

Taxalert

Nova tarifa dos EUA reacende alerta para exportadores brasileiros: como navegar em contínua instabilidade tarifária?

The EY logo is displayed in white on a blue background, featuring a yellow chevron above the letters.

Shape the future
with confidence

Junho/2026

Acesse Tax alerts recentes
em ey.com.br/taxalert

A mais recente proposta do governo norte-americano de impor tarifa de 25% sobre importações brasileiras vai além de mais uma tensão comercial pontual. Esse movimento pendular revela que a instabilidade tarifária passou a ser parte estrutural do ambiente de negócios, exigindo das empresas uma revisão mais profunda de suas estratégias de acesso ao mercado internacional.

Fundamentada na Seção 301 da Lei de Comércio de 1974 (USTR), a medida aponta práticas brasileiras consideradas “não razoáveis” em áreas como comércio digital, pagamentos eletrônicos, propriedade intelectual, terras raras e acesso ao mercado de etanol.

Diferentemente de eventos anteriores, o escopo é mais abrangente, não se restringindo a setores específicos, ainda que contemple exceções relevantes, como carne bovina, café, energia e partes aeronáuticas, além de produtos já sujeitos à Seção 232, da Lei de Expansão Comercial de 1962 (e.g. certos fluxos de aço, alumínio, cobre e automotivo).

O processo segue em consulta pública, com prazos bem definidos para manifestação e eventual adoção de medidas até meados de julho de 2026. Ainda assim, a mensagem é inequívoca: o custo de entrada no mercado norte-americano pode subir significativamente.

Importante lembrar que o governo dos EUA também investiga diversos países por não restringir a importação de produtos supostamente produzidos com trabalho forçado, prevendo tarifa adicional de 10% ou 12,5%. Portanto, caso essa investigação avance também contra as importações oriundas do Brasil, em um pior cenário, teríamos o preocupante efeito chamado “*stacking*” tarifário, ou seja, empilhamento ou acúmulo das tarifas (25% + 12,5%, resultando em 37,5%).

Diante disso, emerge uma questão central: estaríamos entrando em um novo padrão de volatilidade em que a exposição comercial brasileira aos Estados Unidos deixa de ser episódica e passa a refletir um novo “*baseline*” operacional? Se sim, reagir a choques tarifários que surpreendem contratos em curso e desidratam margens não é mais sustentável.

O cenário impõe uma reflexão estratégica inadiável que transcende a agenda aduaneira das empresas. Exige um planejamento tributário internacional com decisões sobre malha logística, origem de produtos e configuração da cadeia de suprimentos, convergindo Trade, Tax e Supply Chain em busca da melhor “Efetividade do Modelo Operacional” (OME), para mitigar e redistribuir custos.

Nesse contexto, soluções práticas e de curto prazo podem minimizar os efeitos desde que sejam ajustáveis, sustentando-se ao longo do tempo em caso de nova oscilação sobre o tema. São os chamados “*no regrets planning*” - medidas que geram valor independentemente da direção das próximas mudanças.

As alternativas são múltiplas e, em muitos casos, complementares. Dependendo do setor, a melhor resposta pode estar na adoção de uma ou mais alternativas.

Entre elas, o planejamento baseado em origem não preferencial pode redefinir o enquadramento tarifário dos produtos. A busca por métodos alternativos de valoração aduaneira com a revisão da composição de custos abre espaço para otimização da base tributável. Já os regimes aduaneiros especiais, quando combinados com o VAT local, podem reduzir resíduos tributários nas exportações brasileiras. Estruturas como o “*First Sale for Export*” e o uso de entrepostos aduaneiros (“*Bonded Warehouses*” ou “*Free Trade Zones*”) ganham relevância como instrumentos de eficiência.

Indo mais afundo, a resposta também passa pela reavaliação do próprio equilíbrio econômico dentro dos grupos multinacionais. A redistribuição de funções, riscos e ativos sob a ótica de *Transfer Pricing* torna-se central para definir quem absorve o impacto econômico das tarifas no grupo e com qual sustentação documental. Logo, alinhar a perspectiva de TP com a Valoração Aduaneira torna-se vital neste cenário.

