



LISBON
SCHOOL OF
ECONOMICS &
MANAGEMENT
UNIVERSIDADE DE LISBOA

MESTRADO EM
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS
EUROPEUS

TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO

ANÁLISE ECONÓMICA DO ACORDO ECONÓMICO E
COMERCIAL ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E O CANADÁ (CETA)
UMA ANÁLISE DOS EFEITOS BILATERAIS POTENCIAIS

ANA RITA DA SILVA OLIVEIRA

ORIENTAÇÃO: PROF. DRA. MARIA PAULA FONTOURA

JÚRI:

PRESIDENTE: PROF. DR. VITOR MANUEL MENDES MAGRIÇO

VOGAL: PROF. DR. LUÍS PAULO MAH SILVA

OUTUBRO DE 2018

RESUMO

As recentes mudanças pelas quais a economia mundial passou e a consequente dificuldade de se concluir com sucesso as negociações da Ronda de Doha foram suscitando, em diversos países do mundo, o desejo de se negociar acordos entre um número mais limitado de participantes, contribuindo para a emergência de um novo regionalismo que viu associado um aumento do número dos chamados acordos comerciais preferenciais, bilaterais ou regionais, que vieram alterar as negociações e os tipos de acordos comerciais que até então existiam e caracterizavam todo o Sistema Internacional.

O CETA assume-se como sendo um desses acordos – de “Nova Geração” –, na medida em que vai além das tradicionais abolições de barreiras ao comércio livre e passa a englobar questões que comportam, nomeadamente, o comércio de serviços, o direito de estabelecimento, o investimento, o ambiente, o desenvolvimento sustentável, a saúde pública, o mercado laboral, bem como a proteção dos direitos de propriedade intelectual.

O presente estudo tem como finalidade analisar o potencial de comércio existente entre a UE e o Canadá, a fim de se perceber os efeitos bilaterais potenciais decorrentes da celebração deste acordo. Para o efeito, será realizada uma análise em equilíbrio parcial, com dados recolhidos da Base de Dados *Chelem* e com recurso a dois indicadores: ao Índice de Orientação Geográfica (IOG) e ao Índice de Especialização das Exportações (IEE), cujo posterior cruzamento nos permitirá identificar situações de potencialidade de comércio bilateral entre ambas as economias atlânticas. Os resultados obtidos sugerem que existem setores nos quais existe potencial de comércio, tanto para o Canadá como para a UE, e que, portanto, será expectável e possível, através deste acordo e por meio de uma eliminação das barreiras existentes ao comércio, que haja um aumento das exportações nesses mesmos setores.

Palavras-chave: Acordos de “Nova Geração”; CETA; Comércio; Investimento; Índice de Orientação Geográfica; Índice de Especialização das Exportações; Potencial de Comércio.

ABSTRACT

The recent changes through which the world economy has gone through and the resulting struggle to successfully conclude the Doha Round negotiations have raised, in several countries in the world, the desire to negotiate agreements between a more limited number of participants, thus contributing to the origin of a new regionalism that has with it associated an increase in the number of the so called preferential trade agreements, bilateral or regional, that have altered the negotiations and the types of trade agreements that have existed up to now and that characterised the International System.

CETA is one of these “New Generation” agreements in the sense that it goes beyond the traditional abolition of free trade barriers and encompasses issues that comprise, namely, the services trade, the right of establishment, investment, environment, sustainable development, public health, the labour market, as well as the protection of intellectual property rights.

This study aims to analyse the potential of the existing trade between the EU and Canada, in order to understand the potential bilateral effects arising from the conclusion of this agreement. For this purpose, we shall perform a partial equilibrium analysis, with data collected from the *Chelem* Database and resorting to two indicators: the Geographical Orientation Index (GOI) and the Export Specialisation Index (ESI), whose subsequent crossing shall allow us to identify situations of potential bilateral trade between both the Atlantic economies. The results obtained suggest that there are sectors in which there is a trade potential for Canada and the EU and that, therefore, it is expectable and possible, through this agreement, which promotes the reduction of existing barriers to trade, that there will be an increase in exports in these same sectors.

Key words: “New Generation” Agreements; CETA; Trade; Investment; Geographical Orientation Index; Export Specialisation Index; Trade Potential.

ÍNDICE:

1. Introdução.....	Pág. 1
2. Caraterização das Relações Económicas bilaterais entre a UE e o Canadá	4
2.1. Comércio de bens e serviços entre a UE e o Canadá	5
2.1.1. Barreiras ao comércio entre a UE e o Canadá	8
2.2. Fluxos de IDE entre a UE e o Canadá	10
3. A evolução dos acordos comerciais na UE e no Canadá	12
3.1. Os acordos comerciais de “Nova Geração”	14
3.2. O CETA como acordo de “Nova Geração”	17
3.2.1. A importância da valónia para a celebração do CETA	18
4. Os efeitos económicos do CETA: Revisão de Literatura.....	23
5. O potencial de comércio nas relações UE-Canadá	26
6. Resultados obtidos.....	28
7. Considerações Finais	32
8. Referências Bibliográficas.....	37
9. Anexos.....	43

LISTA DE FIGURAS

Figura I – Comércio de bens entre a UE e o Canadá, 2015-2017, mil milhões/euros...	
.....	Pág. VIII
Figura II – Principais países da UE destinatários das exportações do Canadá, 2013-2015.....	VIII
Figura III – As cinco categorias de produtos mais importantes no relacionamento UE-Canadá: Importações da UE ao Canadá, 2017.....	VIII
Figura IV – As cinco categorias de produtos mais importantes no relacionamento UE-Canadá: Exportações da UE para o Canadá, 2017.....	IX
Figura V – Comércio de serviços entre a UE e o Canadá, 2013-2016, mil milhões/euros.....	IX
Figura VI – Investimento Direto Estrangeiro da UE com o Canadá, 2013-2016, mil milhões/euros.....	IX
Figura VII – Protecção tarifária aplicada e barreiras não tarifárias estimadas no comércio entre a UE e o Canadá, por setor, <i>ad valorem</i> (%).	X

LISTA DE TABELAS

Tabela I – Comércio entre a UE e o Canadá, por setor, 2015..... Pág. XI

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico I – Fluxos e balanços comerciais da UE para o Canadá, dados anuais, 2007-2017..... Pág. XII

Gráfico II – PIB: Taxa de Crescimento Real do Canadá, 1999-2017, em percentagem..... XII

Gráfico III – PIB: Taxa de Crescimento Real da UE, 2004-2017, em percentagem..... XIII

Gráfico IV– Índice de restrição regulamentar do IDE nos países da UE e no Canadá, 2016, Discriminação por tipo de restrição..... XIII

*A*GRADECIMENTOS

Talvez não existam palavras suficientes para descrever a felicidade e orgulho que neste momento estou a sentir com o terminar de mais uma importante etapa na minha vida: o final do meu Mestrado. O percurso não foi, de todo, fácil. Houve dias nos quais quis desistir, dias nos quais as forças me faltaram, dias em que parecia que, independentemente, daquilo que escrevesse nada fazia sentido. Contudo, existiram também dias felizes, dias de força, de coragem, de motivação, nos quais eu senti que tudo aquilo que, durante estes meses de trabalho, eu estava a dar a este projeto iria, no final, transformar-se num sentimento bom de missão cumprida. Era exatamente nesses dias que eu tinha a certeza que era uma pessoa cheia de sorte por ter ao meu lado pessoas que diariamente me encorajavam a ser a melhor versão de mim mesma, pessoas que não me deixavam desistir nos dias mais cinzentos, pessoas que me davam força e que queriam estar comigo no final a celebrar mais uma vitória porque, no seu íntimo, sabiam que ia dar tudo certo. Esta vitória é também delas, dessas pessoas extraordinárias que eu tenho a sorte de ter na minha vida. Posto isto, gostaria de agradecer do fundo do meu coração:

À minha orientadora, Prof. Dra. Maria Paula Fontoura, por toda a ajuda que me deu no decorrer do processo de elaboração do meu Trabalho Final de Mestrado e pela disponibilidade ao longo destes meses;

Aos meus pais, pelo esforço que fizeram para que eu tivesse a possibilidade de continuar a estudar, pelo carinho e apoio que sempre me deram e que eu sei que continuarão a dar; pela força e valores que me têm transmitido ao longo da vida e pela paciência que tiveram comigo nestes meses;

À minha avó, por todos os ensinamentos que me tem dado e principalmente por ter sempre uma palavra de conforto para mim;

Ao Pedro, por ser o namorado incrível que é, pela paciência que teve, e pela força e ajuda que me deu. Por ter tornado a minha vida ainda mais especial, por me fazer sonhar e me dar, a cada dia que passa, a certeza de que é o amor da minha vida.

À Paula Jorge, pela motivação diária que me deu, por nunca ter duvidado de mim, por me dar constantemente forças para continuar quando eu sabia que as dela lhe estavam a faltar e que lhe era difícil sorrir;

À Mila e ao Daniel, por serem das pessoas mais generosas que existem neste Mundo, por me terem ajudado neste projeto e por todos os ensinamentos e conselhos que me deram;

À Carolina, por ter sido uma enorme amiga nesta fase, por me ouvir sempre que eu lhe ligava completamente desesperada, por me dar a força e o discernimento necessários para levar este projeto até ao fim;

A todas as minhas colegas de trabalho, inclusive às minhas chefes Carmo Mariano e Liv Kilpatrick, pela flexibilidade que me deram ao longo deste período e pelo apoio e motivação que sempre me transmitiram;

E claro, não podia deixar de agradecer também *ao Professor Dr. Joaquim Ramos Silva*, por ter sido, ao longo destes dois anos, um excelente Coordenador de Mestrado, um excelente professor e por estar sempre disponível para esclarecer as dúvidas que eu tinha e me ajudar em tudo aquilo que fosse necessário.

Um obrigada não chega para expressar o quão grata estou por cada um de vós ter feito e continuar a fazer diariamente parte da minha vida. Sinto-me imensamente feliz!

Obrigada!

1. INTRODUÇÃO

As recentes mudanças pelas quais a economia mundial passou e a consequente dificuldade de se concluir com sucesso as negociações da Ronda de Doha foram suscitando, em diversos países do mundo, o desejo de se negociar acordos entre um número mais limitado de participantes, com vista à interconexão entre as diferentes economias, à expansão do comércio internacional, dos investimentos e à dispersão da produção em várias partes do globo (Oliveira, 2015:46). Tal realidade foi suscitando, quer do lado do Canadá quer do lado da União Europeia (UE), o desejo de, enquanto parceiros comerciais, se unirem cada vez mais, na medida em que as suas relações comerciais estavam progressivamente a crescer, apesar de, à primeira vista, não parecerem os parceiros ideais, dada a sua distância geográfica, a diferença existente em termos de recursos e os seus PIB's também muito diferentes. Remetendo-nos à Teoria Económica, quando isto acontece, ou seja, quando as diferenças são de facto significativas, não devemos esperar grandes efeitos de criação de comércio, isto é, de estímulo a comércio bilateral entre os países integrados. Porém, a verdade é que, desta vontade perpetuada por estes dois parceiros transatlânticos, “nasceu” um projeto de um acordo económico e comercial abrangente intitulado de *Comprehensive Economic and Trade Agreement* (de ora em diante designado por CETA), que alterou o tipo de negociações comerciais existentes até então, entre países desenvolvidos, e introduziu novas áreas distintas e abrangentes, das quais se destacam os investimentos, a concorrência, os contratos públicos, o desenvolvimento sustentável e a propriedade intelectual, típicas dos acordos entendidos como sendo de “Nova Geração”.

As negociações do CETA acompanharam, portanto, as transformações ocorridas na economia global, contribuindo para o próprio processo de mudança da mesma. Mas a verdade, é que o culminar deste acordo não foi, de todo, fácil, dada a enorme contestação existente relativamente ao mesmo: se, por um lado, existem estudos que enaltecem a grandiosidade do acordo – nomeadamente em termos de crescimento económico e na criação de postos de trabalho em ambos os lados do Atlântico, designadamente pela eliminação de tarifas e a liberalização do Investimento Direto Estrangeiro (IDE), com a esperança de se proporcionar um aumento anual nas exportações e importações bilaterais entre estes dois parceiros comerciais e incentivar o investimento produtivo – por outro, existem também

alguns pensadores que acreditam que este acordo mais não é do que uma forma de conceder poder às empresas multinacionais concedendo-lhes a possibilidade destas poderem vir a processar Estados-soberanos “sempre que considerem que a legislação aprovada pelos governos democraticamente eleitos coloca em risco os seus lucros presentes ou futuros” (Amaral, 2017); não sendo, portanto, uma forma de potencializar estas economias atlânticas. Adicionalmente, a dificuldade de se concluir todo o processo negocial do CETA foi também perpetuada pela atitude da região belga da Valónia que vetou a sua celebração por recear que o seu mercado fosse inundado de produtos canadianos e que os interesses das empresas multinacionais se sobrepusessem aos interesses dos povos, das constituições e à própria soberania do Estado.

Com base nesta divergência de opiniões e face à exiguidade de estudos nesta área e ao debate ainda incipiente, resolvemos focar-nos nesta temática por considerarmos que é, efetivamente, um tema importante e desafiante no atual contexto de mudança da economia global propondo-nos, por este modo, a tentarmos perceber os eventuais benefícios (existentes ou não) da aproximação entre estes dois parceiros comerciais.

Dessa forma, e para além da secção 1 – Introdução, iremos considerar as seguintes secções: secção 2 – Caracterização das Relações Económicas Bilaterais entre a UE e o Canadá, onde iremos descrever a relação entre estes dois parceiros comerciais nomeadamente em termos do comércio de bens e serviços (sub-secção 2.1) e também em termos do IDE (sub-secção 2.2), fazendo também uma breve reflexão acerca das barreiras ao comércio existentes entre a UE e o Canadá (sub-secção 2.2.1). Seguidamente, teremos a secção 3 – Evolução dos Acordos Comerciais na UE e no Canadá, seguida de duas sub-secções: a sub-secção 3.1 – Os Acordos Comerciais de “Nova Geração”, onde iremos caracterizar estas novas negociações existentes e a sub-secção 3.2. onde iremos integrar o CETA, com as suas características e especificidades nestes novos acordos. Faremos ainda uma sub-secção 3.2.1 onde iremos abordar a importância da Valónia para o celebrar deste acordo e para a salvaguarda de alguns pontos importantes no mesmo. Iremos ainda considerar a secção 4 – onde iremos fazer uma pequena revisão de literatura focando-nos nos efeitos económicos do CETA com base em estudos económicos previamente já realizados; e a secção 5 – O potencial de comércio nas relações UE-Canadá: uma análise em equilíbrio parcial, onde nos debruçaremos sobre a metodologia a adotar neste trabalho de investigação. Contrariamente

a alguns estudos já existentes, que se focam numa análise de equilíbrio geral, iremos, ao longo desta investigação, desenvolver uma análise em equilíbrio parcial, baseada em dois indicadores: no Índice de Orientação Geográfica (IOG) ou viés geográfico e no Índice de Especialização das Exportações (IEE) cujo posterior cruzamento permitirá identificar situações de potencialidade do comércio bilateral de bens, neste caso, entre a UE e o Canadá. A secção seguinte (secção 6) centrar-se-á na análise dos resultados obtidos, pelos cálculos efetuados, seguida da secção das conclusões/considerações finais (secção 7) onde pretendemos revisar tudo aquilo que foi enaltecido ao longo do trabalho com destaque para os resultados obtidos, de forma a entender melhor o porquê e importância deste acordo que se considera pioneiro em termos de acordos de “Nova Geração”.

2. CARACTERIZAÇÃO DAS RELAÇÕES ECONÓMICAS BILATERAIS ENTRE A UNIÃO EUROPEIA E O CANADÁ

O relacionamento entre a União Europeia (UE) e o Canadá não é recente, porém, não deixa de ser atual. As conexões históricas geradas pelo colonialismo e pela imigração em massa da Europa para o Canadá ajudaram e ajudam, ainda nos dias de hoje, a consolidar e a fortalecer a relação existente entre estes dois parceiros comerciais que já desde os tempos da Segunda Guerra Mundial compartilham a aliança ocidental, a presença nas Nações Unidas e também na NATO.

