

Brasília, 26 de agosto de 2026

Seleção

Sumário

Migalhas

Terça-feira, 25 de agosto de 2026 | Propriedade Industrial

Segredo de negócio e bagagem profissional: Critérios de distinção 3

MSN Notícias

Terça-feira, 25 de agosto de 2026 | Propriedade Intelectual

As grandes empresas mais inovadoras do mundo 8

O Globo Online

Segunda-feira, 24 de agosto de 2026 | Propriedade Intelectual

Ministro brasileiro e representante dos EUA devem retomar nesta semana convers... 10

IstoÉ Online

Terça-feira, 25 de agosto de 2026 | Propriedade Intelectual

Negociação comercial Brasil-EUA: ministros se reúnem 11

Segredo de negócio e bagagem profissional: Critérios de distinção



Segredo de negócio e bagagem profissional: Critérios de distinção e tutela jurisdicional Manasses Lopes Segredo de negócio exige informação confidencial e protegida; experiência, habilidades e conhecimentos gerais permanecem com o profissional e não podem ser monopolizados por nenhuma empresa. terça-feira, 25 de agosto de 2026

Atualizado às 14:34

A saída de um sócio, administrador ou empregado estratégico costuma gerar tensão entre a proteção dos interesses da empresa e a liberdade profissional do antigo integrante. A empresa pretende preservar seus métodos, informações comerciais e relações de mercado. O profissional, por sua vez, conserva a experiência, a capacidade técnica e os conhecimentos incorporados durante a relação.

O conflito surge quando a empresa atribui caráter confidencial a todo conhecimento adquirido pelo antigo integrante. Essa pretensão amplia indevidamente o conceito de segredo de negócio e transforma o dever de sigilo em restrição genérica ao exercício profissional.

A tutela jurídica não alcança tudo o que o profissional aprendeu durante a relação. Protege a informação empresarial confidencial, economicamente relevante e não disponível ao público nem evidente para um técnico do setor. A experiência, as habili-

dades e os conhecimentos ordinários incorporados ao longo da atividade permanecem com quem os desenvolveu.

Essa distinção é decisiva porque a repressão à concorrência desleal pressupõe a individualização do bem imaterial alegadamente violado. Nesse sentido, é preciso demonstrar qual informação foi apropriada, por que era confidencial e de que modo sua utilização afetou a posição competitiva do titular.

O conteúdo normativo do segredo de negócio

A disciplina central da matéria encontra-se nos incisos XI e XII do art. 195 da lei 9.279/1996. O inciso XI considera concorrência desleal a divulgação, exploração ou utilização não autorizada de "conhecimentos, informações ou dados confidenciais" aplicáveis à indústria, ao comércio ou à prestação de serviços, desde que não sejam de conhecimento público nem evidentes para um técnico no assunto e tenham sido acessados em razão de relação contratual ou empregatícia.

O inciso XII alcança a mesma utilização quando a informação tenha sido obtida por meio ilícito ou mediante fraude. A lei de **propriedade industrial** também esclarece, no § 1º do art. 195, que o empregador, o sócio e o administrador podem figurar como agentes das condutas previstas nos incisos XI e XII. A proteção não se limita, portanto, à relação de emprego nem pressupõe vínculo subordinado.

Dessa disciplina extraem-se os elementos essenciais à caracterização do segredo empresarial: a informação deve ser identificável, confidencial, não pública nem evidente para profissional tecnicamente qualificado e possuir utilidade econômica para a atividade empresarial.

É dizer, a lei não protege ideias genéricas, práticas usuais do mercado, técnicas de domínio comum ou habilidades ordinariamente desenvolvidas pelo exercício da profissão. O objeto da proteção é a informação determinada cuja apropriação indevida possa proporcionar vantagem concorrencial.

O TJ/MG, ao examinar controvérsia envolvendo segredo industrial, destacou que compete ao autor especificar o mecanismo, a técnica ou o conhecimento supostamente apropriado. Segundo o entendimento registrado no julgamento, a ausência de individualização do conteúdo confidencial impede a tutela de uma alegação genérica de segredo empresarial (TJ/MG, apelação cível 1.0024.11.205840-9/006).

