

Ameaça de tarifas de Trump à Europa abre a porta a acordos com EUA

Comércio ■ Pressão criada com ameaça de tarifas cria incentivo para a UE firmar acordos comerciais com os EUA, evitando estas medidas, mas também com países terceiros visados por Washington, enquanto a desregulamentação chega à Europa.

João Barros
e António Freitas de Sousa
jbarros@medianove.com

A retórica belicista de Trump não se materializou, por enquanto, em medidas concretas visando a economia europeia e, conhecendo o regressado presidente, boa parte da mensagem visa sobretudo maximizar a sua posição negocial com um bloco com o qual mantém uma balança comercial cronicamente desfavorável. Perante este cenário, a Europa tem uma oportunidade dupla: firmar acordos com os EUA e cimentar-se como líder do comércio livre mundial.

Com uma balança comercial a oscilar entre 8 e 12 mil milhões de euros de saldo positivo para a UE, Trump colocou a mira nas exportações europeias, mas as prometidas tarifas ainda não chegaram – e começam a surgir dúvidas se alguma vez chegarão. Pelo contrário, outros países já foram visados: México e Canadá parecem os alvos mais apetecíveis,

mas também a Colômbia foi ameaçada por não compactuar com a deportação de migrantes oriundos do seu país.

Por um lado, a UE pode aproveitar o impacto negativo da política americana nestas economias para aprofundar relações económicas com as mesmas, começando por argumentar o economista Pedro Brinca. “As exportações europeias podem ganhar competitividade”, sobretudo caso estes países optem pela reciprocidade, enquanto parte da sua oferta “pode ser redirecionada para os países europeus e, assim, contribuir para a diminuição da inflação”.

Ao mesmo tempo, esta pressão dos EUA tem levado a um esforço por firmar mais acordos bilaterais com outras geografias. Com o México próximo de um pacto (tal como a Malásia), a UE conseguiu finalmente um acordo comercial com o Mercosul no final do ano passado, ao qual se junta a Suíça – colocando-se na frente do comércio global livre.



Tendência isolacionista americana cria oportunidade para a Europa se afirmar como líder do comércio livre e aprofundar

“A Europa vai continuar a procurar a cooperação, seja com os nossos amigos de longa data, seja com qualquer país com que partilhemos interesses”, reforçou von der Leyen em Davos

“A Europa vai continuar a procurar a cooperação, seja com os nossos amigos de longa data, seja com qualquer país com o qual partilhemos interesses”, reforçou von der Leyen em Davos, logo após a tomada de posse de Trump. Exemplo disso é a primeira viagem oficial marcada da presidente da Comissão, à Índia.

Olhando para a relação UE-EUA, a ameaça de Trump e o escalar de tensões também criam oportunidade para um acordo. O Conselho Atlântico argumentava, ainda em 2024, que ambos os gigantes económicos deveriam definir prioridades conjuntas, nomeadamente na relação com a China, que os protejam de práticas concorrenciais menos transparentes vindas de Pequim.

Ímpeto de desregulamentação
Quando o então putativo candidato à presidência dos Estados Unidos, Donald Trump, se queixou de que o ‘the chips and Science Act’ – lei que Joe Biden assinou em agosto de 2022 e que pretendia reconfigurar e

financiar o cluster dos semicondutores – era para rasgar, ficou claro que, se algum dia o republicano voltasse à Casa Branca, a desregulamentação seria uma certeza. Chegou, e a evidência confirmou-se. Para os liberais norte-americanos (uma coisa diferente dos liberais europeus), a desregulamentação é a única forma de combater a economia de Estado chinesa, ou ao menos de tornar o capitalismo ocidental concorrencial face ao Império do Meio. E essa teoria parece ter contaminado a Europa – nomeadamente nesta fase em que a Comissão Europeia optou por imiscuir-se em áreas tecnológicas onde não tem qualquer tradição (e está brutalmente atrasada), investindo na Inteligência Artificial [ler página 30].

Nos Estados Unidos, a desregulamentação é um avatar com que as empresas estão habituadas a conviver, tendo criado mecanismos empíricos de autorregulação que costumam ser suficientemente robustos para colocar o mer-

Comprar mais petróleo aos EUA? Só com preços competitivos

Energia ■ A energia mundial funciona em mercado livre. Empresas privadas europeias compram petróleo e gás a diversos países tendo em conta preços, tempos de entrega e qualidade. Vontade de Trump não passa de “retórica”.

André Cabrita-Mendes
amendes@medianove.com

O mundo consome 100 milhões de barris de petróleo por dia. Produz um pouco menos: 96 milhões de barris diários a partir de 100 países. Nove mil petroleiros cruzam os mares diariamente para entregar crude em todo o mundo. É um mercado global, complexo e livre.

Agora, Donald Trump quer impor mais petróleo e gás norte-americano à Europa, como se as compras fossem concertadas em Bruxelas, ou fossem feitas pelos Governos nacionais. Na verdade, o mercado europeu de petróleo e gás funciona com empresas a irem aos mercados comprarem produto ao melhor preço, com melhor tempo de entrega e de melhor qualidade.

