

A política comercial agressiva dos Estados Unidos em meio à desaceleração da globalização: efeitos e desdobramentos para a ordem internacional

Marília Bassetti Marcato*

1. Introdução

A política comercial agressiva adotada pela administração Trump em 2025, com a imposição de tarifas gerais de 10% e das polêmicas “tarifas recíprocas”, representa um ponto de inflexão na governança econômica global. Mais do que uma medida protecionista convencional, esta estratégia baseada em uma metodologia inédita (e duvidável) — que converte superávits comerciais em alíquotas punitivas — desafia os fundamentos do sistema multilateral de comércio e acelera tendências profundas de reconfiguração das cadeias globais de valor.

O paradigma da hiperglobalização, que por décadas pautou a

* Professora Adjunta da Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia. Assessora da Presidência do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Doutorado em Ciência Econômica pela Universidade Estadual de Campinas.

integração produtiva internacional por meio de cadeias de valor complexas e geograficamente dispersas, dá sinais claros de esgotamento. Choques sucessivos — da crise financeira de 2008 à pandemia de Covid-19 e ao acirramento das rivalidades geopolíticas — expuseram vulnerabilidades estratégicas inerentes à excessiva dependência de fornecedores externos. Neste contexto, a política comercial da administração Trump não é um fenômeno isolado, mas sim um acelerador e um sintoma de uma tendência mais ampla de desaceleração da globalização, na qual considerações de segurança nacional e resiliência produtiva começam a suplantar a lógica pura da eficiência e do menor custo.

Uma onda de reconfiguração das cadeias globais de valor está em andamento, à medida que empresas e governos buscam por maior resiliência a eventos externos disruptivos, optando por um menor número de fornecedores ao longo das cadeias de suprimentos em detrimento ao enfoque da eficiência e da competitividade de custos (Unido, 2025). Diversos analistas apontam que as mudanças nas cadeias de valor como resposta às tarifas estão em andamento, mas não se tornarão visíveis tão cedo. À medida que as tarifas ou ameaças de tarifas persistirem, haverá um grande esforço mundial para “contornar” a economia norte-americana. Nesse sentido, as implicações da guerra tarifária vão muito além das fronteiras norte-americanas, ameaçando ampliar a fragmentação das cadeias globais de valor, provocar medidas retaliatórias e potencialmente marcar o fim do sistema comercial baseado em regras que sustenta o comércio global desde a Segunda Guerra Mundial.

Há uma série de dúvidas a respeito de como essa estratégia alcançará de fato os resultados desejados, como trazer os empregos e as fábricas de volta aos Estados Unidos. Ao longo do tempo, tornou-se evidente que a política dos Estados Unidos não é exatamente sobre reparar injustiças associadas às práticas de parceiros comerciais. Na verdade, a agressiva política tarifária que vem sendo implementada pelos Estados Unidos está no bojo do ressurgimento do unilateralismo e do protecionismo na política comercial internacional contemporânea.

Em particular, no caso norte-americano, este movimento evoca paralelos históricos preocupantes, reminiscentes da Lei Smoot-Hawley de 1930, que, ao elevar tarifas para proteger a economia doméstica durante a Grande Depressão, acabou por precipitar uma onda de retaliações e um colapso do comércio global, agravando a crise que pretendia mitigar.

Esta reconfiguração do cenário internacional, portanto, não se dará sem custos econômicos substanciais e implicações ambientais profundas. Ao desviar o foco e onerar os fluxos de bens e tecnologias essenciais para uma transição energética, o protecionismo comercial representa um obstáculo significativo para o enfrentamento da crise climática global. Desta forma, a análise dos desdobramentos da guerra tarifária iniciada em 2025 transcende o mero registro de disputas comerciais bilaterais, configurando-se como uma investigação crucial para compreender os contornos de uma nova ordem econômica internacional, mais fragmentada e volátil. Partindo deste contexto, o presente estudo tem como objetivo principal analisar os efeitos multidimensionais desta guerra tarifária, com foco especial nas implicações para a economia brasileira e na reconfiguração da arquitetura comercial global.

A principal contribuição desta pesquisa reside na análise integrada de três dimensões críticas: (i) a interação entre as tarifas e a transição em curso da hiperglobalização para uma globalização mais fragmentada e estrategicamente orientada; (ii) os impactos setoriais assimétricos sobre as exportações brasileiras, considerando a vulnerabilidade diferenciada de *commodities* e produtos manufaturados; e (iii) os efeitos para a economia norte-americana, tendo em vista a lentidão na manifestação dos impactos, e os efeitos colaterais negativos no enfrentamento à crise climática, por meio do estímulo indireto ao desmatamento e da desaceleração da difusão de tecnologias verdes. Esta abordagem tripla permite compreender não apenas os efeitos comerciais imediatos, mas também as transformações estruturais de mais longo prazo desencadeadas por esta guinada protecionista.

O estudo está organizado em quatro seções. Além desta Introdução, a Segunda Seção examina a transição do paradigma da hiperglobalização para a atual fase de desaceleração da globalização, contextualizando as medidas tarifárias dentro desta trajetória histórica mais ampla. Em seguida, analisa-se detalhadamente a lógica controversa das “tarifas recíprocas” e o panorama das principais medidas implementadas e ameaçadas a partir da ferramenta de monitoramento “*Trump 2.0 tariff tracker*” formulado pela Reed Smith. Na Quarta Seção, avaliam-se os potenciais efeitos da política comercial agressiva dos Estados Unidos, inicialmente, com foco na economia brasileira, abrangendo o mercado de câmbio, a balança comercial, a reconfiguração dos fluxos agrícolas e a resposta política representada pelo Plano Brasil Soberano. Posteriormente, o foco desloca-se para os impactos sobre a economia norte-americana e as implicações para o enfrentamento da crise climática. A Seção Final apresenta as considerações finais que sintetizam os resultados e suas implicações para a nova ordem econômica internacional em formação.

2. Da hiperglobalização À desaceleração da globalização

O conceito de “hiperglobalização”, cunhado por Dani Rodrik (2011), designa um fenômeno distinto no processo de integração econômica mundial. De acordo com Rodrik (2011, 2016), a hiperglobalização representa uma modalidade de globalização que ambiciona a criação de mercados perfeitamente integrados, dissociando-os, em grande medida, das sociedades domésticas. Para os países em desenvolvimento, o autor identifica uma consequência particularmente crítica: a imposição de significativas restrições externas às políticas industriais. Conforme argumenta Rodrik (2011, p. 23), tal constrangimento torna substancialmente mais difícil para os países da América Latina e da África emularem as estratégias de desenvolvimento bem-sucedidas empregadas pelas economias do

Leste Asiático.

A conceituação do termo foi posteriormente ampliada por Subramanian e Kessler (2013), que detalharam a hiperglobalização por meio de sete dimensões, incluindo o acelerado aumento da integração comercial, a “desmaterialização” pela maior relevância dos serviços, a “globalização democrática” via abertura generalizada, e a ascensão da China como um ator comercial de grande porte, entre outros aspectos. De forma complementar, a ECLAC (2016) incorpora a essa caracterização o exponencial aumento dos fluxos de dados transfronteiriços a partir do final da década de 1990.

