

A PARCERIA TRANSATLÂNTICA DE COMÉRCIO E INVESTIMENTO (TTIP): UMA NEGOCIAÇÃO INTERMINÁVEL?¹

*José Pedro Teixeira Fernandes**

Resumo: O objectivo fundamental deste artigo é passar em revista as propostas que estão em negociação na TTIP, olhando para os argumentos a seu favor e para as críticas dos seus detractores. Para o efeito, faz-se uma breve contextualização das negociações no âmbito das relações atlânticas e é dada uma panorâmica das matérias em negociação. Depois, olha-se com algum detalhe para aspectos específicos da TTIP pela sua potencial relevância. É o caso da cooperação transatlântica em matéria de regulamentação e do recurso à arbitragem para os investidores internacionais. Aí será também feita uma reflexão sobre o seu previsível impacto na economia europeia e norte-americana. Por último, é ainda efectuado um escrutínio sintético à solidez da argumentação geopolítica a favor da TTIP e são feitas considerações sobre os obstáculos à conclusão do processo negocial.

Palavras-chave: União Europeia, EUA, Comércio Internacional, Geopolítica

Abstract: The main objective of this article is to review the proposals in negotiation under the TTIP looking both at the arguments that favour the agreement, and to the criticism made by its detractors. To this end, there will be a brief contextualization within the framework of the Atlantic relations of the last decades, and an overview of the subjects under negotiation. Then, a view with some detail, to specific aspects of TTIP for its potential relevance. This is the case of transatlantic cooperation on regulation and recourse to arbitration for international investors. There will be also some reflections on the expected impact on European and US

¹ O texto deste artigo corresponde fundamentalmente à comunicação apresentada pelo autor no VIII Congresso da Associação Portuguesa de Ciência Política, que decorreu na FCSH-UNL, Lisboa 10-12 de Março de 2016. Reflecte, também, a experiência de participação no colóquio “A União Europeia e a Parceria Transatlântica para o Comércio e o Investimento”, tendo como oradores o Prof. Doutor Vital Moreira (Universidade de Coimbra), o Prof. Doutor Manuel Fontaine Campos (Universidade Católica do Porto) e o Dr. Pedro Krupenski (Aliança “STOP TTIP”), que decorreu a 12/05/15 no Grande Auditório do ISCAP. O texto segue as regras do antigo acordo ortográfico.

* Licenciado em Direito pela Universidade Católica Portuguesa. Doutor em Ciência Política e Relações Internacionais pela Universidade do Minho. Professor Coordenador do ISCET e Assistente convidado do ISCAP.

economy. Finally, there will be a brief scrutiny of the strength of geopolitical arguments that favour TTIP, and the obstacles to the future negotiations and the conclusion of the agreement.

Keywords: European Union, USA, International Trade, Geopolitics

Introdução

A Transatlantic Trade and Investment Partnership / Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP) está numa fase de negociações entre a União Europeia (UE) e os Estados Unidos da América (EUA). O seu programa ambicioso de negociações vai muito além dos direitos aduaneiros e contingentes sobre mercadorias, o perfil clássico de um acordo internacional sobre comércio. Provavelmente, por isso, as negociações estão envolvidas em forte controvérsia e têm sido alvo de duras críticas dos mais diversos quadrantes. Ao mesmo tempo, quer na UE, quer nos EUA, a importância da TTIP tem sido também defendida com base em argumentos geopolíticos. Estes seriam tanto ou mais importantes do que o comércio e investimento em si mesmos. O acordo permitiria reforçar a ligação política e económica entre ambos os lados do Atlântico, com base numa visão partilhada do mundo assente em economias de mercado e em democracias liberais. Parece também existir vontade de secundarizar a Organização Mundial do Comércio (OMC) como fórum comercial global – cuja ronda negocial de Doha está num impasse / fracasso –, por razões comerciais, mas também geopolíticas. Para além do impasse comercial, a vontade de reafirmação da liderança global dos EUA, apoiados no mundo Atlântico, face à ascensão da China e Ásia-Pacífico, parece estar a ser determinante nessa opção por acordos bilaterais, ou multilaterais limitados. Assim, o objectivo fundamental deste artigo é passar em revista as propostas que estão em negociação na TTIP, olhando para os argumentos a seu favor e para as críticas dos seus detractores. Em termos metodológicos importa notar que a abordagem a este tema enfrentou naturais limitações e constrangimentos. Esteve, desde logo, dependente da informação disponibilizada oficialmente²

² Informação fundamentalmente disponível em European Commission, *EU negotiating texts in TTIP*, Acessível em, <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230> [Acedido

pelas partes em negociação, nas diversas versões que os documentos negociais já tiveram. Outra dificuldade, que não é menor, foi a de produzir uma análise balanceada num assunto tão abrangente, complexo e politizado como este. Optou-se, assim, por fazer uma breve contextualização destas negociações no âmbito das relações atlânticas e por dar uma breve panorâmica das matérias em negociação. Depois, por olhar com algum detalhe para aspectos específicos da TTIP, pelas suas potenciais implicações. É o caso da cooperação transatlântica em matéria de regulamentação e do recurso à arbitragem para os investidores internacionais. Aí será também feita uma reflexão sobre o seu previsível impacto na economia europeia e norte-americana. Por último, é ainda efectuado um escrutínio sintético à solidez da argumentação geopolítica a favor da TTIP e são deixadas algumas considerações sobre o futuro incerto deste processo negocial.

1. As origens da ideia de uma zona de comércio livre euro-atlântica

Tradicionalmente as negociações de comércio internacional entre a União Europeia e os EUA têm um fórum privilegiado no *General Agreement on Tariffs and Trade* (Acordo Geral sobre Pautas Aduaneiras e Comércio, GATT), e a partir de 1995 na Organização Mundial de Comércio (OMC). Ao contrário do que acontecia no passado, para as economias mais desenvolvidas, como é o caso dos EUA e da UE, as barreiras aduaneiras ao comércio, têm hoje um peso relativamente diminuto. Os direitos aduaneiros para a “nação mais favorecida”, são hoje, em média, cerca de 5,2% para a UE e cerca de 3,5% para os EUA. No caso das tarifas / direitos aduaneiros aplicáveis entre ambos são ainda mais baixos do que a média geral, estando na ordem dos 3%³.

a 28/01/2016]; e em Office of the United States Trade Representative (USTR) (s/d), *Transatlantic Trade and Investment Partnership (T-TIP)*, Acessível em <https://ustr.gov/ttip> [Acedido a 28/01/2016].

