



A Nova Estratégia Comercial da União Europeia: Mega-acordos, Regulação e Desenvolvimento Sustentável

Bruxelas, novembro de 2015

Sumário Executivo

A nova Estratégia de Comércio e Investimento da Comissão Europeia, intitulada “Trade for All”, traz como ideia principal o papel dos acordos comerciais como pacotes de estímulo à economia. Neste sentido, a Estratégia alinha a política comercial à agenda social e econômica da administração de Jean-Claude Juncker, promovendo o crescimento econômico e a geração de empregos, em especial por meio do apoio às Pequenas e Médias Empresas (PMEs).

A Comissão Europeia focará na liberalização de serviços nas negociais comerciais. Devido à grande importância do setor na economia europeia, regras para abertura ao comércio de serviços serão prioridade em futuras negociações, juntamente com a liberação de investimentos diretos e o fortalecimento da proteção à propriedade intelectual.

O setor agrícola é marcadamente ausente na Estratégia, indicando a possível continuidade da posição negociadora do bloco neste âmbito. A Comissão, no entanto, ressalta a importância do acesso a mercados de produtos primários para se garantir a competitividade das exportações europeias.

Apesar de sustentar a centralidade da Organização Mundial de Comércio (OMC) para a política comercial da União Europeia, **a Comissão envia forte crítica ao processo negociador na OMC.** Em especial, a Estratégia sugere a “plurilateralização” dos acordos comerciais. Tal manobra permitiria a grupos de países avançarem negociações sobre um determinado assunto, mantendo vias abertas para outros membros acederem ao acordo posteriormente.

A região Ásia-Pacífico e os Estados Unidos são as prioridades geográficas da Comissão Europeia. Em particular, o Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (TTIP), o Acordo UE-Japão e o Acordo de Investimentos com a China. A Comissão expressa ainda intenção de negociar acordos de investimentos com países da América Latina e do Caribe onde a União possua significativos estoques de investimentos.

Por fim, o fortalecimento de regras relativas a padrões trabalhistas e ambientais em acordos comerciais é uma forte tendência na nova Estratégia. Padrões europeus neste âmbito serão incluídos em acordos, que servirão como veículos de promoção de valores como direitos humanos e desenvolvimento sustentável ao longo das cadeias produtivas.

Índice

SUMÁRIO EXECUTIVO	1
INTRODUÇÃO.....	3
1. EMPREGO E CRESCIMENTO ECONÔMICO COMO OBJETIVOS FINAIS DO COMÉRCIO	3
2. OFENSIVAS EUROPEIAS DE COMÉRCIO E INVESTIMENTO	4
SERVIÇOS, COMÉRCIO DIGITAL E PROPRIEDADE INTELECTUAL	4
AGRICULTURA, PRODUTOS PRIMÁRIOS E ENERGIA	5
DESTAQUE A PMES	5
3. A AGENDA EUROPEIA PARA ACORDOS COMERCIAIS.....	6
UE ENVIA FORTE MENSAGEM AOS MEMBROS DA OMC E AVANÇA AGENDA PLURILATERAL	6
TTP RECALIBRA A AGENDA BILATERAL DA UE.....	7
CLÁUSULAS DE CUMULAÇÃO E PLURILATERALISMO	8
NOVAS FRONTEIRAS EM INVESTIMENTOS	9
COMBATE ÀS BARREIRAS NÃO TARIFÁRIAS.....	9
4. O NOVO PAPEL DOS VALORES NA ESFERA COMERCIAL: DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL.....	10
CONCLUSÃO.....	11

Introdução

“Comércio para todos”, assim foi nomeada a nova Estratégia de Comércio e Investimento da União Europeia, publicada no dia 14 de outubro pela Comissão Europeia. “A política comercial da União deve tornar-se mais efetiva, transparente e adaptada aos nossos valores”, declarou a comissária Cecília Malmström ao divulgar as diretrizes da agenda comercial do bloco para os próximos cinco anos.

A crise econômica na Europa, o surgimento de novos debates no comércio internacional, a negociação dos mega-acordos regionais e as tensões geopolíticas nas relações com Ucrânia e Rússia estão entre os principais fatores que levaram a UE a traçar novas diretrizes comerciais. O documento é a mais completa atualização da estratégia comercial europeia desde 2010.

