

## Além do Comércio: A Estratégia Comercial de Trump

Em 26 de janeiro de 2025, o presidente Donald Trump anunciou, através de uma publicação na *Truth Social*, a imposição de uma tarifa de 25% sobre todas as importações colombianas para os Estados Unidos, com um possível aumento para 50% dentro de uma semana. Esta ação foi em resposta à recusa do presidente colombiano Gustavo Petro em aceitar voos de deportação de cidadãos colombianos dos EUA. Como retaliação, o presidente Petro anunciou uma tarifa recíproca de 25% sobre produtos americanos que entrassem na Colômbia. No final do dia, a Casa Branca anunciou que o governo colombiano havia concordado em aceitar deportados nos termos dos EUA, incluindo voos operados por aeronaves militares americanas. Como resultado deste acordo, ambos os governos suspenderam as tarifas propostas, com a Casa Branca declarando que as medidas não seriam implementadas a menos que a Colômbia deixasse de cumprir seus compromissos. No final, nenhum dos governos emitiu instrumentos legais formais para implementar as medidas anunciadas publicamente.

Este incidente demonstra como a administração Trump planeja empregar a política comercial para alcançar objetivos não relacionados ao comércio. No caso da Colômbia, as tarifas — um mecanismo tipicamente utilizado para proteger indústrias domésticas ou combater práticas comerciais desleais — foram utilizadas como instrumento para perseguir objetivos de política migratória.

### O Plano Trump: Decifrando a Nova Estratégia Comercial dos Estados Unidos

Embora a situação com a Colômbia tenha atraído significativa atenção da mídia, este é apenas o primeiro exemplo de uma mudança política mais ampla anunciada pelo presidente Trump na mesma data de sua posse. A Política Comercial América Primeiro, articulada no Memorando Presidencial de 20 de janeiro de 2025, determina uma postura mais agressiva na aplicação de normas comerciais, exigindo que agências como o Representante Comercial dos EUA (USTR), o Departamento de Comércio (DOC) e a Comissão de Comércio Internacional (ITC) adotem medidas mais rigorosas e ampliem os casos comerciais contra parceiros comerciais estrangeiros.

A Política América Primeiro estabelece várias prioridades de execução que provavelmente gerarão maior escrutínio e ações legais contra produtores estrangeiros que exportam para o mercado americano. A Política:

- Orienta o Representante Comercial dos EUA a revisar e identificar práticas comerciais desleais por outros países e recomendar ações apropriadas;
- Exige uma revisão dos acordos comerciais atuais para avaliar sua reciprocidade e justiça para os EUA;

- Instrui o Secretário de Comércio a revisar políticas relacionadas à aplicação de leis antidumping e direitos compensatórios (AD/CVD), incluindo procedimentos para realizar verificações.

Coletivamente, essas diretrizes abrem caminho para maiores restrições comerciais sobre produtores estrangeiros que entram no mercado americano.

### O Arsenal da Política Comercial: Mecanismos Legais Chave

O governo americano possui diversos mecanismos legais para impor restrições comerciais. Cada um tem procedimentos e regras estabelecidos que as partes afetadas podem utilizar para contestar ou se defender contra a imposição de medidas comerciais:

