



CENTRO BRASILEIRO DE  
RELAÇÕES INTERNACIONAIS

## *Breaking News #5*



JUNHO DE 2017

---

# O Impacto da Administração Trump no Brasil e no Comércio Global

## Sobre o CEBRI

Independente, apartidário e multidisciplinar, o Centro Brasileiro de Relações Internacionais é pautado pela excelência, ética e transparência na formulação e disseminação de conteúdo de alta qualidade sobre o cenário internacional e o papel do Brasil. Engajando os setores público e privado, a academia e a sociedade civil em um debate plural, o CEBRI influencia a construção da agenda internacional do país e subsidia a formulação de políticas públicas, gerando ações de impacto e visão prospectiva.

Ao longo de dezenove anos de história, a instituição se destaca por seu acervo intelectual, pela capacidade de congregiar múltiplas visões de renomados especialistas, pela envergadura de seu Conselho Curador e pela pluralidade de seus mantenedores.

**[www.cebri.org](http://www.cebri.org)**

---

**EXPEDIENTE** Diretora Executiva: **Julia Dias Leite** | Diretor de Relações Institucionais: **Tomás Amorim** | Coordenadora de Comunicação e Eventos: **Barbara Brant** | Coordenadora Administrativa: **Camila Guedes de Menezes** | Coordenadora de Projetos: **Luciana Gama Muniz** | Consultor em Comunicação e Conteúdo: **Nilson Brandão** | Analista: **Ariane Costa dos Santos** | Assistente: **Carlos Arthur Ortenblad Júnior** | Estagiário: **Vitor Burckarte Patelli** | Voluntários: **Arthur Costa, Barbara Muniz, Daniel Palhares, Gabriel de Barros Torres, Mariana Panero e Victor Carap** | Projeto Gráfico: **Presto Design**

Todos os direitos reservados: CENTRO BRASILEIRO DE RELAÇÕES INTERNACIONAIS - Rua Marquês de São Vicente, 336 - Gávea - Rio de Janeiro / RJ - CEP: 22451-044 Tel + 55 21 2206-4400 - [cebri@cebri.org](mailto:cebri@cebri.org) - [www.cebri.org](http://www.cebri.org)

**MANTENEDORES CEBRI:**



**ASSOCIADOS DIPLOMÁTICOS:**



Ard-Chonsalacht na hÉireann | São Paulo  
 Consulate General of Ireland | São Paulo  
 Consulado-Geral da Irlanda | São Paulo



CONSULADO GENERAL DE MÉXICO

**PARCEIROS DE PROJETOS:**



A velocidade de fatos, boatos, decisões e novas versões talvez nunca tenha avançado tanto em Washington, D.C., como nestes primeiros meses da Administração Donald Trump. A dinâmica evolui de forma particularmente intensa nos temas da política externa.

Embora aparentemente hesitante ou até diversionista em alguns casos, a retórica protecionista veio para ficar e ações neste sentido seguem sendo implantadas, uma a uma, trazendo riscos inclusive ao Brasil, independente de ter ou não déficit comercial com os Estados Unidos.

O quadro foi traçado ao longo do evento CEBRI *Breaking News*: “O Impacto da Administração Trump no Brasil e no Comércio Global”, realizado na sede da AMCHAM Brasil (American Chamber of Commerce for Brazil) em São Paulo.

Agradecemos aos palestrantes Kellie Meiman Hock, Sócia-Gerente da McLarty Associates, e Pablo M. Bentes, Diretor de Comércio Internacional e Investimentos da Steptoe & Johnson LLP, que vieram da capital americana para o evento, ao Co-Fundador e Conselheiro Emérito do CEBRI, Roberto Teixeira da Costa, que mediou o debate, assim como à CEO da AMCHAM Brasil, Deborah Stern Veitas, que fez a abertura do evento e pela parceria institucional entre as duas casas.

