



Na Mídia

30/07/2025 | [Circle News](#)

Trump days: pressão, incertezas e fragmentação em uma nova ordem de comércio internacional



O prazo para que as tarifas de 50% sobre produtos brasileiros exportados aos Estados Unidos sejam aplicadas se aproxima. Após uma dificuldade inicial para estabelecer canais, há indícios de avanços nas negociações. No entanto, acordo ou não acordo, a ameaça imposta ao Brasil pelo presidente americano Donald J. Trump já faz parte de um contexto novo – mais imprevisível e menos balizado por normas, regras ou liturgias diplomáticas.

A carta do presidente americano endereçada ao presidente Luiz Inácio Lula da Silva e publicada na rede social de Trump, Truth Social, chocou em conteúdo e forma. A política America First que privilegia os interesses dos Estados Unidos sobre os de qualquer outro país – friend or foe – já era conhecida.

Também não era novidade o método de negociação tarifária por ameaça e imposição, já declarado em documento e implementado de forma generalizada no dia 2 de abril, no chamado Liberation Day quando o presidente americano classificou parceiros comerciais como “trapaceiros e carnicheiros” e anunciou o retorno – demorado e improvável – das oportunidades aos trabalhadores da indústria dos Estados Unidos. As imagens do presidente segurando um quadro com uma longa lista de países e porcentagens das tarifas a serem aplicadas, que variavam de 10% a 49% dependendo do país, causaram confusão, derrubaram as bolsas ao redor do mundo e quase provocaram uma crise econômica, aliviada apenas quando o presidente adiou a entrada em vigor das tarifas para o agora próximo 1º de agosto.

Trecho do documento que declara a agenda de comércio 2025 do presidente dos Estados Unidos:

“Essas tendências (declínio das oportunidades de emprego na indústria americana e aumento do déficit comercial do país) são o resultado de um ataque implacável, ao longo de décadas, por parte de elites globalistas que implementaram políticas – incluindo políticas comerciais – com o objetivo de se enriquecerem às custas da classe trabalhadora dos Estados Unidos. Como consequência, a classe média enfraqueceu e nossa segurança nacional está à mercê de cadeias de suprimentos internacionais frágeis.”

Mesmo assim, o avanço sobre o Brasil surpreendeu. O país havia passado quase ileso no dia da liberação, sendo alvo do aumento tarifário mínimo (10%). Ilusão. Trump reservou ao Brasil a maior tarifa entre todos os países em uma mensagem repleta de demandas políticas na carta do dia 9 de julho, seguida da abertura de investigação sob a seção 301 do código de comércio americano de 1974, em uma ação interpretada por analistas como intervenção e classificada pela influente The Economist como “chocante agressão”.

Apesar do aspecto político da medida ter potencial de ser definitivo para a resolução ou agravamento do impasse, especialistas em comércio internacional recomendam cautela máxima no uso de instrumentos de retaliação e foco nos aspectos técnicos da relação comercial entre os dois países. Lembram também que as medidas impostas por Trump ocorrem sob um contexto de acirramento da competição entre Estados Unidos e China e de fragmentação da já há muito tempo combatida ordem internacional de comércio.

José Setti Diaz, sócio gestor do Demarest e painelistas da Organização Mundial do Comércio (OMC), afirma que o Brasil precisa deixar as ideologias de lado e concentrar nas oportunidades de fortalecimento de parcerias comerciais que podem surgir nas negociações. Trump, observa ele, se orgulha de ter um perfil de negociador e até agora sempre buscou um acordo. O ataque inicial pode ter sido barulhento e até chocante, mas Diaz aponta para o padrão das ações e avalia que ao fazer isso o presidente americano faz uso do seu imenso poder de barganha para posicionar-se em situação vantajosa para as negociações. No fim, projeta, Trump busca uma saída negociada, que é sempre melhor para ele do que a posição original, porém também abaixo da ameaça com a qual iniciou o processo. Os acordos até agora firmados pelos Estados Unidos, incluindo com Reino Unido, Japão e União Europeia, corroboram o argumento.