O objetivo da nova Estratégia é claro: o comércio deverá agir como um pacote de estímulo no combate ao desemprego e ao baixo crescimento econômico ao mesmo tempo em que projeta valores europeus na arena global. Isso significa que o comércio deixará de ser uma política isolada, tornando-se melhor alinhado às políticas domésticas europeias e a suas ambições geopolíticas. Neste sentido, a nova Estratégia traz a integração de temas como desenvolvimento sustentável e direitos humanos à política comercial e de investimentos da UE de forma bastante disseminada. Tal mudança é parte de uma nova percepção sobre a função de acordos comerciais na promoção de valores, a qual deve se tornar cada vez mais presente na diplomacia comercial europeia.

De acordo com a Comissão Europeia, 90% do crescimento econômico nos próximos 10 a 15 anos será gerado fora da Europa. Neste contexto, a Estratégia apresenta uma ambiciosa agenda bilateral e plurilateral incluindo prioridades geográficas resultantes da atual conjuntura nas negociações internacionais. Em particular, a apreensão quanto à possível perda de participação no mercado asiático após a conclusão do Tratado Transpacífico (TTP) garante à região Ásia-Pacífico posição central na agenda bilateral do bloco, juntamente com o TTIP.

Diante de tantas mudanças, cabe investigar o papel do Brasil nesta nova agenda. A Estratégia apresenta oportunidades e riscos aos parceiros comerciais do bloco, a serem avaliados no contexto das atuais dinâmicas do comércio internacional, como a formação de mega-acordos regionais e a crescente centralidade das Cadeias Globais de Valor (CGVs). Este relatório busca esclarecer os principais pontos da Comunicação, permitindo melhor compreensão de seu impacto sobre o comércio e investimento no Brasil.

1. Emprego e crescimento econômico como objetivos finais do comércio

Acordos comerciais devem funcionar como pacotes de estímulo; esta é a principal ideia por trás da Estratégia, a qual se mantém em sincronia com a agenda ampla da administração Juncker de estímulo ao crescimento e geração de empregos na Europa. Neste contexto, a menção a PMEs é recorrente ao longo da Comunicação, dado que as mesmas estão ligadas a um terço das exportações para fora da UE, além de serem responsáveis por mais de 6 milhões de empregos.

Para a Comissão Europeia, o comércio exterior possui efeito sistêmico dentro da economia do bloco. Exportações da Alemanha, por exemplo, garantem 200 mil empregos na Polônia, 140 mil empregos na Itália e 130 mil empregos no Reino Unido.

A Estratégia confirma que as exportações europeias são dependentes de importações de uma forma crescente. Deste modo, a UE acentua a importância do acesso a mercados para produtos primários, energia, máquinas, componentes e demais bens de capital de modo a preservar a competitividade das exportações europeias.

30 milhões de empregos europeus estão ligados direta ou indiretamente a exportações para fora da UE.

2. Ofensivas europeias de comércio e investimento

Serviços, Comércio Digital e Propriedade Intelectual

A UE é o maior exportador mundial de serviços. Neste contexto, a Comissão pretende priorizar a abertura do setor a nível mundial com uma agenda ofensiva em termos de liberalização. As negociações do *Trade in Services Agreement* (TiSA), acordo plurilateral para comércio em serviços, foram impulsionadas pelo bloco. O Acordo já conta com 25 membros, que juntos correspondem a 70% do comércio mundial em serviços. O TiSA é baseado no GATS, Acordo Geral sobre Comércio de Serviços da OMC, e tem como objetivo a abertura de mercados e melhorias nas regras relativas a concessão de licenças, serviços financeiros, telecomunicação, transporte marítimo, fluxo internacional de profissionais e *e-commerce*.

O setor de serviços corresponde a 70% do PIB na UE e compõe 40% do valor de bens exportados pelo bloco.

A facilitação do comércio em serviços torna também necessária a liberalização do Investimento Estrangeiro Direto (IED). De fato, mais de 60% dos investimentos diretos da UE no exterior estão ligados ao setor de serviços. Isso ocorre devido à frequente necessidade de empresas de se estabelecerem nos países onde planejam oferecer serviços.

O comércio digital está entre as prioridades da agenda europeia. Neste contexto, a Comissão buscará promover em foros comerciais um sistema de não-discriminação no comércio digital, assim como a redução de requerimentos para localização de dados. Além disso, a Comissão pretende utilizar o TiSA e Acordos de Livre Comércio (ALCs) para estabelecer um quadro regulatório favorável para *e-commerce* e fluxo de dados entre países e também para impor padrões europeus de privacidade e proteção de dados pessoais a nível internacional.