“Uma coisa é a retórica, outra a realidade. As empresas que operam na Europa compram quer petróleo, crude, quer produtos refinados nos mercados internacionais, a quem oferece melhores condições. Não é por vontade política ou imposições que as empresas vão passar a comprar nos EUA”, disse ao JE António Comprido, especialista no sector petrolífero destacando que a Europa já compra uma parte da sua energia aos Estados Unidos. “Não me parece que haja a possibilidade de alterar funcionamento de mercado por apenas um desejo”.

De onde vem o petróleo que a União Europeia consome? Os EUA foram os maiores fornecedores no final de 2024 (15%), seguidos da Noruega (14%), Cazaquistão (12%), Líbia (7%), Iraque (7%), Arábia Saudita (6%) e Guiana (3%), segundo o Eurostat.

“Poderão comprar mais eventualmente, se o petróleo americano for mais competitivo. As empresas irão para lá, mas não me parece que seja por desejo político. Por muita força que tenha o presidente dos EUA, não é assim que as coisas funcionam”, afirmou, recordando que Donald Trump tem uma carreira como empresário e que tem noção das regras de um mercado.

Já o gás natural em estado gasoso (via pipeline) chega à UE vindo da Noruega (42% no final de 2024), Rússia (18%), Argélia (16%), Reino Unido (14%) e Azerbaijão (7%).

“Não vejo que esse desejo seja correspondido se não for acompanhado de condições de ofer-

ta mais competitiva. São mercados muito globalizados”, com inúmeros vendedores como a Nigéria, Brasil ou o Médio Oriente, entre outros, segundo o também secretário-geral da EPCOL – Empresas Portuguesas de Combustíveis e Lubrificantes.

Já os EUA dominam nas vendas de gás em estado líquido (via marítima) à UE com 38% do mercado no final de 2023, seguidos da Rússia (19%), Argélia (14%), Qatar (10%), Noruega (7%), Nigéria (4%) e Trinidad e Tobago (3%).

“As empresas compram onde as condições forem melhores: a qualidade do petróleo não é todo igual, o crude tem características diferentes, há refinarias mais preparadas para receber um certo tipo de crude”, aponta António Comprido.

O especialista destaca que as próprias companhias americanas exploram petróleo noutros países, e fica a dúvida: “Trump quer que se compre mais a companhias americanas ou a companhias que produzem nos EUA? É diferente”.

Sublinha que apesar de haver vários “truques, como tarifas, barreiras alfandegárias, incentivos, ajudas, penalizações”, a verdade é que os mercados “adaptam-se sempre”.

“É muito complicado seleccionar artificialmente a origem, isto tem impacto no normal funcionamento do mercado. As sanções implicam compras diretas. Há maneiras de dar a volta ao assunto”, explica o gestor com décadas de experiência no sector petrolífero global.

“O mercado energético mundial é como a circulação da água: encontra sempre forma de escoar, apesar de ter barreiras, pode é ser com efeitos catastróficos”, rematou António Comprido.

‘Business as usual’ na Rússia apesar das sanções

■ A Rússia serve como exemplo de como um produtor consegue continuar a colocar petróleo e gás no mercado mundial, apesar de sanções e de limitações de preços. “A Rússia é o exemplo mais flagrante. O petróleo russo continua a ser exportado, com o uso de frotas-sombra, com muito a ir parar aos países que decretaram embargo. Vai para a Turquia, Índia ou China, é refinado e regressa à Europa. Ou no gás, cortou-se nos fluxos por gasodutos, mas compra-se gás líquido com origem na Rússia (que chega via marítima)”, disse ao JE António Comprido, especialista em energia. No ranking europeu de compras, a Rússia foi o segundo maior fornecedor de gás via pipeline no final de 2024 (a torneira fechou entretanto), e o segundo de gás líquido via marítima. No caso de Portugal, a Nigéria foi o maior fornecedor de gás (48%), seguida dos EUA (39%), Espanha (7%), Rússia (5%) e Trinidad e Tobago (1%), segundo dados da DGEG entre janeiro-novembro de 2024. Em termos de importação de petróleo, o Brasil foi o maior fornecedor de Portugal em 2023 (43%), seguido da Argélia (15%) e da Nigéria (13%).



António Comprido
Especialista no
setor petrolífero



REUTERS

relações com países taxados pelos EUA.

cado em funcionamento regular. Claro que quando esse mecanismo falha, as consequências tendem a ser desastrosas – o exemplo mais recente é o da crise do subprime. Mas o certo é que mesmo essas crises são rapidamente ultrapassadas pelas empresas.

Ora, no caso da Europa a 27, não só não há qualquer vestígio do mesmo tipo de posicionamento empresarial, como, pelo contrário, há 27 regulamentos complexos, que não são exatamente coincidentes e que nenhum truque de magia tentado pela Comissão irá alinhar. Os primeiros ‘mortos’ neste novo combate serão, por certo, os direitos dos consumidores. Mas o que são esses direitos quando comparados com a sobrevivência da indústria europeia, tenderão a questionar os liberais. Num bloco de 27 economias que há décadas tenta e não consegue ter uma fiscalidade comum – ao invés de existirem casos inexplicáveis como a Irlanda – parece muito improvável que a desregulação vá surtir o efeito que a Comissão antecipa.