Primeiramente colonizado pelos franceses e posteriormente anexado ao Império Britânico – após a vitória deste na Guerra dos Sete Anos (1756-1763) –, o Canadá tem-se assumido, progressivamente, na visão de muitos autores, como um “parceiro não ameaçador para a UE, partilhando princípios e valores semelhantes numa espécie de abordagem benigna para a política externa” (Alegre, 2008 *apud* Yencken, n.d:3). Tal facto, possibilitou o aproximar destas duas economias sendo que o primeiro contacto mais significativo entre ambas remonta ao ano de 1976, altura em que o Canadá e a UE se sentaram à mesa das negociações com o objetivo de chegarem a um acordo respeitante à Cooperação Comercial e Económica entre ambas as regiões, tendo sido o primeiro acordo que a UE realizara com um país industrializado. No decorrer do ano de 1990, a relação entre a UE e o Canadá ficou de novo reforçada, desta vez com a Declaração sobre as Relações Transatlânticas que definiu um Plano de Ação Conjunta e possibilitou o alargamento das áreas de cooperação entre ambas as regiões, estabelecendo “reuniões regulares ao nível ministerial e ao nível de Cimeira” (GPEARI, 2014). Desde então, vários acordos se seguiram: em 1998, Canadá e UE celebraram um acordo de cooperação aduaneira tendo igualmente desenvolvido, nesse ano, vários acordos de reconhecimento mútuo. Em 1999 foi concluído um acordo a fim de se facilitar a cooperação entre o departamento de concorrência canadiano e a Comissão Europeia (Woolcock, 2012:26), sendo que “ainda no decorrer dos anos de 80 e 90 a UE e o Canadá, foram importantes parceiros na condução do processo multilateral que deu origem à Ronda do Uruguai e à consolidação de um sistema multilateral de comércio baseado em regras na forma da Organização Mundial do Comércio (OMC)” (Woolcock, 2012:22). Nos anos de 2000 também o Canadá e a UE “trabalharam arduamente para promover o comércio

multilateral dentro do contexto da Agenda de Desenvolvimento de Doha” (*Ibidem*), tendo-se igualmente reforçado, através da assinatura do SPA - *Strategic Partnership Agreement*, em 2016, a cooperação entre estes parceiros, em questões como a paz e segurança internacionais, o combate ao terrorismo, direitos humanos e não-proliferação nuclear, alterações climáticas, desenvolvimento sustentável e inovação (Tarvainen, 2017:11).

Torna-se, portanto, conspícuo que o relacionamento entre o Canadá, por um lado, e a UE, por outro, tem evoluído significativamente, sendo que, o que em tempos se traduzia numa mera relação económica passou a ser algo muito mais abrangente caminhando no sentido de ambas as partes estabelecerem uma aliança estratégica sempre com a cooperação como pano de fundo.

Face ao exposto, iremos, ao longo das sub-secções seguintes, analisar a estrutura económica entre estas duas economias com enfoque nos bens e serviços (sub-secção 2.1), onde nos debruçaremos também sobre as barreiras ao comércio existentes no relacionamento entre a UE e o Canadá (sub-secção 2.1.1), e no IDE (sub-secção 2.2).

2.1) COMÉRCIO DE BENS E SERVIÇOS ENTRE A UE E O CANADÁ

Apesar das exportações entre a UE e o Canadá não terem, em termos bilaterais, uma importância crucial para as respetivas economias – uma vez que apesar da UE ser o segundo parceiro comercial do Canadá, representa somente cerca de 10% das exportações canadianas, e o Canadá apenas 2% do total do comércio externo de bens da UE (European Commission, 2018) – a tendência crescente que, progressivamente, se passou a verificar nas exportações entre estes dois parceiros transatlânticos, tal como ilustrado pelo Gráfico I, exibido em anexo, e que decorre da cooperação e dos laços históricos subjacentes ao relacionamento entre estas duas economias tem vindo a sustentar a progressiva aproximação entre ambas.

O volume das exportações totais realizadas pela UE com destino ao Canadá tem aumentado substancialmente, passando de 35,1 mil milhões de euros, em 2015, para cerca de 37,7 mil milhões de euros, em 2017, fazendo com que, no seu conjunto, a UE representasse cerca de 11,8% das importações canadianas. No que concerne às importações que a UE tem efetuado junto do Canadá, ou seja, às exportações totais do Canadá com destino à UE, também estas têm apresentado uma tendência crescente passando de 28,0 mil milhões de

euros, em 2015, para cerca de 31,4 mil milhões de euros, em 2017, tal como visível na Figura I, em anexo.

De uma maneira geral, a UE tem apresentado, de 2015 a 2017, um saldo positivo no seu comércio bilateral com o Canadá: o Reino Unido, dentro do conjunto de países que compõem a UE-28, apresentou-se como um dos países destinatários mais importantes das exportações canadianas, tendo absorvido, em 2015, 40% das mesmas, como visível na Figura II, em anexo. Isto deve-se muito ao facto do Canadá e do Reino Unido terem desenvolvido as suas relações sob uma forte política de multilateralismo, devido à presença de ambos na *Commonwealth*, o que contribuiu significativamente para o estreitar das suas relações. Também a França é um parceiro importante para o Canadá representando, embora com um peso, significativamente, inferior ao do Reino Unido, cerca de 12% das suas exportações, sendo a relação entre ambos suportada pela francofonia. A Alemanha e a Bélgica absorveram, no total das exportações feitas pelo Canadá, em 2015, 10%, seguidas da Holanda, da Itália e de Espanha que, embora com um peso residual absorveram 6%, 5% e 3%, respetivamente.

Em termos de produtos comercializados entre estes dois parceiros transatlânticos, a maquinaria apresenta-se, de acordo com as Figuras III e IV, em anexo, como sendo uma das categorias mais relevantes deste relacionamento, representando 23,3% do total das exportações feitas pela UE com destino ao Canadá e 12,8% das exportações do Canadá para a UE, seguida dos equipamentos de transporte - que detêm 18,7% das exportações europeias e cerca de 8,6% das suas importações ao Canadá, logo, das exportações canadianas. Os produtos químicos e farmacêuticos também têm contribuído para o intensificar destas relações comerciais representando 17,3% das exportações europeias para o Canadá e cerca de 6,9% das exportações do Canadá para a UE, juntamente com as categorias de produtos minerais - que traduzem cerca de 6,9% das exportações europeias para o Canadá e cerca de 16,4% das exportações efetuadas pelo Canadá com destino à UE- e da categoria das pedras e metais preciosos que representa 32,8% das importações efetuadas pela UE ao Canadá (European Commission – DG Trade, 2018).

Não obstante as semelhanças, destacam-se, no padrão de comércio de bens acima referido, as discrepâncias existentes face à estrutura de especialização destes parceiros, com o Canadá a ter uma estrutura muito centrada em recursos naturais e a UE não: “[o Canadá] é ainda uma nação riquíssima em recursos naturais e energéticos, sendo um dos poucos países

exportadores líquidos de energia” (Travado, 2014:39). No contexto desta especialização por parte do Canadá, há ainda uma diferenciação de fatores entre estes dois parceiros comerciais, “com o Canadá a exportar maioritariamente matérias-primas para cadeias globais de valor e a UE a importar produtos acabados de maior valor” (Travado, 2014:39).

No que diz respeito ao comércio de serviços também esta rubrica tem contribuído para a criação de laços gradualmente mais intensos entre ambas as regiões. As exportações de serviços da UE para o Canadá têm vindo progressivamente a aumentar, passando de 18,0 mil milhões de euros, em 2013, para cerca de 18,5 mil milhões de euros, em 2016. O mesmo se verifica no que diz respeito às importações de serviços da UE ao Canadá que, no período considerado, aumentaram de 11,7 mil milhões de euros para 11,8 mil milhões de euros, como visível na Figura V, em anexo.

Relativamente à composição do comércio de serviços da UE com o Canadá e, de acordo com a Tabela I, em anexo, a categoria de serviços com maior *superavit* comercial é a apelidada de “*Travel*”, que em termos percentuais representa cerca de 23% das exportações efetuadas pela UE com destino ao Canadá, o que equivale a cerca de 4,1 mil milhões de euros, seguida da dos Serviços de Transporte, que representa 22% das exportações europeias e da dos serviços prestados às empresas – *Business Services* – que, de acordo com a Comissão Europeia representa cerca de 20% das exportações provenientes da Europa (European Commission, 2017). Outro importante setor de serviços a mencionar neste relacionamento transatlântico é o dos Serviços Financeiros: “the EU financial services sector exported over €1.44 billion to Canada in 2015, whereas Canadian exports in that category amounted to €348 million. In this specific sector, the European trade surplus stood at 76% of exports to Canada” (European Commission, 2017:15). De uma maneira geral, transportes, viagens, seguros e comunicações, são alguns dos exemplos de serviços frequentemente comercializados entre a UE e o Canadá.

É de salientar também que estas economias têm revelado um produto real semelhante e com alguma tendência para o crescimento (ver Gráficos II e III em anexo), o que poderá constituir um fator acrescido ao estímulo da procura recíproca, em termos de bens e serviços no contexto do CETA.

2.1.1) BARREIRAS AO COMÉRCIO ENTRE A UE E O CANADÁ

Apesar de vivermos na era da Globalização e do acesso cada vez mais abrangente ao mercado estar na base de qualquer acordo de livre comércio, continua a verificar-se a existência de algumas barreiras, pautais e não pautais, que direta ou indiretamente afetam os fluxos comerciais e conseqüentemente a relação entre os países. Concretamente na relação UE-Canadá, a existência de algumas destas barreiras (ver Figura VII em anexo) tem vindo a caracterizar o perfil protecionista existente entre ambos os lados do Atlântico, fornecendo informações importantes sobre o regime de política comercial aplicável a cada parceiro.

Em termos de barreiras tarifárias (pautais) verifica-se pela análise da Figura VII, em anexo, que apesar das tarifas sobre as importações tanto no Canadá como na UE serem relativamente baixas – em virtude de anos de liberalização comercial – ainda persistem algumas tarifas remanescentes (Stanford, 2010:16). O maior pico tarifário surge no caso dos produtos lácteos cuja tarifa aplicada às exportações do Canadá para a UE é de 120,8% e a tarifa aplicada às exportações da UE para o Canadá é de 315,7%, seguido do dos produtos alimentares cuja tarifa aplicada é de 15,6% às exportações do Canadá para a UE e de 20,9% aplicada às exportações da UE para o Canadá. Os produtos animais e os cereias estão também sujeitos a elevadas tarifas no relacionamento UE-Canadá, de 33% e 20% respetivamente (Stanford, 2010:16). Em termos percentuais, “a tarifa canadiana ponderada pelo comércio sobre as importações da UE é de 3,5%, sendo que a tarifa média ponderada pela UE sobre as importações canadianas é de 2,2%” (*Ibidem*) refletindo, em parte, a composição setorial do comércio bilateral Canadá-UE dos bens acima referidos (e que, conforme também referido, poderá, por intermédio do CETA, vir a reforçar-se). Em suma, no geral, a proteção tarifária aplicada pela UE às importações do Canadá é um pouco menor do que a proteção canadiana aplicada às exportações da UE.

Todavia, as barreiras não-tarifárias (não pautais), são estimadas mais altas quando comparadas com as tarifárias, fazendo com que o relacionamento UE-Canadá seja caracterizado pela existência de barreiras não pautais elevadas em praticamente todos os setores. No caso específico dos laticínios essas barreiras não pautais atingem valores muito altos correspondendo, em termos de equivalente aduaneiro, a 101,2% nas exportações do Canadá para a UE e a 77,8% no caso das exportações da UE para o Canadá. Destacam-se também as elevadas barreiras não pautais existentes ao nível do setor automóvel com uma

correspondência em termos de equivalente aduaneiro de 66,6% aplicado às exportações do Canadá para a UE e de 65,2% aplicado, por seu turno, às exportações europeias para o Canadá. Também a categoria de produtos alimentares apresenta elevadas barreiras não pautais, com uma correspondência em termos de equivalente aduaneiro de 40,4% nas trocas efetuadas pelo Canadá com destino à UE e 32,6% nas exportações efetuadas pela UE com destino ao Canadá. Seguem-se as categorias dos equipamentos de transporte que, em termos de equivalente aduaneiro representam 37% face às exportações canadianas para a Europa e de 46,4% face às exportações europeias para o Canadá; dos produtos de metal com uma correspondência em termos de equivalente aduaneiro de 26,2% aplicado às exportações do Canadá para a UE e de 35,2% aplicado às exportações europeias para o Canadá e a categoria dos serviços com uma correspondência, em termos de equivalente aduaneiro de 28,7% aplicado às exportações de serviços canadianos para a UE e de 33,5% aplicado às exportações de serviços europeus para o Canadá.

São ainda de referir algumas barreiras não pautais específicas, cuja medição envolve complexidades óbvias. No caso dos produtos alimentares a sua importação é rigorosamente controlada pelo Governo Canadano por via da *Canadian Food Inspection Agency (CFIA)*, que, em muitos casos, “exige determinado tipo de certificações, que podem mesmo incluir a certificação do fabricante/exportador” (European Commission, 2017:10). Assim, e no que diz respeito à exportação europeia de produtos de origem animal (carnes, laticínios e ovos) e mesmo de origem vegetal (plantas, frutas, sementes e legumes) esta pode ainda ser dificultada, pelo facto de não haver qualquer acordo entre os serviços veterinários/fitossanitários do país europeu interessado na exportação e o Canadá. A inexistência de acordos neste âmbito, entre um determinado país europeu e o Canadá, impede a comercialização dos produtos em questão, uma vez que, para todos os efeitos, “o país em causa não está habilitado para a exportação no Canadá” (AICEP, 2018:20). Do lado europeu, este é também um setor extremamente protegido, através de medidas sanitárias e fitossanitárias aplicadas sobretudo à carne e às aves (Tamminen; Niemi; *et al.* 2017:10).

No que concerne ao setor dos vinhos e bebidas espirituosas: as vendas de vinhos provenientes da UE só são possíveis em locais específicos (*liquor boards*) enquanto os produtos domésticos em algumas províncias podem ser vendidos através de lojas privadas, mercados de agricultores ou mesmo em supermercados, fazendo com que todas estas práticas

discriminatórias aumentem o custo das importações e dificultem a entrada no mercado canadiano pelos produtores de bebidas alcoólicas europeias, colocando-as assim em desvantagem competitiva em relação aos fornecedores do Canadá (European Commission, 2018a). Pelo exposto se infere que ambos são, de facto, setores que apresentam um nível de proteção não pautal bastante elevado o que vem reforçar a ideia de que, as barreiras não pautais são muito mais “importantes” no relacionamento UE-Canadá, quando comparadas com as barreiras pautais. No que diz respeito às barreiras técnicas entre estes parceiros (tradicionalmente incluídas, também, na categoria de barreiras não pautais), o Canadá tende a seguir a abordagem dos EUA que é “*industry driven*”, em vez de se basear em *standards* acordados internacionalmente, geralmente mais exigentes. Em termos de medidas sanitárias e fitossanitárias, o Canadá segue a visão “*science based*” dos EUA e do *Codex Alimentarius da World Food Organization*, por oposição à UE que se rege pela “*society based approach*”, com uma rotulagem muito mais exigente, baseada no programa REACH (Fontoura, 2017). Quer isto dizer que, em termos das normas técnicas adotadas por ambas as economias antes da implementação do CETA, as visões dos dois parceiros eram diferentes, o que constituiu mais um impedimento às trocas bilaterais. Note-se que o CETA, aparentemente, se irá regular pela visão mais exigente.

Para além da liberalização comercial, o CETA tentou incidir sobre algumas das barreiras não pautais existentes no relacionamento UE-Canadá, fomentando, por exemplo, a abertura dos contratos públicos (de particular interesse para as empresas europeias interessadas em instalar-se no Canadá, já que, enquanto o Mercado Comum Europeu contribuiu decisivamente para a eliminação desta barreiras, o mesmo não tinha ocorrido do lado do Canadá), e a harmonização técnica, ambiental, laboral e agrícola entre estas economias. Porém, e apesar da liberalização adotada por este acordo, ainda permanecem entraves ao comércio entre estes dois parceiros, com particular destaque para a proteção referente às zonas de origem dos produtos, vulgarmente designadas por indicações geográficas.

2.2) FLUXOS DE IDE ENTRE A UE E O CANADÁ

As relações em termos do IDE bilateral, entre a UE e o Canadá, são deveras muito mais importantes que as relações económicas existentes ao nível do comércio de bens e

serviços entre estes dois parceiros comerciais. A UE apresenta-se como sendo o segundo maior fornecedor de IDE do Canadá (Tarvainen, 2017:12). Em termos de *stocks*, o IDE da UE no Canadá tem evoluído de 256,8 mil milhões de euros, em 2013 para cerca de 264,6 mil milhões de euros, em 2016, como visível na Figura VI, em anexo (European Commission, 2018). No que concerne ao IDE do Canadá na UE a tendência verificada de 2013 a 2016 é de um progressivo crescimento, passando de 165,1 mil milhões de euros, em 2013, para cerca de 250,1 mil milhões de euros, em 2016, (European Commission, 2018), sendo que, e de acordo com o relatório *Canada's State of Trade – Trade and Investment Update 2016*, 33,8% do investimento canadiano teve como destino países da UE, nomeadamente o Reino Unido (9,2%), o Luxemburgo (5,0%) e os Países Baixos (1,6%) (*Ibidem*).

