

Visão do Direito



Eduardo Berbigier

Advogado tributarista, especialista em agronegócio, membro dos Comitês Jurídico Tributário da Sociedade Rural Brasileira e CEO do Berbigier Sociedade de Advogados

O agronegócio brasileiro, mais uma vez, sob ataque

Recentemente, tive a oportunidade de participar do programa *Faroeste à Brasileira*, um importante espaço digital dedicado ao debate dos fatos sociais, econômicos e políticos do nosso país. Naquela ocasião, com a presença de jornalistas e advogados, discutimos pautas cruciais que refletem os sérios dilemas atuais do Brasil. Entre os temas, destacaram-se as tarifas de 50% impostas pelo governo do presidente Donald Trump aos produtos brasileiros, as manifestações dos ministros do Supremo Tribunal Federal (STF) na primeira sessão do segundo semestre, e uma relevante entrevista com Eduardo Tagliarferro, ex-assessor do ministro do STF, Alexandre de Moraes, que está em destaque na mídia. Indiciado pela Polícia Federal por vazar informações do gabinete, atualmente reside na Itália e ameaça revelar bastidores de suas atividades na Corte.

No entanto, o foco principal de nossas discussões recaiu sobre a atual situação do agronegócio brasileiro, setor mais direta e severamente prejudicado pelas novas tarifas implementadas pelo governo dos Estados Unidos.

Produtos brasileiros que entram nos Estados Unidos passam a pagar uma tarifa de 50% a partir da quarta-feira (6).

A medida atinge itens de peso no agronegócio, como café, carne bovina e

pescados, e deve gerar prejuízos bilionários para o Brasil — além de encarecer produtos no mercado norte-americano.

É crucial notar que, na nova rodada de taxações, apenas as cadeias do suco de laranja e das castanhas foram desoneradas. O restante dos produtos permanece sujeito à tarifa de 50%. Isso significa que, dos US\$ 12 bilhões anuais que o agronegócio brasileiro exporta para os Estados Unidos, apenas uma parcela, entre 10% e 18%, será submetida a tarifas menores, enquanto a vasta maioria enfrentará a taxa máxima.

Especialistas preveem que o tarifaço americano ameaça US\$ 10 bilhões anuais em exportações brasileiras. Estimam-se perdas de US\$ 5,8 bilhões se implementado. Setores como pescados (tilápia, com 90% das exportações aos EUA) enfrentam risco de falência, afetando empregos. Exportadores de carne antecipam perdas de até US\$ 1 bilhão. Frutas (manga), café, açúcar e etanol também foram duramente atingidos.

As poucas isenções concedidas, como a do suco de laranja — que evitará uma perda significativa de cerca de R\$ 3,6 bilhões (US\$ 792 milhões) em exportações anuais, um alívio crucial para o setor citrícola — e dos fertilizantes minerais ou químicos, atenuam o impacto inicial em até 41%, segundo análises de consultorias. Todavia, essa “suavização” é

apenas parcial, e a situação geral continua a ser alarmante para a balança comercial brasileira e para a sustentabilidade do agronegócio.

A imposição dessas tarifas é um resultado direto e inequívoco de uma grave falta de negociação por parte do governo brasileiro. O governo Trump decidiu as isenções com base em seus próprios interesses, visando proteger o consumidor e a indústria estadunidense de aumentos de preços, agindo de forma pragmática.

O peso dos EUA para o agro

Os EUA são o terceiro maior parceiro comercial do agro brasileiro, atrás da China e da União Europeia.

Produtores estimam uma perda de até US\$ 5,8 bilhões caso as vendas para o país diminuam por causa do tarifaço.

Diferente de outros países que buscaram o diálogo e souberam defender suas posições, o Brasil, lamentavelmente, não se sentou à mesa para negociar de forma eficaz ou sequer digna, abdicando de seu papel estratégico.

Essa postura representa uma péssima lição de política externa, cujas consequências já se materializam. Não acredito que, a curto prazo, o café e outros produtos atingidos terão suas tarifas reduzidas, pois é evidente que Trump já discutiu com sua equipe econômica e incluiu no pacote o que era de interesse

prioritário dos americanos, visando resultados rápidos para sua economia interna.

