

ESTUDO

O impacto do tarifação para as micro e pequenas empresas



SEBRAE



ESTUDO

O impacto do tarifação para as micro e pequenas empresas



Rio de Janeiro
Ano 2025



Este conteúdo é uma publicação do Sebrae Inteligência de Mercado, criado pelo Sebrae Rio. O programa tem como objetivo oferecer às micro e pequenas empresas informações estratégicas e estruturadas sobre diversos setores da economia brasileira, gerando conhecimento sobre e para os pequenos negócios. Os conteúdos são disponibilizados em uma ferramenta digital que conta com produtos de Inteligência Competitiva (IC) para auxiliar os empresários em tomadas de decisão mais rápidas e assertivas, estimulando seu crescimento de forma sustentável e competitiva.



inteligenciademercado.rj.sebrae.com.br



©2025. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Estado do Rio de Janeiro – Sebrae/RJ
- Avenida Marechal Câmara, 171 Centro, Rio de Janeiro /RJ. Telefone: (21) 2212-7700.

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

SEBRAE/RJ

PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL

Robson Carneiro

DIRETOR-SUPERINTENDENTE

Antonio Alvarenga Neto

DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO

Sergio Malta

DIRETOR DE PRODUTO E ATENDIMENTO

Marcelo Fiorini

GERÊNCIA DE COMUNICAÇÃO, MARKETING E RELACIONAMENTO DIGITAL

Débora Finamore – Gerente

GERÊNCIA DE CONHECIMENTO E COMPETITIVIDADE

Margareth de Sousa G. Carvalho – Gerente

Mara Cristian Godoy Silva – Analista

Tayná Luiza Batista Arruda – Analista

GERÊNCIA DE NEGÓCIOS INTERNACIONAIS

Mauricio Chacur – Gerente

Miriam Ferraz – Coordenadora

GERÊNCIA DE INOVAÇÃO E SOLUÇÕES FINANCEIRAS

Gerente Andre Luiz Vila Verde – Gerente

Coordenação de Soluções Financeiras

Marcos Mendes – Coordenador

CONTEUDISTA

Mara Cristian Godoy Silva – Analista

REVISÃO

Bruna Coelho Jaeger - Coordenação Negócios Internacionais

Marcos Mendes – Coordenação Soluções Financeiras

Tayna Luiza Batista Arruda – Gerência de Conhecimento e Competitividade

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Julio Cezar Proença – Terceirizado

Diovana Rodrigues – Terceirizada

IMAGENS

Adobe Firefly

Envato

Freepik

Flaticon

BIBLIOTECÁRIO CATALOGADOR

Leandro Pacheco de Melo – CRB 7º 5471

G588 Godoy, Mara.

O impacto do tarifaço para as micro e pequenas empresas / Mara Godoy – Rio de Janeiro : Sebrae/RJ, 2025.

108 p.

ISBN : 978-65-5818-745-5

1. Empreendedorismo. 2. Tarifaço. 3. Pequenas empresas.
I. Sebrae/RJ. II. Título.

CDD 658.408

CDU 658

Apresentação

O tarifaço imposto, em 2025, pelo governo dos Estados Unidos, é um pacote de sobretaxas de até 50%, aplicado sobre uma ampla lista de produtos brasileiros exportados para o mercado norte-americano. Trata-se de uma medida de política comercial de caráter protecionista, na qual os EUA aumentaram, de forma expressiva, as tarifas de importação, atingindo diretamente setores estratégicos da economia brasileira.

Diante das possíveis mudanças e impactos que essa tarifação extra pode gerar, o Sebrae Rio elaborou este estudo, que tem como objetivo analisar, de forma abrangente e prática, os efeitos do tarifaço nas empresas brasileiras.

A relevância deste levantamento não reside apenas no impacto imediato sobre as exportações, mas nas consequências de médio e longo prazos para as cadeias produtivas, os pequenos negócios, a competitividade das empresas brasileiras e para os consumidores nos dois países.

Ao longo deste conteúdo, serão discutidos os principais pontos que envolvem a nova política tarifária norte-americana:

- **Contextualização:** será discutido o impacto da medida para o Brasil e como isso também impacta o mundo, com destaque para os produtos mais afetados e para os estados que concentram a maior parte das exportações atingidas.
- **Repercussões:** o impacto do tarifaço nas cadeias produtivas, desde o campo até a indústria e os serviços, enfatizando o efeito em setores como alimentos, bebidas, carnes, frutas, têxteis, calçados, fármacos, semicondutores, siderurgia e automotivo.
- **Reflexos nos pequenos negócios e micro e pequenas empresas (MPE):** representam grande parte da base exportadora brasileira em segmentos de alto valor agregado, mas possuem menor capacidade de absorver choques tarifários. Serão apresentadas as orientações práticas para esse público, incluindo caminhos para reposicionamento estratégico, diversificação de mercados e aproveitamento de instrumentos de apoio oferecidos pelo Sebrae e por órgãos governamentais.



- **Alternativas que podem mitigar as perdas:** a busca por novos mercados internacionais, a conversão parcial da produção exportadora para atender à demanda doméstica e as políticas emergenciais de compras públicas de alimentos pela União, estados e municípios — iniciativa que se apresenta como uma oportunidade imediata de escoamento para os produtores afetados.
- **Análise sobre o impacto no consumidor:** nos EUA, enfrentará alta de preços em produtos importados; no Brasil, poderá observar mudanças no consumo interno devido à maior disponibilidade de alguns bens.
- Possíveis soluções estruturais a serem adotadas pelos negócios e estratégias empresariais que podem contribuir para enfrentar a crise gerada pelo tarifaço.

Este trabalho busca oferecer um diagnóstico detalhado, além de caminhos práticos para que empresas, gestores públicos, entidades de apoio e demais atores da economia brasileira possam agir de forma coordenada diante de um dos maiores desafios comerciais recentes nas relações entre Brasil e Estados Unidos.

O Sebrae Rio ressalta que, apesar do cuidado com a pesquisa e o olhar criterioso sobre as informações, por se tratar de uma mudança recente e passível de atualizações, mediante o avanço das negociações entre governos, é possível que os dados aqui apresentados sofram alterações ao longo do tempo.

Boa leitura!



