comércio, aceita a ideia da criação de blocos regionais na medida em que estes permitem um desenvolvimento da liberalização do comércio entre eles, dada a impossibilidade de se iniciar este processo integralmente a nível mundial, patente no art.º XXIV. Entre outros requisitos, é preferível, no entanto, que este favorecimento afecte o maior número possível de Estados, de modo a não limitar este passo de cooperação reforçada a um número reduzido de países e, como isso, limitando o seu alcance e os seus benefícios. A via multilateral, contudo não promove, evidentemente, a instituição de uma economia globalizada, dadas as dificuldades sentidas no aprofundamento da governação multilateral, ao longo das várias rondas negociais do GATT/OMC, mas principalmente na Ronda do Uruguai como na Ronda de Doha. É defendido, todavia, que a formação de blocos económicos regionais leva a que os países terceiros reajam à construção destes espaços, promovendo uma homogeneidade da regulação mundial a médio e longo prazos.

A integração económica assume várias formas, mas o que as distingue a todas é a discriminação em relação aos não membros, que pode ser maior ou menor. Os vários tipos de



integração resultam em: zona de comércio livre; união aduaneira; união económica; união económica e monetária; e união política.

## **2.2 Zona de Comércio Livre**

Zona de Comércio Livre (ZCL) é a forma mais elementar de integração económica, caracterizando-se pela supressão de restrições ao comércio entre os Estados parte do acordo, tais como a eliminação de barreiras tarifárias e não-tarifárias de modo a facilitar a circulação de mercadorias e a harmonização regulamentar. Nesta, a autonomia dos Estados para definir as suas políticas comerciais em relação a terceiros mantém-se.

A ZCL produzirá tanto mais efeitos quanto maior for a complementaridade das economias dos Estados membros. As trocas comerciais não serão, então, tão estáveis se estes apresentarem um elevado grau de competitividade.

O seu maior obstáculo é que os seus membros têm de estabelecer regras de origem, burocraticamente complexas, que permitam identificar concretamente a origem dos produtos de terceiros, na medida em que não exista uma pauta aduaneira comum. Estes produtos, podem entrar pelo país que tenha as barreiras mais baixas, tornando o processo de integração mais burocrático e dispendioso.

A ZCL, no quadro geral, só abrange bens e serviços, pelo que o TTIP, apesar de ter elementos deste tipo de zona, vai além disso, através da previsão da livre circulação de investimento, abrangendo também factores – embora apenas em parte – e não apenas produtos.

## **2.3 Barreiras Tarifárias**

Segundo a OMC, as barreiras tarifárias sobre mercadorias são chamadas tarifas. As tarifas garantem aos produtos locais uma vantagem no preço, em relação aos bens similares

importados, além de constituírem uma fonte de rendimento para os governos. Um dos resultados da Ronda do Uruguai, na sequência das rondas anteriores, foi o compromisso de redução das tarifas globalmente. São, hoje, um elemento de menor importância no conjunto das barreiras ao comércio mundial. Também por esta razão, são assumidamente preferidas, pela OMC, em relação a outro tipo de barreiras, devido à transparência da sua aplicação, mas sempre numa óptima da sua redução gradual. Ainda assim continuam a existir algumas tarifas anormalmente elevadas, ou “picos-tarifários”, face ao rumo geral que tomaram nas últimas décadas. No caso americano recaem sobre produtos alimentares, têxteis ou calçado, enquanto do lado europeu incidem principalmente sobre o papel, madeira ou produtos químicos. No âmbito do sector agrícola, de longe o mais controverso, podem registar-se disputas entre estes dois blocos, como a “Guerra das Galinhas” de 1962 ou o caso dos citrinos e da pasta, nos anos 70.

Segundo Jackson (1989) a liberalização do comércio mundial, no pós-guerra, através da redução constante e generalizada dos direitos aduaneiros promoveu a procura por meios alternativos para a protecção das economias nacionais, alguns bastante complexos, devido ao facto dos países estarem internacionalmente obrigados a promover a redução das tarifas.

#### **2.4 Barreiras Não-Tarifárias**

Também segundo a OMC, as barreiras não-tarifárias resultam da necessidade interna e preservar padrões, garantir protecção ambiental, alimentar, sanitária, segurança, segurança nacional ou informação do consumidor e, substanciam-se num ambiente regulatório que garanta o cumprimento destes requisitos. As BNT são, aliás, instrumentos “altamente eficaz[es] do ponto de vista da defesa comercial.” (Silva, 1994: 56). Como estes padrões variam significativamente de país para país, torna-se difícil, além de caro, exportar. Se estas normas forem estabelecidas arbitrariamente, podem ser usadas como medida proteccionista, o

que viola a sua razão de ser. Então como se pode garantir que estas barreiras são utilizadas genuinamente e não apenas como meio para garantir proteccionismo disfarçado?

Ambos os lados do Atlântico contam com um manancial de barreiras não-tarifárias muito semelhante, o que evidencia a interdependência destas duas economias. Segundo Dias (1998) de entre as barreiras existentes salienta-se:

- As barreiras alfandegárias, não-tarifárias, nomeadamente documentação necessária à exportação de determinados produtos bem como os certificados de origem;
- Os chamados impostos específicos, que vão acrescer à taxa alfandegária já praticada;
- A padronização e requisitos técnicos, que são provavelmente, uma das principais barreiras. Apesar dos desenvolvimentos nesta matéria, a UE e os EUA tem sistemas regulatórios complexos que, reconhecidamente constituem um impedimento significativo ao comércio entre os dois blocos. O exemplo mais conhecido é provavelmente o do sector automóvel: podemos considerar que ambos os lados do Atlântico são muito exigentes em matérias de segurança mas, os requisitos regulatórios são diferentes na UE e nos EUA e, necessitam de aprovações quer de um quer de outro;
- As regras para contratação pública também constituem outra barreira, esta bastante significativa dada a sua dimensão financeira.
- A transparência na atribuição de subsídios, já abrangida por um acordo específico<sup>2</sup> no âmbito de actuação da OMC. Todavia, a dificuldade na definição concreta do termo levou a que estes continuassem a ser concedidos, apesar do seu volume ter diminuído em alguns sectores.

---

<sup>2</sup> *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*

A harmonização internacional das normas técnicas é uma preocupação que não é recente e, a necessidade da “intensificação dos esforços” (Silva, 1994: 58) já estava prevista desde a Ronda do Uruguai<sup>3</sup>.

## **2.5 Mobilidade Internacional dos Factores: o caso do IDE**

Algumas das grandes dificuldades que se colocam ao nível do TTIP estão relacionadas com o movimento das empresas no espaço transatlântico e não só quanto ao comércio.

No modelo de Ricardo é assumido que os trabalhadores podem mover-se livremente e sem custos para outra indústria, mas apenas dentro de um país. Ainda que cada trabalhador tenha a mesma produtividade, como qualquer outro trabalhador, de qualquer outra indústria. Esta assunção torna inconsequente o desaparecimento de uma indústria pois, nesse caso, os trabalhadores simplesmente movem-se para outra indústria.

Em termos gerais, a mobilidade dos factores refere-se à “capacidade de movimentação dos factores de produção – trabalho, terra e capital – de um processo produtivo para outro” (Krugman, 2011). A mobilidade pode acontecer entre firmas da mesma indústria; entre empresas do mesmo país; ou ainda entre países, quer de uma forma inter-industrial, quer intra-industrial.

A premissa que mais se aproxima da realidade é a primeira: os requisitos profissionais bem como a produtividade do capital são presumivelmente similares entre firmas que produzam produtos idênticos ou substituíveis. Todavia, há sempre custos envolvidos, como o transporte ou os custos de transacção, entre outros. A ideia que os factores se movem facilmente entre indústrias é irrealista, especialmente a curto prazo. Outro aspecto importante é que, tradicionalmente, a maioria dos trabalhadores permanece no seu país de origem, enquanto o controlo governamental sobre o capital, em certos períodos, restringiu os

---

<sup>3</sup> Ronda do Uruguai – de 1986 a 1994

movimentos internacionais de capital. Nestas condições, os modelos de Ricardo e Heckscher-Ohlin, postularam a imobilidade internacional dos factores.

Não podemos, no entanto negar a existência da mobilidade internacional dos factores. Claro que esta é uma realidade e, verifica-se em vários graus: os trabalhadores migram entre empresas, no mesmo país, ou para outros países – por vezes até violando o direito internacional – enquanto hoje o capital circula praticamente sem quaisquer entraves entre fronteiras, e por vezes, também ele violando o direito.

Neste contexto importa analisar o caso do investimento directo estrangeiro, ou seja, todo e qualquer investimento realizado para adquirir um interesse duradouro em empresas que operem fora da economia do investidor. Para ser considerado IDE o investimento tem de garantir o controlo sobre o objecto da intervenção, ou seja, garantir a propriedade de pelo menos 10% ou mais das suas acções, se for de capital aberto, ou o direito de voto de uma empresa, se for de capital fechado. Traduzido, em princípio numa melhor utilização alternativa dos capitais, este é considerado como um factor de crescimento económico do país receptor, através da transferência de *know-how* para a economia, além doutros factores. É comum os países, principalmente os que ainda não atingiram um estágio de pleno desenvolvimento, promoverem políticas de atracção de IDE, com vista a extraírem benefícios do processo.

Segundo Balassa (1967), também para o IDE podemos falar em efeitos de criação ou desvio, neste caso de investimento, provocados pela integração económica, na medida em que através da harmonização política e regulamentar existirá menor risco e incerteza nas decisões de investimento, as quais são fundamentais tendo em conta a natureza a longo prazo deste. Isto é, quadros mais transparentes e harmonizados facilitarão a circulação do IDE.

### 3. SOBRE A CRIAÇÃO DO TTIP

O interesse renovado no acordo resulta, em grande medida, na dificuldade em encontrar soluções definitivas para a crise que se faz sentir desde 2008<sup>4</sup> além das negociações da ronda de Doha, estarem bloqueadas. O sistema comercial multilateral deveria ser o “motor do crescimento económico e garante da estabilidade e previsibilidade das relações económicas internacionais” (Moreira, 2014: 432). Sempre que há dificuldades em aprofundar, no âmbito multilateral, surgem iniciativas regionais que ultrapassem os obstáculos e procedem a uma reorganização dos objectivos de integração, fundamentados no denominador comum entre as partes. Existe a percepção que, através do acordo, o Atlântico terá uma nova dinâmica internacional, essencial para a manutenção dos valores da sociedade ocidental, fundada nos direitos humanos, na democracia liberal e na economia de mercado.