A partir desse período, as relações econômicas internacionais adentraram efetivamente nesta nova fase, marcada pelo crescimento acelerado dos fluxos transfronteiriços de bens, serviços e capitais (ECLAC, 2016; Subramanian; Kessler, 2013). Neste contexto, a emergência e consolidação das cadeias globais de valor (CGVs) consagraram-se como uma das principais forças motrizes da hiperglobalização. Esta reconfiguração produtiva, caracterizada pela fragmentação dos processos produtivos em múltiplos estágios geograficamente dispersos, gerou um ambiente econômico com novas dinâmicas. A fragmentação da produção internacional abriu potenciais oportunidades para um leque alargado de empresas sediadas em países em desenvolvimento, permitindo a sua integração em redes globais de produção por meio da especialização em etapas ou tarefas específicas, sem a necessidade de dominar ou executar processos produtivos completos.

No entanto, a vida útil da célebre expressão *cadeia global de valor* parece estar com seus dias contados. Ao longo das últimas décadas, a fragmentação da produção em vários estágios internacionalmente dispersos alcançou patamares inéditos. Os selos “*Made in*” tornaram-se imprecisos e de pouca utilidade para aqueles que buscam saber algo sobre as competências tecnológicas e produtivas de um determinado país. Como resultado, os bens que consumimos hoje são considerados “pacotes” de fatores produtivos de diferentes nações, conformando redes complexas em que diferentes atores econômicos atuam e não

simples interações sequenciais, como sugerido pelo termo “cadeia”.

A noção de que uma cadeia de valor não reflete necessariamente uma transformação física está evidente na escolha do termo “valor” e não meramente “produção”. Ou seja, as cadeias de valor não descrevem apenas atividades restritas à produção em si, incluindo diversas atividades que agregam valor — por exemplo, design, marketing, distribuição e reciclagem. No entanto, tal noção de valor não contempla a variável econômica que move ondas políticas — emprego — ou mesmo outros aspectos relevantes, como os conflitos entre criação e extração de valor nas economias modernas, com seus potenciais desdobramentos em relação à coesão social.¹

Mais recentemente, a inclusão do termo “global” trouxe uma mudança de perspectiva que sinaliza a possibilidade de cadeias de valor serem mais ou menos ampliadas, além de divididas entre várias empresas e espaços geográficos. Isso se deve fundamentalmente à capacidade das grandes corporações de estabelecer decisões sequenciais de produção em escala global sem perder rentabilidade e estabelecer processos mais flexíveis de “customização em massa”. Condiionadas pela redução nos custos de coordenação e transmissão de informações, as grandes corporações desenvolveram a habilidade de coordenar sua produção em tempo real, independentemente da localização geográfica dos produtores.

Nesse sentido, é importante ter em mente que a decisão entre estabelecer uma estrutura de produção verticalmente integrada *versus* terceirizar etapas da cadeia de valor no âmbito doméstico ou internacional está sujeita à avaliação de compensações complexas, indo muito além de minimizar custos. Assim, as estruturas de poder em que as empresas interagem e operam economicamente foram se transformando ao longo das últimas décadas, orientadas também pela busca por maior flexibilidade e diversificação de localização dos produtores e demandantes.

1 Ver Mazzucato (2018).

A ideia geral é que não seria mais necessário montar uma estrutura verticalmente integrada, mas sim incorporar novas regiões ao processo produtivo. A indústria mundial foi então deslocando suas atividades industriais em direção aos países em desenvolvimento como parte de sua estratégia de acumulação. No entanto, esse movimento não ocorreu de forma simétrica. Há ampla evidência indicando a preponderância da dinâmica regional na organização da produção mundial (Baldwin; Forslid, 2014; Degain; Meng; Wang, 2017; Cadestin *et al.*, 2016; Marcato, 2018). Além disso, a descentralização produtiva foi acompanhada pela concentração e centralização do valor gerado pela atividade industrial. Tão logo o comércio transfronteiriço de bens e serviços, tecnologias e fluxos de investimento, pessoas e informações foi tomando novas formas, tornou-se evidente que os benefícios associados à globalização não alcançariam igualmente diferentes territórios (Marcato, 2023).

De forma ainda mais elucidativa, a pandemia de Covid-19 escancarou os novos desafios que o paradigma da hiperglobalização enfrentaria à luz dos diversos e frequentes choques externos que fragilizaram o comércio internacional. Na verdade, ao menos desde a Crise Financeira Global de 2008, diversos analistas observaram uma tendência de desaceleração do comércio internacional e de redução da elasticidade-renda do comércio.

Na ocasião, diversos economistas investigaram as causas da desaceleração do comércio internacional e se seria possível afirmar que haveria um “novo normal” para o padrão de crescimento do comércio mundial. Para aqueles que consideravam tratar-se de um fenômeno cíclico, o principal argumento era que a desaceleração do comércio internacional seria o resultado de forças macroeconômicas que refletiriam o enfraquecimento da demanda, especialmente na Zona do

Euro e posteriormente na China.² Outros economistas consideravam tratar-se de um fenômeno estrutural, orientado por *mudanças regionais* na atividade econômica e no comércio, na *composição do comércio* (com maior parcela das atividades de serviços), *mudanças nas políticas comerciais* (com aumento de medidas protecionistas) e, por fim, *mudanças no ritmo de fragmentação dos processos produtivos*, i.e., uma desaceleração na forma de comércio típica das cadeias globais de valor (Marcato, 2018).

Em meio à pandemia, as cadeias de valor mais complexas tornaram-se mais sujeitas à interrupção da cadeia de suprimentos, com destaque para as indústrias automobilística e de eletroeletrônicos. Desde então, uma onda de reconfiguração das cadeias globais de valor está em andamento, à medida que as empresas buscam por maior resiliência a eventos externos disruptivos e optam por um menor número de fornecedores ao longo das cadeias de suprimentos (De Backer e Flaig, 2017).

Dessa forma, o período pós-Crise Financeira Global vem sendo caracterizado não por uma desglobalização, mas por uma nítida desaceleração da globalização, marcada por uma alteração em sua natureza e ritmo (Antràs, 2020; Williamson, 2021). Embora fatores tecnológicos, como a automação e a robótica, introduzam pressões para a realocação produtiva, seu impacto é assimétrico e mitigado por custos afundados e pela heterogeneidade na adoção tecnológica (Antràs, 2020; De Propriis e Bailey, 2020). Contudo, é na esfera política que residem os determinantes mais significativos para a reconfiguração contemporânea das cadeias globais de valor.

O cenário econômico global tornou-se cada vez mais fraturado. Nesse contexto, há uma crescente descrença em torno da capacidade

2 O chamado “efeito-China” aponta para a verticalização da estrutura produtiva chinesa, traduzida pelo aumento do valor adicionado doméstico nas suas exportações. Consequentemente, ao substituir os insumos importados por versões domésticas, a China reduziu a demanda por insumos no mercado internacional, fator que se torna relevante pela magnitude da economia chinesa.

que a globalização possui de proporcionar prosperidade inclusiva, bem como do multilateralismo como o meio para tal prosperidade (UNCTAD, 2020). Com o acirramento das disputas geopolíticas, a atual abordagem de Trump em relação ao comércio internacional coloca em xeque as estruturas e os processos de governança do multilateralismo.