Sumário

1 - Impacto do tarifaço para o Brasil.....	11
2 - Produtos brasileiros sob a tarifa de 50%.....	13
3 - Estados brasileiros mais afetados.....	17
4 - Os impactos do tarifaço dos Estados Unidos nas cadeias produtivas brasileiras.....	25
5 - Pequenos negócios x setores/produtos mais impactados por estado.....	31
6 - Os impactos do tarifaço para as MPE.....	35
7 - Orientações para as MPE.....	37
8 - Acesso a novos mercados internacionais.....	39
9 - Conversão da exportação em demanda doméstica.....	47
10 - Possíveis soluções para reduzir o impacto.....	53
11 - Como o Sebrae ajudará os pequenos negócios.....	65
12 - Estratégias que podem ser adotadas para ajudar a enfrentar essa crise.....	67
13 - E o impacto das tarifas no consumidor?.....	77
14 - Compras de produtos alimentícios pelo governo: oportunidade de escoar a produção no mercado interno.....	81
15 - Referências bibliográficas.....	87
Glossário.....	91
Anexo 1 - Lista completa dos quase 700 itens que ficarão de fora do tarifaço dos EUA contra o Brasil.....	99



1 - Impacto do tarifaço para o Brasil

O tarifaço imposto pelos EUA sobre o Brasil pode ser bastante impactante para as pequenas empresas brasileiras. Com a medida, que entrou em vigor em 06 de agosto de 2025, aproximadamente 35,9% das exportações do Brasil para os EUA receberam a sobretaxa, enquanto cerca de 44,6% ficaram isentas.

De acordo com a Secex/MDIC*, a distribuição geral das exportações se deu da seguinte forma:

- aproximadamente 35,9% das exportações brasileiras para os EUA (equivalente a US\$ 14,5 bilhões em 2024) estão sujeitas à tarifa adicional de 50%;
- 44,6% das exportações (cerca de US\$ 18 bilhões) estão expressamente excluídas da sobretaxa;
- 7,9 bilhões em exportações (19,5%) já estavam sujeitos a tarifas específicas — como 25% sobre automóveis e autopeças e 50% sobre aço, alumínio e cobre — e não foram afetados pela sobretaxa adicional.

Dados da Câmara Americana de Comércio no Brasil (ANCHAM), mostram que as exportações brasileiras para os Estados Unidos somaram, em julho/2025, o maior valor já registrado no mês: 3,7 bilhões de dólares, um aumento de quase 4% em relação ao mesmo período do ano passado.

Mas a tendência, agora, é de queda:

- 22% dos exportadores estimam que terão interrupção total das exportações por causa do tarifaço;
- 37% acham que vão perder mais da metade dos negócios;
- 23% estimam uma perda entre 20% e 50%;
- 18% acreditam numa redução inferior a 20%.



*Secex = Secretaria de Comércio Exterior.

*MDIC = Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços.



Setores mais afetados pelo tarifaço imposto pelos EUA

Os setores e produtos listados abaixo representam uma parte significativa das exportações brasileiras para os EUA. Eles já estão sentindo os efeitos das tarifas, seja pela redução de competitividade ou pelo aumento dos custos de produção, pois a medida atinge toda a cadeia produtiva envolvida no setor.

Produtos e setores no alvo do tarifaço (agosto de 2025):

- café
- carne bovina
- cacau
- frutas
- açúcar
- indústria têxtil e de vestuário
- calçados
- aço e alumínio (que já estavam taxados para todos os países)
- automóveis e autopeças
- cobre
- semicondutores
- fármacos
- pescados
- armas

2 - Produtos brasileiros sob a tarifa de 50%

Dentre os produtos explicitamente taxados, segundo dados do governo federal de 2024:



Café (não torrado)

US\$ 1,9 bilhão (4,7% das exportações para os EUA)



Instalações e equipamentos de engenharia civil e suas partes

US\$ 1,5 bilhão (3,6%)



Carne bovina*

US\$ 944 milhões (2,3%)



Madeira parcialmente trabalhada e dormentes de madeira

US\$ 737 milhões (1,8%)



Cal, cimento e outros materiais de construção (exceto vidro e barro)

US\$ 709 milhões (1,8%)



Açúcares e melaços

US\$ 610 milhões (1,5%)



Outros setores como calçados, veículos e parte do setor siderúrgico (como aço e alumínio)

Sobretaxa de 40%, conforme o decreto

Fonte: CNN Brasil

*Outros produtos animais relacionados

■ Tallow (sebo)

Embora não seja “carne”, o sebo (tallow) também está sujeito à tarifa de 50%, o que prejudica um item importante da indústria de subprodutos animais.

■ Carne suína, frango e outros

Esses produtos não foram diretamente atingidos pelas tarifas. Mas, ainda assim, o ambiente de incerteza pode gerar impactos indiretos. A alta no preço da carne bovina nos EUA pode deslocar consumidores para alternativas como a carne suína, o que pode fazer com que exportadores brasileiros redirecionem a logística e mercados, alterando o equilíbrio de oferta de proteínas.

Itens não taxados (exceções importantes)

O anúncio de uma lista com quase 700 produtos brasileiros isentos das tarifas de 50% imposta pelos Estados Unidos trouxe alívio para parte do setor exportador.

Entre os beneficiados estão itens estratégicos, como:

- suco e polpa de laranja, petróleo bruto, minérios, fertilizantes, celulose e papel, que mantêm a tarifa reduzida de 10%;
- aeronaves civis, motores e peças, que foi preservado, garantindo a competitividade da indústria aeronáutica nacional;
- produtos químicos, medicamentos e máquinas agrícolas, o que reduz o risco de ruptura em cadeias globais;
- a inclusão de metais preciosos, alumínio e ferro, que mostra o peso das commodities minerais na relação bilateral.

Essa isenção corresponde a cerca de 43% do valor das exportações brasileiras aos EUA, segundo estimativas oficiais.

As isenções, portanto, equilibram parcialmente o impacto do chamado “tarifaço”.