Em 1995, o antigo ministro dos Negócios Estrangeiros alemão defendeu a necessidade de afirmação económica do eixo atlântico, como forma de evitar uma excessiva orientação dos EUA para a Ásia-Pacífico e, uma UE absorta no seu processo de aprofundamento. Todavia, a ideia de estabelecimento de uma zona de comércio livre – agora alargada ao investimento – não é recente. Durante os anos 60, devido à grande proximidade ideológica entre as duas partes, no contexto da Guerra Fria, foram elaboradas várias propostas, sem que nenhuma se concretizasse. Nas décadas de 70 e 80, o acordo deixou de ser visto como uma prioridade, fruto da recessão económica, dos conflitos comerciais ou da atenção dada por ambos aos seus próprios esquemas de integração. Nos anos 90, mais precisamente em 1994-95, foi apresentada uma proposta que, porém, também não se materializou. Podemos apontar

---

<sup>4</sup> Desde de que a crise começou em 2008, que os países se comprometeram a evitar as pressões proteccionistas, e manter o actual estado de liberalização do comércio, veiculados pelos compromissos assumidos no âmbito da OMC e através de acordos de comércio individuais. Contudo, ao mesmo tempo, alguns países aumentaram subtilmente as barreiras ao comércio sob várias formas. Por exemplo, os EUA voltaram atrás na promessa de permitir que os camiões oriundos do México entrassem nos EUA ao abrigo do NAFTA; o pacote «*Buy American*» despoletou medidas especiais de salvaguarda contra a importação de pneus chineses.

como principais justificações para o insucesso desta tentativa a importância que a integração europeia ainda ocupava na orientação das suas políticas, principalmente em assuntos onde de originariam conflitos, como a Política Agrícola Comum, ou ainda no âmbito da OTAN, que determinava muitos aspectos desta relação, num contexto de cooperação em segurança e defesa.

Em Junho de 2013, a Comissão foi finalmente mandatada pelo Conselho para conduzir as negociações em nome da UE. O mandato foi tornado público em Outubro de 2014<sup>56</sup>.

### **3.1 Condições para o estabelecimento do TTIP**

Importa analisar, de entre os factores que sustentam as negociações, os principais factores políticos e económicos. “Para indivíduos tão distintos como Adam Smith ou Karl Marx, a economia era eminentemente política e esta estava obviamente ligada a fenómenos económicos” (Costa. 2014: 176), pelo que, de facto, uma e outra devem ser analisadas de forma abrangente, correndo-se o risco da teoria não ter reflexo na prática. Existindo a dúvida sobre qual a mais preponderante – se a política ou a economia – há a certeza que existe, inequivocamente, uma permanente “inter-relação e influência mútua entre acontecimentos políticos e económicos” (Costa, 2014: 175)

#### **3.1.1 Condições Políticas**

A União Europeia, enquanto organização, orientou a Europa destruída pela II Guerra Mundial, a um nível de grande preponderância política e económica, quer regional, quer internacional. À medida que esta emergia enquanto potência, a influência norte-americana face à Europa declinava – com excepção no domínio da cooperação no âmbito da defesa e segurança. Assistimos, portanto, ao longo das últimas décadas, a uma alteração do paradigma

---

<sup>5</sup> [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/PT/foraff/145044.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/PT/foraff/145044.pdf) (20.12.2014)

<sup>6</sup> O Mandato pode ser consultado em <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/pt/pdf>

relacional. À medida que a Europa se «emancipava» face à influência norte-americana, ou seja, à medida que a relação se equilibrava, as disputas políticas e económicas entre ambas também aumentaram. Tome-se o exemplo – ainda que noutro contexto – da criação da ASEAN, que serviu também para “diminuir tensões entre o grupo, reduzir a influência de actores externos e promover o desenvolvimento socioeconómico” (Mendes, 2010). Aliás, a UE tem inscrito no Tratado da UE, no ponto 5º do seu art.º 3º que esta, “nas suas relações com o resto do mundo (...) contribui (...) para o comércio livre e equitativo.”

Torna-se assim importante que as relações, presentes e futuras, sejam geridas tendo em vista um alcance mais abrangente, face a um ambiente internacional substancialmente mais adverso. Se, no passado, as relações eram pautadas pela ameaça da União Soviética, num sistema bipolar e foram possíveis entendimentos estruturais, hoje, num sistema unimultipolar, com mais ameaças e mais diversificadas na sua forma e espírito, é essencial maior concertação política e económica. Desse modo poderão responder mais eficazmente aos desafios da actualidade e reforçar a sua posição enquanto *rule makers* da governança global.

De acordo com Featherstone e Ginsberg (1993), a UE é confrontada com a necessidade de gerir as suas relações com os EUA, enquanto lida com as dificuldades causadas pelo seu próprio processo de integração. A complexidade das suas instituições com poder decisório, que oscilam entre o supranacional e o intergovernamental, favorece que dificilmente haja uma “acção externa realmente concertada, já que os Estados Membros raramente alcançam consensos em termos de relações externas.” (Patrício, 2014: 409). A soberania, quase ilimitada na ordem interna e, na ordem externa “sobrepota imperfeitamente num princípio igualitário que modelou a relação de um poder jurídico na coexistência de outros poderes jurídicos” (Mendes, 2014: 494) ainda representa um argumento teórico relevante, invocado contra a formulação deste modelo de integração.



Por sua vez, os EUA têm de lidar com a complexidade de manter os seus interesses numa Europa em constante transformação e ainda, encontrar o equilíbrio entre a política interna e a política externa.

Samuel Huntington ao defender, no «Choque de Civilizações» (1993), que serão as identidades culturais e as religiões, e não as ideologias, o motivo dos próximos grandes conflitos mundiais, rejeita a homeostasia<sup>7</sup> defendida por Francis Fukuyama (1992), no «Fim da História e o Último Homem». O 11 de Setembro mostrou-nos que o mundo não tenderia inequivocamente a adoptar o modelo preconizado por Fukuyama. O que importa realçar deste debate é que hoje, a hegemonia norte-americana não é indiscutível e, algumas destas novas potências rivalizam com os EUA em domínio tão importantes como o económico ou o militar. Importa ainda realçar que, os aspectos culturais têm, de facto, um peso acrescido neste antagonismo. Veja-se o recente ataque contra o jornal francês *Charlie Hebdo* ou os sequestros levados a cabo pelo *Boko Haram*, na Nigéria. Estas evidências apenas realçam a importância da cooperação, sob pena de, no espaço de alguns anos, estarmos a viver sob condições ditadas por outros.

À semelhança do que sucedeu com a assinatura do Tratado de Bruxelas, de 1948, com o Tratado de Paris, de 1951, com a criação da União da Europa Ocidental, em 1954 e, com a criação das Comunidades Europeias em 1957, pelo Tratado de Roma, pudemos constatar que a cooperação em domínios político-estratégicos é sempre mais complicada que noutros tipos de cooperação, de âmbito mais técnico – como o económico – mas cujo *spill over* possa originar um maior aprofundamento de natureza política. Sobretudo num contexto democrático, em que a interacção da economia com a política resulta na procura de uma “coexistência pacífica entre as duas ordens de objectivos em simultâneo – os quais são

---

<sup>7</sup> É a propriedade que os sistemas apresentam de, quando livres de interferências externas, auto regularem o seu nível de desempenho em torno de um ponto óptimo.

tendencialmente opostos e dos quais resulta um equilíbrio precário, complexo e difícil: eficiência e equidade” (Balão, 2014: 228).

O TTIP pode vir a funcionar como alavanca para uma colaboração mais intensa noutros domínios que não o comércio e investimento, urgente, face a posição hostil da Rússia, ou face à importância internacional da China, Índia, Brasil, México ou África do Sul, que estão num processo de transição de *stakeholders* para *rule makers*.

Em última análise, e orientando a argumentação para fora do âmbito do realismo, a globalização enquanto “crescente amplitude, profundidade e celeridade das interações, em todos os aspectos da vida social contemporânea” (Balão, 2014: 228), serve de fundamento a que, aliada ao cosmopolitismo – que contém importantes virtualidades impulsionadas da sociedade civil transnacional – resulte na determinante ideológica que conduz à imperatividade natural da cooperação internacional.

### **3.1.2 Condições Económicas**

As principais condições económicas que motivam um alinhamento político para a negociação deste acordo prendem-se com o interesse que ambas as partes têm na economia uma da outra, resultante de uma interdependência profunda e complexa.

#### **3.1.2.1 Comércio**

Os EUA são o parceiro comercial mais importante para a UE, do ponto de vista das exportações. Em 2011, cerca de 17% do total das exportações europeias tinham como destino os EUA. Os EUA são também uma importante fonte das importações da UE, representando 11% destas e, ficando apenas atrás da China e da Rússia (CEPR: 2013). Para os EUA, segundo a mesma fonte, a UE é igualmente um importante parceiro comercial: esta é o seu segundo maior destino de exportação, representando 19% do total das exportações, sendo

superada apenas pelo Canadá. É também o segundo maior mercado para as importações americanas, fornecendo 17% das importações norte-americanas.

A criação deste espaço terá impacto directamente no México<sup>8</sup> e no Canadá, membros do NAFTA, com quem a UE já assinou acordos de livre comércio. Aliás, o acordo estabelecido com o Canadá em 2014<sup>9</sup>, é fundamental para perceber a lógica de algumas linhas orientadoras na negociação do TTIP. Os avanços obtidos a nível das barreiras não-tarifárias guindam o processo actual a uma posição muito semelhante à acordada com o Canadá devida à interdependência complexa desta economia com a norte-americana. Um acordo menos ambicioso entre a UE e os EUA levariam a um provável desvio do comércio para o parceiro dos EUA. Para outros detalhes sobre a importância desta relação comercial ver as tabelas 8 e 9 em anexo.

