



Comissão
Europeia



O Acordo Económico
e Comercial Global (CETA) entre
a União Europeia e o Canadá

Vantagens do CETA

Comércio

A União Europeia celebrou recentemente um **novo acordo de comércio livre** com **Canadá** — o Acordo Económico e Comercial Global, ou **CETA**.

O acordo criará **vantagens** para as pessoas e as empresas em toda a Europa.

Ajudará a gerar crescimento e postos de trabalho, ao:

- dinamizar a exportação;
- reduzir os custos das **matérias** utilizadas pelas empresas no fabrico dos seus produtos;
- facultar uma maior **oferta** ao consumidor;
- preservar as **normas** rigorosas da UE aplicáveis aos produtos.

Esta brochura apresenta um resumo dessas vantagens.



Vantagens do **CETA**



1. Ajuda a gerar **crescimento e postos de trabalho** a nível nacional



2. Cria **condições de concorrência equitativas** no Canadá para as pequenas e grandes empresas da União Europeia



3. Reduz os **preços** e alarga a **oferta** dos **consumidores** europeus



4. Reduz os **direitos aduaneiros** para os exportadores e os importadores



5. Reduz **outros custos** para as empresas da União Europeia, sem comprometer as normas



6. Torna mais fácil às empresas da União Europeia vender **serviços** no Canadá



7. Permite que as empresas da União Europeia concorram aos **contratos públicos** no Canadá



8. Ajuda as **comunidades rurais** da Europa a comercializar bebidas e produtos alimentares tipicamente europeus



9. Protege os **inovadores** e os **artistas** europeus



10. Estabelece o reconhecimento mútuo das **qualificações profissionais**



11. Encoraja as empresas canadianas a **investir mais** na Europa



12. Protege os **direitos das pessoas no trabalho** e o **meio ambiente**



1. Ajuda a gerar crescimento e postos de trabalho com melhor remuneração

O CETA pode ajudar a aumentar o **crescimento** e o número de **postos de trabalho** em toda a Europa.

É precisamente isso que está a acontecer com outros acordos de comércio livre que a União Europeia (UE) celebrou recentemente. Veja-se, por exemplo, o acordo com a Coreia do Sul: nos quatro anos que se seguiram à entrada em vigor do acordo, as exportações da UE para a Coreia do Sul aumentaram rapidamente, em 55%, no caso dos produtos, e em mais de 40%, no caso dos serviços.

Estudos independentes confirmam que o CETA poderá levar a um aumento ainda maior do comércio e do investimento.

Além disso, cada mil milhões de euros de exportações da UE permite apoiar, em média, 14 000 postos de trabalho. Estes postos de trabalho são, normalmente, melhor remunerados do que os que não dependem das exportações. Os mais especializados podem ter uma remuneração até 15% superior.



2. Cria condições de concorrência equitativas para as pequenas e grandes empresas europeias

Graças ao CETA, as empresas canadianas e da UE irão agora competir em condições de concorrência verdadeiramente equitativas.

Assim, abrir-se-á às empresas da UE um vasto leque de novas oportunidades no mercado canadiano, em especial às pequenas empresas com menos de 250 trabalhadores, que, no seu conjunto, representam 99% de todas as empresas europeias.

Efetivamente, no âmbito do CETA, o Canadá concordou em conceder às empresas da UE melhores condições de negócios do que concede às empresas de outros países.



Grandes oportunidades
para as pequenas empresas da Europa.

Exportadores de maçãs polacos colhem recompensas no Canadá

A Ewa Bis é uma empresa polaca que exporta maçãs e outras frutas e legumes, frescos e congelados, bem como concentrados e sumos, muitos dos quais com certificação biológica, da Polónia para mais de 25 países.

Foi fundada em 1987 e teve um volume de negócios de 25 milhões de euros em 2015.

Em 2015, a Ewa Bis começou a exportar para o Canadá, onde criou uma empresa comum com um parceiro canadiano. Já expediu maçãs da Polónia para o Canadá, pretendendo agora expandir a sua atividade e vender frutas e legumes congelados.



A entrada no mercado canadiano constitui uma ótima oportunidade para os exportadores polacos diversificarem os seus mercados de exportação. Para além disso, a Ewa Bis acredita que o CETA irá abrir o mercado canadiano a outros produtos alimentares da Polónia, beneficiando os produtores locais de frutas e legumes.



Adriana Rudnicka
Diretora-geral, Ewa Bis

«Graças às exportações, a nossa empresa está em rápido crescimento. Empregamos mais de 200 pessoas e exportamos os nossos produtos para 25 países. Apoiamos os produtores locais e temos mais de dez fornecedores.

