

tos públicos, abrirá o mercado de serviços e oferecerá condições previsíveis aos investidores.

No campo dos serviços está-se negociando um Acordo sobre o Comércio de Serviços (TiSA nas suas siglas em inglês). As negociações pretendem abrir os mercados e homogeneizar normas num amplo abano de campos: concessão de licenças, serviços financeiros, telecomunicações, comércio electrónico, transporte marítimo ou movimento temporal de trabalhadores para a prestação de serviços. O ponto de partida é o Acordo Geral sobre o Comércio de Serviços da OMC. Nas negociações participam 23 membros da Organização Mundial del Comercio (OMC), entre eles a UE ou os EUA, que representam 70% do comércio mundial do sector.

QUE É A PARCERIA TRANSATLÂNTICA DE COMÉRCIO E INVESTIMENTO?

Segundo a Comissão Europeia⁴ a PTCI é um acordo comercial, em negociação nestes momentos, entre a UE e os Estados Unidos. O acordo pretende eliminar as barreiras comerciais para facilitar a compra e venda de bens e serviços entre a UE e os EUA. Entre as barreiras comerciais que se pretendem eliminar estão os aranzéis mas também outro tipo de obstáculos que limitam o intercâmbio. Ademais, sempre segundo a descrição da Comissão, pretende-se a abertura de ambos mercados para a contratação pública e os investimentos.

Resumidamente se for assinado trataria-se dum acordo de livre câmbio e de liberalização de investimentos. Nem seria qualquer um tratado deste tipo, seria o mais importante assinado até a data: mais de 40% do PIB mundial e um terço do comércio mundial. Falariamos da maior zona de livre comércio do mundo.

As negociações começaram em Julho de 2013 com a previsão inicial de finalizá-las em 2015. A pesar do crescente questionamento social destas negociações o Conselho Europeu celebrado o 18 de Dezembro de 2014 concluiu que a UE devia fazer todos os esforços para concluir antes de finalizar 2015 as nego-

⁴ A informação da Comissão Europeia sobre a PTCI está na web: <http://ec.europa.eu/trade/policy/in-focus/ttip/about-ttip/>

ciações com um acordo ambicioso e global. Em Julho de 2015 o Parlamento Europeu apoiou as negociações graças ao acordo entre conservadores, socialdemocratas e liberais. Sem embargo o calendário previsto não se cumpriu e as negociações continuam, em Abril de 2016 celebrou-se a 13ª ronda de negociações. Na mesma acordaram intensificar os trabalhos entre ronda para acelerar as negociações. A seguinte ronda de negociações está previsto que se celebre no mês de Julho.

Se algo caracteriza este Tratado, ao igual que a maioria das decisões importantes na UE, é o obscurantismo e a tutela das grandes transnacionais sobre todo o processo. Os documentos mais relevantes da negociação são secretos. O próprio mandato de negociação dos representantes da UE só foi publicado mais dum ano depois de que começassem as negociações, em Setembro de 2014, para tentar calar as crescentes críticas (Conselho da EU, 2013). As diretrizes marcadas neste documento evidenciam que as autoridades comunitárias perseguem um acordo muito ambicioso que incluía distintos âmbitos: acesso ao mercado, protecção do investimento, barreiras não tarifárias,... O 7 de Janeiro de 2015 a Comissão tirou a lume os textos das suas propostas de negociação nalguns âmbitos.

O comissário de comércio da UE, Karel de Gucht, expujo no Parlamento que as negociações se levariam com máximo secretismo. O chefe da equipa negociadora assegurou-lhe em Julho de 2013 ao seu homólogo dos EUA que - tendo em conta a legislação comunitária sobre o acesso público aos documentos do Parlamento, o Conselho e a Comissão - a UE impediria o acesso público aos documentos relacionados com as negociações durante 30 anos⁵.