Principais produtos não sobretaxados:

- suco e polpa de laranja;
- combustíveis;
- minérios;
- fertilizantes;
- aviões (civis), suas peças e componentes;
- celulose;

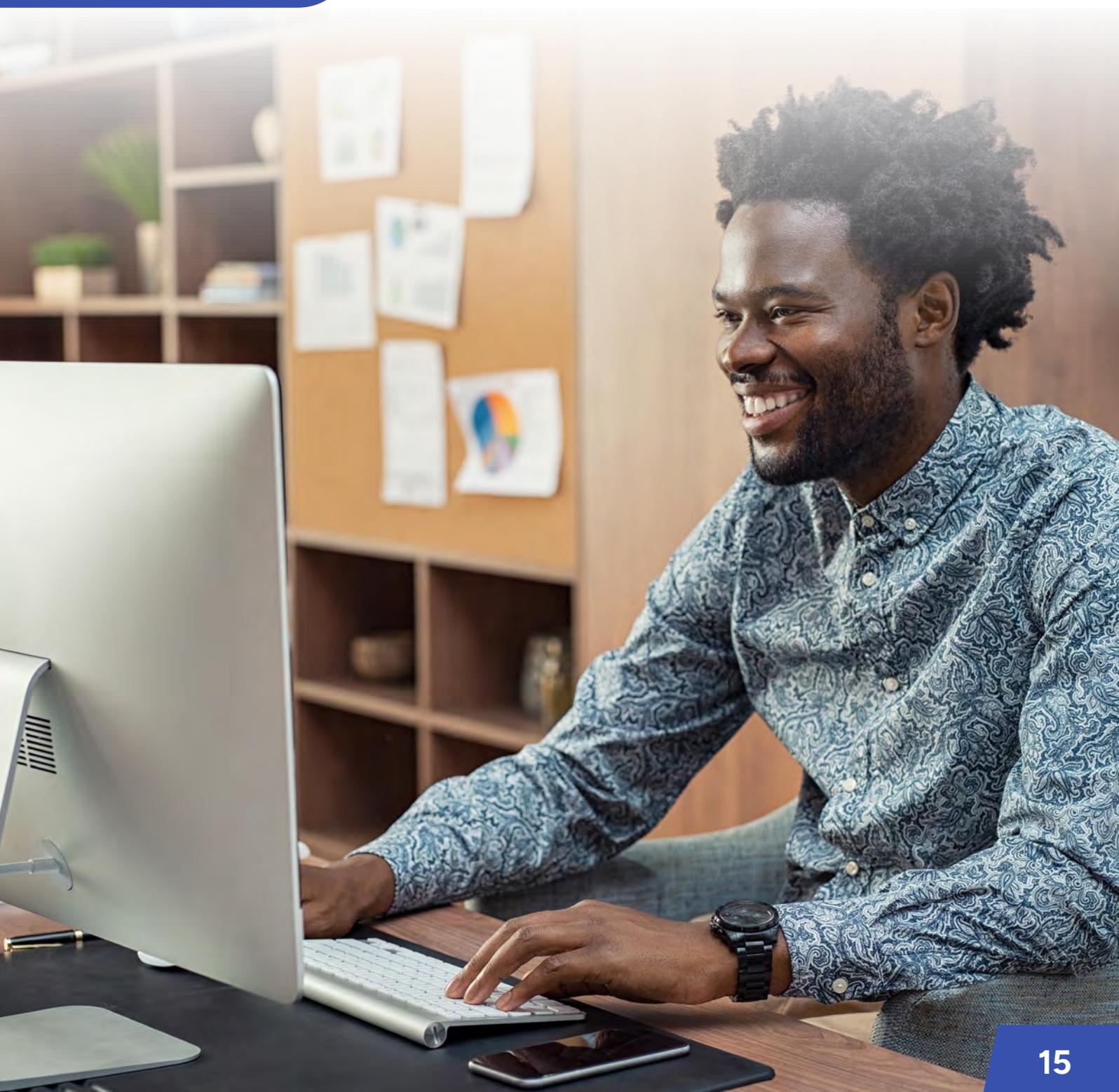
- polpa de madeira;
- metais preciosos;
- produtos energéticos.

Importante ressaltar, que todos os produtos passaram a ter tarifa-base de 10% a partir de abril de 2025. O que o decreto de agosto fez foi sobretarifar, em até 50%, alguns produtos específicos. Portanto, esses itens foram preservados da sobretaxa, mas continuam sujeitos à tarifa-base.



Observação:

A lista completa pode ser consultada no final deste conteúdo.





3 - Estados brasileiros mais afetados

Conforme estudo realizado pelo do Dieese, entre janeiro de 2024 e junho de 2025, São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais são os três estados que mais exportam para os EUA.

Esses três estados, juntos, representam, aproximadamente, 62% das exportações brasileiras destinadas aos EUA:

- São Paulo: 33%
- Rio de Janeiro: 17,5%
- Minas Gerais: 11,5%

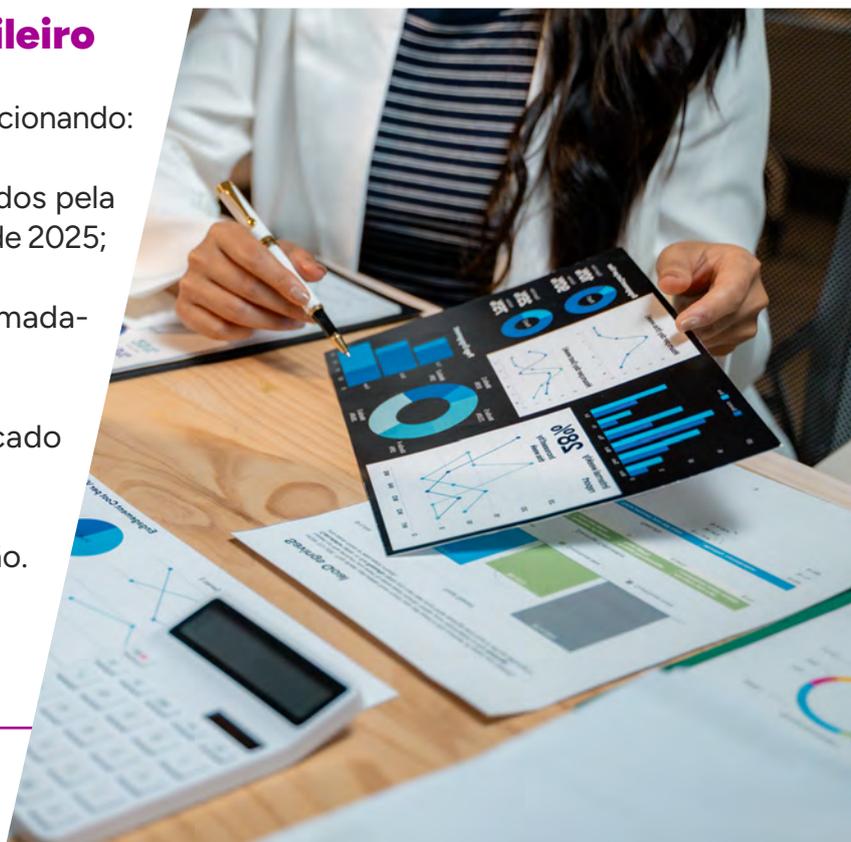
Os estados com maior dependência relativa do mercado dos EUA, que exportam uma parcela maior da sua produção diretamente para o mercado norte-americano, são:

