

FLASH REPORT

Jul.26

A Guerra Tarifária EUA-Brasil

Os efeitos na cadeia estratégica de suprimentos

A recente confirmação pelo USTR (United States Trade Representative) de uma nova tarifa de 25% sobre produtos brasileiros marca uma ampliação do escopo da guerra comercial entre os Estados Unidos e o Brasil. Para executivos operando na América Latina, a prioridade imediata passa a ser a blindagem de suas operações locais contra a iminente retaliação do governo brasileiro, que pode encarecer drasticamente a importação de insumos essenciais.

O contexto

Em meados de 2025, os Estados Unidos incluíram o Brasil em uma ampla onda de tarifas, sob a justificativa de práticas protecionistas históricas que restringiriam o acesso de exportadores americanos. Na sequência, uma investigação sob a Seção 301 da Lei de Comércio de 1974 foi aberta nos EUA.

Mais recentemente, no dia 15 de julho de 2026, o USTR chancelou as descobertas da investigação e aplicou um **adicional de 25% sobre uma nova lista de produtos**, que atinge setores específicos, como o setor de combustíveis (óleo combustível, gasolina e etanol), equipamentos agrícolas e chapas de alumínio.

O que muda na prática?

O primeiro impacto é o **encarecimento de forma assimétrica da cadeia logística de exportação para os EUA**, alterando a margem de contribuição dos produtos que foram taxados. Isso tende a forçar o repasse de custos, aumentando o preço final do produto para o cliente final, pulverizando as previsões de faturamento de setores vitais do agronegócio e energia.

Outro impacto considerável é que **o Brasil perde tração como um hub atraente para multinacionais que utilizam o país como base de produção** e escoamento subsidiário para o mercado norte-americano. Em resumo, produzir aqui para vender nos EUA ficou mais caro.

O impacto na operação brasileira

Há riscos associados nesse cenário que não devem ser desprezados. Um deles é a possível resposta brasileira, amparada pela “Lei da Reciprocidade”. Ou seja, nesta guerra **o governo brasileiro considera reagir também aplicando tarifas a produtos importados americanos**.

É fato que deve-se considerar que o Brasil não possui autossuficiência em indústrias críticas, como hardware de tecnologia, softwares e químicos.

Uma das poucas exceções de vantagem comercial do Brasil é o agronegócio.

Portanto, se o Brasil sobretaxar esses insumos americanos, a multinacional que opera internamente no Brasil sofrerá um choque duplo: perderá competitividade na exportação e terá seus custos de produção local inflados por insumos estrangeiros supervalorizados.

Perguntas estratégicas para o Board e Diretoria

Nesse contexto, há perguntas que podem ser excelentes catalisadores para reflexões e insights de gestão:

- A sua matriz de risco avalia o impacto de depender do eixo comercial americano para escoamento ou para importação de insumos?
- Se triangulação logística via rotas vizinhas ou realocação de fábricas estiver sendo considerada como opção, foram medidos os custos de transferências e os impactos das complexas regras de origem para a tomada de decisão?
- Com os EUA deixando a entrada mais estreita para alguns produtos, a sua operação está preparada para alternar a rota de destino para outros parceiros, que poderão pedir descontos nos volumes excedentes?

Ações imediatas recomendadas

Para executivos que estejam diante desse cenário de sobretaxas, a H7 Advisors recomenda três ações imediatas:

- **Auditoria tarifária profunda:** acionar imediatamente os setores ligados aos despachos aduaneiros e a inteligência tributária para mapear a exposição exata do portfólio à nova lista do USTR. Não assumir impactos genéricos, porque a taxação é específica por código de produto (lista disponível no relatório do USTR).
- **Diversificação de fornecedores:** mapear a cadeia crítica de suprimentos e homologar fornecedores fora do eixo EUA-Brasil para garantir a redundância de insumos tecnológicos e químicos contra eventuais retaliações brasileiras.

- **Revisão de contratos e hedge financeiro:** acionar o departamento jurídico e financeiro para revisar cláusulas de força maior e renegociação de preços em contratos de exportação que estejam ativos, além de estruturar proteções cambiais para suportar volatilidade iminente.

Conclusão

A dependência de rotas comerciais tradicionais, seja entre Brasil e EUA, ou entre Europa e Ásia, é um passivo de alto risco que pode afetar a continuidade dos negócios que dependem delas.

Cada dia mais, o cenário exige que as corporações substituam reações emocionais por inteligência prática, com visão de longo prazo, equilíbrio técnico e compliance absoluto.

A diversificação da cadeia de suprimentos e a proteção contra o fogo cruzado das retaliações locais não são mais opcionais, mas se tornaram os novos pilares da sobrevivência operacional na América Latina e no mundo.

Para navegar neste cenário de instabilidade tarifária sem sofrer com a total imprevisibilidade, a sua operação precisa de inteligência profunda de ecossistema. Conecte-se à H7 Advisors para mapear a sua exposição estrutural e garantir que seu negócio permaneça operacional em qualquer circunstância.

SOBRE A H7 ADVISORS

A H7 Advisors é uma empresa de Strategic Advisory especializada em proteger infraestruturas críticas e operações complexas em toda a América Latina. Arquitetamos frameworks corporativos seguros e resiliência operacional, garantindo que as operações locais cumpram com excelência as exigências mais rígidas do capital global em jurisdições voláteis.



Navigating Complexity.
Safeguarding Assets.

www.h7advisors.com