O Estratégia para o Mercado Único Digital (DSM)¹ deverá tratar de tais questões dentro do bloco. No entanto, algumas das iniciativas do DSM, como o *European Cloud* poderão ser abordadas em tratados internacionais.

¹ Comunicação da Comissão ao Parlamento Europeu, ao Conselho, ao Comitê Econômico e Social Europeu e ao Comitê das Regiões relativa à Estratégia para o Mercado Único Digital na Europa. Maio, 2015. Disponível em <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015DC0192&from=EN>

Representantes da indústria de tecnologia digital na Europa, por meio da sua entidade DIGITALEUROPE, aplaudiram a Comissão por haver adotado as recomendações presentes na estratégia do Mercado Único Digital. Em especial, os operadores digitais receberam de forma positiva o foco na redução de barreiras por meio da implementação de regras horizontais e cooperação regulatória no comércio digital.²

Por fim, a economia criativa, conceito que compreende a criação, produção e distribuição de bens e serviços que utilizam criatividade, cultura e capital intelectual como insumos primários, corresponde a um terço dos empregos e 90% das exportações da UE. Nesse contexto, a Comissão destaca a necessidade de se fortalecer a proteção e aplicação de direitos relativos à propriedade intelectual, como patentes, marcas registradas, direitos autorais, indicações geográficas e segredos comerciais. Além de promover o tema a nível pluri- e multilateral, a Comissão continuará a tratar de tais questões em acordos bilaterais. Capítulos sobre propriedade intelectual foram inseridos nos acordos com o Canadá, Coreia e Cingapura e a Comissão buscará incluí-los também em negociações com os Estados Unidos, Japão e MERCOSUL.

A economia criativa de pesquisa e inovação corresponde a um terço dos empregos e 90% das exportações da UE

Agricultura, Produtos Primários e Energia

A agricultura é tema pouco presente na nova Estratégia. A Comunicação da Comissão destaca “mudanças estruturais” e “reformas progressivas” que estariam sendo conduzidas no intuito de tornar o setor agrícola na UE mais orientado para o mercado e competitivo a nível global. No entanto, com exceção das Indicações Geográficas, que são parte de uma agenda mais ofensiva da UE na área de direitos de propriedade intelectual, questões Sanitárias e Fitossanitárias não aparentam ter alto grau de prioridade para a atual Comissão. Ademais, a ausência de menção à atual política de subsídios indica a manutenção da agenda protecionista.

A Comissão expressa, porém, a necessidade de redução de barreiras não-tarifárias (BNTs) para que se possa garantir melhor acesso a energia e produtos primários, os quais são vistos como cruciais para a competitividade da UE. A Comissão ambiciona utilizar ALCs como ferramentas na criação de regras de não-discriminação a trânsito por meio do combate a requerimentos de conteúdo local. Mantendo-se em linha com os objetivos mais abrangentes de criação de uma *União de Energia*, projeto que visa garantir energia sustentável, segura e com preços competitivos no bloco, a Estratégia sugere que as metas da UE para eficiência energética poderão abrir novas oportunidades para comércio em fontes renováveis, como o etanol.

A Comissão estipula ainda a inclusão de capítulos específicos para produtos primários e energia em acordos comerciais. Estes teriam o objetivo de garantir maior diversificação e segurança na provisão de insumos, e seguiriam um formato *soft law*, na mesma linha das cartas de intenção e diálogos realizados com diversos países, incluindo o Brasil, nos últimos anos sob a *Raw Materials Initiative*.

Destaque a PMEs

Garantir que acordos comerciais tragam benefícios às PMEs é crucial à estratégia de crescimento e promoção de empregos da administração Juncker. Neste sentido, a Comissão sugere:

- A inclusão de cláusulas dedicadas a PME em todos os acordos comerciais e o reconhecimento de suas especificidades com vistas a simplificar regras e ampliar as oportunidades para PME no comércio exterior;
- Estruturação do diálogo com entidades setoriais para a coleta de informações sobre barreiras enfrentadas por PME em diferentes mercados.

