

# abpi.empauta.com

Associação Brasileira da Propriedade Intelectual  
Clipping da imprensa

*Brasília, 28 de julho de 2025 às 07h51*  
*Seleção de Notícias*

## Metrópolis Online | BR-DF

Patentes

**Veja quais setores dos EUA tentam negociar tarifas sobre o Brasil . . . . . 3**

## Folha.com | BR

Propriedade Intelectual

**Como a União Europeia sucumbiu ao rolo compressor tarifário de Donald Trump . . . . . 6**  
ÚLTIMAS NOTÍCIAS | BEN HALL

## Consultor Jurídico | BR

Inovação

**Usar propriedade intelectual em resposta ao tarifação requer cautela . . . . . 10**

Propriedade Intelectual

**Tarifas e tribunais: a face jurídica do imperialismo na Era Trump . . . . . 12**

## Revista Globo Rural Online | BR

Patentes

**Se não conseguir reverter tarifação dos EUA, Brasil tem opção de retaliar com quebra de patentes . . . . . 16**  
AUTOR | RAFAEL WALENDORFF

## Veja quais setores dos EUA tentam negociar tarifas sobre o Brasil



Empresas de agronegócio, aviação, tecnologia e metalurgia pressionam os EUA a recuarem da sobretaxa de 50% sobre produtos do Brasil

O iminente tarifação de 50% sobre produtos brasileiros, anunciado pelo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, que está previsto para entrar em vigor em 1º de agosto, acendeu um alerta em setores estratégicos da economia dos Estados Unidos. Longe de uma ofensiva consensual contra o Brasil, a medida provoca resistência interna, mobilizando pequenas empresas agrícolas, big techs e indústria aeronáutica, que tentam frear a proposta nos bastidores.

A tarifa anunciada ao Brasil é a mais alta entre os países afetados pelas chamadas "tarifas recíprocas".

Trump justificou a decisão alegando que o governo brasileiro estaria promovendo "ordens de censura secretas e injustas" contra plataformas de mídia social dos EUA.

Ele ainda mencionou o que chamou de "caça às bruxas" contra o ex-presidente Jair Bolsonaro, sugerindo que a política interna brasileira estaria violando princípios de liberdade de expressão e afetando interesses norte-americanos.

A retórica, no entanto, vem sendo questionada por as-

sociações empresariais americanas, que veem desvio de finalidade e risco real para cadeias produtivas bilaterais.

Especialistas ouvidos pelo Metrôpoles avaliaram como está o andamento desta tentativa em mediar e des-travar o imbróglio - visto que a imposição das tarifas é uma desvantagem para ambos os lados.

Commodities em xeque: café, carne e suco sob ameaça

Empresas importadoras de produtos agrícolas lideram a resistência.

Com o Brasil respondendo por 70% do suco de laranja, 30% do café e 9% da carne bovina que entram nos EUA, o setor teme aumento imediato nos preços ao consumidor e riscos de desabastecimento.

Nesta semana, as companhias Johanna Foods e Johanna Beverages recorreram ao Tribunal de Comércio Internacional, em Nova York, pedindo a suspensão das tarifas, alegando que o presidente ex-cedeu seu poder ao atrelar a política comercial a fatores políticos.

"A tarifa deverá ser suportada pelo comprador americano, que pagará mais caro e terá menor competitividade", explica Leonardo Briganti, tributarista.

A Câmara do Comércio Americana e a Amcham Brasil divulgaram nota alertando que a tarifa pode afetar 6.500 pequenas e médias empresas nos EUA.

Taxação de 50%

O Brasil foi incluído na lista dos países que pagarão a tarifa máxima, prevista para entrar em vigor a partir de 1º de agosto.

Continuação: Veja quais setores dos EUA tentam negociar tarifas sobre o Brasil

O governo norte-americano justificou a medida citando a postura do Supremo Tribunal Federal (STF) em relação ao ex-presidente Jair Bolsonaro (PL) e determinou ainda a abertura de uma investigação sobre possíveis restrições a empresas de tecnologia dos EUA e outras práticas consideradas injustas no comércio bilateral.

As medidas são parte de uma estratégia mais ampla do governo para pressionar parceiros comerciais a abrir seus mercados e ajustar políticas consideradas desfavoráveis aos interesses dos EUA.

Aço, petróleo e aviões: efeito bumerangue nas indústrias

O impacto também atinge setores industriais mais pesados.

A indústria siderúrgica dos EUA importa ferro semi-manufaturado do Brasil, essencial para diversas cadeias produtivas.

Só em 2024, foram US\$ 5,4 bilhões em produtos siderúrgicos brasileiros. A substituição, segundo especialistas, é inviável no curto prazo.

No setor aeronáutico, empresas que operam com aviões da Embraer, como companhias aéreas e fabricantes de peças, estimam alta de até US\$ 9 milhões por aeronave caso a tarifa entre em vigor.

Na visão do advogado internacionalista, Julian Dias Rodrigues, o lobby do setor já pressiona o Congresso americano por uma solução diplomática.

Também preocupado, o setor de petróleo e gás vê risco de aumento de preços e incertezas nas cadeias de fornecimento.