³ Ver Ferddy de Ville e Gabriel Siles-Brügge, *TTIP: The Truth about the Transatlantic Trade and Investment Partnership*, Cambridge, Polity. 2015, Introdução, título / ponto “Why TTIP now?” As citações de publicações em formato *ebook* eletrónico do tipo epub (electronic publication/publicação eletrónica), ou de outro *software* comercial equivalente (iBook, Kindle, etc.), são

Por outro lado, o processo negocial multilateral no âmbito da OMC – a ronda de Doha, iniciada em finais de 2001 –, está no já referido impasse. O fracasso do sistema multilateral de comércio para prosseguir com a “liberalização profunda” originou, primeiro os EUA e, em seguida, na UE, a vontade de negociar acordos entre um número mais limitado de países próximos. Ambos concluíram ou estão a negociar acordos com uma série de países no mundo – a maioria da Ásia ou das Américas –, indo além das obrigações da OMC, em compromissos sobre questões relacionadas com o comércio. Outros factores têm sido apontados. Em primeiro lugar, a crise financeira e económica global, desencadeada a partir de 2007 / 2008. Isso torna a procura externa uma fonte bem-vinda, senão mesmo necessária, para o crescimento interno. Em segundo lugar, a TTIP ocorre tendo pano de fundo a ascensão da China e de outras economias emergentes face UE e aos EUA. São vistas não apenas como concorrentes nos fluxos económicos globais, mas também como competidores na governação global. De ambos os lados do Atlântico há assim a preocupação de se estar a perder relevância económica e geopolítica global. As potências emergentes ameaçam, cada vez mais, o “duopólio” UE / EUA na governação do comércio global.

No pensamento estratégico norte-americano dos anos 1990, ligado aos meios de segurança e geopolíticos, já existia a ideia de usar uma zona de comércio livre transatlântica para cimentar a aliança político-militar. Esse argumento encontrava-se, entre outros, em Samuel P. Huntington (1996) e na sua visão estratégica de (re)configurar a NATO como uma aliança do Ocidente no pós-Guerra Fria. A novidade da TTIP não é, por isso, a criação de uma ampla zona de comércio livre mas o grau de “liberalização profunda” que lhe está subjacente. As negociações, como veremos em seguida, buscam, explicitamente, alinhar as práticas de regulamentação da UE e dos EUA, tanto quanto

feitas indicando a introdução (int.) ou o capítulo (cap.) e o parágrafo (pgf.), dado estas não terem uma paginação convencional.

possível. A UE e os EUA tentaram várias vezes, após o fim da Guerra Fria, estabelecer uma Área de Livre Comércio Transatlântico (*Transatlantic Free Trade Area*, TAFTA). O primeiro passo nesse sentido foi a “Declaração Transatlântica” de 1990, em que, pela primeira vez, se institucionalizou uma relação bilateral, ligada à cooperação sobre questões económicas, culturais e de segurança. Mas os resultados ficaram aquém das expectativas devido a uma falta de interesse dos EUA, mas também porque a Comissão Europeia pretendia preservar a especificidade europeia, antes de se envolver num processo de cooperação transatlântica. Mostrando-se a TAFTA muito difícil de implementar, em 1995 a UE e os EUA concordaram sobre a Nova Agenda Transatlântica. Os principais resultados foram acordos de reconhecimento mútuo assinados em 1997, relativos a um pequeno número de sectores, destinado a eliminar sistemas de teste e certificação duplicados. No final dos anos 1990 houve ainda tentativas de Comissário com a pasta do comércio (Leon Brittan) de estabelecer um “novo mercado transatlântico”, que teria removido substancialmente as barreiras não-tarifárias e ao comércio⁴. Estes planos foram finalmente abandonados em 1998 por uma muito menos ambiciosa e vaga “Parceria Económica Transatlântica”, que tentou construir o mercado transatlântico mais incrementalmente. Nenhuma dessas iniciativas funcionou.

2. A TTIP, os seus defensores e os seus detractores

Para a Comissão Europeia e a responsável pelo comércio internacional Cecilia Malmström, é o acordo comercial mais ambicioso de sempre e uma oportunidade única para tornar os padrões do comércio internacional mais exigentes. Aponta cenários com múltiplas vantagens decorrentes da assinatura desse acordo: aumento do PIB no conjunto europeu; ganhos para as empresas na exportação e facilidades de investimento no mercado norte-americano; criação significa-

⁴ Ver Ferddy de Ville e Gabriel Siles-Brügge, *op. cit. ant.*

tiva de novos empregos e aumento do rendimento das famílias. Estas são apresentadas da seguinte maneira⁵:

- “A UE vai tirar muitas vantagens do acordo comercial planeado com os EUA. Os EUA são já um parceiro comercial e mercado de exportação importante para a Europa, mas há uma margem considerável para a sua expansão. Tornando o comércio mais fácil e removendo as barreiras ao comércio através do acordo planeado, pode resultar num impulso significativo ao crescimento da UE.
- A economia da UE pode crescer em 119 mil milhões de Euros por ano, o equivalente a cerca de 500 Euros para uma família média. A TTIP poderia ser vista como uma espécie de pacote de crescimento sem o uso de dinheiro dos contribuintes.
- As empresas europeias são particularmente eficientes nas áreas de serviços. Melhor acesso ao mercado dos EUA, por exemplo, na área de consultoria de gestão ou de serviços ambientais, seria uma boa notícia para elas. É por isso que os negociadores da UE estão a usar as negociações comerciais para tentar abrir o mercado de serviços dos EUA para as empresas da UE.
- Os países da União Europeia são os principais investidores nos EUA. Os seus investimentos combinados nos EUA atingem 1,6 triliões de Euros, tornando a UE o maior investidor nos EUA. Assim, os países da UE têm um grande interesse em assegurar que os seus investimentos no exterior recebem a melhor protecção possível – como é objetivo na TTIP.
- O acordo de comércio previsto não beneficia apenas as grandes empresas: e vai trazer muitas vantagens para as pequenas e médias empresas (PME). A UE e os EUA já concordaram

⁵ Ver European Commission, *The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). TTIP explained*, Acessível em http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/may/tradoc_152462.pdf [Acedido a 9/02/2016].

em incluir medidas específicas no acordo para que as PME beneficiem dele da mesma maneira que as grandes empresas.