Como é habitual nos documentos oficiais da UE sobre medidas no âmbito económico no mandato de negociação não faltam as declarações de boas intenções: protecção e promoção dos direitos humanos e da segurança internacional; compromisso com desenvolvimento económico, pleno e produtivo, emprego e trabalho decente para todos; protecção e preservação do meio

5 A carta de I. García Bercero dirigida a L. Daniel Mullaney pode consultar-se em: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151621.pdf

ambiente e dos recursos naturais; promovem da diversidade cultural. Sem embargo, esta retórica é habitual nos documentos comunitários, inclusive quando a continuação se promovem medidas que vão no sentido contrário do que se di defender.

De acordo aos dados recolhidos pola *Corporate Europe Observatory* (2014) das 560 reuniões ou consultas que a Comissom reconheceu que realizou para preparar as negociações entre Janeiro de 2012 e Abril de 2013, 92% fórom com lobbys empresariais ou grandes empresas. Só 4% com grupos de interesse público (administrações, universidades,...) e outro 4% com sindicatos, associações de consumidores, ONG, etc.

Em realidade todo o processo foi impulsado desde um primeiro momento polo grande capital. O TABD (Diálogo Comercial Transatlântico) um foro constituído em 1995 que reunia a mais de 100 das maiores empresas de ambos os lados do Atlântico defendeu desde o seu nascimento a eliminação de barreiras ao investimento e ao comércio. Arredor de 80% das recomendações do TABD fórom atendidas polos governos da UE e dos EUA (CEO, 2002). Já em 1998, a instâncias da TABD, os ministros de negócios estrangeiros dos Estados da UE autorizárom à Comissom Europeia a abrir negociações sobre umha associação económica transatlântica.

O impulso do TABD foi chave para a criação do Conselho Económico Transatlântico (CET), um órgão político para supervisionar e acelerar a cooperação governo-a-governo com o objetivo de promover a integração económica entre a UE e os EUA. Em 2007 na cimeira UE-EUA, com Bush ainda na presidência dos EUA, assinou-se um acordo para promover a integração económica transatlântica entre os EUA e a UE. O CET é o órgão encarregado de supervisionar e acelerar esse programa.

Nesse mesmo ano 2007, a Rede de Política Transatlântica, um *think tank* formado por empresários e deputados, tanto da UE como dos EUA fixo um chamado para a realização do mercado transatlântico, colocando como data para a sua realização 2015. Formam parte da Rede, entre outras, Allianz, Boeing, Coca-Cola, Facebook, Deutsche Bank, Nestlé, Microsof, Walt Disney, IBM,... Mas também associações empresariais como a ERT (L'Oreal, Telefonica, Shell, BASF, Repsol, Nestlé, Vodafone, Bayer, Total, Fiat, Airbus, Iberdrola, ThyssenKrupp, Inditex, Siemens,

DeutscheTelekom, Nokia, Volvo, BMW, E.On,...), Business Europe (associação formada pelas confederações empresariais dos distintos E-M, a CEOE polo EE), etc.

AmCham EU reconhece explicitamente o seu papel no início das negociações e na orientação das mesmas: “AmCham EU has been actively involved in providing input into the process that led to the announcement by the EU and US of the intention to negotiate a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). We have provided input to both EU and US stakeholders” (AmCham, 2013, pág. 3). *AmCham EU* reúne empresas europeias de origem norte-americana ou empresas norte-americanas (American Express, American Airlines, Bank of America, Boeing, Cargill, Chevron, Du Pont, Ford, GM, Goldman Sachs, TimeWarner, Walt Disney...)

Este processo nom deveria surpreender, as grandes decisões na UE vêm sendo claramente impulsadas e tuteladas pelas elites económicas: o Ato Único Europeu, a Unión Económica e Monetária, o projeto de Constituição Europeia,... É habitual falar de *défice democrático* no processo de construção da EU, aliás isto nom é mais que um eufemismo para ocultar que a centralização do poder político na UE e a adopção de decisões de costas aos povos, sem um mínimo debate democrático, é substancial à própria UE.

