

# **MESTRADO**

## **ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS**

### **TRABALHO FINAL DE MESTRADO**

#### **DISSERTAÇÃO**

**A TENSÃO COMERCIAL ENTRE OS EUA E A UNIÃO  
EUROPEIA – AVALIAÇÃO DE IMPACTOS**

**MARIA DO MAR MENDES PATA**

**OUTUBRO - 2021**

# **MESTRADO**

## **ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS EUROPEUS**

### **TRABALHO FINAL DE MESTRADO**

#### **DISSERTAÇÃO**

**A TENSÃO COMERCIAL ENTRE OS EUA E A UNIÃO  
EUROPEIA – AVALIAÇÃO DE IMPACTOS**

**MARIA DO MAR MENDES PATA**

**ORIENTAÇÃO:  
PROFESSOR DOUTOR VÍTOR MAGRIÇO**

**OUTUBRO - 2021**

## RESUMO

As economias dos EUA e da UE em conjunto, representam cerca de metade de todo o PIB mundial e quase um terço dos fluxos comerciais mundiais (CE, 2013). Os dois lados do atlântico continuam a ser os maiores parceiros comerciais e de investimento. No entanto, ultimamente, tem-se assistido a uma desordem nas relações económicas e políticas transatlânticas. Uma das grandes causas da tensão foram as tarifas americanas sobre as importações de aço e alumínio, introduzidas pela administração de Trump em nome da segurança nacional, e as consequentes tarifas de retaliação da UE. De acordo com o ex-presidente Donald J. Trump: *“Tariffs are the greatest! Either a country which has treated the United States unfairly on Trade negotiates a fair deal, or it gets hit with Tariffs. It’s as simple as that - and everybody’s talking! Remember, we are the “piggy bank” that’s being robbed. All will be Great!”*

[(@realDonaldTrump), 24 Julho de 2018]

Neste estudo, é analisado o efeito das sanções da Secção 232 sobre as importações de aço e alumínio, avaliando o seu impacto nas exportações da EU para o EUA. Concluiu-se que, embora diminuto, houve um impacto negativo sobre as exportações da UE para os Estados Unidos. Perante as hipóteses definidas, os países mais afetados são os Países Baixos, a Suécia, a Alemanha e a Itália.

**Palavras-chaves:** Estados Unidos da América, União Europeia, Tensão Comercial, Protecionismo, Exportações, Aço e alumínio, Organização Mundial do Comércio

## ABSTRACT

The economies of the US and the EU together account for about half of all global GDP and almost a third of global trade flows (EC, 2013). The two sides of the Atlantic remain each other's largest trade and investment partners. However, lately, there has been a disruption in transatlantic economic and political relations. A major cause of the tension has been the US tariffs on steel and aluminium imports, introduced by the Trump administration in the name of national security, and the resulting retaliatory tariffs from the EU. According to former President Donald J. Trump: "Tariffs are the greatest! Either a country which has treated the United States unfairly on Trade negotiates a fair deal, or it gets hit with Tariffs. It's as simple as that - and everybody's talking! Remember, we are the "piggy bank" that's being robbed. All will be Great!"

[(@realDonaldTrump), 24 July 2018]

In this study, the effect of Section 232 sanctions on steel and aluminium imports is analyzed by assessing their impact on EU exports to the US. It was concluded that, although small, there was a negative impact on EU exports to the United States. Under the hypotheses made, the countries most affected are the Netherlands, Sweden, Germany and Italy.

**Keywords:** United States of America, European Union, Trade tension, Protectionism, Exports, Steel and aluminium, World Trade Organization

# Índice Geral

<b>ÍNDICE DE FIGURAS.....</b>	<b>IV</b>
<b>ÍNDICE DE TABELAS .....</b>	<b>V</b>
<b>LISTA DE ACRÓNIMOS.....</b>	<b>VI</b>
<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>1</b>
<b>2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....</b>	<b>3</b>
2.1. TARIFAS ÓTIMAS E RETALIAÇÃO .....	3
2.2. DEADWEIGHT LOSS .....	4
2.3. HEGEMONIC STABILITY THEORY .....	5
2.4. GANHOS ABSOLUTOS X GANHOS RELATIVOS .....	7
<b>3. ANÁLISE DO DIFERENDO COMERCIAL EUA – EU.....</b>	<b>9</b>
3.1. A RELAÇÃO COMERCIAL TRANSATLÂNTICA.....	9
3.2. ADMINISTRAÇÃO DE TRUMP .....	10
3.3. AS SANÇÕES NORTE-AMERICANAS - IMPOSTO SOBRE AÇO E ALUMÍNIO .....	12
3.4. A OMC .....	15
<b>4. RESULTADOS DO ESTUDO EMPÍRICO .....</b>	<b>17</b>
4.1. DADOS.....	17
4.2. METODOLOGIA.....	17
4.3. ANÁLISE DE RESULTADOS .....	19
a. Impacto global sobre a União Europeia.....	19
b. O caso dos Países Baixos .....	21
c. O caso da Suécia.....	23
d. O caso da Alemanha.....	25
e. O caso da Itália .....	27
<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>30</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>32</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>VII</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Preço de equilíbrio e excedentes .....	4
Figura 2. Triângulo de Harberger .....	5
Figura 3. Resultados da matriz X para a União Europeia .....	19
Figura 4. Resultados da matriz X para a União Europeia .....	20
Figura 5. Resultados da matriz X para os Países Baixos.....	22
Figura 6. Resultados da matriz X para os Países Baixos.....	23
Figura 7. Resultados da matriz X para a Suécia.....	24
Figura 8. Resultados da matriz X para a Suécia .....	25
Figura 9. Resultados da matriz X para a Alemanha .....	26
Figura 10. Resultados da matriz X para a Alemanha .....	27
Figura 11. Resultados da matriz X para a Itália .....	28
Figura 12. Resultados da matriz X para a Itália .....	29

## ÍNDICE DE TABELAS

Tabela I. Importações norte-americanas de ferro e aço por país fornecedor em 2018.....	viii
Tabela II. Importações norte-americanas de alumínio por país fornecedor em 2018 .....	viii
Tabela III. Lista de produtos aos quais foram aplicadas sanções em Outubro de 2019 de acordo com o HS .....	ix
Tabela IV. Perdas em valores monetários de todos os países da UE (H1).....	x
Tabela V. Perdas em valores monetários de todos os países da UE (H2).....	xi

## LISTA DE ACRÓNIMOS

**CE** – Comissão europeia

**CCG** – Conselho de Cooperação do Golfo

**CFI** - Corporate Financial Institute

**CRS** – Congressional Research Service

**DWL** – Deadweight loss

**EUA** – Estados Unidos da América

**FMI** – Fundo Monetário Internacional

**HS** – Harmonized System

**ITA** – Internacional Trade Administration

**OMC** – Organização Mundial do Comércio

**NATO** – Organização do Tratado do Atlântico Norte

**PIB** – Produto Interno Bruto

**PNB** – Produto Nacional Bruto

**UE** – União Europeia

**USTR** – United States Trade Representative

## **1. INTRODUÇÃO**

Uma guerra comercial é um conflito económico que resulta de um extremo protecionismo, em que os países aumentam ou criam tarifas, ou outras barreiras comerciais uns contra os outros, como retaliação às barreiras comerciais criadas pela outra parte. O protecionismo restringe o comércio internacional, embora na maioria das vezes a intenção geral seja proteger as empresas e empregos locais da concorrência estrangeira (Coughlin et al., 2000).

Com a eleição do 45º presidente norte-americano, Donald J. Trump, os EUA adotaram políticas comerciais nacionalistas, como contestação às políticas de comércio livre praticadas até então. Esta nova conduta unilateralista, ficou marcada pelo afastamento do sistema internacional definido pela cooperação. Com a crença de que os Estados Unidos tinham sido demasiado liberais no passado, o ex-presidente republicano e a sua administração procuraram um novo equilíbrio do papel da América na economia mundial. Assim, durante a sua presidência, Donald Trump iniciou uma campanha que tinha como objetivo trazer de volta, aos Estados Unidos, postos de trabalho que tinham sido terceirizados para outros países, como a China (Zoellick, 2017). No entanto, a China não era a único adversário dos EUA. No decorrer da sua campanha, Trump optou por nomear a UE como "inimiga" e ameaçou impor tarifas em inúmeros produtos europeus, abrindo portas para uma tensão entre os dois polos.

O 45º presidente norte-americano ficou conhecido pela sua desconfiança em relação à União Europeia, vendo na UE um conjunto de políticas disfuncionais, ideias irrealistas sobre a política mundial, e princípios institucionais deficitários. Para Donald Trump, entidades multinacionais são mais fracas e menos eficazes do que os próprios governos de cada país. De acordo com o seu pensamento, a cooperação entre Estados é positiva e, através dela, os países podem alcançar objetivos que não alcançariam sozinhos, mas tentar institucionalizar esse tipo de cooperação é um erro (Mead, 2019).

Perante isto, a guerra comercial inicialmente dirigida à China, expandiu-se para vários parceiros comerciais, incluindo a UE. Recorrendo a um fundamento de segurança, os EUA anunciaram tarifas alfandegárias sobre as importações de aço e de alumínio (Dimitrova, 2020). Estas tarifas seriam impostas à UE a partir de 1 de junho de 2018. Uma vez desencadeada, a tensão comercial EUA-UE caiu numa espiral de tarifas recíprocas, acompanhadas pelos desenvolvimentos do caso Boeing-Airbus na OMC.

Deste modo, a presente dissertação tem por objetivo avaliar o impacto das sanções que desencadearam a tensão EUA-UE, respondendo às seguintes questões de investigação:

- 1. Houve impacto sobre as exportações da UE de aço e alumínio para os EUA derivado da aplicação de sanções por parte do governo americano sobre esses produtos importados da UE, como um todo?*
- 2. Se sim, quais foram os países da UE mais afetados pelas sanções?*

Para a análise destas questões são definidas duas hipóteses para medir o impacto. A primeira (H1), considera a avaliação do impacto pós-sanções a partir do trimestre seguinte à aplicação das tarifas (terceiro trimestre de 2018). Visto que as sanções foram aplicadas a meio do ano de 2018, muitos contratos já estariam em vigor entre parceiros até ao final desse mesmo ano. Deste modo, a segunda hipótese (H2), avalia o efeito a partir do início do ano seguinte, isto é, o primeiro trimestre de 2019.

A seguir a esta introdução, onde foram apontados os fundamentos e questões a avaliar neste estudo, é apresentado um enquadramento teórico, que aborda duas teorias económicas e duas teorias de Relações Internacionais de essencial destaque no que toca a conflitos internacionais, medidas protecionistas e cooperação. O segundo capítulo centra-se na análise do diferendo comercial EUA-UE que engloba uma breve contextualização histórica acompanhada pela abordagem da tensão comercial entre os dois lados do atlântico, com particular detalhe nos impostos norte-americanos sobre o aço e o alumínio. O terceiro capítulo aborda os resultados do estudo empírico, com descrição e explicação da metodologia usada para responder às questões de investigação, e análise dos resultados. Por fim, no último ponto é apresentada a conclusão final do presente trabalho.

## **2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO**

### **2.1. Tarifas Ótimas e Retaliação**

O princípio de que um país pode beneficiar de protecionismo através de políticas comerciais, possui uma extensa cronologia que decorre de duas perspetivas importantes (Broda et al, 2008). A primeira, de Torrens (1833) e Mill (1844), argumenta que a imposição de uma tarifa cria uma perda de bem-estar devido a distorções de consumo e produção, mas pode produzir um ganho se os fornecedores estrangeiros reduzirem os seus preços a fim de manter o acesso ao mercado. Se as perdas devidas à alteração interna forem inferiores aos ganhos do preço ou do efeito de termos de troca, um país pode ganhar com a aplicação de tarifas (Broda et al, 2008).

Posteriormente, Edgeworth (1894) mostrou que se a curva de oferta de um país estrangeiro não fosse perfeitamente elástica, um país poderia ganhar com uma tarifa (Broda et al, 2008). Bickerdike (1907) veio contribuir ao desenvolver a fórmula relativa ao bem-estar, potencializando a ideia de que a imposição de tarifas sobre bens importados é benéfica, codificando assim o seu argumento analítico em “A Teoria dos Impostos Incipientes”. Contudo, identificou-se rapidamente que a teoria de tarifa ótima - que pressupunha a ausência de resposta dos parceiros comerciais - poderia ser suscetível à possibilidade de retaliação. Em 1940, Nicholas Kaldor reformulou o argumento Bickerdike e sugeriu que pelo menos um país (num cenário de dois países) poderia ganhar com um conflito comercial, mesmo no caso de retaliação por parte do outro. De seguida, o economista Tibor de Scitovsky (1941) argumentou, pelo contrário, que na presença de retaliação, todas as partes perderiam necessariamente em comparação com a situação de comércio livre (que prevê a eliminação de todo o tipo de barreiras tarifárias).

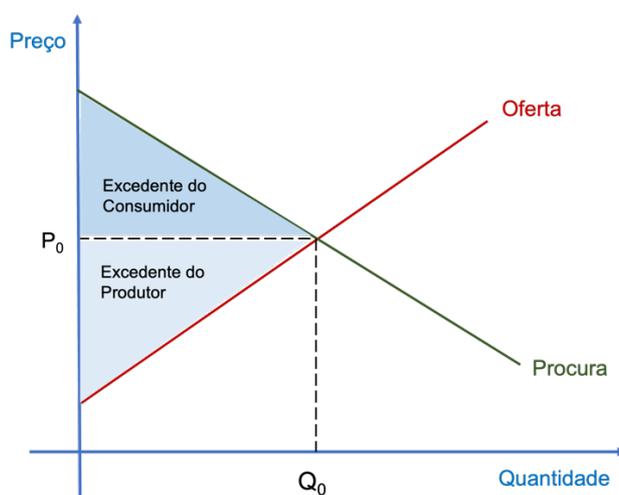
Johnson (1953), vem marcar o começo da análise económica moderna dos conflitos comerciais. Segundo ele, um conflito comercial trata-se de um jogo não cooperativo de duas partes, no qual os países escolhem as tarifas ótimas, sabendo que estão sujeitos a retaliação. O principal resultado da sua análise é que é possível que um país obtenha ganhos ao aumentar as tarifas, mesmo que tal ação leve a tarifas retaliatórias. Embora não tenha sido possível computar as condições gerais sob as quais o resultado se mantém, no caso especial em que as curvas de procura recíprocas têm elasticidades constantes, Johnson (1953) foi capaz de usar métodos numéricos acompanhados pela teoria do jogo, para determinar os valores das elasticidades sob as quais um país ficará melhor durante um conflito comercial. O autor concluiu assim que um ou outro país poderia ganhar numa guerra comercial, ou poderiam os dois perder, mas ambos não poderiam ganhar.