A Estratégia foi bem recebida por entidades representantes das PME na Europa. “Devemos garantir que mais empresas europeias aproveitem oportunidades de negócios em outros mercados”, afirmou Markus Beyrer, Diretor General da Business Europe, principal confederação empresarial europeia. Na mesma linha, a *Eurochambres*, associação de câmaras de comércio na Europa, afirmou em comunicado de imprensa que “questões como avaliações de impacto para PME, capítulos para PME e estruturas de monitoramento devem ser aplicadas de maneira consistente em ALCs” e adicionou ainda que “um acordo para PME na OMC deve ser considerado no futuro”.³

3. A agenda europeia para acordos comerciais

UE envia forte mensagem aos membros da OMC e avança agenda plurilateral

A Comissão envia, por meio da Estratégia, forte mensagem à OMC: dada a paralização das negociações da Rodada Doha, “países-membros da OMC devem considerar a necessidade de significativa recalibração”. Ao mesmo tempo em que afirma que o sistema multilateral deve se manter como um dos pilares da política comercial europeia e que “o manual da OMC é a base da ordem comercial global”, a estratégia sugere as seguintes mudanças ao processo negociador da Organização:

- O fim do *single undertaking*, permitindo assim que questões sejam acordadas individualmente. Sob as regras atuais nenhuma questão pode ser aprovada caso não exista consenso sobre todas as demais;
- A possibilidade de grupos de países avançarem negociações sobre um determinado assunto, mantendo vias abertas para outros membros acederem ao acordo posteriormente. Tal regra permitiria que acordos atualmente negociados fora da OMC sejam integrados à Organização na forma de acordos plurilaterais sem, no entanto, necessitar que seu conteúdo seja aprovado pelos demais membros.

A proposta de adesão posterior aos ALCs é especialmente relevante para acordos de cooperação regulatória. Caso obtenha sucesso nas negociações de regras comuns no TTIP e no acordo com o Japão, a UE poderia estar criando padrões a serem adotados em escala mundial.

³ <http://www.eurochambres.eu/content/default.asp?PageID=1&DocID=7147>

TTP recalibra a agenda bilateral da UE

A Comissão apresenta sua agenda estratégica de ALCs como um “laboratório para liberalização global do comércio” por meio do qual acordos bilaterais, regionais e plurilaterais “preencheriam os espaços vazios do manual multilateral”.

A agenda bilateral apresentada pela Comissão é bastante extensa, e possui grande foco na Ásia, o que pode ser interpretado como uma tentativa da UE de manter sua participação no mercado asiático em meio à conclusão do TTP.

Ásia Pacífico

A agenda proposta pela UE para a região Ásia-Pacífico consiste em uma rede complexa de cálculos comerciais e considerações geopolíticas. A UE está considerando claramente a estabilidade política como um pilar nas negociações na região. A Comissão se declarou pronta a iniciar negociações com a Malásia, Austrália e Nova Zelândia, ao passo que negociações com a Tailândia, Mianmar e Filipinas somente ocorrerão quando as “condições foram apropriadas”. Com relação à Índia, a UE possui interesse em receber acesso ao mercado de 1.7 bilhões de pessoas. No entanto, as posições do país na OMC, em especial no que toca aos estoques públicos de alimentos, enfraqueceram o relacionamento entre os dois países e as negociações se encontram paradas.

O modelo de acordo a ser aplicado na Ásia é o do acordo com a Coreia do Sul, que eliminou 99% das barreiras tarifárias para ambas as partes com um período de transição de 5 anos e também abordou BNTs. No caso de negociações com países em desenvolvimento, a realidade econômica local será levada em consideração, podendo resultar em adaptações como foi o caso do acordo com o Vietnã, que permitiu diferentes períodos de transição entre as partes (sete anos para a UE e dez anos para o Vietnã).

A Estratégia ressalta inquietações da UE com relação à China. A Comunicação clama por um “reequilíbrio” no relacionamento entre os dois países de forma mutuamente benéfica. A Comissão, porém, descarta a negociação de um ALC com o país, mas defende a negociação de um acordo de investimento bilateral que facilitaria a participação europeia no projeto chinês “*One belt, one road*”. Por fim, a Estratégia não menciona uma das principais demandas chinesas: o seu reconhecimento como economia de mercado na OMC.

África

A UE atualmente possui três Acordos de Parceria Econômica (APEs) na África, os quais incluem 27 países. Em sua estratégia para a África, a UE considera que APEs servem como instrumentos para aprofundar processos de regionalização, trazendo assim benefícios ao continente africano. A Estratégia propõe o financiamento de programas de capacitação para implementação de APEs, mas convida países africanos a assumir responsabilidades e garantir “reformas domésticas genuínas”. Apesar de possuir foco na inserção da África nas CGVs, a Comissão deixa claro seus interesses mais ofensivos com relação a serviços e investimento no continente.