Agradecemos o patrocínio:

McLARTY   
ASSOCIATES

JUNHO DE 2017

---

# **O Impacto da Administração Trump no Brasil e no Comércio Global**

**D**escrita pelo ex-presidente John F. Kennedy como comunidade que integrava a eficiência do Sul e o charme do Norte, Washington, D.C., mereceu do Presidente Donald Trump atenção como lugar cujo pântano deveria ser drenado, a base de uma elite política não comprometida com o povo e a sede de uma burocracia obesa. Ao assumir em janeiro deste ano, confrontou a atuação dos lobistas na capital, congelou a contratação de novos servidores e vem causando perplexidade em série, diante da sucessão de polêmicas em torno de temas nacionais e internacionais. Do centro do olho do furacão da política norte-americana, o CEBRI (Centro Brasileiro de Relações Internacionais) recebeu dois consultores que vivem diariamente a cena da capital e que, especialmente nesta gestão, acompanham a flutuação em torno de temas sensíveis ligados à política internacional. Eles trazem perspectivas relevantes para o Brasil e alertam que o país pode sim ser impactado pelo atual protecionismo americano, indicam oportunidades e deixam como alerta que é preciso trabalhar firme, ainda neste momento, no mapeamento de cenários para os próximos meses.

“Quero dar uma visão diretamente da trincheira para vocês. Como advogado que trabalha em temas de acesso aos mercados nos Estados Unidos e ganha a vida litigando casos na OMC (Organização Mundial do Comércio), tenho uma visão bem, digamos, na pele do que está acontecendo agora com a política em geral e na *trade policy* do Governo Trump, em particular”, conta Pablo M. Bentes, Diretor de Comércio Internacional e Investimentos da Steptoe & Johnson LLP, que participou do debate CEBRI *Breaking News* “O Impacto da Administração Trump no Brasil e no Comércio Global”, promovido na sede da AMCHAM Brasil (American Chamber of Commerce for Brazil) em São Paulo. “Hoje, mais do que nunca, é muito importante entrar no debate, lá, em Washington”, afirma Kellie Meiman Hock, Sócia-Gerente da McLarty Associates, palestrante no mesmo seminário, mediado pelo Co-Fundador e Conselheiro Emérito do CEBRI, Roberto Teixeira da Costa.

Primeiro aviso: a retórica protecionista do governo não vai parar e ele já começa a se mover rapidamente para a fase da ação. Kellie Meiman avalia que a retórica mercantilista representa, na prática, uma resposta do presidente americano ao eleitorado que o apoiou, quanto às preocupações com a globalização. Em paralelo, a especialista antevê que agentes econômicos afetados pelas novas iniciativas governamentais estão começando a interagir de forma mais eficiente sobre os impactos econômicos e geopolíticos de cada uma destas ações com a própria Casa Branca. Como exemplo, ela cita a notícia da preparação de uma *Executive Order* (Ordem Executiva) sobre a retirada dos Estados Unidos do NAFTA (Tratado Norte-Americano de

Livre Comércio), que pegou de surpresa a todos em D.C., mas acabaria sendo revista. “Explodiu uma bomba na comunidade a que pertencço, ligada às pessoas que trabalham com o comércio internacional”, contou Kellie.

Diante da ameaça, em pouco tempo, empresas, grupos e cadeias produtivas que apoiam o NAFTA, além das próprias autoridades dos governos mexicano e canadense, mobilizaram-se para reverter a decisão. “O positivo nesta experiência é que todos levantaram a voz muito rapidamente”, argumenta a especialista, que foi diretora para o Brasil e Cone Sul do USTR (United States Trade Representative) e diplomata do Serviço Exterior do Departamento de Estado Americano. Centenas de executivos fizeram contato com a Câmara de Comércio dos Estados Unidos (U.S. Chamber of Commerce), buscando informações. Horas depois, o CEO da Câmara, Tom Donohue, fazia longo contato com a Casa Branca, repassando as preocupações e tratando do assunto. “Eu diria que a comunidade do setor privado em Washington mostrou que está efetivamente pronta para se comunicar com esta Casa Branca, quando algo realmente ameaça os interesses do país”, diz Meiman Hock.