- Ceará: apesar de responder por apenas cerca de 2% do total das exportações brasileiras aos EUA, 47,8% do que o estado exporta tem como destino o mercado norte-americano;
- Espírito Santo: 28,6% das exportações do estado vão para os EUA;
- Paraíba: 21,6% das exportações do estado vão para os EUA.

Panorama geral por estado brasileiro

Confira a seguir um quadro, por estado, correlacionando:

- os grupos de produtos brasileiros atingidos pela tarifa adicional de 50% dos EUA em julho de 2025;
- as exceções relevantes (lista de aproximadamente 700 itens isentos);
- o grau de exposição estadual ao mercado norte-americano;
- as saídas práticas para escoar a produção.



Estado	Grupos mais atingidos (se destinados aos EUA)	Exceções relevantes para o estado	Exposição	Saídas/estratégias de escoamento
AC	madeira/obras; bovinos.	celulose/polpa (se aplicável)	Baixa	Redirecionar madeira processada para UE/Ásia; Contratos CIF com logística via Norte.
AL	açúcar/confeitaria; químicos.	fertilizantes (insumo)	Baixa–Média	Diversificar açúcar refinado para MENA/Ásia; TRQs na UE; hedge de frete.
AM	eletro/duas-rodas (peças); químicos.	combustíveis	Baixa	Priorizar AL/Andes; acordos regionais; comprovar partes aeronáuticas quando aplicável (isentas).
AP	Madeira; peixes.	minérios	Baixa	Focar UE (certificações FSC/MSC) e Caribe; drawback verde.
BA	celulose*; químicos; calçados.	celulose (isenta)	Baixa–Média	Acelerar rotação para UE/ China em celulose; calçados p/ UE (acordos preferenciais de compradores).
CE	Calçados; têxteis; máquinas leves; frutas.	—	Alta (maior dependência relativa)	Reorientar calçados para UE/América Latina; uso de marketplaces B2B; Contratos com varejistas europeus.
DF	máquinas/ equipamentos leves; agroprocessados.	—	Baixa	Licitações multilaterais; integração em cadeias do Cone Sul.

Fonte: Quadro elaborado com apoio de ferramentas de inteligência artificial e dados oficiais (Secex/MDIC, CNI, Dieese)

*Exceções à sobretaxa

Estado	Grupos mais atingidos (se destinados aos EUA)	Exceções relevantes para o estado	Exposição	Saídas/estratégias de escoamento
ES	aço/ semimanufaturados; rochas ornamentais; celulose*.	celulose; petróleo/ minérios (isentos)	Alta (dependência relativa)	Pivô para UE/Oriente Médio em rochas; celulose: alongar contratos Ásia/UE; usar Portos do ES.
GO	carnes bovinas/ aves; açúcar/confeitaria.	—	Média	Desviar carnes p/ China/EAU; vender açúcar VHP p/ Ásia; contratos de longo prazo.
MA	grãos; celulose*.	celulose	Baixa–Média	Escoar via Itaqui p/ Ásia; swaps logísticos Norte/Nordeste.
MG	café ; minério/metalurgia; veículos/peças.	minérios (isentos)	Média (3º em volume aos EUA)	Café: priorizar UE/Oriente Médio; certificações (especial); minério/celulose já isentos: manter; peças: diversificar Mercosul.
MS	carnes bovinas; papel/celulose*.	celulose	Baixa–Média	Direcionar carne p/ China/Chile; celulose: Ásia/UE; renegociar fretes refrigerados.
MT	Carnes; grãos; madeira.	—	Baixa–Média	Carne p/ China/HK; milho/soja p/ México/Ásia; madeira p/ UE (compliance).

Fonte: Quadro elaborado com apoio de ferramentas de inteligência artificial e dados oficiais (Secex/MDIC, CNI, Dieese)

*Exceções à sobretaxa

Estado	Grupos mais atingidos (se destinados aos EUA)	Exceções relevantes para o estado	Exposição	Saídas/estratégias de escoamento
PA	minério de ferro*; madeira.	minérios (isentos)	Baixa–Média	Manter minério p/ EUA/ Ásia; madeira p/ UE com certificação; ampliar cabotagem p/ Santos.
PB	calçados; bebidas/açúcares.	—	Alta (dependência relativa)	Redirecionar calçados p/ UE; explorar Nearshoring México/Caribe; acordos com distribuidores regionais.
PR	madeira/móveis; autopeças/ veículos; sucos.	suco de laranja (isento)	Média	Priorizar sucos p/ EUA (isentos); autopeças p/ Mercosul; móveis p/ UE.
PE	alimentos/ processados; químicos; veículos/peças.	—	Baixa–Média	Reorientar autopeças p/ Mercosul; alimentos p/ África Ocidental; usar SUAPE para hub regional.
PI	grãos; têxteis leves.	—	Baixa	Foco em AL/UE; logística via Pecém/ Suape.
RJ	petróleo/ combustíveis (isentos); aviões/partes* aço/ alumínio.	petróleo; aviões/partes (isentos)	Média–Alta (2º em volume)	Manter óleo/derivados p/ EUA (isentos); aço/alumínio: diversificar MENA/Ásia; comprovar uso aeronáutico p/ isenção.