A estagnação do multilateralismo, a ascensão de políticas protecionistas e o acirramento de tensões geopolíticas, notadamente entre EUA e China, geraram um ambiente de incerteza que leva as corporações multinacionais a reavaliarem os riscos de suas operações globais (Evenett *et al.*, 2024; Juhász *et al.*, 2023). Essa reavaliação é seletiva, concentrando-se em indústrias consideradas estratégicas para a segurança nacional e a competitividade das principais potências (Petricevic e Teece, 2019). Portanto, a desaceleração da globalização é fundamentalmente um fenômeno politicamente induzido, no qual a pressão dos Estados nacionais para a internalização de interesses estratégicos e estruturação de cadeias de fornecimento menos complexas, reorientam as estratégias corporativas e as redes produtivas, favorecendo cadeias mais curtas e resilientes em detrimento da integração hiperglobalizada (Alvarez *et al.*, 2021; Pegoraro; De Propriis; Chidlow, 2020).

3. Guerra tarifária: uma retrospectiva não exaustiva

3.1 A lógica controversa das “tarifas recíprocas”

Segundo Trump, “tarifa é a palavra mais bonita do dicionário”. A recente política comercial de Trump marcou uma guinada significativa no cenário econômico global com o anúncio, realizado em 2 de abril de 2025, de tarifas gerais de 10% e a imposição de chamadas “tarifas recíprocas” adicionais e específicas para mais de sessenta parceiros comerciais. Segundo o Yale Budget Lab, em um primeiro momento, as medidas elevaram a taxa efetiva de tarifas dos EUA a um nível não

visto desde 1909. Em evento na Casa Branca, Trump anunciou que o objetivo é trazer empregos e fábricas de volta ao país.

A justificativa legal para tal medida, baseada na Lei de Poderes Econômicos de Emergência Internacional (IEEPA) de 1977 — tradicionalmente utilizada para sanções financeiras em contextos de segurança nacional, nunca utilizada para tarifas comerciais —, é objeto de intenso escrutínio e desafios jurídicos, levantando questões sobre a solidez de sua fundamentação. Contudo, o aspecto mais controverso reside na metodologia de cálculo dessas tarifas.

Ao contrário do que o termo “recíproco” sugere, as alíquotas não espelham as tarifas reais aplicadas por outros países aos produtos norte-americanos. A política dos EUA não é exatamente sobre reparar injustiças associadas às práticas de parceiros comerciais. Em vez disso, as tarifas foram derivadas de uma fórmula singular que converte superávits comerciais bilaterais com os EUA em supostas “tarifas” punitivas. O cálculo, que divide o déficit comercial dos EUA com um país pelo valor das exportações desse país para os EUA e aplica metade desse percentual como tarifa em um gesto de “gentileza”,³ pune nações simplesmente por possuírem saldos comerciais positivos, ignorando completamente a estrutura tarifária real vigente.

Por exemplo, o caso da tarifa recíproca originalmente aplicada à China. O déficit comercial dos Estados Unidos com a China em 2024 foi de US\$ 295,4 bilhões, e os Estados Unidos importaram US\$ 439,9 bilhões em produtos chineses. Isso significa que o superávit comercial da China com os Estados Unidos foi de 67% do valor de suas exportações — um valor que o governo Trump rotulou como “tarifa cobrada dos EUA”. Metade dessa taxa de 67% é a taxa de tarifa recíproca de 34% originalmente definida para a China.

Esta abordagem gerou distorções severas. Em primeiro lugar, a fórmula é cega à composição do comércio, considerando apenas o fluxo

3 O cálculo foi sugerido pela primeira vez pelo jornalista James Surowiecki em uma publicação na rede social X e apoiado por analistas de Wall Street.

de bens e excluindo o setor de serviços, em que os EUA mantêm uma posição superavitária robusta, particularmente com parceiros como a União Europeia. Ademais, ao basear-se no valor bruto do comércio, a metodologia ignora a realidade das cadeias globais de valor, nas quais produtos cruzam fronteiras múltiplas vezes, superestimando os superávits de economias especializadas em etapas finais de montagem. O resultado mostrou-se uma lista de países afetados que pune de forma desproporcional economias menores e estruturalmente integradas, como demonstrado pelo caso extremo do território francês de Saint Pierre e Miquelon, inicialmente taxado em 50%.

Os maiores impactos, no entanto, concentraram-se nos principais parceiros comerciais. Em um primeiro momento, a China enfrentou uma carga tributária cumulativa que poderia exceder 75%, considerando as novas tarifas “recíprocas” de 34% somadas às tarifas preexistentes. Países como Vietnã, Laos e Camboja, frequentemente utilizados como rotas de desvio para produtos chineses, foram penalizados com alíquotas superiores a 45%. Blocos e aliados tradicionais, como a União Europeia (20%), Coreia do Sul (25%) e Japão (24%), também foram significativamente afetados. Essa seletividade, que isentou inicialmente México e Canadá, mas penalizou outros detentores de acordos de livre-comércio, evidenciou desde o início uma estratégia orientada a resultados, sinalizando um afastamento profundo do sistema multilateral de comércio baseado em regras.

Ao longo das últimas décadas, a China começou a acumular enormes superávits comerciais com os EUA em grande parte porque deliberadamente manteve o valor de sua moeda depreciado, o que teve como efeito tornar as exportações chinesas mais competitivas na economia mundial. Mas, é claro, que esse não é o único fator por trás da competitividade chinesa. O país avançou no desenho de políticas, como a Made in China 2025, que possuem como um dos objetivos tornar a China uma liderança global em tecnologias críticas. Como resultado, o país realizou o adensamento produtivo de suas cadeias tornando-as mais complexas e realizando o *upgrading* em cadeias

estratégicas, ou seja, passando a atuar nas etapas de maior valor na produção de bens estratégicos, como painéis solares, satélites e *chips* (Marcato, Dweck e Montanha, 2022).

3.2 Panorama das principais medidas tarifárias: para além das tarifas

Há, hoje, um mosaico de tarifas com diferentes taxas em vigor. A equipe de Comércio Internacional e Segurança Nacional da *Reed Smith* monitora as mais recentes ameaças e implementações de tarifas dos Estados Unidos, bem como as retaliações tarifárias de outros países ao redor do mundo. Segundo dados do *The Budget Lab at Yale*,⁴ juntas, elas elevaram a tarifa média efetiva dos Estados Unidos de 2,5% no início de 2025 para mais de 17,9% em setembro, a mais alta desde 1934.

A Tabela 1 ilustra as principais medidas tarifárias comerciais dos Estados Unidos para alguns países selecionados (Brasil, Canadá, China), além das medidas estabelecidas para todos os países, indicando o estágio da medida (estabelecida, ameaçada ou isenta). Há, ainda, medidas de menor impacto ou referentes à lista de produtos específicos que se optou por não adicionar à Tabela, como a ameaça de um imposto sobre serviços digitais⁵ e a ameaça de um imposto sobre laticínios e madeiras advindos do Canadá.