Segredo empresarial não se confunde com conhecimento profissional

A experiência adquirida durante a relação contratual integra, em regra, a formação profissional da pessoa. Processos aprendidos, habilidades técnicas, conhecimento do mercado e capacidade de relacionamento não se tornam, por isso, ativos exclusivos da empresa.

A obrigação de confidencialidade não pode impedir o uso de conhecimentos gerais e competências incorporadas à trajetória profissional. Admitir o contrário permitiria à empresa apropriar-se da própria qualificação do trabalhador, administrador ou sócio retirante.

A linha divisória não depende apenas da utilidade econômica do conhecimento, pois quase toda experiência profissional possui algum valor econômico. O critério está na confidencialidade objetiva da informação e na existência de medidas destinadas a impedir sua divulgação.

Listas estruturadas de clientes, critérios internos de precificação, projeções financeiras, estratégias comerciais ainda não divulgadas, métodos técnicos reservados e dados de fornecedores podem receber proteção. Para isso, porém, é necessário demonstrar que tais informações não eram públicas, não eram evidentes no setor e eram efetivamente tratadas como confidenciais.

O conhecimento comum da atividade, por outro lado, não pode ser monopolizado. O art. 195, XI, da lei 9.279/1996 exclui expressamente da proteção as informações de conhecimento público e aquelas evidentes para um técnico no assunto.

A empresa tampouco pode transformar práticas usuais do mercado em segredo por simples declaração contratual. A cláusula de confidencialidade auxilia na proteção, mas não altera a natureza objetiva da informação.

A tutela exige individualização do conteúdo confidencial

Em ações fundadas na violação de segredo empresarial, a primeira dificuldade é delimitar adequadamente a causa de pedir.

Não bastam afirmações como "utilizou o know-how da empresa", "apropriou-se do método de trabalho" ou "levou informações estratégicas". É preciso identificar o conteúdo protegido.

Sem essa individualização, o réu não consegue exercer adequadamente o contraditório e o julgador não pode verificar se a informação está abrangida pelo art. 195, XI ou XII, da lei 9.279/1996.

A identificação do segredo não exige sua exposição pública e irrestrita. Exige, contudo, que o autor delimite o objeto da controvérsia e demonstre os elementos que justificam a tutela jurídica pretendida.

No precedente do TJ/MG já referido, registrou-se a impossibilidade de proteção genérica e o ônus do autor de especificar o mecanismo, a técnica ou o conhecimento objeto da alegada apropriação.

Em sentido semelhante, o TJ/SP reconheceu a prática de concorrência desleal em caso no qual havia prova suficiente da exploração de informações confidenciais acessadas durante relação empregatícia. A Corte aplicou o art. 195, XI, da lei de **propriedade industrial** e reconheceu a responsabilidade do ex-empregado, remetendo a apuração dos danos materiais à liquidação de sentença.

O contraste entre os julgados é relevante. A tutela não decorre da mera existência de vínculo anterior nem da posterior atuação em mercado concorrente. Depende da demonstração de que houve utilização indevida de informação concretamente protegida.

A empresa precisa tratar a informação como segredo

A confidencialidade não pode existir apenas no contrato nem ser alegada somente depois do conflito.

A empresa que pretende proteger determinada informação deve adotar medidas coerentes com essa qualificação, como restrição de acesso, classificação dos dados, controle de documentos, utilização de senhas, celebração de compromissos de confidencialidade e adoção de políticas internas de segurança.

A ausência de medidas de proteção enfraquece a alegação de que determinada informação possuía natureza sigilosa. Não é consistente permitir acesso indiscriminado ao conteúdo e, somente após a saída de um integrante, sustentar que ele constituía segredo empresarial.

A proteção jurídica exige correspondência entre a conduta anterior do titular e a pretensão formulada no processo. Quem não trata uma informação como confidencial terá dificuldade para exigir que o Poder Judiciário posteriormente reconheça essa natureza.

