

MAR 2026

INSIGHTS

Acordo UE–Índia: comércio estratégico em uma ordem mundial fragmentada

ELABORADO POR
Sangeeta Khorana

TRADUZIDO POR
Filipe Prado Macedo da Silva



Acordo UE-Índia: comércio estratégico em uma ordem mundial fragmentada¹

Sangeeta Khorana*

O acordo de livre comércio entre a União Europeia (UE) e a Índia, recentemente concluído, destaca-se por sua escala e ambição. Apelidado de “a mãe de todos os acordos” pela presidente da Comissão Europeia, Ursula von der Leyen, o acordo surge em um momento simbólico: a Índia ultrapassou o Japão e tornou-se a quarta maior economia do mundo.

O comércio bilateral de bens e serviços entre a UE e a Índia já movimentava cerca de € 180 bilhões. O acordo pretende dobrar as exportações europeias para o mercado indiano até 2032 e criar uma área de livre comércio que abarque aproximadamente um quarto da população mundial (quase dois bilhões de pessoas) e por cerca de 25% do PIB global.

Em um momento histórico no qual o sistema multilateral de comércio está sob pressão crescente, caracterizado por tarifas, rivalidades geopolíticas e fragmentação econômica, o acordo UE-Índia oferece uma forte mensagem: a era do comércio internacional não chegou ao fim.

O que se observa, na verdade, é uma adaptação às novas realidades globais. Em vez de abandonar o livre comércio, os países tornaram-se mais seletivos, priorizando acordos bilaterais com parceiros estratégicos. Um exemplo disso é o acordo comercial firmado pelo Reino Unido com a Índia em julho de 2025.

Tradicionalmente, acordos de livre comércio estabelecem regras sobre como dois ou mais países devem se relacionar no que diz respeito a importações, exportações, investimentos e outras atividades econômicas.

Porém, analisar o acordo UE-Índia sob a ótica do livre comércio clássico seria equivocado. Os acordos das décadas de 1990 e do início dos anos 2000, como o Nafta ou os primeiros acordos da UE, foram impulsionados por reduções tarifárias e ganhos de eficiência. O acordo UE-Índia, por sua vez, foi moldado por pressões geopolíticas e por preocupações crescentes com a resiliência diante de choques comerciais e crises sistêmicas.

O lento processo de negociação

As negociações comerciais entre a UE e a Índia começaram em 2007, mas só ganharam novo impulso em 2025, em meio à retomada das ameaças tarifárias por parte dos EUA durante o segundo mandato de Donald Trump.

Esse contexto aprofundou os desequilíbrios comerciais entre a UE e a China, em razão da estratégia chinesa de maior autossuficiência e da adoção de controles de exportação. Além disso, reforçou as preocupações quanto à vulnerabilidade das cadeias globais de suprimentos. A constituição do Conselho de Comércio e Tecnologia UE-Índia, em 2023, inspirado no modelo UE-EUA, ilustra assim como os acordos comerciais contemporâneos passaram a integrar objetivos econômicos, tecnológicos e estratégicos.

Em um momento de crescente protecionismo e intensificação da rivalidade geopolítica, o acordo UE-Índia representa uma oportunidade de recalibrar o alinhamento comercial. O acordo também abre espaço para repensar a arquitetura do comércio internacional, ao mesmo tempo em que fortalece a resiliência das cadeias de suprimentos na Ásia, na Europa e no Atlântico.

Para a UE, o acordo é um pilar central da [estratégia de diversificação econômica](#). Por isso, tornou-se urgente reduzir a dependência em relação à China, atualmente o maior parceiro comercial do bloco.

Em 2024, mais de 21% das importações da UE tiveram origem na China, enquanto apenas 8,3% das exportações europeias foram para o mercado chinês. Esse desequilíbrio resultou em um [déficit comercial](#) de € 304 bilhões com a China.

Logo, o acordo com a Índia oferece à UE a [possibilidade](#) de mitigar sua dependência excessiva da China, reduzir riscos nas cadeias de suprimentos e garantir acesso a um [mercado consumidor em rápida expansão](#). Para as empresas europeias, isto representa oportunidades de crescimento na Ásia em um período marcado pela desaceleração e estagnação da demanda interna no bloco.

O acordo também facilita a diversificação de fornecedores e a criação de bases produtivas alternativas em momentos de ruptura das cadeias globais. A posição estratégica da Índia no [Indo-Pacífico](#) reforça seu valor para a UE, dada a crescente importância das rotas marítimas e da interdependência econômica regional. Isso torna o país um parceiro-chave diante das incertezas sobre o futuro das relações transatlânticas com os EUA.

Para a Índia, o [acordo garante acesso a um mercado estável](#) em um contexto de crescente volatilidade internacional – especialmente após o agravamento das tensões com os EUA, desencadeadas pela [ameaça de tarifas de até 500%](#) anunciadas por Trump.

O acordo [eliminará tarifas](#) sobre têxteis e vestuário, oferecendo aos produtores indianos um parceiro comercial confiável quando entrar em vigor. Marcas europeias como Zara e H&M poderão diversificar sua produção, reduzindo a dependência da China e fortalecendo polos industriais indianos. Estima-se que os custos de produção na Índia sejam reduzidos, uma vez que o acordo isentará as peças de vestuário de tarifas.

O [setor farmacêutico](#) também se destaca como uma área promissora. Embora as tarifas da UE já sejam relativamente baixas, o acordo busca simplificar regulações e fortalecer os regimes de propriedade intelectual, o que integrará de forma mais eficiente os produtores indianos de medicamentos genéricos às cadeias de suprimentos de saúde europeias.

O escopo do acordo vai além de bens, serviços e investimentos. A cooperação em [energia limpa](#) alinha o [Pacto Ecológico Europeu](#) (estratégia do bloco para alcançar a neutralidade climática) à meta indiana de instalar 500 gigawatts de capacidade renovável [até 2030](#). Isto abre caminho para uma liderança conjunta em áreas como energia solar, energia eólica, redes elétricas e hidrogênio verde.

Em síntese, o acordo UE–Índia não representa um retorno à ortodoxia do livre comércio, nem sinaliza seu declínio definitivo na atual ordem global fragmentada. Ele evidencia, antes, como o comércio internacional evoluiu para ser uma ferramenta estratégica de geopolítica e segurança econômica. Assim, os mercados continuam se abrindo – de forma seletiva, cautelosa e orientada por interesses estratégicos. Isto reflete uma nova geração de acordos comerciais moldados tanto pelo acesso a mercados quanto pela busca de resiliência e autonomia econômica.

¹ Este artigo foi originalmente publicado, em inglês, no [The Conversation](#). Tradução de Filipe Prado Macedo da Silva (Líder do “[Conexão Bruxelas | Grupo de Estudo sobre Europa e União Europeia](#)”).

* Professora de Política de Comércio Internacional na Aston University (Reino Unido).