Neste caso, se os povos conhecessem o pormenor do que se está negociando no marco da PTCI seguramente essas negociações nom poderiam concluir-se com sucesso. A experiência do fracassado Acordo Multilateral de Investimentos (AMI) do que falaremos posteriormente evidencia como o conhecimento público de acordos antes da sua assinatura pode fazer que o rejeitamento popular conduza ao seu fracasso. Isso explica o obscurantismo nas negociações.

De alcançar-se um acordo entre os negociadores nom é clara a forma na que esse acordo deveria ser aprovado pola UE. De tratar-se dum acordo que unicamente afeta a competências da UE o processo de aprovação é simplificado e só necessita:

—A maioria qualificada no Conselho, é dizer, 55% dos Estados-Membros que representem 65% da população.

—A maioria no Parlamento da UE.

Agora bem, no caso de que o acordo afete a competências dos Estados-Membros a aprovação é mais complexa ao exigir a unanimidade dos 28 no Conselho, a maioria no Parlamento da UE e a ratificação por cada um dos Estados-Membros, bem no seu Parlamento bem mediante referendo.

No caso do Acordo Económico e Comercial Global UE-Canada assinado em Setembro de 2014 trás defender o procedimento simplificado de aprovação a Comissom acabou retificando a sua postura, o 5 de Julho de 2016 admitiu o CETA como um acordo misto, é dizer, que afeta a competências dos Estado-Membros; embora insistisse em que o seguia considerando competência exclusiva da Uniom e se tratava simplesmente de conseguir a entrada em vigor o mais rápida possível. Nom esqueçamos que a Comissom se enfrentava a umha maioria de Estados que sem questionar a bondade do CETA si exigiam o seu reconhecimento como um tratado misto. O próprio governo francês, por boca do seu secretario de estado de comercio exterior, afirmara que o consideravam um acordo misto⁶. A PTCI poderia seguir um caminho similar.

Ainda no caso de ser considerado um acordo misto cabe a possibilidade dumha aplicação provisória do mesmo antes de ser ratificado polos distintos Estados-Membros. Em efeito a normativa comunitária permite que umha vez aprovado polo Parlamento da UE o tratado entrasse em vigor de forma provisória naqueles aspetos que som competência da Uniom. Entre eles umha das queston mais controvertidas, o mecanismo de arbitragem investidor-estado⁷ que analisaremos posteriormente. De facto em Julho de 2016 a Comissom aprovou umha proposta⁸ dirigida ao Conselho para que o CETA se aplique provisoriamente antes de ser ratificado polos Estados-Membros⁹.

6 Em Bélgica o Parlamento de Valônia já se opujo a este acordo.

7 No art. 30.8.4 contempla-se que umha empresa poda demandar a um Estado até três anos depois do fim do período de aplicação provisória ainda que o acordo nom chegue ser ratificado nunca.

8 COM (2016) 470 final.

9 A começos de Junho de 2016 o Parlamento de Luxemburgo de jeito quase unânime reiterou a sua consideração do carácter misto do CETA e opujo-se à aplicação provisória do mesmo.

Vamos entrar em matéria e ver com algo mais de pormenor o que poderia supor este Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimentos. Em primeiro lugar a constituição dumha área de livre comércio implica a eliminação das barreiras tarifárias, isto é, dos aranzéis à importação de produtos procedentes das outras partes da zona. O mandato de negociação explicita-o claramente: “o acordo terá por objetivo suprimir o conjunto dos direitos sobre os intercâmbios bilaterais”. Porém o mandato contempla a possibilidade de excepcionar os produtos mais sensíveis.

Agora bem, em realidade estas barreiras já som na atualidade muito baixas no comércio entre a UE e os EUA. Segundo os cálculos do CEPII (2013), um centro de pesquisa sobre a economia mundial, em 2010 a média foi 2'2% para as importações estadunidenses procedentes da UE e 3'3% para as da UE procedentes dos EUA. Polo que em princípio sobre este capítulo nom haveria grandes problemas nas negociações. No seu informe sobre a 13^a ronda de negociações a Comissão Europeia fala de que as negociações avançam no bom caminho para eliminar mais de 90% das linhas tarifárias no caso dos produtos industriais.