Fonte: Quadro elaborado com apoio de ferramentas de inteligência artificial e dados oficiais (Secex/MDIC, CNI, Dieese)

*Exceções à sobretaxa

Estado	Grupos mais atingidos (se destinados aos EUA)	Exceções relevantes para o estado	Exposição	Saídas/estratégias de escoamento
RN	frutas (melão); pesca; energia.	—	Baixa	Redirecionar frutas p/ UE/ Reino Unido; contratos sazonais com redes europeias.
RS	calçados; máquinas; carnes.	—	Média	Calçados p/ UE; máquinas p/ Mercosul/ Chile; carnes p/ China; clusters de design como diferencial.
RO	carne bovina; madeira.	—	Baixa–Média	Carne p/ China/Oriente Médio; madeira p/ UE com certificações.
RR	madeira; agro leve.	—	Baixa	Priorizar Guiana/Caribe; contratos triangulados via Norte.
SC	máquinas/ equipamentos; móveis/madeira; carnes suína/aves.	—	Média	Máquinas p/ UE; móveis p/ Oriente Médio; carnes p/ Ásia.
SP	café; açúcar; máquinas; sumos; petróleo.	suco de laranja; petróleo (isentos)	Alta em volume (1º)	Manter sucos/óleo p/ EUA (isentos); café/açúcar: pivot para UE/Oriente Médio; máquinas: Mercosul/ Chile; usar hedge cambial/frete.
SE	petróleo/derivados (isentos); fertilizantes.	combustíveis/ fertilizantes (isentos)	Baixa–Média	Manter fluxos isentos; captar demanda africana.

Fonte: Quadro elaborado com apoio de ferramentas de inteligência artificial e dados oficiais (Secex/MDIC, CNI, Dieese)

*Exceções à sobretaxa

Estado	Grupos mais atingidos (se destinados aos EUA)	Exceções relevantes para o estado	Exposição	Saídas/estratégias de escoamento
TO	carnes/bovinos; grãos.	—	Baixa	Direcionar proteínas p/ China/EUA; contratos de longo prazo com tradings.

Fonte: Quadro elaborado com apoio de ferramentas de inteligência artificial e dados oficiais (Secex/MDIC, CNI, Dieese)

Legenda rápida:

Exposição	<ul style="list-style-type: none"> ■ Alta (dependência/volume elevado de vendas aos EUA) ■ Média ■ Baixa
Grupos mais atingidos	<ul style="list-style-type: none"> ■ café ■ carnes ■ açúcar/confeitaria ■ madeira/obras ■ veículos/peças ■ aço/alumínio/cobre ■ calçados ■ máquinas
Exceções relevantes	<ul style="list-style-type: none"> ■ suco/polpa de laranja, ■ petróleo/combustíveis, ■ minérios/celulose/polpa de madeira, ■ aviões/partes (civil), ■ entre outros.
Siglas	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ver glossário no final deste conteúdo

Análises importantes referentes ao quadro do panorama geral por estado brasileiro

A coluna “Grupos mais atingidos” reflete os setores que recebem a sobretaxa de 40% sobre os 10% já estabelecidos em abril/2025 (exemplos: café, açúcar, carnes, madeira, veículos/peças, aço/ alumínio/cobre, calçados), conforme enquadramento geral das medidas dos EUA.

Setores com exceções relevantes à sobretaxa incluem, entre outros, suco/polpa de laranja, petróleo/ combustíveis, minérios, celulose/polpa, e aeronaves/partes civis, quando codificados adequadamente.

A exposição por estado combina duas evidências públicas: dependência relativa (CE, ES, PB no topo) e volume absoluto (SP, RJ, MG lideram em valores), além da natureza da pauta exportadora de cada estado.

Para números de referência (participação por estado nas vendas aos EUA), sugere-se verificar o CNI/Portal da Indústria e dados da Secex.

O mix exato por NCM varia por empresa/ano. Para decisões operacionais, ressalta-se validar por Comex Stat/Secex (consultas por estado x EUA x NCM), e o quadro oficial do MDIC sobre os 30 produtos mais afetados/isentos.

Táticas práticas de escoamento

O impacto esperado, segundo a Confederação Nacional das Indústrias (CNI), pode chegar a bilhões de reais em perdas para esses estados.

Confira a seguir algumas táticas que podem ser implementadas para escoar as produções:

Pivot de mercado	<ul style="list-style-type: none">■ Proteínas → China/EUA/Vietnã;■ Açúcar → Ásia/MENA;■ Madeira/móveis → UE/Reino Unido;■ Calçados → UE/LatAm;■ Café → UE/Oriente Médio/Ásia (especial).
Aproveitar as exceções das sobretaxas	<ul style="list-style-type: none">■ Usar contratos “take-or-pay” e prazos de 6 a 12 meses para amortecer volatilidade.
Reclassificação/ engenharia de produto	<ul style="list-style-type: none">■ Suco/polpa de laranja, petróleo/derivados, minérios, celulose/polpa, aeronaves/partes civis – manter e ampliar vendas aos EUA, certificando o enquadramento HTSUS correto (quando for o caso de aviação).■ Avaliar transformações substanciais em terceiros países (regras de origem) e evidência de uso aeronáutico quando aplicável para enquadrar nas linhas das exceções das sobretaxas (aviação).■ Exigir parecer técnico tarifário antes de operar.

Política de comércio e financiamento

- Usar drawback, RECOF, ex-tarifário (quando importações de insumos forem necessárias) e seguros de crédito à exportação (BNDES/ABGF).

Negociações

- Negociar frete e capacidade refrigerada com antecedência para proteínas e frutas.

Go-to-market e canais

- Varejo europeu (marcas próprias para calçados, móveis, alimentos);
- Marketplaces B2B (Europa/Ásia);
- Parcerias com distribuidores regionais (Caribe, África).
- Certificações (FSC, MSC, Rainforest, ISO) para madeira, peixes, café, alimentos, elevando aceitação em UE/UK.



4 - Os impactos do tarifaço dos Estados Unidos nas cadeias produtivas brasileiras

De modo geral e resumido, confira como os produtores, a indústria, a logística e os consumidores serão afetados.



