



Lia Baker Valls Pereira

Faculdade de Economia/Uerj,
pesquisadora associada FGV IBRE



Efeito Trump no comércio mundial e o caso do Brasil

O termo “geoeconomia” tem sido utilizado para descrever o atual quadro das relações internacionais políticas e econômicas entre os países. Há várias definições desse conceito e do seu campo de estudo. Uma seria o “estudo de como a tecnologia, a economia e a geografia afetam a distribuição de capacidades do sistema internacional”. Nesse caso, o foco é o “estudo de como instrumentos econômicos podem ser utilizados para promover os interesses nacionais e produzir resultados positivos geopolíticos”.¹ Ou uma definição mais simples: “como governos usam sua força econômica para exercerem influência em entidades estrangeiras”.²

Não é uma abordagem totalmente inovadora. Cientistas políticos já utilizavam o termo *economic statecraft*, que é o uso intencional de instrumentos econômicos para alcançar objetivos de política externa e segurança. Os instrumentos não precisam ser sempre medidas coer-

citivas; incluem mecanismos de cooperação técnica e assistência financeira, por exemplo. A Agência dos Estados Unidos para o Desenvolvimento Internacional (a sigla em inglês, Usaid), voltada para ajuda humanitária com atuação em mais de 100 países no mundo fazia parte do *economic statecraft* dos Estados Unidos, pois garantia a imagem dos benefícios de ser aliado dos EUA. Trump dissolveu a agência em julho de 2025.

O conceito de “geoeconomia” ajuda a explicar as tensões do quadro atual, em que as novas tecnologias, o deslocamento do eixo dinâmico da economia mundial para a Ásia e o enfraquecimento das instituições multilaterais têm levado os Estados Unidos a utilizar crescentemente seu poder econômico para preservar sua posição, como potência hegemônica, no mundo. No caso, Trump tende a abandonar seus instrumentos associados ao seu poder de conquista não

coercitivo (*soft power*), como ajudas de cooperação técnica e culturais, por medidas coercitivas.

Trouxemos esse conceito, pois nos leva a pensar os efeitos das medidas de Trump na governança e estrutura do comércio mundial.

A Seção 232, que justifica aumentos de tarifas por razões de segurança nacional, já tinha sido utilizada no governo Trump 1.0. Trump 2.0 repete a mesma medida em relação aos produtos de aço e alumínio e automóveis. No entanto, foi no dia 2 de abril, o Liberation Day, quando foram anunciadas as tarifas de reciprocidade justificadas pelo International Emergency Economic Power Act (Ieepa, o Ato de Poder Econômico de Emergência Internacional) que acendeu o alerta máximo sobre os rumos do comércio mundial. O percentual aplicado seria relacionado com o superávit que o país teria com os Estados Unidos. Países asiáticos receberam as maiores tarifas, como Vietnã (46%), Tailândia (36%), China (34%), Taiwan (32%), Índia (26%) e Japão (24%). Além disso, foi estabelecida uma tarifa mínima aplicada a todos os países, de 10%.

O poder de coerção da tarifa teria como objetivo a obtenção de acordos que beneficiassem o comércio dos Estados Unidos, o que para Trump é identificado como reduzir déficits comerciais e assegurar investimentos dos parceiros ou das multinacionais americanas no território doméstico.

Depois do anúncio das tarifas no dia 2 de abril, foi dado um prazo até

Mesmo países menos desenvolvidos como a Malásia se comprometeram a investir US\$ 70 bilhões em setores criadores de empregos nos Estados Unidos em dez anos

7 de agosto para que os países fizessem acordos com os Estados Unidos.

Os EUA assinaram acordos, por exemplo, com Japão, Reino Unido, Vietnã, Indonésia, Malásia, Camboja, Coreia do Sul, Filipinas e União Europeia. No caso de alguns países, foram negociadas reduções das tarifas para 15% (Japão, União Europeia) e 10% (Reino Unido), embora algumas tarifas que estão sob a Seção 232, como produtos de alumínio e siderúrgicos, fossem negociadas separadamente. Foram assinados compromissos de aumento de investimentos nos Estados Unidos e de compras de produtos agrícolas e de manufaturas específicas.

No acordo com a União Europeia, há um compromisso de que o bloco compre US\$ 750 bilhões de produtos associados à energia, para substituir os fornecimentos da Rússia, e US\$ 600 bilhões de investimentos no território dos Estados Unidos até 2028. O Japão se comprometeu com

investimentos de US\$ 550 bilhões e compras de arroz dos EUA.

No Vietnã, a tarifa baixou para 20%, sendo de 40%, caso o produto exportado não tenha origem no território do país, e o Vietnã zerou quase todas as suas tarifas de importação para os Estados Unidos. Camboja obteve tarifas de 19% e ofertou amplo acesso ao seu mercado, sendo acordo similar feito com a Malásia.