Na atual conjuntura, a imposição de tarifas de importação de 50% sobre produtos brasileiros, efetivada em agosto de 2025, consolida essa tendência protecionista dos Estados Unidos, posicionando o Brasil como um dos países mais atingidos pela escalada tarifária norte-americana. Essa alíquota é similar à que já incide sobre produtos como

4 Ver "State of U.S. Tariffs" (*The Budget Lab*, Sept. 26th, 2025. Available at: <https://budgetlab.yale.edu/research/state-us-tariffs-september-26-2025>. Access: Oct. 14th, 2025).

5 Realizada em 25 de agosto de 2025, sem valor definido da taxa até o momento.

aço e alumínio, gerando reflexos diretos no setor siderúrgico nacional. Vale destacar, inclusive, que, além da nova tarifa, o governo Trump anunciou a abertura de uma investigação contra o Brasil por supostas práticas comerciais desleais.

A desproporcionalidade da medida é evidente quando contrastada com a tarifa de importação média efetiva de 2,7% aplicada pelo Brasil às importações norte-americanas em 2023, o que inclui regimes aduaneiros especiais — como *drawback* e *ex-tarifário*, conforme levantamento da Confederação Nacional das Indústrias (CNI). Segundo a CNI, isso indica que o valor efetivamente pago nas importações vindas dos Estados Unidos foi quatro vezes menor do que a tarifa nominal de 11,2% que o Brasil assumiu como compromisso na Organização Mundial do Comércio (OMC). O levantamento indica que produtos como motores e máquinas não elétricas, adubos e fertilizantes químicos, óleos combustíveis de petróleo e gás natural não têm a incidência de tarifas.

A seletividade da aplicação da tarifa pelos Estados Unidos, contudo, revela os contornos estratégicos desta política. A isenção concedida a 694 produtos brasileiros — poupando 44,6% da pauta de exportação, incluindo *commodities* críticas como petróleo, minério de ferro e celulose — indica uma tentativa de minimizar disrupções em cadeias de suprimentos essenciais para a indústria norte-americana. No entanto, setores como o cafeeiro, pecuário e madeireiro permanecem em situação vulnerável, sujeitos à plena incidência da tarifa.

Diversos produtos industriais, apesar de constar na lista de isenção, só não serão acrescidos de sobretaxa se forem para aplicação no setor aeronáutico, são eles: artigos de borracha e plástico, papel, vidros, siderurgia e metalurgia, bens de capital (especialmente elétricos e de construção). Alguns produtos já contavam com sobretaxas aplicadas em âmbito global (não apenas ao Brasil), como aço, cobre e alumínio (50%) e automóveis e autopeças (25%).

Para além do impacto bilateral direto, a medida introduz riscos sistêmicos significativos, como o de retaliações cruzadas. O precedente de sanções aplicadas a outros países por importações de produtos

russos coloca o Brasil em uma posição delicada, dado seu alto grau de dependência externa de fertilizantes — em que a Rússia é o principal fornecedor — e de combustíveis. Esta dependência, crucial para a segurança alimentar e energética nacional, torna o país potencialmente exposto a pressões geopolíticas mais amplas, demonstrando como políticas comerciais unilaterais podem amplificar a incerteza e a fragmentação na economia global.

Desde o primeiro momento, Trump afirma que as tarifas aumentarão a arrecadação de impostos do governo, incentivarão os consumidores a comprar mais produtos fabricados nos Estados Unidos e impulsionarão o investimento no país. Ademais, um dos maiores objetivos anunciados é reduzir o déficit comercial dos Estados Unidos. No entanto, Trump também tem utilizado as tarifas para fazer outras exigências.

Por exemplo, ao anunciar tarifas contra seus parceiros comerciais históricos, Canadá e México, Trump disse que esses países precisam se esforçar mais para impedir a entrada de imigrantes e drogas ilegais nos Estados Unidos. Trump também anunciou impor tarifas contra países que comercializam com a Rússia, a menos que um acordo para terminar a Guerra na Ucrânia fosse alcançado.

Como regra geral, muitas tarifas foram alteradas ou adiadas após serem anunciadas. Há ainda uma série de questionamentos judiciais. Em agosto de 2025, um tribunal de apelações dos Estados Unidos decidiu que a maioria das tarifas anunciadas por Trump eram ilegais.⁶ Sediado em Nova York, o tribunal afirmou que a Constituição dos Estados Unidos concede ao Congresso poderes exclusivos para regular o comércio com outras nações e que essa prerrogativa não é anulada pela responsabilidade do presidente de salvaguardar a economia.

Mais recentemente, a China concordou em suspender por um ano os controles de exportação de minerais críticos, essenciais para setores

6 “Trump tariffs get to stay in place for now. What happens next?” (*BBC*, May 30th, 2025. Available at: <https://bbc.co.uk/news/articles/c8xgdj9kyero>. Access: Oct. 14th, 2025).

como defesa e tecnologia, como parte de uma trégua comercial com os Estados Unidos, que também inclui a retomada das compras chinesas de soja norte-americana. Ambos os países alcançaram um consenso preliminar após negociações intensas. Paralelamente, o Brasil e os EUA iniciaram discussões para resolver disputas tarifárias, sinalizando um alívio nas tensões comerciais multilaterais.⁷

7 "US and China agree 'framework' for trade deal ahead of Xi-Trump meeting" (*The Guardian*, Oct. 27th, 2025. Available: <https://www.theguardian.com/us-news/2025/oct/27/us-china-framework-trade-deal-xi-trump-meeting>. Access: Oct. 27th, 2025.

Seminários sobre Desenvolvimento e Financiamento

Tabela 1 - Panorama das principais medidas tarifárias comerciais dos EUA (previsões e implementações para 2025) - países selecionados

País	Tipo de Medida	Taxa <i>ad valorem</i>	Status e Observações-chave
Todos os Países	Tarifa Recíproca Universal	10% (Base)	Implementada (a partir de 5/4/2025). Pode ser substituída por taxas específicas por país. Isenção de <i>minimis</i> suspensa.*
	Penalidade por Transbordo	40%	Implementada (a partir de 7/8/2025). Aplicada sobre mercadorias redirecionadas para evitar tarifas.
Brasil	Tarifa Recíproca	10%	Implementada (a partir de 7/8/2025).
	Tarifa de "Liberdade de Expressão"***	40%	Implementada (a partir de 6/8/2025). Adicional à tarifa recíproca de 10%.
Canadá	Tarifa Recíproca	0% (Isento)	Isento da tarifa universal.
	Tarifa "Fentanil"	0% a 35%	Implementada . Estrutura variada: 0% para bens do USMCA, 10% para energia, 35% para outros.
China	Tarifa Recíproca	25%	Adiada para 10/11/2025. Atualmente sujeita à taxa base de 10%.
	Tarifa "Fentanil"	20%	Implementada . Inclui revogação da isenção de <i>minimis</i> .
	Medidas Adicionais (Terras Raras)	100%	Ameaçada . Resposta a controles de exportação chineses.
Medidas Secundárias (Ameaçadas)			
	Petróleo Russo	25% - 50%	Ameaçada para países que importem petróleo russo.

País	Tipo de Medida	Taxa ad valorem	Status e Observações-chave
	Petróleo Venezuelano	25%	Ameaçada para países que importem petróleo venezuelano.
	Petróleo Iraniano	25% - 50%	Ameaçada para países que importem petróleo iraniano.