Em termos empíricos, um recente estudo dos economistas Christian Broda, David Weinstein e Nuno Limão (2008), demonstrou que, na ausência de regras da Organização Mundial do Comércio (OMC) que impedissem tal comportamento, os países aplicariam sistematicamente tarifas mais elevadas sobre os bens fornecidos inelasticamente em relação aos fornecidos mais elasticamente, algo que é uma consequência direta da teoria das tarifas ótimas. Além disso, as restrições comerciais dos EUA não abrangidas pela OMC são significativamente mais elevadas nos bens em que os Estados Unidos têm mais poder de mercado (Broda et al, 2008). Foram encontradas fortes evidências de que estes importadores têm poder de mercado e o utilizam no cenário de uma política comercial não cooperativa.

## 2.2. *Deadweight loss*

A teoria de Harberger explica o efeito dos métodos protecionistas por parte de um Estado. *Deadweight loss* (DWL), é a perda de eficiência económica que ocorre quando o equilíbrio (ótimo de Pareto) de um bem/serviço não é alcançado, ou seja, é a perda de bem-estar devido a razões como tarifas, subsídios, impostos, externalidades e preços de monopólio (Coughlin, 2010; Irwin, 2010). O triângulo de Harberger é, por outras palavras, o custo social resultante da ineficiência de mercado (CFI, 2018). A partir da figura 1, é possível identificar que, em equilíbrio, o preço de um bem seria  $P_0$  e a quantidade procurada seria  $Q_0$ . Adicionalmente, destaca-se o excedente do consumidor e do produtor. O primeiro, é o ganho do consumidor com uma troca. O excedente do mesmo é a área abaixo da curva da procura, mas acima do preço de equilíbrio. O segundo, refere-se ao excedente do produtor, isto é, o ganho do produtor com a troca comercial. O excedente do produtor é a área acima da curva da oferta, mas abaixo do preço de equilíbrio (CFI, 2018).

Figura 1. Preço de equilíbrio e excedentes

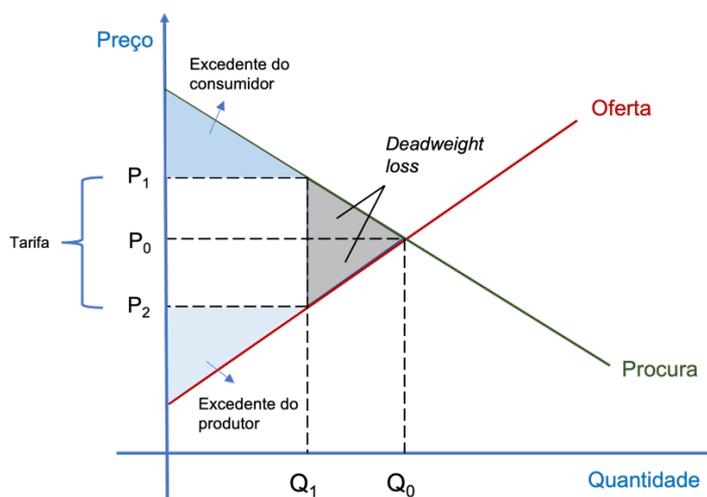


Fonte: Elaboração própria

Com a aplicação de uma tarifa, é alcançado um novo equilíbrio, onde os consumidores pagam mais e a quantidade negociada cai (figura 2). Como resultado, o preço para o consumidor aumenta de  $P_0$  para  $P_1$ , e o produtor recebe um preço mais baixo pelo bem, de  $P_0$  para  $P_2$  (CFI, 2018). As tarifas reduzem os dois excedentes supramencionados, ao mesmo tempo que criam uma nova parcela chamada "receitas fiscais", ou seja, a fração do preço cobrada pelo estado através da imposição da tarifa.

O total da região triangular cinzenta é o triângulo de Harberger, que representa a magnitude da perda de bem-estar, isto é, o custo para a sociedade. Enquanto o triângulo sombreado superior representa a perda de bem-estar para os consumidores (lado da procura), o triângulo sombreado inferior representa a perda de bem-estar para os produtores (lado da oferta).

Figura 2. Triângulo de Harberger



Fonte: Elaboração própria

A perda de bem-estar (triângulo de Harberger) criada pela tarifa pode ser calculada da seguinte forma:

$$\text{Deadweight loss} = 1/2 * (P_2 - P_1) (Q_0 - Q_1)$$

Fonte: Corporate Finance Institute, 2018

### 2.3. Hegemonic Stability Theory

Quanto às relações internacionais, a teoria da estabilidade hegemónica é uma das principais teorias que explicam o conflito. A interpretação da ordem económica internacional pós-Segunda Guerra Mundial teve uma grande influência na comunidade académica e na formulação da política externa dos EUA. Em relação ao período pós-hegemonia, argumentos sobre ganhos relativos e ganhos absolutos, tanto do

neoliberalismo como do neorrealismo, explicam as ações que podem ser tomadas por um poder hegemónico em declínio. Desta forma, a teoria da estabilidade hegemónica e os argumentos sobre ganhos relativos e ganhos absolutos podem ser utilizados para comprovar os recentes comportamentos dos EUA.

Em 1973, Kindleberger publicou a obra "*Quedas económicas mundiais de 1929 a 1939*", que estabelece as bases para a teoria (*Hegemonic Stability Theory*). Desde então, Krasner (1978) e Gilpin (1981) melhoraram a teoria que possui os seguintes argumentos:

1) A estabilidade do sistema internacional é sustentada pela hegemonia. A estabilidade e a prosperidade de uma ordem económica mundial específica do liberalismo exigem que a hegemonia seja mantida (Kindleberger, 1973). A chamada "*hegemonia*", embora os teóricos da estabilidade hegemónica tenham interpretações diferentes, refere-se a um país de grandes dimensões que tem vantagem sobre outros países nos recursos militar, político, económico e natural e pode desempenhar um papel de liderança no cenário internacional e na ordem económica. Estes teóricos acreditam que o poder hegemónico desempenha um papel crucial na ordem económica mundial (Krasner, 1978).

2) A hegemonia mantém a estabilidade económica internacional através do fornecimento de bens públicos internacionais (Ferroni, 2002). Muitos académicos acreditam que apenas o poder hegemónico tem a motivação e a capacidade de fornecer "*bens públicos*", como segurança internacional, comércio livre, investimento estrangeiro e um sistema monetário internacional bem governado (Gilpin, 1981). Ou seja, o poder hegemónico tem a responsabilidade de garantir o fornecimento de moeda estável e bens públicos sob o sistema de comércio livre. O sistema padrão-ouro do século XIX e o sistema monetário de Bretton Woods são exemplos específicos de como uma potência hegemónica mantém o sistema económico internacional.

3) A tendência final é de que o poder hegemónico acabará por entrar em declínio. Gilpin, demonstrou este argumento sob três aspetos. Primeiro, da perspetiva do mecanismo de mercado, a hegemonia baseia-se nas vantagens indiscutíveis das forças armadas, economia, ciência e tecnologia sobre outros países. No entanto, o mecanismo de mercado faz profundas mudanças na distribuição e no padrão das forças económicas na ordem económica internacional, e a nova potência deve inevitavelmente exigir redistribuição do poder político: "*A libertação das forças do mercado mudou o cenário político, minou a hegemonia e criou um novo ambiente político ao qual o mundo deve, eventualmente, adaptar-se*". Para sustentar o custo de manutenção da hegemonia (despesas com o fornecimento de bens públicos), o excedente económico da hegemonia é gradualmente reduzido ou mesmo esgotado. Como resultado, o poder hegemónico é, pouco a pouco, incapaz de suportar o custo de fornecer bens públicos e, como

consequência, tem de abandonar a sua posição hegemónica e dar lugar a outros países emergentes mais competitivos. "Free ride" é a terceira razão de Gilpin para ilustrar esse argumento. No entanto, embora a transição de poder ocorra, Modelski acredita que o "free ride" não é a causa essencial da transição de poder (Modelski, 1978). É compreensível a existência do "free riding" e pode ser ajustado no sistema económico internacional, mas há um longo processo para que a nova potência alcance o avanço da tecnologia, enquanto a potência hegemónica pode acumular as suas vantagens tecnológicas.

4) A transição de poder ocorrerá após o declínio do poder hegemónico. Organski (1958) herdou o paradigma realista de Hans Morgenthau e apontou que, na esfera internacional anárquica, perseguir o poder definido como interesse nacional é o objetivo básico de um país (Organski, 1958). A distribuição de poder entre países determina a estabilidade do sistema internacional, e a chave para manter a estabilidade do sistema reside no alcance do equilíbrio entre poder e satisfação.

#### **2.4. Ganhos Absolutos X Ganhos Relativos**

Outro aspeto importante corresponde ao facto dos Estados se concentrarem apenas nas questões para o seu próprio benefício ou, se por outro lado, se preocupam com o desempenho dos outros Estados. De forma a abordar a presente questão, é necessário proceder à distinção entre ganhos absolutos e ganhos relativos.

Os realistas, argumentam que o poder é por definição um conceito relativo e que, devido à natureza anárquica do sistema internacional, qualquer ganho de poder de um Estado representa uma ameaça inerente aos seus vizinhos. Desta forma, assumem que qualquer troca potencial entre Estados deve preservar o equilíbrio de poder pré-existente, ou seja, concentram-se nos ganhos relativos. Em contraste, os institucionalistas liberais determinam que os líderes governamentais aceitarão qualquer acordo que torne o Estado melhor, concentrando-se assim nos ganhos absolutos (L. Rousseau, 1999).

Em contrapartida ao argumento central do neo-institucionalismo, em que o principal obstáculo à cooperação resulta da preocupação dos Estados com o cumprimento efetivo dos acordos por parte dos parceiros, encontra-se o neorealismo, no qual a ideia fundamental pelo qual os Estados se movem, surge da preocupação com o poder relativo (Mello, 1997). O objetivo maior dos Estados, não é o alcançar o maior ganho individual possível, mas sim impedir que os outros possam aumentar o seu poder relativo. A preocupação central não é maximizar o poder em si, mas manter a sua posição relativa no sistema. Assim, em qualquer relação, os Estados avaliam o seu

comportamento em termos de atuação com os outros. Desta forma, o principal obstáculo à cooperação advém do receio de que os demais Estados possam alcançar ganhos relativamente maiores, gerando um problema de “ganhos relativos”. Assim, um estado poderá recusar-se a participar num acordo, ou desertar, ou limitar o seu compromisso com a cooperação mesmo na perspectiva de grandes ganhos absolutos. A preocupação com a fraude e a deserção existe, mas é secundária em relação à preocupação básica com os ganhos relativos dos demais jogadores (Mello, 1997).

Em prática, se um Estado visa ganhos absolutos, então mede os seus próprios ganhos ou perdas independentemente do desempenho de outro estado. Por exemplo, ao analisar uma proposta de acordo comercial com a União Europeia, os Estados Unidos questionariam se estariam melhor com ou sem o acordo. No entanto, quando um Estado se concentra em ganhos relativos, mede os seus próprios ganhos conforme a situação dos outros Estados. Perante um acordo comercial, os EUA iriam questionar se estariam a ganhar mais ou menos que a UE com o tal acordo.

### **3. ANÁLISE DO DIFERENDO COMERCIAL EUA – EU**

#### **3.1. A Relação Comercial Transatlântica**

Desde o fim da Segunda Guerra Mundial, que os Estados Unidos da América têm vindo a apoiar e defender o projeto de integração europeia através de uma sólida perspetiva transatlântica. Primeiro com o Plano Marshall que originou um incrível crescimento económico na Europa, e após a Guerra Fria, os EUA apoiaram o alargamento da UE aos antigos países comunistas da Europa Central e Oriental. Esta relação resultou na promoção da paz e da prosperidade e na dissuasão da União Soviética, aspeto fundamental para alargar a estabilidade, a democracia, os direitos humanos e o Estado de direito na Europa. Assim, a parceria transatlântica tem sido o pilar da ordem internacional pós Segunda Guerra Mundial, ancorada numa rede de instituições tais como a Organização do Tratado do Atlântico Norte (NATO), a Comunidade Europeia e mais tarde a União Europeia, bem como organizações internacionais como o FMI ou a OMC. A relação foi construída para fornecer os fundamentos normativos sobre os quais se apoiaria a ordem internacional liberal.

A cooperação EUA-UE constitui uma unidade sinérgica para liberalizar o comércio mundial, garantir a estabilidade dos mercados financeiros internacionais e fomentar a segurança transatlântica e a defesa coletiva na Europa (Burghardt, 2006). De acordo com dados recentes da Comissão Europeia, o investimento total dos EUA na UE é três vezes maior do que em toda a Ásia. As duas economias estão profundamente interligadas através de relações comerciais e de investimento que apoiam empregos em ambos os lados do Atlântico. Existe, portanto, um forte interesse em aprofundar as relações económicas transatlânticas através de uma maior liberalização do comércio, cooperação reguladora e resolução de tensões comerciais. Simultaneamente, ao longo dos anos têm-se manifestado preocupação sobre a dependência militar da Europa em relação aos Estados Unidos e disputas em relação a determinadas questões de política externa e económicas.

Apesar das tensões políticas, comerciais e das alterações no quadro da segurança, nenhum presidente americano tinha questionado os princípios fundamentais de segurança e da estrutura económica transatlântica da mesma forma que Donald Trump, com exceção de George W. Bush, correspondente aos anos entre 2001-2003, ao protagonizar uma tentativa de obter alívio da concorrência das importações no sector metalúrgico, através da utilização da abordagem de "salvaguardas" da Secção 201. No entanto, uma contestação na OMC forçou, mais tarde, a descontinuação das medidas.

Todos os presidentes americanos elogiaram o sucesso da integração europeia e encorajaram o processo de alargamento da União Europeia, mas podemos destacar

Barack Obama como um dos defensores mais aclamados da relação transatlântica, onde ao longo da sua presidência assistiu-se ao "renascimento transatlântico" (Zaborowski, 2009) com um compromisso renovado com princípios liberais e procura de segurança.

*“We must focus American engagement on strengthening international institutions and galvanizing the collective action that can serve common interests [...] International institutions must more effectively represent the world of the 21st century, with a broader voice – and greater responsibilities – for emerging powers.”*

- National Security Strategy, The White House, 2010.