### **3.1.2.2 Investimento Directo Estrangeiro**

Os Estados Unidos são o maior destino de investimento da UE, representando aproximadamente um terço do total do IDE realizado<sup>10</sup>. Para os EUA, a UE é o mais importante parceiro no âmbito do IDE. O *stock* de investimento recebido pelos norte-americanos com origem na UE excede o investimento proveniente do resto do mundo. Contudo, o *stock* de IDE realizado pelos EUA na Europa representa uma quantia ainda maior. A importância relativa destes números é ainda mais significativa se observarmos que o investimento directo dos EUA na UE é quase quatro vezes superior ao IDE do seu segundo maior fornecedor de IDE, a Suíça. Para outros detalhes sobre o investimento directo estrangeiro ver as tabelas 6 e 7 em anexo.

---

<sup>8</sup> TLCUEM – Tratado de Livre Comércio UE – México de 2000

<sup>9</sup> CETA – Canada-European Union: Comprehensive Economic and Trade Agreement

<sup>10</sup> Em 2013, a UE realiza 1.195 mil milhões de euros de IDE nos EUA enquanto recebe aproximadamente 1.201 mil milhões de euros de IDE americano.

### **3.1.2.3 Barreiras Tarifárias**

Existe alguma heterogeneidade ao nível das protecções tarifárias entre os Estados Unidos e a UE. Na maioria dos sectores as taxas aduaneiras praticadas pela Europa são ligeiramente superiores às impostas pelos norte-americanos, para os mesmos bens. Estas são, no geral, baixas, com excepção de dois sectores: veículos a motor e alimentos processados. Nestes dois sectores a diferença nas taxas praticadas é substancialmente maior na UE que nos EUA.<sup>11</sup> Para os sectores da agricultura, florestas e pesca as taxas são relativamente altas (3.7%), no entanto não há diferenças significativas entre um e o outro lado do Atlântico.

### **3.1.2.4 Barreiras Não-Tarifárias**

Como é explicado no estudo do CEPR (2013), a divergência regulatória ao nível das BNT são extremamente complexas de se lidar analiticamente, sendo a sua medição um exercício intrincado. No entanto estas representam o maior obstáculo ao comércio e investimento entre os EUA e a UE, pelo que qualquer alteração a este nível terá um impacto considerável nas duas economias.

Acresce ainda um factor económico que não se enquadra nestas quatro grandes temáticas e que se prende com as dificuldades sentidas na resolução de problemas a nível multilateral, no seio da OMC. Uma negociação bilateral, por dizer respeito apenas às partes envolvidas, que são em menor quantidade, será forçosamente mais simples. Para outros detalhes sobre as barreiras não-pautais ver a tabela 4 em anexo.

---

<sup>11</sup> A taxa aplicada pela UE para os veículos a motor é de 8%, em comparação com os 1.2% norte-americanos. Enquanto para a alimentos processados a Europa impõe uma taxa de 14.6%, enquanto no lado dos EUA é de 3.3%

## 4. O TTIP

Em 2006, foi lançada pela UE a comunicação «Europa Global: Competir a Nível Mundial», na qual eram enunciadas as novas prioridades e abordagens, a fim de potenciar a competitividade europeia, e na qual é salientada a necessidade de criar mercados abertos. Nesta comunicação, a economia global é caracterizada por:

*“uma integração crescente que a diminuição dos custos de transporte e as novas tecnologias da informação e da comunicação (...) tornaram mais fácil. Essa integração gera uma forte interdependência das economias e das indústrias à escala mundial, apresentando tantas oportunidades quanto riscos para os cidadãos e para o planeta.”*

(COM, 2006, 567)

Nesta comunicação são definidos critérios políticos, mas sobretudo económicos, focados no potencial de mercado – em termos de dimensão e crescimento – e nível de protecção e, são também definidas as temáticas a abordar nesta nova geração de acordos que deve incluir: barreiras não pautais, o acesso aos recursos e novas áreas de crescimento, como os direitos de propriedade intelectual, serviços, investimento, contratos públicos e concorrência.

Aquela comunicação foi reforçada por outra, em 2010: «A Política Comercial como Elemento Central da Estratégia da UE para 2020».

O presidente Barack Obama, ao avançar com a proposta política de se iniciarem as negociações, veio ao encontro dos objectivos já formulados pela UE, que no entanto não incluíam os EUA como parceiro prioritário, mas sim a Coreia do Sul, o Canadá, a Índia e os países da ASEAN. Tal como foi proposto, esta zona representa o maior acordo deste âmbito jamais realizado, incorporando aproximadamente 46% do PIB mundial<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> “Nominal 2012 GDP for the world and the EU” World Economic Outlook Database, Outubro 2013, FMI

De acordo com a Comissão Europeia, os três aspectos essenciais a ser abordados neste acordo são o acesso ao mercado, a regulação específica e o estabelecimento de regras e princípios de cooperação mais abrangentes. A política comercial da UE tem como linhas orientadoras a promoção de um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo, a criação de emprego e ganhos de bem-estar, como a redução dos preços do consumidor; aumentar a competitividade da Europa nos mercados globais, funcionando como um mercado mais vasto.

A nível regulatório a União pretende potenciar o comércio sem que com isso se descure a regulação social e ambiental; pretende criar a possibilidade das empresas europeias importarem energia e matérias-primas dos EUA; a garantia da manutenção dos indicadores geográficos; e na garantia que os Estados vão tratar empresas públicas do mesmo modo que as empresas privadas. Os corpos regulatórios de ambos têm como pano de fundo as mesmas preocupações: “procuram proteger as pessoas de riscos para a saúde, assegurar a segurança no trabalho, proteger o ambiente e garantir a estabilidade financeira das empresas.” (CE, 2015) Apesar dos objectivos comuns, é frequente que, nos dois lados do Atlântico, encontremos diferentes estruturas regulatórias e diferentes tradições que, enquanto obstáculos meramente formais ao comércio, representam, segundo a Comissão Europeia, entre 10 a 20% dos direitos alfandegários.

No que diz respeito aos serviços, o acordo exclui explicitamente a liberalização dos serviços públicos, mas faz referência ao igual tratamento entre fornecedores de serviços privados domésticos e estrangeiros. “A UE pretende que, à semelhança de outros acordos anteriormente negociados, possa existir a possibilidade de, para áreas de interesse público especial, possa permanecer uma preferência por fornecedores europeus” (CE, 2015).

No domínio da protecção do investimento e *Mecanismos de Resolução de Disputas entre Empresas e Estados* (ISDS), a Comissão pretende que se estabeleçam regras e

condições mais claras e mais transparentes. Reconhece que o investimento é um elemento essencial de uma economia desenvolvida e, de modo a existir um ambiente de previsibilidade, “os investidores têm de saber que serão tratados justamente, e não discriminados em relação às firmas domésticas.” (CE, 2015) A Comissão pretende, neste capítulo, criar as raízes necessárias a desenvolvimentos futuros do ISDS.

Deve realçar-se ainda que a Comissão pretendeu envolver os europeus neste processo, fornecendo o máximo de informação possível, e estabelecendo representantes da sociedade civil. Houve, inclusive, uma consulta pública *online* sobre mecanismo de protecção de investimento e investidores e resolução de litígios entre investidores e Estados. Esta consulta, que decorreu de 27 de Março a 13 de Julho de 2014, recebeu, segundo o relatório da Comissão (SWD, 2015: 3/F1), cerca de 150.000 respostas<sup>13</sup>. Segundo o mesmo relatório, pôde-se apurar que áreas que suscitam maior preocupação são:

- “Protecção do direito de legislar e regulamente;
- Estabelecimento e funcionamento das instâncias arbitrais;
- Relação entre os sistemas judiciais nacionais e os mecanismos de ISDS;
- Revisão das decisões dos mecanismos de ISDS para efeitos de correcção jurídica através de um mecanismo de recurso.”<sup>14</sup>

Por forma a manter um diálogo continuado com a sociedade civil, são promovidos encontros durante e depois de cada ronda de negociações com algumas centenas de representantes de sindicatos, organizações não-governamentais ou organizações de protecção do consumidor. Existe um esforço para que, da parte europeia, as negociações sejam o mais transparentes possível, sendo que existem matérias que, por força da negociação, envolvem um maior sigilo, o que é perfeitamente compreensível.

---

<sup>13</sup> Das quais 97%, cerca de 145,000 são provenientes da internet. Apenas as restantes são oriundas de *stakeholders*.

<sup>14</sup> [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc\\_153044.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153044.pdf) (20.03.2015)

É pretendido que este acordo seja encarado como um marco no que diz respeito aos processos regulatórios de comércio. Espera-se que, com a conclusão deste acordo, seja criado o enquadramento apropriado para um contexto regulatório melhorado e mais coerente, que incida principalmente na desburocratização dos processos.

Sumariamente, as negociações incluem, horizontalmente, áreas como a coerência regulatória e as barreiras técnicas e, sectorialmente, os têxteis, químicos, farmacêuticos, cosméticos, instrumentos médicos, automóveis, electrónica, maquinaria, pesticidas e medidas sanitárias e fitossanitárias.

#### **4.1 Rondas de Negociação**

As rondas estão organizadas sob três temáticas essenciais: o acesso ao mercado, regulação específica e no estabelecimento de regras e princípios de cooperação mais abrangentes.

As três primeiras rondas tiveram uma perspectiva introdutória: serviram para estabelecer os alicerces que assegurassem que, para cada área, cada uma das partes tinha uma total compreensão do que o outro pretendia atingir. Na primeira ronda – 7 a 12 de Julho de 2013 em Washington – os grupos de negociação estabeleceram os seus objectivos e abordagens nas 20 áreas que o TTIP deverá cobrir. Sendo um encontro introdutório, procurou-se identificar as áreas de convergência e, nas áreas onde isso não foi imediatamente possível, começar a explorar possibilidades de acordo.<sup>15</sup>

A segunda ronda de negociações – Bruxelas, de 11 a 15 de Novembro de 2013 – debruçou-se principalmente sobre a componente regulatória das negociações. Foram abordadas primeiramente as áreas dos serviços e investimento que evoluiu para a discussão de regulamentos sectoriais. Finalmente, as negociações incidiram sobre a coerência regulatória

---

<sup>15</sup> <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=945> (19.03.2015)



nos sectores da energia e das matérias-primas. Esta ronda permitiu uma melhor compreensão mútua no que diz respeito aos campos de trabalho comuns.<sup>16</sup>

Foi enfatizado que, durante as negociações, particularmente no âmbito regulatório, seria respeitado “o princípio de que nada deva minar o nível de protecção dos consumidores, do ambiente ou da saúde, já adoptados pelas partes: o objectivo não é desregular.