6 imagens Fechar modal. 1 de 6 Bolsonaro e Trump Chris Kleponis-Pool/ 2 de 6 Bolsonaro e Trump Mark Wilson/ 3 de 6 Presidente dos EUA, Donald Trump Kevin Dietsch/ 4 de 6 O presidente dos Es-

tados Unidos, Donald Trump, e o ex-presidente brasileiro Jair Bolsonaro (PL) Arte 5 de 6 Presidente do Brasil, Luiz Inácio Lula da Silva (PT), e o presidente dos Estados Unidos, Donald Trump Lara Abreu / Arte Metrópoles 6 de 6 Lula e Trump Arte/Metrópolis

Big Techs pressionam contra o Brasil

Em outra frente, Google, Amazon e Apple apoiam uma investigação formal da USTR (Representação Comercial dos EUA) contra o Brasil, sob alegação de que o Pix e as regras digitais brasileiras dificultam o comércio.

No entanto, o temor da retaliação brasileira também assombra esses grupos, que temem **quebra** de patentes ou restrições a serviços no país.

Legalidade da tarifa é questionada

A fragilidade jurídica da medida é outro ponto explorado por empresas americanas.

Segundo Lessandra Araújo, especialista em direito empresarial, a ação de Trump pode ser considerada inconstitucional por carecer de fundamentação econômica legítima.

"A tarifa está sendo usada como instrumento de pressão política, e isso fere os princípios do comércio internacional", afirma.

A alegação de interferência no julgamento de Bolsonaro é vista como desconectada das regras comerciais multilaterais, como o GATT e o DSU, que norteiam a atuação dos EUA na Organização Mundial do Comércio (OMC).

Brasil responde com retórica, mas sem articulação

Do lado brasileiro, a resposta tem sido mais política do que estratégica.

O presidente Luiz Inácio Lula da Silva (PT), clas-

Continuação: Veja quais setores dos EUA tentam negociar tarifas sobre o Brasil

sificou a carta de Trump como tentativa de interferência e ataque à soberania nacional, mas não há diálogo diplomático formal em andamento.

Para Juliano Lara Fernandes, gestor da Armada Asset, o Brasil está reagindo "mais por impulso do que com método".

"O temor é por retaliação do governo brasileiro que ameça promover uma **quebra** de patentes. A ação das empresas americanas tenta adicionar pressão no governo Trump ao mostrar as consequências das medidas para sua própria população e economia", avalia.

Projeções econômicas para o Brasil são negativas

Se implementada, a tarifa pode provocar retração de até 1,2% no PIB brasileiro, segundo estimativas do

setor produtivo.

De acordo com Leonardo Briganti, especialista em Direito Tributário, estima-se ainda a eliminação de 110 mil empregos e perdas acumuladas de até R\$ 175 bilhões em exportações na próxima década.

Setores como máquinas, madeira, fertilizantes e equipamentos industriais já registram queda nos embarques para os EUA.

A depender do desfecho, o impacto pode se espalhar para áreas mais vulneráveis das cadeias produtivas, agravando desigualdades regionais e aumentando a informalidade.

## Como a União Europeia sucumbiu ao rolo compressor tarifário de Donald Trump

### ÚLTIMAS NOTÍCIAS



Alívio por evitar guerra comercial é acompanhado por arrependimento de não ter adotado posição mais firme desde o início

Financial Times

O caminho para a capitulação da União Europeia diante da ofensiva comercial de Donald Trump foi estabelecido em 10 de abril.

As tarifas do "dia da libertação" que o presidente dos Estados Unidos impôs à maior parte do mundo no início daquele mês enviaram os mercados financeiros em queda livre nos dias seguintes. Trump recuou e, em 9 de abril, reduziu as tarifas para 10%.

Mas Bruxelas também recuou. Em 10 de abril, suspendeu suas tarifas retaliatórias e aceitou a oferta dos EUA para negociações com uma faca na garganta: tarifas de 10% sobre a maior parte de seu comércio, junto com impostos mais altos sobre aço, alumínio e veículos.

Ursula von der Leyen, presidente da Comissão Europeia, e Donald Trump após reunião em Turnberry,

abpi.empauta.com

na Escócia

-

Em vez de se juntar ao Canadá e à China com retaliação imediata e infligir dor aos consumidores e empresas americanas, a UE - paralisada por visões divergentes entre seus Estados-membros - optou por suportar a dor na esperança de garantir um acordo melhor.

Sob o acordo firmado pela presidente da Comissão Europeia, Ursula von der Leyen, e Trump em seu resort de golfe Turnberry nesta domingo (27), a UE aceitou uma tarifa americana de 15% ampla, incluindo para carros, mas não para o aço, que estará sujeito a um sistema de cotas.

O alívio entre as autoridades por evitar uma guerra comercial imediata foi tingido com arrependimento: a UE, o maior bloco comercial do mundo e supostamente um peso-pesado econômico, poderia ter obtido melhores condições se não tivesse contido seus golpes desde o início?

Georg Riekeles, ex-funcionário da Comissão que ajudou a negociar a saída do Reino Unido do bloco, disse que a ameaça mais recente da UE de aplicar â—93 bilhões em tarifas retaliatórias contra produtos americanos veio tarde demais.

"Com o benefício da retrospectiva, a UE teria se saído melhor respondendo vigorosamente aos EUA em abril em uma combinação com a retaliação da China contra o aumento das tarifas americanas, que deixou os mercados e Trump cambaleando", disse Riekeles, agora no think-tank European Policy Centre.

Continuação:  
Como a União Europeia sucumbiu ao rolo compressor tarifário de Donald Trump

Trump vê a UE como um parasita, alimentando-se do lucrativo mercado americano enquanto fecha o seu próprio através de regras e padrões. O presidente disse que a união foi "formada para prejudicar os EUA" e é "mais desagradável que a China".