Em 2017 e pela primeira vez na história das relações EUA-UE, o então presidente dos Estados Unidos manifestou regular e abertamente o seu desagrado pelo projeto europeu e, como consequência, as relações comerciais entre os Estados Unidos e a União Europeia atingiram um período verdadeiramente difícil. A visão eurocética de Trump compreendia certas práticas comerciais da União Europeia como injustas e prejudiciais aos interesses económicos dos EUA, levando a ex-administração americana a adotar políticas comerciais protecionistas. Chegando a terminar efetivamente as negociações para um Comércio Transatlântico "abrangente e ambicioso" e a Parceria de investimento com a União Europeia em prol de ganhos menores e mais imediatos (Sparding et al, 2019).

Estas ações estimularam cenários de grave perturbação das relações económicas transatlânticas, potenciando um conflito comercial mundial.

### **3.2. Administração de Trump**

Os Estados Unidos têm a maior, mais inovadora e variada economia do planeta. São líderes no comércio mundial e representam aproximadamente 22% do PIB global (FMI, 2019). A economia americana, é caracterizada pela estrutura privada, que restringe a intervenção do estado em áreas como a saúde, transportes e reformas. As empresas americanas estão entre as mais rentáveis e competitivas, mas, no entanto, nas últimas décadas os Estados Unidos têm importado muito mais produtos do que exportam.

"*American First*" foi o pilar da campanha presidencial de Trump e a sua agenda deu prioridade à redução do défice comercial dos EUA e ao combate às práticas comerciais ditas injustas.

*“remember . . . I am a Tariff Man. When people or countries come in to raid the great wealth of our Nation, I want them to pay for the privilege of doing*

*so. It will always be the best way to max out our economic power. We are right now taking in \$billions in Tariffs. MAKE AMERICA RICH AGAIN”*

- Donald J. Trump [(@realDonaldTrump), 4 de dezembro de 2018]

O déficit comercial global dos EUA com a UE tem vindo a aumentar desde 2009. Em 2017, o déficit comercial foi de 101,2 mil milhões de dólares - com o déficit comercial de bens (152,6 mil milhões de dólares) parcialmente compensado pelo excedente comercial de serviços (51,4 mil milhões de dólares) (US Bureau of Economic Analysis, 2018). O déficit comercial com a UE como um todo é o segundo maior dos EUA depois da China (335,7 mil milhões de dólares, em 2017). A Alemanha, com 69 mil milhões de dólares, foi responsável pelo quarto maior déficit comercial bilateral dos EUA, depois da China, México e Japão (US Bureau of Economic Analysis, 2018).

Outra preocupação da administração referia-se ao forte papel da Alemanha na União Europeia. No ponto de vista do ex-presidente, as preferências alemãs apontavam para uma UE demasiado militante em relação à política monetária e fiscal, e fraca quanto à defesa. (Mead, 2019). E, para além do déficit comercial com o gigante europeu, o ex-presidente Trump mostrou-se profundamente crítico no que toca à NATO.

*“We have a MASSIVE trade deficit with Germany, plus they pay FAR LESS than they should on NATO & military. Very bad for U.S. This will change.”*

- Donald J. Trump (@realDonaldTrump), 30 de maio de 2017

Face à sua retórica, a administração de Trump tinha a intenção de pôr fim a este desequilíbrio, exigindo reciprocidade, através do uso de táticas duras como a aplicação rigorosa da lei de aquisições e defesa comercial, assim como disposições fiscais prejudiciais às importações e aos investimentos estrangeiros no país. A ex-administração tinha, também, o intento de cessar a resolução de litígios na OMC, assim como adotar um novo argumento de "segurança nacional" para justificar a quebra dos compromissos pautais da OMC (Sparding et al, 2019).

Perante o argumento de “segurança nacional” torna-se importante destacar *The Trade Expansion Act of 1962* (19 U.S.C.§1862). *The Trade Expansion Act* é uma lei comercial americana que integra a relevante Secção 232. Esta secção, permite ao Secretário do Comércio a condução de investigações abrangentes, no sentido de determinar os efeitos das importações de qualquer artigo sobre a segurança nacional dos Estados Unidos (U.S. Department of Commerce, 2017). As investigações incluem a consideração da produção interna necessária para as necessidades projetadas da defesa nacional; a capacidade da indústria nacional para satisfazer esses requisitos; recursos humanos e materiais relacionados; a importação de bens em termos das suas quantidades e utilização; perda de competências ou investimento, desemprego

substancial e diminuição das receitas governamentais; e o impacto da concorrência estrangeira em indústrias nacionais específicas e o efeito da substituição de quaisquer produtos nacionais por importações excessivas (U.S. Department of Commerce, 2017).

A secção mencionada anteriormente, foi invocada apenas duas vezes antes da criação da Organização Mundial do Comércio, em 1995, e desde então nunca mais tinha sido utilizada. (Miles, 2018). Porém, a 27 de Abril de 2017, o ex-presidente Trump ordenou uma revisão das importações de aço e alumínio ao abrigo da supramencionada Lei (The White House, 2017). E no ano seguinte, Donald Trump assinou uma ordem para impor tarifas sobre os mesmos produtos. Adicionalmente, em maio de 2018, a ex-administração de Trump iniciou uma investigação sobre as importações de automóveis para determinar os seus efeitos na segurança do espaço americano (The White House, 2018). Em 2019, concluiu-se, também, que existia uma razão legal para a imposição de impostos aduaneiros sobre a importação de automóveis estrangeiros (Johnson; Restuccia, 2019), nomeadamente carros alemães, comércio do qual Trump lamenta-se desde os anos 90.

A administração Trump utilizou agressivamente a lei em 2017 e 2018 e como consequência, vários Estados apresentaram contestações à OMC e retaliaram contra as exportações dos EUA, incluindo a UE. Os EUA submeteram objeções contra os países que retaliaram, aguardando ansiosamente a resolução por parte da OMC, que irá disponibilizar os resultados dos relatórios do painel na segunda metade de 2021.

### **3.3. As Sanções Norte-americanas - Imposto sobre Aço e Alumínio**

As sanções são utilizadas como um instrumento para alcançar uma série de objetivos, incluindo a proteção das indústrias nacionais contra os produtores estrangeiros, assim como a salvaguarda dos consumidores locais. Durante várias décadas, a indústria metalúrgica dos EUA foi negativamente pressionada por importações subsidiadas e importações objeto de *dumping*, causando o encerramento de muitas fábricas e a perda de milhares de empregos.

A justificação primordial da administração de Trump em relação a estas tarifas centra-se na mencionada premissa de “segurança nacional”. A ameaça prende-se com o facto de os produtos importados de alumínio e aço serem bens intermédios que são utilizados em indústrias estratégicas nos EUA, tais como automóveis, aviões, maquinaria e equipamento, construção, petróleo, serviços públicos, oleodutos e fios, para além das indústrias de defesa e segurança. Uma vez que 60% do fornecimento total de alumínio no mercado dos EUA vem do estrangeiro (WTE, 2019), teme-se que a forte dependência das importações destes produtos possa criar riscos de segurança para o próprio país.

Os Estados Unidos da América são o maior importador de aço do mundo, e durante 2018, importaram 74,8 mil milhões de dólares de ferro e aço de 156 parceiros comerciais mundiais, e 24,2 mil milhões de dólares de alumínio de um total de 140 países, territórios ou ilhas (ITC, n.d.). Conforme apresentado na tabela I e II do anexo, a maioria das importações americanas de aço e alumínio são provenientes da China e do Canadá. Quanto aos países da UE, os Estados-membros mais expostos são a Alemanha e a Itália (ITC, n.d.).

Posto isto, a 1 de março de 2018, nos termos da Secção 232, Donald Trump anunciou tarifas alfandegárias de 25% sobre as importações de aço e de 10% sobre as importações de alumínio (Swan, J., 2018). As tarifas incluem produtos tais como aço laminado, placas, rolos de alumínio e tubos, que são utilizados intensivamente nos sectores da fabricação e construção dos EUA. Mais tarde, Washington anunciou uma isenção para a União Europeia, Canadá, México, Austrália, Coreia do Sul, Brasil e Argentina. Contudo, a 31 de maio, os EUA anunciaram que estas tarifas seriam impostas à UE e a quase todos os países, a partir de 1 de junho de 2018 (Horsley, 2018). Argentina, Brasil, e Coreia do Sul concordaram com quotas em vez de tarifas; de forma única, a Austrália obteve uma isenção total (US Chamber of Commerce, 2020).

Embora os dados indiquem que a viabilidade da indústria metalúrgica esteja ameaçada pela China, a ideia subjacente a um caso de segurança nacional dita que as restrições devem ser impostas a todos os fornecedores estrangeiros. Esta noção foi comprometida inicialmente, quando os EUA isentaram uma série de Estados das sanções (Sparding et al, 2019). Não obstante, em 2019, o Canadá e o México chegaram a acordo em relação às tarifas. Em 17 de maio de 2019, os EUA e o Canadá emitiram uma declaração conjunta anunciando a eliminação das pautas aduaneiras da Secção 232 contra o Canadá e as contramedidas do Canadá contra os EUA, e o fim de todos os litígios relacionados com a OMC (Governo do Canadá, 2019). Similarmente, no mesmo dia, após negociações entre o México e os EUA, foi alcançado um acordo mutuamente benéfico: as tarifas foram removidas, e as quotas sobre o aço e o alumínio do México evitadas (Governo do México, 2019).

Contudo, os impostos sobre aço e alumínio permanecem em vigor sobre as importações de adversários como a China e a Rússia, e parceiros como a União Europeia e o Japão. Mas os estudos sugerem que a tentativa de reequilibrar a produção mundial, a fim de beneficiar os trabalhadores americanos foi escassa e os trabalhadores americanos das indústrias transformadoras, que dependem do aço como *input* foram prejudicados por custos mais elevados e competitividade reduzida. Alguns fabricantes de automóveis dos EUA revelaram custos anuais na ordem de centenas de milhões de dólares (Carey & Shepardson, 2018). Juntamente com outras tarifas aduaneiras americanas, as sanções da Secção 232 contribuíram para a recessão industrial americana de 2019. Os salários dos trabalhadores da indústria afetada caíram em 2019, mesmo

quando os salários médios de todos os trabalhadores subiram (US Chamber of Commerce, 2020).

Um estudo realizado pelo Banco da Reserva Federal de Nova Iorque (2020), afirmara que, de um modo geral, as tarifas impostas pela administração Trump "*continuam a ser quase inteiramente suportadas pelas empresas e consumidores americanos*" (Amiti et al, 2020). No entanto, o mesmo estudo concluiu que as tarifas resultaram na redução dos preços por parte dos exportadores estrangeiros. Deste modo, os produtores de aço dos países afetados pelas sanções suportaram parte do custo. Os investigadores observaram que se trata de "*más notícias para os trabalhadores que esperam que as tarifas aduaneiras do aço tragam de volta empregos. O facto de os produtores de aço estrangeiros terem baixado os seus preços em resposta às tarifas norte-americanas pode ajudar a explicar porque é que a produção de aço dos EUA aumentou apenas 2% por ano entre o terceiro trimestre de 2017 e o terceiro trimestre de 2019, apesar de 25% das tarifas do aço*" (Amiti et al, 2020).

As sanções tiveram efetivamente um impacto reduzido nos empregos dos EUA na indústria siderúrgica (produção de ferro e aço) e fizeram muito pouco face à sobre capacidade global. Scott Lincicome (2020), explica que "*os stocks da indústria siderúrgica entraram efetivamente em colapso em finais de 2018 e princípios de 2019, e as empresas siderúrgicas estavam a despedir trabalhadores e a reduzir os investimentos até finais de 2019. (...), a história era semelhante para os produtores de alumínio dos EUA, e pressionou a administração Trump a ameaçar reimpor tarifas sobre o alumínio canadiano.*"

Com especial destaque ao alumínio, um relatório recente do *Economic Policy Institute* (2021), afirma que as indústrias produtoras e consumidoras do mesmo prosperaram com as medidas de Trump. Segundo o estudo, após décadas de declínio, a produção de alumínio primário nos EUA aumentou 60% imediatamente após a implementação das tarifas em março de 2018 até janeiro de 2019. A produção de alumínio primário manteve-se estável até o choque económico da pandemia, no segundo trimestre de 2020. Embora longe da capacidade histórica, a melhoria das condições de mercado, ao abrigo da nova política de importações, levou a novos investimentos para reabrir ou expandir as instalações de produção de alumínio primário dos EUA (Hersh & Scott, 2021). No que toca aos consumidores, a análise revela que estes enfrentam efeitos mínimos perante as sanções. Adicionalmente, as tarifas não mostram qualquer efeito negativo no emprego nos EUA (Hersh & Scott, 2021).

### 3.4. A OMC

Na era pós Segunda Guerra Mundial, os Estados Unidos e a UE lideraram o desenvolvimento e liberalização do comércio mundial baseado em regras, contribuindo assim para a estabilidade do sistema internacional. Todavia, Donald Trump demonstrou uma visão cética em relação à Organização Mundial do Comércio desde o princípio da sua campanha presidencial de 2016, ameaçando até retirar os Estados Unidos da Organização (Dyer, 2016). Durante a sua presidência, o 45º presidente dos EUA chegou a ordenar a elaboração de legislação "*United States Fair and Reciprocal Tariff Act*" que lhe permitiria abandonar aspetos base da OMC como o princípio da "nação mais favorecida". O principal alvo da administração de Trump foi o mecanismo de resolução de litígios da organização e o Órgão de Recurso. Embora os EUA tenham ganho a maior parte das suas disputas na OMC, o ex-presidente Trump argumentou o contrário e declarou que "*We lose the cases, we don't have the judges*" (The White House, 2018).

Ainda assim, os Estados Unidos e a UE, juntamente com outros Estados-membros, continuam a discutir uma potencial reforma da Organização Mundial do Comércio, incluindo alterações no mecanismo de resolução de litígios. Adicionalmente, os EUA encontram-se a trabalhar através da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) num acordo multilateral sobre questões fiscais da economia digital. (CRS Report, 2019).

A tensão comercial EUA-UE deve-se também ao conhecido conflito Airbus-Boeing - a disputa mais longa da história da OMC (EC, 2021). Um caso com quase 17 anos de idade, que viu os dois aliados lutarem por causa de apoios ilegais aos fabricantes de aeronaves. Foram os EUA que, em 2004, apresentaram pela primeira vez um caso à OMC, alegando que a Airbus, propriedade conjunta da Alemanha, França, Espanha e da britânica *BAE Systems*, tinha recebido 22 mil milhões de dólares em subsídios ilegais (Pandey, A., 2020). Como resposta, a UE retaliou, alegando que a fabricante americana Boeing tinha recebido 23 mil milhões de dólares em subsídios também ilegais nos EUA.