Não se exige, contudo, que a informação seja absolutamente exclusiva. Concorrentes podem desenvolver soluções semelhantes de forma independente. O que a lei reprime é o acesso ou a utilização indevida da informação alheia, e não o desenvolvimento autônomo de conhecimento equivalente.

Concorrência posterior não demonstra, por si só, violação de segredo

A circunstância de o ex-integrante passar a atuar no mesmo mercado não comprova automaticamente concorrência desleal.

A concorrência é, em regra, lícita. A ilicitude surge quando há utilização de meio fraudulento, desvio desleal de clientela, exploração indevida de informação confidencial ou violação de obrigação contratual válida.

No REsp 2.047.758/SP, o STJ reconheceu que o desvio de clientela praticado durante a vigência do contrato de trabalho pode configurar concorrência desleal. A Corte afastou, contudo, a extensão automática dessa ilicitude ao período posterior ao desligamento quando inexistente cláusula de não concorrência ou outra limitação legal ou contratual.

O precedente permite distinguir três situações: a concorrência durante a relação contratual, enquanto subsistem os deveres de lealdade e fidelidade; a utilização de informação confidencial, cuja proteção pode persistir mesmo após o término do vínculo, conforme o art. 195, XI, da lei 9.279/1996; e o simples exercício posterior de atividade concorrente, em princípio lícito quando não houver uso indevido de segredo nem cláusula válida de não concorrência.

No âmbito trabalhista, o art. 482, alíneas "c" e "g", da CLT admite a dispensa por justa causa nas hipó-

teses de negociação habitual concorrente e violação de segredo da empresa. A aplicação da penalidade exige, porém, prova robusta da conduta.

O TRT da 2ª região manteve justa causa em caso no qual o empregado constituiu empresa no mesmo ramo e utilizou acesso privilegiado a informações confidenciais para angariar fornecedores, parceiros e clientes da empregadora (TRT-2, AIRO 1001478-68.2020.5.02.0608).

Em sentido oposto, quando não demonstrada a concorrência desleal, a pretensão deve ser rejeitada. O TJ/SP, na apelação cível 1137632-86.2016.8.26.0100, afastou a responsabilidade porque a autora não comprovou atos de vinculação indevida, confusão ou desvio de clientela.

Segredo de negócio e cláusula de não concorrência têm objetos distintos

A obrigação de confidencialidade protege informações determinadas. A cláusula de não concorrência, por sua vez, restringe o exercício de determinada atividade econômica durante certo período, em território e âmbito material definidos.

A proteção do segredo decorre da natureza da informação e dos incisos XI e XII do art. 195 da lei 9.279/1996. A cláusula de não concorrência depende de estipulação contratual e deve respeitar limites de tempo, espaço e atividade.

Uma obrigação não substitui a outra.

A ausência de cláusula de não concorrência não autoriza o antigo integrante a utilizar segredo empresarial. Da mesma forma, a cláusula de confidencialidade não impede que ele exerça atividade concorrente mediante seus conhecimentos gerais e sua experiência profissional.

O erro contratual mais comum está em utilizar a cláusula de confidencialidade para impor ampla proibição de concorrência sem os respectivos limites. Também é inadequado empregar cláusula de não concorrência como tentativa de criar artificialmente um segredo empresarial inexistente.

A redação contratual deve identificar as informações protegidas e, separadamente, disciplinar eventual restrição ao exercício de atividade concorrente.

A violação não produz automaticamente todas as espécies de dano

Também é necessário distinguir a configuração do ato ilícito da prova de suas consequências indenizá-

veis.

O TJ/SP, já reconheceu a violação do art. 195, XI, da lei 9.279/1996 e remeteu a quantificação dos danos materiais à fase de liquidação.

O TJ/MG, no julgamento da apelação cível 1.0024.11.205840-9/006, registrou entendimento favorável à presunção de danos materiais e morais em hipótese de concorrência desleal envolvendo informações confidenciais.

Essa conclusão, porém, não pode ser generalizada para toda controvérsia concorrencial.

No REsp 2.047.758/SP, o STJ decidiu que o dano moral da pessoa jurídica não se presume apenas em razão do desvio de clientela quando não demonstrada ofensa à honra objetiva ou à imagem empresarial.