Na terceira ronda – Washington, de 16 a 21 de Novembro de 2013 – estiveram presentes *experts* em várias áreas relacionadas com o comércio, bem como reguladores de ambas as partes.<sup>17 18</sup>

A quarta ronda negocial – Bruxelas, de 10 a 14 de Março de 2014 – veio marcar uma alteração na abordagem nas negociações: era altura de proceder a negociações mais detalhadas. A fase preparatória terminara.<sup>19</sup>

A quinta ronda – Arlington, de 19 a 23 de Maio de 2014 – assistiu-se à passagem da discussão sobre aspectos conceptuais para a definição de ideias específicas que relacionassem com a maioria das áreas de negociação. As negociações incidiram principalmente sobre coerência regulatória. Por vontade da UE, o ISDS foi retirado das negociações para que a Comissão pudesse concluir a consulta pública iniciada em Março desse ano, por forma a aferir as verdadeiras preocupações dos europeus em relação a este mecanismo, para que no futuro pudesse voltar às negociações.<sup>20</sup>

---

<sup>16</sup> [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151920.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151920.pdf) (15.03.2015)

<sup>17</sup> <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1007> (20.03.2015)

<sup>18</sup> Os negociadores também tiveram discussões significativas sobre as regulações que protegem as pessoas de riscos com a saúde, segurança, ambiente e segurança financeira. Crê-se que estes aspectos representem 80% dos eventuais ganhos com um futuro acordo.

<sup>19</sup> <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1041> (18.03.2015)

[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc\\_152294.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc_152294.pdf) (19.03.2015)

<sup>20</sup> <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/transatlantic-trade-and-investment-partnership/readouts/round5> (18.03.2015)

<http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1065> (20.03.2015)

Na sexta ronda de negociações – Bruxelas, de 13 a 18 de Julho de 2014 – foram levadas a cabo discussões intensas e altamente técnicas, essenciais para preparar o terreno para as decisões políticas que terão de ser tomadas em fases posteriores das negociações.<sup>21</sup>

Sobre as «clássicas» questões de acesso aos mercados – serviços, contratos públicos – discutiu-se detalhadamente as propostas de ambas as partes, baseadas em acordos já existentes. O objectivo é desenvolver as negociações a partir daí e identificar os elementos adicionais a incluir no TTIP que possam ir além dos acordos bilaterais, plurilaterais e multilaterais preexistentes.

Nas rondas anteriores foi dedicado muito tempo à agenda regulatória, considerada a parte economicamente mais significativa do TTIP e, por isso, o envolvimento dos reguladores no desenvolvimento das discussões tem sido uma constante. Nesta ronda foram discutidos quer assuntos horizontais quer sectoriais.

Na sétima ronda de negociações – de 29 de Setembro a 3 de Outubro de 2014 em Chevy Chase, nos arredores de Washington – foram abordadas, no que diz respeito a questões regulatórias, todas as áreas de negociação com excepção dos têxteis. Registaram-se também progressos técnicos na componente regulatória, particularmente nas questões sectoriais. As discussões sobre acesso ao mercado incidiram sobre a oferta de serviços e investimento e barreiras não-tarifárias agrícolas e, resultaram em textos sobre a temática. Tal como nas rondas anteriores também não foi discutido o ISDS.<sup>22</sup>

Da ronda resulta o reconhecimento mútuo da necessidade de identificar resultados económicos sectoriais significativos. As discussões sobre barreiras técnicas continuaram a evidenciar as diferenças nas abordagens.

---

<sup>21</sup> <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1132&title=EU-US-trade-%E2%80%93-latest-round-of-talks-on-transatlantic-trade-pact-ends-in-Brussels> (16.03.2015)

<sup>22</sup> [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/october/tradoc\\_152859.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/october/tradoc_152859.pdf) (20.03.2015)

Na oitava ronda negocial – de 2 a 6 de Fevereiro de 2015 em Bruxelas – as discussões abordaram praticamente todas as áreas que deverão estar incluídas no acordo, com excepção do ISDS – à semelhança das rondas anteriores – e da protecção do investimento. Caracterizou-se por progressos firmes a nível técnico nos três pilares. No âmbito do acesso ao mercado, a ronda permitiu clarificações úteis sobre tarifas industriais e acesso ao mercado agrícola. Nos serviços, uma revisão compreensiva das respectivas posições, resultou num melhor entendimento de ambas as partes, e de como alcançar resultados ambiciosos, enquanto são respeitadas as sensibilidades. Sobre contratos públicos reconheceu-se a necessidade de intensificar as negociações, por forma a avançar na matéria.<sup>23</sup>

Uma parte importante desta ronda debruçou-se sobre a regulamentação horizontal. Foi discutida detalhadamente a proposta de texto americana e concordaram em começar a trabalhar num texto consolidado. Todavia, serão necessárias discussões futuras para colmatar as divergências de visões. Sectorialmente obteve-se progressos firmes apesar das discussões terem evidenciado a complexidade das questões e a necessidade de intensificar as negociações nos próximos meses.

A nona ronda de negociações está agendada para Abril deste ano, em Washington.

## **4.2 Controvérsias**

Não existem revoluções sem oposição. É, por isso, com naturalidade que existe resistência à sua materialização. Obstáculos fundamentados nos pontos menos sólidos do acordo e, por isso, mais controversos. O acordo tem sido apontado como uma ameaça à Democracia, aos serviços públicos, à segurança alimentar, aos direitos dos trabalhadores ou, ainda, ao ambiente e clima, bem como tem sido condenado o secretismo das negociações.

---

<sup>23</sup>[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc\\_153175.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/february/tradoc_153175.pdf) (19.03.2015)

Um primeiro ponto muito controverso é relativo à arbitragem, que é “um modo de resolução de litígios entre duas ou mais partes, efectuada por uma ou mais pessoas que detêm poderes para esse efeito, reconhecidos por lei, mas atribuídos por convenção das partes.” (Morais, 2014: 35) Em caso de violação das regras previstas nos tratados de investimento, os investidores privados demandam directamente o Estado que acolhe o seu investimento.

Este processo já existe e, deve sublinhar-se o papel do Centro Internacional para a Arbitragem de Disputas sobre Investimentos<sup>24</sup> (CIADI) na resolução de litígios. Todavia, os perigos da possibilidade de empresas transnacionais processarem governos, “fora dos tribunais nacionais, pela perda de lucros futuros resultantes de acções por parte do governo”<sup>25</sup>, principalmente devido à impossibilidade de garantir a imparcialidade dos árbitros. O modelo a adoptar deve ser o do Banco Mundial e não o da OMC, apesar da sua vocação – para países que não têm sistema jurisdicional, ou no qual este não está separado dos outros poderes. Apesar de, nem os Estados Membros da UE nem os EUA se aplicarem nesta categoria, julgo que não haja razão para temer um tribunal especializado.

A opção pela arbitragem revela uma preferência por um tribunal mais rápido, mais flexível, mais acessível e que perceba melhor o direito internacional. Segundo Tiago Duarte (2015), constitucionalista e membro da Associação Portuguesa de Arbitragem, em 2014, dos 356 julgamentos internacionais por arbitragem, 37% foram resolvidos a favor dos Estados e apenas 25% foram resolvidos contra os Estados.<sup>26</sup> O essencial é que os Estados cumpram as promessas de investimento que foram contratadas e, para isso, que haja maior transparência e *accountability* na negociação destes acordos.

---

<sup>24</sup> CIADI, de 1966, dependente do Banco Mundial.

<sup>25</sup> <https://parceriatransatlantica.wordpress.com/11-mecanismo-para-a-resolucao-de-conflitos-entre-investidorestado/> (20.03.2015)

<sup>26</sup> Segundo Tiago Duarte (2015), constitucionalista e membro da Associação Portuguesa de Arbitragem, em 2014, dos 356 julgamentos internacionais por arbitragem, 37% foram resolvidos a favor dos Estados e apenas 25% foram resolvidos contra os Estados.

É igualmente apontada o défice democrático nas negociações e na tomada de decisões do acordo. Enquanto tratado internacional, o TTIP que é negociado através de mandatos de governos eleitos democraticamente, terá sempre de ser aprovado pelo Conselho e pelo Parlamento Europeu<sup>27</sup> e, em princípio, pelos parlamentos nacionais, bem como pelo Congresso norte-americano. São estas as instituições, representantes dos povos, a quem os governos devem responder. Naturalmente que poderíamos teorizar sobre dúvidas em relação ao “processo de influência, legitimidade e *accountability*” (Carvalho, 2014, 233) na alta governança internacional, mas não considero relevante para esta análise.

O défice de transparência pode ser justificado pela “imperatividade da confidencialidade, sendo certo que em princípio nenhum interesse nacional pode validar um objecto de política externa que não tenha, na base, esse *national role*, que é a consciência internacional da comunidade politicamente organizada.” (Patrício, 2014: 409) No entanto, o nível de transparência levado a cabo pela Comissão é muito mais significativo<sup>28</sup> que em relação aos EUA. Os Estados Membros, o PE e os *stakeholders* são regularmente informados do andamento das negociações. A Comissão também criou um grupo consultivo composto por representantes de sindicatos, organismos de defesa do consumidor, organizações de protecção ambiental e organizações patronais, que auxiliam os negociadores. A quantidade de documentos publicados sobre sectores específicos é muito significativa e, a Comissão levou a cabo também consultas públicas antes e durante as negociações do acordo. Todavia, é expectável, como em qualquer negociação, há detalhes da estratégia negocial que têm de ser mantidos confidenciais por forma a garantir resultados positivos: *o segredo é a alma do negócio*.