Na sequência das decisões da OMC, em 2019 e 2020, tanto os EUA como a EU, anunciaram listas preliminares dos seus bens transacionados, nas quais propunham a imposição de tarifas de contra-medida de cerca de 11 e 12 mil milhões de dólares, respetivamente (CRS Report, 2019).

Contudo, em março de 2021, os EUA (sob a administração de Biden) e a UE, aceitaram levantar todas as tarifas ligadas às disputas da Airbus e da Boeing por um período de quatro meses. (*Press release*, EC, março 2021). Dando assim tempo para que ambas as partes se concentrem na resolução da mesma. Uns meses mais tarde, em junho de 2021, numa esfera colaborativa, Washington e Bruxelas concordaram em suspender a aplicação de tarifas no valor de 11,5 mil milhões de dólares por um período

de cinco anos (*Press release*, EC, junho 2021). Numa visão muito diferente do seu antecessor, Biden, procura agora ultrapassar diferenças antigas, de forma a evitar disputas futuras e proteger a igualdade de condições entre os fabricantes de aeronaves.

## 4. RESULTADOS DO ESTUDO EMPÍRICO

### 4.1. Dados

Os dados foram retirados da base INTRACEN (ITC) - O Trade Map fornece sob a forma de quadros, gráficos e mapas - indicadores sobre o desempenho das exportações, procura internacional, mercados alternativos e mercados competitivos, bem como um diretório de empresas importadoras e exportadoras. O Mapa Comercial cobre 220 países e territórios e 5300 produtos do *Harmonized System*. Os fluxos comerciais mensais, trimestrais e anuais estão disponíveis desde o nível mais agregado até ao nível da linha pautal. Na plataforma, a classificação dos produtos é feita pelo mencionado *Harmonized System*, uma nomenclatura aduaneira. A mesma compreende mais de 5000 grupos de mercadorias, cada um identificado por um código de seis dígitos, organizado numa estrutura legal e lógica, apoiado por regras bem definidas para alcançar uma classificação uniforme (CE, n.d.). A análise do presente trabalho utiliza essa mesma classificação de produtos. O valor das exportações encontra-se expresso em termos monetários, em milhares de dólares americanos.

Para o presente estudo empírico compreende-se as exportações dos países da EU27 para os EUA com um nível de desagregação de dois dígitos, o período temporal escolhido foi de 2016 a 2020 com uma periodicidade trimestral.

De modo a avaliar o impacto das sanções sobre o aço e alumínio, foram considerados as seguintes secções onde estão listados os 853 tipos de produtos que sofreram sanções:

HS 72. Ferro e aço

HS 73. Artigos de ferro ou aço

HS 76. Alumínio e respetivos artigos

### 4.2. Metodologia

A fim de responder às questões de investigação foi utilizada uma metodologia própria descrita nos parágrafos seguintes.

1) O primeiro passo na metodologia passou por perceber se houve impacto das sanções na UE, trabalhando com dados agregados da união. Assim, a partir do mapa das exportações da UE27 para os EUA (por trimestre, de 2016 a 2020) foram mantidas desagregadas as linhas correspondentes aos produtos que sofreram sanções e foram agregados todos os produtos que não sofreram sanções. Deste último ponto foram retirados os produtos (tabela III, em anexo) aos quais foram aplicadas sanções em Outubro de 2019 relativas à longa disputa da Airbus-Boeing na OMC (Office of the USTR, 2019).

Visto haver sazonalidade, foi calculado para cada célula a taxa de variação do respetivo trimestre em relação ao trimestre homólogo do ano anterior, que originou uma matriz ( $Y$ ) com taxas de variação trimestrais de 2017 a 2020. Foi depois construída uma nova matriz ( $X$ ) onde foram calculadas as diferenças entre as taxas de variação homólogas, por trimestre, das exportações da UE para os EUA dos produtos sujeitos a sanções em relação às taxas de variação homólogas do total das exportações dos produtos que não sofreram sanções.

No sentido de identificar o possível impacto sobre a UE como um todo, foram tidos em conta os resultados da matriz  $X$ , contendo as três categorias de produtos que sofreram sanções - linhas - e um período temporal desde o 1º trimestre de 2017 até ao 4º trimestre de 2020 - colunas. Se a maior parte das células, no período pós-sanções, apresentar valores negativos, admite-se que as sanções tiveram impacto. O mesmo processo foi depois aplicado a cada país da UE27.

2) O segundo passo capta o impacto das sanções em unidades monetárias (para cada um dos países da UE). Para calcular o mesmo, foi considerado o valor das exportações, em cada um dos trimestres homólogos dos anos anteriores, para os produtos que sofreram sanções, e a esse valor foram aplicadas as taxas de crescimento dos produtos que não sofreram sanções, para estimar os valores dos trimestres homólogos seguintes. De seguida, foi feita a diferença entre o valor observado ( $VO$ ) e o valor estimado ( $VE$ ). Por fim, foram somadas a totalidade das diferenças ( $TS$ ), bem como apenas os valores negativos ( $TL$ ) para obter o intervalo de variação do impacto, para todo o período pós-sanções.

A metodologia do presente estudo permite controlar os efeitos de todos os fenómenos que possam ter afetado de forma não discriminatória as exportações da EU para os EUA, como os efeitos da pandemia. Ao calcular a diferença entre a taxas de variação dos produtos que sofreram formas discriminatórias por parte dos EUA (neste caso, aço e alumínio) e a taxa de variação dos produtos que não sofreram qualquer tipo de sanção/discriminação, é criada uma variável de controlo que permite conter fenómenos externos. Deste modo, é possível verificar se houve comportamentos distintos e o provável impacto da pandemia fica automaticamente controlado.

### 4.3. Análise de resultados

#### a. Impacto global sobre a União Europeia

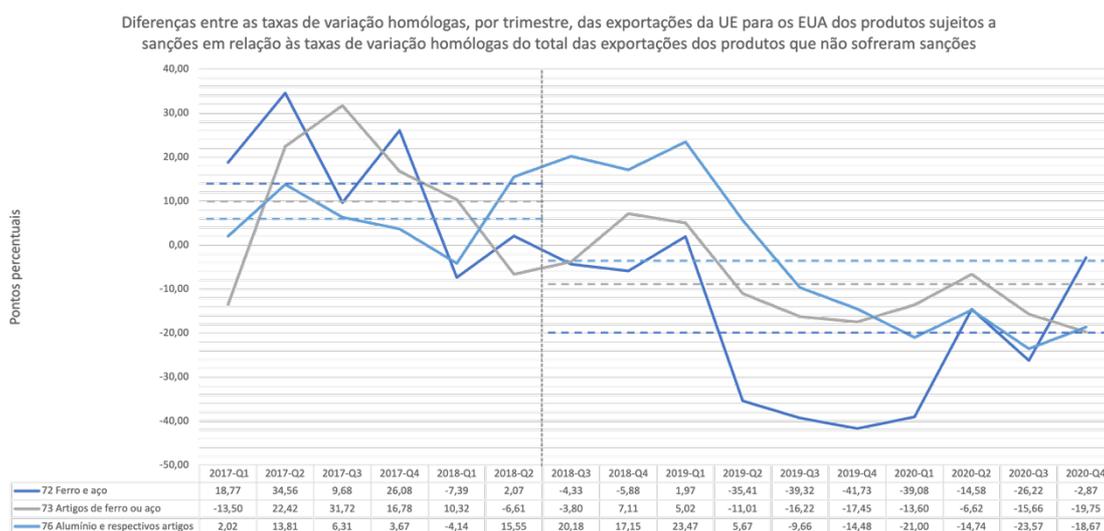
*H1: Avaliação do impacto a partir do terceiro trimestre de 2018*

Para testar a primeira hipótese do estudo foi analisada a matriz X - diferença entre as taxas de variação homólogas, por trimestre, das exportações da UE para os EUA dos produtos sujeitos a sanções em relação às taxas de variação homólogas do total das exportações dos produtos que não sofreram sanções, desde o primeiro trimestre de 2017 até ao quarto trimestre de 2020. De acordo com os resultados desta matriz, foi possível perceber que houve impacto sobre a UE como um todo, visto que, a partir do 3º trimestre de 2018, a maioria das células apresenta valores negativos nas categorias de produtos HS 72 (ferro e aço), 73 (artigos de ferro e aço), e 76 (alumínio e respetivos artigos).

Houve impacto sobre as exportações da UE para os EUA derivado da aplicação de sanções por parte do governo americano sobre certos produtos importados da UE como um todo? A resposta é afirmativa.

A figura 3 apresenta os resultados da matriz X, representando o progresso dos valores da avaliação do impacto no transcorrer do tempo.

Figura 3. Resultados da matriz X para a União Europeia



Fonte: Elaboração própria com dados da INTRACEN (ITC)

A partir do esboço de linhas médias, isto é, 6 linhas horizontais: três (uma para cada categoria de produto) para o período em que não há sanções e três para o período pós-sanções, é possível perceber a dimensão do impacto.

No período anterior às sanções, que começa no 1º trimestre de 2017 e acaba 2º trimestre de 2018, verifica-se 3 linhas médias positivas. Já no período a partir do 3º trimestre de 2018 as 3 linhas são negativas. Analisando estes resultados por categoria de produtos, consta-se que a rubrica que mais contribuiu para o declínio das exportações no período pós-sanções foi o ferro e aço, que apresenta uma média de -21 pontos percentuais. Em contraste, o alumínio e respetivos artigos aparece como o produto menos prejudicado pelas medidas, com uma média de -4 pontos percentuais. Através do gráfico representado na figura 3, verifica-se também que o período mais afetado pelas sanções ocorre entre 2019 e início de 2020.

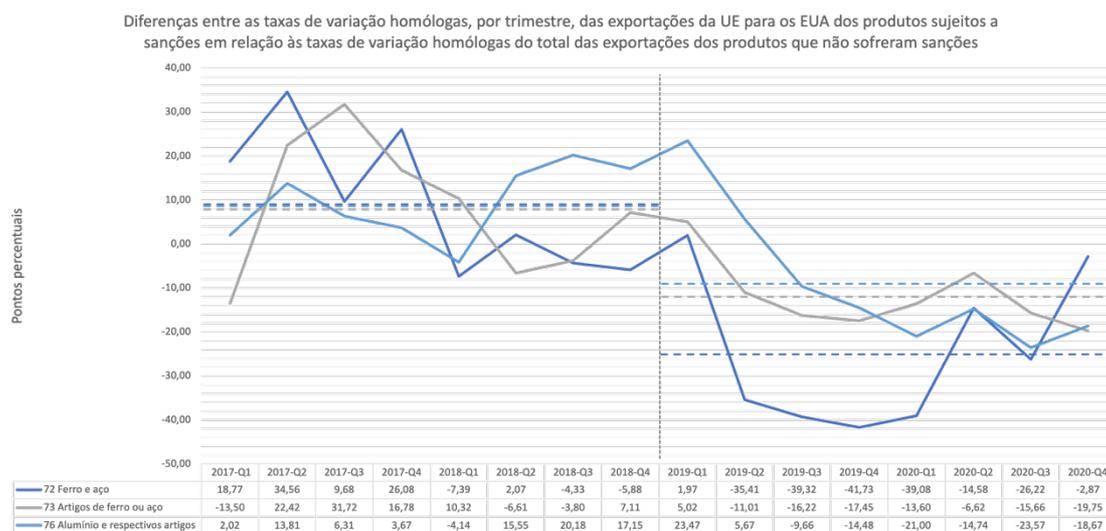
De forma a avaliar o efeito desta hipótese em valores monetários foi utilizado o processo descrito no ponto 2 da metodologia do presente trabalho. Assim, perante os cálculos efetuados (tabela IV, em anexo), é possível dizer que a União Europeia perdeu entre 5,4 e 7,2 mil milhões de dólares, com as tarifas de Trump sobre o aço e alumínio.

## H2: Avaliação do impacto a partir do primeiro trimestre de 2019

A segunda hipótese desta avaliação vem confirmar algumas conclusões retiradas da avaliação de H1. Para testar este ponto são utilizados os mesmos procedimentos da primeira hipótese.

No entanto, verifica-se que esta hipótese capta melhor os efeitos das sanções - nomeadamente o facto de que o período com maior declínio começar no início de 2019.

Figura 4. Resultados da matriz X para a União Europeia



Fonte: Elaboração própria com dados da INTRACEN (ITC)

Assim, na presente hipótese, o primeiro período (pré-sanções) começa no primeiro trimestre de 2017 e acaba no último de 2018. E a avaliação do impacto do período pós-sanções começa então no 1º trimestre de 2019 e acaba no 3º trimestre de 2020.

As linhas médias (figura 4) relativas ao período pré-sanções mantêm-se positivas e encontram-se extremamente próximas, em comparação com o mesmo período de H1. No que toca ao período pós-sanções, o ferro e aço aparece, de novo, como o produto mais prejudicado pelas tarifas, com uma média de -25 pontos percentuais. O alumínio e respetivos artigos continua como o que menos contribui para o declínio, com uma média de -9 pp. O impacto em valores monetários, para todo o período pós-sanções, fixa-se em perdas entre os 5,9 e os 6,8 mil milhões de dólares (apresentadas na tabela V, em anexo). Valores que apresentam um intervalo de variação mais estreito, contribuindo para a noção de que esta hipótese interpreta melhor os efeitos das sanções.

Nos próximos pontos são analisados os três países mais afetados em cada uma das hipóteses e que representam mais de 50% das perdas da UE – os Países Baixos, a Suécia, a Alemanha e a Itália.

#### **b. O caso dos Países Baixos**

Os Países Baixos são a nona maior economia de exportação do mundo, exportando 435 mil milhões de dólares de bens por ano, tal como registado em 2019 e apresentando uma balança comercial positiva (Alcircle, 2020).

Em 2017 ocupavam a posição do décimo quarto maior exportador mundial de aço. Em 2018, os Países Baixos exportaram 10,7 milhões de toneladas métricas de aço e o volume das exportações de aço no mesmo ano foi 1/6 do tamanho do maior exportador mundial, a China, e menos de 1/3 do segundo maior exportador, o Japão. Em termos de valor, o aço representa apenas 1,5 por cento do montante total de bens exportados pelos Países Baixos em 2018 (ITA, 2019). O país têm mantido um excedente comercial persistente em produtos siderúrgicos desde pelo menos 2005. Os principais produtores de aço nos Países Baixos são filiais de empresas estrangeiras, de propriedade privada. A Tata Steel, uma das maiores empresas produtoras de aço do mundo, domina a produção de aço nos Países Baixos, sendo responsável pela maior parte da sua produção (ITA, 2019).