Sem embargo, existem “produtos sensíveis” que mantêm picos aranzelários bastante mais altos, entre eles alguns dos produtos agrários. O sector da carne por exemplo mantêm em média aranzéis de 45%, com alguns produtos nos que estão arredor de 100%. Ademais nestes produtos os EUA som grandes exportadores, arredor de 20% das exportações mundiais.

A eliminação por completo dos aranzéis facilitaria ainda mais o processo de concentração e centralização do capital, reforçaria o oligopólio mundial. Poderia ter importantes consequências sobre os sectores menos “competitivos” impactando no emprego, com um desigual impacto territorial.

Realmente no que se refere à eliminação de barreiras ao comércio o centro das negociações nom está nos aranzéis mas nos obstáculos nom tarifários. Trata-se de normas que na medida em que sejam distintas entre os diferentes membros da zona de livre comércio podem frear a circulação de mercadorias. Referem-se a um amplo abano de campos: normas sanitárias (p.ex. sobre produtos de alimentação), normas fitossanitárias

(p.ex. autorização agroquímicos), normas sobre embalagem e rotulagem, normas sobre segurança, etc.

O acordo conduziria a umha convergência regulatória a ambos os lados do Atlântico e a umha harmonização à baixa das normas em âmbitos muitos diversos. Esta harmonização normativa poderia ter importantes consequências no âmbito da segurança alimentar, na saúde e no meio ambiente¹⁰. Embora nos seguintes artigos do livro se analisarão estes âmbitos em pormenor citamos agora alguns exemplos que nos permitem ver em que medida esta convergência pode afetar ao nosso dia a dia:

- Na UE está proibida a desinfeção de carcaças de polos utilizando soluçõs cloradas, algo que sim está permitido nos EUA, de tal forma que está norma limita as importaçõs EUA. Isto vem sendo objeto de protesta por parte das corporaçõs gringas.
- A especificaçom na etiquetagem, se for o caso, de que um alimento contém organismos geneticamente modificados, é obrigatória na EU mas nom nos EUA.
- A normativa para a avaliaçom e autorizaçom de substâncias químicas em distintos processos (p.ex. o número de substâncias cujo uso em cosmética está proibido é muito superior na UE frente aos EUA, umha proporçom de 100 a 1)
- A normativa para conceder patentes de medicamentos.

No extremo a convergência normativa poderia afetar nom só ao comércio mas também ao âmbito do investimentos: normas ambientais a cumprir polas empresas, normativa laboral,... O acordo daria lugar a umha desregulaçom em benefício das grandes empresas.

A eliminaçom das barreiras nom tarifárias poderia levar ao fim do princípio de precauçom¹¹. A UE vem empregando, quando menos teoricamente, o princípio de precauçom, entre outros âmbitos, no relacionado com a autorizaçom de substâncias químicas ou com a segurança alimentar:

10 As consequências da PTCI no âmbito da proteçom ambiental e da energia abordam-se noutro dos artigos do livro.

11 O artigo 191 do Tratado da UE e do Tratado sobre o funcionamento da UE estabelece que a política da UE no domínio do ambiente se baseará no princípio de precauçom.

- A proibição de comercializar produtos se existe risco que possa supor um perigo para a saúde ainda que não haja um acordo científico em que é assim.
- Corresponde às companhias que querem introduzir esse produto a demonstração de que não é perigoso.

No marco da Organização Mundial do Comércio achamos distintas disputas que põem em causa a aplicação deste princípio. Antes referimo-nos ao caso da carne com hormonas, vejamos agora outro caso, a disputa entre Austrália e Canadá pelas importações de salmão. O governo de Austrália proibiu a importação de salmão fresco, refrigerado ou congelado sem tratar aplicando uma norma de 1975. Se se permitia a importação de produtos que foram objeto de tratamento (p.ex. térmico). A medida tratava de proteger a população australiana de salmões de diversas enfermidades que não estavam presentes na ilha continente, não só por razões ecológicas também por razões económicas.