Além disso, o Brasil precisa ficar atento às oportunidades para negócios que possam surgir no processo. Uma das demandas de Trump, refletidas nos acordos até agora realizados, é para maior investimento nos Estados Unidos. Há empresas brasileiras que se beneficiariam de uma possibilidade de ampliar suas presenças no mercado americano, desde que as condições para investimento se materializem.

“É preciso dar uma vitória ao Trump e o Brasil também pode sair ganhando. Essa turma toda deveria ter interesse de fazer do limão a limonada. No fim, pode ser um mega ganha-ganha”, diz.

Renê Medrado, sócio do Pinheiro Neto Advogados, rechaça a possibilidade de qualquer barganha relacionada tanto às demandas que envolvem as decisões do judiciário brasileiro, como as que tocam no Marco Civil da Internet, quanto sobre contestações ao sistema de pagamentos adotado pelo Brasil por iniciativa do Banco Central e do Ministério da Fazenda. São aspectos de soberania e legislativos e não objetos de negociação comercial, avalia. Em contrapartida, avalia que há espaço para negociação no campo de tarifas, como na política de importação de etanol, e há também possibilidade de melhorias e mais compreensão nas questões relacionadas ao desmatamento ilegal, anticorrupção e propriedade intelectual, incluídas no processo de investigação aberto pelos Estados Unidos.



Com longa experiência no tema e em investigações antidumping, além de já ter composto painéis da OMC, Medrado também aponta para a mudança tectônica nas estruturas do comércio internacional, que vê o “sonho do multilateralismo” cada vez mais distante e a preponderância de uma nova ordem, fragmentada e imprevisível. Nesse contexto, alerta, o Brasil será forçado a buscar novos parceiros comerciais de maneira muito mais urgente do que fez nas últimas décadas, quando priorizou negociações multilaterais. Nesse contexto, o país também será pressionado para fazer escolhas:

“O Brasil pode ser levado a ter que tomar uma decisão em relação aos Brics, se fica apenas um clube de discussões com alguma colaboração por meio do Banco dos Brics, ou se o Brasil investirá em um aprofundamento da relação. Esse aprofundamento pode levar a uma reação americana, como já estamos vendo”, diz.

Seja como for, o pior cenário neste contexto é o de uma guerra comercial. Os especialistas são categóricos ao afirmar que o impacto na economia e principalmente sobre as empresas que mantêm intenso fluxo comercial com os Estados Unidos – Embraer, Suzano, Weg são exemplos – pode ser decisivo.

Principais exportações brasileiras para os Estados Unidos

Café, carne, suco de laranja, petróleo, aeronaves, semimanufaturados de ferro ou aço, materiais de construção e engenharia, madeira, máquinas e motores e eletrônicos.

Para as negociações, é favorável o fato de os Estados Unidos manterem superávit comercial em relação ao Brasil – exporta mais do que importa. Porém, o governo Trump já manifestou ressentimento pelo seu país aplicar uma Tarifa da Nação Mais Favorecida (NMF), estabelecida no âmbito da OMC, muito abaixo de seus parceiros. Como o presidente Donald Trump argumentou em sua ordem executiva do dia 2 de abril, no chamado Liberation Day, a média tarifária americana fica em 3.3%. Já o Brasil aplica NMF em média consideravelmente mais alta (11,2%), de acordo com o documento apresentado, que também cita China (7,5%), União Europeia (5%), Índia (17%) e Vietnã (9.4%).

Analistas apontam que as medidas, mercantilistas e protecionistas, da nova política americana devem ter efeito negativo na economia mundial e são céticos em relação à probabilidade de cumprirem os objetivos de Trump, de fomentar empregos na já automatizada indústria americana. É preciso também perceber o efeito das tarifas sobre a inflação e sobre a atividade comercial – apesar de as bolsas terem reagido bem aos anúncios de acordos com Japão e União Europeia, que suavizam uma perspectiva de incerteza com eventual escalada envolvendo retaliações, mas impõem tarifas bem acima das praticadas anteriormente, 15% no caso da União Europeia.