A resposta da UE ao seu retorno ao poder em janeiro foi desajeitada. Meses de planejamento prévio por uma equipe dedicada, que incluía autoridades comerciais lideradas por outra veterana das negociações do Brexit, Sabine Weyand, e o conselheiro comercial de von der Leyen, Tomas Baert, foram por água abaixo.

Eles haviam elaborado um plano de três pontos modelado na abordagem adotada no primeiro mandato de Trump: oferecer reduzir o déficit comercial de bens de quase 200 bilhões comprando mais gás natural liquefeito, armas e produtos agrícolas. Segundo, oferecer reduções tarifárias mútuas sobre os bens de ambos.

Se isso falhasse, preparariam retaliação e confiariam na resposta do mercado a uma possível guerra comercial, ou no aumento da inflação nos EUA, para forçar Trump a recuar.

Mas Trump agiu mais rápido do que o esperado e, em março, impôs tarifas de 25% sobre aço, alumínio e carros.

Em uma reunião em Luxemburgo naquele mês, muitos ministros do Comércio estavam em pé de guerra. Alemanha, França e alguns outros pressionaram para que a Comissão consultasse sobre o uso de sua nova "bazuca comercial", o instrumento anti-coerção.

Projetado após o primeiro mandato de Trump para combater o uso da política comercial como forma de pressionar governos sobre outros assuntos, ele permitiria a Bruxelas barrar empresas americanas de licitações públicas, revogar proteção de **propriedade intelectual** e restringir importações e exportações.

No entanto, não estava claro se a maioria dos Estados-membros concordava com a medida, disseram diplomatas. Weyand disse aos embaixadores da UE, que se reuniam pelo menos semanalmente para discutir o progresso, para mostrar "paciência estratégica".

Quando o Reino Unido fechou um acordo comercial com Washington em maio, aceitando a tarifa básica de 10% de Trump, isso encorajou os Estados-membros da UE que buscavam um acordo, especialmente a Alemanha.

Enquanto isso, uma severa escalada de retaliações entre os EUA e a China terminou em uma trégua parcial, aliviando os temores dos investidores sobre turbulência global. Os mercados de ações atingiram recordes históricos, apesar dos grandes aumentos tarifários e da contínua incerteza desencadeada por Trump.

A primeira-ministra italiana Giorgia Meloni e o chanceler alemão Friedrich Merz mantiveram por meses a oferta inicial da UE de eliminar todas as tarifas industriais se os EUA fizessem o mesmo, embora Washington há muito deixasse claro que queria concessões unilaterais.

O governo alemão estava preocupado em obter um complicado esquema de "compensação" para fornecer alívio tarifário para empresas automobilísticas europeias, na prática alemãs. Enquanto os tecnocratas da UE boxeavam sob as regras de Queensbury, Trump estava em uma briga de rua de Nova York.

Maros Sefcovic, o comissário de Comércio da UE, foi enviado a Washington sete vezes para propor áreas de acordo, fazer homilias sobre a importância da relação transatlântica e promover o esquema de compensação automobilística da Alemanha. No total, Sefcovic realizou mais de 100 horas de conversas frustrantes com seus homólogos americanos.

Continuação:  
Como a União Europeia sucumbiu ao rolo compressor tarifário de Donald Trump

Um acordo para uma tarifa "recíproca" permanente de 10%, elaborado em julho com o representante comercial dos EUA, Jamieson Greer, e o secretário de comércio, Howard Lutnick, foi categoricamente rejeitado por Trump, que em vez disso ameaçou aumentar as tarifas sobre a UE para 30%, em vez de 20%, a partir de agosto.

E suas ameaças já haviam funcionado antes. O pacote de retaliação que a UE pausou em abril havia sido reduzido de 26 bilhões para 21 bilhões após lobby da França, Irlanda e Itália para garantir que o bourbon fosse removido da lista, depois que Trump ameaçou atingir destiladores europeus.

Se tudo o que os Estados-membros solicitaram tivesse sido removido, apenas 9 bilhões em mercadorias teriam permanecido na lista, disseram autoridades ao Financial Times. Durante os meses de negociações, o telefone de Sefcovic tocava regularmente com ministros pedindo cautela.

Simon Harris, ministro do comércio da Irlanda, era um frequente interlocutor. Ele queria salvar a indústria farmacêutica, de bebidas alcoólicas e de carne bovina do país de qualquer contra-ataque americano e informou o mundo - especialmente os americanos - com frequentes postagens nas redes sociais.

Líderes empresariais também pediram em voz alta por moderação, preferindo aceitar um corte nas margens de lucro a arriscar tarifas punitivas que afetariam as vendas.

Um segundo pacote de tarifas retaliatórias contra os EUA também foi reduzido para 72 bilhões antes de finalmente ser aprovado em 24 de julho para ser usado se as negociações fracassassem, totalizando 93 bilhões.

A incerteza de meses sobre o rumo das negociações também expôs divisões dentro da própria Comissão.

Weyand, a especialista cuja abordagem dura em relação ao Brexit frequentemente superou seus homólogos britânicos, tem argumentado por uma postura mais forte em relação a Trump e pelo uso das ferramentas de retaliação da UE, em oposição à mais conciliadora von der Leyen, disseram vários diplomatas e funcionários ao FT.

