

Lex

ASSESSORIA JURÍDICA ÀS EMPRESAS

UE deve fazer uso de “arsenal regulatório” para enfrentar tarifas de Trump

Enquanto se assiste ao redesenho das trocas comerciais ao nível global, especialistas notam que é provável que a UE recorra mais frequentemente a instrumentos legais para defender os seus interesses. Mas alertam que qualquer ação nesse sentido deve ser “cuidadosamente calibrada”.

JOÃO DUARTE FERNANDES
joaomfernandes@negocios.pt

Não há dúvida de que o crescente protecionismo por parte da administração norte-americana vai trazer desafios à União Europeia (UE) e aos seus Estados-membros.

Neste contexto, poderemos assistir a um maior uso da lei enquanto “arma” para fins de política externa? Os especialistas notam que “é plausível que a UE recorra mais frequentemente a instrumentos legais e económicos” e que tem à sua disposição um “arsenal regulatório” para tal, mas avisam que este “é um tempo de mudar ou quebrar para a UE” e que qualquer ação deve ser “cuidadosamente calibrada”.

“A UE tem historicamente utilizado instrumentos legais e económicos para promover os seus interesses e valores no cenário internacional”, diz Alberto Galhardo Simões, sócio da CMS.

Joaquim Caimoto Duarte, “of counsel” da Gómez-Acebo & Pombo, refere que “nos últimos anos a legislação da UE, em geral, incrementou a sua capacidade de reação contra as ações comerciais externas”. Isto “mesmo antes das recentes imposições de tarifas à exportação por parte da nova administração norte-americana”, explica.

Olhando para a intensificação de medidas protecionistas por parte de outros países, como as tarifas impostas pelos Estados Unidos (EUA), Galhardo Simões nota que “é plausível que a UE recorra mais frequentemente a instrumentos legais e económicos para defender os seus interesses e responder a desafios na política externa”. Ainda assim, diz, “qualquer ação nesse sentido deve ser cuidadosamente cali-



Kevin Lamarque/Reuters

A administração dos EUA anunciou a intenção de impor tarifas sobre aço, alumínio, automóveis e não só.

brada para assegurar a conformidade com o direito internacional e os princípios fundamentais da UE”.

“Este é um tempo de mudar ou quebrar para a UE”, destaca Paulo Sande, sócio da Antas da Cunha Ecija. O especialista realça que o discurso “musculado, brilhante, retórico e demagógico” do vice-presidente dos EUA, J. D. Vance, em Munique, sublinhou isso mesmo.

“Big tech” na mira

Dentro daquilo que Caimoto Duarte considera ser o “arsenal regulatório” à disposição da UE, o especialista destaca algumas medidas que o bloco poderá utilizar para fazer frente ao protecionismo norte-americano. Para além do recente Regulamento so-

bre Subvenções Estrangeiras e da regulamentação sobre Investimento Direto Estrangeiro da UE, o especialista vira-se para o Regulamento dos Mercados Digitais. Este “visa garantir, de modo preventivo, que as plataformas digitais de grande dimensão operam com lealdade dentro da UE, e que existirá margem de concorrência nesses mercados”, sublinha. Para o advogado da Gómez-Acebo &

Pombo, “esta última regulamentação poderá desempenhar um papel importante, de ponta de lança, mesmo, numa eventual guerra comercial com os EUA”. Porque, como explica, “as ‘big tech’ norte-americanas poderão ser um alvo potencial num contexto de uma retaliação comercial europeia”.

Em concreto, a “UE já fez saber de tarifas via regulamentos europeus (em alguns casos em 50%) a bens que possam ter impacto negocial e reduzir as barreiras comerciais”, aponta Catarina Belim, sócia da Belim. A advogada realça que a UE “tomou medidas semelhantes em 2018 quando visou o bour-

A União Europeia já tem vindo a usar instrumentos legais para defender os seus interesses, lembram especialistas.

Novos rumos para o comércio internacional da UE e Portugal

bon". Atualmente, "estão já pré-aprovadas medidas contra o bourbon, Harley-Davidson e aço que podem entrar em vigor em março deste ano", caso sempre se apliquem as novas tarifas da administração norte-americana ao aço e alumínio, recorda a especialista.