- As vantagens não vão ser limitado à Europa. O acordo previsto terá também efeitos sobre a economia global. O aumento do comércio entre a UE e os EUA vai aumentar a procura de matérias-primas, componentes e produtos produzidos noutros países. No total, está previsto que a economia global irá crescer mais 100 mil milhões de Euros, como resultado do aumento do comércio transatlântico. A harmonização das normas entre a UE e os EUA poderá fornecer a base para padrões globais. Isto significaria empresas só teriam de produzir bens a um único padrão global, tornando, assim, o comércio mais fácil e mais barato.

Vital Moreira, jurista e eurodeputado português que presidiu à comissão do Comércio Internacional do Parlamento Europeu até 2014, aponta, também, à parceria transatlântica, vantagens substanciais. Atente-se na maneira como este configura a situação e a necessidade de um acordo comercial deste tipo para a economia europeia e portuguesa:

Vivemos há várias décadas numa ‘onda longa’ de liberalização do comércio internacional, desde a criação do GATT em 1947. Os chamados ‘mega-acordos comerciais’ agora em negociação, nomeadamente a TPP (*Trans-Pacific Partnership*) e o TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*) são o culminar da remoção ou redução de barreiras à circulação internacional de mercadorias e de serviços.

Mas, correspondentemente, nunca foi porventura tão grande a controvérsia sobre a liberalização comercial, em geral, e os acordos bilaterais de comércio, em especial. Tradicionalmente fora da agenda pública, a política comercial externa ganhou uma visibilidade que até há poucos anos não tinha, por causa da sua crescente importância para a economia e para o emprego. A política de comércio externo passou a ser a componente mais decisiva da

política económica; e a luta pela competitividade externa tornou-se uma questão vital para assegurar o emprego e para manter o equilíbrio da balança de pagamentos externa⁶.

Na sua óptica, Portugal poderá ser mesmo um dos países a retirar mais vantagens, em termos económico-empresariais, devido às elevadas tarifas que os EUA ainda têm em sectores onde o país é competitivo nas exportações:

Portugal e a União Europeia não são excepção. Sendo uma pequena economia cada vez mais aberta ao comércio externo, Portugal tem um interesse elevado na política de comércio externo da União, beneficiando do poder negocial desta. No caso da TTIP, os estudos disponíveis revelam consideráveis vantagens em termos de crescimento e de emprego, dependendo obviamente da configuração que o acordo venha a ter. Portugal pode mesmo vir a ser um dos países comparativamente mais beneficiados, desde logo porque os Estados Unidos ainda têm tarifas de importação assaz elevadas relativamente a produtos em que Portugal é bem competitivo, nomeadamente têxteis e vestuário, calçado, conservas e alimentos processados⁷.

Esta visão largamente positiva contrasta com as críticas oriundas de diversos quadrantes sociais e políticos, especialmente de Organizações não Governamentais (ONG), em Portugal representadas pela Plataforma “STOP TTIP!”. Para estes, as negociações estão a ser conduzidas sem uma adequada transparência e a TTIP vai ter essencialmente efeitos negativos: menos protecção ambiental; menos liberdade na Internet; menos soberania alimentar; mais desregulação financeira; e, pior ainda, vantagens ilegítimas dos investidores internacionais, sobretudo empresas multinacionais, sobre os Estados e cidadãos em geral. No seu manifesto pode ler-se o seguinte:

⁶ Ver Vital Moreira, “TTIP”, in *Diário Económico* [19/11/2014], Acessível em, http://economico.sapo.pt/noticias/ttip_206313.html [Acedido a 9/02/2016].

⁷ Vital Moreira, *op. cit. ant.*

A redução dos padrões de qualidade que ignoram o princípio da precaução, ainda em vigor na UE, a tónica na privatização dos serviços públicos, dos bens naturais comuns (água, sementes, biodiversidade), a redução dos salários e dos direitos dos trabalhadores, a desregulamentação do mercado financeiro, a limitação da liberdade de expressão e a não protecção de dados na Internet, bem como a redução das normas de protecção ambiental, de segurança e de soberania alimentar são algumas das consequências previsíveis. Para além disso, sendo o tecido empresarial europeu, constituído maioritariamente por PME, será fortemente depauperado pela concorrência com as grandes empresas americanas, agora em pé de igualdade. Entretanto, os benefícios económicos proclamados são marginais para a sociedade em geral, mesmo no melhor cenário hipotético.

Ao longo das negociações a Comissão Europeia (CE) auscultou sobretudo os representantes dos grupos económicos e financeiros de ambos os lados do Atlântico e, apenas 9% das reuniões envolveu grupos de interesse público. De realçar que no último inquérito à opinião pública, o mais participado de sempre e que não foi divulgado em Portugal, a CE decidiu não levar em conta a esmagadora maioria das opiniões dos cidadãos que se pronunciaram contra o ISDS [*Investor-State Dispute Settlement*].

A TTIP tem sido negociado em segredo e os próprios deputados europeus só com grandes restrições têm acesso a alguns dos textos em negociação. No entanto, o texto final do tratado será votado na íntegra pelo PE, sem possibilidade de alterações. A desregulamentação, ligada à harmonização das barreiras regulatórias, juntamente com o ISDS [*Investor-State Dispute Settlement*], e as Comissões Regulatórias eliminam os mecanismos capazes de manter os equilíbrios entre o poder económico-financeiro e os interesses das populações e preconiza a destruição da própria democracia⁸.

⁸ Ver Plataforma "STOP TTIP!", *Manifesto*, Acessível em <https://www.nao-ao-ttip.pt/manifesto/> [Acedido a 8/02/2016].

Como veremos mais à frente, este activismo anti-TTIP das ONG tem tido um papel importante na formação da opinião pública sobre este assunto, e da própria classe política, num sentido crescentemente desfavorável à conclusão do acordo com os EUA.