Levámos alguns anos até estarmos prontos para entrar no mercado canadiano com as nossas maçãs, mas conseguimos fazê-lo. Agora, aguardamos o CETA com muita expectativa, porque nos permitirá exportar da Polónia para o Canadá outras frutas e legumes produzidos pelos nossos fornecedores locais.»



3. Reduz os preços e alarga a oferta dos consumidores europeus

O CETA irá beneficiar diretamente os consumidores europeus.

Isto porque eliminará ou reduzirá quase todos os direitos aduaneiros que os importadores da UE têm de pagar sobre os produtos provenientes do Canadá. Tal irá acontecer no momento da sua entrada em vigor.

O que deverá resultar:

- numa redução dos custos das matérias utilizadas pelas empresas no fabrico dos seus produtos finais;
- em preços mais baixos e numa escolha mais ampla de bens e serviços para os consumidores em toda a UE.



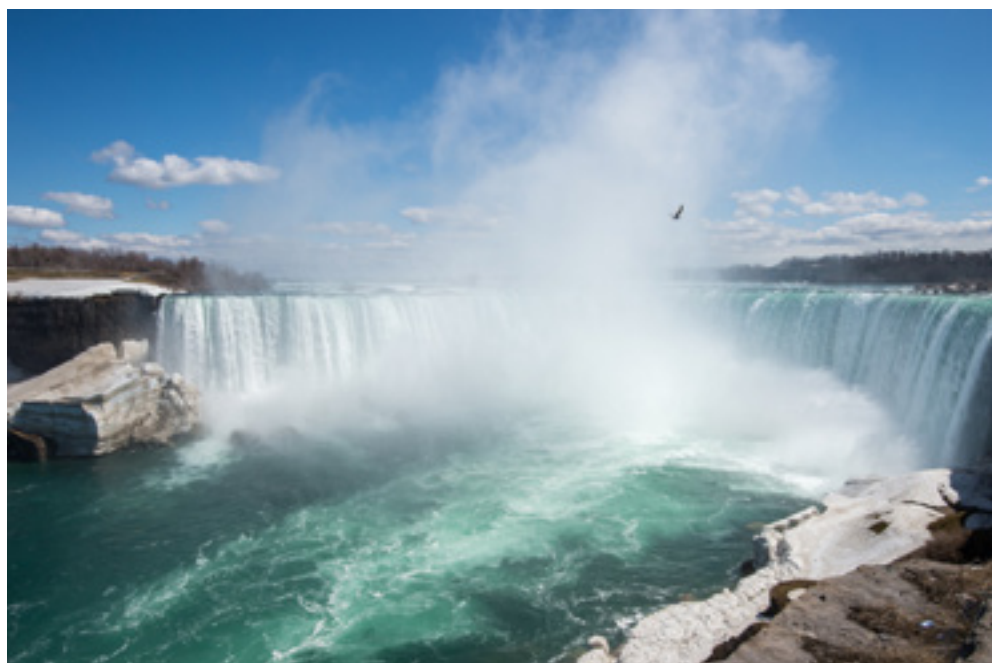
4. Reduz os direitos aduaneiros para os exportadores e os importadores

O CETA irá também poupar dinheiro a empresas em toda a Europa.

A redução dos direitos aduaneiros que o CETA irá introduzir poderá representar uma poupança anual de centenas de milhões de euros para os exportadores europeus.

Os importadores europeus irão também beneficiar com a redução do custo de partes, componentes e outras matérias utilizadas no fabrico dos seus produtos.

Tal irá criar, por seu lado, grandes oportunidades para as empresas europeias, especialmente para as mais pequenas, permitindo-lhes crescer e contratar mais trabalhadores.



Grandes oportunidades
para as pequenas empresas da Europa.

Fabricante de gravatas italiano aguarda com satisfação a simplificação administrativa e a redução dos direitos aduaneiros

A Graffeo Cravatte é uma empresa siciliana fundada em 1992 que se dedica à concepção e fabricação artesanal de gravatas, utilizando seda de uma das últimas fiações de seda em Como, no norte da Itália. As gravatas são peças únicas ou de edição limitada. Embora a maior parte das vendas seja realizada na Itália, a empresa também exporta, principalmente para o Canadá e para os Estados Unidos. Em 2014, a empresa teve um volume de negócios de 300 000 euros e empregava sete funcionários.



A Graffeo Cravatte começou a vender para o Canadá em 2012. Atualmente, as vendas canadenses representam já 7% do total. A empresa contratou uma pessoa fluente em inglês para lidar com os seus clientes em Vancôver.