Canadá solicitou a celebração de consultas sobre este tema em 1995 no marco da OMC. Nesse mesmo ano celebraram-se as consultas mas Austrália manteve a proibição baseando-se em informes científicos. Sinalava que havia agentes patogénicos que podiam estar presentes no salmão importado e que não tinham presença em Austrália. Se esses agentes chegavam a radicar-se em Austrália poderiam causar graves consequências económicas e ambientais.

Trás a falta de acordo Canadá solicitou a criação dum Grupo Especial do Órgão de Solução de Diferenças. O grupo foi criado em 1997 e emitiu um informe contra a medida de Austrália um ano depois. Na sua opinião a avaliação do risco realizada pelo governo de Austrália não fora adequada, entre outros aspectos, só se realizara para o salmão do Pacífico capturado no oceano e não para outros salmões.

A convergência regulamentária pode pôr fim à utilização deste princípio na UE. Neste âmbito vemos claramente o interesse dos grandes lobbys empresariais, por exemplo da patronal das grandes empresas de pesticidas de ambos lados do Atlântico, *European Crop Protection* e à *CropLife America*. Nas suas pro-

postas (CLA-ECPA, 2014) questionam a utilização deste princípio na UE e defendem uma aproximação com uma convergência normativa com os EUA.

O acordo não se limitaria aos intercâmbios de mercadorias, senão que pretende ir muito mais além. Abrindo a contratação pública¹² às empresas dos outros membros da área económica, de partida favoreceriasse a expansão das grandes empresas que atuam a nível internacional em detrimento dos produtores locais. Uma norma aprovada pelo governo de Ontário, embora não se trate propriamente de compras da administração pública, dá-nos um bom exemplo do que pode significar a PTCI neste âmbito. Ontário, o Estado de Canada aprovou uma lei de energia verde destinada a favorecer as energias alternativas, o aforro energético e a criar emprego local. Como forma de apoiar a economia local pretendia que todas as empresas que se beneficiavam do programa, ainda que fossem estrangeiras, garantissem que uma determinada percentagem dos serviços contratados e dos bens vendidos tivessem como origem Ontário. Japão em 2010 e a UE em 2011 solicitaram a celebração de consultas ante a OMC por esta norma. Posteriormente tanto Japão como a UE solicitaram a criação dum Grupo Especial para tratar a sua reclamação. Em Dezembro de 2012 o Grupo Especial criou ditaminou que os níveis mínimos obrigatórios de conteúdos nacionais prescritos na normativa de Ontário eram incompatíveis com os acordos da OMC. Esta resolução questiona o direito dum governo a usar os recursos do seu próprio país, neste caso vento e sol destinados à produção eléctrica, para criar emprego e riqueza no seu território, em definitiva para favorecer o seu desenvolvimento.

Nos EUA, por exemplo, em determinados casos existem normas que dão preferência a empresas americanas ou locais nas licitações públicas. Programas “Buy American” e “Buy local policies”.

Pretende também reduzir ou eliminar as medidas governamentais que impedem que os serviços sejam livremente prestados através das fronteiras. Isto poderia afetar a serviços como os financeiros ou os de seguros mas também a muitos outros, entre eles os serviços públicos (saúde, educação,...). O governo

12 Esta questão é analisada noutro artigo do livro.

dos EUA já confirmou que usará a PTCI para tentar abrir o mercado dos serviços europeus para as empresas americanas. O antigo secretário de Estado de Saúde do Reino Unido, Andy Burnham, denunciou recentemente que o serviço público de saúde seria presa das gigantescas corporações norte-americanas no caso de concluir-se um acordo de livre comércio com os Estados Unidos¹³. Umha recente filtração que recolhe umha listagem de áreas nas que a UE estaria disposta a negociar evidencia que os serviços públicos poderiam formar parte do acordo¹⁴.