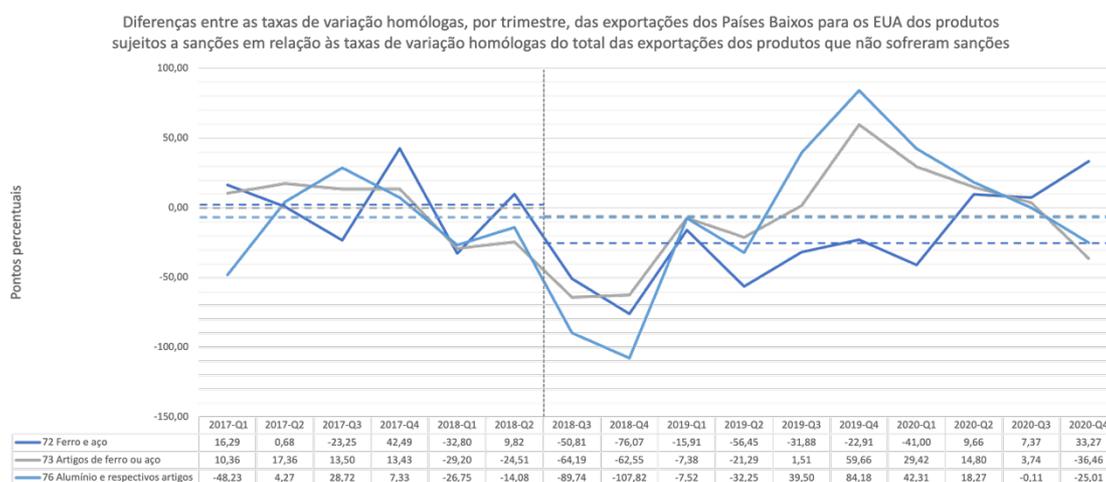
No que toca à indústria de alumínio, o país tem uma quota de 4,6% do mercado anual de alumínio bruto de 37,2 mil milhões de dólares e é o sexto maior exportador do mundo. A Alemanha é o maior destino para as exportações de alumínio em bruto dos Países Baixos e absorve 55% do total anual de exportações holandesas de 1,71 mil milhões de dólares. Os Países Baixos são o lar de uma das operações de fundição de alumínio primário no mundo, que está sediada em Delfzijl (Alcircle, 2020).

*H1: Avaliação do impacto a partir do terceiro trimestre de 2018*

Para avaliação do impacto nos Países Baixos e teste das diferentes hipóteses, recorre-se ao processo utilizado no ponto a) Impacto global sobre a União Europeia.

Analisando os resultados da matriz X representados na figura abaixo, consta-se que, na H1, existe impacto sobre os Países Baixos decorrente das tarifas aplicadas pelo Governo norte-americano. Similar ao caso da União Europeia, a partir do 3º trimestre de 2018, a maioria das células apresenta valores negativos.

*Figura 5. Resultados da matriz X para os Países Baixos*



Fonte: Elaboração própria com dados da INTRACEN (ITC)

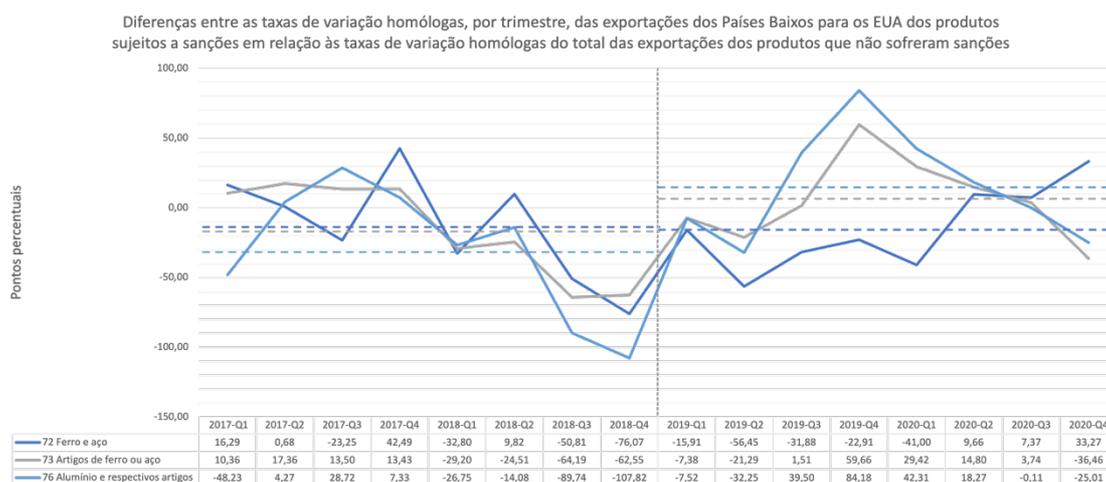
Observando o gráfico da figura 5, conclui-se que a altura mais afetada pelas sanções compreende o intervalo entre o terceiro e o último trimestre de 2018. É na fase imediatamente a seguir à imposição das tarifas, que se observa o maior impacto nas exportações das três categorias de produtos – uma média de -75 pontos percentuais. Na totalidade do período pós-sanções, o HS 72 (ferro e aço) é, mais uma vez, o produto que mais sofreu com as tarifas norte-americanas, seguido do HS 73. Apesar de ter sofrido o maior efeito negativo nos dois últimos trimestres de 2018, o alumínio (HS 76), no total do período pós-sanções, apresenta uma média de pontos percentuais igual ao período anterior (pré-sanções).

A partir do terceiro trimestre de 2019 (inclusive), os Países Baixos mostram uma tendência de crescimento, uma vez que a maioria das células começa a apresentar valores positivos.

Em média, o impacto para todo o período pós-sanções, para o total dos produtos que sofreram sanções, traduz-se numa diferença de -14 pp, face às taxas de variação homologas do total das exportações dos produtos que não sofreram sanções, e uma média de -12pp face ao período anterior (pré-sanções). Nesta primeira hipótese, os Países Baixos representam o país com mais perdas em termos de valores monetários. Desta forma, o impacto a partir do terceiro trimestre de 2018 representa perdas de 1,5 mil milhões, cerca de 28% do total de perdas da UE.

## H2: Avaliação do impacto a partir do primeiro trimestre de 2019

Figura 6. Resultados da matriz X para os Países Baixos



Fonte: Elaboração própria com dados da INTRACEN (ITC)

Ao contrário do que se consta na Hipótese 1, não se pode afirmar que exista impacto sobre os Países Baixos derivado das tarifas. Analisando os resultados da matriz X (figura 6), a partir do primeiro trimestre de 2019, não se confirma valores negativos na maior parte das células. Deste modo, verifica-se que o impacto se limita aos dois últimos trimestres de 2018, sendo a H1, a hipótese que melhor capta os efeitos das sanções para o presente país.

Em termos monetários, a H2 cai para valores entre os -444 e -450 milhões de dólares. Uma variação negativa de cerca de 70 % face a H1.

### c. O caso da Suécia

Atualmente, a indústria siderúrgica sueca emprega cerca de 26 000 pessoas, uma parte nas próprias empresas siderúrgicas e outra parte em diferentes empresas fornecedoras. (Jernkontoret, n.d.) A indústria de ferro e aço, gera receitas substanciais de exportação e receitas fiscais. As receitas de exportação contribuem diretamente para

o PNB e as receitas fiscais ajudam, de diferentes formas, a financiar investimentos em serviços públicos. A importância da indústria siderúrgica, juntamente com outras indústrias de exportação suecas, é de grande importância (Jernkontoret, n.d.).

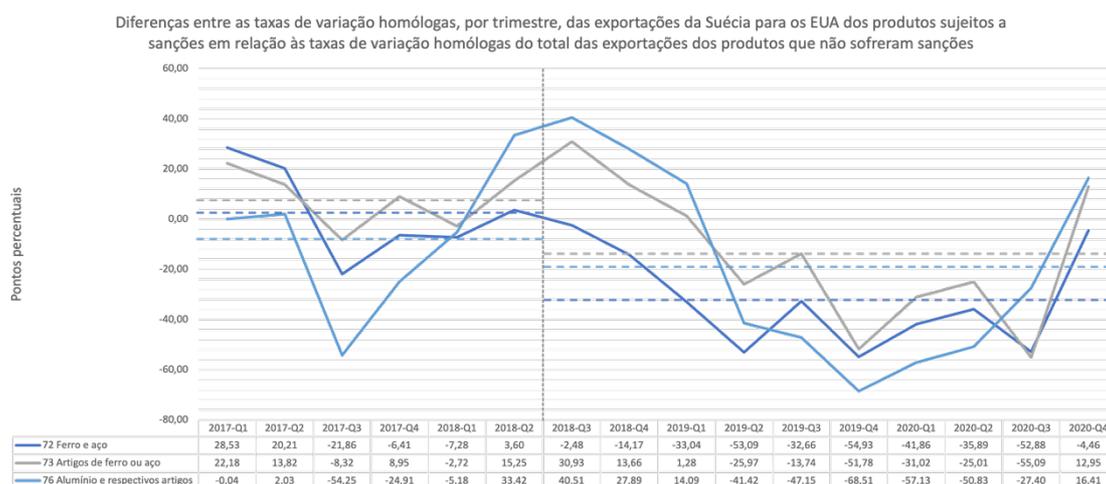
No que toca a trocas comerciais, a Suécia tem um grande excedente comercial no que diz respeito ao aço. Isto deve-se ao facto de que, em grande medida, exportarem aço de alto desempenho e importarem principalmente produtos *standard* (Jernkontoret, n.d.).

No que respeita à indústria de alumínio, a Suécia concentra-se, desde há muito tempo, na reciclagem de alumínio, sendo um sector bastante desenvolvido neste país. Desenvolvimentos estes, cruciais para manter baixa a pegada de carbono do alumínio.

### HI: Avaliação do impacto a partir do terceiro trimestre de 2018

Através da leitura do gráfico retratado na figura 7, é afirmativo dizer que a Suécia sofreu um impacto desfavorável perante as tarifas sobre o aço e alumínio. A partir do terceiro trimestre de 2018, o país revela resultados maioritariamente negativos no que toca à matriz X. Deste modo, assiste-se a um significativo declínio das linhas médias do primeiro período (pré-sanções) para o período pós-sanções. A Suécia apresenta uma tendência positiva entre o 3º trimestre de 2017 e meados de 2018, seguida de uma tendência de baixa, para os três produtos apresentados. Entretanto, a partir do terceiro trimestre de 2020, indicia-se uma inclinação positiva.

Figura 7. Resultados da matriz X para a Suécia



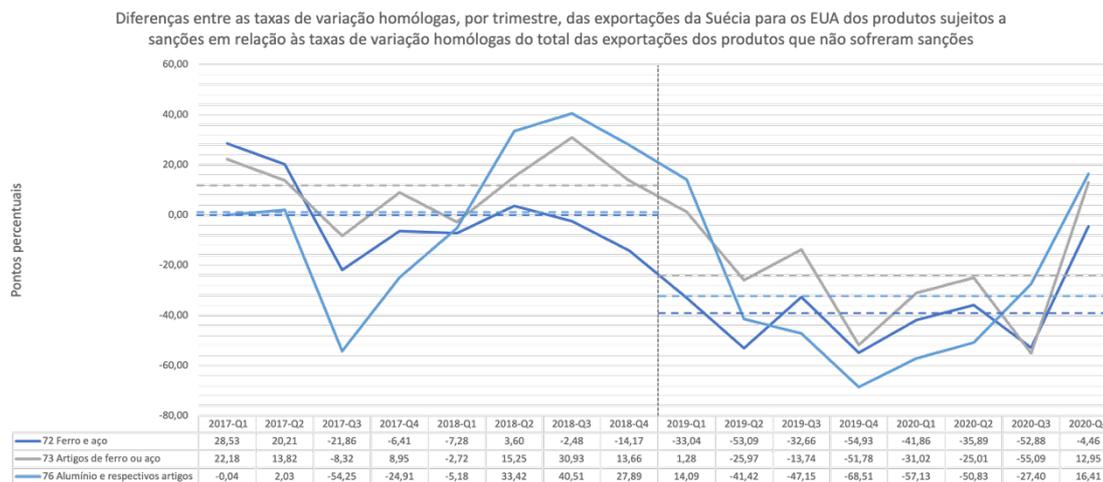
Fonte: Elaboração própria com dados da INTRACEN (ITC)

Na Suécia, o ferro e aço (HS 72) são a categoria de produtos mais afetada pelas tarifas, seguido por HS 73 e HS 76. Perante as três categorias de produtos que sofreram sanções, a Suécia teve um impacto médio de cerca de -22 pontos percentuais.

Face à primeira hipótese, estima-se que o país perdeu com as sanções entre 894 e 906 milhões de dólares. Representando o segundo país da União Europeia que mais perdeu com as sanções.

*H2: Avaliação do impacto a partir do primeiro trimestre de 2019*

Figura 8. Resultados da matriz X para a Suécia



Fonte: Elaboração própria com dados da INTRACEN (ITC)

A segunda hipótese vem confirmar estreitamente a conclusão da primeira hipótese. Deste modo, assinalam-se no primeiro período linhas médias positivas, e no segundo período um declínio médio de cerca de 36 pontos percentuais (figura 8).

O ferro e aço ocupam o 1º lugar face à categoria de produtos mais afetada. No entanto, o alumínio (HS 76) vem ocupar o segundo lugar com uma linha média de -33 pp no período pós-sanções.

O valor apresentado para perdas em termos monetários nesta hipótese carece de intervalo de valores, sendo possível estimar uma perda de 899 milhões de dólares. No que respeita à H2, a Suécia equivale ao país terceiro país mais afetado pelas tarifas impostas pela administração de Trump.

