Quem beneficia com a Parceria Transatlântica?´

Maria Paula Fontoura

ISEG-Universidade de Lisboa

Desde Fevereiro de 2013 que estão em curso as negociações entre os Estados Unidos e a União Europeia para o estabelecimento de um acordo de comércio livre intitulado de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento. A concretizar-se, constituirá o maior bloco regional da história, com mais de 40% do PIB mundial e um mercado de 800 milhões de pessoas. O objetivo inicial era completar as negociações em finais de 2014, o que denota a expectativa de ambas as partes de poderem obter ganhos líquidos significativos. Essa meta, para um acordo que envolve questões diversas e sensíveis e um parceiro constituído por 28 membros, com vantagens comparativas diferentes, já foi contudo reconhecida como irrealista.

A decisão mais simples será a eliminação das barreiras aduaneiras para produtos manufaturados, dado o baixo nível dos direitos atuais, em média de 3%. Mas o acordo prevê também a redução das barreiras não pautais (BNP) em bens e serviços, incluindo as agrícolas, o que envolve compras governamentais discriminativas, a harmonização de normas técnicas e sanitárias, a proteção dada pela propriedade intelectual, a restrição de subsídios às empresas, ou seja, matérias que envolvem poderosos *lobbies* e sobre as quais há desacordos importantes entre os dois blocos que não são novos. Por ex., há ícones nacionais que os países não querem ver ameaçados, como a indústria aero-comercial americana, ou o cinema que a França quer continuar a poder apoiar. Outros temas problemáticos envolvem questões de saúde e ambiente. É o caso de a UE ter uma legislação mais exigente para proteção da saúde do que os EUA, como acontece no caso dos produtos modificados geneticamente aos quais a UE aplica o princípio de precaução, que impede a entrada no mercado europeu de produtos potencialmente prejudiciais à saúde humana mesmo que a evidência científica não seja conclusiva; contudo, importantes congressistas americanos insistem em que o acordo não terá êxito se não incluir a abertura do mercado da UE a todos os produtos agrícolas dos EUA. No âmbito da propriedade intelectual, as empresas farmacêuticas americanas gozam de uma maior proteção, desenhada para combater medicamentos genéricos, da qual não quererão abdicar. Países europeus desencorajam a importação de automóveis grandes, com prejuízo para os EUA, porque se preocupam com a poluição e a eficiência energética. O perigo é, por isso, que este acordo coloque os interesses comerciais à frente de valores fundamentais como o direito a uma vida saudável e à proteção do ambiente.

Quanto aos ganhos previstos para os países membros e as implicações para os restantes países do mundo, há poucos estudos e com resultados bastante diferentes. Um estudo recente do Instituto IFO, publicado por Bertelsmann, prevê um impacto negativo resultante da abolição dos direitos aduaneiros no comércio com os BRIC (Brasil, Rússia, India, China, Africa do Sul). Países do Norte de África e da Europa de Leste sairão também prejudicados. Com a redução de BNP, as perdas incidirão noutros países, com destaque para o México, Canadá, Chile, Austrália, Japão e Israel. No comércio intra-UE há assimetrias de relevo, apesar de todos os países ganharem. Os países bálticos e os escandinavos e a Espanha são os que tendem a ganhar mais enquanto a França ganha pouco comparativamente. Os EUA ganham substancialmente mais do que a Europa. A metodologia usada neste trabalho foi no entanto contestada pelo *Centre for Economic Policy Research* (CEPR) que recorre a uma metodologia mais consensual mas que não permite avaliar os efeitos nos países da UE e de fora do bloco regional. Os resultados do CEPR apontam para a possibilidade de ganhos na UE e nos EUA mas bem mais modestos do que os do estudo anterior (0,48 % do produto na UE e 0,39% nos EUA em vez de 5% e 13,4%, respetivamente, obtidos pelo estudo IFO) e ainda ganhos globais para países terceiros, mas é plausível que ocorram fenómenos de desvio de comércio de países terceiros para os países membros e que países membros fiquem a perder. Espera-se, por isso, a reação de países perdedores. A China, em particular, não deverá ficar indiferente, até porque os EUA preparam outro grande acordo de comércio livre com a região do Pacífico que exclui a China - a Parceria Trans-Pacífica -, tornando evidente que o objetivo não é o comércio livre mundial mas um regime comercial controlado que favoreça os seus interesses económicos.

Um aspeto menos abordado são as implicações da inclusão no acordo da proteção do investidor (“acordo judicial de disputa Estado-investidor”), que George Monbiot designou de o mecanismo “mais tóxico do acordo”. Trata-se de uma cláusula que permite às corporações processarem em tribunal especial (*ad hoc*) governos cuja orientação política ou leis internas entrem em conflito com os seus interesses. Precedentes não faltam, com sanções comerciais ou elevadas multas de reparação, como aconteceu em 2012 com a compensação de 3,7 mil milhões de euros obtida pela empresa sueca Vattenfall do setor energético pelas perdas resultantes da decisão do Parlamento alemão de encerrar centrais nucleares no pós-Fukushima. Se se tiver em conta que nos EUA estão presentes mais de 3 mil empresas europeias (com 24 mil filiais) e que em solo europeu existem mais de 4 mil companhias norte americanas (com 51 mil filiais) e que cerca de um terço de todo o comércio bilateral EUA-UE são transferências internas das próprias companhias com presença em ambos os lados, é previsível que, de forma explícita ou velada, o acordo procure facilitar o espaço para estas corporações e privilegie os seus interesses.