O momento do comércio entre Brasil e Estados Unidos era de alta:

Relatório mais recente da Amcham mostra que o Brasil teve 1,7 bilhão de dólares em superávit dos Estados Unidos em relação ao Brasil nas relações comerciais entre os dois países só no primeiro semestre de 2025 – um aumento de 500% em relação ao mesmo período do ano passado. Isso quer dizer que o Brasil importou mais, mas os dados também revelam que houve aumento na importação americana, de 4,4%.

Com menos poder de barganha do que a Europa, o Brasil precisa encarar as negociações atento às dores do governo Trump. Ainda assim, o superávit americano continua sendo um trunfo técnico nas mãos dos negociadores brasileiros. Se o desequilíbrio comercial for responsável pelo declínio de oportunidades do trabalhador americano no país e ao

crescente déficit comercial, argumentos enfatizados nos documentos que declaram a política America First e a Agenda de Política para o Comércio, o Brasil não é o culpado.

Além dos argumentos técnicos, o Brasil precisa se apoiar nos aliados internos. Em geral, empresas americanas que possam ser afetadas pelo tarifaço e que possam fazer pressão por meio de advocacia. Na semana passada, a Johanna Foods, uma empresa que produz sucos de laranja e distribui seus produtos em grandes supermercados dos Estados Unidos, incluindo Aldi, Walmart, Sam's Club e Wegman's, foi além e entrou com uma ação na Corte de Comércio Internacional contra as tarifas impostas ao Brasil.

No entanto, as chances de sucesso via oposição ou judicial são baixas. Um grupo de senadores democratas chegou a protestar contra a iniciativa. Porém, Trump conta com maioria nas duas casas legislativas e tem obtido vitória nas cortes diante de contestações sobre o seu poder de aplicar tarifas. Além disso, a justiça pode ser demorada e, diante de um cenário de escalada, mesmo decisões favoráveis podem chegar após forte impacto

Política decisiva

Apesar de reação contundente em defesa da soberania, o governo brasileiro tem procurado estabelecer canais de negociação e se mostra disposto a buscar um acordo. Uma das primeiras medidas do governo foi a criação do Comitê Interministerial de Negociação e Contramedidas Econômicas e Comerciais, liderado pelo vice-presidente Geraldo Alckmin para tratar do assunto. O comitê se reuniu com o setor produtivo e lidera conversas também com empresas americanas, inclusive as Big Techs, que questionam as regulamentações brasileiras. Os especialistas aprovam as iniciativas.

Ainda assim, horas antes do prazo para entrada em vigor das tarifas de 50% ainda não está claro se os esforços estão gerando resultados. Porém, como apontam os especialistas, é necessário criar o espaço necessário para a melhor solução possível. Se, a exemplo de Reino Unido, Japão e UE, o Brasil conseguirá ou não um acordo ou até mesmo uma extensão de prazo permanece uma incógnita. A solução do impasse, assim como se deu o seu início, se dará por meio de uma postagem ou assinatura Trump. É como tem funcionado a nova ordem de comércio mundial.

Key documents

20 Janeiro – **America First Trade Policy**

3 de março – **President's 2025 Trade Policy Agenda**

31 de março – **2025 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers (NTE)**

2 de abril – **Executive Order 14257 (Liberation Day)**

8 de maio – **UK Trade Deal**

9 de julho – **Carta de Donald Trump ao presidente Luiz Inácio Lula da Silva**

24 de julho – **Carta do grupo de senadores dos Estados Unidos ao presidente Donald J. Trump**

14 de julho – **Decreto do presidente Luiz Inácio Lula da Silva regulamentando a Lei de Reciprocidade**

15 de julho – **United States Trade Representative initiated an investigation of Brazil under Section 301 of the Trade Act of 1974**

15 de julho – **Carta do vice-presidente Geraldo Alckmin e do chanceler Mauro Vieira ao secretário de comércio dos Estados Unidos, Howard Lutnick**