À imprensa, passado o impacto inicial, o presidente americano narrou em 27 de abril o que havia se passado: “Iria acabar com o NAFTA em dois ou três dias, mas eu tenho uma relação muito boa com o Presidente do México e com o Primeiro-Ministro do Canadá, e eles ligaram para mim. Eu gosto muito deles e eles perguntaram se, em vez de acabar com o NAFTA, eu poderia fazer o favor de renegociar”. Depois de algumas semanas, no dia 18 de maio, o governo americano enviou carta ao Congresso e formalizou o início do período de consultas de 90 dias, com vistas ao início da renegociação do NAFTA, a começar em 16 de agosto. Sobre a carta, o Diretor de Comércio Internacional e Investimentos da Steptoe & Johnson, Pablo Bentes, relembra que não havia ainda detalhamento ou clareza sobre como os objetivos que os americanos pretendem vão ser atingidos nas renegociações.

A carta encaminhada pelo Representante Comercial Americano, Robert Lighthizer, ao Congresso, indica que o acordo multilateral com o México e o Canadá, antes considerado um “desastre” pelo Presidente Trump, fluiu de forma favorável em setores como agricultura, serviços e energia. Apesar disso, foi prejudicial em termos industriais. Lighthizer registra na carta que o NAFTA foi negociado há 25 anos e, neste período, enquanto a economia e os negócios evoluíram consideravelmente, não ocorreram mudanças no acordo. Situa ainda que o comércio digital mal havia iniciado quando o acordo multilateral foi assinado, além de relatar que novas provisões precisariam ser avaliadas e incluídas no acordo, como direitos de propriedade intelectual, regulação estatal, aspectos trabalhistas e ambientais. Na cobertura sobre a carta enviada ao Congresso americano e sua exposição de motivos, a mídia americana indicou certo ceticismo de políticos republicanos e democratas quanto às intenções do Executivo americano.

Para a especialista da McLarty Associates, este é um momento de inflexão no que diz respeito aos acordos multilaterais. “Minhas preocupações, onde acho que devemos reforçar

nossos esforços, é em proteger os ganhos na OMC. Nesse sentido, o Brasil pode realmente ser líder, dado que temos Roberto Azevêdo ali (Diretor-Geral da OMC)”, complementa. Ela também destaca a importância e a oportunidade de o Brasil focar esforços em ampliar sua competitividade, assim como trabalhar pela maior competitividade do Mercosul. “Enquanto estivermos em nosso intervalo, este *reflection moment* (momento de reflexão) sobre os Estados Unidos, com respeito à política internacional, isso confere a oportunidade de o Brasil fazer o seu *catch up*”.

O diretor da Steptoe & Johnson lamenta a política comercial da atual gestão: “Anunciaram que não vão implementar mais nada na OMC e têm uma atitude bastante agressiva com relação ao sistema multilateral de comércio”. Exemplo disso, prossegue Bentes, é a situação do Órgão de Apelação da OMC. O foro conta com sete membros, dos quais dois estão com previsão de término de período no função, o mexicano Ricardo Ramírez e o belga Peter Van den Bossche. “Corre o risco de o órgão ficar sem dois integrantes durante período extenso, porque os americanos não concordam sequer sobre a metodologia para renomear juízes”, afirma. Conta também que os Estados Unidos adotam tática de afrontar diretamente o sistema multilateral: “Estão começando a tirar a luvinha e a ser mais agressivos”.