A jurisprudência diferencia, portanto, situações de uso indevido de marca, exploração de segredo, emprego de meio fraudulento e simples desvio de clientela. A natureza do ilícito interfere diretamente na presunção ou na necessidade de prova do dano.

O autor deve, assim, formular a pretensão de forma compatível com o ato concretamente demonstrado, sem tratar toda modalidade de concorrência desleal como geradora automática de danos materiais e morais.

A proteção começa antes do litígio

A tutela eficiente do segredo empresarial depende de uma estrutura anterior ao processo.

A empresa deve identificar suas informações sensíveis, estabelecer níveis de acesso, documentar as medidas de proteção, disciplinar a confidencialidade e prever procedimentos para devolução ou eliminação de dados após o encerramento da relação.

O contrato deve indicar, com a maior precisão possível, as categorias de informações protegidas. Não é recomendável empregar fórmulas que classifiquem como confidencial todo e qualquer conhecimento relacionado à atividade empresarial.

Uma redação excessivamente abrangente não amplia necessariamente a proteção. Ao contrário, pode dificultar a identificação do objeto protegido e aproximar a cláusula de uma restrição indevida à liberdade profissional.

No processo, a empresa deverá demonstrar que a informação existia, possuía natureza confidencial, estava submetida a medidas destinadas a preservar

o sigilo, foi acessada pelo réu em razão da relação jurídica e posteriormente divulgada, explorada ou utilizada sem autorização.

Sem essa cadeia probatória, a alegação tende a permanecer no terreno abstrato.

A linha divisória é objetiva e probatória

A distinção entre segredo de negócio e bagagem profissional é, em essência, objetiva e probatória.

Segredo empresarial é a informação identificável, não pública, não evidente para técnico do setor, submetida a medidas de proteção e dotada de utilidade econômica. Bagagem profissional, por sua vez, corresponde ao conjunto de habilidades, experiências e conhecimentos gerais incorporados pela pessoa ao longo de sua trajetória.

O direito protege a primeira categoria contra divulgação ou exploração indevida. Não permite que a empresa se aproprie da segunda.

A empresa que pretende proteger determinado segredo deve demonstrar o que protegeu, por que o conteúdo era confidencial, quais medidas adotou para preservar o sigilo e de que forma ocorreu a violação. A ausência de método na organização da informação não pode ser suprida por cláusula genérica nem por acusação ampla de concorrência desleal.

Conhecimentos gerais, experiência e habilidades profissionais não se tornam propriedade da empresa apenas porque foram adquiridos durante a relação. Tampouco uma cláusula contratual genérica transforma em segredo aquilo que, por sua natureza, não o é.

A proteção juridicamente consistente começa, portanto, antes do litígio: exige correta identificação do ativo, medidas efetivas de confidencialidade e estratégia processual capaz de demonstrar a violação sem expor desnecessariamente o próprio conteúdo protegido.

Manasses Lopes Advogado e professor universitário. Mestrando em Direito pelo IDP São Paulo. LLM em Recursos nos Tribunais Superiores. Especialista em Direito Processual Civil IDP Brasília.

As grandes empresas mais inovadoras do mundo



Empresas inovadoras sabem que criar uma única solução melhor não basta: é preciso aprimorá-la, testá-la e repetir o processo até que a invenção passe a impulsionar os negócios.

Isso é especialmente verdadeiro entre as maiores empresas dos Estados Unidos, onde décadas ou até séculos de inércia e estruturas com milhares de funcionários podem dificultar a capacidade de permanecer ágil, aberta a ajustes e pronta para reagir às mudanças. Por isso, a Forbes criou um novo ranking, As Grandes Empresas Mais Inovadoras dos Estados Unidos, para destacar gigantes que continuam transformando seus negócios e os setores em que atuam. A lista, composta por 100 companhias, utiliza mais de uma dezena de métricas objetivas para avaliar a inovação no mundo real, desde investimentos em pesquisa e desenvolvimento até a confiança do mercado e a atividade relacionada à **propriedade intelectual**.