---

<sup>27</sup> O Professor Vital Moreira, antigo relator da Comissão de Comércio Internacional do PE, realçou que o TTIP teve o apoio de ¾ do Parlamento (CCB, 26.03.2015)

<sup>28</sup> O acordo, segundo o Embaixador Vale de Almeida, “tem sido exemplar do ponto de vista da transparência” (CCB, 26.03.2015)

Sobre os direitos dos trabalhadores o acordo não prevê a sua harmonização. Esta temática, apesar de não estar incluída nas negociações não está livre de crítica porque, evidentemente que existirão repercussões no trabalho. As economias desta zona terão de se adaptar às novas necessidades de mercado e isso, resultará em falências e despedimentos. No entanto, de uma forma geral, e segundo as estimativas da Comissão, o acordo permitirá um aumento do emprego na Europa e nos EUA – a previsão é de mais 1.3 milhões e 1.1 milhões de postos de trabalho, respectivamente. A nível sectorial, “aproximadamente 0.2 a 0.5% da força de trabalho da UE será deslocada. Contudo, isto acontece devido a factores de atractividade dos sectores em expansão (como o sector dos veículos a motor) que contratarão trabalhadores doutros sectores em contracção” (CEPR, 2013).

Sobre desregulação financeira, o aumento da cooperação entre reguladores financeiros permitirá, em princípio, um melhor controlo, bem como a implementação mais rápida e consistente das reformas financeiras em linha com as orientações do G20. A recente crise evidenciou o quão importante é a existência de abordagens abrangentes e coordenadas no que diz respeito à regulação dos serviços financeiros. O TTIP, em interesse dos consumidores e contribuintes, não originará nova liberalização financeira, mas antes coerência regulatória.

Por fim, através da criação de padrões comuns para uma zona tão significativa a nível mundial, é esperado que o TTIP gere um *spill over* regulatório que leve a que, no resto do mundo, se produzam e prestem serviços, de acordo com os padrões estabelecidos neste acordo: em vez da produção ser direccionada a vários mercados, os países tenderão a produzir de acordo com um padrão comum a um mercado cada vez maior.

Outra questão controversa é relativa à segurança alimentar e ambiental. De acordo com a Comissão Europeia<sup>29</sup>, o TTIP não resultará na entrada directa de produtos que

---

<sup>29</sup> <http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/10-myths-on-ttip.pdf> (20.03.2015)

anteriormente estavam banidos do mercado europeu da mesma forma que alguns produtos europeus não poderão entrar no mercado americanos. Não se pretende, com o acordo, que os padrões ambientais europeus sejam reduzidos: pretende-se eliminar processos de aprovação duplicados e requisitos de padrões, onde existem níveis de protecção iguais na UE e nos EUA. Da mesma forma, é estimado que o crescimento de emissões de CO<sup>2</sup> varie entre 0.02 e 0.07% devido a um aumento da produção, transportes e consumo. No entanto, a interrogação sobre a imutabilidade deste ponto é natural. Numa negociação há sempre cedências e, não há garantias que, de facto, as coisas permaneçam iguais, apesar desse não ser o objectivo da Comissão.

Há ainda as chamadas objecções nacionais: dos dois lados há assuntos considerados incompatíveis com a prossecução das negociações, por razões ideológicas ou de «razão de Estado». Os organismos geneticamente modificados, a carne com hormonas ou o sector dos audiovisuais são exemplos do lado europeu. A França «vetou» a introdução desta última temática no acordo com medo das repercussões que a liberalização desta indústria tenha para o sector francês. Também as indicações de origem geográfica preocupam os produtores dos dois lados.

## 5. CONCLUSÕES

O TTIP, enquanto acordo que pretende ligar o comércio e o investimento entre a UE e os EUA não representa uma ambição recente. Todavia, no passado, as diferenças pesaram mais que as semelhanças e, nos momentos chave, a vontade política não foi superior às adversidades. O período em que vivemos, marcado pela crise de 2008, e a dificuldade que, quer a Europa quer os Estados Unidos têm demonstrado em encontrar soluções que ultrapassem as dificuldades económicas mas que, ao mesmo tempo, respondam às necessidades imediatas das pessoas, podem ter resultado quebra do impasse que se viveu até 2013<sup>30</sup>.

A análise das propostas europeias, dos estudos de impacto – mais ou menos optimistas – de avaliações sectoriais e ainda de alguma informação dispersa pelos meios de comunicação permitiram aferir que o TTIP terá, na sua generalidade, um impacto nas economias intervenientes que não pode, nem deve ser desprezado e que, as alterações provocadas por este, poderão ainda ser maximizadas através da implementação de políticas públicas. Uns países mais que outros, é certo, mas todos beneficiarão com a parceria atlântica. Porém, ainda não é claro o verdadeiro alcance do acordo em alguns sectores mais sensíveis, como a agricultura, a energia ou o investimento, tão importantes para tantos países, e tantas pessoas. Teremos de aguardar para ver se as promessas da Comissão sobre os *red lines* agrícolas sempre serão cumpridas ou se o ISDS vai continuar nas negociações.

Entre os vários estudos que foram realizados – ECORYS, Bartelsman Stiftung, CEPR ou o *paper* de Capaldo<sup>31</sup> –, talvez o mais relevante seja do *Centre for Economic Policy Research* – na medida em que serviu de base à Comissão Europeia e ao Governo Federal

---

<sup>30</sup> A última proposta para se iniciarem negociações remonta a 2006.

<sup>31</sup> CAPALDO, 2014



norte-americano. Este fornece alguns elementos chave do impacte esperado com a remoção das barreiras tarifárias e não tarifárias, através da formulação de dois cenários mais prováveis: um moderado e outro mais ambicioso. Os resultados indicam ganhos significativos para a UE e para os EUA: um aumento do valor dos produtos trocados entre 68-119MM€ na Europa e entre 50-95MM€ nos EUA. Porém, se o acordo ficar apenas pela eliminação das tarifas, estes ganhos rondarão os 24MM€ na UE e 9MM€ nos EUA, o que reflecte a importância de se implementar um acordo mais profundo.

Um dos pontos críticos do acordo é, portanto, as barreiras técnicas. Limitar o TTIP apenas à eliminação de pautas aduaneiras entre duas potências, não só resultaria numa enorme perda de potencial para ganhos económicos e de bem-estar, como levaria a que todo este processo de negociações resultasse em fracasso. A conclusão das negociações está longe de estar concluída e, ainda muita coisa pode acontecer “em virtude da pluralidade de outros agentes que estabelecem a agenda internacional e condicionam decisões dos Estados, (...) conferindo importância crescente às interdependências que se estabelecem a todos os níveis e entre os agentes cuja acção influi no contexto internacional” (Patrício, 2014: 417).

Este acordo é inovador não só pela ambição dos seus objectivos em relação ao comércio mas também, e em grande medida, devido à inclusão do investimento no acordo. Esse aspecto só encontra similitude no *Canada Europe Trade Agreement* apesar das duas realidades – dos EUA e do Canadá – dificilmente se compararem. Admite-se que os ganhos gerados por esta componente da parceria sejam muito consideráveis mas, na realidade, há dificuldade em quantificá-los.

A UE é uma organização *sui generis*: complexa, imperfeita e em constante evolução. Nessa medida, há âmbitos que ainda não estão harmonizados: divergências nas legislações nacionais colocam os Estados Membros em posições diferentes quando negociam com uma

terceira parte. Por vezes não há uma voz verdadeiramente comum. As conveniências conflitantes dos certos Estados evidenciam esta “ausência da harmonia de interesses e de confiança mútua, suscitando a competição permanente num ambiente relacional de conflitualidade endémica” (Santos, 2014: 441) que não é o mais favorável numa negociação internacional desta importância e complexidade.

Na UE uma negociação internacional tem sempre dificuldades acrescidas: implica a própria negociação entre os Estados que a compõem, para depois, negociar ou a terceira parte. O sentimento nacionalista que reifica esta argumentação da razão de Estado existe enquanto “manifestação epifenomenal” (Lopes, 2014: 321).

O sucesso do TTIP pode vir a depender em boa parte das próximas eleições nos EUA e, também muito provavelmente, das negociações destes no âmbito do TPP<sup>32</sup>, que se encontra numa fase mais avançada. Existe o perigo que, em caso de necessidade política, o Presidente Obama tenha de optar entre o TTIP e o TPP.

O Acordo está muito dependente da vontade política das partes. Uma coisa é quase certa: as negociações não se concluirão antes do fim da presidência de Barack Obama<sup>33</sup>, que era vista como a grande «janela de oportunidade» para a negociação da parceria. À Europa não interessa acelerar as negociações – ainda que destas possa depender a eleição de um Democrata no final de 2016. Esse sentimento foi até bem vinculado pelo eurodeputado Carlos Coelho na Conferência *TTIP: Diálogo entre Parceiros*. “É preferível um acordo mais demorado, que um mau acordo já. Não devemos sacrificar a qualidade da negociação em função do calendário da mesma.”

---

<sup>32</sup> Trans Pacific Partnership. É um acordo negociado entre os EUA, o Chile e os países da Ásia Pacífico, com excepção da China.

<sup>33</sup> No CETA, um acordo de certa forma mais acessível, demorou-se mais de um ano só a chegar ao texto político final.

Mas não esqueçamos o resultado «maior» desta parceria: “segundo uma abordagem pós-positivista em particular no contexto da teoria crítica, [o que procuramos] é uma paz emancipadora, do quotidiano e de empatia” (Kowalski, 2014, 378), potenciada através das relações económicas que inusitadamente criaremos uns com os outros e, da qual dependerá a nossa própria subsistência. Afinal de contas, o comércio promove a paz.

Perante a crise de inovação em que vivemos actualmente, acredito que a competitividade acrescida pela parceria vai ser fundamental para despertar a Europa. O progresso técnico estimula o crescimento económico. “Schumpeter associa as fases ascendentes das flutuações de Kondratiev à aplicação dos principais progressos técnicos” (Bannock, 1997: 100). Precisamos então de aproveitar esta «energia» para impulsionar a Europa para fora da estagnação.

Como foi frisado por Francesco Meggiolaro, na Conferência *TTIP: Diálogo entre Parceiros* (27.03.2015) esta “não é uma negociação internacional qualquer, é a negociação internacional que muda as coisas.”