O governo francês, apesar de suas tentativas de proteger as empresas francesas da retaliação, também pediu repetidamente uma abordagem mais musculosa da Comissão às tarifas de Trump.

Mas a presidente da Comissão e seus assessores próximos argumentaram que o dano potencial de medidas adicionais de Trump - incluindo ameaças de impor tarifas específicas em setores críticos como o farmacêutico europeu - significava que o risco de uma guerra comercial em espiral era muito grande.

Havia também preocupação de que uma postura mais confrontadora em relação a Washington pudesse se espalhar para outras áreas.

A dependência da Europa da garantia de segurança americana foi um argumento adicional contra o confronto comercial, especialmente para alguns membros do bloco. Temores de que Trump cortasse o fornecimento de armas para a Ucrânia, retirasse tropas da Europa ou até mesmo abandonasse a Otan pairaram sobre as negociações, disseram diplomatas.

Uma prioridade adicional para a presidente da Comissão era preservar o direito da UE de regular. A indústria tecnológica americana pressionou fortemente para que Trump pressionasse a UE a enfraquecer leis que regulam o discurso online e o gerenciamento de dados. Eles também se opuseram aos impostos digitais nacionais. Até agora, von der Leyen se recusou a fazer concessões nesses assuntos.

"Alguns na diretoria de comércio da Comissão viam



Continuação:  
Como a União Europeia sucumbiu ao rolo compressor tarifário de Donald Trump

isso como uma disputa comercial clássica e estavam pressionando por retaliação, mas von der Leyen teve que considerar o quadro maior, o que impulsionou sua cautela e aversão ao risco", disse Mujtaba Rahman, diretor-gerente para a Europa do Eurasia Group, a consultoria de risco.

Depois que Trump rejeitou o acordo elaborado por seus próprios funcionários, a equipe de negociação da comissão concluiu que não tinha opção a não ser aceitar uma tarifa americana de 15%. Eles apresentaram o número aos embaixadores dos Estados-membros nesta semana.

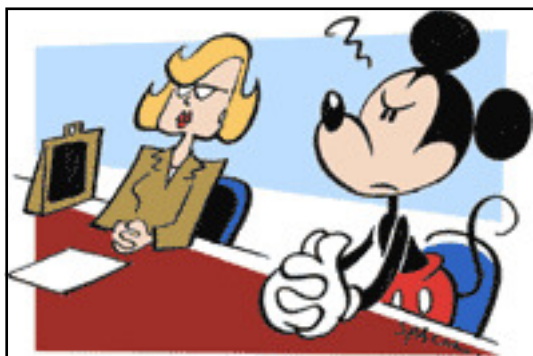
Os funcionários tentarão apresentá-lo como um acordo de status quo, já que os 15% teoricamente incluem a tarifa média americana já existente de 4,8%. Em

uma base ponderada pelo comércio, a tarifa americana pré-existente sobre importações da UE era de apenas 1,6%.

Não há como esconder o fato de que a UE foi atropelada pelo caminhão de Trump, disse um embaixador.

ou

## Usar propriedade intelectual em resposta ao tarifaço requer cautela



A propriedade intelectual constitui, sim, uma ferramenta legítima de resposta - mas é instrumento de última ratio, cujo acionamento requer estrita observância processual e avaliação cautelosa dos impactos internos.

Opinião Propriedade intelectual como instrumento de retaliação comercial

O governo dos Estados Unidos anunciou a elevação linear para 50 % de todas as tarifas aplicáveis às importações originárias do Brasil, com início de vigência previsto para 1º de agosto. A medida, claramente desvinculada de qualquer discussão técnica de dumping ou salvaguardas, desafia compromissos tarifários consolidados no âmbito do Gatt 1994 e tem potencial de afetar desde commodities agrícolas até bens de alto valor agregado e serviços incorporados em mercadorias digitais. Diante desse cenário, empresários brasileiros legítima e imediatamente perguntam: que opções de resposta eficaz o país possui dentro do sistema multilateral?

Spacca

Uma alternativa, ainda pouco explorada no debate público, consiste na suspensão - temporária e calibrada - de obrigações em matéria de propriedade intelectual (PI). Trata-se de possibilidade expressamente prevista no artigo 22 do Entendimento sobre Solução de Controvérsias (DSU),

que faculta ao membro vencedor de uma disputa buscar compensação em "outro setor" (services ou TRIPS) quando a suspensão de concessões "no mesmo setor" se revele impraticável ou ineficaz. Juridicamente falamos de "retaliação cruzada", figura que passou por escrutínio arbitral em casos emblemáticos como EC - Bananas III (2000), US - Gambling (2007) e US - Upland Cotton (2009).

Em termos práticos, o roteiro exige quatro etapas: instauração de painel na OMC impugnando as tarifas; obtenção de laudo favorável e esgotamento do prazo razoável para cumprimento; arbitragem destinada a quantificar o montante autorizado à suspensão, observando-se o princípio da proporcionalidade; e implementação doméstica, geralmente por lei ou decreto, definindo quais direitos de PI deixarão de ser reconhecidos ou pagos. O Brasil ensaiou essa quarta fase em 2010, quando editou a Medida Provisória 482 para listar patentes farmacêuticas, softwares e obras audiovisuais sujeitos à suspensão - mecanismo que acabou arquivado após acordo bilateral, mas cujo desenho regulatório permanece como precedente.