“Vamos ver o que vai acontecer. Isso é algo que, do ponto de vista sistêmico para o Brasil, que é um usuário frequente do sistema, tanto ofensiva quanto defensivamente, é uma questão extremamente preocupante”, afirma Pablo Bentes. Diante deste cenário, ele contempla até que ponto adiantaria o Brasil questionar medidas adotadas, se a atual gestão americana sequer se dignaria de implementar uma decisão? O Brasil tem caso em curso na OMC em que pretende abrir o mercado americano aos produtos de aço que fabrica. Ele conta ainda que o Governo Trump vem conduzindo investigações que não afetam apenas a China, quanto à venda de produtos com preços artificialmente baixos no mercado americano e que poderiam afetar a soberania nacional americana.

Estes são os casos das investigações em aço e em alumínio, invocando a Seção 232 do *Trade Expansion Act*, de 1962. O dispositivo autoriza o Departamento de Comércio a determinar o impacto da importação de produtos na segurança nacional. “Então, os americanos vão acabar investigando não só importações chinesas, como também importações de todos os parceiros comerciais, para determinar se há ou não há risco para a segurança nacional e determinar algum tipo de ação”, diagnostica Pablo Bentes. As ações poderiam ser tarifas elevadas e restrições de importações, com impactos nos fluxos de comércio mundial do produto. Segundo o alerta do diretor da Steptoe & Johnson, setores brasileiros como o de aço e o químico devem ficar atentos com relação ao uso do mecanismo do *Trade Expansion Act*.

Ele reforça que, independente de o Brasil ter ou não déficit comercial com os Estados Unidos, haverá sempre riscos no horizonte. “Do ponto de vista do país, não vamos escapar dessa sanha protecionista e vamos ter que, com as medidas adequadas, nos defender tanto nas ações de defesa comercial, por exemplo, como na OMC, ou em qualquer



outro foro. Precisamos ficar de olho”, conclui. Bentes explica que nos quatro primeiros meses do Governo Trump ficou demonstrado que “a retórica de campanha não era mera retórica” e, inclusive, muito já foi feito “num espaço tão curto de tempo” em comércio internacional. Neste balanço, ele inclui a retirada, logo no começo do mandato, do país do TPP (Parceria Transpacífico), a sucessão das *Executive Orders*, o Plano de 100 dias com medidas estratégicas em temas de comércio com a China, acordado ao longo da visita do presidente chinês Xi Jinping à residência de Mar-a-Lago, na Flórida, além da utilização da *Section 232 Investigations*, que não vinha sendo usada, e outros dispositivos.

O arsenal de negociação, defesa e retaliação parece amplo. O diretor da Steptoe & Johnson cita que dentro da “caixinha de maldades” restam alternativas, como a *Section 301*, do Tariff Act de 1974, segundo ele, uma candidata fortíssima para utilização – e que também poderia eventualmente ser usada contra o Brasil. A Seção 301 autoriza o presidente americano a adotar “todas as medidas adequadas (incluindo retaliação), para obter a remoção de qualquer ato, política ou prática de um governo estrangeiro que viole um acordo comercial internacional que seja injustificado, não razoável ou discriminatório, e que imponha ou restrinja o comércio dos EUA”. O próprio USTR, empresas ou indústrias interessadas podem dar início ao pedido para a utilização do mecanismo.

Progressivamente, promessas de campanha passam a se transformar em ações. Com base nesse movimento e da variedade de alternativas à disposição para serem adotadas ou como objeto de ameaça, a Sócia-Gerente da McLarty Associates enfatiza a recomendação: “Para investidores nos Estados Unidos, ou que estão fazendo comércio internacional com os Estados Unidos, é muito importante fazer *scenario planning*. Assim, porque todos esses fatos que Pablo botou ali e que eu botei ali vão acontecer? Não. São possíveis? São possíveis. Então, eu acho que o trabalho para quem está na área de ajuda a companhias para realmente gerenciar este tipo de risco político é grande, tem bastante para fazer”.