Produtores

Sofrem com preços menores e necessidade de buscar novos compradores



Indústria

Perde contratos e competitividade



Logística

É impactada por redução de volume exportado



Consumidor americano

Paga mais caro ou troca de fornecedor



Consumidor brasileiro

Pode ter excesso de oferta interna e queda de preço em alguns setores

Veja, de maneira objetiva, como o tarifaço dos EUA afeta cada elo das cadeias dos produtos/setores atingidos.

☑ Café

Produção	Processamento	Distribuição e varejo	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse produto)
Pequenos e grandes cafeicultores perdem parte do mercado premium dos EUA, tradicional importador de cafés especiais.	Torrefações e exportadores sofrem com aumento do preço final, reduzindo competitividade frente a Colômbia, Vietnã e países da América Central.	Importadores e cafeterias nos EUA podem migrar para outros fornecedores.	Buscar novos mercados na Europa ou Ásia.

☑ Carne bovina

Produção	Processamento (Frigoríficos)	Distribuição e varejo	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse produto)
Pecuaristas têm queda de demanda externa e pressão sobre preço interno.	Perda de competitividade nos cortes premium (picanha, alcatra) que tinham bom mercado nos EUA.	Carne brasileira fica mais cara nos EUA; Nos supermercados brasileiros, pode haver excesso de oferta e queda de preço.	Buscar novos mercados para vender no Chile e Emirados Árabes.

☑ Cacau

Produção	Indústria	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse produto)
Produtores ficam em desvantagem frente a outros países, como Gana e Costa do Marfim.	Chocolates brasileiros perdem espaço em nichos gourmet dos EUA.	Buscar novos mercados na Europa e atuar no mercado interno, no segmento de turismo gastronômico.

☑ Frutas

Produção	Distribuição	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse setor/segmento)
Fruticultores das culturas de manga, melão e uva perdem competitividade frente ao México e América Central.	Logística de exportação perde eficiência; Contêineres refrigerados ficam ociosos.	Redirecionar cargas para Portugal e Reino Unido.

☑ Açúcar

Produção	Indústria	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse produto)
Usinas de cana perdem parte do mercado, afetando cooperativas.	Dificuldade em exportar açúcar refinado para indústria alimentícia americana.	Aumentar a oferta para etanol.

☑ Indústria têxtil e vestuário

Produção	Distribuição	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse setor/segmento)
Confecções brasileiras ficam menos competitivas frente à Ásia (China, Vietnã).	Importadores americanos passam a buscar alternativas na América Central e Ásia.	Apostar em e-commerce direto para Europa.

☑ Calçados

Produção	Varejo nos EUA	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse setor/segmento)
Polos calçadistas perdem contratos, já que EUA são o maior mercado externo.	Grandes redes americanas podem trocar Brasil por Vietnã ou Indonésia	Buscar feiras na Itália e Alemanha.

☑ Aço e alumínio (já taxados antes)

Produção	Indústria da transformação	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse setor/segmento)
Siderúrgicas e metalúrgicas brasileiras já sofriam anteriormente, e com o tarifaço de 50%, tem uma perda maior de mercado.	Empresas brasileiras perdem escala para competir.	Redirecionar exportações para a Ásia.

☑ Automóveis e autopeças

Produção	Indústria	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse setor/segmento)
Montadoras brasileiras perdem possibilidade de exportar modelos compactos.	Indústrias de componentes perdem contratos com montadoras dos EUA.	Tentar vender para México e Argentina.

☑ Cobre

Produção	Indústria	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse setor/segmento)
Mineradoras perdem espaço frente ao Chile (maior player mundial).	Afeta fios, cabos e eletrônicos que usam cobre brasileiro.	Buscar exportar mais para a China.

☑ Semicondutores

Produção	Indústria de eletrônicos	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse setor/segmento)
Apesar do Brasil ainda ser pequeno nesse setor, projetos de encapsulamento e montagem são prejudicados.	Aumenta a dificuldade de inserir chips nacionais em produtos para os EUA.	Buscar outros mercados com foco em polos, tais como: montagem (EMS) e automotivo/industrial na Europa; ecossistemas digitais na Ásia e MENA (Oriente Médio e Norte da África).

☑ Fármacos

Produção	Distribuição	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse setor/segmento)
Laboratórios brasileiros ficam menos competitivos.	Genéricos e insumos farmacêuticos ativos (IFAs) brasileiros sofrem barreiras.	Focar na América Latina.

Pescados

Produção	Distribuição	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse setor/segmento)
Aquicultores de pescados (tilápia e camarão) enfrentam queda na demanda americana.	EUA importam mais do Equador e Ásia.	Redirecionar as vendas para Europa.

Armas

Produção	Distribuição	Sugestão (o que fazer para minimizar as perdas nesse setor/segmento)
Indústria brasileira de pistolas e revólveres sofre aumento de custo no mercado americano, seu maior destino.	Importadores americanos recorrem a fabricantes da Europa e EUA.	Buscar fortalecer presença no mercado civil da Ásia e África.



5 - Pequenos negócios x setores/produtos mais impactados por estado

Conforme estimativas de diversos órgãos, a previsão é que 35,9% das exportações brasileiras sejam atingidas. Segundo a Agência Sebrae de Notícias (ASN), esse percentual mostra que 28 mil empresas, aproximadamente, serão impactadas pelo tarifaço. Desse total, 11,5 mil são pequenos negócios.

Confira a seguir uma análise elaborada pelo Sebrae, apresentando os setores/produtos afetados pelo tarifaço e o valor total de exportações realizadas pelas micro e pequenas empresas no ano de 2024.