Estados Unidos e Canadá

As negociações TTIP estão no centro das relações transatlânticas e a Comissão afirma claramente sua ambição global para o Projeto TTIP: “fornecer um laboratório para regras globais”. Se os mais prolíficos

reguladores no mundo conseguirem concordar sobre um único conjunto de regras e normas, um novo “padrão ouro” para regulações será estabelecido. O aspecto regulatório das negociações recebe destaque: a Comissão busca “resultados regulatórios concretos para setores-chave” e a modernização de regras globais de engajamento. A estratégia menciona também o acordo com o Canadá, CETA, e em manobra perspicaz ressalta “compromissos sem precedentes por parte do Canadá em compras governamentais e indicações geográficas”, constando ambos os temas na ofensiva europeia em negociações com os Estados Unidos.

América Latina e Caribe

A Comissão destaca a importância da sua agenda comercial para a América Latina e Caribe. Acordos de comércio preferenciais foram concluídos com 26 dos 33 países da região. A estratégia demonstra, no entanto, cautela com relação ao acordo UE-MERCOSUL, afirmando simplesmente que a “UE confirma seu compromisso” ao mesmo tempo em que “leva em consideração a realidade econômica da região”. A Comunicação expressa ainda claro interesse por parte da UE na modernização dos acordos bilaterais com o Chile e com o México.

Cláusulas de cumulação e plurilateralismo

A nova Estratégia trouxe inovações à política comercial. Até então pouco aplicadas a acordos bilaterais, as cláusulas de cumulação de origem deixarão de ser exceção e se tornarão a nova regra para futuros acordos. Inseridas pela primeira vez no acordo com o Vietnã, tais cláusulas estendem o tratamento preferencial de um determinado acordo a bens produzidos com insumos importados de países não membros, dado que estes também possuam um ALC com a UE. No acordo com o Vietnã foram incluídas cláusulas de cumulação de origem permitindo que tecidos produzidos na Coreia integrem vestimentas produzidas no Vietnã, recebendo tratamento preferencial ao serem exportados para a UE. O mesmo não ocorreria com tecidos originados em países com os quais a UE não possui ALC, como o China.

No caso de cláusulas de cumulação de origem serem incluídas no TTIP, seriam criados incentivos para que os Estados Unidos deem preferência a produtos primários originários de países com os quais a UE já possui ALCs, tais como o México, Peru e Colômbia. As consequências da possível inclusão de tais cláusulas no acordo transatlântico ainda não são claras e necessitam futura avaliação.

Além das cláusulas de cumulação, ALCs passarão a incluir mecanismos que permitem a outros países integrá-los em período futuro. A nova estratégia alivia tensões entre os acordos preferenciais de comércio e o sistema multilateral e foi empregada em acordos como o TiSA e o ALC firmado entre UE, Colômbia e Peru em 2012, ao qual foi permitido a entrada do Equador em negociações concluídas em 2014.

Segundo a Comissão, esta possibilidade poderia se aplicar ao TTIP “a começar por países que possuem relações próximas com os Estados Unidos e a UE”, o que indica a possibilidade de futura abertura do acordo a países vizinhos como o México e a Turquia.

Novas fronteiras em investimentos

A Comissão se mostrou disposta a considerar acordos de investimento com os principais países nos quais a UE possui estoques de investimentos na América Latina e Caribe. A Estratégia sugere o desenvolvimento de princípios *soft law* de proteção ao investimento com países da região como um primeiro passo em direção a acordos futuros.

Neste contexto, cabe ressaltar que o Brasil foi o segundo maior investidor na UE em 2013, enviando €21 bilhões ao bloco, segundo dados do escritório de estatística da UE (Eurostat). No mesmo ano, o Brasil foi o terceiro destino para investimentos da UE, que se mantém o maior investidor no país – cerca de 50% do IED recebido pelo Brasil nos últimos 5 anos tiveram origem na UE.

Além de países da América Latina e Caribe, a Comissão pretende fortalecer sua rede de acordos de investimento na Ásia, concluindo o acordo de investimento em negociação com a China, e futuramente iniciando negociações com Hong Kong e Taiwan.