3. O debate em torno da TTIP: análise de alguns aspectos das negociações

3.1. A dimensão política dos modelos económicos

Numa das partes mais interessantes do já citado livro *The Truth about TTIP* de Ferddy de Ville e Gabriel Siles-Brügge, estes abordam os modelos usados nos estudos que procuram antecipar o impacto económico da negociação. Os autores discutem uma interessante questão prévia que vale a pena aqui ter em conta: em que medida a modelagem económica, ou seja, o uso de modelos económicos na previsão, pode ser também considerado uma ferramenta política? Como estes assinalam, “quer a União Europeia quer os EUA têm uma história de [mau] uso dos modelos económicos”. Uma das grandes realizações da UE, o mercado único, que eliminou numerosas barreiras não aduaneiras entre as economias europeias, é um caso a assinalar. Um dos relatórios mais influentes da Comissão Europeia – o chamado relatório Cecchini –, apontava para ganhos do PIB ligados à conclusão do programa do mercado único na ordem dos 4,25 a 6,5 % do PIB. Esta previsão mostrou-se largamente exagerada. Até a Comissão Europeia, no seu relatório sobre o mercado único de 2007 (*Single Market Review*) “estimava os ganhos serem cerca de metade do limite mais baixo da estimativa de Cecchini, em 2,15%.” A questão óbvia que estes colocam é esta: dada a margem de erro no cálculo dos benefícios do mercado único, o que vale a previsão de crescimento de 0,48%” do Produto Interno Bruto (PIB)?⁹

⁹ Ver Ferddy de Ville e Gabriel Siles-Brügge, *op. cit. ant.* (cap. 1, ponto / título *Economic modelling and the ‘management of fictional expectations*).

Quase todos os estudos económicos sobre o impacto da TTIP se baseiam nos chamados *computable general equilibrium* (CGE) *models*. “Esses modelos simplificam o eminentemente complexo mundo social, reduzindo-o a um número de variáveis-chave de forma a quantificar o impacto económico de decisões políticas específicas. Por exemplo, um impacto do aumento dos impostos no consumo, ou [como é neste caso], ou se a liberalização do comércio leva a um aumento do crescimento”. Em que medida se pode, então, falar numa “gestão de expectativas ficcionais”? Desde logo, pode-se falar numa gestão das expectativas na medida em que os modelos produzem predições sobre o futuro estado da economia, pretendendo guiar a acção. “O que é particularmente impressionante, todavia, é o facto de as previsões produzidas serem incrivelmente falíveis.” Mas será que podemos também falar de gestão das expectativas num outro sentido, ou, seja, numa deliberada estratégia para as “influenciar”? Ferddy de Ville e Gabriel Siles-Brügge consideram que os modelos económicos – do tipo *computable general equilibrium* (CGE) –, fazem-no de três formas diferentes. A primeira forma consiste em usar pressupostos que não captam bem o funcionamento da economia no mundo real. [Ou seja, usando os pressupostos da economia neoclássica, desde a racionalidade dos actores económicos, até ao pressuposto de que os mercados tendem, naturalmente, para o equilíbrio etc.]. Desta forma privilegiam, consciente ou inconscientemente, uma determinada visão do mundo e são “agnósticos noutras questões, tais como as desigualdades que daí podem resultar. A segunda forma é o enviesamento implícito que resulta do “poder que o investigador tem na configuração dos resultados do seu modelo. Citando um artigo da revista *The Economist*, de 2006, ironizam a este propósito: “se os autores dos modelos [CGE] acreditam que o comércio faz aumentar a produção e o crescimento... então os resultados dos modelos vão mecanicamente confirmar isso”. A terceira forma é porque são uma espécie de “caixas negras”, frequentemente opacas e impenetráveis pelos leitores não familiarizados com essa ferramenta económica. “Isto serve de

escudo contra o seu enviesamento e falta de confiabilidade, face aos olhares do público”¹⁰.

No caso do estudo da Comissão Europeia (*ibidem*, *Modelling TTIP*) – baseado no trabalho do Centre for Economic Policy Research (CEPR) feito para esta –, encontram-se, como é normal, diversos cenários. Todavia, apenas o cenário maximalista de ganhos é usualmente referido a favor da TTIP. Esse cenário aponta para o já referido crescimento anual do PIB de 0,48% na União Europeia (ou seja, um acréscimo de 119 mil milhões de Euros) e de 0,39% nos EUA (ou seja, um acréscimo de 95 mil milhões de Euros). Será esta previsão realista? O problema, mais uma vez, são os pressupostos em que este cálculo de baseia. Assume que será concluído um acordo ambicioso e compreensivo entre a União Europeia e os EUA cobrindo todas as formas de barreiras ao comércio. Mais especificamente, assume que vão ser eliminadas todas as tarifas sobre mercadorias entre a UE e os EUA e eliminadas 25% de todas as barreiras não tarifárias. Neste valor está incluída a eliminação de 50% das barreiras na área dos contratos / compras públicas. O estudo admite ganhos adicionais devido a “efeitos de *spillover*” (alastramento). Quer os exportadores europeus, quer os norte-americanos, quer outros em terceiros países, poderão beneficiar de menos barreiras transatlânticas ao comércio. Um ganho também apontado é o de isto permitir, supostamente, que o resto do mundo alinhe os seus *standards* pelo “mercado transatlântico.”¹¹

Claro que nesta altura, desconhecendo-se os termos exactos da negociação final – que pode até chegar a não ser concluída, por falta de vontade política, de um ou de ambos os lados –, é impossível avaliar de forma equilibrada e com rigor, os possíveis efeitos da TTIP. O mais que se pode falar é em cenários, cujos ganhos ou perdas antecipadas variam com os pressupostos dos estudos. Em qualquer caso, a apresentação como um acordo *win-win*, onde todos ganham, é enganadora. É fácil de demonstrar isso. Há, como já foi referido

¹⁰ *Idem* [cap. *The politics of economic modelling*].

¹¹ *Ibidem* [cap. *The politics of economic modelling*].

num outro contexto¹², pelo menos, três níveis de análise do seu impacto: o nível do conjunto da União Europeia; o nível dos Estados-Membros; e o nível sectorial. (A mesma análise vale para os EUA.) O facto de o acordo poder ser bom para o conjunto europeu (nesta altura, apenas uma hipótese), não significa que seja bom para todos os Estados-Membros, considerados individualmente. Mesmo que uma economia ganhe, no seu todo, não significa também que não haja perdedores de vulto dentro desta. Um exemplo. No caso português, normalmente apresentado com uma das economias que mais serão beneficiadas pelo acordo, os impactos sectoriais poderão variar muito. Se o sector do calçado se perspectiva como importante ganhador da abertura do mercado dos EUA, já o sector do tomate poderá ser fortemente perdedor, pela concorrência dos produtores norte-americanos. Os exemplos poderiam multiplicar-se, bem como a variação do impacto, ao nível dos empregos nos diferentes sectores de actividade económica, ou ao nível dos consumidores de diferentes produtos e serviços. Existem, assim, bons argumentos para ser particularmente cauteloso quanto aos possíveis ganhos na economia e no emprego.