Não obstante isso, o ambiente de investimento tanto no Canadá como na UE é, ainda nos dias de hoje, regido por regras domésticas e internacionais que têm como finalidade proteger e fazer diminuir as preocupações relacionadas com a perda de soberania nacional e prejudicam a plena abertura a estes fluxos. De uma maneira geral, este ambiente de investimento pode ser avaliado através do Índice de Restrição Regulamentar da OCDE (o chamado: *FDI Index*), que utiliza, para o efeito, na visão de Kalinova (2010) quatro categorias principais: 1) os limites de capital estrangeiro; 2) a triagem e aprovação prévias; 3) as restrições a pessoal/diretores estrangeiros e 4) outras restrições. Este Índice, não é, de todo, uma medida perfeita do ambiente de investimento, no entanto, fornece-nos uma visão geral da atratividade de um país, em termos de IDE.

Circunscrevendo-nos às duas economias deste estudo, o Índice atual de IDE para o Canadá é de 0,166 e para a UE a média é de 0,048 (0=mais aberto, 1=mais fechado), o que indica que o ambiente de investimento do Canadá é mais restrito quando comparado com o da UE (Tarvainen, 2017:14). Apesar disso, o Canadá tem vindo a melhorar de forma significativa o seu clima de investimento, sobretudo a partir de 2006, quando o seu Índice de IDE apresentou um valor de 0,359. Contudo, a verdade é que, o Canadá continua a apresentar restrições notavelmente mais altas em comparação com as da UE (Kirkpatrick *et al.*, 2011), sendo que as restrições mais comuns entre estes dois parceiros são as restrições de capitais (ver Gráfico IV, em anexo). Ainda assim, salienta-se que o IDE, é, sem dúvida, a componente mais importante nas relações bilaterais entre a UE e o Canadá, capaz de criar relações estáveis e duradouras entre ambas as economias.

3. A EVOLUÇÃO DOS ACORDOS COMERCIAIS NA UE E NO CANADÁ

O comércio internacional foi-se expandindo cada vez mais e os acordos comerciais entre os diversos países que compõem a economia mundial foram crescendo e tornando-se, progressivamente, cada vez mais complexos, em virtude dos novos desafios presentes no Sistema Internacional. Tendo em conta essa constante mutação na economia mundial, iremos, ao longo desta secção, descrever a evolução dos acordos comerciais na UE e no Canadá, a fim de percebermos o que de facto mudou nestas “novas negociações” e de compreendermos as motivações que tiveram subjacentes a essa mudança. Adicionalmente, iremos também caracterizar estes acordos de “Nova Geração”, evidenciando as suas principais peculiaridades e, integrar o CETA nestas novas negociações. Por fim, faremos também uma breve reflexão acerca da importância que a região belga da Valónia desempenhou para o processo de negociação e posterior ratificação do acordo por considerarmos que os feitos alcançados por esta região foram, de facto, importantes na salvaguarda de alguns aspetos do acordo, sobretudo para a economia europeia, e que não podem, de modo algum, ser esquecidos.

As relações económicas do Canadá tendem a ser extremamente influenciadas pelos EUA, que se apresentam, ainda nos dias de hoje, como o seu principal parceiro comercial, tendo contribuído, na visão de autores como Stephen Woolcock (2012) para que os acordos comerciais preferenciais do Canadá fossem, no passado, moldados por uma preocupação e desejo de garantir e manter o acesso ao grande mercado norte-americano (Woolcock, 2012:22). A proximidade geográfica existente entre o Canadá e os EUA, consolidou a ideia comprovada pelo Modelo Gravitacional de que “é esperado que países de dimensões maiores efetuem mais trocas entre si e que países geograficamente distantes efetuem menos trocas comerciais” (Shepherd, 2013) e vice-versa, realidade essa observada no caso do Canadá e dos EUA cuja proximidade geográfica existente tem reforçado os laços económicos e comerciais entre ambos.

Hodiernamente, porém, a principal motivação do Canadá para com a realização de acordos de livre comércio já não enfatiza, com tamanha intensidade, o desejo e a vontade deste se integrar no mercado norte-americano, mas antes reflete a sua ambição, para que estes novos acordos comerciais possam vir a servir como mecanismos institucionais fora do ritual

do G-8 para desenvolver a cooperação no âmbito da economia atlântica (Hübner, 2012:9). Para além disso, a incitação por parte do Canadá para a promoção de acordos de livre comércio, com múltiplos parceiros comerciais, tem subjacente também a vontade deste poder vir a usufruir de outras opções económicas e políticas que possam, de facto, fortalecer as relações canadianas com os blocos-chave da economia mundial, permitindo assim ao Canadá a construção de parcerias económicas para além da NAFTA (Hübner, 2012:10-14).

Do lado europeu, o passado mostrou-nos que as motivações principais subjacentes ao celebrar de acordos de comércio livre se prenderam com a vontade de, inicialmente, se contribuir para o desenvolvimento dos países, e, posteriormente, de se garantir a segurança da UE bem como a sua estabilidade económica e política (*Ibidem*). Isto porque, os acordos de comércio livre conduzidos pela UE foram, em tempos, celebrados por desígnios de desenvolvimento, como foi o caso dos Acordos de Lomé que tinham como foco principal as reduções tarifárias assimétricas e a ajuda financeira aos países ACP (África-Caribe-Pacífico) (Woolcock, 2012:22). Porém, a mutação subjacente ao Sistema Internacional fez com que a geração seguinte de acordos levados a cabo pela UE se centrasse mais em questões relacioandas com a sua segurança, destacando-se “os acordos com os países da Europa Central e de Leste após a Guerra Fria e os acordos Euro-Med com uma série de países do Norte de África e do Médio Oriente que tiveram como objetivo, para além dos interesses comerciais, promover a estabilidade económica e política dos parceiros da UE”, (*Ibidem*) a fim de contribuir para uma maior segurança interna.

Recentemente, a UE parece estar a experienciar o advento de uma nova política comercial defendendo que “a recusa do protecionismo doméstico deve andar de mãos dadas com um crescente ativismo na criação de mercados abertos” (Graziani, 2012:59) dando especial atenção à eliminação das barreiras não tarifárias (*Ibidem*). Para além disso, esta nova política comercial europeia – intitulada como Doutrina da Europa Global – contempla o alargamento do conceito de “acesso ao mercado” a áreas - como os direitos de propriedade intelectual, os fundos de investimento, os contratos públicos e a concorrência - que nunca se conseguiram introduzir no plano das negociações multilaterais (Graziani, 2012:60). Assim, a evolução dos acordos comerciais entre estes dois parceiros tende a enfatizar o surgimento de novos tipos de negociações que tendem a ser entendidas como a expressão mais tangível das mudanças verificadas em toda a economia mundial.

3.1) OS ACORDOS COMERCIAIS DE “NOVA GERAÇÃO”

“International trade agreements unlock doors of opportunity (...) around the globe” (Kingston, 2017).

Os acordos comerciais entre os diferentes países que compõem o globo são talvez uma das características mais importantes, presentes no atual sistema comercial a nível internacional. “O modelo de comércio internacional, [existente nos dias de hoje], veio a ser desenvolvido desde o final da Segunda Guerra Mundial visando o desenvolvimento do comércio mundial através da redução da proteção tarifária e da criação de regras que enquadrassem e facilitassem a expansão do comércio” (Pacheco, 2016:11). Este objetivo de promoção das trocas comerciais à escala mundial foi, em grande medida, repercutido pela integração das economias motivada, inicialmente, pelo Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio (em inglês GATT: *General Agreement on Tariffs and Trade*) – que entrou em vigor em 1948 e tinha como objetivo criar um sistema multilateral de comércio internacional –, fazendo com que o comércio se tornasse cada vez mais livre, através da eliminação de tarifas, quotas, barreiras técnicas, e de outros entraves que até então eram colocados aos países. No fundo, essa liberalização do comércio assentava na eliminação quer das barreiras tarifárias quer das não-tarifárias entre os países participantes com o objetivo último de “promover a paz e a prosperidade económica dos mesmos” (Oporto, 2011:7), bem como reforçar a criação do tão desejado sistema multilateral de comércio. A existência da regra da Não Discriminação entre as Nações¹, bem como o respeito pelos princípios da Nação Mais Favorecida² e Tratamento Nacional dos Produtos³, presentes na estrutura do GATT e repercutidos na atual estrutura da OMC têm reforçado a preocupação e desejo de criação de um sistema verdadeiramente multilateral, que torne possível a “uniformização e a crescente liberalização do comércio internacional” (Oporto, 2011:22). Porém, o crescimento das

¹ O princípio ou regra da não-discriminação, “exige que não se trate de maneira desigual quaisquer produtos em relação a todos os produtos similares. Ou seja, todos os produtos ditos similares devem ser tratados de “forma igual”, independentemente da sua origem” (UNCTAD, 2003:14).

² “O princípio da Nação mais favorecida obriga todos os membros da OMC a não discriminar entre produtos originados em ou destinados a diferentes países. Quer isto dizer que, o País A deve tratar da mesma forma, ou não discriminar entre o produto proveniente do País B e um produto “equivalente” proveniente do País C”. (UNCTAD, 2003:14).

³ O tratamento nacional dos produtos “determina que os Membros da OMC não discriminem produtos importados após esses produtos terem entrado no mercado doméstico. Ou seja, o País A não deve tratar os produtos importados dos Países B ou C menos favoravelmente do que seus próprios produtos domésticos similares” (UNCTAD, 2003:20).

empresas multinacionais no mundo – que têm, transformado intencional e voluntariamente o globo, tentando estabelecer uma nova ordem económica na qual o comércio internacional não conheça fronteiras nem nacionalidades – e os impasses verificados no atual processo de negociações no âmbito da OMC – materializados pela dificuldade em se concluir a Ronda de Doha, iniciada em 2001 –, colocaram em causa a capacidade deste sistema multilateral de comércio conseguir continuar a promover a liberalização profunda que sempre ambicionou, originando, em muitos países e até mesmo regiões o desejo de se “negociar acordos entre um número mais limitado (...)” de participantes (Fernandes, 2017:170), tal como aconteceu entre a UE e o Canadá.

A vontade expressa por estas e outras regiões de se unirem a fim de explorarem os eventuais benefícios de uma parceria mais alargada, mas ao mesmo tempo mais estreita, no sentido de se aproximarem cada vez mais, reforçou o impasse existente neste sistema comercial multilateral, fazendo emergir novos tipos de acordos comerciais de cariz mais regional e até mesmo bilateral (Davies, 2016:1), que com o tempo se têm assumido como substitutos dos acordos multilaterais desenvolvidos pela OMC, e, progressivamente, entendidos como os “principais instrumentos de regulação do comércio internacional, no futuro” (Reynolds, 2012:9).

De facto, “com a paralisação da abordagem multilateral, [motivada pelo fracasso de Doha], houve uma proliferação de acordos comerciais bilaterais” (Reynolds, 2012:10), dos quais se destacam o Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento vulgarmente conhecido pela sigla inglesa TTIP (Transatlantic Trade and Investment Partnership) entre a UE e os EUA e o Acordo entre a UE e Singapura, que incentivaram “a interconexão entre as economias, e se refletiram na expansão do comércio internacional, dos investimentos, e na dispersão da produção em várias partes do globo” (Oliveira, 2015:46), realidade essa enaltecida também pela emergência das Cadeias Globais de Valor.

Estes novos tipos de acordos comerciais alteraram, sem dúvida, a realidade existente ao nível do comércio entre os diferentes países e regiões presentes na economia mundial, incentivando a própria UE a prosseguir uma política comercial mais ativa, negociando acordos comerciais bilaterais ou regionais que vão além da redução e/ou eliminação das barreiras tarifárias convencionais (González; Gordo *et al.*, 2017:1).

Contrariamente ao que acontecia com os antigos tratados de comércio cujo objetivo se centrava, essencialmente, na redução das tarifas existentes, esta “Nova Geração” de acordos comerciais que emergiu após o fracasso de Doha, mais do que:

“abolir os entraves ao comércio livre - como [faziam] os antigos tratados de comércio-, procura criar verdadeiros espaços económicos à escala continental e transcontinental, onde a liberdade de comércio é acompanhada por um esforço de harmonização de políticas públicas nacionais nas mais variadas áreas que interajam com o mercado (Oliveira e Costa, 2017:1).

De facto, estes acordos de “Nova Geração” são muito mais ambiciosos, profundos e abrangentes, visando contribuir para a maior liberalização comercial possível, englobando “uma vasta gama de domínios que comportam, nomeadamente, o comércio de serviços, o direito de estabelecimento e o investimento, bem como a proteção dos direitos de propriedade intelectual” (Maio, 2008:2), debruçando-se, portanto, “sobre um conjunto cada vez mais diferenciado e complexo de temas, desde as tradicionais abolições de barreiras ao livre comércio e a proteção de investimentos estrangeiros (...) até às novas preocupações em relação a questões como a saúde pública, proteção ambiental, desenvolvimento sustentável, mercado laboral, entre outras” (Oliveira e Costa, 2017:1). Estes acordos comerciais de “Nova Geração” são, no fundo, tratados de livre comércio que englobam regras sobre a proteção intelectual, a circulação de capitais e a proteção de investimentos (Magnette, 2017:19).

Em suma, evoluiu-se então dos clássicos acordos de comércio livre focados, especialmente, em cortes tarifários e comércio de bens, para uma “Nova Geração” de acordos comerciais (Salm; André, 2017:2), que passou a envolver áreas distintas e abrangentes. Para além das novas áreas que passaram a constar nestas novas negociações, estes novos tipos de acordos comerciais exigiram também à UE – enquanto atriz global – uma redefinição. Assim, e apesar do artigo 207º do Tratado de Funcionamento da UE (TFUE) ter concedido à União a competência exclusiva para esta celebrar acordos comerciais em nome dos seus membros, esta “Nova Geração” de acordos de comércio – ao ir além das tradicionais questões relacionadas com os cortes tarifários – tornou a fronteira entre competências exclusivas⁴ dos Estados-membros e da União e competências partilhadas⁵ mais ténue, contribuindo para o

⁴ Artigo 3º TFUE – Competências Exclusivas.

⁵ Artigo 4º TFUE – Competências Partilhadas.

surgimento do Parecer 2/2015⁶ do Tribunal de Justiça da União Europeia (TJUE), que enalteceu a necessidade destes novos tipos de acordos comerciais serem ratificados não só pela União mas também por todos os seus Estados-membros, dada a existência de matérias de competência partilhada nestes acordos de “Nova Geração”, que passaram a ser entendidos também como “acordos mistos”, isto é, acordos que “deverão ser negociados, assinados e ratificados [conjuntamente] pela UE e pelos seus Estados-membros” (Oliveira e Costa, 2017:5), pois “envolvem [questões⁷ pertencentes ao quadro de] competências das instituições europeias e dos órgãos de soberania nacionais” (Pereira, 2017:187).

3.2) O CETA COMO ACORDO DE “NOVA GERAÇÃO”

Atendendo às especificidades contidas no CETA, este foi visto como sendo bastante ambicioso nas várias vertentes em que incidiu. Por um lado, temos o objetivo de “suprimir os direitos sobre 98% dos produtos que a UE comercializa com o Canadá (Comissão Europeia, 2018), e eliminar totalmente 98,2% das linhas tarifárias existentes no Canadá, unindo assim o “mercado europeu de 500 milhões de pessoas à economia canadiana, considerada a 10.^a maior economia mundial” (Silva, 2016), e uma das mais avançadas do globo.

Por outro, e para além dessa eliminação de barreiras tarifárias era também objetivo do CETA harmonizar normas ambientais, laborais e agrícolas e aumentar o crescimento e as oportunidades de trabalho e de negócios em ambos os lados do Atlântico, através da diminuição e posterior eliminação das barreiras existentes. Este acordo propunha-se além de eliminar os direitos alfandegários (até zero); facilitar o acesso ao mercado de contratos públicos; abrir o mercado de serviços canadiano para empresas da UE; criar postos de trabalho em ambos os lados do Atlântico, facilitado pelo reconhecimento mútuo de algumas qualificações; criar condições favoráveis para o investimento (Ordem dos Economistas, 2017), nomeadamente: “1. promovendo a remoção de obstáculos ao estabelecimento de investidores no território canadiano, 2. eliminando a discriminação entre empresas

⁶ Parecer 2/2015 do Tribunal de Justiça de 16 de maio de 2017, sobre o Acordo de Comércio Livre entre a União Europeia e Singapura que se tornou num modelo para os restantes acordos comerciais – entendidos como acordos de “nova geração”, estabelecidos sob alçada da UE, nomeadamente para o CETA, entre a UE e o Canadá, e que estabeleceu que todos os acordos comerciais celebrados a partir de então têm de ser assinados não só pela União, mas também pelos por todos os Estados-membros.