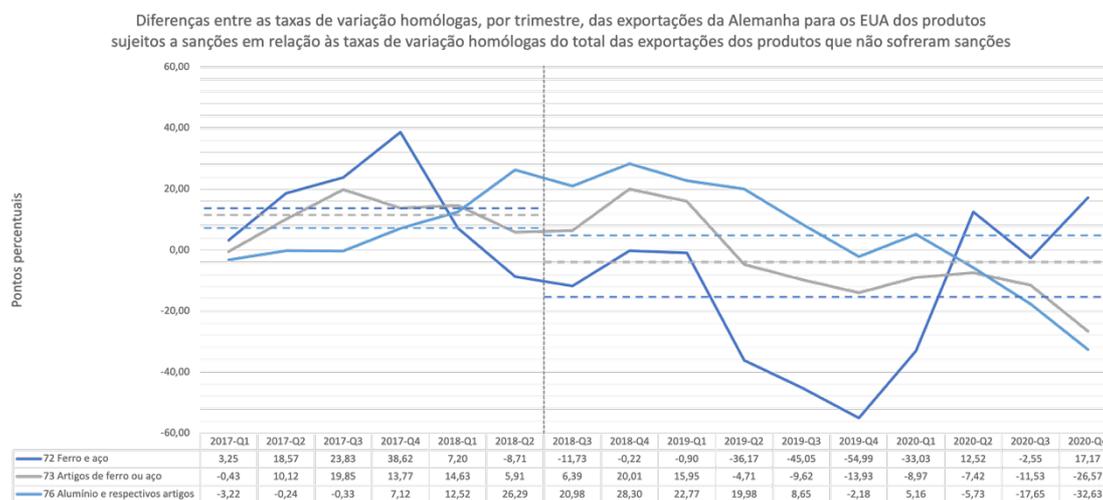
**d. O caso da Alemanha**

A indústria siderúrgica alemã, como um todo, representa um dos pilares mais importantes da sua economia. Mais de 3,7 milhões de postos de trabalho dependem direta ou indiretamente dela. Com uma produção anual de aproximadamente 39,7 milhões de toneladas de aço bruto, a Alemanha é o maior fabricante de aço da União Europeia e o sétimo maior do mundo. A Alemanha é responsável por mais de um quarto da produção de aço bruto na União Europeia. (IBISWorld, 2021)

Quanto à indústria de alumínio, cerca de 40 por cento de toda a produção alemã é exportada. Um sinal de força inovadora, que se baseia na sua experiência qualificada. Desde o automóvel com o seu consumo de combustível de três litros por 100 quilómetros, transmissão mais eficaz de eletricidade através de linhas elétricas de alumínio, aos sistemas de fachada que utilizam recursos particularmente parcimoniosamente, a indústria do alumínio fornece inspiração e está constantemente a inovar. (Gesamtverband der Aluminiumindustrie e.V., 2021).

*H1: Avaliação do impacto a partir do terceiro trimestre de 2018*

Figura 9. Resultados da matriz X para a Alemanha



Fonte: Elaboração própria com dados da INTRACEN (ITC)

A análise efetuada com base nas diferenças entre as taxas de variação homólogas, por trimestre, das exportações alemãs para os EUA dos produtos sujeitos a sanções em relação às taxas de variação homólogas do total das exportações dos produtos que não sofreram sanções, demonstra que a Alemanha sentiu o impacto das sanções da administração de Trump.

A partir do terceiro trimestre de 2018 assiste-se a um efeito desvantajoso, principalmente, sobre a categoria de produtos *HS 72* (ferro e aço). A partir deste período, a Alemanha revela resultados predominantemente negativos quanto à matriz X (figura 9). Entretanto, o alumínio (*HS 76*), no período pós-sanções, apresenta uma descida média de apenas 2 pontos percentuais, face ao período anterior (pré-sanções).

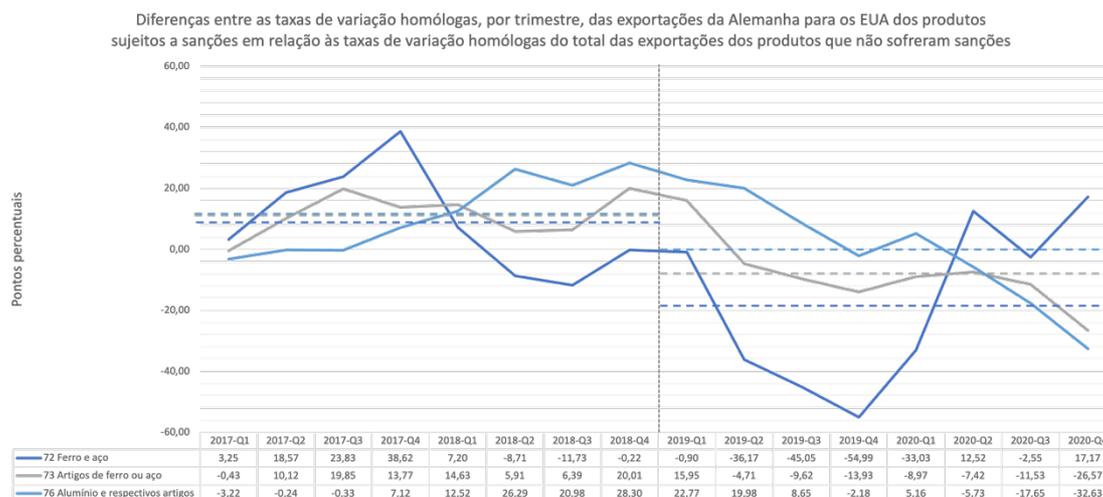
Em média, o impacto para todo o período pós-sanções, para as três categorias de produtos que sofreram impostos, foi cerca de -16 pp face ao período anterior. Nesta primeira hipótese, a Alemanha ocupa o 3º lugar em termos de perdas em valores

monetários. Deste modo, o impacto a partir do terceiro trimestre de 2018 representa um prejuízo entre os 670 e 970 milhões de dólares.

*H2: Avaliação do impacto a partir do primeiro trimestre de 2019*

É, no entanto, a partir do período estipulado na hipótese 2 que se verifica uma consequência significativa das sanções sobre todos os produtos alvo.

Figura 10. Resultados da matriz X para a Alemanha



Fonte: Elaboração própria com dados da INTRACEN (ITC)

Neste cenário observa-se uma descida média de cerca de 19 pontos percentuais face ao período pré-sanções. Similar à hipótese anterior, o ferro e aço é a categoria de produtos mais perturbada, seguida de HS 73 (figura 10). Por último, o alumínio (HS 76) revela um impacto médio de -11 pontos percentuais ao invés de apenas -2 pontos.

O impacto em termos monetários vem confirmar a maior precisão da presente hipótese. Aqui, estima-se que a Alemanha perdeu entre 1,2 e 1,3 mil milhões de dólares - intervalo de variação mais estreito face a H1.

Adicionalmente, neste cenário, a Alemanha ocupa o primeiro lugar dos países mais afetados pelas tarifas.

**e. O caso da Itália**

Em 2017, Itália conquistava o lugar de sétimo maior exportador de aço do mundo. Em 2018, o país exportou 17,4 milhões de toneladas métricas de aço e as suas exportações representaram cerca de 4% de todo o aço exportado a nível mundial no mesmo ano. O volume das exportações de aço italianas, em 2018, foi aproximadamente

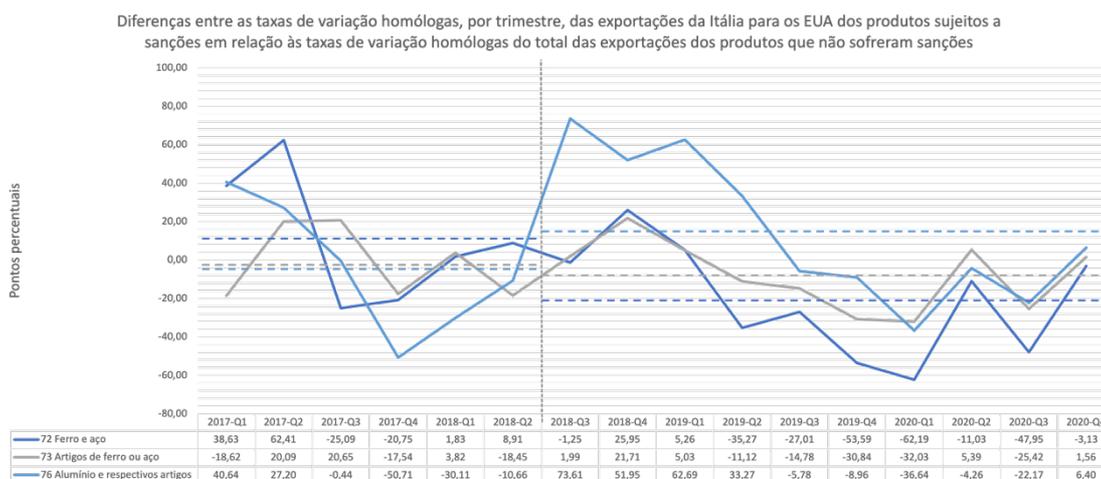
um quarto da dimensão do maior exportador mundial, a China. Em termos de valor, o aço representou apenas 1,2 por cento da quantidade total de mercadorias que a Itália exportou em 2018 (ITA, 2019).

A Itália tem mantido um défice comercial em aço desde 2015. O único período desde 2005 em que a Itália tem registado um excedente comercial foi de 2012 a 2014. O volume das exportações cresceu 42% desde 2009, com o volume das importações a aumentar 28% durante o mesmo período (ITA, 2019).

A indústria italiana do alumínio é altamente dependente da indústria automóvel, estando os fabricantes de automóveis como a Ducati, Alfa Romeo e Fiat localizados no norte de Itália. Além disso, a indústria de construção naval italiana é também um grande utilizador de alumínio (Business Wire, 2015). No que toca a exportações, nos últimos anos, a Itália exportou mais do que importou, sendo que a maior parte das suas estruturas de alumínio vão para a Áustria, França, EUA, Alemanha e Suíça (Alcircle, 2019).

### HI: Avaliação do impacto a partir do terceiro trimestre de 2018

Figura 11. Resultados da matriz X para a Itália



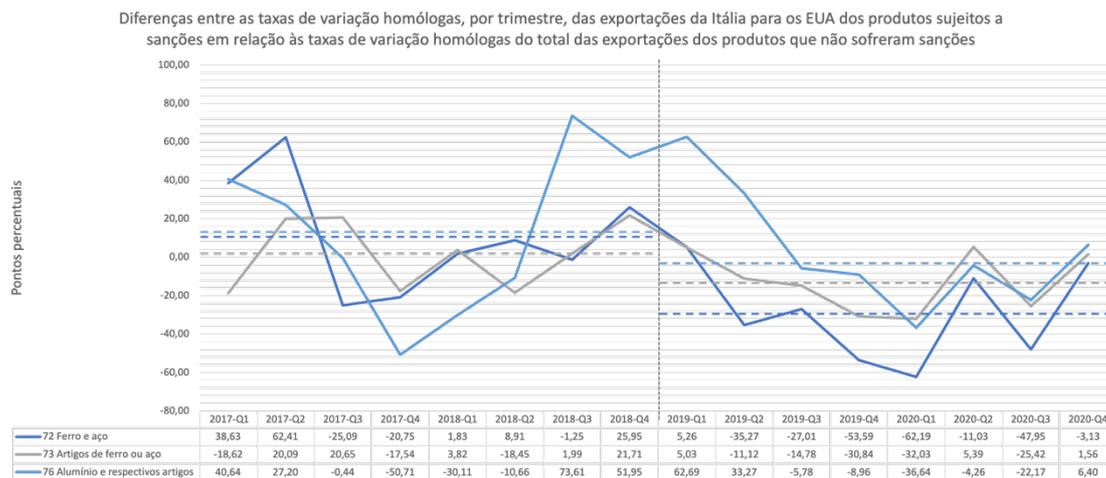
Fonte: Elaboração própria com dados da INTRACEN (ITC)

Perante a primeira hipótese do estudo e através dos resultados da matriz X (figura 11), é possível a leitura do impacto das sanções impostas pelo governo norte-americano. No entanto, assinala-se uma tendência positiva, que trespassa o período pré-sanções - visto localizar-se entre o final de 2017 e os 2 últimos trimestres de 2018. Adicionalmente, verifica-se um declínio das linhas médias à exceção da categoria de produtos de alumínio (HS 76), que apresenta o seu maior aumento no terceiro trimestre de 2018. A categoria de produtos mais afetada, é, de novo, o ferro e aço, seguida de artigos de ferro e aço. Ora, HS 76 apresenta uma subida média de 19 pp face ao período pré-sanções.

Em termos monetários, a indústria italiana revela uma perda entre 428 e 646 milhões de dólares. Assim, na hipótese 1, Itália é o sexto país mais afetado pelas medidas discriminatórias.

*H2: Avaliação do impacto a partir do primeiro trimestre de 2019*

Figura 12. Resultados da matriz X para a Itália



Fonte: Elaboração própria com dados da INTRACEN (ITC)

Ao contrário do que sucede na hipótese anterior, o início da segunda hipótese é marcado por uma tendência negativa (figura 12), visível nos três produtos que sofreram sanções. A presente hipótese vem confirmar fortemente a conclusão da primeira. Desta forma, assinalam-se, no período pré-sanções, linhas médias positivas, e no pós-sanções um declínio médio de cerca de 21 pontos percentuais, traduzido em três linhas médias negativas.

Olhando para os valores monetários, também se verifica uma maior exatidão. Neste ponto, o intervalo de variação é mais curto e a Itália aparece em segundo lugar com perdas entre os 927 e os 981 milhões de dólares.

## **CONCLUSÃO**

O objetivo da presente dissertação de mestrado passou por avaliar o impacto das sanções que marcaram a plenitude da tensão comercial EUA-UE, mais concretamente, as tarifas norte-americanas sobre as importações de aço e alumínio.

Para isso, foram recolhidos dados relativamente aos fluxos comerciais entre os vinte e sete países da União Europeia e os Estados Unidos da América (mapa de exportações da UE27 para os EUA). Depois, a construção de uma metodologia baseada na elaboração de matrizes com diferenças entre taxas de variação homólogas, permitiu responder à primeira pergunta de investigação. Por fim, foi calculado o impacto das sanções em unidades monetárias.

Como apurado no quarto capítulo, os resultados desta avaliação revelam a existência de um efeito negativo sobre a União Europeia proveniente da imposição de sanções sobre o aço e alumínio, por parte da ex-administração norte-americana. Destaca-se, nomeadamente, o ferro e aço (HS 72), como a categoria de produtos mais afetada. Contudo, apesar de se confirmar um impacto, o prejuízo é diminuto.

