

## 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

**N**ão 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 pelos media que tem um pacote de medidas identificadas para responder a medidas restritivas”, que passam normalmente “por aumentos 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