Fonte: BNDE, *Exposição sobre o Reaparelhamento Econômico*, 1952-1969; *Relatório de Atividades*, 1970-1997; *Relatório Anual BNDES*, 1998-2002; *Demonstrações Contábeis Consolidadas*, 2003-2005; *Relatório da Administração*, 2007; *Informe Contábil*, 2009-2014; *Informe Contábil*, 2016-2023. Para o PIB: IBGE, (1990), *Anuário Estatístico do Brasil*, 1991, 1992 e 1997, e SNCT. Elaboração nossa, 2024.

Notas: * A isenção de *minimis* foi suspensa para remessas internacionais destinadas aos EUA, o que significa que agora pacotes com valor igual ou inferior a US\$ 800 estarão sujeitos a impostos e taxas de importação. Essa medida, que entrou em vigor em 29 de agosto de 2025, impacta o *e-commerce*, pois encarece as compras, e afeta a logística, levando alguns serviços postais de diversos países a suspenderem temporariamente os envios para os EUA.

** Isenções: (a) produtos classificados nas subposições de oito dígitos da NCM/SH listadas no Anexo I da Ordem Executiva 14.323; (b) produtos sujeitos às tarifas da Seção 232. Detalhes: Cláusula de economia: mercadorias (1) carregadas em um navio no porto de embarque e em trânsito no último modo de transporte antes da entrada nos Estados Unidos antes das 00h01 (ET) de 6 de agosto e (2) importadas para consumo ou retiradas de armazém para consumo antes das 00h01 (ET) de 5 de outubro não estarão sujeitas às tarifas adicionais. Acumulação: essas tarifas são adicionais à tarifa recíproca básica de 10%, mas não se acumulam com quaisquer tarifas aplicáveis da Seção 232. Referências: Ordem Executiva 14.323 (30 de julho de 2025).

4. Potenciais efeitos da guerra tarifária

4.1 Potenciais efeitos da guerra tarifária sobre o Brasil

i) Efeitos no mercado de câmbio

Uma guerra tarifária pode afetar o mercado de câmbio de formas distintas. Por um lado, as perspectivas de menor crescimento nos EUA elevam a probabilidade de que o dólar se desvalorize, o que contribuiria para a contenção da inflação no Brasil, ao mesmo tempo em que reduziria a competitividade de produção industrial brasileira. Por outro lado, o cenário de tensão internacional pode gerar o efeito oposto, ou seja, de busca pela segurança e valorização do dólar, com aumento do prêmio de risco e fuga de capitais de países emergentes, bem como aumento da volatilidade. Como consequência, haveria um impacto inflacionário na economia doméstica brasileira. Ao mesmo tempo, a desvalorização do real pode tornar os produtos brasileiros mais baratos no exterior e abrir oportunidades para exportações para outros mercados.

ii) Efeitos na balança comercial

A relação comercial entre Brasil e Estados Unidos caracteriza-se por sua natureza diversificada e complementar, desempenhando um papel fundamental para as cadeias industriais estratégicas de ambas as nações. Em 2024, os EUA consolidaram-se como o segundo maior parceiro comercial do Brasil, responsável por 12% do total das exportações nacionais, um montante que atingiu US\$ 40,4 bilhões, ficando atrás apenas da China (28%). A análise do primeiro semestre de 2025 revela dinâmicas comerciais significativas, marcadas por um crescimento expressivo no saldo comercial norte-americano, mas também pela emergência de pressões tarifárias com efeitos setoriais específicos.

No período de janeiro a junho de 2025, a balança comercial bilateral

apresentou um superávit de US\$ 1,7 bilhão para os Estados Unidos. Este valor representa um aumento de aproximadamente 500% em comparação com o mesmo período de 2024, conforme documentado pela Câmara Americana de Comércio para o Brasil (Relatório de 9/7/25). De um lado, as exportações brasileiras para o mercado norte-americano totalizaram US\$ 20 bilhões. Embora expressivo em valor absoluto, este montante corresponde a menos de 2% do PIB brasileiro, indicando uma margem para expansão.

A pauta de exportações é dominada por *commodities* e produtos básicos, com destaque para óleos brutos de petróleo, produtos semiacabados de ferro ou aço, café, ferro-gusa, carne bovina e celulose. Importante ter em mente que o cenário global adverso influencia negativamente os preços das principais *commodities* exportadas pelo Brasil. Nesse sentido, vale destacar que petróleo, soja e minério de ferro se encontram hoje com níveis de preços próximos dos mínimos observados pós-pandemia.

É crucial ressaltar que os EUA se consolidaram como o principal destino para a indústria de transformação brasileira, absorvendo 78,2% dessas exportações em 2024. Do outro lado, as importações brasileiras originárias dos EUA somaram US\$ 21,7 bilhões no primeiro semestre de 2025, compostas majoritariamente por bens manufaturados de maior valor agregado, como motores e máquinas não elétricos, polímeros de etileno, medicamentos, instrumentos de medição e inseticidas. A concentração geográfica no Brasil é outro aspecto relevante, com o estado de São Paulo sendo responsável por 34% de todas as exportações nacionais direcionadas aos EUA.

Contudo, o cenário comercial começa a sofrer alterações devido à implementação de novas tarifas pelos Estados Unidos, aplicadas em abril de 2025. Já são observáveis efeitos negativos em setores estratégicos da pauta exportadora brasileira, que começaram a registrar retração nas vendas como consequência direta dessas barreiras comerciais. Este desenvolvimento introduz um elemento de incerteza na relação, que até então se mostrava sinérgica e complementar. Conclui-se que, apesar da solidez e diversificação dos

fluxos comerciais, a relação Brasil-EUA entra em uma fase sensível. A complementaridade econômica, benéfica para as cadeias produtivas de ambos os países, pode ser comprometida se as medidas tarifárias persistirem e se ampliarem, exigindo atenção contínua aos desdobramentos políticos e seus reflexos no desempenho comercial bilateral.

Os maiores desafios para a pauta exportadora brasileira concentram-se em segmentos industriais de alta integração e especialização, bem como em setores do agronegócio sujeitos a significativas barreiras à entrada. No primeiro grupo, encontram-se os setores de ferro e aço, aeronaves, máquinas e equipamentos de transportes. Para esses, os Estados Unidos não são apenas um comprador relevante, mas sim o principal destino, tendo absorvido entre um terço e dois terços do total das exportações brasileiras dessas mercadorias desde 2020. Essa dependência de um único mercado torna tais segmentos estratégicos particularmente vulneráveis a mudanças na política comercial norte-americana. Paralelamente, setores do agronegócio, como carnes, calçados, mel e pescados, enfrentam dificuldades distintas. A presença de barreiras sanitárias, tarifárias e não tarifárias, somada à complexidade e ao custo de desenvolver novos mercados consumidores, atua como um impeditivo para uma transição rápida e eficaz dos fluxos de exportação em caso de disputas comerciais.

iii) Reconfiguração dos fluxos comerciais agrícolas

As retaliações comerciais da China em resposta à política tarifária dos Estados Unidos têm catalisado uma reestruturação estratégica nas cadeias globais de suprimentos agrícolas, acelerando um movimento prenunciado durante a primeira guerra comercial entre as duas potências. Dados do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) demonstram que, no período de 2018 a 2019, as retaliações resultaram em perdas superiores a US\$ 27 bilhões para as exportações agrícolas norte-americanas, com a soja respondendo por 71% desse

declínio. Esse fenômeno reflete-se na trajetória decrescente das importações chinesas de produtos agrícolas dos EUA, que caíram de US\$ 42,8 bilhões em 2022 para US\$ 29,25 bilhões em 2024. A imposição de novas tarifas aprofunda essa tendência, transferindo a demanda chinesa por soja para fornecedores alternativos.