3.2. A cooperação transatlântica em matéria de regulamentação

Como já explicado, a TTIP não é uma negociação comercial clássica, a qual tipicamente incide sobre a redução, ou eliminação, de direitos aduaneiros relativos a mercadorias e limites de importação. É muito mais ampla do que isso abrangendo a abertura dos mercados dos dois lados do Atlântico, a cooperação regulamentar e a convergência de regras e padrões. É o culminar de um processo onde as negociações sobre o comércio internacional tem cada vez mais

¹² Ver José Pedro Teixeira Fernandes, "Vendendo ilusões: a União Europeia e o acordo de Parceria Transatlântica" in *Público online*, 4/01/2016, acessível em <https://www.publico.pt/mundo/noticia/vendendo-ilusoes-a-uniao-europeia-e-o-acordo-de-parceria-transatlantica-1719038> [Acedido a 19/09/2016].

impacto na esfera da política interna dos Estados.¹³ Assim, diferenças de regulação entre os EUA e a UE, têm sido, sistematicamente, redefinidas como barreiras não aduaneiras ao comércio. A tendência data dos anos 1970, das negociações do GATT (*Tokyo round*, ou ronda de Tóquio), sendo uma forma hábil de obter o consentimento dos cidadãos / eleitores nas negociações de comércio internacional. Em vez do assunto ser apresentado como uma negociação recíproca, por exemplo, sobre regulamentações que protegem a saúde dos consumidores, é configurado como um processo de eliminação de entraves de tipo administrativos e/ou burocráticos ao comércio.

A harmonização de regulamentos entre a UE e os EUA levanta questões mais profundas e complexas do que a sua simples apresentação como barreiras ao comércio sugere. No implícito está que aumentará o bem-estar com a eliminação dessas barreiras, mas essa é uma questão em aberto. Como notam Ferddy de Ville e Gabriel Siles-Brügge, há abordagens substancialmente diferentes dos dois lados do Atlântico, desde logo a nível jurídico-constitucional. Nos EUA, há mais de uma centena de agências federais as quais são, na prática, quem cria esse tipo de legislação regulamentar. Teoricamente, o poder de legislar caberia só ao Congresso, mas o que ocorre é uma delegação do mesmo em agências governamentais, sujeitas, depois, a uma supervisão muito geral do Congresso. No caso da União Europeia, as regulamentações podem ser criadas de acordo com o processo legislativo ordinário: iniciativa da Comissão, com decisão conjunta do Conselho e do Parlamento. Podem também resultar de actos regulamentares com origem na competência delegada na Comissão, ou na sua competência de execução, estando, nesse caso, sujeitos a uma supervisão do Conselho ou eventualmente do Parlamento. Quer dizer, apesar das críticas feitas à tecnocracia europeia, há, nesta matéria, comparativamente com os EUA, maior controlo político¹⁴.

¹³ Ver Ferddy de Ville e Gabriel Siles-Brügge, *op. cit. ant.* (capítulo 3, ponto / título *The Bottom Line: Cutting the Red Tape*).

¹⁴ *Ibidem* (cap. *Regulatory politics in the EU and the US*).

Para avançar em matéria de cooperação regulamentar há duas grandes opções (i) uma é a “harmonização” das suas anteriores diferentes regras, seguida de uma futura elaboração conjunta de novas; (ii) a outra é o “reconhecimento mútuo” das regras existentes, as quais continuam distintas. A opção mais provável, é esta última, ou seja, a do reconhecimento mútuo. Por outras palavras, sendo esta a via escolhida, seriam criadas condições em que as partes participantes no acordo se comprometeriam a que, se um produto ou serviço pode ser legalmente vendido numa jurisdição, poderá ser legalmente vendido em qualquer outra jurisdição. Esta opção tem a vantagem prática, que não é menor, de evitar que ambas as partes tivessem de chegar a acordo sobre o *standard* superior, ficando a outra parte com os custos do ajustamento. Levanta, no entanto, problemas que não são menores também. Com o reconhecimento mútuo, acaba por se verificar “uma primazia do mercado na medida em que as empresas têm a possibilidade de escolher o *standard* que vão cumprir.” Ao contrário, se a opção fosse pela harmonização, seria afirmada a primazia da governação política sobre o mercado, a nível supranacional, com o novo *standard* sendo determinado por uma negociação política.” Quer dizer, o reconhecimento mútuo, acaba, na prática, “por ser de natureza puramente desregulatória”, na medida em que permite às empresas tornear os *standards* mais exigentes¹⁵.

3.2.1. A harmonização regulamentar e a criação de um padrão global

Um dos argumentos usados a favor da harmonização regulamentar entre a UE e os EUA é o de que isso permitira, dado o peso das duas economias (cerca de 50% do PIB mundial) criar *standards* globais. A ser assim, isso traria vantagens para as economias de ambos os lados do Atlântico. Para além disso, esses padrões seriam mais elevados e exigentes do se fossem definidos por economias como a chinesa. O

¹⁵ Ferddy de Ville e Gabriel Siles-Brügge *op. cit. ant.* [cap. 2, Setting global Standards, ponto / título Regulatory cooperation: the devil is in the mode]. Os autores fazem uma de Joel Trachtman a propósito da natureza desregulatória do reconhecimento mútuo.

economista norte-americano, Samuel Rines, enuncia assim o argumento:

A redução das barreiras não pautais ao comércio é aqui o verdadeiro prémio. Estas compõem a maior parte dos impedimentos reais ao comércio entre os EUA e a UE, e incluem tudo, desde requisitos técnicos aplicáveis aos produtos, até às normas agrícolas e de saúde. [...] Para a TTIP ter um impacto económico pronunciado, as normas regulamentares terão de ser integradas de forma significativa neste. Com os EUA e a UE constituindo, em conjunto, 50% da economia mundial, o estabelecimento firme, mutuamente reconhecido de normas, poderia estimular um regime de facto de padrões globais¹⁶.