Setores/Produtos afetados	Valor exportado para os EUA em 2024
Máquinas de construção e peças	US\$ 3,7 bilhões
Madeira, celulose e derivados	US\$ 3 bilhões
Café	US\$ 1,9 bilhões
Frutas tropicais	US\$ 126 milhões
Carne	US\$ 1 bilhão
Indústria química	US\$ 878 milhões
Cana-de-açúcar e derivados	US\$ 821 milhões
Peixe e pescados	US\$ 131 milhões
Mel	US\$ 79 milhões
Açaí	US\$ 24 milhões
Ferro, aço e derivados	US\$ 5,7 bilhões

Possíveis estados mais impactados e os produtos/setores afetados

No quadro abaixo, são apresentados os estados e os setores/produtos impactados:

Região	Estado	Setores/Produtos Impactados
Norte	Acre (AC)	Madeira, Açaí, Peixe e derivados
	Amazonas (AM)	Frutas tropicais, Peixe e derivados
	Rondônia (RO)	Carne, Madeira
	Pará (PA)	Açaí, Frutas tropicais, Madeira
	Amapá (AP)	Frutas tropicais, Peixe
	Tocantins (TO)	Carne, Cana-de-açúcar e derivados
Nordeste	Maranhão (MA)	Madeira e celulose, Frutas tropicais
	Piauí (PI)	Mel, Frutas tropicais
	Ceará (CE)	Peixe, Frutas tropicais
	Rio Grande do Norte (RN)	Frutas tropicais (melão, manga, etc.)
	Paraíba (PB)	Frutas tropicais, Mel
	Pernambuco (PE)	Frutas tropicais, Cana-de-açúcar e derivados
	Alagoas (AL)	Cana-de-açúcar e derivados
	Sergipe (SE)	Frutas tropicais
	Bahia (BA)	Café, Cacau (frutas tropicais), Madeira e celulose
Centro-Oeste	Mato Grosso (MT)	Carne, Soja/óleo (indústria química)
	Goiás (GO)	Carne, Café, Indústria química
	Distrito Federal (DF)	Café, Serviços ligados à exportação
	Mato Grosso do Sul (MS)	Carne, Madeira e celulose

Fonte: Sebrae

Região	Estado	Setores/Produtos Impactados
Sudeste	Minas Gerais (MG)	Café, Carne, Ferro e aço
	Espírito Santo (ES)	Café, Celulose, Frutas tropicais
	Rio de Janeiro (RJ)	Ferro e aço, Indústria química, Pescado
	São Paulo (SP)	Ferro e aço, Indústria química, Máquinas, Carne
Sul	Paraná (PR)	Café, Carne, Madeira
	Santa Catarina (SC)	Madeira, Celulose, Máquinas, Carne
	Rio Grande do Sul (RS)	Carne, Máquinas, Ferro e aço

Fonte: Sebrae



6 - Os impactos do tarifaço para as MPE

Diante da taxaço de até 50% sobre produtos brasileiros, muitas empresas começaram a prever diferentes impactos e riscos, como, por exemplo, risco de desaparecimento, assimetria de impacto, cortes etc.

Risco de desaparecimento

Pequenas e médias empresas brasileiras que exportam para os EUA podem não ter estrutura ou margem para negociar com o mercado e podem simplesmente desaparecer.

Assimetria de impacto

Grandes cadeias exportadoras podem readequar a produção entre filiais e amortecer o impacto, mas pequenas e médias empresas não têm essa flexibilidade.

Emprego em risco

Essas empresas são grandes geradoras de empregos no Brasil. Se quebram, o desemprego dispara, afetando o consumo, o crédito e o ambiente de negócios.

Inflação

O cenário inflacionário pode piorar devido à perda de competitividade das empresas brasileiras no mercado internacional.

Dificuldade de mitigação

Não existe mecanismo tributário que compense essa perda e um apoio estatal mais incisivo poderia configurar prática abusiva e levar o Brasil a ser denunciado na Organização Mundial do Comércio (OMC)*.

*OMC = É uma organização internacional que trata das regras de comércio entre as nações. É a principal organização responsável pela supervisão e liberalização do comércio internacional, buscando criar um ambiente mais previsível e transparente para as relações comerciais entre os países. Atua como um fórum para negociações comerciais multilaterais, administra os acordos comerciais existentes e fornece um mecanismo para a resolução de controvérsias comerciais. Ela busca reduzir barreiras comerciais e promover um comércio internacional mais livre e justo entre seus países membros.





7 - Orientações para as MPE

Confira algumas orientações que podem ser adotadas pelos pequenos negócios afetados pelo tarifaço como forma de minimizar os impactos que serão sofridos pela taxaço:

O que fazer	Como fazer
Diversificação de mercados	Busque novos mercados além dos EUA. Considere países da América Latina, Europa, Ásia e África que possam ter demanda por seus produtos.
Análise de mercado	Faça uma análise detalhada dos mercados potenciais, considerando fatores como demanda, concorrência, regulamentações e oportunidades de parceria.
Adaptação de produtos	Ajuste seus produtos para atender às necessidades e regulamentações dos novos mercados.
Parcerias estratégicas	Busque parcerias com empresas locais ou internacionais para ampliar sua presença nos novos mercados.
Investimento em tecnologia	Invista em tecnologia para melhorar a eficiência, reduzir custos e aumentar a competitividade.
Gestão de riscos	Desenvolva estratégias para gerenciar riscos associados à exportação, como flutuações cambiais e mudanças regulamentares.
Apoio governamental	Busque apoio governamental, como programas de financiamento e assistência técnica, para ajudar a superar os desafios.
Foco na qualidade	Mantenha um foco forte na qualidade dos produtos e serviços para garantir a satisfação dos clientes e construir uma reputação sólida nos novos mercados.
Comunicação eficaz	Comunique-se de forma eficaz com os clientes, parceiros e stakeholders sobre as mudanças e oportunidades nos novos mercados.
Flexibilidade e adaptação	Seja flexível e esteja preparado para se adaptar às mudanças nos mercados e na economia.

É importante e fundamental que os pequenos negócios busquem orientação de especialistas em comércio internacional, marketing, gestão e finanças para ajudá-los a navegar pelos desafios e oportunidades nos novos mercados.

Uma possibilidade é buscar apoio do Sebrae, que é especialista em pequenos negócios. No Capítulo 10, você encontra mais informações sobre como a instituição pode ajudar.



8 - Acesso a novos mercados internacionais

A abertura de novos mercados pode minimizar os impactos gerados com o tarifaço.