Em vários desses acordos há compromissos de compras de GNL (gás natural liquefeito) e de produtos agrícolas dos Estados Unidos. Compromissos de não taxação de serviços digitais, além de facilitação de investimentos dos EUA em setores minerais, telecomunicações, geração de energia, entre outros.

Mesmo países menos desenvolvidos como a Malásia se comprometeram a investir US\$ 70 bilhões em setores criadores de empregos nos Estados Unidos em dez anos. No caso da Coreia do Sul, país mais rico, o valor foi de US\$ 350 bilhões, sendo US\$ 150 bilhões em construção naval nos EUA.

Não fizemos uma análise exaustiva dos acordos; o objetivo foi mostrar que o instrumento coercitivo dos aumentos tarifários serviu para que Trump extraísse compromissos que considera relevantes para o *Make America Great Again*, como preferências de acesso a mercados e recursos estratégicos, investimentos em território dos Estados Unidos e compromissos em temas de regulação. Além disso, em alguns acordos há cláusulas que preveem que em certas áreas, como serviços digitais, acordos com

terceiros países devem antes ser informados aos Estados Unidos.

O caso da China é especial, pois os acontecimentos mostram que o país asiático tem sabido utilizar o seu poder geoeconômico para manter uma posição de negociador com “igual poder de barganha com os Estados Unidos”. As negociações continuam, com uma trégua de um ano em relação a aumentos adicionais de tarifas, iniciada em novembro, após a China ter suspenso as vendas de terras raras para os Estados Unidos. É alta a probabilidade que nesse período novas turbulências possam ocorrer.

No início de julho, o governo brasileiro foi surpreendido com o anúncio de uma sobretaxa de 40% em cima dos 10% iniciais, significou uma tarifa de 50%. No caso brasileiro, a principal motivação como declarado na Ordem Executiva da Casa Branca foram questões de ordem política relacionadas à atuação do Supremo Tribunal Federal no caso do julgamento do ex-presidente Bolsonaro e em temas de regulação das plataformas digitais. A Índia também foi surpreendida com aumento de tarifa chegando, como o Brasil, a 50% por comprar petróleo da Rússia.

Os canais de negociação com os Estados Unidos para o Brasil foram abertos no início de novembro. Uma suspensão do tarifaço de 40% pelos Estados Unidos enquanto durarem as negociações, o que já foi concedido a outros países, mostraria um sinal positivo para um acordo. Demandas para a inclusão, em especial de café,

Expectativas favoráveis podem se reverter caso a negociação extrapole os temas de comércio, mas não é objetivo neste momento fazer especulações sobre essa questão

carne bovina e frutas na lista de produtos isentos das tarifas estarão na mesa de negociações. Notícias sobre o entendimento entre empresas exportadoras brasileiras e empresas importadoras dos Estados Unidos contribui para que os interesses comerciais convergentes influenciem as negociações. Quanto o governo brasileiro estará disposto a fornecer de concessões para acesso ao nosso mercado ainda é incerto. Pouco provável que aberturas como acordadas com alguns países asiáticos sejam contempladas.

O acordo Mercosul-União Europeia, se entrar em vigor em 2026, irá promover uma abertura da economia brasileira, mas com cronogramas de desgravação tarifária de até 15 anos. Não é o tipo de acordo que Trump procura. Em adição, negociações preferenciais irão romper com a tarifa externa comum do Mercosul, um tema que não é bem aceito na diplomacia brasileira. No entanto, além das diversas exceções já em vigor, essa

é uma questão que encontra apoio nos parceiros do Mercosul.

Expectativas favoráveis podem se reverter caso a negociação extrapole os temas de comércio, mas não é objetivo nesse momento fazer especulações sobre essa questão.

O impacto do tarifaço não afetou negativamente o total das exportações brasileiras. As exportações para os Estados Unidos desaceleraram em volume como mostra o gráfico que registra as variações mensais entre 2024 e 2025. Em valor, as exportações para os Estados Unidos recuaram 20,3% no mês de setembro em relação a setembro de 2024. No entanto, as exportações totais em volume aumentaram 9,6% e, em valor, 7,2% nesse mesmo mês. Sobre esse aspecto, o tarifaço de Trump não teve impacto no agregado das vendas externas do Brasil. Houve possibilidade de desviar exportações para outros mercados, embora em alguns casos como produtos de madeira, frutas e alguns manufaturados, foi registrada queda de venda para os Estados Unidos e para o resto do mundo.³

Trump costuma mostrar o seu poder para os parceiros como forma de intimidação. Nesse contexto, o Brasil precisa estar atento para que o acordo não prejudique os interesses da agropecuária, como ocorreu com o acordo Estados Unidos-China de 2019, onde compromissos de compra de soja e carne americana pelos chineses foi firmado.

Como manter o equilíbrio nas concessões que terão que ser feitas e os interesses nacionais e de parcerias,

em especial com a China, será um complicado jogo para negociadores.