Mas esta (teórica) vantagem, que seria a possibilidade de definir padrões globais, é também objecto de contestação. A probabilidade de que a TTIP “vá gerar um ‘poder regulamentar transatlântico’ depende das modalidades do acordo, e, mais especificamente, sobre o modo de cooperação regulamentar adoptado. A norma harmonizada – onde uma e a mesma norma é decidido em conjunto – representa a maior possibilidade de ser adoptado por países terceiros e, por conseguinte, de se tornar uma verdadeira regra global. Isso também poderia acontecer se fosse efectuado um reconhecimento mútuo *erga omnes*, ou seja, válido para todos, o qual é pouco provável de ser a modalidade utilizada. Aí proporcionaria um incentivo atraente para países terceiros alinharem os seus regulamentos com os da UE ou dos EUA, porque seria fornecer-lhes imediatamente o acesso à outra parte do mercado¹⁷. Mas os negociadores têm indicado que este não é um resultado plausível das negociações na maioria das áreas. Ferddy de Ville e Gabriel Siles-Brügge fazem notar que “se a UE e os EUA escolherem, apenas, reconhecer mutuamente as regras de

¹⁶ Samuel Rines “Can TTIP Save the West?” in *The National Interest* [29/10/2013], Acessível em <http://nationalinterest.org/commentary/can-ttip-save-the-west-9325> [Acedido a 8/02/2016].

¹⁷ Ferddy de Ville e Gabriel Siles-Brügge, *op. cit. ant.* (cap. 2, Setting global Standards, ponto / título “TTIP is unlikely to lead to global standards”).

cada um bilateralmente (como é o mais provável), isso não irá incentivar países terceiros a alinharem os seus padrões com os transtlânticos. Isso significaria que as empresas de países terceiros não vão desfrutar das vantagens da TTIP, e, conseqüentemente, terão pouco ou nenhum motivo para mudar suas práticas actuais (ou para pressionar os seus governos a alinhar os seus regulamentos por padrões europeus / norte-americanos). Pelo contrário, ficam em desvantagem competitiva face às empresas de ambos os lados do Atlântico e poderão acabar perdendo terreno no mercado transatlântico. Como resultado, pode ocorrer um efeito de desvio de comércio¹⁸, redireccionado-se estas para outros mercados. Em síntese, não é, de forma alguma, líquido que a TTIP irá estimular a criação de padrões globais de comércio. Pode até, no pior cenário, ter efeitos perversos para a capacidade de influência da União Europeia:

O reconhecimento mútuo pode também ter um impacto negativo sobre a liderança global da regulamentação de uma segunda maneira, mesmo que o reconhecimento fosse aplicado *erga omnes*. Nos casos em que existem diferenças significativas entre as actuais normas da União Europeia e dos EUA, as empresas de países terceiros poderiam, simplesmente, estar em conformidade com a norma menos dispendiosa e desfrutar do acesso gratuito ao outro mercado. Para a entidade, com o actual nível de protecção mais elevado, isso significaria perder influência sobre práticas regulatórias de países terceiros, quando comparada com actual situação, como seria sentir a pressão da competição de todas as empresas que optarem pelo padrão mais baixo. Dado que as normas da UE são geralmente (se não sempre [...]) mais exigentes, isso seria ver a UE perder, comparativamente, mais influência do que os EUA¹⁹.

“É um erro supor que TTIP levará automaticamente para a ‘definição de normas globais’ por parte da UE e os EUA, contendo, assim, a

¹⁸ Ferddy de Ville e Gabriel Siles-Brügge, *op. cit. ant.*

¹⁹ *Idem.*

ascensão da China. No entanto, a narrativa que a aliança transatlântica deve deixar para trás rivalidades anteriores para evitar ser relegado na ordem global é útil para convencer as pessoas de que não é a cooperação regulamentar transatlântica mas a sua ausência que é algo a temer.²⁰ Em síntese: percebe-se o risco para a União Europeia. A regulamentação nos EUA é, em média, menos exigente, especialmente em questões ambientais ou relacionadas com a defesa dos consumidores. A TTIP pode abrir a porta a uma “corrida para o fundo” (*race to the bottom*). O receio não é infundado. Existe nos EUA face a um acordo similar de comércio e investimento, que estes concluíram com vários Estados²¹ da Ásia-Pacífico (o *Trans-Pacific Partnership*, TTP), onde os padrões, em média, ainda são mais baixos do que os EUA.

3.3. O recurso à arbitragem para os investidores internacionais

Para além disso, extremamente contestada, com maior ou menor conhecimento de causa, é a inclusão de um mecanismo de solução de litígios entre Estados e investidores (*Investor-State Dispute Settlement*). Para os críticos, este é um dos aspectos que mais denota o desequilíbrio da TTIP a favor dos interesses das empresas multinacionais, em detrimento dos Estados e dos cidadãos. Face à contestação e pressões da opinião pública, a Comissão propôs, já em 2015, a sua substituição por um sistema jurisdicional específico para os investidores (*Investment Court System*). Os seus traços essenciais são os seguintes²²:

- sistema jurisdicional público em matéria de investimentos, composto de um tribunal de primeira instância e também de um tribunal de recurso;

²⁰ *Ibidem*.

²¹ Para além dos EUA, os membros do TTP são: Canadá, Chile México, Perú, Austrália, Nova Zelândia, Japão, Malásia, Vietname, Brunei e Singapura. O Acordo foi assinado mas a ratificação foi recusada pelos EUA após a eleição de Donald Trump para a presidência.

²² Ver European Commission, “Commission proposes new Investment Court System for TTIP and other EU trade and investment negotiations”, *Press release*, 15 de Setembro, Acessível em http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-5651_en.htm [Acedido a 8/02/2016].

- decisões tomadas por juízes, nomeados publicamente, com elevadas qualificações, comparáveis às exigidas aos membros de tribunais internacionais permanentes como o Tribunal Internacional de Justiça e o Órgão de Recurso da OMC²³;
- funcionamento segundo princípios semelhantes aos do Órgão de Recurso da OMC;
- definição precisa das circunstâncias em que os investidores poderão recorrer ao tribunal, sendo limitadas a casos como a discriminação com base na nacionalidade, raça, sexo ou religião, expropriações sem indemnização ou denegação de justiça.