Na prática, a ameaça retórica e os casos concretos empurram os países latino-americanos para a busca de novos acordos bilaterais e arranjos regionais. Nessa dimensão, Meimam Hock destaca que México e Chile são países potencialmente interessados em reforçar laços com o Brasil. A imprevisibilidade quanto ao futuro do NAFTA leva, naturalmente, o México a diversificar parcerias. Do ponto de vista regional, o Mercosul tende a

#### CONTEÚDO RECOMENDADO

## O Aço e o Protecionismo

A sanção comercial do aço tende a ser o ato protecionista mais significativo do Governo Donald Trump, conforme artigo do *Financial Times*, reproduzido pelo *Valor Econômico*. Junto a medidas contra a importação de outros produtos, este deverá ser o período de maior proteção comercial desde o Governo Reagan, nos anos 80.

### Aliados serão mais afetados por protecionismo de Trump



<http://www.valor.com.br/internacional/5002258/aliados-serao-mais-afetados-por-protecionismo-de-trump>

se aproximar da Aliança do Pacífico. Em alguns casos, conforme o setor, as medidas protecionistas americanas podem beneficiar o país, sob a forma de desvio de comércio. Este seria, por exemplo, o caso da investigação que os Estados Unidos abriram em abril para investigar o biodiesel proveniente da Argentina e da Indonésia por possíveis práticas de dumping e subsídios. Se este mercado fechar aos dois produtores, uma janela de exportação poderia se abrir para a indústria brasileira abastecer o mercado americano. “Fiquei bastante surpreso porque entendi que, depois de ser eleito, Trump moderaria seu discurso sobre o que ele faria. Mas, após as eleições, ele enfatizou e foi ainda mais forte sobre suas promessas anteriores”, comentou Roberto Teixeira da Costa.

De forma geral, Kellie Meiman Hock identifica pilares que ajudam a compreender a filosofia da Administração Trump. A primeira, que manufaturados são muito mais importantes do que tecnologia, serviços e agricultura. “Isso não condiz com a economia americana, onde o setor de serviços é muito importante”, explica. Ela cita que o National Trade Council, liderado por Peter Navarro, mudou o nome para Office of Trade and Manufacturing Policy, onde ele permanece agora como Diretor. Navarro forma a *troika* de forte viés protecionista no governo americano, ao lado do Secretário de Comércio, Wilbur Ross, e do Representante de Comércio dos EUA, Robert Lighthizer, investidor em indústrias de aço e de carvão. Os outros pilares são que os déficits em balança comercial são inaceitáveis (em inglês, *deficits are devil*) e a utilização de medidas comerciais ou decisões unilaterais, junto ao preconceito de que acordos bilaterais são melhores do que multilaterais. “Não estou defendendo isso. Estou dizendo que, para entender bem a cabeça desta Administração, tem-se que entender que esta é a sua realidade”, conclui Meiman Hock.

“

**Eu diria que a comunidade do setor privado em Washington mostrou que está efetivamente pronta para se comunicar com esta Casa Branca, quando algo realmente ameaça os interesses do país.”**

**Kellie Meiman Hock**, Sócia-Gerente da McLarty Associates

“

**Anunciaram que não vão implementar mais nada na OMC e têm uma atitude bastante agressiva com relação ao sistema multilateral de comércio.”**

“

**Do ponto de vista do País (Brasil), não vamos escapar dessa sanha protecionista e vamos ter que, com as medidas adequadas, nos defender tanto nas ações de defesa comercial, por exemplo, como na OMC, ou em qualquer outro foro. Precisamos ficar de olho.”**