- Lei de Poderes Econômicos de Emergência Internacional (IEEPA): Sob 50 U.S.C. §§ 1701-1707, o Presidente pode regular o comércio após declarar uma emergência nacional em resposta a uma ameaça externa. Isso inclui impor sanções econômicas, bloquear transações e congelar ativos. No caso da Colômbia, a administração provavelmente teria se baseado na IEEPA para impor tarifas e restrições financeiras como alavancagem. No entanto, alguns comentaristas questionaram se, sob a lei, era apropriado que o presidente Trump usasse a IEEPA para resolver uma disputa diplomática sobre a forma de retorno de migrantes.
- Seção 232 da Lei de Expansão Comercial de 1962: Permite ao Presidente ajustar importações consideradas uma ameaça à segurança nacional, uma definição que o presidente Trump tem aplicado a preocupações econômicas e políticas.
- Seção 301 da Lei de Comércio de 1974: Autoriza o Representante Comercial dos EUA a investigar e tomar medidas contra nações estrangeiras que se envolvam em práticas comerciais desleais. Embora tradicionalmente usado para disputas comerciais, este mecanismo poderia ser reaproveitado para objetivos políticos mais amplos.
- Direitos Antidumping (AD) e Compensatórios (CVD): Sob a Lei Tarifária de 1930, os EUA podem impor direitos sobre produtos estrangeiros que são vendidos abaixo do valor justo de mercado ou se beneficiam de subsídios governamentais. O incentivo da administração para uma aplicação mais rigorosa através da Seção 2(h) da Política Comercial América Primeiro deve aumentar as petições de AD/CVD, colocando exportadores estrangeiros em maior risco de investigação; indústrias domésticas podem se sentir encorajadas a apresentar petições, antecipando resultados favoráveis sob uma estrutura política que prioriza a aplicação agressiva de leis comerciais.

## Impacto no Comércio Global: Considerações Estratégicas

A Política Comercial América Primeiro representa uma mudança fundamental em direção ao protecionismo e ao aumento da aplicação de normas comerciais, criando um ambiente onde se espera que casos comerciais, investigações e ações de execução aumentem significativamente. A disputa com a Colômbia serve como um indicador inicial de como a Administração Trump usará o comércio como alavanca para alcançar objetivos não comerciais, mas o impacto mais amplo desta política se estenderá muito além deste caso único. A estrutura política incentiva mais investigações AD/CVD, casos da Seção 301 e um escrutínio mais amplo dos acordos comerciais, todos os quais afetarão empresas envolvidas no comércio transfronteiriço.

Embora este cenário comercial em evolução apresente riscos, cada um destes mecanismos — seja AD/CVD, Seção 232, 301 ou IEEPA — opera dentro de uma estrutura legal e processual definida que fornece caminhos para que as empresas contestem e se defendam contra medidas restritivas. As empresas devem ser proativas em compreender estes processos para mitigar possíveis perturbações.

A Curtis está monitorando de perto estes desenvolvimentos e está pronta para fornecer orientação estratégica a empresas que navegam por obrigações de conformidade, riscos de execução e mecanismos de defesa disponíveis para garantir que estejam melhor posicionadas neste ambiente regulatório em mudança.

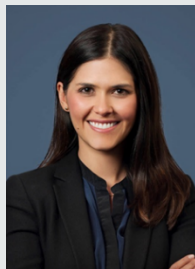
### Sobre a Curtis

Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP é um escritório de advocacia internacional líder. Com sede em Nova York, o Curtis tem 19 escritórios nos Estados Unidos, na América Latina, na Europa, no Oriente Médio e na Ásia. O Curtis representa uma ampla gama de clientes, incluindo corporações multinacionais e instituições financeiras, governos e empresas estatais, gestores de dinheiro, fundos soberanos, empresas familiares, indivíduos e empreendedores.

Para obter mais informações sobre Curtis, acesse [www.curtis.com](http://www.curtis.com).

*Publicidade de advogados. O material contido neste Alerta ao Cliente é apenas uma revisão geral dos assuntos abordados e não constitui aconselhamento jurídico. Nenhuma decisão legal ou comercial deve ser baseada em seu conteúdo.*

**Sinta-se à vontade para entrar em contato com qualquer uma das pessoas listadas abaixo caso tenha alguma dúvida sobre esse importante desenvolvimento:**

**Elisa Botero**

Partner

[ebotero@curtis.com](mailto:ebotero@curtis.com)

Nova York: +1 212 696 8858

**Daniel L. Porter**

Partner

[dporter@curtis.com](mailto:dporter@curtis.com)

Washington, DC: +1 202 452 7340

**Antonio Riva Palacio**

Counsel

[arivapalacio@curtis.com](mailto:arivapalacio@curtis.com)

Washington, DC: +1 202 452 7373

**Sebastian Castañeda**

Trade Analyst

[scastaneda@curtis.com](mailto:scastaneda@curtis.com)

Bogotá: +57 318 761 7418