Ainda segundo a própria Comissão, vai começar a trabalhar, em conjunto com outros países, na criação de um tribunal internacional permanente para os investimentos. Com este pretende, futuramente, substituir “todos os mecanismos de resolução de litígios previstos nos acordos da UE, nos acordos dos Estados-Membros da UE com países terceiros e em tratados de investimento celebrados entre países terceiros. Esta abordagem aumentará a eficiência, a coerência e a legitimidade do sistema internacional de resolução de litígios em matéria de investimentos.”²⁴

O sistema jurisdicional específico para os investidores (*Investment Court System*) – a nova proposta de Cecilia Malmström – pretende ser alternativa à proposta original, de um mecanismo de solução de litígios entre Estados e investidores (*Investor-State Dispute Settlement*). Está já também sujeito a crítica cerrada. Na Alemanha, o organismo profissional que representa os juízes teceu considerações

²³ O Órgão de Recurso da OMC insere-se no âmbito do Órgão de Resolução de Litígios da Organização Mundial do Comércio. “É composto por 7 especialistas, nomeados por 4 anos, 3 dos quais deverão analisar cada caso, o que lhe garante maior estabilidade face aos painéis, de composição muito variável o que se reflecte numa menor homogeneidade dos relatórios”. Ver Teresa Moreira, “O sistema de resolução de litígios da OMC” in *Janus 2004*, Acessível em http://janusonline.pt/2004/2004_3_2_6.html [Acedido a 8/02/2016].

²⁴ Ver European Commission, *op.cit. ant.*

negativas sobre essa proposta²⁵. Argumenta não existir nem base legal, nem necessidade de tal mecanismo. Considera falacioso o argumento de que os investidores não teriam já uma “protecção judicial efectiva”. Um dos pontos mais criticados assenta no facto de a definição de activos dos investidores ser tão ampla que daria a esse órgão jurisdicional competência que “vai desde a legislação até à lei geral administrativa e a legislação social e fiscal”. Quer dizer, por outras palavras, potencialmente dá às empresas a oportunidade de processarem os governos sobre qualquer legislação que considerem uma ameaça.”²⁶ Mais, a associação dos juízes alemães expressou sérias dúvidas sobre a competência da UE para criar um tribunal desse tipo”, considerando, também, que tal possibilidade representa uma ameaça aos sistemas legais actualmente em funcionamento na UE. Uma solução desse tipo “não só limitaria os poderes legislativos da União e dos Estados-Membros; também iria alterar o sistema judicial estabelecido nos Estados-Membros e da UE.”²⁷ Será difícil o sistema jurisdicional para os investidores gerar acordo nas negociações da TTIP. Os EUA, sempre preferiram a versão anterior o (*Investor-State Dispute Settlement*); do lado da UE, ou seja, da Comissão, o novo sistema pretendia ser um compromisso, mas a fortes críticas que já lhe foram dirigidas, deixam antever muitas dificuldades, se não mesmo impossibilidade, na sua concretização. Para os mais críticos este é a solução preferida. Primeiro, porque vêm com estranheza, e contestam, que um investidor estrangeiro tenha acesso integral a um tipo de processo e um tribunal específico, que um cidadão europeu comum não teria acesso. Segundo, porque as grandes multinacionais, devido ao seu poder económico e recursos financeiros, têm possibilidade de contratar juristas altamente especializados e influentes, e de demandar os Estados em questões jurídicas relacionadas com investidores estrangeiros.

²⁵ No seu artigo para o *Deutsche Welle*, sobre este assunto, intitulado “German judges slap TTIP down” (de 4/02/2016), Ben Knigh, compara mesmo esta dura crítica “uma bofetada na cara da União Europeia”.

²⁶ *Idem*.

²⁷ *Ibidem*.

4. Os argumentos geopolíticos a favor da TTIP: uma análise crítica²⁸

A ideia de usar os acordos de comércio e / ou de integração económica para reforçar a componente de segurança transatlântica não é nova. Em abstracto, é uma ideia interessante. Terá feito sentido num noutro contexto – o contexto político internacional dos anos 1990, nos primórdios da actual globalização, dos alargamentos da NATO no pós-Guerra Fria e da actual União Europeia aos Estados da Europa Central e Oriental. No âmbito de uma concepção de segurança multidimensional, e sendo uma das dimensões dessa concepção a económica, a ideia era evitar que as rivalidades e / ou diferendos económicos e comerciais fizessem abrir brechas nesta. Uma ampla zona de comércio livre Euro-Atlântica, criada, simultaneamente, pela UE e pelos EUA / NATO poderia ajudar a reforçar essa dimensão²⁹. No entanto, o contexto geopolítico que não é o actual, nem as ameaças são exactamente as mesmas, nem a situação específica da União Europeia e dos EUA. O 11/S, a guerra do Iraque, a crise financeira e económica iniciada em 2007/ 2008, a guerra civil na Síria que perdura desde 2011, uma Rússia mais assertiva / agressiva, entre outros, são acontecimentos de primeiro plano que geraram outro tipo de problemas para a União Europeia. A intensidade com que alguns destes são sentidos na União Europeia, nomeadamente os que decorrem de conflitos no Mediterrâneo Sul e Médio Oriente, faz toda a diferença – a crise gerada pelo fluxo de refugiados e a maneira como afecta a União Europeia (e não afecta os EUA) é um exemplo óbvio. A própria recentragem do mundo na Ásia-Pacífico tem uma dimensão e intensidade inexistente na época, tal como a

²⁸ Neste ponto são retomados os argumentos já explanados no artigo de José Pedro Teixeira Fernandes, “Vendendo ilusões: a União Europeia e o acordo de Parceria Transatlântica” in *Público online*, 4/01/2016, acessível em <https://www.publico.pt/mundo/noticia/ven-dendo-ilusoes-a-uniao-europeia-e-o-acordo-de-parceria-transatlantica-1719038> [Acedido a 19/09/2016].

²⁹ Ver sobre esse assunto (e as discussões sobre o papel do comércio numa concepção abrangente e multidimensional de segurança), José Pedro Teixeira Fernandes, *A Segurança da Europa Ocidental: uma Arquitectura Euro-Atlântica Multidimensional*, Lisboa, FCT-FCG, 2002.

crescente reorientação dos EUA para essa área económica e geopolítica. Ao que tudo indica, um processo irreversível.

