

Brasil exhibe lições de como vencer e dizer ‘Trump sempre amarela’

29/11/2025

**artigo publicado originalmente pelo Financial Times*

***Gillian Tett é presidente do conselho editorial do FT nos EUA*

Como se diz “Taco” (*Trump always chickens out*, traduzido como *Trump sempre amarela*) em português? É uma pergunta que alguns brasileiros podem fazer agora sorrindo.

Há quatro meses, o presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, anunciou sobretaxa de 40% sobre importações brasileiras (criando taxas totais de 50%), porque estava furioso com a investigação legal do país contra o ex-presidente Jair Bolsonaro e com a repressão às grandes empresas norte-americanas de tecnologia.

Mas o presidente Luiz Inácio Lula da Silva reagiu e desafiou a intimidação — aumentando sua popularidade doméstica — e defendeu os tribunais. Um juiz brasileiro agora mandou Bolsonaro para a prisão.

E aquelas tarifas? Na semana passada, Trump declarou que “certas importações agrícolas do Brasil não deveriam mais estar sujeitas à [sobretaxa adicional de 40%]”. Traduzindo para o português: Lula venceu.

Há pelo menos três lições aqui

A primeira é que a Casa Branca parece estar mais nervosa com as pressões do custo de vida. Não é de admirar: pesquisas recentes mostram que o sentimento do consumidor está despencando junto com o índice de aprovação de Trump. Sua equipe está se esforçando para encontrar maneiras de reduzir os preços dos alimentos — e cortar tarifas agrícolas é uma medida óbvia.

A segunda lição é que os valentões frequentemente usam a força. Sim, a bajulação covarde às vezes também pode funcionar; a Suíça reduziu suas próprias tarifas enviando executivos servis carregados de presentes para se encontrar com Trump. Mas a China seguiu um caminho de conflito com resultados notáveis. E o desafio do Brasil sugere que outros estão aprendendo com Pequim. No mínimo, isso sugere que qualquer um que lide com Trump deve começar avaliando como explorar os pontos fracos.

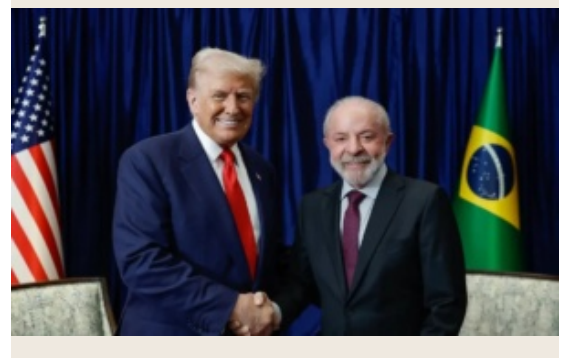
Terceiro: vale a pena distinguir táticas e objetivos ao observar a Casa Branca. Isso pode não parecer óbvio, dado que Trump frequentemente parece carecer terrivelmente de uma estratégia clara. De fato, sua postura em relação ao Brasil, à Ucrânia e ao caso Jeffrey Epstein — para citar apenas algumas questões — tem sido tão caprichosa que a imprevisibilidade é, sem dúvida, o único traço previsível.

E — não surpreendentemente — muitos críticos interpretam essa inconstância política como um sinal de grande incompetência ou transtornos de personalidade, ou ambos; como um rei Tudor, os caprichos narcisistas de Trump parecem conduzir sua “corte”.

Mas acho que uma estrutura mais útil é tomar emprestado o conselho dado a novos recrutas em alguns bancos de investimento dos EUA, ou seja, tentar identificar em qualquer ação uma hierarquia de “objetivos”, “estratégias” e “táticas”.

Pois, embora Trump não utilize objetivos políticos claramente articulados do tipo que um banqueiro poderia reconhecer, ele certamente é movido por fortes instintos. Mais notavelmente, sua marca “Make America Great Again” reflete um desejo consistente de alcançar extrema dominação econômica e política, tanto para o país quanto para seu círculo íntimo. (como convém a um quase-rei, esses dois normalmente parecem entrelaçados)

Ricardo Stuckert





Além disso, esse instinto está sendo transformado em estratégias por assessores. Estas podem ser contraditórias, em parte devido a lutas entre facções da Casa Branca. No entanto, seu leitmotiv (fio condutor) é a formulação de políticas “geoeconômicas”, ou seja, um desejo de usar políticas econômicas para reforçar o poder hegemônico, de uma forma que repudia tanto o pensamento neoliberal do final do século 20 quanto a abordagem colaborativa de Bretton Woods do pós-guerra.

E essa estratégia não apenas usa redes para lutar pela dominância, como observaram os cientistas políticos Grégoire Mallard e Jin Sun, mas também mistura economia, política, cultura, tecnologia, militares e ressentimentos individuais.

Daí a tentativa de Trump de usar tarifas para forçar o Brasil a libertar Bolsonaro, ou a ameaça de seu aliado de impor tarifas à Noruega depois que seu fundo soberano se desfez da Caterpillar.

Abaixo disso, também existem táticas. Estas ecoam o modus operandi que Trump usou para fechar acordos nas negociações: intimidação, ameaças, melodrama, mudanças de política, favoritismo e anúncios para “inundar a zona”, como dizia Steve Bannon, ex-estrategista do presidente.

Essas táticas agressivas chamam a atenção; de fato, são planejadas para isso. Mas, chamativas ou não, elas não devem ser confundidas com objetivos ou estratégias. A meta é ganhar vantagem contra rivais em um mundo transacional.

Esses recursos nem sempre funcionam. Daí aquela piada do “Taco”, que surgiu porque Trump tem o costume de voltar atrás nas ameaças de tarifas. Mas esses movimentos melodramáticos costumam ser táticos — não objetivos ideológicos profundamente arraigados — que a Casa Branca se sente capaz de mudar de direção sem constrangimento, descartando movimentos se eles saem pela culatra ou se surgem prioridades maiores.

É por isso que as tarifas brasileiras subitamente desapareceram na semana passada, e por que Trump abraçou Zohran Mamdani, recém-eleito prefeito de Nova York, depois de atacá-lo ferozmente.

É claro que alguns observadores podem ver essa análise como mera “lavagem de sanidade”, um esforço para fazer a equipe da Casa Branca parecer mais lógica do que realmente é. Justo; eu não negaria a natureza caprichosa de Trump.

Mas o ponto-chave é este: mesmo que você zombe de Trump, vale a pena separar o sinal do ruído. Nesse sentido, o triunfo de Lula enviou alguns sinais encorajadores para os europeus e outros. Os reis raramente são tão todo-poderosos quanto parecem.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2025-nov-29/brasil-exibe-licoes-de-como-vencer-e-dizer-trump-sempre-amarela/>