

## Tarifaço de 50% dos EUA: guia completo para exportadores entenderem os impactos

**Fonte:** SINDICOMIS

**Data:** 01/08/2025

O presidente dos EUA, Donald Trump, assinou nesta quarta-feira (30) uma ordem executiva que impõe um adicional de 40% às importações de origem brasileira — chegando a 50% na maior parte dos casos em que já se aplicava o 10% anterior —, com exceções listadas no Anexo I.

### **Quando a tarifa passa a valer e quais são as regras de transição?**

A tarifa majorada passa a valer a partir de 6 de agosto de 2025. Para evitar penalidades desnecessárias, exportadores devem observar as seguintes regras:

- Mercadorias carregadas antes de 6 de agosto de 2025 e admitidas para consumo nos EUA até 5 de outubro de 2025 permanecem sujeitas à alíquota anterior de 10%, conforme a regra de *goods in transit*.
- Cargas carregadas a partir de 6 de agosto não se enquadram na exceção e pagarão 50%.
- O Anexo I da ordem executiva apresenta a lista detalhada de exceções por código tarifário, que precisa ser conferida antes de cada envio.

Essas regras permitem um curto período de planejamento logístico para minimizar impactos imediatos.

### **Quem é afetado e quem escapa do tarifaço**

- Nem todo produto brasileiro será tarifado em 50%. [Conforme publicado pela Reuters:](#)
  - 35,9% do valor exportado para os EUA sofrerá a alíquota de 50%.
  - 44,6% permanecerá com 10%, devido às exclusões do Anexo I.
  - 19,5% está sujeito a tarifas globais dos EUA entre 25% e 50%, conforme outros regimes comerciais.

Para cada necessidade,  
uma solução de qualidade!

## Produtos isentos do aumento incluem:

- Aeronaves e partes (Embraer)
- Pig iron (ferro-gusa)
- Metais preciosos
- Polpa de madeira (pulp)
- Fertilizantes
- Produtos energéticos, incluindo petróleo
- Suco de laranja

Já produtos como café, carne bovina e frutas frescas estão entre os mais expostos ao tarifaço.

## Impactos econômicos e operacionais para o exportador

A medida gera três tipos de impacto direto:

### • Preço e demanda

- Produtos como café arábica podem sofrer queda na competitividade e pressão de repasse de custos ao consumidor final nos EUA, conforme reportado pelo Wall Street Journal.
- Setores de alimentos e agro são mais sensíveis à elasticidade de demanda e podem enfrentar pedidos menores ou renegociação de contratos.

### • Logística e planejamento de embarques

- Exportadores precisam avaliar janelas de embarque para aproveitar as regras de transição até 5 de outubro.
- Redirecionamento de cargas para outros mercados, como União Europeia e Ásia, pode ser necessário para evitar perdas.

### • Compliance e contratos internacionais

- O novo tarifaço exige atenção redobrada a classificação tarifária, origem do produto e estrutura contratual, para evitar custos inesperados e penalidades.

## Estratégias de mitigação

Os exportadores brasileiros devem redobrar a atenção à classificação tarifária, origem do produto e documentação ao operar durante o tarifaço de 50%. Mercadorias embarcadas até 6 de agosto de 2025 e registradas para entrada nos EUA até 5 de outubro de 2025 permanecem sujeitas à alíquota anterior de 10%, desde que cumpram rigorosamente os requisitos da janela de exceção conhecida como *goods in transit*. Fora dessas condições, o produto será automaticamente tributado em 50%.

Não há cobrança retroativa automática para cargas que ingressaram de forma correta, mas a CBP (Customs and Border Protection) pode revisar *entries* e exigir diferença de tarifa caso identifique classificação incorreta do HTSUS, uso indevido da exceção de trânsito ou origem irregular. Em casos graves, podem ser aplicadas multas e juros.

Além disso, empresas devem revisar seus contratos e Incoterms. Nos embarques DDP (Delivered Duty Paid), o exportador assume integralmente o pagamento das tarifas e impostos na importação. Já nos Incoterms DAP (Delivered at Place) e CFR/CIF (Cost and Freight / Cost, Insurance and Freight), a obrigação de pagar tarifas e impostos é do importador, embora a responsabilidade pela entrega física varie: em DAP, o vendedor entrega no local acordado no país do importador, e em CFR/CIF a entrega se dá no porto de destino. Ajustar preços e cláusulas contratuais ajuda a reduzir riscos financeiros e prevenir disputas.

## Setores brasileiros mais expostos

- **Agroindustrial:** Café, carne bovina, frutas e derivados lácteos não incluídos no anexo de isenções.
- **Siderurgia e metalurgia:** Alguns produtos semiacabados seguem expostos, embora o ferro-gusa esteja isento.
- **Aeroespacial:** Aeronaves e partes escapam do tarifaço, preservando contratos estratégicos.
- **Celulose e papel:** A polpa de madeira é isenta, beneficiando grandes exportadoras brasileiras.

Para cada necessidade,  
uma solução de qualidade!

## Conclusão

O tarifaço de 50% imposto pelos EUA não significa o fim imediato das exportações brasileiras para aquele mercado, mas exige planejamento preciso, atenção às regras de transição e avaliação setorial detalhada. Exportadores que ajustarem rapidamente suas estratégias logísticas, contratuais e de compliance poderão mitigar parte dos impactos e proteger sua competitividade.

(Para mais informações, consulte: [Fonte 1](#) | [Fonte 2](#) | [Fonte 3](#) | [Fonte 4](#) | [Fonte 5](#) | [Fonte 6](#))