⁷ Questões como “os investimentos estrangeiros diferentes de investimentos diretos e a resolução de litígios entre investidores e o Estado” (Oliveira e Costa, 2017:9).

canadianas e europeias estabelecidas em ambas as partes, 3. aumentando o grau de certeza e de segurança jurídicas para os investidores através do estabelecimento de um conjunto de direitos, entre eles o da não degeneração da justiça, a liberdade de transferências relacionadas com os investimentos (...) e a criação de diversos meios de resolução de diferendos, dos quais se destaca a criação de um novo tribunal estabelecido entre as partes que substituiria a arbitragem internacional” (*Ibidem*). Constava também na proposta de formulação do CETA o desejo de protecção dos “produtos alimentares e bebidas tradicionais (isto é, indicações geográficas) contra imitações; criar novas oportunidades em ambos os mercados, especialmente para as pequenas e médias empresas a fim de ser possível reduzir os preços e oferecer maior variedade de opções aos clientes, tanto europeus como canadianos (Ordem dos Economistas, 2017). O facto do CETA proibir impostos, taxas ou outras taxas e encargos sobre as exportações para a outra Parte que excedam os que se aplicariam a um bem se fosse vendido no mercado interno, vem enaltecer também a vontade das Partes aproveitarem as potencialidades do comércio bilateral existentes entre ambas e integrarem-se cada vez mais.

Face ao exposto, podemos olhar para o CETA como sendo um acordo abrangente e ambicioso que visa, efetivamente, uma integração mais profunda, e que se propõe, de facto, a ir além da simples eliminação de direitos aduaneiros, isto é, além da típica integração superficial contida nos antigos acordos de comércio livre, extrapolando-se para áreas como os investimentos, os contratos públicos, o ambiente, a saúde pública e os serviços, que, na visão de Der-Chin Horng se apresentam como os elementos essenciais desta “Nova Geração” de acordos comerciais (Horng, 2012:752). Por tudo isto, a verdade é que, de facto, o CETA tem todas as componentes para ser considerado como um acordo de “Nova Geração”.

3.2.1) A IMPORTÂNCIA DA VALÓNIA PARA O CELEBRAR DO CETA

Apesar da enorme abrangência contida no acordo e dos ambiciosos objetivos nele promulgados, o processo de negociação e posterior ratificação do CETA não foi, de todo, fácil, isto porque a existência de algumas questões, entendidas como sensíveis em ambas as economias, tornaram moroso todo este processo. Uma dessas questões foi, na visão de Lara Martinho, a “alteração do instrumento de resolução de litígios investidor-Estado, no capítulo referente à protecção do investimento” (Martinho, 2016:3). O cerne da questão prende-se com o desejo de se criar um tribunal específico para a resolução de conflitos em matéria de

investimentos, e de se facilitar o acesso dos serviços financeiros ao mecanismo de arbitragem de conflitos. Em causa está a criação de um “órgão arbitral (um tribunal) acima dos Estados nacionais que obedeceria ao princípio da prevalência sobre os sistemas judiciais nacionais” (Fontoura, 2017:17) e daria a possibilidade às empresas multinacionais de processarem, num tribunal especial, governos cuja orientação política ou leis internas entrem em conflito com os seus interesses. Na verdade, “trata-se do tal mecanismo de resolução de litígios e proteção de investimentos, presente no texto do TTIP e vulgarmente conhecido pela sigla inglesa de ISDS, isto é, *Investor to State Dispute Settlement*” (*Ibidem*), que, de acordo com Alejandro Lopés de Miguel (2014), inclui “o direito das empresas denunciarem os Estados que prejudiquem as “expectativas legítimas” sobre os seus investimentos” (Miguel, 2014), isto é, os seus lucros.

Para autores como Amaral (2017) este mecanismo reforça a dominação completa das multinacionais sobre os tais tribunais arbitrais aos quais estas [entenda-se: as multinacionais] “podem recorrer sempre que considerem que a legislação aprovada pelos governos democraticamente eleitos coloca em risco os seus lucros presentes ou futuros” (Amaral, 2017). Assim, um dos parâmetros mais contestados no CETA foi o facto das subsidiárias das empresas multinacionais norte-americanas, no Canadá, passarem a ter o poder de processarem os Estados europeus (Miguel, 2014), uma vez que “o CETA abrange não apenas as empresas e o território canadiano, mas todas as empresas que coloquem no Canadá (...) uma sucursal” (Amaral, 2017). A questão fundamental, no nosso entender prende-se com o facto de sabermos se uma medida regulamentar por parte do Estado que afete indiretamente o investidor e consequentemente a sua expectativa de lucro pode ou não ser alvo de uma queixa por parte do investidor e também de percebermos se os Estados no exercício da sua soberania, devem ou não preservar o direito de regular, com fins públicos.

Outro dos aspetos também contestados prendeu-se com o desejo de eliminação dos entraves ao comércio entre estas duas economias que, na opinião de alguns autores, iria contribuir para que a entrada de produtos canadianos, nomeadamente agrícolas, nos mercados europeus fosse facilitada. Os receios neste âmbito acentuaram-se pelo facto do “Canadá recorrer, por vezes de uma maneira bastante abusiva, a hormonas e a produções intensivas o que lhe permite ter custos de produção muito mais competitivos, face aqueles que existem nos países europeus” (Matias, 2017), contribuindo para que a comercialização

de produtos e carne canadiana geneticamente modificada ou criados à base de hormonas “outrora proibidas no Velho Continente” (Amaral, 2017), pudesse vir a ser equacionável.

A conjugação destes fatores supra levou a que a região belga da Valónia vetasse a celebração do CETA por recear, primeiramente, que “o seu mercado fosse inundado com produtos canadianos” (Silva, 2016) e, principalmente, que os interesses das empresas multinacionais se sobrepusessem aos interesses dos povos, das constituições e à própria soberania dos Estados, tal como havia sido antecipado pelo antigo Presidente chileno, Salvador Allende, no decorrer do ano de 1972, durante um discurso proferido diante da Assembleia Geral das Nações Unidas. Segundo Allende:

“Nous sommes face à un véritable conflit entre les multinationales et les États. Ces dernières ne sont plus maîtres de leurs décisions fondamentales, politiques, économiques et militaires à cause de multinationales qui ne dépendent d'aucun État. Elles opèrent sans assumer leurs responsabilités, elles ne sont contrôlées par aucun Parlement, ni par aucune instance représentative de l'intérêt général” (Allende *apud* Magnette, 2017:15).

A sua intervenção e consistente oposição obrigou à revisão de algumas cláusulas do acordo, tendo sido elaborada uma declaração/compromisso que preservou a capacidade da UE e do Canadá adotarem e aplicarem as suas próprias leis e regulamentos a fim de regularem a atividade económica no interesse público. Para além disso, foram ainda salvaguardadas algumas questões importantes nos mais variados setores presentes no CETA. A nível do comércio ficou acordado que a "regra de origem" definirá quais os produtos que são qualificados como "europeus" e "canadianos" para impedir que terceiros os reivindiquem. O veto dos valões permitiu ainda a manutenção de algum controlo, “durante a aplicação provisória do acordo, designadamente em matéria de agricultura, e a continuação das tarifas sobre a carne de frango e sobre os ovos” (Kessler, 2017 *apud* Jornal Público, 2017) e dos regulamentos existentes sobre os organismos geneticamente modificados (OGM), a fim de acentuar o controlo e as restrições face à entrada dos mesmos na Europa, ficando o princípio da precaução respeitado, apesar de se poder argumentar que, apesar disso, continua sem haver um controlo efetivo nas fronteiras que permita identificar os tais OGM. Além disso, os valões conseguiram ainda acordar o estabelecimento de quotas mínimas para alguns produtos agrícolas considerados sensíveis, incluindo carne de bovino e de suíno para a UE e produtos lácteos para o Canadá. Estabeleceu-se também um princípio da exceção agrícola que pode

ser evocado para todos os setores se e só se o aumento das importações causar risco de prejuízo importante à segurança alimentar, salvaguarda da vida, sociedades rurais e proteção da natureza e da biodiversidade (Fontoura, 2017).

No que diz respeito à propriedade intelectual, por exemplo, é objetivo do CETA tornar os direitos de propriedade intelectual mais consistentes entre as partes, criando condições mais justas para as empresas da UE e do Canadá. O veto valão contribuiu significativamente para que o Canadá cedesse em alguns aspetos respeitantes aos direitos de autor, patentes, protecção de medidas tecnológicas e gestão de direitos digitais (Comissão Europeia, 2016a), fazendo com que fossem salvaguardadas questões como a não falsificação de marcas, produtos pirateados e contrafação de produtos de indicação geográfica (Comissão Europeia, 2016a). Quanto ao investimento também aqui o veto da Valónia desempenhou um papel importante. O ICS que consta no texto do CETA falha, de acordo com a opinião dos valões, em criar um sistema funcional capaz de solucionar as disputas entre investidores e Estados. Isto porque, concede direitos aos investidores, mas não protege os Governos e a formulação de políticas públicas contra a exploração. Termos como o direito de regulamentar do Governo são reivindicados como mal definidos, estando abertos a interpretações que podem levar a possíveis abusos. Pelo exposto, a pressão dos valões contribuiu de forma significativa para alterar a versão inicial do ICS e criar um tribunal independente dos interesses das multinacionais. A juntar a isto, esta região tornou ainda possível a consonância entre as negociações comerciais realizadas pela UE e os princípios alencados na Declaração de Namur⁸, sendo eles: 1) o respeito pelos procedimentos democráticos; 2) o cumprimento da legislação socioeconómica, sanitária e ambiental, e 3) a garantia de interesse público no mecanismo de resolução de litígios (International Institute for Sustainable Development, 2017), propondo, desta forma, uma nova conduta na negociação de tratados internacionais de comércio (Gotev, 2016) exigindo, para além de uma maior transparência por parte das instituições europeias, uma maior legitimidade no processo de negociação dos acordos comerciais, e defendendo, entre outros aspetos, que “os resultados provisórios das negociações devem ser tornados públicos e acessíveis em tempo oportuno, de modo que a

⁸ Para mais informações ver Declaração de Namur: <http://declarationdenamur.eu/wp-content/uploads/2016/12/EN-D%C3%A9claration-de-Namur-EN-.pdf>

sociedade civil tenha pleno conhecimento e possa haver um debate parlamentar antes de terminarem as negociações” (Wouters; Raube, 2017:11). Os feitos alcançados pela oposição da Valónia permitiram então o desbloquear e o avançar do processo negocial deste acordo celebrado entre o Canadá e a UE, e que uniu assim as duas economias transatlânticas.

4. OS EFEITOS ECONÓMICOS DO CETA: REVISÃO DE LITERATURA

É objetivo desta secção apresentar os principais resultados obtidos pelos estudos económicos outrora realizados acerca desta temática. Tais estudos, são, no entanto, bastante sensíveis à metodologia usada e às hipóteses de partida que lhes estão subjacentes, uma vez que são, na generalidade, estudos de equilíbrio geral que estão dependentes das especificações teóricas que *a priori* são consideradas e dos parâmetros quantitativos nele incorporados, o que faz com que os seus resultados sejam discutíveis, na medida em que as fórmulas matemáticas nele incorporadas são suficientemente flexíveis para o seu modelador (Stanford, 2010:22). Sendo representações numéricas de um sistema de equações que descrevem forças de oferta e de procura, e condições de equilíbrio, em todos os indivíduos e mercados que compõem o total da economia (*Ibidem*), estes modelos incorporam, na visão de Jim Stanford “uma mistura duvidosa de suposições que essencialmente predeterminam as suas descobertas otimistas - mas que dificilmente podem ser interpretadas como uma representação realista do funcionamento de qualquer economia do mundo real” (Stanford, 2010: 23) e daí os seus resultados poderem ser ambíguos: uns podem enaltecer os ganhos para a economia do Canadá, outros para a economia europeia e noutros pode ainda ser reconhecido a inexistência de qualquer tipo de ganhos para ambas as economias pela celebração deste acordo.

Circunscrevendo-nos aos estudos neste âmbito já realizados, constatamos que alguns deles apontam para ganhos globais marginalmente baixos para cada economia: em termos de percentagem do produto tanto os estudos da Comissão Europeia com o Governo Canadiano (*Joint Study, 2008*) como os estudos alusivos à avaliação do impacto na sustentabilidade da UE (*The EU Canada Trade Sustainability Impact Assessment (SIA), 2011*) apontam para ganhos em termos do produto, em ambas as economias, muito baixos, isto é, ganhos na ordem dos 0,02% para a economia europeia e entre os 0,18% e 0,36% para o Canadá (Raza; Tröster *et al.*,2016:12).

No caso do *Joint Study, 2008* este enaltece ganhos absolutos no PIB e no bem-estar para ambas as economias – 0,77% para o Canadá e apenas 0,02% para a economia europeia

– sendo que é salientado também que as mudanças negativas na produção setorial aparecem sobretudo do lado canadiano (Raza; Tröster *et al*, 2016:18).

O *The EU Canada Trade Sustainability Impact Assessment – SIA* – por seu turno, faz também referência aos impactos positivos que poderão advir do sucesso das negociações, estimando, ainda assim, efeitos positivos menores quando comparados com os resultados do *Joint Study 2008*, com variações do PIB entre os 0,03% para a UE e 0,36% para o Canadá (*Ibidem*). Acresce que estes modelos foram construídos assumindo determinadas hipóteses que ainda não se verificam: em alguns destes estudos, assume-se que a Ronda de Doha já está concluída; assume-se que as flutuações macroeconómicas, isto é, os movimentos cambiais são do ano de 2007, não se contemplando, portanto, os efeitos da Grande Recessão; a maior parte dos ganhos é proveniente de efeitos chamados dinâmicos, ou seja pressupõe-se que há um reinvestimento dos ganhos, produzindo investimento adicional e portanto ganhos futuros o que não se prova à partida que seja necessariamente assim, assumindo-se também, em muitos destes estudos, que os preços do petróleo iriam aumentar 82% entre 2004 e 2014 e o preço dos cereais em termos reais cerca de 86%, para além de não se considerar o impacto de outras medidas extremamente importantes, como o fim dos contratos públicos, a abolição das barreiras não pautais e as políticas definidas para a proteção intelectual. As diferenças expostas podem assim questionar a *performance* dos economistas, tal como sugerido por Flores (Flores, 1996) a propósito dos estudos de equilíbrio geral efetuados para captar a *performance* das economias do Mercosul.

Não obstante, um estudo realizado pela Tufts University 2016⁹, vem salientar as fortes perdas em ambas as economias alegando que as medidas de redução de custos e aumento da competitividade induzidas pelo CETA têm efeitos negativos a longo prazo. Os *deficits* resultantes do desvio de comércio intra-UE juntamente com as reduções nos custos do trabalho, nas receitas fiscais e nos gastos governamentais irão gerar incerteza, incentivando as famílias a aumentar a poupança preventiva e adiar o investimento. Além disso, é estimado que até 2023 cerca de 227 mil postos de trabalho sejam perdidos, prejudicando assim a produtividade e causando perdas ao nível do bem-estar no valor de 0,96% e 0,49% do PIB do Canadá e da UE, respectivamente. Além de prejudicar o PIB, esses

⁹ CETA Without Blinders: How Cutting ‘Trade Costs and More’ Will Cause Unemployment, Inequality and Welfare Losses (September 2016)”

efeitos induzidos pelo CETA contribuirão, segundo este estudo, para aumentar a desigualdade e as tensões sociais num contexto político já complexo e volátil. Este estudo menciona ainda que procurar impulsionar as exportações como um substituto da procura interna não é uma estratégia de crescimento sustentável nem para o Canadá nem para a UE. Sob as atuais condições de austeridade, alto desemprego e baixo crescimento, melhorar a competitividade reduzindo o custo do trabalho só pode prejudicar a economia. Assim, o CETA fornece aos formuladores políticos apenas uma opção para revitalizar a procura diante das crescentes tensões sociais, aumentando os empréstimos privados, possivelmente por meio de uma nova desregulamentação financeira, abrindo as portas para dívidas insustentáveis e instabilidade financeira.

De facto, verifica-se uma enorme heterogeneidade de resultados nos estudos já realizados, o que reforça a sensibilidade metodológica dos mesmos e a consequente ambiguidade de efeitos, reiterando assim a necessidade de novas análises que possam, efetivamente, nos elucidar acerca da eventual existência de potencialidade de comércio bilateral entre estes dois parceiros comerciais.