Para Tye Brady, diretor de tecnologia da Amazon Robotics, a chave da inovação está na capacidade de aperfeiçoar continuamente uma ideia. A Amazon ocupa a 6ª posição do ranking, liderado pelas gigantes farmacêuticas e de biotecnologia Eli Lilly (1ª) e Amgen (4ª), ao lado de grandes nomes de tecnologia como Apple (2ª), NVIDIA (3ª) e Meta (5ª).

"Você se apaixona pelas próprias ideias", afirma Brady. "Na área de robótica colaborativa, quando você cria uma invenção, é muito fácil se convencer de que 'é isso'. O segundo passo é levá-la para o mundo real. E sempre, sempre aprendemos a mesma coisa: ela precisa ser melhorada."

A lista das 100 empresas está no site da Forbes. As 50 grandes empresas mais inovadoras do mundo

Eli Lilly - Setor: Farmacêutico e biotecnologia | CEO: David A. Ricks

Apple - Setor: Diversificado | CEO: Tim Cook

NVIDIA - Setor: Semicondutores | CEO: Jensen Huang

Amgen - Setor: Farmacêutico e biotecnologia | CEO: Robert A. Bradway

Meta Platforms - Setor: Diversificado | CEO: Mark Elliot Zuckerberg

Amazon - Setor: Diversificado | CEO: Andrew R. Jassy

Alphabet - Setor: Diversificado | CEO: Sundar Pichai

Boeing - Setor: Aeroespacial e defesa | CEO: Robert Kelly Ortberg

Oracle - Setor: Software e hardware | CEO: Clay Magouyrk

Mastercard - Setor: Financeiro | CEO: Michael E. Miebach

Merck & Co. - Setor: Farmacêutico e biotecnologia | CEO: Robert M. Davis

Johnson & Johnson - Setor: Farmacêutico e biotecnologia | CEO: Joaquin Duato

Microsoft - Setor: Diversificado | CEO: Satya Nadella

Visa - Setor: Financeiro | CEO: Ryan McInerney

Motorola Solutions - Setor: Equipamentos de telecomunicações | CEO: Gregory Q. Brown

Bristol Myers Squibb - Setor: Farmacêutico e biotecnologia | CEO: Christopher S. Boerner

KLA - Setor: Suporte à fabricação de semicondutores | CEO: Rick Wallace

CrowdStrike - Setor: Cibersegurança | CEO: George P. Kurtz

Broadcom - Setor: Semicondutores | CEO: Hock E. Tan

Intel - Setor: Semicondutores | CEO: Lip-Bu Tan

Cadence Design - Setor: Suporte à fabricação de semicondutores | CEO: Anirudh Devgan

Adobe - Setor: Software e hardware | CEO: Shantanu Narayen

3M - Setor: Diversificado | CEO: Bill Brown

Cisco Systems - Setor: Equipamentos de telecomunicações | CEO: Charles H. Robbins

IBM - Setor: Software e hardware | CEO: Arvind Krishna

Qualcomm - Setor: Semicondutores | CEO: Cristiano R. Amon

Applied Materials - Setor: Suporte à fabricação de semicondutores | CEO: Gary E. Dickerson

Lam Research - Setor: Suporte à fabricação de semicondutores | CEO: Timothy M. Archer

ServiceNow - Setor: Software de recursos humanos | CEO: Bill McDermott

Autodesk - Setor: Software e hardware | CEO: Andrew Anagnost

GE Aerospace - Setor: Aeroespacial e defesa | CEO: Larry Culp

Gilead Sciences - Setor: Farmacêutico e biotecnologia | CEO: Daniel P. O'Day

Cencora - Setor: Farmacêutico e biotecnologia | CEO: Robert P. Mauch

Axon Enterprise - Setor: Aeroespacial e defesa | CEO: Patrick W. Smith

Caterpillar - Setor: Manufatura e maquinário | CEO: Joseph E. Creed

Intuitive - Setor: Dispositivos médicos | CEO: Dave Rosa Rosa

Vertex Pharmaceuticals - Setor: Farmacêutico e biotecnologia | CEO: Reshma Kewalramani