Nesse contexto, o Brasil emerge como o principal beneficiário potencial da disputa comercial, posicionando-se como um substituto pivotal para a demanda chinesa. Conforme análise do USDA, o país absorveu “a maior parte do comércio perdido pelos Estados Unidos no ramo da soja”. Um exemplo emblemático ocorreu em 2018, quando a China reduziu suas importações de soja dos EUA em aproximadamente US\$ 7 bilhões, simultaneamente ao aumento de US\$ 8 bilhões nas compras de produtos agrícolas brasileiros, concentradas quase integralmente em soja. A conjuntura atual, marcada por uma safra abundante no Brasil, coloca o país em posição de suprir um aumento recorde das importações chinesas, consolidando uma reconfiguração duradoura dos fluxos comerciais que tende a se perpetuar para além das tensões políticas imediatas.

iv) Efeitos diversos

Há diversos outros efeitos associados às tarifas do governo Trump, como a *incerteza jurídica* associada ao cenário de guerra tarifária, uma vez que as medidas dependem de decisões judiciais e de posicionamentos da OMC. Além disso, já é possível vislumbrar um grande *impacto diplomático* entre ambas as nações, com potenciais repercussões geopolíticas.

Em projeção de cenário adverso, caso não ocorra a realocação das exportações para mercados alternativos, o Dieese (2025) estima impactos macroeconômicos significativos, incluindo: a) queda de 0,357% no PIB nacional; b) perda de R\$ 11,01 bilhões em arrecadação tributária; c) redução de R\$ 14,33 bilhões na massa salarial; d) diminuição de R\$ 3,31 bilhões em contribuições previdenciárias e ao FGTS; e) eliminação de 726.701 postos de trabalho, distribuídos

principalmente pelos setores de serviços (241.482), indústria de transformação (215.184), comércio (142.372), agropecuária (103.968) e extrativo vegetal e pesca (15.131).

v) O Plano Brasil Soberano como resposta política

A escalada protecionista dos Estados Unidos e a imposição de tarifas que afetam 35,9% das mercadorias brasileiras destinadas àquele mercado — o equivalente a 4% do total das exportações do Brasil —, catalisou uma significativa resposta política e econômica do governo brasileiro.

A reação materializou-se com a edição da Medida Provisória nº 1.309/25, que instituiu o Plano Brasil Soberano (PBS). No plano discursivo, a administração federal enfatizou a narrativa de soberania nacional, encapsulada no slogan “quem manda é a gente”. Do ponto de vista estratégico-comercial, a resposta optou por não adotar retaliações tarifárias recíprocas, privilegiando, em vez disso, a abertura de novos mercados e a criação de um robusto arcabouço de apoio financeiro interno para mitigar os impactos sobre as empresas exportadoras.

O núcleo operacional do PBS é ancorado em um pacote de crédito incentivado que totaliza R\$ 40 bilhões, sendo R\$ 30 bilhões provenientes do superávit do Fundo de Garantia à Exportação (FGE) e R\$ 10 bilhões de recursos próprios do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Este último assume o papel de principal agente financeiro do plano, estruturando linhas de crédito sob duas modalidades principais: “Soberano Direto” (para grandes empresas) e “Soberano Automático” (acessível a empresas de todos os portes, incluindo microempreendedores individuais e produtores rurais). O BNDES também atuará em iniciativa própria complementar ao PBS — o Programa BNDES Crédito Emergencial Complementar – Exportação (operações diretas e indiretas automáticas).

As linhas do PBS são segmentadas em quatro modalidades — Giro Emergencial, Giro Diversificação, Bens de Capital e Investimentos —,

destinando-se ao financiamento de gastos operacionais, busca de novos mercados, aquisição de máquinas e equipamentos, e inovação tecnológica, adaptação da atividade produtiva e adensamento da cadeia produtiva. Um critério central de elegibilidade é o grau de impacto das tarifas norte-americanas sobre a receita operacional bruta (ROB) do exportador, sendo exigido um mínimo de 5% para as modalidades de giro e 20% para investimentos. Condicionantes sociais são igualmente salientados, uma vez que os contratos de financiamento exigem o compromisso de manutenção ou ampliação do quadro de empregos, sob pena de perda do benefício da taxa de juros subsidiada em caso de descumprimento. Dessa forma, o Plano Brasil Soberano consolida-se não apenas como uma medida de socorro econômico emergencial, mas como um instrumento de política industrial e comercial de longo prazo, visando reduzir a vulnerabilidade externa da economia brasileira e fomentar a diversificação das suas exportações.

4.2 Efeitos para a economia norte-americana e a lentidão na manifestação dos impactos

A imposição de tarifas comerciais pelos Estados Unidos apresenta um conjunto complexo de efeitos potenciais para a própria economia norte-americana. Por um lado, projeta-se um significativo aumento da arrecadação fiscal, com estimativas oficiais, conforme divulgado pela *CNN* (7/8/25),⁸ apontando para uma entrada esperada de US\$ 50 bilhões mensais. Por outro lado, os custos econômicos são substanciais. O efeito inflacionário é uma consequência direta, uma vez que o custo mais elevado de componentes importados é, pelo menos parcialmente,

8 “EUA esperam US\$ 50 bilhões por mês com tarifas, diz Lutnick” (*CNN Brasil*, 7 ago. 2025). Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/macroeconomia/eua-esperam-us-50-bilhoes-por-mes-com-tarifas-diz-lutnick/>. Acesso em: 7 ago. 2025).

repassado aos consumidores finais. Este cenário de pressão inflacionária persiste em um momento de incerteza, conforme destacado pelo Comitê Federal de Mercado Aberto (FOMC) em sua reunião de 30/7, que manteve as taxas de juros na faixa de 4,25% a 4,50% ao ano. No comunicado, o FOMC reconheceu a resiliência do mercado de trabalho norte-americano, com a taxa de desemprego ainda em níveis baixos, mas alertou que a inflação segue elevada, mantendo a incerteza sobre as perspectivas econômicas e os riscos para as metas de inflação e pleno emprego.

Além da inflação, é possível vislumbrar impactos negativos na produção e no emprego. Estudos, incluindo uma análise de 2020 com autoria majoritária de economistas do Fundo Monetário Internacional (FMI), indicam que tarifas anteriores resultaram em uma redução da produção industrial, em virtude do encarecimento dos insumos importados. Esse ambiente de incerteza política também corrói a confiança dos empresários, com pesquisas da Federação Nacional de Empresas Independentes dos EUA mostrando uma menor disposição para investir, em que a parcela de pequenas empresas com planos de investir atingiu em abril seu menor patamar desde 2020. Em relação ao mercado de trabalho, dados do Relatório de Empregos de julho de 2025 (Bureau of Labor Statistics - BLS) já sinalizaram um possível aumento no nível de demissões, com a taxa de desemprego subindo para 4,2%, corroborando estudos anteriores que associaram tarifas do aço em 2018 a uma perda líquida de empregos. A reação política à divulgação desses dados, culminando na demissão da chefe do BLS, levantou sérios questionamentos sobre a credibilidade das estatísticas oficiais.