Propriedade intelectual como retaliação

Sob o ponto de vista empresarial, a utilização da PI como retaliação impõe uma avaliação de custo-benefício que não se esgota em cifras compensatórias. Em primeiro lugar, qualquer suspensão de patentes ou **direitos** autorais interfere na previsibilidade contratual e pode comprometer investimentos de longo prazo, especialmente em setores que dependem de **transferência** de tecnologia ou licenciamento de marcas estrangeiras.

Em segundo lugar, a estratégia tem repercussão reputacional: investidores internacionais ponderam a segurança jurídica oferecida pelo Brasil e podem re-dimensionar planos de P&D ou de instalação de cen-

Continuação: Usar propriedade intelectual em resposta ao tarifaço requer cautela

tros criativos. Some-se a isso a incerteza regulatória doméstica - por exemplo, como se daria o licenciamento não voluntário de um software amplamente empregado em cadeias produtivas cruciais - e vislumbra-se o grau de complexidade que a medida acarretaria.

Spacca

Poder de barganha ao Brasil

Nada disso significa que o instrumento deva ser descartado a priori. Ao contrário, sua mera disponibilidade confere poder de barganha ao Brasil nas mesas de negociação. A experiência comparada demonstra que, mais de uma vez, a sinalização de eventual suspensão de PI foi suficiente para induzir acordos satisfatórios antes da efetiva aplicação da retaliação. Contudo, para que esse poder seja crível, o setor privado precisa compreender tanto a engrenagem jurídica quanto os potenciais efeitos colaterais, mantendo interlocução permanente com as

autoridades que conduzem a política comercial.

Em síntese, a propriedade intelectual constitui, sim, uma ferramenta legítima de resposta - mas é instrumento de última ratio, cujo acionamento requer estrita observância processual e avaliação cautelosa dos impactos internos. Ao empresariado cabe participar ativamente dessa reflexão, contribuindo com dados sobre prejuízos provocados pelas tarifas e mapeando riscos derivados de uma eventual suspensão de PI. Assim, o país preserva a credibilidade internacional que angariou como defensor da segurança jurídica, ao mesmo tempo em que mantém à mão todos os mecanismos permitidos pelo arcabouço multilateral para proteger seus interesses econômicos.

Gustavo EscobarÉ Advogado Especializado Em Propriedade Intelectual E Sócio Do Escobar Advocacia.

## Tarifas e tribunais: a face jurídica do imperialismo na Era Trump



A política comercial dos EUA sob Trump deu um salto qualitativo: deixou de ser mera retórica e passou a mobilizar instrumentos protecionistas

Opinião Tarifas e tribunais: a face jurídica do imperialismo na Era Trump

é historiador assistente Social mestre em História pela Universidade Federal Fluminense (UFF) doutor em Serviço Social pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) professor do Departamento de Métodos e Técnicas do Serviço Social da ESS-UFRJ e autor de "A Internacional da Lava Jato".

É advogado sócio-fundador do escritório Flora Mathews & Mangabeira Sociedade de Advogados doutorando em andamento no Programa de Pós-Graduação em Direito da Pontifícia Universidade Católica-RJ (PPGD/PUC-RJ) mestre em Direito pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (PPGD-UERJ) e graduado em Direito na mesma instituição e vice-presidente da Comissão Especial de Estudo e Combate ao Lawfare da OAB/RJ.

A política comercial dos Estados Unidos sob Donald Trump deu um salto qualitativo: deixou de ser mera retórica sobre "nivelar o campo de jogo" e passou a mobilizar, de forma estratégica, instrumentos protecionistas com potencial de converter disputas comerciais em operações geopolíticas.

O Brasil, em particular, tornou-se alvo de uma convergência tensa entre investigação formal (Seção 301), ameaças de tarifas draconianas (de até 50%) e pressões veladas sobre sua soberania política e diplomática. Esse movimento se insere no que denominamos de imperialismo legal - uma dimensão jurídico-política que estrutura o lawfare promovido pelos Estados Unidos contra países do Sul Global, tendo o Brasil como um de seus principais focos.

A chamada Seção 301 da Lei de Comércio dos EUA, promulgada em 1974 e atualizada pela última vez em 2018, autoriza o presidente norte-americano a adotar "todas as medidas apropriadas" - incluindo sanções tarifárias e não tarifárias - para eliminar práticas ou políticas de governos estrangeiros consideradas "injustas" ou "onerosas" ao comércio dos EUA, mesmo que não haja decisão prévia da Organização Mundial do Comércio (OMC). A iniciativa pode partir tanto do Representante Comercial dos Estados Unidos (USTR) quanto de petições apresentadas por empresas ou grupos industriais norte-americanos.

Esse dispositivo integra um arcabouço mais amplo de jurisdições extraterritoriais criadas a partir dos anos 1970 e expandidas nas décadas seguintes. Sustentadas pela hegemonia monetária, jurídica e militar dos EUA, essas normas funcionam como instrumentos de coerção indireta voltados à proteção dos interesses políticos e comerciais estadunidenses, especialmente no que diz respeito ao controle da **propriedade** intelectual e da concorrência global.

A estrutura jurídica-política extraterritorial, alianças com parte das altas burocracias de Estados aliados e periféricos, domínio acadêmico e cultural e ações educativas e formadoras de consenso interclasses dominantes são determinações sociais contemporâneas do que chamamos de imperialismo legal. Tratam-se de novas formas contemporâneas de intervenção contínua imperialista, mais complexas, por vezes sutis,

Continuação: Tarifas e tribunais: a face jurídica do imperialismo na Era Trump

que não representam necessariamente a dominação territorial direta de uma potência imperialista.