## BIBLIOGRAFIA

Balão, S. (2014). Globalização, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.227-229

Balassa, B. (1961). *Teoria da integração Económica*, Clássica Editora, Lisboa

Balassa, B. (1967). *Trade Liberalization Among Industrial Countries. Objectives and Alternatives*, Council on Foreign Relations, Nova Iorque

Brémond, J e Gélédan, Alain (1988). *Dicionário das Teorias e Mecanismos Económicos*, Livros Horizonte, Lisboa

Capaldo, J. (2014). The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration Unemployment and Instability, *GDAE Working Paper*

Carvalho, E. (2014). Governança Global, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.232-233

Coelho, A. L. (2014). Integração Económica, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.11-13

Cooper, C. e Massel, B. (1965). A New Look at Customs, *Economic Journal*, pp.742-747

Costa, C.G. (2014). Economia Política Internacional, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.175-178

Dias, A.M. (1998). Sobre a Possibilidade de uma Zona de Comércio Livre entre os Estados Unidos e a União Europeia, ISEG-UTL

Featherstone, H. e Ginsberg, R.H. (1993). *The United States and the European Union Community in the 1990's – Partners in Transition*, St. Martin's Press, Nova Iorque

Fernandes, A.H. (2014). Estratégia, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.197-200

Ferreira, G.E. (2007). *Teoria da Integração Económica Internacional e o Modelo de Integração do Espaço Europeu*, Legis Editora, Porto

Ferreira, M.J. (2014). Sociedade Civil Global, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.493-495

Giersch, H. (1950). Economic Union between Nations and the Location of Industries, *Review of Economic Studies*

Kelly, M. e Torre, A. (1992) *Regional Trade Arrangements*, FMI, Washington D.C.

- Kowalski, M. (2014). Paz, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.378-380
- Krugman, P. e Obstfeld, M. (2011). *International Economics: Policy and Theory*, Addison Wesley
- Jackson, J. (1989). *The World Trading System – Law and Policy of International Economic Relations*, MIT Press, Massachusetts
- Johnson, H.G. (1965). An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining, and the Formations of Customs Unions, *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, vol. 73
- Lipsey, R. e Lancaster, K. (1956). The General Theory of Second Best, *Review of Economic Studies*, Vol. 24, pp.11-32
- Lipsey, R. (1960). The Theory of Customs Unions: a General Survey, *Economic Journal*, Vol.70, pp.496-513
- Lipsey, R. (1970). *The Theory of Customs Unions: a General Equilibrium Analysis*. London School of Economics
- Leal, C.M. (2014). Diplomacia Económica, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.153-155
- Lobo-Fernandes, L. (2014). Cosmopolitismo, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.117-119
- Lopes, T.F. (2014). Nacionalismo, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.321-323
- Meade, J.E. (1956). The Theory of the Customs Unions, *Economic Journal*, Vol.66, pp.337-339
- Mendes, N.C. (2007). *História e Conjectura das Relações Internacionais*, ISCSP, Lisboa
- Mendes, N.C. (2011). Regional Order in East Asia: Competitive and Cooperative Dynamics and the Role of ASEAN, *Government and International Studies*, University Utara, pp.1-19
- Mendes, N.C. (2014). Geopolítica, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.225-226
- Mendes, N.C. (2014). Soberania, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.491-493
- Morais, J.M. (2014). Arbitragem, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.34-35.
- Moreira, T. (2014). Organização Mundial do Comércio, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.322-325
- Moreira, T. (2014). Protecçãoismo, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.430-432

Mundell, R. (1957). International Trade and Factor Mobility, *American Economic Review*, Vol.47, pp.321-335

Myant, M. e O'Brien, R. (2015). The TTIP's Impact: Bringing in the Missing Issue, *ETUI*

Patrício, R. (2014). Política Externa, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.407-410

Patrício, R. (2014). Política Internacional, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.416-417

Pinto, J.N. (2014). Razão de Estado, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.439-441

Santos, G.P. (2014). Portugal and TTIP: Going back to the core?, *IPRIS*

Santos, V.M. (2014). Realismo, in Coutinho, F.P. e Mendes, N.C., *Enciclopédia das Relações Internacionais*, D. Quixote, Lisboa, pp.441-443

Silva, J.R. (1994). As Bases da Política Comercial Comum, *CEDIN*

Silva, J.R. (2002). *Estados e Empresas na Economia Mundial*, Vulgata, Lisboa

Silva, J.R. (1989). *As Relações Económicas Luso-Americanas e a Adesão de Portugal à CEE*, IEEI, Lisboa

Tinbergen, J. (1957). *International Economic Integration*, Elsevier, Amsterdam

Viner, J. (1950). *The Customs Unions Issue*, Carnegie Endowment for International Peace, New York

### **Outras fontes:**

Almeida, J.V., Conferência TTIP: Diálogo entre Parceiros, Lisboa (26.03.2015)

Coelho, C. Conferência TTIP: Diálogo entre Parceiros, Lisboa (27.03.2015)

CEPR (2013). *Estimating the Economic Impact on UK of a Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement between the European Union and the United States*, London

Duarte, T., Conferência TTIP: Diálogo entre Parceiros, Lisboa (26.03.2015)

High Level Working Group on Jobs and Growth (2013). *Final Report*

Franco, F., Conferência TTIP: Diálogo entre Parceiros, Lisboa (26.03.2015)

Gallard, J. (2014). Speech on TTIP by the British Ambassador in Portugal, Lisboa.

EU Commission Staff Working Document (2013). *Impact Assessment Report on the future of EU-US trade relations*

Meggiolaro, F., Conferência TTIP: Diálogo entre Parceiros, Lisboa (27.03.2015)

Moreira, V., Conferência TTIP: Diálogo entre Parceiros, Lisboa (26.03.2015)

FMI (2013). *Nominal 2012 GDP for the world and the EU*, Washington D.C.

CEPR (2013). *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment, An Economic Assessment*, London

ECORYS (2014). *Trade Sustainability Impact Assessment on the TTIP between EU and the USA*, Rotterdam

European Commission (2013). *Transatlantic Trade and Investment Partnership: The Economic Analysis Explained*, Brussels

Bartelsman Stiftung (2013). *Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Who benefits from a free trade deal?*

CEPR (2014). *Quantifying the Impact of a Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement on Portugal*, London

## ANEXOS

**Tabela 1: Alterações no output português (em %)**

	Cenário Modesto				Cenário Ambicioso				
	Tarifas	BNT Bens	BNT Serviços	Total	Tarifas	BNT Bens	BNT Serviços	Spill overs	Total
<b>Primário</b>	-0.21	-0.22	0.01	<b>-0.42</b>	-0.22	-0.39	0.01	-0.14	<b>-0.72</b>
<b>Comida Processada</b>	-0.03	0.14	0.01	<b>0.12</b>	-0.02	0.34	0.01	-0.03	<b>0.30</b>
<b>Energia</b>	0.12	-0.26	0.01	<b>-0.13</b>	0.14	-0.33	0.03	0.20	<b>0.08</b>
<b>Químicos</b>	-1.85	-2.24	-0.06	<b>-4.15</b>	-1.85	-3.57	-0.11	-0.37	<b>-6.05</b>
<b>Maquinaria Eléctrica</b>	-9.30	-2.65	-0.10	<b>-12.04</b>	-8.58	-0.20	-0.23	0.27	<b>-10.26</b>
<b>Veículos</b>	-1.76	0.44	0.01	<b>-1.32</b>	-1.91	1.70	0.01	-0.45	<b>-0.78</b>
<b>Outros Equipamentos de Transporte</b>	-1.24	0.74	0.00	<b>-1.98</b>	-1.19	-1.03	0.01	0.08	<b>-2.14</b>
<b>Metais</b>	-1.63	-0.93	0.00	<b>-2.57</b>	-1.61	-1.06	0.01	0.12	<b>-2.56</b>
<b>Madeira, Papel e Publicações</b>	-0.55	-0.06	0.01	<b>-0.60</b>	-0.51	0.28	0.02	0.10	<b>-0.08</b>
<b>Têxteis e Vestuário</b>	11.88	6.19	-0.01	<b>18.06</b>	11.71	6.02	-0.02	-0.01	<b>17.58</b>
<b>Outras Manufacturas</b>	-1.15	-0.40	0.01	<b>-1.54</b>	-1.12	0.01	0.03	0.10	<b>-0.99</b>
<b>Transporte Aéreo</b>	-0.26	-0.15	0.06	<b>-0.35</b>	-0.25	-0.04	0.12	0.15	<b>0.08</b>
<b>Transporte Aquático</b>	0.01	0.03	0.01	<b>0.04</b>	0.02	0.15	0.01	0.22	<b>0.53</b>
<b>Outros Transportes</b>	-0.03	0.01	0.07	<b>0.04</b>	-0.03	0.10	0.13	0.12	<b>0.36</b>
<b>Financeiro</b>	0.27	0.17	0.02	<b>0.46</b>	0.28	0.27	0.03	0.05	<b>0.62</b>
<b>Seguradoras</b>	0.19	0.12	0.07	<b>0.39</b>	0.20	0.21	0.15	0.06	<b>0.62</b>
<b>Negócios, TIC</b>	0.13	0.09	0.01	<b>0.23</b>	0.14	0.18	0.01	0.05	<b>0.38</b>
<b>Comunicações</b>	0.11	0.09	0.01	<b>0.23</b>	0.12	0.21	-0.01	0.06	<b>0.38</b>
<b>Construção</b>	0.33	0.21	0.01	<b>0.54</b>	0.34	0.33	0.02	0.08	<b>0.76</b>
<b>Serviços Pessoais</b>	-0.15	-0.05	-0.06	<b>-0.26</b>	-0.14	0.05	-0.13	0.09	<b>-0.08</b>
<b>Outros Serviços</b>	0.18	0.14	0.01	<b>0.33</b>	0.19	0.23	0.02	0.06	<b>0.50</b>