Contudo, debate-se com direitos aduaneiros elevados, de 16%, e com pesados encargos administrativos. O CETA ajudará a reduzir os direitos e os encargos administrativos.



Giuseppe Graffeo
Proprietário, Graffeo Cravatte

«A diminuição dos obstáculos ao comércio gera grandes oportunidades para empresários como eu.

Atualmente, os meus clientes canadenses queixam-se e pedem descontos antes de fazerem as suas encomendas.

Um acordo de comércio livre com o Canadá irá certamente ajudar. Se as taxas dos direitos diminuïrem, as minhas vendas vão aumentar. A redução dos encargos administrativos seria também uma enorme vantagem.»



5. Reduz os custos para as empresas da União Europeia — sem comprometer as normas

O CETA ajudaria ainda, de outra maneira, a reduzir os custos das empresas da UE, especialmente no caso das mais pequenas, que exportam para o Canadá.

Tal envolve os chamados certificados de avaliação da conformidade. Estes provam que um produto foi submetido a ensaio e respeita:

- as regras e os regulamentos técnicos pertinentes;
- quaisquer normas em matéria de saúde, segurança, proteção do consumidor ou ambiente igualmente aplicáveis.

Com o CETA, a União Europeia e o Canadá acordaram agora em aceitar mutuamente os certificados de avaliação da conformidade para diversos produtos, desde brinquedos a produtos elétricos.

Assim sendo, por exemplo, uma empresa da UE que queira vender um brinquedo no Canadá terá de submeter o seu produto a ensaio apenas uma vez, na Europa, podendo obter logo um certificado válido para o Canadá. Poupará, assim, tempo e dinheiro.



6. Permite às empresas da União Europeia vender serviços no Canadá

Os serviços constituem três quartos da economia da Europa. Além disso, as empresas da UE são líderes mundiais em muitas indústrias de serviços.

Graças ao CETA, irão brevemente ter novas oportunidades e melhores condições comerciais no Canadá em áreas como:

- telecomunicações;
- finanças;
- serviços profissionais, como contabilidade e engenharia;
- serviços ambientais, como tratamento de esgotos;
- expedição de contentores;
- dragagem.



Grandes oportunidades
para as pequenas empresas da Europa.

Empresa de reciclagem alemã quer ajudar canadianos a reduzir as emissões de CO₂

A Reclay Group é uma empresa alemã que ajuda empresas e governos a eliminar embalagens e resíduos de um modo seguro e ambientalmente responsável.



Tem mais de 3 000 clientes, tanto no seu país de origem como no estrangeiro, incluindo governos que necessitam de ajuda para cumprir os objetivos em matéria de reciclagem.



O CETA irá abrir os mercados de contratos públicos do Canadá a empresas da UE, e a Reclay espera obter contratos de consultoria em matéria de reciclagem. Conseguir-se-iam, assim, cortes nas emissões de CO₂ e nos custos de reciclagem no Canadá e criar-se-iam empregos na Alemanha.



Raffael A. Fruscio
Sócio-gerente, Reclay

«O CETA irá apoiar cortes nas emissões de CO₂ e nos custos de reciclagem. É por isso que o comércio livre e os mercados abertos deveriam ser a regra e não a exceção.»



7. Permite que as empresas da UE concorram aos contratos públicos no Canadá

Com o CETA, as empresas da UE têm agora mais possibilidades de concorrer aos contratos públicos canadianos.

Todos os anos, o governo federal, as províncias e os municípios do Canadá compram bens e serviços num valor superior a 30 mil milhões de euros a empresas privadas.

Lançam contratos ou concursos públicos a que as empresas podem concorrer.

O Canadá vai agora abrir mais destes concursos públicos a empresas da UE do que a empresas de qualquer outro dos seus parceiros comerciais.

As empresas da UE poderão concorrer a muitos mais concursos públicos para o fornecimento de produtos e serviços lançados por:

- governo federal;
- províncias do Canadá;
- cidades e vilas canadianas.

As empresas da UE são extremamente competitivas em muitas das áreas abrangidas por estes concursos, nomeadamente na construção ou beneficiação de estradas, portos ou outras infraestruturas.

Além do mais, os governos provinciais do Canadá adquirem duas vezes mais bens e serviços do que o governo federal. O CETA significa que será agora possível às empresas da UE concorrer a esses contratos.

O Canadá também prometeu facilitar a obtenção de informações sobre os seus contratos públicos, ao disponibilizá-los num único sítio em linha, como acontece na União Europeia.



