



Entregue pelo Dr. Vênta Gomes,
na reunião de CEOP de 2.4.2014

NEGOCIAÇÕES PARA UM ACORDO DE COMÉRCIO UNIÃO EUROPEIA-EUA

A Confederação do Comércio e Serviços de Portugal, tem acompanhado as negociações, quer através da nossa participação nas reuniões já realizadas pelas instituições nacionais, quer internacionalmente através da Eurocommerce, estrutura em que estamos filiados ao nível europeu. O desenvolvimento das negociações em matéria de serviços é ainda muito incipiente não permitindo uma efectiva avaliação de impacto do Acordo.

Em termos gerais a CCP partilha a posição da Eurocommerce e que se sintetiza da seguinte forma:

De um modo geral

1. Reconhece-se a importância de negociações que conduzam à liberalização do comércio entre a UE e os EUA, cuja relação comercial é a maior do mundo (excedendo 3.22 triliões de euros/ano) e encerra um grande potencial de crescimento por via de uma substancial redução das barreiras existentes: a redução de apenas 50% destas barreiras conduziria a uma taxa de crescimento anual 0,7% mais elevada na UE (0,3% nos EUA), representando um importante mecanismo de promoção do crescimento para ambas as partes.
2. O Acordo resultante das negociações deverá assegurar uma maior transparência, previsibilidade e certeza legal para as empresas que operem nos respectivos mercados.

Em concreto, é fundamental que o Acordo contemple:

- uma abordagem assente numa “lista negativa” (o comércio de *todos os produtos* deverá ser objecto de liberalização, *excepto os enumerados numa lista acordada* entre as partes);
- um desmantelamento das barreiras de acesso ao mercado para a importação e exportação de bens e de serviços;
- predominantemente os *serviços e questões “não pautais”*, envolvendo compromissos para a abolição de todos os obstáculos ao comércio, a integração de regras e regulamentos, a harmonização de processos de certificação e de regulação, bem como regras para uma concorrência livre, um investimento leal e práticas transparentes no domínio das compras públicas;
- uma maior celeridade nos procedimentos de desalfandegamento, através da aceitação de um *conjunto único de documentos* que cumpram os requisitos em ambas as regiões;
- a possibilidade de *expansão dos “trusted trader programmes”* a empresas que cumpram os requisitos, ou nos EUA, ou na UE, aliada à possibilidade de se considerarem outros formatos de certificação (possivelmente inspirados em acordos de comércio livre já firmados, como o NAFTA);
- a *redução das tarifas aduaneiras para produtos em que as mesmas continuam a ser elevadas* (ex: fruta) e a eliminação de custos adicionais resultantes de complexos regimes de preferências pautais;
- *regras de origem relevantes que primem pela simplicidade, previsibilidade e certeza legal* (incluindo o denominado rótulo “Made In USA”, que obedece a duas regras diferentes em termos alfandegários e de consumidor, dificultando a sua obtenção mesmo quando o produto é produzido naquele país);
- o reconhecimento mútuo dos elevados padrões existentes em ambos os blocos, nomeadamente nos domínios da protecção dos consumidores, do ambiente, da qualidade do produto e da saúde e segurança dos trabalhadores – permitindo a *redução de obrigações documentais e de arquivo que são repetitivas, demoradas e onerosas para as empresas*;

- mobilidade de prestadores de serviços: há que negociar um “Transatlântic Business Visitors Card”, uma “Quota for EU business suppliers” (relativamente aos vistos) e um procedimento célere para a atribuição de vistos por motivos profissionais e de autorizações de residência por motivos de trabalho;
- porque a confiança do consumidor é fundamental no domínio dos serviços digitais, haverá que assegurar elevados padrões de protecção de dados e garantir que os fluxos de dados além-fronteiras cumpram as regras de segurança e de protecção de dados vigentes no país de residência, – ou seja, que estes níveis de protecção de dados não sejam negociados no âmbito do TTIP.
- a adopção, por ambas as partes, de *medidas de prevenção da contrafacção*, nomeadamente nos produtos alimentares (que são alvo de forte imitação por empresas americanas);
- o estabelecimento de um *fórum conjunto* para o diálogo sobre questões de comércio internacional, visando a *discussão das suas posições relativamente a países terceiros*;
- a criação de *mecanismos de resolução amigável de conflitos* entre as partes, que respeitem a necessidade que as empresas têm de transparência, previsibilidade e certeza legal.