É preciso chamar a atenção que, além da questão de acesso a mercados e da exploração das terras raras, o tema dos investimentos e de regulações de setores da economia digital deverão entrar no acordo com os Estados Unidos. Num momento em que os instrumentos da geoeconomia determinam as relações entre os países, ativos brasileiros como a riqueza agropecuária, minerais e tamanho do mercado interno precisam ser administrados com cautela nas negociações bilaterais, num contexto em que se privilegia a “neutralidade pragmática”.

As negociações a partir do tarifaço não excluem a continuação da investigação sobre o Brasil sob a égide da Seção 301, onde entraram temas do comércio e de pagamento digi-

Além da questão de acesso a mercados e da exploração das terras raras, o tema dos investimentos e de regulações de setores da economia digital deverão entrar no acordo com os EUA

tal; acordos preferenciais do Brasil; etanol; corrupção e desmatamento. A investigação está em curso e, pelo menos, é realizada com audiências públicas. Embora, não sejam “neutras”, pois quem julga é o represen-

tante comercial dos Estados Unidos, não geram imprevistos, como é o caso da negociação com Trump.

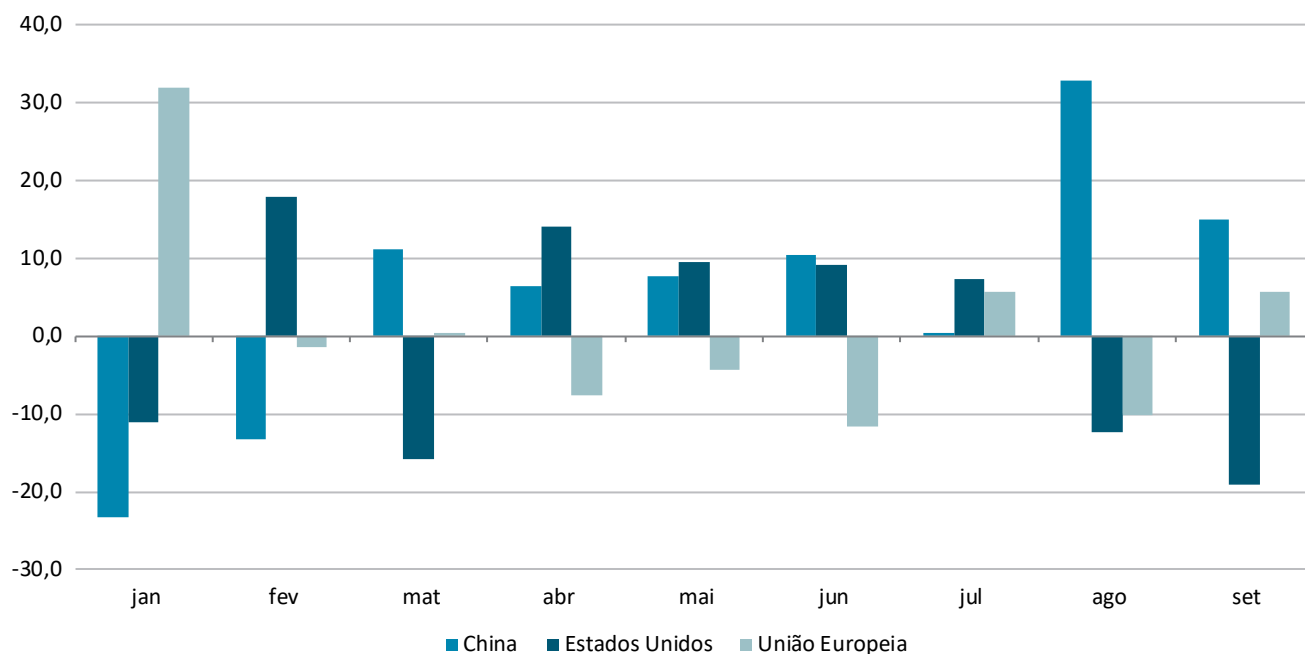
Por último, os efeitos nos dados de comércio dos instrumentos coercitivos de Trump ainda não criaram grandes impactos negativos no comércio mundial. A Organização Mundial do Comércio reviu sua expectativa de crescimento do comércio mundial de 0,9%, em abril, para 2,4%, em outubro. Para 2026, a projeção é de uma alta de 0,5%. Crescem, nos Estados Unidos, as demandas para o fim do tarifaço de Trump. ▀

¹Mohr, C.; Trebesch, C. Geoeconomics. *Kiel Working Paper* n. 2279, jan. 2025.

²Clayton, C.; Maggiori, M.; Schreger, J. Putting economics back into geoeconomics. *Working Paper* n. 33681, NBER, Apr. 2025. Disponível em: <http://www.nber.org/papers/w33681>.

³Ver edição de setembro e outubro do Icomex. Disponível em: <https://portalibre.fgv.br/icomex>.

Variação do volume exportado mensal entre 2024 e 2025 (%)



Fonte: Icomex, FGV IBRE.