Por sua vez, esse movimento deve dialogar com o cenário tributário completo da jurisdição e do grupo multinacional, incluindo a tributação sobre a Renda (CIT), projeções de lucratividade futura, base para registro do tributo diferido, e potenciais efeitos sobre as estratégias de alíquota efetiva (ETR), que interage com efeitos do regime de Tributação em Bases Universais no Brasil (TBU), bem como com o Pillar 2.

Todo cuidado é pouco, pois operações intensivas em ativos e mão de obra podem se beneficiar do cálculo da exclusão por substância do Pilar 2, favorecendo contextos de benefícios fiscais em um equilíbrio para reduzir *top-up tax*, exigindo avaliação criteriosa sobre como e onde estruturar investimentos e alocar lucro.

O ponto crítico é que decisões tomadas para mitigar tarifas podem gerar efeitos adversos em outras frentes, elevando carga tributária efetiva, alterando fluxos de caixa ou afetando indicadores como EBITDA. Afinal, uma reação logística ou comercial pode melhorar a tarifa, mas piorar a ETR, e vice-versa. Ou seja, a otimização deixa de ser local e passa a exigir uma visão internacional multidisciplinar e integrada.

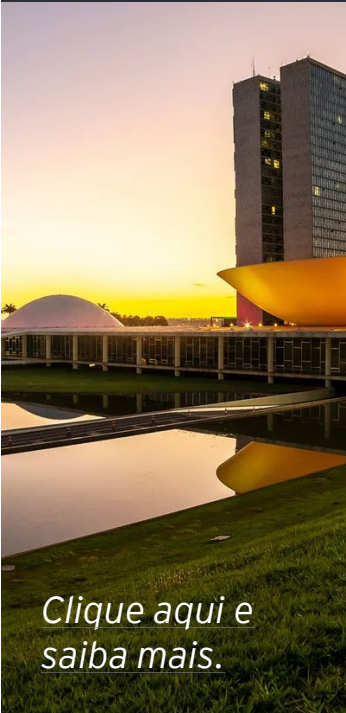
Taxalert

Nesse ambiente de maior fricção comercial e menor previsibilidade regulatória, a renegociação repentina de preços é a opção paliativa que deve ser evitada ao máximo. Para evitar isso, o primeiro passo é mapear e reduzir a exposição tarifária, reavaliar o desenho das operações e alinhar decisões aduanas, fiscais e logísticas.

Para exportadoras brasileiras com presença relevante no mercado estadunidense, a competitividade será definida também pela capacidade de adaptação a um sistema global cada vez mais fragmentado. Antecipar riscos, integrar competências internas e até redesenhar cadeias de suprimentos tornou-se condição para preservar margens, caixa e relevância no comércio internacional.

Reforma tributária

Acompanhe as mudanças no sistema tributário brasileiro



Clique aqui e saiba mais.

EY | Building a better working world

Sobre a EY

A EY existe para construir um mundo de negócios melhor, ajudando a criar valor em longo prazo para seus clientes, pessoas e sociedade e gerando confiança nos mercados de capitais.

Utilizando dados, inteligência artificial e tecnologia como viabilizadores, equipes diversas da EY ajudam clientes a moldar o futuro com confiança e a solucionar as questões mais complexas do mundo atual.

As equipes da EY atuam em todo espectro de serviços em *assurance, consulting, tax e strategy and transactions*. Impulsionadas pela visão dos setores da indústria, parceiros de diversos ecossistemas e uma rede multidisciplinar e globalmente conectada, as equipes da EY podem fornecer serviços em mais de 150 países.

Todos juntos para moldar o futuro com confiança.

EY se refere à organização global e pode se referir a uma ou mais firmas-membro da Ernst & Young Global Limited, cada uma das quais é uma pessoa jurídica independente. A Ernst & Young Global Limited, uma empresa do Reino Unido limitada por garantia, não presta serviços a clientes. Informações sobre como a EY coleta e usa dados pessoais, bem como a descrição dos direitos dos indivíduos sob a legislação de proteção de dados, estão disponíveis em ey.com/privacy. As firmas-membro da EY não exercem a advocacia onde são proibidas da prática pelas leis locais. Para mais informações sobre a nossa organização, visite ey.com.br.

Este comunicado foi emitido pela EYGM Limited, integrante da organização global da EY que também não presta serviços a clientes.

©2026 EY Brasil.

Todos os direitos reservados.

ey.com.br

Facebook | EYBrasil

Instagram | eybrasil

LinkedIn | EY

YouTube | EYBrasil