Segundo os cálculos efetuados, de acordo com o ponto dois da metodologia, na primeira hipótese do estudo (H1), a União Europeia, perdeu entre 5,4 e 7,2 mil milhões de dólares (aproximadamente 4,6 e 6,1 mil milhões de euros). Para pôr em perspetiva, a pandemia covid-19 custou, somente, aos cofres do Estado português, mais de 4,6 mil milhões de euros até julho de 2021 (Jornal de Negócios, 2021). Similarmente, as medidas de apoio às empresas em virtude da situação pandémica, só em Portugal, totalizam 7,2 mil milhões de euros apenas para o primeiro semestre de 2021 (Governo da República Portuguesa, 2020).

Comparando com os dois exemplos supramencionados, é possível perceber que perdas entre os 5,4 e 7,2 mil milhões de dólares representam um impacto reduzido sobre as exportações de todos os países da União Europeia. Impacto este, que corresponde a mais de 2 anos de sanções. A hipótese 2 (H2) apesar de interpretar melhor o efeito, ao apresentar um intervalo de variação mais próximo, exhibe resultados igualmente baixos – perdas entre os 5,9 e os 6,8 mil milhões de dólares.

Com a presente dissertação conclui-se que o país europeu mais afetado pelas sanções, foi, na hipótese 1, os Países Baixos (-1,5 mil milhões de dólares), seguido pela Suécia (-894 milhões USD) e Alemanha (-670 milhões USD). Na hipótese 2, o país mais exposto passa a ser a Alemanha (-1,2 mil milhões USD), seguido da Itália (-927 milhões USD) e Suécia (-899 milhões USD).

Apesar do resultado da presente investigação ser pequeno, não fica muito aquém das previsões. Um estudo, conduzido pelo *Joint Research Centre* (JRC) da Comissão Europeia (2019), computou os possíveis impactos macroeconómicos desta política unilateralista, para um ano após a introdução das novas tarifas, concentrando-se nas exportações, no valor acrescentado (VA), na produção e no emprego. O mesmo, concluiu que a nova política comercial dos EUA afetaria negativamente as exportações de produtos de aço e alumínio para todos os países da UE com ligações comerciais significativas com os EUA. Em particular, a Suécia perderia 239 milhões de euros, havendo impactos economicamente significativos noutros países como a Alemanha, Itália e Países Baixos (Salotti et al, 2019). Adicionalmente, o relatório constata que, haveria países mais severamente atingidos, como a Rússia e a Índia, e explica, que os efeitos globais sobre o total das exportações seriam muito baixos devido à “importância relativa do sector metalúrgico na economia” (Salotti et al, 2019).

Este penúltimo ponto, talvez explique a incompatibilidade entre os resultados da presente investigação e o estudo mencionado no ponto 3.3, em relação ao alumínio. O relatório do *Economic Policy Institute* (2021), afirma que as indústrias produtoras e consumidoras de alumínio norte-americanas, prosperaram com as medidas de Trump. Contudo, o alumínio (HS 76) apresenta-se, nesta dissertação, como o produto menos prejudicado pelas medidas. Isto é, no caso de a indústria ter efetivamente crescido, não terá sido em detrimento da UE, mas sim de outros países mais vulneráveis às sanções.

O mesmo relatório pede à administração Biden-Harris para continuar a limitar as importações até que se possa alcançar uma solução definitiva e multilateral para o problema do excesso de capacidade de produção global de alumínio (Hersh & Scott, 2021).

Quanto a um possível cessar-fogo com a UE, a Representante Comercial dos EUA, Katherine Tai, anunciou, em maio de 2021, um acordo com a União Europeia para não aumentar a disputa sobre as tarifas dos EUA sobre o aço e o alumínio. Os dois lados concordaram em promover discussões sobre a mencionada excessiva capacidade de produção mundial de metais, maioritariamente centrada na China (Reuters, 2021).

Posto isto, como futura investigação, seria interessante elaborar uma análise de impactos com um período temporal mais longo. Por exemplo, quando levantadas as tarifas para a UE, ou mesmo em 2025, quatro anos depois da saída de Trump da Casa Branca. Mais, seria também pertinente fazer um estudo considerando as tarifas retaliatórias da UE contra os EUA, traçando, desde modo, um quadro mais completo e preciso dos efeitos da tensão comercial entre os dois polos.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AlCircle. (2019). *Italy's estimated imports and exports of aluminium structures grow in 2018*. [online] Disponível em: <https://www.alcircle.com/news/italys-estimated-imports-and-exports-of-aluminium-structures-grow-in-2018-42027> [Acesso em 2021/06/20].
- AlCircle. (2020). *The Netherlands Aluminium structures export shows strong market during 2017-20*. [online] Disponível em: <https://www.alcircle.com/news/the-netherlands-aluminium-structures-export-shows-strong-market-during-2017-20-52264> [Acesso em 2021/06/20].
- Aluinfo.de. (2021). *Statistics - GDA - Gesamtverband der Aluminiumindustrie e.V.* [online] Disponível em: <http://www.aluinfo.de/statistics.html> [Acesso em 2021/06/20].
- Amiti, M., Redding, S. and Weinstein, D. (2020). *Who's Paying for the US Tariffs? A Longer-Term Perspective*. [online] Princeton.edu. Disponível em: <http://www.princeton.edu/~reddings/pubpapers/ARW-May-2020.pdf> [Acesso em 2021/06/20].
- Biskup, D. (2017). *Full transcript of interview with Donald Trump*. [online] The Times. Disponível em: <https://www.thetimes.co.uk/article/full-transcript-of-interview-with-donald-trump-5d39sr09d> [Acesso em 2021/06/20].
- Borzykowski, B. (2018). *The dire ripple effect from a US-China trade war: A drop in foreign investment worldwide*. [online] CNBC. Disponível em: <https://www.cnbc.com/2018/07/05/ripple-effect-from-pending-us-china-trade-war-drop-in-fdi-worldwide.html> [Acesso em 2021/06/20].
- Broda, C., Limão N., and Weinstein, E. D. (2008). *Optimal Tariffs and Market Power: The Evidence*. *American Economic Review*, 98 (5): 2032-65.
- Burghardt, G. (2006). *The European Union's Transatlantic Relationship*. EU Diplomacy Papers 2/2006. College of Europe.
- Business Wire. (2015). *Research and Markets: Aluminum Industry in Italy 2015*. [online] Businesswire.com. Disponível em: <https://www.businesswire.com/news/home/20150519006906/en/Research-and-Markets-Aluminum-Industry-in-Italy-2015> [Acesso em 2021/06/20].
- Cabrita-Mendes, A. (2021). *Pandemia custa ao Estado mais de 4,6 mil milhões até julho (com áudio)*. [online] O Jornal Económico. Disponível em: <https://jornaleconomico.sapo.pt/noticias/pandemia-custa-ao-estado-mais-de-46-mil-milhoes-ate-julho-777592> [Acesso em 2021/09/10].
- Cassetta, E., Monarca, U., Pozzi, C., Quaglione, D. and Sarra, A. (2019). *The European Union aluminium industry the impact of the eu trade measures on the competitiveness of downstream activities*. [online] Disponível em: <https://face-aluminium.com/wp-content/uploads/2019/06/2019-LUISS-Study.pdf> [Acesso em 2021/06/20].

- Chipman, J. S. (1993). Bickerdike's Theory of Incipient and Optimal Tariffs. *History of Political Economy* (1993) 25 (3): 461–492. Disponível em <https://doi.org/10.1215/00182702-25-3-461>
- Corporate Finance Institute. (2018). Deadweight Loss - Examples, How to Calculate Deadweight Loss. [online] Disponível em: <https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/economics/deadweight-loss/>. [Acesso em 2021/09/10].
- Coughlin, C.C., Chrystal, K.A., Wood, G.E. (2000). *Protectionist trade policies: A survey of theory, evidence, and rationale*. J.A.Frieden (Ed.), *International political economy: perspectives on global power and wealth* (pp. 308-317), London: Routledge
- Coughlin, C. C. (2010). *Measuring international trade policy: a primer on trade restrictiveness indices*. *Federal Reserve Bank of St. Louis Review*, 92(5): 381-394.
- CRS In Focus IF10931. (2019). U.S.-EU Trade and Economic Issues. [online] Disponível em: <https://fas.org/sgp/crs/row/IF10931.pdf> [Acesso em 2021/06/20].
- CRS Report. (2020). *Transatlantic Relations: U.S. Interests and Key Issues*. [online] Federation of American Scientists. Disponível em: <https://fas.org/sgp/crs/row/R45745.pdf> [Acesso em 2021/06/20].
- Dimitrova, A. (2020). *The State of the Transatlantic Relationship in the Trump Era*. [online] Robert-schuman.eu. Disponível em: <https://www.robert-schuman.eu/en/doc/questions-d-europe/qe-545-en.pdf> [Acesso em 2021/06/20].
- Dyer, G. (2016). *Donald Trump threatens to pull US out of WTO*. [online] Financial Times. Disponível em: <https://www.ft.com/content/d97b97ba-51d8-11e6-9664-e0bdc13c3bef> [Acesso em 2021/06/20].
- Eggert, A. (2019). *European Steel in Figures*. [online] The European Steel Association (EUROFER). Disponível em: <https://www.eurofer.eu/assets/Uploads/European-Steel-in-Figures-2019-Final-v2.pdf> [Acesso em 2021/06/20].
- European Commission. (2021). *EU and U.S. agree to suspend all tariffs linked to the Airbus and Boeing disputes*. [online] Disponível em: <https://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=2250> [Acesso em 2021/06/20].
- European Commission. (2021). *EU and US take decisive step to end aircraft dispute*. [online] Disponível em: [https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip\\_21\\_3001](https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_3001). [Acesso em 2021/09/10].
- European Commission. (n.d.). *Harmonized System - General information*. [online] Disponível em: [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/calculation-customs-duties/customs-tariff/harmonized-system-general-information\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/calculation-customs-duties/customs-tariff/harmonized-system-general-information_en) [Acesso em 2021/06/20].
- Ferroni, M., Mody, A. (2002). *International Public Goods: Incentives, Measurement, and Financing*. Washington, DC: World Bank and Kluwer. World Bank. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/15238> [Acesso em 2021/06/20].

- Gilpin, R. (1981). *War and Change in World Politics*. Cambridge University Press. Disponível em: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511664267> [Acesso em 2021/06/20].
- Gobierno de México. (2019). *United States and Mexico Reach Agreement on Section 232 Tariffs on Steel and Aluminum*. [online] Disponível em: <https://www.gob.mx/sre/prensa/united-states-and-mexico-reach-agreement-on-section-232-tariffs-on-steel-and-aluminum?idiom=en> [Acesso em 2021/06/20].
- González, I. and Kamiński, J. (2011). *The iron and steel industry: a global market perspective*. [online] Industry.gov.au. Disponível em: <https://www.industry.gov.au/sites/default/files/adc/public-record/049-submission-foreigngovernment-governmentofchina-attachment38-theironandsteelindustryaglob.pdf> [Acesso em 2021/06/20].
- Government of Canada. (2019). *Joint Statement by Canada and the United States on Section 232 Duties on Steel and Aluminum - Canada.ca*. [online] Disponível em: <https://www.canada.ca/en/global-affairs/news/2019/05/joint-statement-by-the-united-states-and-canada-on-section-232-duties-on-steel-and-aluminum.html> [Acesso em 2021/06/20].
- Governo da República Portuguesa. (2020). *Novas medidas de apoio às empresas ultrapassam os 7 mil milhões de euros*. [online] Disponível em: <https://www.portugal.gov.pt/pt/gc22/comunicacao/comunicado?i=novas-medidas-de-apoio-as-empresas-ultrapassam-os-7-mil-milhoes-de-euros> [Acesso em 2021/09/10].
- Hersh, A.S., Scott, R.E. (2021). *Aluminum producing and consuming industries have thrived under U.S. Section 232 import measures*. Economic Policy Institute [online] Disponível em: <https://www.epi.org/publication/aluminum-producing-and-consuming-industries-have-thrived-under-u-s-section-232-import-measures/> [Acesso em 2021/09/10].
- Homeland Security Digital Library. (2010). *National Security Strategy [May 2010]*. [online] Disponível em: <https://www.hsdl.org/?view&did=24251> [Acesso em 2021/06/20].
- Horsley, S. (2018). *Trump Formally Orders Tariffs On Steel, Aluminum Imports*. [online] Npr.org. Disponível em: <https://www.npr.org/2018/03/08/591744195/trump-expected-to-formally-order-tariffs-on-steel-aluminum-imports?t=1620764573683> [Acesso em 2021/06/20].
- Ibisworld.com. (2021). *Iron & Steel Manufacturing in Germany trends (2016-2021)*. [online] Disponível em: <https://www.ibisworld.com/germany/industry/iron-steel-manufacturing/768/> [Acesso em 2021/06/20].
- Irwin, A. D. (2010). *Trade Restrictiveness and Deadweight Losses from US Tariffs*. American Economic Journal: Economic Policy, 2 (3): 111-33. DOI: 10.1257/pol.2.3.111
- ITA. (2019). *Steel Exports Report*. [Dados & análise]. Global Steel Trade Monitor. Disponível em: <https://legacy.trade.gov/steel/countries/exports/italy.asp>; <https://legacy.trade.gov/steel/countries/exports/dutch.asp>; <https://legacy.trade.gov/steel/countries/pdfs/2018/annual/exports-france.pdf> [Acesso em 2021/06/20].