5. O POTENCIAL DE COMÉRCIO NAS RELAÇÕES UE-CANADÁ: UMA ANÁLISE EM EQUILÍBRIO PARCIAL

No seguimento do que foi exposto e na tentativa de se identificarem as principais oportunidades de exportação entre estes dois parceiros comerciais que, no fundo, motivaram a projeção deste acordo abrangente, desenvolver-se-á, nesta secção, uma análise em equilíbrio parcial baseada em dois indicadores: no **Índice de Orientação Geográfica (IOG)** ou viés geográfico e no **Índice de Especialização das Exportações (IEE)**. Os dados necessários para a construção dos indicadores supra serão provenientes da base de dados *Chelem*, que considera a existência de 72 produtos na economia e incide sobre produtos manufaturados. O período temporal deste estudo será compreendido entre 2013 e 2016, uma vez que foi durante esse intervalo temporal que se estabeleceu um período transitório entre estes dois parceiros cujo objetivo consistia em liberalizarem e aplicarem progressivamente todas as disposições presentes no acordo. Assim, será primeiramente analisada a orientação geográfica das exportações bilaterais a fim de se perceber se o peso quer da UE quer do Canadá é ou não proporcional à sua participação no comércio mundial (Castilho, 2003:220), através do primeiro indicador referido, ou seja, através do IOG que vai comparar “o peso do comércio bilateral com a participação do parceiro nas importações mundiais” (*Ibidem*), através da seguinte fórmula matemática:

$$IOG = \frac{X_{ij}^s / X_{iw}^s}{M_{jw}^s / M_{ww}^s}$$

Onde:

s representa o setor;

i o país exportador e j o país importador;

W é o mundo

X representa as exportações e M as importações

Se:

O IOG for inferior a 1 (um) significa que existe um viés geográfico “negativo”. Quer isto dizer que “a importância das exportações bilaterais daquele produto para o comércio total

do país exportador é inferior à importância do seu parceiro nas compras mundiais relativamente a esse mesmo produto. Se a distribuição fosse semelhante à distribuição das importações totais mundiais este indicador apresentaria o valor certo de 1 (um)” (Castilho, 2003:221).

Se for superior a 1 (um) aí o viés geográfico já será “positivo”, logo, e seguindo o raciocínio anterior, a importância das exportações bilaterais de um determinado produto para o comércio total do país exportador é superior à importância do seu parceiro nas compras mundiais do respetivo produto.

Adicionalmente, será também utilizado o **Índice de Especialização das Exportações (IEE)** para calcular a vantagem comparativa revelada (VCR) no comércio bilateral, sendo calculado como a comparação entre o peso do produto s nas exportações do país i para o parceiro j e o peso do mesmo produto nas importações que o país j faz do mundo. É dado pela seguinte fórmula:

$$IEE = \frac{X^s_{ij} / X^t_{ij}}{m^s_{jw} / M^t_{jw}}$$

Onde:

s representa o setor e t o total dos setores;

i representa o país exportador

j corresponde ao país importador;

W é o Mundo;

X representa as exportações e M as importações

Se:

Se o IEE for “positivo”, isto é, se apresentar um valor superior a 1 (um), significa que o país possui vantagem comparativa revelada (VCR) no mercado de destino. Pelo contrário, se este indicador apresentar um valor inferior a 1 (um) o país não tem a dita vantagem comparativa no mercado de destino.

6. RESULTADOS OBTIDOS

Tendo em conta os indicadores anteriores será expectável que se o IEE for “positivo” (isto é, $IEE > 1$) o IOG também o seja ($IOG > 1$), isto porque é o normal que aconteça num setor com vantagem comparativa revelada: ou seja, é normal que o setor que possui a dita vantagem comparativa se exprima no espaço do parceiro, sendo que essa vantagem deve exprimir-se na importância relativa que o comércio desse bem tem para o parceiro. Porém, a existência de barreiras ao comércio entre a UE e o Canadá no período que precedeu a conclusão do CETA, conforme referido na sub-secção 2.1.1, pode ter levado a que, em alguns casos, os resultados dos indicadores mencionados não sejam ambos “positivos”, existindo situações onde o IEE apresenta um valor “positivo” ($IEE > 1$) mas o IOG, por seu turno, apresenta um valor “negativo” ($IOG < 1$). Querera isto dizer que existe potencial de comércio que não se concretiza devido à existência das barreiras comerciais entre a UE e o Canadá. Note-se que, no caso em apreço, a identificação de vantagem comparativa revelada é feita num contexto em que ainda existe proteção comercial no mercado do parceiro, o que só confirma a robustez da vantagem comparativa revelada. Todavia, dado que os dados do comércio da Base de Dados *Chelem* são em valor e, por isso, sujeitos a flutuações que decorrem da variação dos preços (por exemplo, de origem cambial) e não da especialização, optámos por considerar a existência de VCR bilateral só quando essa leitura revela consistência ao longo do (curto) período estudado (2013-2016). Desta forma, procuramos controlar a existência de eventuais valores positivos para o IEE que não traduzam uma real vantagem comparativa na produção.

Dado o vasto número de produtos analisados (72), optámos por colocar em anexo os resultados dos cálculos efetuados para a UE e o Canadá em termos do IOG e do IIE. O cruzamento de ambos os indicadores, permite, de facto, identificar muitas situações de potencialidade de comércio bilateral entre estas duas economias. Salientamos os seguintes resultados:

No caso do Canadá, verifica-se que, em todos os produtos com VCR, o IOG é negativo com exceção de minerais de ferro, minerais não ferrosos, carvão (para além de produtos residuais no comércio como jóias e ouro não monetário); ou seja, só no caso de produtos baseados em recursos naturais, de que a UE é deficitária, o Canadá consegue

potenciar a sua VCR no mercado europeu, refletindo a participação na divisão internacional do trabalho típica deste país acima referida; de facto, o Canadá apresenta, enquanto país, uma riqueza imensa em termos do seu solo, possuindo jazidas de ferro, petróleo, gás natural, urânio, ouro, prata, níquel, entre outros, o que faz com que seja um dos maiores produtores e conseqüentemente exportadores destes recursos. Outro resultado a destacar é o facto de em 2016 o Canadá ter melhorado significativamente a quota de diversos produtos nas exportações deste país para a UE relativamente à do mundo, o que traduzirá alguma redução de barreiras ao comércio no período que preparou a adesão ao CETA e ao impacto positivo das expectativas favoráveis para os exportadores canadianos da abertura comercial de um vasto mercado. De facto, regista-se agora VCR em quase todos os produtos analisados com exceção do cimento, cerâmica e vidro, metalurgia não ferrosa, alguns produtos de têxteis e vestuário, mobiliário (mas não pasta de papel), alguns produtos de eletrónica e eletrodomésticos, plásticos, carnes e peixes. Estes resultados precisam de ser confirmados com dados para os anos subsequentes mas sustentam a existência de um setor industrial desenvolvido e diversificado com os principais polos a serem localizados em cidades como Toronto, Montreal, Vancouver, Ottawa, Edmonton e Québec (*Ibidem*). A vantagem comparativa que o Canadá apresenta em produtos como o papel, estruturas de madeira e outros relacionados é justificada pelo facto da extensa área florestal – que corresponde a cerca de 48% do território canadiano – permitir ao Canadá que atue nesse segmento de forma sustentável apoiado pelo Governo que, ao longo dos anos, tem incentivado programas de reflorestamento a fim de garantir a existência de matéria-prima para a continuidade das atividades vinculadas à madeira (Francisco, n.d). Adicionalmente, o custo de transporte deste recurso (madeira) é praticamente nulo, uma vez que é feito, na maioria dos casos, através da flutuação dos troncos das árvores nos rios até às fábricas fazendo com que a disponibilidade dessa matéria-prima associada ao baixo custo de transporte possibilite ao Canadá ser um dos maiores produtores de papel e produtos afins do mundo.

No caso concreto dos automóveis, setor no qual o Canadá é detentor de uma forte vantagem comparativa face à UE, a sua importância é deveras crucial para a economia canadiana na medida em que o Canadá se apresenta como um dos principais fabricantes a nível mundial com uma capacidade de produção de 2,3 milhões de veículos, o que equivale a cerca de 16% da produção total de toda a América do Norte (Travado, 2014:43). Em termos

da vantagem no segmento da aeronáutica e espaço, onde a VCR do Canadá é, de longe, a mais elevada, note-se que “este é um dos poucos países com um setor aeroespacial avançado, sendo um dos mais competitivos na indústria aeronáutica internacional” (*Ibidem*).

No caso dos fertilizantes e vários produtos agrícolas, destaca-se uma vantagem comparativa no Canadá que não é verificada do lado europeu, o que permite ao Canadá concorrer com a UE nesses setores e inclusive aumentar as suas exportações para a Europa. Ao mesmo tempo, tal facto reforça as preocupações europeias de que a entrada de produtos agrícolas provenientes do Canadá possa efetivamente arrasar a agricultura da UE.

No caso da UE, concluímos que os produtos para os quais é mais evidente a existência de VCR com enviesamento geográfico negativo – e, por isso, potencialidade para aumentar as exportações para o mercado canadiano – são maquinaria diversa, instrumentos de medição, automóveis, pinturas e produtos de higiene (*toilette*).

Destaque-se a vantagem comparativa da UE com potencial de comércio apresentada em produtos de ferro. De acordo com a Associação Europeia do Aço (EUROFER), ela é suportada pela importância atribuída à indústria siderúrgica na Europa, que apresenta um volume de negócios de cerca de 170 mil milhões euros e emprega diretamente 320 mil pessoas altamente qualificadas. Outro sector no qual a VCR europeia é particularmente evidente a par de um IOG negativo é o setor dos artigos em plástico; a vantagem que a UE detém nestes produtos é justificada também pela importância do setor para a economia europeia, que emprega atualmente cerca de “1,5 milhões de pessoas e gerou, em 2015, um volume de negócios de 340 mil milhões de euros” (Comissão Europeia, 2018b:2).

Conclui-se, portanto, que existem diversos setores que poderão beneficiar da eliminação de barreiras ao comércio, no contexto do CETA, fazendo aumentar o fluxo comercial entre a UE e o Canadá. No fundo, este acordo, ao instigar a eliminação das barreiras comerciais entre estes dois parceiros poderá, de facto, contribuir para o aumento dos fluxos comerciais entre ambos os lados do Atlântico, em particular nos setores referidos anteriormente, e reforçar as relações bilaterais entre a UE e o Canadá. Note-se ainda que em alguns setores se identificou uma vantagem comparativa revelada em ambos os parceiros, se bem que a vantagem divirja consoante os produtos para uma ou outra parte. É o caso de diversos produtos de maquinaria, químicos e produtos agrícolas. Estas situações, que ocorrem em contexto de identificação de potencial de comércio, apontam para a existência

de comércio intra-ramo bilateral, típico do comércio entre economias desenvolvidas. Este é um ponto importante a ser abordado em estudos futuros, mas com uma desagregação por produto muito mais detalhada do que a utilizada na base de dados *Chelem*.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Um pouco por todo o Mundo, as reações face ao impasse da globalização começaram a ser cada vez mais notórias, materializadas sobretudo pela criação de novos tipos de acordos comerciais ditos de “Nova Geração”, na maioria dos casos celebrados em termos bilaterais, como se verificou no caso da UE e do Canadá. O CETA foi o primeiro acordo deste tipo entre nações desenvolvidas e contribuiu para a definição de acordos futuros neste âmbito.

As propostas de formulação do CETA começaram a ser definidas depois da UE delinear a sua estratégia para uma “Europa Global”, em 2006, na qual definiu aquilo que é atualmente divulgado como a “*New Trade Policy*” e cujo conteúdo se encontra intrinsecamente relacionado com os aspetos que foram negociados ao longo deste acordo. Do mesmo modo, a importância progressivamente assumida pelo CETA para o Canadá também se encontra intimamente relacionada com uma estratégia semelhante definida pelo Canadá, em 2008, que visou o desenvolvimento das negociações comerciais bilaterais e a criação de parcerias internacionais para além da NAFTA, tendo em comum, com a da UE, o acesso mais amplo e regulamentado aos mercados estrangeiros. Todavia, e apesar dos ambiciosos objetivos do CETA, o processo de celebração do acordo não foi de todo fácil. A existência de vozes que manifestamente mostravam a sua condenação para com o acordo, nomeadamente a oposição que surgiu da Valónia, e outras que visivelmente expressavam a sua consideração para com o mesmo, sustentaram essas mesmas dificuldades e quase colocaram em causa a conclusão destas negociações. Adicionalmente, o facto dos estudos económicos realizados – dos quais se destacam o “*Joint Study 2008*”, o “*The EU Canada Trade Sustainability Impact Assessment (SIA) 2011*”, e o estudo da Tufts University de 2016 “*CETA without blinders*” – que tentaram delinear os custos e benefícios associados ao mesmo – não terem conseguido uniformizar os resultados obtidos, reforçou, ainda mais, o ceticismo neste processo negocial.

Outra questão que, no nosso entender, também se afigura como crucial para um melhor entendimento das dificuldades patentes ao celebrar do acordo, prende-se com o facto deste não ter tido a transparência exigida perante um mundo globalizado e face aos princípios defendidos por ambos os parceiros, em especial pela UE que sistematicamente apela a uma maior eficácia, transparência e respeito pelos valores e pelo modelo social de regulação

européus. Apesar destes princípios, a verdade é que não houve transparência alguma no decorrer de todo o processo negocial até à oposição da Valónia, que se mostrou eficaz na salvaguarda de alguns pontos fulcrais para a UE, nomeadamente, assegurando uma maior proteção ao setor agrícola, impedindo, por exemplo, a entrada dos tais OGM na Europa e conseguindo que o tal tribunal presente no texto do CETA ficasse muito mais independente.

O presente trabalho de investigação visou, ao longo das secções que o compõem, fornecer uma visão geral dos principais tópicos subjacentes a este acordo e proceder à análise e identificação das principais oportunidades de exportação entre estes dois parceiros comerciais. O segundo objetivo foi concebido através de um estudo em equilíbrio parcial e do recurso a dois indicadores: ao Índice de Orientação Geográfica (IOG) e ao Índice de Especialização das Exportações (IEE), cujo posterior cruzamento nos permitiu identificar situações de potencialidade de comércio bilateral entre ambos os lados do Atlântico. Com base nisso, concluiu-se que a celebração do CETA poderá aumentar os fluxos comerciais entre estes parceiros, principalmente pela eliminação das barreiras ao comércio existentes até então, ainda que os benefícios possam eventualmente ser baixos para ambas as economias. A verdade é que os resultados deste nosso modelo indicam-nos que, de facto, existem diversas categorias de produtos, nos quais ambos os países podem aumentar o seu comércio bilateral.

Um outro aspecto que gostaríamos de destacar prende-se com o facto dos resultados efetuados apontarem também para a existência de uma sobreposição de vantagem comparativa revelada em diversos produtos, incluindo no caso de produtos agrícolas, estruturas de madeira e papel, carne e peixe. em ambos os parceiros, o que supõe que poderá existir a possibilidade de um aumento das exportações nos produtos referidos por parte de ambos os parceiros, após a eliminação dos entraves ao comércio ambicionada por este acordo. Note-se, porém, que irão continuar a existir algumas *commodities* consideradas sensíveis, por exemplo, a carne, onde as tarifas aplicadas ainda são altas e não serão totalmente eliminadas por intermédio deste acordo, o que faz com que a exportação plenamente livre de barreiras não seja, para já, uma realidade.

No entanto, destacamos que o nosso modelo, isto é, este nosso estudo de equilíbrio parcial, tal como a maioria dos outros, não inclui uma avaliação adequada de muitos outros elementos presentes nestes acordos de “Nova Geração”, tais como a liberalização do

investimento, a proteção dos direitos de propriedade intelectual e a liberalização das compras públicas. Adicionalmente, os impactos ambientais ou os direitos humanos também não são levados em consideração nesta e nas demais análises económicas existentes, fazendo com que este nosso modelo meça apenas um subconjunto de possíveis custos e benefícios do CETA com tendência a subestimar os benefícios da celebração do referido acordo.

Pelo exposto se infere que o incremento do comércio pode, de facto, não ser a componente principal do acordo. Isto porque as disposições não comerciais, como a liberalização do IDE entre ambos os lados do Atlântico, apresentam-se como sendo um dos objetivos principais deste acordo e, ao mesmo tempo, como sendo uma das características mais notórias destes acordos de “Nova Geração”. A existência de altas restrições, em termos do fluxo de IDE, sobretudo no Canadá pode indicar que o CETA poderá vir a ter um alto potencial a fim de melhorar a abertura do ambiente de investimento canadiano que, tal como verificado na sub-secção 2.1, ainda é muito fechado quando comparado com o da UE. No caso da UE, porém, o impacto do CETA provavelmente não será tão significativo nessa vertente, como no caso do Canadá, uma vez que o seu ambiente de investimento já é atraente e as restrições existentes já são baixas.

No que concerne às demais vertentes que não foram captadas pela metodologia utilizada neste trabalho, saliente-se que em termos de medidas sanitárias e fitossanitárias, e, de acordo com a literatura existente, parece-nos que este acordo não irá alterar as regras europeias nem canadianas sobre as mesmas [entenda-se: sobre as medidas sanitárias e fitossanitárias], dada a obrigatoriedade de todos os produtos cumprirem, na integra, as regras sanitárias e fitossanitárias do país importador. Por isto, também nos parece que não irão existir alterações substanciais em termos de proteção do consumidor e do ambiente.