Lockheed Martin - Setor: Aeroespacial e defesa | CEO: Jim Taiclet

Palantir Technologies - Setor: Ciência de dados e software | CEO: Alexander Caedmon Karp

IDEXX Laboratories - Setor: Saúde animal | CEO: Michael Erickson

Advanced Micro Devices (AMD) - Setor: Semicondutores | CEO: Lisa T. Su

Gartner - Setor: Ciência de dados e software | CEO: Eugene A. Hall

Keysight Technologies - Setor: Equipamentos elétricos e eletrônicos | CEO: Satish C. Dhanasekaran

Arista Networks - Setor: Equipamentos de telecomunicações | CEO: Jayshree V. Ullal

Automatic Data Processing - Setor: Software de recursos humanos | CEO: Maria Black

Verisk Analytics - Setor: Ciência de dados e software | CEO: Lee M. Shavel

AppLovin - Setor: Software e hardware | CEO: Adam Foroughi

Palo Alto Networks - Setor: Cibersegurança | CEO: Nikesh Arora

Regeneron Pharmaceuticals - Setor: Farmacêutico e biotecnologia | CEO: Leonard S. Schleifer

Fortinet - Setor: Cibersegurança | CEO: Ken Xie

Matéria originalmente publicada por Forbes.com

Ministro brasileiro e representante dos EUA devem retomar nesta semana conversas sobre tarifaço após ligação de Lula a Trump



Negociações estão suspensas desde 14 de julho, véspera do anúncio oficial da tarifa de 25%

A semana começa com a expectativa de retomada das negociações sobre o tarifaço aplicado sobre os produtos brasileiros pelos Estados Unidos.

O ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), Márcio Elias Rosa, e o representante comercial dos Estados Unidos, Jamieson Greer, recomeçam as reuniões virtuais sobre o tema. As conversas terão também a participação de um representante do Itamaraty.

Márcio Elias e Greer ficaram de combinar o dia da conversa, a depender da agenda dos dois.

As negociações foram destravadas a partir de um telefonema entre o presidente Lula e o presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, na sexta-feira.

O ministro Márcio Elias contou que recebeu uma ligação de Greer, logo após a conversa por telefone entre o presidente Lula e Donald Trump, presidente

dos Estados Unidos, na sexta-feira. As negociações estão suspensas desde 14 de julho, véspera do anúncio oficial da tarifa de 25%. Outra tarifa de 12,5% foi anunciada em 23 de julho.

Em entrevista ao GLOBO, o ministro Márcio Elias disse acreditar que o tarifaço sobre os produtos brasileiros é definitivo, pelo menos até o momento. Mas acredita na possibilidade de ampliar a lista de exceções com a retomada das negociações.

- É óbvio que não é de se esperar que eles retroajam na decisão. Não vão. Mas vamos trabalhar para que outros setores possam ser incluídos na lista de exceções - disse o ministro.

O ministro disse também que Lula saberia "administrar bem esse assunto" com Trump.

Na conversa, os dois chefes de Estado se falaram pela manhã de sexta-feira por mais de uma hora e em tom "cordial", segundo o governo brasileiro. Na ligação, conversaram sobre as taxas aplicadas pelo país americano.

Segundo nota divulgada pela Secretaria de Comunicação Social da Presidência (Secom), Lula enfatizou que as alegações que basearam a medida (desmatamento, acordos preferenciais, **propriedade intelectual**, combate à corrupção, Pix, etanol e importações de produtos com trabalho forçado) "são infundadas".

Segundo o MDIC, 8,6 mil empresas estão sujeitas às tarifas. O levantamento aponta que 52,7% da pauta exportadora para os Estados Unidos não enfrenta imposição de sobretaxa e 47,3%, sujeita a alguma tarifa.

Negociação comercial Brasil-EUA: ministros se reúnem

Ministros do Brasil e EUA se reúnem para retomar a negociação comercial Brasil EUA. A pauta inclui a discussão de tarifas que afetam US\$ 6,6 bilhões em exportações brasileiras.

O ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, Márcio Elias Rosa, e o representante comercial dos Estados Unidos (USTR), Jamieson Greer, se reúnem virtualmente na próxima segunda-feira (31), às 14h30 (horário de Brasília). O encontro visa retomar as negociações comerciais entre os dois países e foi confirmado pelo ministério à Agência Brasil.

A negociação comercial Brasil e EUA será retomada em reunião virtual entre ministros no dia 31 de agosto.

será retomada em reunião virtual entre ministros no dia 31 de agosto. A pauta inclui a discussão de tarifas impostas pelos EUA sobre produtos brasileiros, que afetam US\$ 6,6 bilhões em exportações.

O encontro decorre de um telefonema entre os presidentes Luiz Inácio Lula da Silva e Donald Trump, que defenderam a manutenção do diálogo para preservar as relações comerciais.

A retomada das tratativas foi acertada durante telefonema entre os presidentes Lula e Trump, ocorrido na última sexta-feira (21). A conversa durou cerca de uma hora e 20 minutos e, segundo o Palácio do Planalto, ocorreu de forma cordial. Os dois líderes abriram um novo canal de diálogo entre Brasília e Washington em meio à disputa comercial provocada pelas tarifas impostas pelo governo norte-americano sobre produtos brasileiros.

Durante a ligação, ainda de acordo com o Planalto, o presidente brasileiro defendeu a retomada das negociações comerciais e afirmou que as justificativas apresentadas pelo governo norte-americano para a adoção das novas tarifas são infundadas.

Quais as justificativas dos Estados Unidos para as tarifas?

Entre os argumentos utilizados pelos Estados Unidos para fundamentar as medidas estão questões

relacionadas a desmatamento, acordos preferenciais, **propriedade intelectual**, combate à corrupção, Pix, etanol e importações de produtos associados a trabalho forçado.

Lula afirmou que as tarifas prejudicam tanto o Brasil quanto os Estados Unidos e defendeu o diálogo como caminho para preservar a relação comercial entre os dois países. Trump concordou com a necessidade de manter os vínculos comerciais e sinalizou a retomada do contato entre as equipes dos dois governos.

O que são as novas tarifas dos EUA?

Em julho, o USTR impôs uma sobretaxa de 25% sobre vários produtos provenientes do Brasil, após cerca de um ano de análise. Foram taxados exportadores de ferro e aço, vestuário, calçados, açúcar, etanol, produtos farmacêuticos, maquinário agrícola, máquinas elétricas não voltadas ao setor de aviação, além de outros produtos manufaturados.

O USTR justificou suas taxas dizendo que certas práticas adotadas pelo Brasil eram descabidas e oneravam ou restringiam o comércio de agricultores, trabalhadores, inovadores e exportadores estadunidenses. Uma sobretaxa adicional de 12,5% também foi aplicada na sequência sobre mais produtos nacionais, sob a alegação de que o Brasil não adota mecanismos eficazes para impedir a importação de mercadorias produzidas com trabalho forçado.

Com isso, as novas tarifas em vigor desde o fim do mês passado atingem cerca de US\$ 6,6 bilhões em exportações brasileiras ao mercado norte-americano, segundo levantamento do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (Mdic).

Qual a posição do Brasil frente às tarifas?

O governo brasileiro já havia apresentado um pedido de consultas no sistema de solução de controvérsias da Organização Mundial de Comércio (OMC), argumentando que as tarifas aplicadas são "inconsistentes" com as regras definidas pela entidade. Em resposta, os EUA aceitaram o pedido para

participar das consultas no âmbito da OMC.

Desde o início das taxações por parte do governo Trump, o Brasil vem reforçando que na relação comercial entre os dois países, os EUA são superavitários, ou seja, vendem mais do que compram. Na nota em que anuncia a abertura do processo de reciprocidade econômica, o governo brasileiro aponta

que seguirá atuando para reduzir os danos causados pelas tarifas à economia e à renda dos brasileiros. (Da IstoÉ com Agência Brasil)

Índice remissivo de assuntos

Propriedade Industrial	1,2,3,4,5
Propriedade Intelectual	6,7,8,9,10