Em realidade o Acordo enlaçaria com as linhas diretrizes sobre serviços definidas polos organismos comunitários desde há muito tempo. Estes vêm impulsando políticas de privatizações de distintos serviços, é o que denominam eufemisticamente *liberalização* ou *reformas económicas estruturais* (Valdês, B., 2005).

No que se refere aos serviços financeiros a liberalização poria em causa as medidas normativas de controlo da atividade financeira. Umhas medidas que se mostrárom como insuficientes na recente crise e que, posteriormente, nos Estados Unidos fórom reforçadas. Precisamente os bancos apelam ao reconhecimento mútuo das normas o que lhes permitiria beneficiar-se das normas menos restritivas. Destarte facilitaria-se ainda mais a concentração/centralização bancária com o conseguinte risco associado a existência de bancos demasiado grandes para quebrar.

Ademais as entidades financeiras aspiram a que se empregue o princípio da “listagem negativa” para definir os serviços financeiros que nom seriam desregulados: de acordo a este princípio elaboraria-se umha listagem e qualquer serviço que nom apareça na mesma seria desregulada, desta forma qualquer inovação (novo serviço) que apareça ficaria nas maos deles.

Poderia, ademais, através do denominado “modo 4” na prestação de serviços contribuir a baixar os salários e a piorar as condições laborais¹⁵. Este modo conleva a utilização do pessoal

13 Declarações a The Independent publicadas 10 de Janeiro de 2014. Disponíveis em: <http://www.independent.co.uk/news/uk/politics/privatisation-agenda-drives-tory-policy-on-nhs-says-andy-burnham-9052640.html>

14 No Estado Espanhol fórom filtrados polo portal Filtrala.org em Junho de 2014.

15 Noutro dos artigos do libro analisam-se em pormenor as consequência da PTCI neste âmbito.

estrangeiro que o provedor do serviço considere necessário. Que condições laborais se lhe aplicariam a esta gente? As do país de destino ou as do país de origem? Isto pode conduzir ao que procurava a directiva Bolkstein mas a nível transatlântico (Nogueira, A., 2013).

Outro dos elementos de interesse para as grandes transnacionais é o da protecção dos direitos de propriedade intelectual com consequência na protecção de patentes. O que afetaria aos medicamentos, mas que também teria umha significativa repercusom em âmbitos como o agrário (sementes por exemplo). As consequências podem ser também importantes no que se refere à protecção da intimidade das pessoas (controlo da atividade das pessoas na rede por exemplo)

A PROTECÇÃO DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

A isto temos de acrescentar-lhe a pretensom de liberalizar os investimentos estrangeiros, de dar-lhe mais direitos a estes investidores, limitando a capacidade dos Estados para regular a sua atividade. Obrigaria aos Estados a dar-lhe aos investidores estrangeiros um trato nom menos favorável ao que lhe dem aos locais no estabelecimento, aquisição, exploração, gestom, mantimento e venda. Destarte nas privatizações, por exemplo, os investidores estrangeiros deveriam ser tratados igual que os locais.

Lembremos que as negociações neste âmbito se vem favorecidas polo próprio processo de construção da UE: com a entrada em vigor do Tratado de Lisboa a competência exclusiva em investimento estrangeiro direto corresponde à UE. Por conseguinte a capacidade de negociar e assinar acordos de promoção e protecção de investimentos é da UE.

Em muitos aspectos as pretensoms da PTCI lembram o fracassado Acordo Multilateral de Investimentos. Um acordo que se negociou em secreto na OCDE na segunda metade da década de noventa e que depois de que se filtrassem alguns dos seus aspectos acabou fracassando¹⁶. As negociações sobre o AMI iniciaram-se em 1995 e nem sequer os próprios parlamentos dos Estados

16 A pretensom dos negociadores do AMI era que este obrigasse nom só aos membros da OCDE senom que posteriormente fosse também subscrito por outros Estados.