Infere-se também que o CETA parece vir a proporcionar melhorias significativas na entrada temporária de cidadãos da UE no Canadá para fins de trabalho motivado sobretudo pelo reconhecimento mútuo das qualificações profissionais, o que irá facilitar ainda mais o trabalho dos profissionais europeus no Canadá. Também para os contratos públicos, o CETA inclui melhorias no acesso das empresas da UE aos mercados de compras públicas canadianos. Isto significa que os mercados de contratos públicos tornar-se-ão praticamente e igualmente abertos, uma vez que o mercado da UE já está, de facto, aberto a empresas canadianas. Foi igualmente acordado a criação de um novo “site” eletrónico único de

contratos públicos para o acompanhamento de concursos públicos, que deverá facilitar, em especial, o acesso das Pequenas e Médias Empresas (PME) aos mercados de contratos públicos de ambos os lados do Atlântico. A UE tem já em funcionamento um “site” equivalente, pelo que o CETA poderá também contribuir para uma maior equidade entre operadores económicos” (República Portuguesa, 2017:11). Para além disso e tendo em conta que o “acesso à informação é um dos maiores obstáculos para as PME no acesso aos mercados estrangeiros, esta plataforma de compras públicas consagrada no CETA poderá ser especialmente benéfica para as empresas de menor dimensão” (República Portuguesa, 2017:18).

De acordo com alguns estudos *ex-post* realizados, estes concluíram que a tendência geral verificada pela celebração de acordos regionais se tem traduzido num aumento das exportações bilaterais entre as Partes signatárias, numa média de 40%. Assim, e se tivermos em consideração que o CETA poderá, através 1. da redução das barreiras não tarifárias (que tipicamente beneficiam mais as empresas menores do que as maiores) e 2. das melhorias no acesso ao mercado, aumentar o número de empresas exportadoras, então será esperado que a participação dessas empresas exportadoras aumente, especialmente a das pequenas empresas no acesso ao mercado externo. No entanto, esse aumento da concorrência nos mercados pode também fazer diminuir o número total de empresas presentes nos mesmos, uma vez que só a fração maior das empresas sobreviventes será capaz de exportar, pois são estas que, tipicamente, apresentam um maior valor de custos fixos que lhes permite, em períodos de maior concorrência comercial, desmotivar as suas concorrentes e assim ganhar uma quota de mercado maior.

No que concerne à relação existente entre eliminação de barreiras ao comércio e aumento dos fluxos comerciais bilaterais entre os parceiros comerciais, note-se que, no caso específico da relação UE-Canadá, a UE já tinha eliminado a maior parte das suas barreiras ao comércio com o Mercado Único Europeu, mas o Canadá não, pelo que nos parece que este pode ser um ponto a favor deste acordo para o Canadá, permitindo-lhe assim aumentar os seus fluxos comerciais e diversificar os seus parceiros.

Independentemente dos efeitos económicos que decorrerão do CETA e cuja previsão, conforme decorre do acima exposto, é complexa e suscita reservas, um dos aspetos fulcrais do CETA prende-se com o facto deste poder vir a ser uma forma da UE internacionalizar

standards e procedimentos europeus, de se tornar uma atriz regulatória global em questões de alimentação, rotulagem, reforma do sistema financeiro, ou outras questões relacionadas com os direitos de propriedade intelectual, pretendendo dar à UE um poder regulatório a nível mundial. Para o Canadá este acordo afigura-se ainda como sendo um importante instrumento na criação de parcerias internacionais, além da NAFTA e dos EUA. Além disso, o CETA pode também indicar a outros atores globais, muito em particular no caso da China, que a Economia Atlântica ainda tem poder para gerar enquadramentos institucionais e de cooperação capazes de orientar processos económicos e políticos.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AICEP (2013) “Mercados – Informações de negócios. Canadá – Oportunidades e Dificuldades do Mercado”. Disponível em: <http://www.ccah.eu/fotos/internacionalizacao/11385123939.pdf> [último acesso a 10 de Outubro de 2018].

Alegre, S (2008) “The EU’s External Cooperation in Criminal Justice and Counterterrorism: An Assessment of the Human Rights Implications with a particular focus on Cooperation with Canada”, Centre for European Policy Studies, In Yencken, Edward, (*n.d.*), “Lessons from CETA: Its implications for future EU Free Trade Agreements”, University of Melbourne, Australia. Disponível em: https://www.oefse.at/fileadmin/content/Downloads/tradeconference/Yencken_Lessons_from_CETA_Implications_for_future_EU_FTAs.pdf [último acesso a 3 de Setembro de 2018].

Allende, Salvador (1972) In Magnette, Paul (2017) *Quand l’Europe déraile*, Edições Luc Pire, 1ª edição, pp.15.

Amaral, Paulo Alexandre (2017) “CETA – ou o Cavalo de Tróia do Cavalo de Tróia que era o TTIP”, RTP Notícias. Disponível em: https://www.rtp.pt/noticias/economia/ceta-ou-o-cavalo-de-troia-do-cavalo-de-troia-que-era-o-ttip_n983282 [último acesso a 6 de Outubro de 2018].

Assis, Francisco (2017) A razão de ser do acordo da UE com o Canadá, *Jornal Público*. Disponível em: <https://www.publico.pt/2017/02/16/mundo/opiniaao/a-razao-de-ser-do-acordo-da-ue-com-o-canada-1762214> [último acesso 28 Agosto de 2018].

Barral, Welber (2002) *apud* Berto, André (2004), “Barreiras ao comércio internacional”, *Convibra*, pp.2. Disponível em: <http://www.convibra.org/2004/pdf/65.pdf> [último acesso a 2 de Outubro de 2018].

Castilho, Marta; Flores, Renato *et al.* (2003) “*Acordo Mercosul União Europeia: Além da agricultura*”, Editora Cebri, pp.213-249.

Comissão Europeia (2018), DG Trade, “European Union, Trade in goods with Canada”. Disponível em: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113363.pdf último acesso a 29 de Setembro de 2018].

Comissão Europeia (2018b) “Comunicação da comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao comité económico e social europeu e ao comité das regiões - Uma Estratégia Europeia para os Plásticos na Economia Circular”. Disponível em: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:2df5d1d2-fac7-11e7-b8f5-01aa75ed71a1.0020.02/DOC_1&format=PDF [último acesso a 15 de Agosto de 2018].

Davies, Geraint (2016) “New generation” trade agreements and their implications for social rights, public health and sustainable development”, Conselho da Europa: Comissão de Assuntos Sociais, Saúde e Desenvolvimento Sustentável. Disponível em: <http://website-pace.net/documents/19855/2463558/20161130-TradeAgreements-EN.pdf/1ddfa416-cd73-455e-840e-dd4aff414832> [último acesso a 16 de Outubro de 2018].

European Commission (2017) “The economic impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement”. Disponível em: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2017/september/tradoc_156043.pdf [último acesso a 12 de Setembro de 2018].

European Commission (2018), DG Trade, “Canada”. Disponível em: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_111973.pdf [último acesso a 20 de Outubro de 2018].

European Commission (2018a) “Discriminatory practices faced by wines and spirits sector – Barrier Details”, Trade Market Access Database. Disponível em: http://madb.europa.eu/madb/barriers_details.htm?isSps=false&barrier_id=11320 [último acesso a 2 de Outubro de 2018].

European Commission; Government of Canada (2008) *Joint Study – Assessing the costs and benefits for a closer EU-Canada economic partnership*. Disponível em: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf [último acesso a 25 de Outubro de 2018].

Fernandes, José Pedro Teixeira (2017) “A parceria transatlântica de comércio e investimento (TTIP): uma negociação interminável?”, Repositório Científico do Instituto Politécnico do Porto, RCEJ n°28-2017; pp.167-191. Disponível em: http://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/10279/1/Art_7_RECEJ_Nº28_2017.pdf [último acesso a 18 de Outubro de 2018].

Flores, Renato (1996) In Castilho, Marta; Flores, Renato *et al.* (2003) “*Acordo Mercosul União Europeia: Além da agricultura*”, Editora Cebri, pp.213-249.

Fontoura, Maria de Paula (2017) “A globalização e a importância do acordo CETA para as relações transatlânticas”, Conferência sobre “Acordo CETA: uma oportunidade para Portugal”, Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa. Disponível em: https://www.ideff.pt/xms/files/Iniciativas/2017/Maria_Paula_Fontoura.pdf [último acesso 4 Outubro de 2018].

Francisco, Wagner de Cerqueira (n.d) "A economia do Canadá "; Brasil Escola. Disponível em: <https://brasilecola.uol.com.br/geografia/a-economia-canada.htm> [último acesso a 15 de Outubro de 2018].

González, M.^a Jesús; Gordo Esther *et al.* (2017) “The EU’s new-generation trade agreements: the CETA treaty”, Banco de España; Economic Bulletin 3/2017. Disponível em: <https://www.bde.es/f/webbde/SES/Secciones/Publicaciones/Publicaciones/InformesBoletinesRevistas/>

[ArticulosAnaliticos/2017/T3/files/beaa1703-art25e.pdf](#) [último acesso a 18 de Março de 2018].

Gotev, Georgi (2016), “Wallonia proposes new rules for negotiating international trade deals”, Euractiv. Disponível em: <https://www.euractiv.com/section/trade-society/news/wallonia-proposes-new-rules-for-negotiating-international-trade-deals/> [último acesso a 4 de Agosto de 2018].

GPEARI (2014), “Relacionamento UE-Canadá”. Disponível em: <http://www.gpeari.minfinancas.pt/relacoesinternacionais/assuntoseuropeus/vertenteexterna/relacionamento-bilateral/america-do-norte> [último acesso 4 Fevereiro de 2018].

Graziani, Giovanni (2012) “What is new with the new trade policy of the EU?”, In Kurt Hübner “Europe, Canada and the Comprehensive Economic and Trade Agreement”, 1ª Edição, Editora Routledge, pp.59-60.

Hong, Der-Chin (2012) “The EU’s Policy on the New Generation Free Trade Agreements”, Institute of European and American Studies, pp.752. Disponível em: https://www.ea.sinica.edu.tw/eu_file/135606091012.pdf [último acesso a 23 de Agosto de 2018].

Hübner, Kurt (2012) “Europe, Canada and the Comprehensive Economic and Trade Agreement”, 1ª Edição, Editora Routledge, pp.9-14.

International Institute for Sustainable Development (2017) “Following criticisms of CETA, academics propose reforms in EU trade and investment policy and negotiations”. Disponível em: <https://www.iisd.org/itn/2017/03/13/following-criticisms-of-ceta-academics-propose-reforms-in-eu-trade-and-investment-policy-and-negotiations/> [último acesso a 6 de Outubro de 2018].

Kalinova, B., (2010) “OECD’s FDI Restrictiveness Index: 2010 Update”, OECD Working Papers on International Investment, 2010/03, OECD Publishing, Paris, In Tarvainen, Ella (2017) Disponível em: “The impact of preferential trade agreement on FDI: EU- Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement” Aalto University School of Business Economics. Disponível em: https://aaltodoc.aalto.fi/bitstream/handle/123456789/28704/bachelor_Tarvainen_Ella_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y [último acesso a 20 de Outubro de 2018].

Kessler, Vicent (2017) “Parlamento Europeu aprova acordo comercial com o Canadá” In Jornal Público. Disponível em: <https://www.publico.pt/2017/02/15/mundo/noticia/parlamento-europeu-aprova-acordo-com-o-canada-1762118> [último acesso a 19 de Setembro de 2018].

Kingston, Brian (2017) “Canada’s Free Trade Agreements and Why They Are Important”, EDC Trade. Disponível em: <https://edc.trade/trade-agreement-opportunities-for-canadian-companies/> [último acesso a 27 de Setembro de 2018].

Kirkpatrick, Colin *et al.* (2011) “A trade SIA relating to the negotiation of a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) between the EU and Canada”, Final Report. Disponível em: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/september/tradoc_148201.pdf [último acesso a 17 de Setembro de 2018].

Kohler, Pierre; Storm, Servaas (2016) “CETA Without Blinders: How Cutting ‘Trade Costs and More’ Will Cause Unemployment, Inequality and Welfare Losses”, Global Development and Environment Institute Working Paper no. 16-03; Tufts University. Disponível em: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/16-03CETA.pdf> [último acesso a 22 de Outubro de 2018].

Magnette, Paul (2017) *Quand l'Europe déraile*, Edições Luc Pire, 1ª edição.

Maio, Pedro Guerra (2008) “Visão Integrada da União Europeia para Responder aos Desafios à Escala Global: Vertente externa da política comunitária de promoção do crescimento e do emprego”. Disponível em: <http://www.gpeari.gov.pt/arquivo-interno-de-ficheiros/bmep/2008-1/Art-07-A-Estrategia-Comercial-da-Uniao-Europeia.pdf> [último acesso a 16 de Outubro de 2018].

Martinho, Lara (2016) “Parecer sobre a Proposta de Resolução nº49/XII/2.”, Assembleia da República, Comissão de Negócios Estrangeiros e Comunidades Portuguesas.

Matias, Marisa (2017) “O que é o CETA e o que é que se está a passar enquanto dormimos?”. Disponível em: <https://www.esquerda.net/opiniao/o-que-e-o-ceta-e-o-que-e-que-se-esta-passar-enquanto-dormimos/47049> [último acesso a 8 de Setembro de 2018].

Miguel, Alejandro López de (2014) El Tratado de Libre Comercio con Canadá, caballo de Troya de las multinacionales en Europa, *Jornal Público*. Disponível em: <https://www.publico.es/internacional/tratado-libre-comercio-canada-caballo.html> [último acesso a 15 de Setembro de 2018].

Oliveira e Costa, Guilherme (2017) “O impacto do Parecer 2/2015 do TJUE na Política Comercial da União Europeia: mudança de paradigma na celebração da “nova geração” de Acordos de Comércio Livre” pp.1-19.

Oliveira, Susan (2015), “Cadeias globais de valor e os novos padrões de comércio internacional: estratégias de inserção de Brasil e Canadá”, Fundação Alexandre de Gusmão – Ministério das Relações Exteriores. Disponível em: http://funag.gov.br/loja/download/1124-Cadeias_globais_de_valor_e_os_novos_padroes_internacionais.pdf [último acesso a 13 de Outubro de 2018].

Oporto, Silvia Fazzinga (2011) “Sistema Multilateral de Comércio Internacional. Disponível em: <http://sisnet.aduaneiras.com.br/lex/doutrinas/arquivos/181006v.pdf> [último acesso a 17 de Outubro de 2018].

Ordem dos Economistas (2017) “CETA: O Acordo Económico e Comercial Abrangente entre a UE e o Canadá”. Disponível em:

http://www.ordemeconomistas.pt/xportalv3/file/XEOCM_Documento/54775194/file/CETA%20PerguntaseRespostas.pdf [último acesso a 15 de Outubro de 2018].

Pereira, Pedro Silva (2017) “Acordo CETA: O Parlamento Europeu fez a diferença”. Disponível em: http://www.apeeuropeus.com/uploads/6/6/3/7/66379879/silva_pereira_pedro_2017.pdf [último acesso a 18 de Outubro de 2018].

Pinto, Eduardo Costa; Corrêa, Ludmila Macedo (2014), “Cadeias Globais de Valor e Desenvolvimento: o caso do Vietnã”, Boletim de Economia e Política Internacional (BEPI) nº17, Maio-Agosto, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Brasil. Disponível em: http://www.ie.ufrj.br/intranet/ie/userintranet/hpp/arquivos/31032015_bepi17_cap5.pdf [último acesso a 9 de Outubro de 2018].

Raza, Werner; Tröster, Bernhard et al., (2016) “Assess_ceta: Assessing the Claimed Benefits of the EU-Canada Trade Agreement (CETA)”, Chamber of Labor Vienna. Disponível em: https://www.ttip-free-zones.eu/sites/default/files/materials/ASSESS_CETA%3A%20Assessing%20the%20claimed%20benefits%20of%20the%20EU-Canada%20Trade%20Agreement%20%28CETA%29.pdf [último acesso a 4 de Outubro de 2018].

República Portuguesa (2017) “Acordo Económico e Comercial Abrangente entre a UE e o Canadá (CETA): Benefícios para as empresas portuguesas”, Direção Geral das Atividades Económicas. Disponível em: <http://www.oroc.pt/fotos/editor2/Divulgacoes/2017/CETA.pdf> [último acesso a 17 de Outubro de 2018].

Reynolds, Paul (2012) “The EU’s New Trade Policy and the Doctrine of Direct Effect: The Final Crossroads?”, Tilburg University. Disponível em: <http://arno.uvt.nl/show.cgi?fid=127439> [último acesso a 18 de Outubro de 2018].

Rodrigues, Eliane; Tonelli, Ângela (2016) “Análise das barreiras não-tarifárias usadas pelos principais compradores de carne de frango brasileira”, Universidade Estadual do Oeste do Paraná. Disponível em: <http://revistas.unne.edu.ar/index.php/rfce/article/viewFile/1160/952> [último acesso 15 de Setembro de 2018].

