

# abpi.empauta.com

Associação Brasileira da Propriedade Intelectual  
Clipping da imprensa

*Brasília, 03 de novembro de 2025 às 07h54*  
*Seleção de Notícias*

MSN Notícias | BR

Propriedade Intelectual

Governo Lula discute formato de acordo para propor a Trump e resolver tarifaço . . . . .	3
MSN	

## Governo Lula discute formato de acordo para propor a Trump e resolver tarifaço

Quer se manter informado, ter acesso a mais de 60 colunistas e reportagens exclusivas? Assine o Estadão aqui!

ENVIADO ESPECIAL A KUALA LUMPUR - O governo Luiz Inácio Lula da Silva discute internamente como vai propor a Donald Trump um acordo, e o que vai incluir, com vistas às próximas reuniões de negociação para solucionar o tarifaço. Uma delas pode ocorrer na próxima semana, em Washington, nos Estados Unidos.

Entre as opções, estão um acordo comercial mais abrangente e horizontal ou a discussão por setores econômicos em que podem ser feitas concessões pontuais e reduções de tarifa, com contrapartidas.

O governo também avalia como incluir promessas de investimento e compromissos de compra do setor privado, algo atípico em negociações comerciais, mas que costuma estar envolvido nos acordos feitos pelos EUA com outros países, e agrada a Trump porque dá oportunidade de citar cifras, render manchetes na imprensa e fomentar empregos.

Uma das propostas é sugerir o objetivo de elevar o comércio bilateral para US\$ 200 bilhões até 2030 e avaliar sinalizar compras na área de Defesa.

Depois da reunião entre eles no domingo, e do encontro de negociadores subsequente, também em Kuala Lumpur, negociadores relataram que será preciso traçar agora uma estratégia e ouvir novamente o setor privado brasileiro.

Ao longo dos últimos meses, os dois governos fizeram mapeamentos sobre os setores mais afetados de cada lado. Eles chegaram a manter negociações antes, por causa da deflagração da tarifa global "recíproca" de 10%, em abril, e depois da sobretaxa por razões políticas, de 40%, em julho. O Brasil apre-

sentou uma proposta em maio, mas não recebeu resposta.

O presidente brasileiro e sua equipe pediram, sem sucesso, que Trump aceitasse uma trégua. Suspendesse a taxaço inicialmente para que os dois governos negociassem. O americano não cedeu ao que foi chamado de um pedido de "boa vontade".

O Brasil não fez gestos durante as conversas na Malásia, segundo um negociador, porque sabia que Trump tentaria "maximizar" sua posição na mesa e cobrar por alguma concessão. O lado americano também não fez cobranças.

Na primeira reunião com os presidentes, as duas equipes se mostravam impassíveis - com "poker face", disse um dos participantes - e os presidentes se moviam como numa dança de tango, com cada passo calculado.

Participantes da negociação relatam que os dois lados querem avançar bem rapidamente e que a primeira reunião não deve demorar. Esse foi o teor do último contato presencial na Malásia.

Dele participaram o ministro Mauro Vieira (Itamaraty), o secretário-executivo Márcio Elias Rosa (MDIC) e o embaixador Audo Faleiro (Assessoria Especial da Presidência), pelo Brasil; Scott Bessent (secretário do Tesouro) e Jamieson Greer (representante comercial - USTR), pelos EUA.

Os dois lados vão discutir agora sobre que setores podem avançar e quanto tempo cada lado precisa.

Além do encontro em Washington, previsto para ocorrer de forma presencial, deve haver reuniões subsequentes virtuais. Também não se descarta encontros em pessoa, em Brasília.

Continuação: Governo Lula discute formato de acordo para propor a Trump e resolver tarifaço

Lula disse que enviaria aos EUA as três autoridades políticas mais envolvidas: o vice-presidente Geraldo Alckmin (ministro do MDIC) e os ministros Fernando Haddad (Fazenda) e Mauro Vieira (Itamaraty).

A expectativa de um negociador é quem em até três reuniões o cenário comece a ficar mais claro, com as cartas na mesa.

O governo brasileiro não pediu um prazo de suspensão do tarifaço, a fim de não prolongar as tratativas. Em negociações com outros países, o governo Trump estabeleceu datas e períodos específicos, como 90 ou 120 dias.

Alguns dos setores já conhecidos são café, carne, açúcar e etanol, bem como aeroespacial, além dos minerais estratégicos, entre eles reservas de terras raras.

O Estadão teve acesso a um documento que registra parte da estratégia em discussão, cenários de negociação e cita ofertas já colocadas na mesa e o formato de outras. Ele foi elaborado antes do encontro de Lula e Trump na Malásia.

O documento cita como possibilidades um pacote de "acordos setoriais" com tarifas (zero por zero) ou um pacote de "barganhas pontuais". Em qualquer das opções, técnicos recomendaram: Meta de comércio bilateral alcançar US\$ 200 bilhões em 2030 (em 2024, o fluxo foi de US\$ 124 bilhões. As estimativas feitas a partir das informações estatísticas dos EUA) Meta de compras brasileiras dos EUA envolvendo desde aeronaves (90 aviões) a produtos energéticos (fazer projeção) Meta de investimentos nos EUA (desde que seja número robusto) Agenda positiva: colaboração em energia (inclusive SAF), minerais críticos, resiliência de cadeias de suprimento, barreiras

técnicas e **propriedade** intelectual (caso não seja possível estabelecer compromissos substantivos nessas áreas) Avaliar interesse em sinalizar compras na área de Defesa Troca de experiências em questões regulatórias relativas ao setor de tecnologia, como em inteligência artificial Agendamento de reunião do Fórum de CEOs e diálogo comercial MDIC-DoC Setor privado

A Embraer já apresentou aos americanos um cenário de compras de produtos. Mas ele poderá ser reforçado e ampliado.

A fabricante de aeronaves compra peças e motores nos EUA para seus aviões feitos no País e enviar para clientes estatais ou privados de todo o mundo. A cadeia de suprimentos da indústria está ligada muito ligada à tecnologia americana, com motores e aviônica, por exemplo.

A empresa já avisou aos americanos (e ao governo brasileiro) que possui planos de investimento de US\$ 500 milhões no país, mais US\$ 20 bilhões em compras de equipamentos para montagem de aviões, em cinco anos, o que pode chegar a US\$ 40 bilhões em dez anos.

"O risco de não diminuir a tarifa é que os clientes compram menos avião, porque fica mais caro. Se comprar menos avião, a gente compra menos motor", disse Gomes Neto. "Os dois governos sabem da importância da Embraer, do que a gente está fazendo. A gente não negocia. Nas nossas reuniões que fizemos, deixamos claro o que a gente faz, os benefícios em termos de investimentos e geração de empregos."

Questionado pelo Estadão se os valores do plano de compras incluíam a perspectiva de vender até 80 aeronaves militares C-390 Millennium para a Índia,

Continuação: Governo Lula discute formato de acordo para propor a Trump e resolver tarifaço

Gomes Neto disse que não, a concorrência estava fora dos cálculos, porque a concorrência está em aberto, mas que a pergunta lhe deu uma ideia.

"Esse acordo é fundamental para a gente ter a chance de voltar para zero", disse Francisco Gomes Neto, presidente da Embraer. "É um baita potencial porque

mais de metade do avião (KC-390) é americano".

Os donos da JBS não citaram números ou investimentos em específico para suas operações em solo americano.

## Índice remissivo de assuntos

**Propriedade Intelectual**  
3