Apesar desses riscos, os efeitos econômicos negativos da guerra comercial ainda não se manifestaram em sua totalidade. Diversos analistas advertem que os danos não foram "anulados", mas sim estão sujeitos a uma lentidão na sua materialização. Conforme destacado pelo Chairman do Fed, Jerome Powell, aumentos de preços em setores específicos, como eletrodomésticos e eletrônicos, têm sido mascarados por quedas em outros, como a gasolina. Essa demora é atribuída a uma

conjugação de fatores: a aplicação escalonada das tarifas; a constante mutação da política comercial, gerando incerteza; o tempo intrínseco do transporte marítimo internacional e dos processos das cadeias de suprimentos domésticas; e a existência de estoques pré-formados.

Ademais, análises do Goldman Sachs sugerem que parte do custo está sendo temporariamente absorvida pelos exportadores estrangeiros, com apenas cerca de 70% sendo repassado aos consumidores.⁹ A sazonalidade também desempenha um papel, uma vez que a conscientização sobre preços de produtos é menor durante o verão, uma estação de gastos concentrados em serviços. Espera-se que a pressão inflacionária se torne mais visível e politicamente sensível no outono e inverno, durante a temporada de volta às aulas e festividades, quando os produtos terão um peso mais central nos orçamentos domésticos. A defasagem dos dados econômicos e a natureza abrangente dos índices de inflação, que agregam setores com dinâmicas opostas, completam o quadro que explica por que os custos plenos das tarifas ainda não foram totalmente apreciados na economia norte-americana.

4.3 Efeitos no enfrentamento à crise climática

A imposição de barreiras tarifárias apresenta implicações profundas e negativas para a capacidade global de adaptação às mudanças climáticas. Evidências do Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas (IPCC, 2023) indicam que cenários de aprofundamento do protecionismo comercial resultam em trajetórias de emissões de gases de efeito estufa pelo menos três vezes superiores àquelas projetadas para um cenário de cooperação internacional orientado pela

9 “Consumidores dos EUA pagarão mais da metade do custo de tarifas, diz Goldman Sachs” (*Bloomberg Brasil*, 13 out. 2025. Disponível em: <https://www.bloomberglinea.com.br/internacional/consumidores-dos-eua-pagarao-mais-da-metade-do-custo-de-tarifas-diz-goldman-sachs/>. Acesso em: 13 out. 2025).

sustentabilidade. Este agravamento ocorre porque o protecionismo desacelera a velocidade das transformações tecnológicas e estruturais necessárias para uma transição energética e produtiva eficaz, ao elevar custos e fragmentar cadeias de suprimentos de bens e serviços ambientais.

Esse obstáculo surge em um contexto já marcado por um significativo subfinanciamento crônico. Conforme o Relatório da ONU sobre a Lacuna de Adaptação (*United Nations Environment Programme*, 2024), o déficit anual de financiamento para medidas de adaptação em países em desenvolvimento é estimado entre US\$ 215 bilhões e US\$ 387 bilhões até 2030, com as maiores necessidades concentrando-se nos setores de agricultura, água e infraestrutura. Paralelamente, o setor privado também demonstra insuficiência na alocação de recursos. Uma análise recente da S&P 500¹⁰ com 1.200 empresas proeminentes projetou que os custos cumulativos associados à exposição a riscos climáticos físicos, como calor extremo e seca, podem consumir até 74% de sua receita total até 2050, sendo que setores como saúde e serviços de comunicação apresentam progresso particularmente lento na gestão dessas vulnerabilidades.

Há, ainda, o encarecimento de tecnologias limpas, com a aplicação de tarifas sobre equipamentos importados, como painéis solares e baterias de veículos elétricos. Esse movimento desacelera a adoção dessas tecnologias, tornando alternativas mais baratas, e mais poluentes, mais competitivas.

Um exemplo paradigmático de como as tarifas desviam a atenção das vulnerabilidades climáticas inerentes pode ser observado no mercado global de soja. As incertezas comerciais, como as geradas por tarifas retaliatórias, têm reconfigurado drasticamente as cadeias de

10 “For the world’s largest companies, climate physical risks have a \$1.2 trillion annual price tag by the 2050s” (*S&P Global*, March 10th, 2025. Available at: <https://www.spglobal.com/sustainable1/en/insights/special-editorial/ceraweek-physical-risk>. Access: Oct. 14th, 2025).

abastecimento. A participação do Brasil nas importações chinesas de soja — que respondem por 62% do comércio global — saltou de 20% em 2000, quando os EUA detinham 50% do mercado, para os atuais 71%, enquanto a participação norte-americana recuou para 21%.¹¹ Essa realocação geográfica da produção, no entanto, não é ambientalmente neutra. Diversos analistas indicam que a guerra comercial EUA-China em 2018 estaria correlacionada com o aumento das taxas de desmatamento no bioma Pampa brasileiro, impulsionado pela expansão da fronteira agrícola para atender à demanda chinesa. Este fenômeno seria agravado pela baixa rastreabilidade da soja importada do Brasil e pela falta de compromissos corporativos robustos; conforme o Índice Collier FAIRR, 75% das grandes empresas chinesas do setor não possuem uma meta verificável de produção livre de desmatamento.¹²

Dessa forma, conclui-se que o aumento de tarifas, ao reorientar fluxos comerciais sob a lógica imediatista de retaliação econômica, não apenas desacelera a transição para economias de baixo carbono, mas também pode exacerbar diretamente a degradação ambiental em regiões ecologicamente sensíveis. As medidas protecionistas, portanto, atuam como um fator de distração e agravamento, desviando o foco e os recursos das transformações sistêmicas urgentemente necessárias para lidar com os impactos climáticos e a perda de biodiversidade.

11 “How The Current Tariff Tug-Of-War Is Impacting Climate Adaptation” (*Forbes*, May 30th, 2025. Available at:

<https://www.forbes.com/sites/simithambi/2025/05/30/how-the-current-tariff-tug-of-war-is-impacting-climate-adaptation/>. Access: Oct. 14th, 2024).

12 “How The Current Tariff Tug-Of-War Is Impacting Climate Adaptation” (*Forbes*, May 30th, 2025. Available at:

<https://www.forbes.com/sites/simithambi/2025/05/30/how-the-current-tariff-tug-of-war-is-impacting-climate-adaptation/>. Access: Oct. 14th, 2024).

5. Considerações finais

A estratégia comercial agressiva dos Estados Unidos revela uma contradição fundamental no exercício de seu poder global. Ao romper com aliados históricos e minar as instituições multilaterais que foram pilares de sua própria hegemonia no pós-guerra, Trump arrisca diluir a mesma base de sua influência internacional.