**Pablo M. Bentes**, Diretor de Comércio Internacional e Investimentos da Steptoe & Johnson LLP



# Biografias

## **Kellie Meiman Hock**

Kellie Meiman Hock tem liderado por mais de 25 anos projetos relacionados ao Brasil, Cone Sul e às políticas globais de comércio exterior da McLarty Associates, uma empresa de consultoria estratégica global liderada por Thomas “Mack” McLarty, ex-Chefe de Gabinete da Casa Branca e Conselheiro do Presidente Bill Clinton, e pelo Embaixador John Negroponte, ex-Subsecretário do Departamento de Estado Americano. Ela previamente trabalhou para o United States Trade Representative (USTR), também como Diretora para o Brasil e Cone Sul. Antes de trabalhar para o USTR, Kellie foi Diplomata do Serviço Exterior do Departamento de Estado Americano e serviu no Brasil nas cidades de Porto Alegre, São Paulo e Recife e na Colômbia em Bogotá. Entre suas outras atribuições, ela faz parte do conselho da Brazil-U.S. Business Council (CEBEU) e é integrante do Council on Foreign Relations (CFR).

## **Pablo M. Bentes**

Pablo M. Bentes é especializado em assessorar governos e entidades privadas em litígios perante o sistema de solução de controvérsias da Organização Mundial do Comércio (OMC). Antes de afiliar-se como Diretor de Comércio Internacional e Investimentos do Steptoe, Pablo foi Assessor Jurídico do Órgão de Apelação da OMC entre 2006 e 2012, onde assessorava os 7 Membros daquele tribunal a emitir decisões em grau recursal nas áreas de acesso a mercado em comércio de bens e serviços, defesa comercial, subsídios, propriedade intelectual, barreiras técnicas, sanitárias e fito-sanitárias, dentre outras. Antes disso, Pablo foi líder da área de comércio internacional do escritório de advocacia Machado Meyer em São Paulo, e associado ao Miller & Chevalier Chartered em Washington, DC. É Professor Visitante da Universidade de Miami e do Institute de Hautes Études Internationales et du Développement.

## **Roberto Teixeira da Costa**

Economista, ingressou na área de mercado de capitais em 1958. Em 1965, fez parte do Unibanco, onde foi responsável pela vice-presidência de mercado de capitais até 1977. Criou a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), onde ocupou o cargo de presidente até 1979. Em 1980, assumiu a presidência da Brasilpar, empresa pioneira na área de capital de risco e venture capital, onde permaneceu até 1996. Durante 1998 e 2000 foi o presidente internacional do Conselho de Empresários da América Latina (CEAL). É um dos fundadores do CEBRI - Centro Brasileiro de Relações Internacionais e da Prospectiva - Consultoria Brasileira de Assuntos Internacionais.

# Conselho Curador do CEBRI

## Presidente

José Pio Borges

## Presidente de Honra

Fernando Henrique Cardoso

## Vice Presidentes

José Luiz Alquéres

Luiz Felipe de Seixas Corrêa

Tomas Zinner

## Vice Presidentes Eméritos

Daniel Klabin

José Botafogo Gonçalves

Luiz Augusto de Castro Neves

Rafael Benke

## Conselheiros Eméritos

Celso Lafer

Marcos Azambuja

Pedro Malan

Roberto Teixeira da Costa

## Conselheiros

Aldo Rebelo

Anna Jaguaribe

Armando Mariente

Arminio Fraga

Carlos Mariani Bittencourt

Cláudio Frischtak

Denise Gregory

Gelson Fonseca Jr.

Henrique Rzezinski

Jorge Marques de Toledo Camargo

José Alfredo Graça Lima

Luiz Fernando Furlan

Luiz Ildefonso Simões Lopes

Marcelo de Paiva Abreu

Maria Regina Soares de Lima

Renato Galvão Flôres Jr.

Roberto Abdenur

Roberto Giannetti da Fonseca

Ronaldo Sardenberg

Ronaldo Veirano

Sérgio Quintella

Sérgio Amaral

Vitor Hallack

Winston Fritsch



CENTRO BRASILEIRO DE  
RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Desde 1998, o *think tank* de referência em relações internacionais no Brasil. Eleito em 2017 o quarto melhor da América do Sul e Central pelo índice global do Think Tanks and Civil Societies Program da Universidade de Pensilvânia.

[www.cebri.org](http://www.cebri.org)