8. Ajuda as comunidades rurais da Europa a comercializar bebidas e produtos alimentares tipicamente europeus

O CETA ajudará os produtores de bebidas e produtos alimentares em toda a Europa, muitos dos quais desenvolvem a sua atividade em comunidades rurais.

Efetivamente, o Canadá concordou em proteger 140 indicações geográficas europeias, ou IG. Trata-se de nomes de bebidas e produtos alimentares de alta qualidade associados às regiões onde são produzidos.

As IG ajudam os produtores locais a:

- comercializar os seus produtos de uma forma mais eficaz;
- sublinhar a natureza, a qualidade e o património específicos destes produtos.

Existem milhares de produtos com IG na Europa, mas poucos são exportados para o exterior. O objetivo da UE é protegê-los contra as imitações.

O CETA irá abranger todos os tipos de produtos, desde os queijos *Roquefort* e *Gouda*, da França e dos Países Baixos, ao presunto *Prosciutto di Parma*, de Itália.

Assegurará que só os produtos genuínos serão vendidos no Canadá com esses nomes. Irá também reforçar os controlos fronteiriços para evitar que sejam vendidos no Canadá bebidas ou produtos alimentares falsificados, com a alegação incorreta de que proveem de uma certa região da UE.



Grandes oportunidades
para as pequenas empresas da Europa.

Doces franceses saborosos — agora à venda no Canadá

A empresa de produtos de confeitaria Le Roy René, criada em 1920, é o principal fabricante de Calissons d'Aix, doces típicos da Provença, no sul de França. A Roy René produz metade de todos os Calissons d'Aix vendidos no mundo. Em 2015, a empresa teve um volume de negócios de 11 milhões de euros e empregava 75 pessoas.



A Roy René exporta para a América do Norte, a Ásia e o Médio Oriente. A parte das exportações no volume total de negócios quase duplicou durante o ano passado, atingindo 9%. A empresa estabeleceu agora o objetivo de aumentar as exportações em 20% a 25%, até 2020, ano do seu centenário. Há um ano, a empresa contratou um gestor de exportações para a ajudar a atingir este objetivo.



A empresa já começou a distribuir Calissons d'Aix no Canadá através de acordos com lojas *gourmet* e acredita que o CETA a irá ajudar a aumentar as exportações.



Laure Pierrisnard

Presidente executiva, Calissons Le Roy René

«Temos um parceiro local no Canadá, em Montreal, e um primeiro ponto de venda num supermercado. Planeamos criar outros pontos de venda semelhantes no futuro.

O CETA permitir-nos-á ser mais competitivos num mercado onde o preço é realmente importante.»



9. Protege os inovadores e os artistas europeus

O CETA ajudará a assegurar que empresas inovadoras, músicos e outros trabalhadores das indústrias criativas sejam adequadamente recompensados pelo seu trabalho.

O Canadá redobrar os esforços para proteger a sua pesquisa e criatividade, ou seja, a propriedade intelectual, do seguinte modo:

- alinhando as suas regras com as da UE em áreas como patentes, desenhos e direitos de autor;
- aplicando essas regras de um modo mais firme.

O Canadá reforçará também os seus controlos fronteiriços para combater produtos falsificados (de contrafação) ou pirateados.



10. Estabelece o reconhecimento mútuo das qualificações profissionais

O CETA poderá abrir o caminho aos profissionais europeus que procuram novas oportunidades de trabalho no Canadá.

Atualmente, os europeus cujas profissões sejam regulamentadas, como os arquitetos, os contabilistas e os engenheiros, não podem exercer a sua profissão no Canadá, porque as suas qualificações não são reconhecidas. O mesmo acontece, no caso inverso, aos canadenses que pretendem exercer a sua profissão na UE.

O CETA poderá alterar esta situação, ao facultar uma estrutura para negociar acordos de reconhecimento mútuo de qualificações às organizações tanto da União como do Canadá que representam essas profissões. As autoridades no Canadá e na UE irão subsequentemente dar seguimento a estes acordos e dar-lhes força legal.



Grandes oportunidades
para as pequenas empresas da Europa.

O doce cheiro do sucesso procurado por uma empresa de aromaterapia belga

A Pranarôm é uma empresa de óleos essenciais belga, criadora de produtos de aromaterapia de fama mundial.



Graças à grande procura internacional, as exportações constituíram 90% do volume de negócios da empresa, em 2015.

A empresa introduziu recentemente uma gama de produtos de aromaterapia científica no Canadá, após um longo procedimento de certificação e registo requerido pelas autoridades sanitárias e aduaneiras do Canadá.

Para a Pranarôm, a certificação foi um passo vital na sua estratégia comercial. Em consequência, o volume de negócios resultante das vendas no Canadá aumentou, num só ano, de 100 000 euros para 350 000 euros.