Salm, Christian; André, Marine Charlotte (2017) “Benefits of EU international trade agreements: EU international trade policy”, European Parliamentary Research Service Blog. Disponível em: <https://epthinktank.eu/2017/10/27/benefits-of-eu-international-trade-agreements/> [último acesso a 15 de Outubro de 2018].

Silva, André (2016) “Adeus ao “Deus” mercado”. Disponível em: <http://www.sabado.pt/opiniao/convidados/andre-silva/detalhe/adeus-ao-deus-mercado> [último acesso a 7 de Setembro de 2018].

Stanford, Jim (2010) “Out of Equilibrium: The Impact of EU-Canada Free Trade on the Real Economy”, Canadian Center for Policy Alternatives. Disponível em: https://www.policyalternatives.ca/sites/default/files/uploads/publications/National%20Office/2010/10/Out_of_Equilibrium.pdf [último acesso a 2 de Outubro de 2018].

Tamminen, Saara; Niemi, Janne *et al.*, (2017) “The expected economic impacts of the EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement in Finland”, VATT Institute for Economic Research, Research Reports no. 187/2017. Disponível em: <https://vatt.fi/documents/2956369/4207575/t187.pdf/9d299a73-864f-4e30-a9a1-b5ee4d5e4547/t187.pdf.pdf> [último acesso a 20 de Outubro de 2018].

Tarvainen, Ella (2017) “The impact of preferential trade agreement on FDI: EU-Canada Comprehensive Economic and Trade Agreement” Aalto University School of Business Economics. Disponível em: https://aaltodoc.aalto.fi/bitstream/handle/123456789/28704/bachelor_Tarvainen_Ella_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y [último acesso a 4 de Outubro de 2018].

Travado, Raul (2014) “Canadá: um grande mercado com vastas oportunidades; Canadá: o segundo melhor país para negócios, segundo a Bloomberg”, Capítulo 2, pp. 39-44. Disponível em: <http://www.portugalglobal.pt/PT/Acoes/abcMercado/Documents/AbcCanadaUmGrandeMercadoVastasoOportunidades.pdf> [último acesso a 10 de Agosto de 2018].

UNCTAD (2003) “Conferências das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento: Solução de Controvérsias”, Organização Mundial do Comércio, 3.5 GATT 1994. Disponível em: http://unctad.org/pt/docs/edmmisc232add33_pt.pdf [último acesso a 17 de Outubro de 2018].

Woolcock, Stephen (2012) “European Union trade policy: the Canada-EU Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) towards a new generation FTAs?”, In Kurt Hübner “Europe, Canada and the Comprehensive Economic and Trade Agreement”, 1ª Edição, Editora Routledge, pp.22-26.

Wouters, Jan; Roube, Kolja (2017), “Rebels with a cause? Parliaments and EU Trade Policy after the Treaty of Lisbon”, Leuven Center for Global Governance Studies, Institute for International Law. Disponível em: https://ghum.kuleuven.be/ggs/publications/working_papers/2017/194wouters-raube [último acesso a 28 de Agosto de 2018].

Zhang, Liping; Schimanski, Silvana (2014), “Cadeias globais de valor e os países em desenvolvimento”, Boletim de Economia e Política Internacional (BEPI) nº18, Setembro-Dezembro, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Brasil. Disponível em: <http://www2.iadb.org/intal/catalogo/PE/2015/15323.pdf> [último acesso a 17 de Outubro de 2018].

ANEXOS

FIGURAS

Figura I – Comércio de Bens entre a UE e o Canadá, 2015-2017, mil milhões/euros.

Ano	Importações europeias de bens ao Canadá	Exportações europeias de bens para o Canadá	Saldo Comercial para a UE
2015	28.0	35.1	+7.1
2016	29.2	35.2	+6.1
2017	31.4	37.7	+6.3

Fonte: Comissão Europeia DG Trade, 2018.

Figura II – Principais países da UE destinatários das exportações do Canadá, 2013-2015.

País UE	2013	2014	2015
Reino Unido	12.961,81 (39%)	13.733,69 (39%)	11.749,12 (40%)
Alemanha	4.369,28 (13%)	3.746,20 (11%)	3.080,44 (10%)
França	3.696,94 (11%)	3.493,11 (10%)	3.531,61 (12%)
Bélgica	3.366,39 (10%)	3.610,09 (10%)	2.888,82 (10%)
Holanda	1.991,86 (6%)	2.218,05 (6%)	1.754,96 (6%)
Itália	1.877,93 (6%)	3.089,23 (8%)	1.518,91 (5%)
Espanha	1.240,32 (4%)	1.156,15 (3%)	894,46 (3%)

Entre parêntesis é exibida a percentagem das exportações totais do Canadá dirigidas a cada um dos países apresentados

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados da base de dados CHELEM

Figura III – As cinco categorias de produtos mais importantes no relacionamento UE-Canadá: Importações da UE para o Canadá, 2017

Product	Value Mio €	% Total
XIV Pearls, precious metals and articles thereof	10,299	32.8
V Mineral products	5,142	16.4
XVI Machinery and appliances	4,012	12.8
XVII Transport equipment	2,693	8.6
VI Products of the chemical or allied industries	2,167	6.9

Fonte: European Commission – DG Trade, 2018.

Figura IV – As cinco categorias de produtos mais importantes no relacionamento UE-Canadá: Exportações da UE para o Canadá, 2017.

Product	Value Mio €	% Total
XVI Machinery and appliances	8,802	23.3
XVII Transport equipment	7,064	18.7
VI Products of the chemical or allied industries	6,534	17.3
V Mineral products	2,593	6.9
IV Foodstuffs, beverages, tobacco	2,578	6.8

Fonte: European Commission – DG Trade, 2018.

Figura V – Comércio de Serviços entre a UE e o Canadá, 2013-2016, mil milhões/euros.

	2013	2014	2015	2016
Importações de serviços da UE ao Canadá	11.7	11.0	11.6	11.8
Exportações de serviços da UE para o Canadá	18.0	16.6	18.0	18.5

Fonte: Comissão Europeia DG Trade, 2018.

Figura VI – Investimento Direto Estrangeiro da UE com o Canadá, 2013-2016, mil milhões/ euros.

	2013	2014	2015	2016
Stocks inward: IDE do Canadá na UE	165.1	209.8	228.4	250.1
Stocks outward: IDE da UE no Canadá	256.8	289.1	272.7	264.6

Fonte: Comissão Europeia DG Trade, 2018.

Figura VII – Protecção tarifária aplicada e barreiras não tarifárias estimadas no comércio entre a UE e o Canadá, por setor, em equivalentes *ad valorem* (%).

	Tariff rates		Non-tariff measures		
	against exports from	Canada to EU	EU to Canada	Canada to EU	EU to Canada
Primary products		0.7	0.5	8.2	7.8
Food products ex dairy		15.6	20.9	40.4	32.6
Dairy products		120.8	315.7	101.2	77.8
Beverages and tobacco products		2.5	0.7	18.4	15.0
Textiles, wearing apparel, leather		8.6	10.4	12.8	11.8
Wood products		0.7	3.5	24.2	0.0
Paper products, publishing		0.0	0.0	14.6	0.0
Petroleum, coal products		2.3	1.3	16.0	16.0
Chemical, rubber, plastic products		2.1	0.9	16.0	16.0
Mineral products nec		2.7	2.9	0.0	0.0
Metals		0.7	0.0	26.2	35.2
Metal products		1.3	1.8	26.2	35.2
Motor vehicles and parts		9.0	7.1	66.6	65.2
Transport equipment nec		1.5	0.9	37.0	46.4
Electronic equipment		1.3	0.3	24.2	32.6
Machinery and equipment nec		1.8	0.4	32.0	26.8
Manufactures nec		0.7	3.6	0.0	0.0
Services		0.0	0.0	28.7	33.5

Fonte: GTAP database (tariffs), Francois and Pindyuk (2013), European Parliament (2014) *apud* Tamminen; Niemi *et al.*, 2017:10.

TABELAS

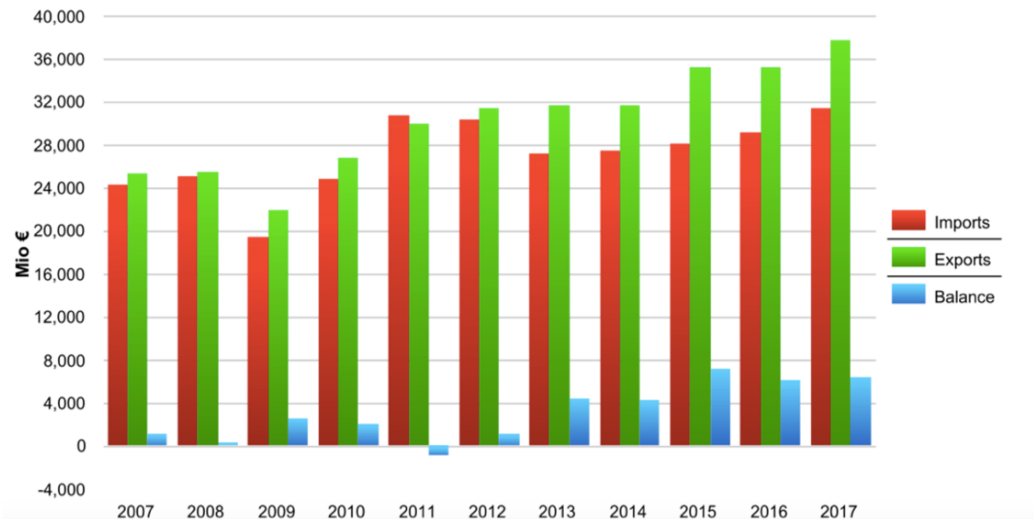
Tabela I – Comércio entre a UE e o Canadá, por setor, 2015.

Nr.	HS section	Exports	Imports	Trade balance
16	Machinery and appliances	8,668	4,027	4,641
17	Transport equipment	6,698	2,594	4,104
6	Chemical products	5,737	2,239	3,497
4	Foodstuffs, beverages, tobacco	2,369	640	1,730
5	Mineral products	2,196	3,017	-821
15	Base metals	2,050	1,466	584
18	Optical and photographic instruments, etc.	1,493	898	596
22	Other	883	918	-35
7	Plastics, rubber	842	288	554
11	Textiles and textile articles	756	134	621
20	Miscellaneous manufacturing articles	568	188	380
13	Articles of stone, glass and ceramics	459	48	412
10	Pulp of wood, paper and paperboard	415	491	-76
2	Vegetable products	402	1,750	-1,348
8	Raw hides and skins, and saddlery	388	69	319
1	Live animals; animal products	281	321	-40
14	Pearls, precious metals	270	8,720	-8,450
12	Footwear, hats and other headgear	250	9	240
9	Wood, charcoal and cork	173	418	-245
3	Animal or vegetable fats and oils	119	14	105
21	Works of art and antiques	90	44	47
19	Arms and ammunition	37	20	17
Total		35,144	28,314	6,830

Fonte: Eurostat *apud* European Commission, 2017 “The economic impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA), pp-13

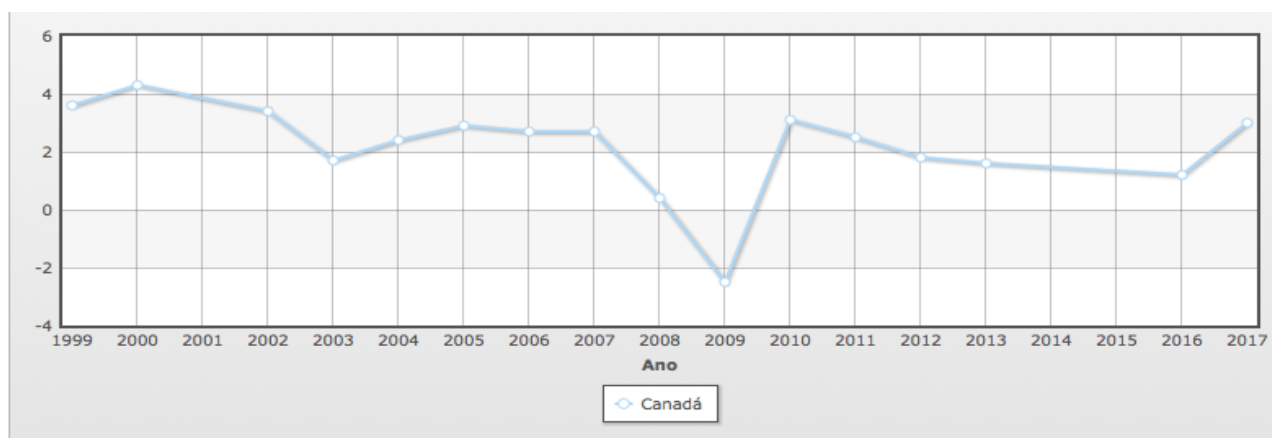
GRÁFICOS

Gráfico I – Fluxos e balanços comerciais da UE-Canadá, dados anuais 2007-2017



Fonte: Eurostat.

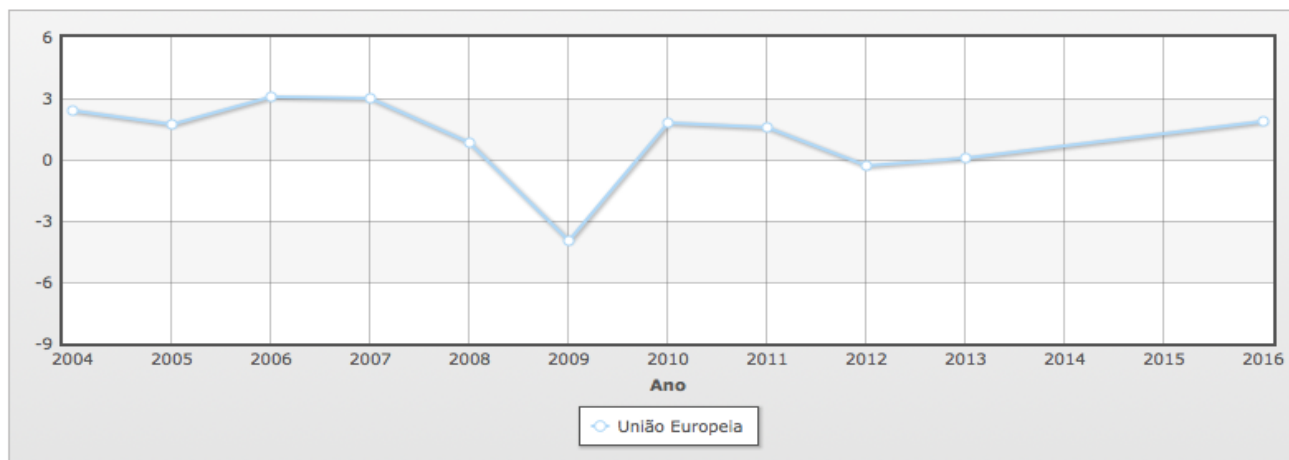
Gráfico II – PIB – Taxa de Crescimento Real do Canadá, 1999-2017, em percentagem.



Country	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2016	2017
Canadá	3,6	4,3	3,4	1,7	2,4	2,9	2,7	2,7	0,4	-2,5	3,1	2,5	1,8	1,6	1,2	3

Fonte: INDEX Mundi.

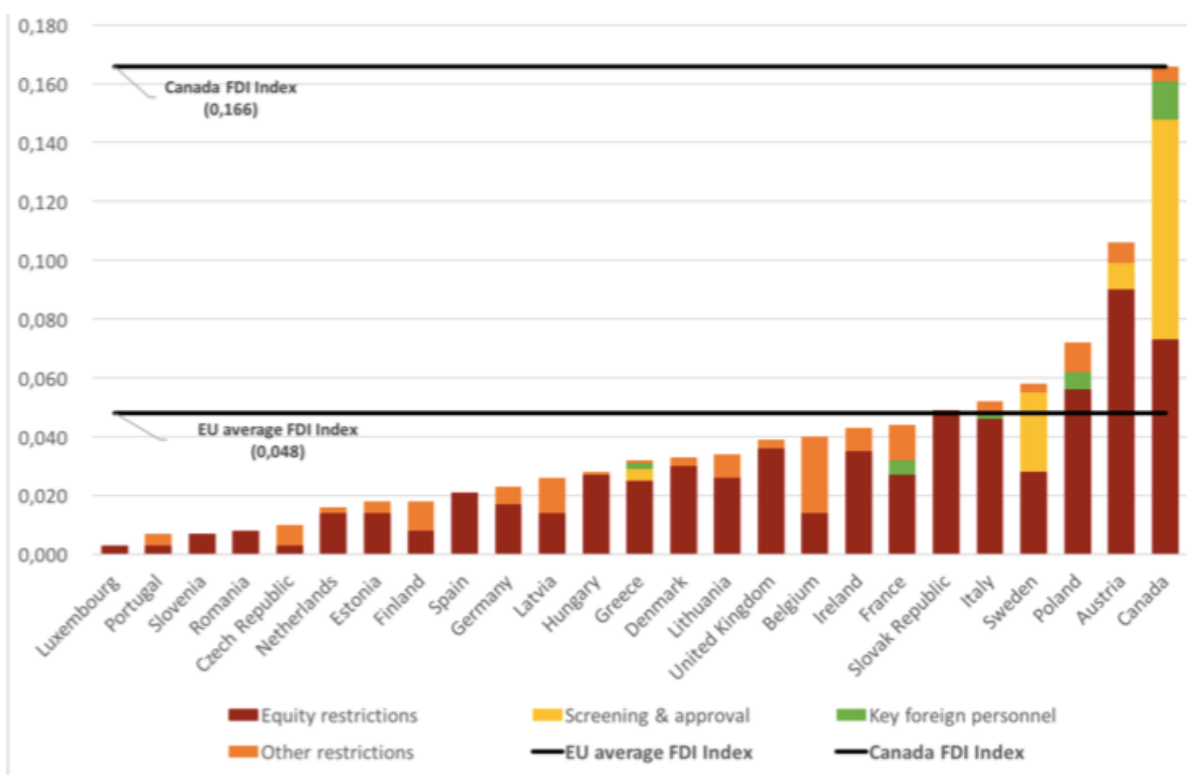
Gráfico III – PIB – Taxa de Crescimento Real da UE, 2004-2017, em percentagem.