FONTE: CEPR, 2013



**Tabela 2: Alterações nas Exportações por sector (em %)**

	Cenário Modesto				Cenário Ambicioso				
	Tarifas	BNT Bens	BNT Serviços	Total	Tarifas	BNT Bens	BNT Serviços	Spill overs	Total
<b>Primário</b>	-0.74	0.27	0.00	<b>-0.47</b>	-0.71	1.24	0.01	0.08	<b>-0.74</b>
<b>Comida Processada</b>	-0.09	0.44	0.01	<b>0.36</b>	-0.06	1.13	0.02	0.12	<b>1.25</b>
<b>Energia</b>	4.60	-0.51	0.00	<b>4.09</b>	4.67	-0.64	0.01	0.49	<b>4.63</b>
<b>Químicos</b>	-2.78	-3.25	-0.07	<b>-6.10</b>	-2.74	-5.03	-0.13	-0.43	<b>-8.51</b>
<b>Maquinaria Eléctrica</b>	-11.12	-3.56	-0.12	<b>-14.81</b>	-10.26	-0.93	-0.29	0.45	<b>-12.74</b>
<b>Veículos</b>	-2.01	0.85	0.01	<b>-1.16</b>	-2.17	2.74	0.01	-0.41	<b>0.01</b>
<b>Outros Equipamentos de Transporte</b>	-1.37	-0.12	0.01	<b>-1.48</b>	-1.33	0.48	0.02	0.21	<b>-0.56</b>
<b>Metais</b>	-1.96	-1.21	0.00	<b>-3.17</b>	-1.92	-1.49	0.01	0.38	<b>-2.96</b>
<b>Madeira, Papel e Publicações</b>	-0.85	0.13	0.01	<b>-0.71</b>	-0.79	0.93	0.02	0.25	<b>0.48</b>
<b>Têxteis e Vestuário</b>	20.23	10.65	-0.01	<b>30.87</b>	19.90	10.40	-0.01	-0.19	<b>29.85</b>
<b>Outras Manufacturas</b>	-1.77	-0.84	0.02	<b>-2.59</b>	-1.71	-0.27	0.05	0.31	<b>-1.56</b>
<b>Transporte Aéreo</b>	-0.31	-0.18	0.09	<b>-0.40</b>	-0.30	-0.07	0.18	0.16	<b>0.09</b>
<b>Transporte Aquático</b>	-0.01	0.02	0.01	<b>0.02</b>	0.01	0.15	0.02	0.24	<b>0.56</b>
<b>Outros Transportes</b>	-0.32	-0.13	0.23	<b>-0.23</b>	-0.33	-0.03	0.45	0.24	<b>0.48</b>
<b>Financeiro</b>	-0.16	0.00	0.39	<b>0.24</b>	-0.14	0.18	0.80	0.11	<b>0.98</b>
<b>Seguradoras</b>	-0.45	-0.19	0.84	<b>0.20</b>	-0.42	-0.07	1.72	0.16	<b>1.45</b>
<b>Negócios, TIC</b>	-0.18	0.01	0.06	<b>-0.11</b>	0.19	0.33	0.13	0.18	<b>0.62</b>
<b>Comunicações</b>	-0.37	-0.10	0.04	<b>-0.42</b>	-0.35	0.11	0.09	0.31	<b>-0.91</b>
<b>Construção</b>	-0.96	-0.54	0.02	<b>-1.47</b>	-0.94	-0.49	0.04	0.31	<b>-0.91</b>
<b>Serviços Pessoais</b>	-1.43	-0.68	0.20	<b>-1.91</b>	-1.41	-0.45	0.42	0.28	<b>-0.90</b>
<b>Outros Serviços</b>	-0.57	-0.19	0.01	<b>-0.75</b>	-0.54	0.02	0.02	0.22	<b>-0.18</b>

FONTE: CEPR, 2013

**Tabela 3: Alteração nas Importações por sector (em %)**

	Cenário Modesto				Cenário Ambicioso				
	Tarifas	BNT Bens	BNT Serviços	Total	Tarifas	BNT Bens	BNT Serviços	Spill overs	Total
<b>Primário</b>	1.38	1.49	0.00	<b>2.87</b>	1.44	2.77	0.00	0.44	<b>4.68</b>
<b>Comida Processada</b>	0.79	0.34	0.01	<b>1.14</b>	0.81	0.48	0.01	0.14	<b>1.44</b>
<b>Energia</b>	0.47	0.02	0.02	<b>0.52</b>	0.47	0.03	0.04	-0.06	<b>0.45</b>
<b>Químicos</b>	1.60	1.43	0.04	<b>3.07</b>	1.63	2.19	0.07	0.21	<b>4.12</b>
<b>Maquinaria Eléctrica</b>	2.48	0.61	0.03	<b>3.11</b>	2.32	-0.01	0.06	-0.02	<b>2.73</b>
<b>Veículos</b>	0.30	0.45	0.01	<b>0.75</b>	0.30	0.90	0.02	0.03	<b>1.22</b>
<b>Outros Equipamentos de Transporte</b>	0.95	0.74	0.02	<b>1.70</b>	0.94	1.27	0.04	0.03	<b>2.29</b>
<b>Metais</b>	0.14	0.25	0.01	<b>0.40</b>	0.16	0.53	0.01	0.05	<b>0.72</b>
<b>Madeira, Papel e Publicações</b>	0.79	0.67	0.00	<b>1.47</b>	0.79	1.04	0.01	0.14	<b>1.96</b>
<b>Têxteis e Vestuário</b>	-2.29	-1.04	0.03	<b>-3.30</b>	-2.29	-0.75	0.07	-0.32	<b>-3.45</b>
<b>Outras Manufacturas</b>	1.28	0.50	0.00	<b>1.78</b>	1.27	0.43	0.00	0.11	<b>1.81</b>
<b>Transporte Aéreo</b>	0.32	0.22	0.04	<b>0.58</b>	0.32	0.31	0.08	0.02	<b>0.70</b>
<b>Transporte Aquático</b>	0.13	0.10	0.02	<b>0.24</b>	0.15	0.18	0.04	0.15	<b>0.60</b>
<b>Outros Transportes</b>	0.53	0.36	0.15	<b>1.04</b>	0.53	0.43	0.51	0.04	<b>1.48</b>
<b>Financeiro</b>	0.50	0.23	0.17	<b>0.90</b>	0.49	0.20	0.34	0.02	<b>1.03</b>
<b>Seguradoras</b>	0.77	0.42	0.37	<b>1.57</b>	0.76	0.45	0.75	0.03	<b>1.95</b>
<b>Negócios, TIC</b>	0.45	0.27	0.06	<b>0.79</b>	0.44	0.28	0.12	-0.03	<b>0.75</b>
<b>Comunicações</b>	0.60	0.33	0.17	<b>1.09</b>	0.59	0.33	0.34	0.09	<b>1.31</b>
<b>Construção</b>	1.30	0.73	0.02	<b>2.05</b>	1.28	0.80	0.04	0.01	<b>2.03</b>
<b>Serviços Pessoais</b>	1.51	0.95	0.70	<b>3.16</b>	1.47	1.10	1.42	-0.04	<b>3.88</b>
<b>Outros Serviços</b>	0.78	0.45	0.00	<b>1.23</b>	0.76	0.47	0.00	-0.12	<b>1.01</b>

FONTE: CEPR, 2013

**Tabela 4: Estimativa do Total das BNT**

	Níveis de BNT: Exportações dos EUA para a UE	Níveis de BNT: Exportações da UE para os EUA
Produção Primária	56.8	73.3
Alimentos e Bebidas	56.8	73.3
Químicos	13.6	19.1
Maquinaria Eléctrica	12.8	14.7
Automóveis	25.5	26.8
Outros Equipamentos de Transporte	18.8	19.1
Metais e Produtos de Metais	6.0	8.5
Madeira e Produtos de Papel	11.3	7.7
Têxteis, Vestuário e Calçado	19.2	16.7
Outras Manufacturas	11.3	7.7
Transporte Aéreo	2.0	2.0
Transporte Aquático	8.0	8.0
Outro Transporte	8.0	8.0
Financeiro	11.3	31.7
Seguradoras	10.8	19.1
Negócios e TIC	14.9	3.9
Comunicações	11.7	1.7
Construção	4.6	2.5
Serviços Pessoais, Culturais e Outros	4.4	2.5
Outros Serviços	4.4	2.5

FONTE: CEPR, 2013

**Tabela 5: Alteração de longo prazo do PIB real/pc (em %)**

Maiores ganhos			Maiores perdas		
1	Estados Unidos	13.4	1	Líbano	3.4
2	Reino Unido	9.7	2	Argélia	3.5
3	Suécia	7.3	3	Suíça	3.8
4	Irlanda	6.9	4	Nova Zelândia	3.8
5	Espanha	6.6	5	Noruega	3.9
6	Finlândia	6.2	6	Islândia	3.9
7	Malta	6.2	7	Níger	4.0
8	Estónia	5.7	8	Malawi	4.0
9	Letónia	5.4	9	Botswana	4.1
10	Dinamarca	5.3	10	Panamá	4.2
11	Grécia	5.1	11	El Salvador	4.4
12	Lituânia	5.1	12	Guatemala	4.4
13	Chipre	5.0	13	Honduras	4.4
14	<b>Portugal</b>	<b>5.0</b>	14	Barbados	4.5
15	Itália	4.9	15	Jamaica	4.7
16	Bulgária	4.8	16	Santa Lúcia	4.8
17	Alemanha	4.7	17	Costa Rica	5.5
18	Roménia	4.6	18	Israel	5.5
19	Hungria	4.4	19	Jordânia	5.5
20	Países Baixos	4.4	20	Chile	5.6
21	Eslováquia	4.2	21	Japão	5.9
22	Polónia	3.7	22	Belize	6.0
23	Bélgica	3.6	23	México	7.2
24	Eslovénia	3.3	24	Austrália	7.4
25	Luxemburgo	3.0	25	Canadá	9.5

Tabela 6: Outflows de IDE mundiais (em MM€)



## World FDI outflows (billion EUR)

Country	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
World(*)	512.6	297.7	573.0	940.4	821.1	563.0	835.2	754.1	885.1	905.7
Argentina	0.5	1.1	1.9	1.1	0.9	0.5	0.7	1.1	0.8	0.9
Australia	7.8	-26.0	19.2	11.0	20.8	8.6	14.8	6.3	4.8	4.8
Brazil	7.9	2.0	22.5	5.2	13.9	-7.2	8.7	-0.7	-2.2	-2.6
Canada	34.8	22.1	36.8	47.2	53.9	28.4	26.2	37.5	43.2	32.1
China	4.4	9.9	16.9	19.3	38.0	40.5	51.9	53.6	68.3	76.0
India	1.7	2.4	11.4	12.6	14.4	11.5	12.0	8.9	6.6	1.3
Indonesia	2.7	2.5	2.2	3.4	4.0	1.6	2.0	5.5	4.2	2.8
Japan	24.9	36.8	40.0	53.7	87.0	53.6	42.4	77.3	95.4	102.2
Mexico	3.6	5.2	4.6	6.0	0.8	6.9	11.4	9.1	17.5	9.7
Russia	11.1	14.4	23.9	32.7	37.8	31.0	39.7	48.0	38.0	71.5
Saudi Arabia	0.1	-0.3	0.0	-0.1	2.4	1.6	2.9	2.5	3.4	3.7
South Africa	1.1	0.7	4.8	2.2	-2.1	0.8	-0.1	-0.2	2.3	4.2
South Korea	5.8	6.7	10.2	16.1	13.3	12.5	21.3	21.3	23.8	22.0
Turkey	0.6	0.9	0.7	1.5	1.7	1.1	1.1	1.7	3.2	2.3
United States	237.1	12.4	178.6	287.1	209.6	206.4	209.5	277.8	285.6	254.7
EU-27(**)	142.3	239.9	317.7	564.2	381.2	331.9	302.6	474.8	255.6	341.4 p
France	5.3	27.3	41.5	26.9	42.4	17.3	19.8	26.9	16.4	-5.7 p
Germany	6.4	17.2	36.0	46.8	4.1	13.3	36.0	24.2	11.7	27.5 p
Italy	:	6.1	15.0	0.3	14.9	4.4	17.0	14.9	23.1	13.2 p
United Kingdom	:	45.5	62.9	130.5	65.3	36.1	18.3	51.7	43.8	27.1 p

(\*) Coverage: world (excluding intra-EU trade).