Atualmente existem
1400 Tratados
Bilaterais de
Investimento
envolvendo países
membros da UE

No tocante a mecanismos de resolução de controvérsias com cláusulas investidor-Estado, a UE aspira liderar a reforma do regime global de investimentos de modo a aliviar tensões que cercam este debate. Dentre as medidas propostas nesta direção estão:

- A criação de um Sistema de Cortes de Investimento independente e aberto ao público, composto de um Tribunal de Primeira Instância e de um Tribunal de Apelação, os quais contariam com árbitros de países terceiros aos acordos.
- Apoio à incorporação de regras sobre investimento na OMC.

Combate às Barreiras Não Tarifárias

A Estratégia encoraja o monitoramento constante pela Comissão e pelos Estados-Membros para identificar o recurso a BNTs. Nos casos em que as mesmas forem verificadas, o documento defende o apelo ao mecanismo de resolução de controvérsias da OMC ou dos ALCs.

A Comissão se dispõe ademais a utilizar mecanismos de mediação de ALCs para identificar situações onde seja possível extrair benefícios do Mercado Único no acesso a mercados, exigindo o reconhecimento do bloco europeu como entidade única e impedindo que parceiros comerciais discriminem entre Estados-Membros, como ocorre, por exemplo, no setor agrícola.

4. O novo papel dos valores na esfera comercial: Desenvolvimento sustentável

A concepção de acordos comerciais como instrumentos de promoção de valores sociais tem ganhado tração no debate político europeu, sob a lógica de que consumidores prezam o respeito a padrões de sustentabilidade mesmo ao longo das CGVs.

No intuito de garantir maior conformidade entre a política comercial da UE e as demandas por parte de grupos sociais, a Comissão buscará estender padrões europeus de direitos trabalhistas e proteção ambiental a parceiros comerciais por meio de acordos comerciais.

Dentre as iniciativas propostas para avançar tais objetivos estão:

- A inclusão de um capítulo sobre desenvolvimento sustentável em todos os ALCs a serem firmados, o qual influenciaria as demais áreas do acordo, como energia, produtos primários e compras governamentais;
- A promoção de princípios de transparência nas CGVs por meio, por exemplo, do incentivo à produção de relatórios de auditoria por empresas europeias;
- A defesa de medidas que permitam a utilização da política comercial como instrumento na promoção de direitos humanos, como no caso da perda temporária de tratamento preferencial sob o Sistema Geral de Preferências por países onde foram constatadas violações aos direitos humanos;
- A ampliação da análise de impacto da política comercial sobre direitos humanos.

A Estratégia prevê ainda o uso dos seguintes mecanismos com vistas a proteger os trabalhadores europeus durante mudanças estruturais impostas pela abertura comercial:

- Quotas tarifárias, cláusulas de salvaguarda, diferentes períodos de transição e exclusão de determinados setores dos acordos comerciais;
- Consultas regulares a sindicatos e entidades de classe sobre possíveis impactos do comércio e investimentos sobre os níveis de emprego no setor.

Conclusão

A nova Estratégia aponta para ampliação do papel da política comercial no cenário político europeu. Acordos comerciais deixarão de ser instrumentos isolados e passarão a estar alinhados a metas sociais e econômicas da administração Juncker. Como resultado, as novas diretrizes conferem maior grau de politização a estes acordos, que passarão a fazer parte de uma agenda mais ampla.

A inclusão de cláusulas ambientais e trabalhistas é parte desta mudança de percepção do papel dos acordos comerciais. A Comissão buscará incluir regras que impõem padrões europeus de desenvolvimento sustentável a parceiros comerciais na tentativa de alinhar sua política comercial à opinião pública europeia, que se mostra cética em relação à promessa da Comissão de preservar valores europeus frente à globalização.

A nova Estratégia evidencia também a prevalência de padrões regulatórios como impulsores de novos acordos comerciais. Apesar de sustentar o sistema multilateral como alicerce da política europeia, a Comissão pretende assumir a liderança para “preencher as lacunas do sistema regulatório multilateral” através de sua agenda plurilateral orientada para negociações referentes à padronização.

O enfoque no plurilateralismo pela UE indica ainda possibilidade de ampliação de atuais acordos, tal como a futura inclusão de países vizinho no TTIP, através por exemplo da modernização do ALC com o México.

A Estratégia comercial da UE aponta para um futuro em que padrões regulatórios dirigidos por acordos regionais ou plurilaterais poderão se tornar globais. Neste caso, com a exceção de negociações sobre acesso a produtos agrícolas, tarifas e cotas serão em breve considerados ganhos marginais para garantir competitividade em nível global.