Não se trata de uma agressão à nossa soberania. A raiz desse problema reside, inegavelmente, na construção deteriorada da relação entre o presidente Lula e Donald Trump. Desde a eleição de Trump, observamos uma série de comentários hostis e desnecessários do presidente Lula e de membros do governo. O presidente Lula nem sequer se dignou a cumprimentar Trump após a eleição. Enviou apenas um mero ofício ao Departamento de Estado, e não diretamente ao presidente eleito. Somados a isso, os acenos contínuos à China e à Rússia e a insistente discussão sobre a moeda do BRICS, configuram pequenas, mas acumuladas, ofensas diplomáticas que claramente irritaram a administração estadunidense.

Sabemos que Donald Trump é um presidente nacionalista, priorizando os interesses de seu país e eleitores. O Brasil construiu uma relação ruim, resultando nas tarifas atuais. Reverter essa situação exige grande esforço e tempo, sem garantia de que Trump reconsiderará as sanções.

O agronegócio está sob ataque: enfrenta um cenário complexo, com desafios comerciais, políticos e ambientais que exigem atenção e adaptação para garantir a sustentabilidade e a competitividade do setor.

Visão do Direito



Alexandre Piquet

Advogado licenciado nos Estados Unidos, fundador da Piquet Law Firm, com atuação em direito tributário, empresarial, imobiliário e imigratório

Tarifaço de Trump traz novas oportunidades de negócios

Na última semana, as ameaças viraram realidade: o presidente Donald Trump assinou o decreto que impõe uma tarifa extra sobre uma grande variedade de produtos brasileiros que escoam nos EUA, totalizando uma tributação de 50% sobre o preço. É evidente que a medida provoca um grande temor nas empresas que exportam parte de sua produção para os norte-americanos, mas o cenário não necessariamente precisa ser apocalíptico.

Pelo contrário, talvez seja hora de valer-se da máxima conhecida por todo grande empreendedor: “é nas crises que surgem as grandes oportunidades”. No caso do tarifaço, há uma ideia que pode não apenas servir de antídoto para desviar-se do problema como, de quebra, projetar

uma expansão até então inimaginável para algumas organizações. Estou falando da internacionalização da empresa.

Se você, empresário, acha que é cedo demais para pensar em abrir uma filial ou mesmo uma offshore no exterior, sugiro que seu primeiro passo seja reler o parágrafo anterior. Feito isso, e já partindo para a segunda etapa, é preciso lembrar que essa abertura não se daria em qualquer lugar, mas justamente nos Estados Unidos. Uma decisão que pode ser mais fácil do que você imagina.

Existe uma modalidade de acesso ao país norte-americano pouco conhecido entre os brasileiros. O visto L1-A é destinado a executivos que estão se transferindo para uma filial, matriz, subsidiária ou afiliada

dentro dos EUA. Por isso, é amplamente usado por empresários estrangeiros interessados em abrir uma empresa por lá.

Neste ponto, acredito que você já tenha compreendido que a abertura de uma empresa em território americano é uma forma legítima — e, portanto, legal — de evitar o tarifaço contra os produtos brasileiros. Ao optar por essa estratégia, sua empresa passa a dispor de vantagens interessantes, como realizar importações diretas de outros países para os Estados Unidos, distribuir os produtos diretamente no mercado local e até aproveitar o livre comércio e os benefícios fiscais concedidos às empresas sediadas na terra do Tio Sam.

A oportunidade existe, mas nem tudo são flores. O processo exige certas

amarras legais. Por isso, é interessante pensar num plano de negócio, mas, sobretudo, numa consultoria jurídica especializada em comércio internacional e tributação, principalmente com foco nas legislações daquele país. Com esses cuidados, a abertura legal às organizações brasileiras nos EUA é possível, uma vez que o governo de Trump mantém suas portas abertas aos nossos empresários.

Como todo negócio bem-sucedido, é preciso um planejamento estratégico com vistas à expansão e um escritório jurídico altamente experimentado quando se trata de conduzir processos de abertura de empresas em solo norte-americano. Assim, muitos empreendedores brasileiros estão diante de uma boa oportunidade de negócio.