Temos sustentado que o imperialismo legal não apenas consolida mecanismos de coerção jurídica extraterritorial, mas também projeta e amplia o fenômeno do lawfare nos sistemas de justiça de outros países, especialmente aqueles do sul global. A doutrina Trump, por sua vez, busca redirecionar e reestruturar esse aparato jurídico-político dentro de uma lógica de "nacional-imperialismo", articulando-o a interesses econômicos - como a proteção das big techs e do grande capital financeiro - e a objetivos políticos mais amplos, como o apoio transnacional a movimentos de extrema direita e a erosão de espaços multilaterais de mediação internacional.

No campo do direito, a doutrina Trump se apropria de reflexões estratégicas oriundas de círculos militares, empresariais e intelectuais dos Estados Unidos, especialmente aquelas que denunciam o uso do lawfare por países como a China como ameaça à hegemonia norte-americana.

Em 29 de novembro de 2001, o então coronel da Força Aérea dos EUA, Charles J. Dunlap Jr., publicou o artigo seminal "Law and Military Interventions: Preserving Humanitarian Values in 21st Century Conflicts", na Harvard International Law Journal. Nele, defende que o direito e os sistemas legais podem ser instrumentalizados como armas de guerra para alcançar objetivos militares estratégicos. Segundo Dunlap, normas de direitos humanos e do direito internacional podem ser mobilizadas para desacreditar o inimigo - criando uma nova dimensão jurídica nos conflitos pós-Guerra Fria, onde procedimentos legais e diplomáticos serviriam à reconfiguração do equilíbrio geopolítico.

Spacca

Essa perspectiva foi atualizada em 2021 pela professora Goldenziel, na Cornell Law Review, no artigo "Law as Battlefield: The U.S., China, and the

Global Escalation of Lawfare". A autora argumenta que a China incorporou o lawfare à sua estratégia militar, destacando o uso de milícias marítimas sem uniforme no Mar do Sul da China, a arbitragem internacional sobre as Ilhas Spratly e as disputas judiciais envolvendo a Huawei nos tribunais norte-americanos. Na mesma direção, Orde F. Kittrie, em sua obra *Lawfare: Law as a Weapon of War* (2016), analisa casos em que cidadãos dos EUA processaram, com êxito, membros do Hezbollah e do Irã em cortes locais, obtendo indenizações milionárias executadas em bancos com ativos internacionais. Segundo Kittrie, esse tipo de ofensiva judicial - ainda conduzida pela sociedade civil - deveria servir de modelo para uma política estatal ativa dos EUA.

Esses autores denunciam que outros países vêm utilizando o direito como arma de guerra contra os Estados Unidos e seus aliados, ao passo que criticam Washington por não possuir uma estratégia jurídica clara. Como temos sustentado, o governo Trump instrumentaliza esse diagnóstico e redireciona a estrutura do imperialismo legal - ainda que permeada por contradições internas, como o papel ambíguo da USAID - em função de sua doutrina geopolítica de guerra econômica permanente, com o objetivo declarado de "resguardar os interesses estadunidenses".

O Acordo de Mar-a-Lago: Lawfare e guerra econômica contra o mundo

Ainda incerto, o chamado Acordo de Mar-a-Lago tem se destacado como uma tentativa do governo Trump de reenquadrar o sistema comercial e monetário internacional. Seu pano de fundo é uma mudança expressiva na correlação de forças entre os think tanks que influenciam a política externa dos EUA. O tradicional Council on Foreign Relations (CFR), que historicamente reúne democratas e republicanos, cede espaço a centros ideológicos alinhados ao movimento Make America Great Again (MAGA), como o American Compass, o Manhattan Institute for Policy Research e o fundo de hedge Hud-

son Bay Capital Management.

No comando da estratégia econômica internacional figura Stephen Miran, atual presidente do Conselho de Assessores Econômicos. Ex-assessor sênior do Departamento do Tesouro no primeiro governo Trump, Miran foi estrategista da Hudson Bay Capital, uma das principais investidoras institucionais no Trump Media & Technology Group, controlador da rede Truth Social.

Miran é considerado o principal formulador das diretrizes de Mar-a-Lago. Segundo ele, embora o mundo dependa do dólar como moeda de reserva, esse sistema impõe custos "desproporcionais" à indústria norte-americana. A proposta, portanto, é substituir mecanismos multilaterais por instrumentos unilaterais: tarifas protecionistas, sanções econômicas, guerra cambial e controle sobre cadeias produtivas. Além de arrecadar fundos para o Tesouro sem tocar nas isenções tributárias para os bilionários, essa estratégia visa pressionar aliados e rivais em nome dos interesses dos EUA. Entre as propostas de Miran, destaca-se uma desvalorização controlada do dólar, inspirada no Acordo Plaza de 1985.

O "nacional-imperialismo" trumpista aposta, como alertam John Bellamy Foster e Prabhat Patnaik, na lógica do "empobrecimento do vizinho". Enquanto cobra sacrifícios fiscais e produtivos dos aliados tradicionais, como a União Europeia, busca impor sanções, tarifas e intervenções unilaterais a países neutros, não alinhados ou inimigos estratégicos, como a China.