A tentativa de corrigir desequilíbrios macroeconômicos estruturais, como o crônico déficit fiscal, por meio de um instrumento rudimentar e de efeitos incertos como as tarifas, demonstra uma profunda desconexão entre os meios e os fins da política econômica. O suposto benefício de uma arrecadação fiscal ampliada mostra-se um ganho de curto prazo, ilusório e amplamente superado pelos custos de médio e longo prazos: a erosão da confiança dos mercados, a desorganização das cadeias globais de valor, com prejuízos diretos para a própria indústria norte-americana, e a instauração de um ciclo perverso de retaliações que prejudica a economia global como um todo.

Na economia brasileira, este estudo apresentou que os impactos da guerra tarifária são profundamente assimétricos e multifacetados. Setores estratégicos de maior valor agregado e integração global — como aço, aeronaves e máquinas — enfrentam grande vulnerabilidade devido à sua histórica dependência do mercado norte-americano, com efeitos imediatos em receita e emprego. Paralelamente, o agronegócio vê-se em uma encruzilhada: por um lado, beneficia-se da realocação da demanda chinesa, mas, por outro, fica exposto aos riscos de uma maior pressão sobre biomas sensíveis e à dificuldade de diversificar mercados para produtos com barreiras sanitárias intrínsecas.

A resposta política, materializada no Plano Brasil Soberano, representa uma tentativa estratégica de converter uma crise comercial em uma oportunidade para fomentar resiliência produtiva e diversificação de mercados. Contudo, o saldo final para o Brasil vai além do cálculo setorial, apontando para uma redefinição inevitável de sua inserção internacional, na qual a redução da dependência de mercados voláteis e o fortalecimento de cadeias regionais de valor

emergem como imperativos estratégicos de longo prazo.

O legado mais perene desta guerra comercial, portanto, pode não ser medido simplesmente em pontos percentuais de PIB ou em volumes de comércio desviados, mas na aceleração de uma reordenação geoeconômica que já estava em curso. O mundo que emerge deste conflito é marcado pela preferência por cadeias de suprimentos regionais ou entre nações aliadas ("*friend-shoring*") e pela primazia de critérios de segurança sobre a eficiência econômica. Neste novo ambiente, a capacidade dos países em desenvolvimento, como o Brasil, de navegar pela complexidade geopolítica, diversificar parcerias e fortalecer sua base produtiva interna determinará sua posição relativa em uma economia global que se move rapidamente em direção a uma era de blocos fragmentados, sinalizando o fim definitivo do breve período de hiperglobalização e o advento de uma globalização seletiva e estrategicamente orientada.

Referências

- ALVAREZ, Julian B.; *et al.* Recent Trends in Global Value Chains. *In: World Trade Organization. Global Value Chain Development Report 2021: Beyond Production*. Genebra: World Trade Organization, 2021.
- ANTRÀS, Pol. De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-Covid-19 Age. *Working Paper Series*, NBER, n. 28115, p. 1-49, 2020.
- BALDWIN, Richard; FORSLID, Rikard. The development and future of Factory Asia. *In: FERRARINI, Benno; HUMMELS, David (Org.). Asia and Global Production Networks: Implications for Trade, Incomes and Economic Vulnerability*. Massachusetts: Edward Elgar Publishing, 2014.
- CADESTIN, Charles; GOURDON, Julien; KOWALSKI, Przemyslaw. Participation in Global Value Chains in Latin America. *OECD Trade Policy Papers*, v. 192,

2016.

- DE BACKER, Koen; FLAIG, Dorothee. The future of global value chains: Business as usual or “a new normal”? *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, n. 41, p. 1-58, 2017.
- DE PROPRIS, Lisa; BAILEY, David. Disruptive Industry 4.0 +: key concepts. In: De Propriis, L.; Bailey, D. *Industry 4.0 and Regional Transformations*. London; New York: Routledge, 2020.
- DEGAIN, Christophe; MENG, Bo; WANG, Zhi. *Recent trends in global trade and global value chains. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development*. Washington, D.C.: World Bank Publications, 2017.
- ECLAC. Economic Commission for Latin America and the Caribbean. *Latin America and the Caribbean in the World Economy*. Santiago: United Nations Publication, 2016.
- EVENETT, Simon; et al. The return of industrial policy in data. *The World Economy*, v. 47, n. 7, p. 2762-2788, 2024.
- IPCC. Sections. In: *Climate Change 2023: Synthesis Report. Contribution of Working Groups I, II and III to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Core Writing Team, H. Lee and J. Romero (Eds.). Geneva: IPCC, 2023. DOI: <https://doi.org/10.59327/IPCC/AR6-9789291691647>.
- JUHÁSZ, Réka; et al. The Who, What, When, and How of Industrial Policy: A Text-Based Approach. *Working Paper, STEG*, n. 50, p. 1-40, 2023.
- MARCATO, M. B. Regional dynamics in global production sharing: evidence from “Factory South America”. *The European Journal of Development Research*, v. 35, n. 5, p. 1173-1196, 2023.
- MARCATO, M. B. *Trade integration in a vertically fragmented production structure: Theory, metrics, and effects*. 2018. Tese (Doutorado em Economia) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas (SP), 2018.
- MARCATO, M. B.; DWECK, E.; MONTANHA, R. The densification of Chinese production chains in the context of vertically fragmented production. *Structural Change and Economic Dynamics*, v. 60, p. 75-89, 2022.
- MAZZUCATO, M. *The value of everything: Making and taking in the global economy*. London: Hachette, 2018.
- PEGORARO, Diletta; DE PROPRIS, Lisa; CHIDLOW, Agnieska. De-globalisation,

value chains and reshoring. In: DE PROPRIS, Lisa; BAILEY, David. (Ed.). *Industry 4.0 and Regional Transformations*. London; New York: Routledge, 2020.

PETRICEVIC, Olga; TEECE, David. The structural reshaping of globalization: Implications for strategic sectors, profiting from innovation, and the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies*, v. 50, p. 1487-1512, 2019.

RODRIK, D. *The globalization paradox: why global markets, states, and democracy can't coexist*. Oxford: Oxford University Press, 2011.

RODRIK, D. Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, v. 21, n. 1, p. 1-33, 2016.

SUBRAMANIAN, Arvind; KESSLER, Martin. The Hyperglobalization of Trade and Its Future. *Working Paper*, Peterson Institute for International Economics, v. 41, n. 202, p. 1-66, 2013.

UNCTAD. *Transforming trade and development in a fractured, post-pandemic world*. 2020. [S. n. t.].

UNITED Nations Environment Programme. *Adaptation Gap Report 2024: Come hell and high water — As fires and floods hit the poor hardest, it is time for the world to step up adaptation actions*. Nairobi, 2024. DOI: <https://doi.org/10.59117/20.500.11822/46497>.

WILLIAMSON, Peter. De-Globalisation and Decoupling: Post-Covid-19 Myths versus Realities. *Management and Organization Review*, v. 17, n. 1, p. 29-34, 2021.

UNIDO. Resilient Global Supply Chains in Times of Escalating Trade Costs. *Insights on Industrial Development*, n. 26, 2025. Available at: <https://www.unido.org/sites/default/files/unido-publications/2025-10/IID%20Policy%20Brief%2026%20-%20Resilient%20global%20supply%20chains%20in%20times%20of%20escalating%20trade%20costs.pdf>.