(\*\*) For EU-27 and four EU Member States: FDI trade extra EU-27; aggregate data for the EU is not the simple sum of data for Member States

(p) preliminary data

(:) not available

Sources: Eurostat (NewCronos: bop\_fdi\_main), UNCTAD

Tabela 7: Inflows de IDE mundial (em MM€)

## World FDI inflows (billion EUR)

Country	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
World(*)	407.1	339.6	684.7	827.4	836.2	639.3	812.3	742.6	910.5	970.5
Argentina	3.3	4.2	4.4	4.7	6.6	2.9	8.5	7.7	9.4	6.8
Australia	33.7	-20.0	24.2	32.6	32.1	19.5	27.0	46.8	43.2	37.5
Brazil	14.6	12.1	15.0	25.2	30.6	18.6	36.6	47.9	50.8	48.2
Canada	-0.4	20.7	48.0	85.2	41.8	16.3	21.4	28.5	33.5	46.9
China	48.7	58.2	57.9	60.9	73.6	68.1	86.5	89.1	94.2	93.3
India	4.6	6.1	16.2	18.5	32.0	25.6	20.7	26.0	18.8	21.2
Indonesia	1.5	6.7	3.9	5.1	6.3	3.5	10.4	13.8	14.9	13.9
Japan	6.3	2.2	-5.2	16.5	16.6	8.6	-0.9	-1.3	1.3	1.7
Mexico	20.2	19.8	16.6	23.5	19.2	12.4	17.6	16.8	13.7	28.8
Russia	12.4	12.5	29.9	40.8	50.8	26.2	32.6	39.6	39.4	59.7
Saudi Arabia	1.6	9.7	14.6	17.7	26.8	26.1	22.1	11.7	9.5	7.0
South Africa	0.6	5.3	-0.4	4.2	6.3	5.4	2.7	3.0	3.5	6.2
South Korea	10.7	11.0	7.3	6.4	7.6	6.5	7.2	7.0	7.4	9.2
Turkey	2.2	8.1	16.1	16.1	13.4	6.2	6.8	11.6	10.3	9.7
United States	109.2	84.2	188.9	157.6	208.3	103.0	149.4	160.7	125.0	141.2
EU-27(**)	58.3	129.7	231.2	432.1	182.1	274.4	222.6	424.0	291.8	326.6 p
France	1.6	13.5	16.1	15.1	12.8	8.4	3.8	13.2	9.5	2.7 p
Germany	-4.8	4.7	24.3	12.3	-1.2	3.0	17.3	10.5	9.6	7.4 p
Italy	:	1.9	2.9	1.5	7.4	0.4	7.5	2.3	9.0	5.8 p
United Kingdom	:	37.7	54.5	78.6	31.1	26.1	45.1	12.9	22.2	24.2 p

(\*) Coverage: world (excluding intra-EU trade).

(\*\*) For EU-27 and four EU Member States: FDI with extra EU-27; aggregate data for the EU is not the simple sum of data for Member States

(p) preliminary data

(:) not available

Sources: Eurostat (NewCronos: bop\_fdi\_main), UNCTAD

Tabela 8: Percentagem do Comércio Mundial de Bens e Serviços

Share in world trade in goods and services (%)

Country	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
World(*)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Argentina	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5
Australia	1.5	1.5	1.5	1.5	1.6	1.6	1.7	1.8	1.7	1.6
Brazil	1.1	1.2	1.3	1.3	1.5	1.5	1.6	1.7	1.6	1.7
Canada	4.2	4.1	3.9	3.7	3.4	3.2	3.2	3.1	3.1	3.0 e
China	7.6	8.1	8.7	9.3	9.4	10.2	11.1	11.4	11.9	12.6 e
India	1.5	1.7	1.9	2.1	2.3	2.4	2.7	2.9	2.9	2.8 e
Indonesia	0.9	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.1	1.2	1.2	1.1 e
Japan	7.4	6.9	6.6	6.2	6.1	5.8	5.9	5.6	5.5	5.0 e
Mexico	2.5	2.4	2.4	2.3	2.1	2.1	2.2	2.1	2.2	2.2
Russia	2.0	2.2	2.4	2.6	2.9	2.5	2.6	2.8	2.8	2.8
Saudi Arabia	1.2	1.5	1.5	1.5	1.7	1.5	1.5	1.6	1.7	1.7
South Africa	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.7	0.8	0.7	0.7
South Korea	3.4	3.3	3.4	3.4	3.4	3.4	3.6	3.6	3.5	3.5 e
Turkey	1.1	1.2	1.2	1.2	1.3	1.2	1.2	1.2	1.2	1.3 e
United States	17.5	16.9	16.4	15.5	14.4	14.6	14.1	13.5	13.6	13.5 e
<b>EU-28(**)</b>	<b>19.5</b>	<b>19.0</b>	<b>18.7</b>	<b>19.0</b>	<b>18.7</b>	<b>18.7</b>	<b>17.3</b>	<b>17.1</b>	<b>16.3</b>	<b>16.4 p</b>
France	2.3	2.2	2.0	2.0	2.0	2.1	1.9	1.8	1.7	1.7 p
Germany	4.2	4.0	4.0	4.0	4.0	4.0	3.7	3.7	3.5	3.6 p
Italy	1.9	1.8	1.9	1.9	1.9	1.8	1.6	1.6	1.5	1.5 p
United Kingdom	3.2	3.0	2.9	2.9	2.6	2.7	2.5	2.5	2.4	2.4 p

\* Coverage: shares in world trade excluding intra-EU trade

\*\* For EU-28 and four EU Member States: trade with extra EU-28; services are for EU-27 before 2010

(e) estimate

(p) preliminary data (for services)

Sources: Eurostat (Comext, Statistical regime 4); Eurostat (NewCronos, online data code: bop\_its\_det), WTO

Tabela 9: Comércio de Bens e Serviços (em % do PIB)

Trade in goods and services (% of GDP)

Country	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
World(*)	39.5	42.1	44.7	45.8	48.9	41.4	46.4	49.8	50.3	50.0 e
Argentina	37.9	37.7	37.0	37.0	37.9	31.2	33.2	34.5	30.2	31.0
Australia	38.4	40.0	42.0	40.8	45.6	40.4	41.0	41.9	40.8	40.6
Brazil	29.1	26.8	25.9	25.5	27.7	22.3	22.7	24.5	26.5	27.5
Canada	69.3	69.1	67.2	65.8	66.9	57.9	59.5	62.0	61.3	61.2 e
China	66.4	69.1	69.9	69.3	63.1	48.9	56.0	55.5	51.7	49.6 e
India	34.7 b	41.0 b	45.2	43.4	58.2	43.6	47.3	54.8	57.0	56.3 e
Indonesia	61.7 b	69.2	59.6	57.4	60.9	46.3	47.4	50.7	49.7	49.2 e
Japan	26.8	29.6	33.9 b	37.1	38.4	28.0	32.1	33.7	33.8	38.0 e
Mexico	54.9	55.3	57.0	57.7	59.2	57.1	61.8	64.6	67.3	65.2
Russia	56.6	56.7	54.9	52.0	53.6	49.0	50.3	52.0	51.1	50.4
Saudi Arabia	79.2	86.7 b	91.6	96.8	98.7 b	86.8	84.6	87.5	85.6	84.5
South Africa	54.6	55.6	62.5	66.0	77.6	57.0	60.4	66.2	68.0	72.1
South Korea	75.0	72.9	75.3	78.9	104.2	93.2	98.2	106.1	105.1 e	99.3 e
Turkey	49.6	47.7	49.8	50.0	53.3	48.2	48.6	56.5	57.5	57.9 e
United States	24.2	25.3	26.7	27.8	29.9	24.7	28.1	30.9	30.8	30.1 e
<b>EU-28(**)</b>	<b>24.8</b>	<b>26.6</b>	<b>28.2</b>	<b>28.7</b>	<b>30.6</b>	<b>27.5</b>	<b>31.3</b>	<b>34.0</b>	<b>35.5</b>	<b>35.0 p</b>
France	18.6	19.9	19.4	19.3	20.3	19.4	21.0	22.9	23.4	23.1 p
Germany	26.2	28.4	31.3	31.6	33.0	29.2	33.9	36.2	37.8	36.7 p
Italy	18.7	20.3	22.4	23.1	24.8	20.3	23.9	26.3	27.3	26.5 p
United Kingdom	24.1	25.6	26.5	26.2	29.5	30.0	32.6	35.6	35.1	35.7 p

\* Coverage: World (excluding intra-EU trade); Coverage of Australia, Canada, India, Russia and Saudi Arabia: Starting from 2009, data adjusted according to BPMS methodology.

\*\* For EU and four EU Member States: trade with extra EU-28; services are for EU-27 before 2010. BPMS manual.

(b) Break in data continuity. Data beginning with the highlighted year do not form a consistent series with those from earlier years.

(e) WTO estimate.

(p) preliminary data

Sources: Eurostat (Comext, Statistical regime 4), Eurostat (NewCronos: bop\_its\_det), WTO, IMF (World Economic Outlook, October 2014)