Assim, sendo a TTIP um acordo económico e comercial, é necessário avaliar em que medida argumentos geopolíticos e de valores democráticos, usados a favor deste, têm substância. Vale a pena olhar melhor para esta faceta da questão, quer sob o prisma da União Europeia, quer sob o prisma dos EUA. Uma das ideias mais difundidas é que a TTIP seria uma forma de preservar a preponderância económica e política do Ocidente – leia-se, EUA e União Europeia – e dos seus valores democráticos no mundo do século XXI, face à ascensão da China (e Ásia-Pacífico) e do seu modelo de capitalismo autoritário. O argumento é sedutor mas não resiste a um escrutínio mais minucioso. A União Europeia é apenas uma peça (subordinada) da estratégia global dos EUA, não um parceiro razoavelmente igualitário como sugere o uso do termo Ocidente. Esse quadro mental está subjacente à comparação da TTIP a uma “NATO económica”, como fez Hillary Clinton. Nem defensores, nem críticos da NATO, duvidam que esta aliança político-militar é um instrumento da supremacia norte-americana. Os europeus – também por sua própria culpa, devido às crónicas divisões políticas e ao desinvestimento em segurança e defesa –, não têm autonomia real. Quanto à defesa de valores democráticos contra o capitalismo autoritário, há fundadas razões para ser céptico sobre a substância deste argumento. Já foi usado, nos anos 1990, pelos norte-americanos, para justificar a adesão da China à OMC. Provavelmente, na altura, viam-se como ganhadores económicos e comerciais dessa adesão, o que não aconteceu. Não consta que a China seja hoje mais democracia liberal do que na época. Nem a falta de valores democráticos, ou o desrespeito dos direitos humanos, impediu as grandes multinacionais norte-americanas e europeias de se estabelecerem na China e de fazerem negócios vultuosos, no seu próprio interesse. Um exemplo irónico é até o facto de a tecnologia para censura na Internet – a mais sofisticada hoje em uso –, ter sido fornecida pelas multinacionais da área, com origem nos EUA.

A estratégia dos EUA está já centrar-se na Ásia-Pacífico onde antecipam (correctamente, na sua perspectiva), os maiores desafios à sua hegemonia global. É uma espécie de *containment* (contenção) da China, adaptada ao contexto da actual globalização. A sua reorganização militar, com desinvestimento na Europa e Atlântico e reforço da presença na Ásia-Pacífico, aponta nitidamente nesse sentido. O encerramento da base das Lages, nos Açores, enquadra-se nessa estratégia, ao que tudo indica irreversível. As negociações de uma Parceria Trans-Pacífico (*Trans-Pacific Partnership*, TPP), concluídas em Outubro de 2015, são a sua faceta económica e comercial. Isto, ainda que o TPP possa não chegar a entrar juridicamente em vigor, devido à recusa do novo Presidente eleito dos EUA, Donald Trump, em ratificar o mesmo. Em qualquer caso, na perspectiva norte-americana, se há razões geopolíticas de fundo para acordos de comércio, onde estas existem é na Ásia-Pacífico. Isso pode ser feito de uma forma multilateral ou bilateral. A Associação das Nações do Sudeste Asiático (*Association of Southeast Asian Nations*, ASEAN) é outro foco desse interesse estratégico³⁰. Importa também ter em mente que os EUA têm cada vez menos interesse na Europa, até por motivos sociológicos. A componente latino-americana e asiática da sua população é cada vez mais significativa. Provavelmente, será maioritária durante as próximas décadas. Imaginar o Atlântico como centro do mundo – e os EUA como país anglo-saxónico –, é passado. No melhor dos cenários, a TTIP poderá atenuar, durante algum tempo, os efeitos deslocação de poder em curso para a Ásia-Pacífico e trazer algum bem-estar económico. A ser assim, não é um resultado negligenciável, nem em termos económicos, nem geopolíticos. Em qualquer caso, nunca será um efeito generalizado de bem-estar, mas, sobretudo, de ganhos sectoriais / empresariais, pelas razões que apontámos. Haverá ganhadores e perdedores, na economia e tecido social, resta saber, exactamente, em que termos. No pior

³⁰ Ver o “Special Report: Asia-Pacific Rebalance” do US Department of Defense, Acessível em http://www.defense.gov/News/Special-Reports/0415_Asia-Pacific-Rebalance [Acedido a 28/01/2016].

cenário, acentuará os problemas já existentes ligados a uma globalização adversa ao modelo social europeu, sem vantagens relevantes geopolíticas, ou seja, na segurança europeia e reequilíbrio Atlântico.

Reflexões finais: uma negociação interminável?

O futuro do acordo complicou-se bastante nos últimos meses. Tal como já aconteceu com a ronda de Doha, as negociações da TTIP, cuja décima quarta sessão negocial decorreu em Washington, podem entrar num impasse sem fim à vista. Entre outras questões, no cerne do problema está um excesso de assuntos que incorporam a agenda, muitos dos quais inadequados para tratar apenas na lógica do comércio. Ironicamente, apesar da negociação ser feita fora da OMC, caiu em problemas similar aos que imobilizam a ronda de Doha. Pela sua abrangência, é também natural a apreensão e críticas de muitos sectores da sociedade civil de ambos os lados do Atlântico. As questões ambientais, de segurança alimentar ou de um tribunal de investimento, sendo naturalmente, assuntos importantes para a economia e as empresas, não são algo que deva apenas ser tratado numa óptica de comércio. Para além da complexidade ligada ao excesso de ambição, vários acontecimentos contribuíram para que o seu resultando seja ainda mais incerto. A intransigência norte-americana em áreas da negociação como a arbitragem no investimento estrangeiro e a cooperação regulamentar, é uma delas. Do lado europeu, a crescente pressão de organismos da sociedade civil, já anteriormente muito críticos da globalização, e agora também sobre as virtudes das negociações da TTIP face ao seu secretismo, ainda que parcial, tornou a opinião pública céptica sobre as suas potenciais vantagens. Ao nível político, em Estados como a França e a própria Alemanha (esta última, desde o pós-II Guerra Mundial, tradicionalmente favorável a acordos de livre-comércio), têm sido levantadas bastantes dúvidas quanto ao interesse e vontade de continuar com as mesmas. A juntar a isto, o referendo no Reino Unido de Junho de 2016, com votação favorável à saída da União Europeia (*Brexit*), afastou um do Estados europeus mais entusiastas nas vir-

tudes comerciais e geopolíticas do acordo. *Last but not the least*, as eleições presidenciais nos EUA de 2016 – que levaram à eleição de Donald Trump com um programa político bastante desfavorável aos acordos de comércio livre multilaterais –, lançaram uma adicional incerteza sobre futuro das negociações. No pior cenário, a TTIP arrisca-se a engrossar o conjunto de projectos de zonas de comércio livre euro-atlânticas que já ficaram pelo caminho.