Essa ofensiva econômica é acompanhada por um robusto aumento dos gastos militares. Pela primeira vez, o orçamento oficial de defesa dos EUA superou 1 trilhão de dólares. Sob pressão do governo Trump, a Otan aumentou em 5% suas despesas militares. Em círculos MAGA, cogita-se inclusive a possibilidade de uma guerra nuclear "limitada" com a China, utilizando Taiwan ou as bases militares nas Filipinas como epicentro do confronto.

Continuação: Tarifas e tribunais: a face jurídica do imperialismo na Era Trump

É nesse contexto que a prática do lawfare, impulsionada pelas estruturas do imperialismo legal, tende a se intensificar como uma forma grotesca e direta de utilização do direito em prol dos interesses do atual bloco de poder consolidado nos Estados Unidos - uma aliança entre grandes conglomerados privados, especialmente do setor tecnológico, o trumpismo e setores da classe média e da classe trabalhadora branca, apesar das crescentes contradições e lutas sociais internas. Conhecer em profundidade essas movimentações, relações e conexões é fundamental para compreender e enfrentar essa ofensiva contra o Brasil.

A taxação, a Seção 301 e o imperialismo legal

Em 15 de julho de 2025, o USTR (Representante Comercial dos EUA) abriu uma investigação formal com base na Seção 301 da Lei de Comércio de 1974, alegando que o Brasil adota práticas "injustas e discriminatórias" em seis frentes: comércio digital, tarifas preferenciais, combate à corrupção, **propriedade** intelectual, etanol e desmatamento ilegal. Embora formulada sob o pretexto comercial, a investigação opera como instrumento taxativo: aciona sanções unilaterais, amplia os canais de consulta e institui quadros punitivos legalizados. Em outras palavras, atua como dispositivo de lawfare, permitindo pressões institucionais formalizadas contra o Brasil.

Quase simultaneamente, Trump anunciou uma tarifa de 50% sobre produtos brasileiros com entrada em vigor prevista para 1º de agosto, alegando como motivação o julgamento do ex-presidente Bolsonaro, que qualificou como uma "caça às bruxas". A taxação, longe de se basear em déficits comerciais, escancara o uso da política comercial como arma de disputa geopolítica.

Imperialismo legal e lawfare: uma nova etapa sob a Doutrina Trump

O uso do direito como arma de guerra não é novo na política externa dos EUA. Mesmo antes de o termo

Continuação: Tarifas e tribunais: a face jurídica do imperialismo na Era Trump

lawfare ser cunhado, em 2001, o recurso à juridicização da política já se expressava em estratégias de dominação. O que marca esta nova etapa, no entanto, é a explicitação brutal desse uso: o direito torna-se instrumento aberto de coerção e intervenção. A Seção 301, neste contexto, é ideal: permite ações punitivas sem necessidade de comprovação de danos econômicos reais, convertendo alegações vagas em narrativas juridicamente legitimadas. As tarifas aplicadas ao Brasil, vinculadas a eventos da política interna - como o julgamento de Bolsonaro - revelam uma tentativa direta de imposição de agenda sobre instituições nacionais.

Se, anteriormente, o lawfare, mediante a Operação Lava Jato, se apresentava sob a aparência da legalidade, mediado por organismos multilaterais, acordos bilaterais e normativas formais, no governo Trump ele entra em uma nova fase: realiza-se sob o signo do irracionalismo neofascista. A mentira e o delírio tornam-se fundamentos de jurisprudência e instrumentos de guerra.

A pressão política externa, ao demandar a suspensão de processos judiciais internos, constitui uma grave intromissão na soberania nacional e um ataque direto

ao Estado democrático de direito. Essas ações apontam para uma ofensiva articulada: um lawfare que busca não apenas impor restrições econômicas, mas desestabilizar as escolhas democráticas e geopolíticas do Brasil. A escalada encontra raízes na política externa brasileira, que se afasta do alinhamento automático com o Ocidente. A aproximação com os Brics, o engajamento com economias periféricas/dependentes e o fortalecimento de uma diplomacia autônoma rompem com o "consenso ocidental".

Para Washington sob Trump, essa autonomia é punível. E isso se expressa na sincronização entre investigação formal de comércio, ameaças tarifárias e retórica política. O imperialismo legal, como arma do lawfare, não se volta apenas contra os produtos brasileiros, mas contra sua soberania e seu projeto internacional. Trata-se de impor custos ao país que ousa definir livremente seu rumo geopolítico.

André Luiz De Carvalho Matheus Luís Eduardo Fernandes



## Se não conseguir reverter tarifaço dos EUA, Brasil tem opção de retaliar com quebra de patentes



Adoção de medida não é consenso no governo; para CropLife, iniciativa poderia causar impactos sistêmicos na cadeia de suprimentos

Se não conseguir avançar na próxima semana com negociações para reverter ou ao menos adiar o tarifaço dos Estados Unidos, o Brasil tem a opção de retaliar os americanos com a **quebra** de patentes de propriedade intelectual, algo que enfrenta resistência do setor privado em geral. A medida, se implementada, poderia afetar a área de **biotecnologia**, com impactos no setor de sementes e de defensivos agrícolas, com forte participação de empresas americanas no mercado brasileiro.

A adoção da iniciativa, autorizada pela Lei de Reciprocidade Econômica, não é consenso entre membros do alto escalão do governo, apurou a reportagem. Nos bastidores, no entanto, ministros que acompanham as tratativas do Executivo dizem que o uso da prerrogativa não está de todo descartado.