Country	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2016
União Europeia	2,4	1,7	3,1	3	0,8	-4	1,8	1,6	-0,3	0,1	1,9

Fonte: INDEX Mundi.

Gráfico IV - Índice de Restrição Regulamentar do IDE nos países da UE e no Canadá, 2016 Discriminação por tipo de restrição.



Falta de dados para os seguintes países da UE: Bulgária, Croácia, Chipre e Malta.
 Fonte: OCDE, 2017 *apud* Tarvainen, 2017:14.

CÁLCULOS

CRUZAMENTO DO ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO GEOGRÁFICA (IOG) E DO ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES (IEE) NO COMÉRCIO BILATERAL: CANADÁ COM A UE

	2013	2013	2014	2014	2015	2015	2016	2016
	IOG	IEE	IOG	IEE	IOG	IEE	IOG	IEE
Ciment	0,029	0,194	0,028	0,184	0,026	0,179	0,026	0,189
Céramique	0,064	0,177	0,051	0,128	0,055	0,126	0,051	0,499
Verre	0,067	0,096	0,055	0,079	0,064	0,097	0,062	0,333
Fer et acier	0,088	0,234	0,07	0,177	0,073	0,201	0,077	3,363
Première transform. du fer	0,036	0,187	0,031	0,153	0,026	0,136	0,021	0,31
Métallurgie non ferreuse	0,208	1,628	0,206	1,639	0,164	1,282	0,129	14,91
Fils et tissus	0,099	0,142	0,072	0,101	0,084	0,091	0,088	0,724
Vêtements de confection	0,245	0,087	0,205	0,066	0,232	0,063	0,294	1,085
Vêtements de bonneterie	0,812	0,156	0,612	0,114	0,891	0,117	0,888	1,53
Tapis	0,208	0,153	0,162	0,11	0,19	0,097	0,148	0,451
Cuirs	0,242	0,075	0,145	0,042	0,146	0,029	0,288	0,94
Ouvrages en bois	0,026	0,325	0,03	0,339	0,027	0,324	0,023	1,221
Meubles	0,027	0,123	0,025	0,109	0,023	0,105	0,019	0,903
Papier	0,048	0,76	0,045	0,702	0,045	0,706	0,05	9,546
Imprimés	0,171	0,904	0,168	0,893	0,179	1,133	0,189	2,824
Articles manufacturés nda	0,31	0,396	0,259	0,316	0,369	0,364	0,314	5,077
Ouvrages métalliques	0,071	0,338	0,052	0,245	0,052	0,286	0,049	1,176
Quincaillerie	0,165	0,569	0,143	0,472	0,174	0,549	0,165	14,49
Moteurs	0,101	0,492	0,108	0,507	0,118	0,55	0,118	14,06
Matériel agricole	0,07	0,527	0,058	0,445	0,067	0,421	0,075	1,679
Machines-outils	0,11	0,386	0,076	0,237	0,094	0,295	0,112	1,436
Matériel BTP	0,137	0,94	0,126	0,805	0,125	0,778	0,14	6,093
Machines spécialisées	0,164	0,855	0,147	0,713	0,181	0,778	0,163	7,161
Armement	0,958	9,892	0,401	4,718	0,507	3,627	0,318	1,525
Instruments de mesure	0,344	1,252	0,291	1,02	0,359	1,091	0,349	19,3
Horlogerie	0,228	0,025	0,105	0,012	0,25	0,011	0,479	0,03
Appareils d'optique	0,72	0,715	0,762	0,759	0,81	0,682	0,676	2,258
Composants électroniques	0,495	0,392	0,211	0,157	0,427	0,168	0,443	1,3
Electronique grand public	0,542	0,268	0,305	0,15	0,714	0,175	0,701	0,854
Matériel de télécommunication	0,585	0,606	0,357	0,359	0,609	0,367	0,709	10,35
Matériel informatique	0,656	0,343	0,414	0,215	0,846	0,261	0,85	6,05
Electroménager	0,087	0,081	0,071	0,061	0,178	0,071	0,186	0,533
Matériel électrique	0,162	0,38	0,144	0,324	0,154	0,27	0,138	1,799
Fournitures électriques	0,244	0,38	0,217	0,322	0,244	0,321	0,23	9,581
Eléments de véhicules auto.	0,038	0,23	0,037	0,22	0,034	0,217	0,036	5,239
Automobiles particulières	0,009	0,143	0,008	0,123	0,007	0,112	0,013	9,729
Véhicules utilitaires	0,068	0,184	0,05	0,129	0,022	0,061	0,019	0,647
Navires	0,665	0,472	1,407	1,135	1,444	1,197	1,709	3,747
Aéronautique et espace	0,316	5,805	0,453	7,321	0,366	6,252	0,46	121,4
Chimie minérale de base	0,596	4,183	0,264	1,851	0,392	2,513	0,398	11,35
Engrais	0,023	0,326	0,023	0,319	0,024	0,322	0,037	1,313

Chimie organique de base	0,065	0,168	0,068	0,181	0,075	0,16	0,114	4,594
Peintures	0,14	0,431	0,148	0,44	0,137	0,433	0,157	3,737
Produits de toilette	0,116	0,429	0,118	0,428	0,139	0,524	0,145	8,326
Produits pharmaceutiques	0,448	1,223	0,44	1,148	0,32	1,102	0,283	38,47
Plastiques	0,197	0,441	0,251	0,587	0,307	0,451	0,238	0,469
Articles en plastique	0,054	0,234	0,055	0,231	0,045	0,206	0,044	5,92
Articles en caoutchouc	0,046	0,201	0,033	0,144	0,042	0,175	0,039	1,278
Minerais de fer	2,096	9,702	1,622	8,99	2,274	12,35	2,529	35,68
Minerais non ferreux	1,204	6,241	1,183	6,311	1,341	8,055	1,316	40,86
Minéraux nda	0,096	0,404	0,108	0,461	0,107	0,547	0,108	0,718
Charbon	1,215	3,014	0,813	2,576	1,054	2,174	1,982	7,46
Pétrole brut	0,433	0,411	0,673	0,743	0,131	0,167	0,76	16,59
Gaz naturel	1E-05	2E-05	2E-05	2E-05	1E-04	1E-04	4E-04	0,008
Coke	0,821	0,193	2,214	0,546	0,937	0,516	0,314	0,022
Produits raffinés du pétrole	0,202	0,634	0,108	0,364	0,116	0,408	0,212	15,91
Electricité	0	0	0	0	0	0	0	0
Céréales	0,368	4,601	0,667	9,481	0,462	7,354	0,541	20,43
Autres produits agricoles	0,308	1,574	0,27	1,322	0,266	1,355	0,322	31,36
Prod. agric. non comestibles	0,168	1,903	0,147	1,736	0,129	1,637	0,134	13,95
Produits céréaliers	0,018	0,23	0,019	0,243	0,016	0,254	0,014	0,816
Corps gras	0,018	0,072	0,017	0,067	0,016	0,056	0,015	0,601
Viandes et poissons	0,111	0,694	0,129	0,751	0,133	0,908	0,12	9,803
Conserves animales	0,418	1,213	0,505	1,469	0,517	1,911	0,296	4,6
Conserves végétales	0,078	0,471	0,078	0,462	0,085	0,526	0,077	4,299
Sucre	0,066	0,293	0,07	0,32	0,064	0,375	0,067	2,078
Aliments pour animaux	0,139	0,626	0,133	0,589	0,158	0,804	0,142	3,12
Boissons	0,066	0,165	0,062	0,157	0,065	0,152	0,064	1,102
Tabacs manufacturés	0,003	0,002	0,003	0,002	0,002	0,001	0,004	0,005
Bijoux	1,975	5,309	2,065	5,114	1,27	3,93	1,369	24,71
Or non monétaire	2,024	33,15	2,671	38,16	3,306	38,68	6,821	257,6
Non ventilés	0,114	0,587	0,081	0,383	0,24	0,456	0,261	14,16

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados recolhidos da Base de Dados *Chelem*.

CRUZAMENTO DO ÍNDICE DE ORIENTAÇÃO GEOGRÁFICA (IOG) E DO ÍNDICE DE ESPECIALIZAÇÃO DAS EXPORTAÇÕES (IEE) NO COMÉRCIO BILATERAL: UE COM O CANADÁ

	2013	2013	2014	2014	2015	2015	2016	2016
	IOG	IEE	IOG	IEE	IOG	IEE	IOG	IEE
Ciment	0,298	0,631	0,326	17,12	0,278	17,12	0,282	0,271
Céramique	0,97	1,55	1,086	1,44	1,123	0,269	1,009	2,931
Verre	0,871	0,575	0,917	0,594	1,051	1,119	0,993	0,755
Fer et acier	0,404	0,847	0,53	0,97	0,552	0,23	0,43	2,061
Première transform. du fer	0,508	0,766	0,599	0,835	0,529	2,232	0,436	0,295
Métallurgie non ferreuse	0,113	0,863	0,101	0,721	0,129	0,5	0,189	2,527
Fils et tissus	0,759	1,106	0,948	1,018	1,025	1,789	1,125	0,453
Vêtements de confection	2,127	0,669	2,93	0,711	2,997	0,551	3,068	1,22
Vêtements de bonneterie	1,78	0,28	2,764	0,31	3,131	0,593	3,86	0,413
Tapis	1,089	0,402	1,466	0,395	1,447	0,602	1,181	0,19
Cuirs	3,546	1,083	6,377	1,125	5,95	0,202	6,336	2,098
Ouvrages en bois	0,113	0,86	0,126	0,886	0,133	2,946	0,14	0,429
Meubles	0,373	0,677	0,405	0,722	0,388	0,253	0,378	2,655
Papier	0,044	0,464	0,05	0,508	0,054	0,725	0,057	0,421
Imprimés	0,582	0,803	0,534	0,792	0,445	1,164	0,466	0,301
Articles manufacturés nda	0,918	0,595	1,205	0,643	1,16	0,235	1,195	2,086
Ouvrages métalliques	0,286	0,635	0,373	0,84	0,342	2,235	0,318	0,248
Quincaillerie	0,616	1,052	0,733	0,985	0,728	0,098	0,713	6,834
Moteurs	0,479	0,931	0,495	0,947	0,512	0,933	0,518	0,913
Matériel agricole	0,711	1,575	0,851	1,803	0,958	5,086	1,144	0,339
Machines-outils	1,155	2,275	1,414	2,06	1,184	2,832	1,315	1,388
Matériel BTP	0,868	1,562	0,896	1,52	0,888	0,548	0,893	5,17
Machines spécialisées	0,798	2,092	0,915	2,165	0,952	2,007	1,095	1,916
Armement	0,372	0,99	0,788	2,047	0,731	27,84	0,215	0,038
Instruments de mesure	0,908	1,647	1,093	1,667	1,036	0,06	0,979	31,05
Horlogerie	2,645	0,382	3,958	0,368	6,036	29,95	9,464	0,017
Appareils d'optique	2,339	1,748	2,693	1,693	3,042	0,1	3,128	5,615
Composants électroniques	0,85	0,426	1,374	0,549	2,101	1,11	2,498	1,198
Electronique grand public	0,74	0,175	1,755	0,187	1,672	0,626	2,395	0,32
Matériel de télécommunication	0,721	0,417	1,124	0,444	1,165	0,05	1,392	1,882
Matériel informatique	0,919	0,311	1,684	0,326	1,676	0,456	1,848	0,274
Electroménager	1,173	0,581	2,055	0,632	2,679	1,019	2,783	0,199
Matériel électrique	1,77	2,005	2,189	1,85	2,102	0,481	2,226	2,241
Fournitures électriques	0,866	0,756	1,086	0,806	0,965	0,51	1,016	2,818
Eléments de véhicules auto.	0,178	0,362	0,166	0,365	0,172	0,575	0,212	0,505
Automobiles particulières	0,276	1,647	0,286	1,706	0,299	0,226	0,31	3,054
Véhicules utilitaires	0,82	0,401	0,842	0,459	0,725	3,264	0,647	0,186
Navires	2,461	1,605	1,715	1,627	3,802	6,088	4,182	0,148
Aéronautique et espace	0,448	3,948	0,456	3,909	0,551	0,262	0,493	35,54
Chimie minérale de base	0,117	0,455	0,17	0,591	0,132	19,79	0,115	0,095
Engrais	0,116	0,687	0,129	0,597	0,117	0,412	0,124	0,553
Chimie organique de base	0,387	1,011	0,406	0,953	0,5	0,246	0,544	2,379
Peintures	0,57	1,143	0,572	1,109	0,554	1,83	0,545	0,584

Produits de toilette	0,46	1,053	0,487	1,128	0,518	0,489	0,522	2,337
Produits pharmaceutiques	1,578	3,865	1,401	3,774	1,159	0,595	1,206	5,983
Plastiques	0,508	0,752	0,78	0,913	1,158	70,2	0,961	0,038
Articles en plastique	0,167	0,476	0,168	0,459	0,179	0,046	0,196	11,75
Articles en caoutchouc	0,358	0,754	0,44	0,839	0,473	1,321	0,489	0,294
Minerais de fer	0,005	0,029	0,022	0,105	0,033	5,98	0,008	0,006
Minerais non ferreux	0,232	0,533	0,149	0,372	0,162	0,03	0,186	2,475
Minéraux nda	0,115	0,297	0,1	0,248	0,12	1,778	0,155	0,06
Charbon	0,008	0,028	0,018	0,048	0,036	0,407	0,014	0,019
Pétrole brut	0,475	0,342	0,089	0,09	0,036	0,003	0,336	3,791
Gaz naturel	0,007	0,017	4E-04	0,001	0,027	0,176	7E-04	3E-04
Coke	0,328	0,143	0,319	0,053	0,326	1,136	2,912	0,028
Produits raffinés du pétrole	0,496	1,28	0,715	1,395	0,594	1E-03	0,902	120,7
Electricité	0	0	0	0	0	0	0	0
Céréales	0,008	0,179	0,013	0,251	0,032	5E-08	0,026	1,321
Autres produits agricoles	0,049	0,164	0,068	0,216	0,074	0,05	0,07	2,534
Prod. agric. non comestibles	0,104	0,937	0,133	1,22	0,127	0,65	0,101	0,295
Produits céréaliers	0,154	0,913	0,143	0,861	0,118	1,256	0,12	0,679
Corps gras	0,185	1,814	0,244	1,925	0,232	1,496	0,244	1,006
Viandes et poissons	0,026	0,139	0,035	0,186	0,038	0,543	0,053	0,871
Conserves animales	0,088	0,199	0,097	0,227	0,098	0,485	0,123	0,129
Conserves végétales	0,253	0,697	0,244	0,654	0,226	0,068	0,233	2,147
Sucre	0,399	1,238	0,362	1,181	0,326	1,459	0,333	0,457
Aliments pour animaux	0,059	0,215	0,061	0,223	0,065	1,674	0,089	0,202
Boissons	2,872	3,25	3,217	3,178	3,244	0,082	2,98	8,496
Tabacs manufacturés	0,643	3,41	0,589	3,105	0,52	186,3	0,573	0,047
Bijoux	0,39	1,187	0,342	0,759	0,308	0,099	0,356	19,92
Or non monétaire	0,107	0,334	0,041	0,129	0,006	0,306	0,006	0,031
Non ventilés	0,324	0,922	0,411	0,401	0,356	0,007	0,363	0,789

Fonte: Cálculos próprios com base nos dados recolhidos da Base de Dados *Chelem*.