União é estratégia de defesa

Na linha de proteção dos interesses da UE face a uma possível guerra comercial, Paulo Sande refere que há três eixos essenciais nos quais a UE se deve focar. Em primeiro lugar, o "reforço rápido da autonomia europeia na sua defesa e redução drástica da sua dependência energética". Em seguida, o advogado refere que os 27 devem procurar suavizar a lógica regulatória excessiva, "das restrições ao investimento, aumentando a competitividade e a atratividade da economia europeia, reforçando o investimento público e atraindo o privado para a inovação". Por último, destaca a "união, mais união".

Para o advogado, é na união que reside grande parte da resposta. "A Europa deve ser e mostrar-se unida, forte do seu mercado interno e do facto de (ainda) ser uma das grandes economias do mundo", explica. Nesta linha, Paulo Sande diz ser imperativo "reagir resolutamente aos ataques aos valores, economia e modo de vida [da UE]", ressaltando que "revisitam eles [EUA] a forma de protecionismo, guerras tarifárias, ameaças à sua segurança [e] radicalismos sem sentido".

"O mundo precisa de uma Europa que não o deixe (voltar) tornar-se uma selva onde só há predadores e presas. Para isso, [a UE] não pode ter 'frios olhos'", remata. ■

O anúncio da imposição de tarifas de 25% por parte dos Estados Unidos (EUA) às importações de aço e alumínio, que deverão entrar em vigor a 4 de março, poderão influenciar o fluxo do comércio ao nível global, incluindo um reforço das trocas comerciais com outras regiões por parte da União Europeia (UE) e de Portugal.

O peso que os EUA representam nas exportações da UE (20%) é significativo e será difícil arranjar uma alternativa viável. Ainda assim, à mesa das negociações, já se tem procurado desenvolver contacto com outras regiões, incluindo a América do Sul e África. Estas regiões "podem ter muito po-

tencial para a diversificação das exportações".

"Explorar um eventual aumento das trocas comerciais com outras regiões, incluindo África e a América do Sul, será muito difícil para as empresas europeias", defende Joaquim Caimoto Duarte, "of counsel" da Gómez-Acebo & Pombo. "Os EUA são o principal destino dos produtos da UE, chegando a cerca de 20% do total das exportações." É nesse sentido que o especialista refere que "uma alternativa, viável, às exportações para os EUA, se estas se revelarem impraticáveis, não se afigura como possível a curto-médio prazo".

No entanto, "nos fóruns in-

ternacionais já se discute expandir contactos entre UE e América do Sul", lembra Catarina Belim, sócia da Belim. "Quer ao nível dos acordos com a Colômbia, Peru e Equador, quer ao nível do acordo histórico celebrado entre UE e p Mercosul", sublinha a advogada. Para Catarina Belim, "são acordos comerciais recentes e que, perante um apertar das relações já existentes, podem originar novas relações e trocas comerciais".

Apesar de ser difícil alterar o desenho de trocas comerciais da UE, para Portugal, "regiões como África e América do Sul podem ter muito potencial para a diversificação das exportações", argumenta Alberto Ga-

lhardo Simões, sócio da CMS.

"Este é um momento-chave para se definirem estratégias, tal como o fizeram recentemente Espanha e Itália, para o mercado africano", nota o mesmo advogado. "É essencial que Portugal não fique atrás dos seus parceiros europeus e se preocupe, no imediato, em definir uma estratégia para o continente africano e muito em especial para a Lusofonia, onde incluo o Brasil", diz Galhardo Simões. Na ótica da imposição de tarifas por parte dos EUA sobre importações de aço e alumínio, o mesmo advogado lembra que "o Brasil (...) é um dos principais exportadores de aço para os EUA e pode ser afetado por estas tarifas". ■



Nos últimos anos, a legislação da UE, em geral, incrementou a sua capacidade de reação contra as ações comerciais externas.



JOAQUIM C. DUARTE
"Of counsel" da Gómez-Acebo & Pombo



[A UE já pré-aprovou] medidas contra o bourbon, Harley-Davidson e aço que podem entrar em vigor em março deste ano.



CATARINA BELIM
Sócia da Belim



A Europa deve mostrar-se unida, forte do seu mercado interno e do facto de (ainda) ser uma das grandes economias do mundo.



PAULO SANDE
Sócio da Antas da Cunha Ecija



É essencial que Portugal não fique atrás dos seus parceiros e [que defina] uma estratégia para o continente africano e para a Lusofonia.



ALBERTO GALHARDO SIMÕES
Sócio da CMS Portugal