Isso porque seria a "única" alternativa capaz de gerar "medo" ou causar impacto no governo de Donald Trump para tentar uma negociação em torno das tarifas. O setor produtivo pediu ao governo para que retalições e medidas de reciprocidade apenas sejam utilizadas em "último caso", após esgotar todas as possibilidades de articulação com os americanos.

"A eventual **quebra** de patentes de tecnologias como ação de retaliação brasileira, pode, nos médio e longo prazos, acarretar impactos sistêmicos na cadeia de suprimentos, prejudicar o acesso dos produtores brasileiros a soluções modernas e sustentáveis e enfraquecer a posição do país como líder em produtividade agrícola", afirmou, em nota ao Valor, a CropLife Brasil, que representa empresas de sementes e defensivos.

A entidade ressaltou que a "quebra de confiança" na lei de patentes pode comprometer investimentos em pesquisa e acarretar prejuízos à agricultura brasileira. "Na Argentina, por exemplo, onde não ocorre o pagamento de direitos de **propriedade** intelectual nas sementes salvas por parte dos produtores, a produtividade da soja é 30% menor do que no Brasil e nos EUA, dada a falta de estímulo à inovação e ao melhoramento genético no país", citou, na nota.

A CropLife defendeu mais diálogo e negociação, sem retaliação por parte do Palácio do Planalto. Uma eventual tarifaço recíproca pode implicar o aumento dos preços de defensivos agrícolas vindos dos EUA - que respondem por US\$ 1,4 bilhão por ano ou 14% do valor importado pelos produtores brasileiros atualmente - e incrementos nos custos de produção aos agricultores brasileiros e na inflação dos alimentos internamente, disse a entidade na nota ao Valor.

Um integrante da Esplanada ponderou que a questão de patentes envolve uma série de compromissos e pode gerar instabilidade jurídica. O objetivo no momento, disse, não é o confronto direto, e sim a busca por soluções que preservem os interesses do Brasil e não escalem mais a situação.

Em 2014, os EUA aceitaram um acordo para compensar danos financeiros causados aos produtores de algodão brasileiros e não houve suspensão das pa-



Continuação: Se não conseguir reverter tarifaço dos EUA, Brasil tem opção de retaliar com quebra de patentes

tentes. - Foto: Ampasul/Divulgação A ameaça de suspender o pagamento de direitos de propriedade intelectual funcionou em 2014, quando o Brasil abriu uma disputa na Organização Mundial do Comércio (OMC) contra subsídios que os EUA davam aos produtores de algodão. Na época, a Casa Branca aceitou um acordo para compensar danos financeiros causados aos cotonicultores brasileiros e não houve suspensão das patentes.

"É uma ameaça que será apresentada em algum momento", afirmou Welber Barral, ex-secretário de Comércio Exterior e sócio-fundador da BMJ Consultoria. "Está prevista na Lei de Reciprocidade, teoricamente o Brasil pode adotar, mas é uma medida muito extrema, pois pode ter judicialização, ameaça de investimentos no Brasil, tem problema reputacional. Mas é uma ameaça forte e que os Estados Unidos consideraram no caso do algodão", completou.

A uma semana da entrada em vigor das tarifas de 50% dos Estados Unidos sobre os produtos brasileiros, que pode paralisar as vendas de carne bovina, suco de laranja, café e frutas, por exemplo, a avaliação de empresários dos setores afetados é que o Executivo ainda não conseguiu interlocução direta com os americanos. Não há clareza do que vai acontecer a partir de 1º de agosto.

O setor produtivo quer o adiamento por 90 dias para a entrada em vigor da tarifa de 50% dos EUA, prevista inicialmente para 1º de agosto. "A ação emergencial que todo mundo pediu era uma carta clara e direta aos EUA pedindo um prazo de 90 dias para entrada em vigor das taxas. Esse pedido formal não foi feito e não vemos nada acontecendo, está uma certa estagnação,

pois não há interlocutor", disse Eduardo Lobo, presidente da Associação Brasileira da Indústria de Pescados (Abipesca).

As contrapartes americanas também enfrentam dificuldades na luta contra as tarifas. Escritórios tradicionais de lobby não conseguem o mesmo acesso de antes à Casa Branca. Empresas importadoras de suco de laranja acionaram a Justiça recentemente, mas o caminho é longo até um desfecho. Apesar de decisões favoráveis em primeira instância na Corte de Comércio Internacional, o governo americano tem recorrido, obtido a suspensão das ordens e postergado o julgamento final.

Outros setores, como o de frigoríficos de carne bovina, enfrentam o dilema de questionar ou não as tarifas, pois foram apoiadores de primeira hora e doadores da eleição de Trump. O ambiente tem ficado cada dia mais complicado para negociações. "Várias delegações estão em Washington para tentar fazer acordos, e o Brasil não está na primeira prioridade", disse Barral.

Uma das saídas vislumbradas por ele, que é advogado e atua nas negociações em interlocução com escritórios em Washington, é buscar alternativas para que os importadores possam depositar os valores das tarifas, se forem aplicadas a partir de agosto, em juízo enquanto insistem em derrubar a taxa via ações judiciais. Barral ressaltou que ainda há incertezas entre os empresários, pois não houve publicação do ato executivo com detalhes sobre as tarifas e, possivelmente, setores que possam ficar de fora da cobrança.

## Índice remissivo de assuntos

**Patentes**

3, 16

**Propriedade Intelectual**

6, 12, 16

**Direitos Autorais**

10

**Inovação**

10, 16