- International Trade Centre (ITC). (n.d.). *Trade Map - Trade Statistics for International Business Development*. [Base de Dados] Trademap.org. Disponível em: <https://www.trademap.org/Index.aspx>. [Acesso em 2021/09/10].
- Jarfors, A. (2020). *Aluminium is the future!* Jönköping University. [online] Disponível em: <https://ju.se/portal/vertikals/blogs/anders-jarfors/bloggposter/2020-12-15-aluminium-is-the-future.html> [Acesso em 2021/06/20].
- Johnson, E. and Restuccia, A. (2021). *Trump administration withholds report justifying 'shock' auto tariffs*. [online] POLITICO. Disponível em: <https://www.politico.com/story/2019/03/20/trump-tariffs-automobiles-commerce-1228344> [Acesso em 2021/06/20].
- Johnson, Harry G. (1953). "Optimum Tariffs and Retaliation." *Review of Economic Studies* 21(2): 142-153.
- Krasner, S. (1978). *Defending the National Interest: Raw Materials Investments and U.S. Foreign Policy*. [online]. Disponível em: <https://doi.org/10.2307/j.ctv15r5858> [Acesso em 2021/06/20].
- Kindleberger, C. (1973). "The world in depression 1929- 1939." *History of the World Economy in the Twentieth Century*, vol.4
- Lincicome, S. (2020). *It's Time We Had a Talk about Tariffs*. [online] Cato Institute. Disponível em: <https://www.cato.org/commentary/its-time-we-had-talk-about-tariffs> [Acesso em 2021/06/20].
- Mead, W. (2021). *Opinion | Trump's Case Against Europe*. [online] WSJ. Disponível em: <https://www.wsj.com/articles/trumps-case-against-europe-11559602940> [Acesso em 2021/06/20].
- Mello, Flavia de Campos. (1997). "Teoria dos jogos e relações internacionais: um balanço dos debates". *Revista Brasileira de Informação em Ciências Sociais*, n. 44, p. 109.
- Mercer, S.T., Kahn, M. (2018). *America Trades Down: The Legal Consequences of President Trump's Tariffs*. [online] Lawfare. Disponível em: <https://www.lawfareblog.com/america-trades-down-legal-consequences-president-trumps-tariffs> [Acesso em 2021/06/20].
- Miles, T. (2018). *Trump's extraordinary tariffs*. [online] Reuters. Disponível em: <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-explainer/trumps-extraordinary-tariffs-idUSKBN1GH2IR> [Acesso em 2021/06/20].
- Modelski, G. (1978). *The Long Cycle of Global Politics and the Nation-State*. *Comparative Studies in Society and History*, 20:214-35; reprinted in A.Linklater ed. (2000) *International Relations: Critical Concepts in Political Science*, London: Routledge, 1340-60.
- Mordor Intelligence. (2021). *France Automotive Parts Aluminium Die casting Market | Growth, Trends, Forecast (2020 - 2025)*. [online] Disponível em:

- <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/france-automotive-parts-aluminium-die-casting-market> [Acesso em 2021/06/20].
- Murphy, J. (2020). *They're Still There: Tariffs Weigh Heavily on U.S. Economy*. [online] U.S. Chamber of Commerce. Disponível em: <https://www.uschamber.com/series/above-the-fold/they-re-still-there-tariffs-weigh-heavily-us-economy> [Acesso em 2021/06/20].
- Office of the USTR. (2019). *Notice of Determination and Action Pursuant to Section 301 - Large Civil Aircraft Dispute*. [online] Disponível em: [https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/Notice\\_of\\_Determination\\_and\\_Action\\_Pursuant\\_to\\_Section\\_301-Large\\_Civil\\_Aircraft\\_Dispute.pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/enforcement/301Investigations/Notice_of_Determination_and_Action_Pursuant_to_Section_301-Large_Civil_Aircraft_Dispute.pdf) [Acesso em 2021/06/20].
- Organski, A. F. K. (1958). *World Politics*. *American Political Science Review*, 53(2), 587-587. doi:10.1017/S000305540023325X
- Pandey, A. (2020). *Airbus-Boeing WTO dispute: What you need to know* | DW | 13.10.2020. [online] DW.COM. Disponível em: <https://www.dw.com/en/airbus-boeing-wto-dispute-what-you-need-to-know/a-49442616> [Acesso em 2021/06/20].
- Pistilli, M. (2021). *Top Aluminum-producing Countries*. [online] Investing News Network. Disponível em: <https://investingnews.com/daily/resource-investing/industrial-metals-investing/aluminum-investing/aluminum-producing-countries/> [Acesso em 2021/06/20].
- Pramuk, J. (2018). *Trump administration will put steel and aluminum tariffs on Canada, Mexico and the EU*. [online] CNBC. Disponível em: <https://www.cnbc.com/2018/05/31/trump-administration-will-put-steel-and-aluminum-tariffs-on-canada-mexico-and-the-eu.html> [Acesso em 2021/06/20].
- Reuters. (2021). *Steel industry groups urge Biden to keep tariffs in place after EU truce*. [online] Disponível em: <https://www.reuters.com/world/us/steel-industry-groups-urge-biden-keep-tariffs-place-after-eu-truce-2021-05-19/> [Acesso em 2021/06/20].
- Rousseau, D.L. (1999). *Relative or Absolute Gains: Beliefs and Behavior in International Politics*. [online] albany.edu. Disponível em: <https://www.albany.edu/~dr967231/papers/absrel5.pdf> [Acesso em 2021/06/20].
- Salotti, S., Rocchi, P., Rueda Cantuche, J. and Arto, I. (2019). *Macroeconomic effects of US tariff on steel and aluminium: who would pay the bill*. EUR 29769 EN, Publications Office of the European Union, Luxembourg, ISBN 978-92-76-08299-6, doi:10.2760/387494, JRC112036. Disponível em: <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC112036>
- Steel industry - Jernkontoret. (n.d.). *The Swedish steel industry*. [online] Disponível em: <https://www.jernkontoret.se/en/the-steel-industry/> [Acesso em 2021/06/20].
- Sharif, M. (2020). *Economic impact of US tariffs on steel and aluminum import*. [online] Trends Research. Disponível em: <https://trendsresearch.org/insight/economic-impact-of-us-tariffs-on-steel-and-aluminum-import/> [Acesso em 2021/06/20].

- Shepardson, D. and Carey, N. (2018). *Trump metals tariffs will cost Ford \$1 billion in profits, CEO says*. [online] Reuters. Disponível em: <https://www.reuters.com/article/us-ford-motor-tariffs/trump-metals-tariffs-will-cost-ford-1-billion-in-profits-ceo-says-idUSKCN1M61ZN> [Acesso em 2021/06/20].
- Sparding, P., Mukai, Y. and Chase, P. (2019). *Consequences of US trade policy on EU-US trade relations and the global trading system*. [online] Publications Office of the EU. DOI 10.2861/402820. Disponível em: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/a54f8b72-1347-11e9-81b4-01aa75ed71a1> [Acesso em 2021/06/20].
- Statista. (2021). Statista - The Statistics Portal. [Base de dados] Disponível em: <https://www.statista.com> [Acesso em 2021/06/20].
- Swan, J. (2018). *Trump's private threat to upend global trade*. [online] Axios. Disponível em: <https://www.axios.com/trump-threat-withdraw-wto-world-trade-organization-f6ca180e-47d6-42aa-a3a3-f3228e97d715.html> [Acesso em 2021/06/20].
- The White House. (2018). *Remarks by President Trump at 2018 White House Business Session with Governors*. [online] Disponível em: <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/speeches-remarks/> [Acesso em 2021/06/20].
- The White House. (2021). *Presidential Memorandum for the Secretary of Commerce*. [online] Disponível em: <https://web.archive.org/web/20170428001350/https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2017/04/27/presidential-memorandum-secretary-commerce> [Acesso em 2021/06/20].
- Thomasnet.com. (2021). *Top Aluminum Suppliers in the USA and Worldwide*. [Dados & análise] Disponível em: <https://www.thomasnet.com/articles/top-suppliers/aluminum-manufacturers-suppliers/> [Acesso em 2021/06/20].
- Trump White House Archives. (2021). *Statement from the President on Potential National Security Investigation into Automobile Imports – The White House*. [online] Disponível em: <https://trumpwhitehouse.archives.gov/briefings-statements/statement-president-potential-national-security-investigation-automobile-imports/> [Acesso em 2021/06/20].
- U.S. Department of Commerce. (2021). *Fact Sheet: Section 232 Investigations: The Effect of Imports on the National Security*. [online] Disponível em: <https://www.commerce.gov/news/fact-sheets/2017/04/fact-sheet-section-232-investigations-effect-imports-national-security> [Acesso em 2021/06/20].
- US Bureau of Economic Analysis. (2018). *U.S. Trade in Goods and Services by Selected Countries and Areas, 1999-present*. [Base de dados] Disponível em: <https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services> [Acesso em 2021/06/20].
- Vasconcelos, A. and Zaborowski, M. (2009). *Capitalising on Obamania: How to Reform EU-US Relations?*, The Obama Moment. European and American perspectives/ed. Paris: EU Institute for Security StudiesAnexos
- Workman, D. (2021). *US Aluminum Imports by Supplying Country 2019*. [online] Worldstopexports.com. Disponível em: <https://www.worldstopexports.com/us-aluminum-imports-by-supplying-country/> [Acesso em 2021/06/20].

World-aluminium.org. (2021). *World Aluminium — Primary Aluminium Production*. [online] Disponível em: <https://www.world-aluminium.org/statistics/> [Acesso em 2021/06/20].

Zoellick, R. (2017). *If Trump Really Knows the Art of the Deal, he'll Embrace Free Trade*. [online] The Washington Post. Disponível em: [https://www.washingtonpost.com/opinions/if-trump-really-knows-the-art-of-the-deal-hell-embrace-free-trade/2017/01/05/6a1d8116-d113-11e6-a783-cd3fa950f2fd\\_story.html?noredirect=on&utm\\_term=.273ae91f1410](https://www.washingtonpost.com/opinions/if-trump-really-knows-the-art-of-the-deal-hell-embrace-free-trade/2017/01/05/6a1d8116-d113-11e6-a783-cd3fa950f2fd_story.html?noredirect=on&utm_term=.273ae91f1410) [Acesso em 2021/06/20]

## **ANEXOS**

Tabela I. Importações norte-americanas de ferro e aço por país fornecedor em 2018

Fornecedor	Importações (em USD)	% do total importado pelos EUA
China	14,9 mil milhões	20
Canadá	10,3 mil milhões	13,9
México	7,5 mil milhões	10,1
Taiwan	4,1 mil milhões	5,5
Coreia do Sul	3,8 mil milhões	5,1
Brasil	3,5 mil milhões	4,7
Alemanha	3,3 mil milhões	4,4
Rússia	3,2 mil milhões	4,3
Japão	3 mil milhões	4,1
Itália	1,7 mil milhões	2,3

Fonte: Elaboração própria com suporte da base de dados INTRACEN (ITC)

Tabela II. Importações norte-americanas de alumínio por país fornecedor em 2018

Fornecedor	Importações (em USD)	% do total importado pelos EUA
Canadá	8,2 mil milhões	34
China	2,9 mil milhões	12,3
Emirados Árabes Unidos	1,6 mil milhões	6,6
México	1,2 mil milhões	5
Rússia	996 milhões	4
Índia	718 milhões	2,9
Bahrein	687 milhões	2,8
Alemanha	687 milhões	2,8
África do Sul	505 milhões	2
Argentina	462 milhões	1,9

Fonte: Elaboração própria com suporte da base de dados INTRACEN (ITC)

*Tabela III. Lista de produtos aos quais foram aplicadas sanções em Outubro de 2019 de acordo com o HS*

Código do produto	País
2	Alemanha, Espanha
4	UE27
7	França, Alemanha, Espanha
8	UE27
9	Alemanha
15	Alemanha, Espanha
16	UE27
19	Alemanha
20	UE27
21	Alemanha
22	França, Alemanha, Espanha, Irlanda, Itália
49	Alemanha
82	Alemanha
84	UE27 ao abrigo da secção 201
85	UE27 ao abrigo da secção 201
88	França, Alemanha, Espanha
90	Alemanha

Fonte: Elaboração própria com dados USTR (2019)

Tabela IV. Perdas em valores monetários de todos os países da UE (H1)

HIPÓTESE 1 - Impacto a partir de 2018 Q3		
Unidade: Milhares de dólares	SUMIF <0	
UE27 (SUM todos os países)	-\$5 475 186,2	-\$7 239 745,6
Países Baixos	-\$1 539 859,0	-\$1 539 859,0
Suécia	-\$894 757,6	-\$906 891,7
Alemanha	-\$670 109,7	-\$970 885,9
França	-\$625 885,2	-\$707 897,8
Áustria	-\$534 516,8	-\$631 723,4
Itália	-\$428 731,9	-\$646 341,4
Finlândia	-\$278 046,8	-\$278 046,8
Bélgica	-\$276 619,0	-\$334 776,1
Luxemburgo	-\$228 489,1	-\$229 212,0
Eslováquia	-\$92 287,1	-\$95 105,4
República Checa	-\$87 948,5	-\$138 354,6
Dinamarca	-\$53 445,6	-\$70 604,2
Grécia	-\$43 857,1	-\$216 362,6
Eslovénia	-\$28 890,7	-\$50 211,3
Hungria	-\$21 180,2	-\$23 295,3
Estónia	-\$16 144,2	-\$16 398,9
Roménia	-\$12 599,7	-\$138 229,7
Letónia	-\$5 083,1	-\$5 936,8
Chipre	-\$421,8	-\$612,6
Malta	-\$117,0	-\$178,7
Lituânia	\$21 854,2	\$0,0
Bulgária	\$24 814,9	-\$23 313,2
Espanha	\$31 498,7	-\$121 384,0
Polónia	\$37 356,6	-\$31 692,3
Croácia	\$41 281,6	-\$267,6
Portugal	\$54 517,1	-\$18 283,0
Irlanda	\$152 480,8	-\$43 881,1

Fonte: Elaboração própria

Tabela V. Perdas em valores monetários de todos os países da UE (H2)

HIPÓTESE 2 - Impacto a partir de 2019 Q1		
Unidade: Milhares de dólares	SUMIF <0	
UE27 (SUM todos os países)	-\$5 921 420,6	-\$6 841 984,1
Alemanha	-\$1 218 076,3	-\$1 343 031,7
Itália	-\$927 943,6	-\$981 577,2
Suécia	-\$899 492,4	-\$899 492,4
Áustria	-\$762 390,2	-\$787 069,7
Grécia	-\$482 323,0	-\$482 323,0
Bélgica	-\$445 918,7	-\$456 973,8
Países Baixos	-\$444 908,4	-\$450 761,4
França	-\$236 982,9	-\$357 270,5
Roménia	-\$226 370,9	-\$233 028,0
Luxemburgo	-\$150 517,4	-\$151 240,3
Finlândia	-\$106 324,3	-\$107 404,5
Bulgária	-\$65 361,6	-\$82 733,2
Espanha	-\$60 596,7	-\$172 197,9
Eslovénia	-\$52 455,0	-\$54 411,7
Eslováquia	-\$52 140,0	-\$59 162,9
Croácia	-\$28 819,8	-\$45 534,3
Polónia	-\$25 764,5	-\$42 699,8
Dinamarca	-\$17 641,2	-\$44 084,7
República Checa	-\$9 710,0	-\$52 290,3
Letónia	-\$2 352,0	-\$3 680,6
Estónia	-\$1 822,5	-\$3 565,1
Hungria	-\$1 777,8	-\$9 202,8
Chipre	-\$731,6	-\$751,6
Malta	-\$32,8	-\$111,5
Lituânia	\$15 992,0	-\$1,6
Portugal	\$72 331,6	-\$12 464,6
Irlanda	\$210 709,5	-\$8 918,9

Fonte: Elaboração própria