No entanto, continuam a existir obstáculos ao comércio. Por exemplo, os elevados direitos de importação não permitem à Pranarôm tirar pleno partido do mercado canadiano.



Dominique Baudoux
Fundador, Pranarôm

«O mercado belga tem os seus limites. Para nós, tal como para muitas outras pequenas empresas na Bélgica, a exportação é essencial para assegurar o crescimento do volume de negócios.»

Graças ao CETA, as pequenas empresas como a Pranarôm poderão entrar no mercado canadiano muito mais rapidamente do que hoje. As iniciativas europeias que visem facilitar o comércio constituem um motor importante para o crescimento da economia belga.»



11. Encoraja as empresas canadianas a investir mais na Europa

As empresas canadianas já investem muito na UE — 14 mil milhões de euros, só em 2014, o que ajuda a criar postos de trabalho e crescimento.

Para além disso, quando decidem estabelecer a atividade comercial na Europa, precisam frequentemente de enviar pessoal-chave, como quadros superiores ou especialistas técnicos, para ajudar a iniciar esse processo.

O CETA encorajará mais investimento na criação de postos de trabalho na Europa ao facilitar às empresas canadianas a transferência temporária do seu pessoal-chave para a UE.

O mesmo acontece, evidentemente, no caso das empresas da UE que se instalam no Canadá. O CETA irá também facilitar o envio de pessoal-chave para o Canadá por um período limitado, o que ajudará as empresas da UE a expandir-se.



12. Protege os direitos das pessoas no trabalho e o meio ambiente

O CETA é um acordo verdadeiramente progressivo.

No âmbito do CETA, a UE e o Canadá:

- reafirmaram os compromissos já assumidos por ambos no sentido de respeitar as regras internacionais de proteção dos direitos das pessoas no trabalho e do meio ambiente;
- garantiram mutuamente que não voltarão atrás nesses compromissos.

O CETA também atribui um papel importante a associações comerciais, sindicatos, grupos ambientais e outras organizações não governamentais (ONG), tanto na UE como no Canadá, na ajuda à concretização destes compromissos.



Grandes oportunidades
para as pequenas empresas da Europa.

Fabricante italiano de vinagre determinado a vencer no Canadá

A fabricação de vinagre é uma atividade com grande tradição em Mântua. Um ponto de viragem ocorreu em 1962, quando Giorgio Mengazzoli começou a exportar vinagres tradicionais de Mântua para fora da cidade, para toda a Itália e, depois, para o estrangeiro.



Com o passar do tempo, os filhos Elda e Cesare tomaram o seu lugar e diversificaram a produção da Acetificio Mengazzoli incluindo nos seus produtos, além de vinagres de vinho e sais, também vinagres de maçã e vinagres aromatizados, bem como cremes de vinagre balsâmico.



Elda Mengazzoli

Sócia-gerente, Acetificio Mengazzoli

«A nossa empresa tem uma longa história de exportação de produtos de qualidade, que remonta ao começo dos anos 70. Agora, deparamo-nos com muitas oportunidades em países onde, no passado, as condições comerciais eram difíceis, especialmente no Canadá, onde existe uma grande comunidade de origem italiana.

Os clientes canadianos mostram-se muito interessados nos nossos produtos. Contudo, a exigência de certificação específica por parte das autoridades e os direitos aduaneiros elevados tornam os nossos produtos caros, dificultando a exportação para o Canadá.

O CETA permitirá baixar os custos de certificação e reduzir os direitos aduaneiros, o que irá realmente ajudar a nossa empresa.»

Autoria das fotografias

Algumas fotografias da Fotolia.com: Página de rosto: © fudio, Página 2: © Fredex, Página 3: © Ewa Bis, Poland, Página 4: © RooM the Agency, Página 5: © Graffeo Cravate, Italy, Página 6: © rolf_52, Página 7: © Reclay, Germany, Página 8: © josefpittner, Página 9: © Calissons Le Roy René, France, Página 10: © ronniechua, Página 11: © Pranarôm, Belgium, Página 12: © RobertNyholm, Página 13: © Acetificio Mengazzoli, Italy, Página 14: © fil

Luxemburgo: Serviço das Publicações da União Europeia, 2016

Print	ISBN 978-92-79-59040-5	doi:10.2781/097383	NG-04-16-483-PT-C
PDF	ISBN 978-92-79-59016-0	doi:10.2781/392200	NG-04-16-483-PT-N

© União Europeia, 2016

Reprodução autorizada mediante indicação da fonte.

