



Na Mídia

30/07/2025 | [Circle News](#)

José Diaz: com pragmatismo, ganha-ganha é possível em relação Brasil-EUA



A ação do presidente dos Estados Unidos, Donald J. Trump, no campo do comércio internacional é, antes de mais nada, uma tática de negociação. Ao impor um percentual tarifário surpreendentemente alto, o presidente joga “uma bomba” no colo da sua contraparte, que passa a ter que procurar soluções, o que geralmente não só lhe dá vantagens como abrem possibilidades que talvez não fossem exploradas em um ambiente de negociações mais tradicional.

José Setti Diaz, sócio gestor do Demarest, acredita que é esse o *mindset* que permeia as ameaças tarifárias de Trump. O advogado, que também serve na divisão brasileira de painelistas da Organização Mundial do Comércio (OMC), observa que a iniciativa exagerada – no caso do Brasil de imposição de tarifas de 50% para entrarem em vigor no dia 1º de agosto, caso não haja um acordo – estabelece uma posição inicial ampla para os Estados Unidos. Mesmo levando em consideração os aspectos políticos da iniciativa, Diaz acredita que o processo de negociação possa abrir uma oportunidade para intensificar a relação entre os dois países.

“Antes de sentar-se à mesa, Trump coloca uma posição inicial muito extrema. A boa notícia é que faz acordo com todo mundo. Ele grita, faz barulho, mas é um processo. O objetivo final é chegar a um acordo. Isso faz parte do histórico dele”, afirma.

Os recentes acordos, incluindo União Europeia, Japão e Reino Unido, corroboram esse entendimento. **Diaz** pondera que no caso do Brasil o aspecto político, deixado claro na carta de 9 de julho do presidente Trump ao presidente Lula, atrapalha o processo. Ainda assim, o Brasil é o único grande país que chega à mesa de negociação com os Estados Unidos tendo superávit comercial em relação ao país.

Mesmo que o argumento seja forte, **Diaz** também defende que o Brasil precisa ser muito cauteloso e evitar ao máximo retaliar as tarifas. Ele lembra que com tarifas, ambos perdem e uma eventual escalada “é muito ruim para os dois”. E pode ser pior para o Brasil. A União Europeia, por exemplo, com muito mais poder de barganha que o Brasil chegou a um entendimento sem precisar retaliar.

“Tem que deixar a ideologia de lado. O Brasil sempre teve histórico de diplomacia muito capaz e há pessoas muito preparadas, tanto no governo quanto na diplomacia”, afirma.

Do limão, uma limonada

Uma das contrapartidas pedidas pelos Estados Unidos e evidenciadas especialmente nos acordos com Japão e União Europeia é o pleito por investimento no mercado americano. A União Europeia se comprometeu a investir 600 bilhões de dólares nos Estados Unidos e o Japão 550 bilhões de dólares.

Para **Diaz** é aí que está a grande oportunidade que, em sua opinião, deveria estar sendo melhor explorada e estudada pelos negociadores brasileiros.

“O Brasil tem grandes empresas que têm interesse para fazer investimentos nos Estados Unidos, seja companhias estatais ou privadas, desde que os americanos ofereçam incentivos para que elas façam isso. Existe um campo fértil para que os dois lados saiam ganhando nesse processo,” afirma.

Diaz também explica que certas indústrias já têm cadeia de valor integrada com os Estados Unidos e poderiam potencializar complementariedades. Além disso, o Brasil tem a possibilidade de desenvolver setores com investimento americano e um exemplo são os minerais críticos. No fim, defende que o Brasil encare as ações de Trump com pragmatismo, observando sua característica de negociador duro, cedendo onde for possível, mas também aproveitando as oportunidades que aparecerem no processo.

“É preciso dar uma vitória ao Trump e o Brasil também pode sair ganhando. Essa turma toda deveria ter interesse de fazer do limão a limonada. No fim, pode ser um mega ganha-ganha”, diz.

Diaz também avalia que a reação, apesar de ser de susto de quem “tomou a granada”, está sendo bem estruturada. É benéfico, por exemplo, ter em mãos a lei de reciprocidade como instrumento. Também vê como salutar a inclusão do setor privado no processo.

“Isso é o correto a se fazer. Não sei como vai funcionar na prática, mas o Brasil é uma democracia e é preciso incluir as instituições democráticas”.

Mundo mais belicoso

Mesmo com certo otimismo para uma eventual saída por meio de acordo entre Brasil e Estados Unidos, **Diaz** vê com preocupação a estratégia dos Estados Unidos de imporem suas reivindicações por meio de ameaças tarifárias. Pode trazer preocupações no longo prazo. Identificado como membro de uma geração acostumada a interagir por meio

de um sistema baseado em regras – implementado muito pela iniciativa e apoio dos Estados Unidos após a Segunda Guerra Mundial – **Diaz** vê o mundo escorregando para um período de “no rules”.

“Se isso se alastrar e outros países do mundo adotarem a mesma política de negociação, mesmo do ponto de vista de investimento, as consequências podem ser bem mais duras. O sistema todo que nasceu com a OMC no pós-guerra foi construído com objetivo de paz. Tudo bem que sempre foi um jogo, mas esse jogo foi sempre permeado pela ideia maior de que as instituições seriam apaziguadoras”, alerta.