Confira algumas estratégias que podem ser adotadas com base em alguns produtos:

Destino/Canal-alvo	União Europeia (UE)
Produtos brasileiros com aderência	Café especial, calçados, móveis/madeira certificada, sucos, produtos gourmet
O que fazer (ação)	Entrar via distribuidores e importadores especializados
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none">1) mapear de 3 a 5 compradores por país;2) preparar dossiê técnico (fichas técnicas, laudos, fotos);3) adequar rotulagem/idiomas;4) negociar teste-piloto (1 pallet) com incoterm claro;5) pós-venda ativo
Por que fazer (benefício)	Mercado grande e premium, paga por qualidade e certificação; reduz dependência dos EUA

Destino/Canal-alvo	Reino Unido (UK)
Produtos brasileiros com aderência	Café torrado, snacks premium, bebidas, calçados
O que fazer (ação)	Fechar private label com varejistas/atacadistas
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none">1) identificar buyers BRCGS;2) enviar samples e lista de preços;3) alinhar requisitos BRC/UKCA;4) negociar volumes sazonais;5) usar fulfillment local
Por que fazer (benefício)	Margens atrativas via marca própria e compras recorrentes

Destino/Canal-alvo	Oriente Médio (EAU/Arábia Saudita)
Produtos brasileiros com aderência	Carne (Halal), café, açúcar, biscoitos, móveis
O que fazer (ação)	Certificar Halal e usar trading hubs (Dubai)
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Obter Halal; 2) participar de feiras (ex.: Gulfood); 3) fechar com distributor local; 4) embarques LCL via Jebel Ali; 5) contratos sazonais
Por que fazer (benefício)	Alto poder de compra; logística via hub facilita escalar região MENA

Destino/Canal-alvo	Sudeste Asiático (Vietnã, Singapura, Indonésia)
Produtos brasileiros com aderência	Café verde/torrado, frango, papel/celulose, madeira
O que fazer (ação)	Firmar parcerias com roasters e foodservice
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none"> 1) prospectar roasters; 2) (amostras/contratos) adequar torra/embalagem; 3) fechar com foodservice via representantes; 4) usar contêiner compartilhado
Por que fazer (benefício)	Consumo de café em expansão; contratos de longo prazo

Destino/Canal-alvo	China
Produtos brasileiros com aderência	Carnes, papel/celulose, madeira certificada, café
O que fazer (ação)	Trabalhar com trading companies locais
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Homologar habilitações sanitárias; 2) fechar com trader local; 3) planejar logística refrigerada (se carnes); 4) negociar volume mínimo anual
Por que fazer (benefício)	Escala e demanda contínua mitigam perdas nos EUA

Destino/Canal-alvo	América Latina (Mercosul/Andes)
Produtos brasileiros com aderência	Calçados, móveis, alimentos/bebidas, higiene
O que fazer (ação)	Ativar vendas regionais com prazos curtos
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Mapear distribuidores no Chile, Colômbia, Peru; 2) usar feiras regionais; 3) condições de pagamento com seguro de crédito; 4) rotas rodoviárias
Por que fazer (benefício)	Menor barreira cultural/logística; giro mais rápido de caixa

Destino/Canal-alvo	África (Egito/Marrocos/África do Sul)
Produtos brasileiros com aderência	Açúcar, carnes (Halal), calçados, madeira
O que fazer (ação)	Usar acordos preferenciais e agents locais
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Levantar NCM x tarifa preferencial; 2) selecionar agent; 3) adequar documentação e certificações; 4) embarques-teste via hubs
Por que fazer (benefício)	Tarifas competitivas e nichos pouco atendidos

Destino/Canal-alvo	Canadá
Produtos brasileiros com aderência	Café especial, health foods, móveis, cosméticos naturais
O que fazer (ação)	Vender via importers e redes specialty
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Listar importadores; 2) enviar samples; 3) ajustar rótulos bilíngues; 4) trial order; 5) trabalho de degustação/PDV
Por que fazer (benefício)	Mercado premium e estável, com menor volatilidade

Destino/Canal-alvo	Reino Unido/UE — E-commerce D2C
Produtos brasileiros com aderência	Café, confeitaria, cosméticos, acessórios
O que fazer (ação)	Vender direto com fulfillment local
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Abrir conta em marketplaces D2C; 2) fulfillment no UK/NL; 3) testes A/B de preço e embalagem; 4) campanhas de influência
Por que fazer (benefício)	<p>Captura margem de marca;</p> <p>dados do cliente;</p> <p>entradas rápidas</p>

Destino/Canal-alvo	Marketplaces B2B (ex.: Alibaba, Tradeling, Mercateo)
Produtos brasileiros com aderência	Industrializados leves, alimentos processados, utilidades
O que fazer (ação)	Abrir vitrines B2B e responder RFQs
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Perfil verificado; 2) catálogo com MOQ e lead time; 3) amostras rápidas; 4) política de preço por volume
Por que fazer (benefício)	Acelera prospecção global com baixo custo

Destino/Canal-alvo	Varejo private label (UE/UK/MENA)
Produtos brasileiros com aderência	Café torrado, biscoitos, enlatados, limpeza
O que fazer (ação)	Produzir sob marca do varejista
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Adequar receitas/arte; 2) certificações (BRCGS/IFS/HACCP); 3) auditoria fábrica; 4) contrato anual
Por que fazer (benefício)	Volume recorrente e menor custo de aquisição de cliente

Destino/Canal-alvo	Hubs logísticos (Panamá/EAU)
Produtos brasileiros com aderência	Mix de bens de consumo e hardlines
O que fazer (ação)	Usar zonas francas como hub regional
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Estocar em Colón/JAFZA; 2) vender just-in-time para países-alvo; 3) otimizar frete; 4) giro por temporada
Por que fazer (benefício)	Reduz lead time e custo unitário por consolidação

Destino/Canal-alvo	Parcerias industriais regionais (Am. Latina)
Produtos brasileiros com aderência	Têxteis, calçados, utilidades domésticas
O que fazer (ação)	Co-manufacturing para adaptar produto localmente
Como fazer (dicas)	<ol style="list-style-type: none"> 1) Mapear parceiros; 2) definir etapas (acabamento/embalagem); 3) contratos de qualidade; 4) logística integrada
Por que fazer (benefício)	Adaptação a preferências locais e acesso a canais do parceiro

A abertura de novos mercados é apenas uma das estratégias que podem contribuir para a recuperação econômica da empresa.

É importante destacar que outros fatores, como reformas estruturais, investimentos em infraestrutura e políticas macroeconômicas eficazes, também desempenham um papel crucial na superação da crise.

Outros mercados internacionais que podem ser explorados

Novos mercados que podem ser explorados estão apontados na lista abaixo. Essa indicação é resultado do trabalho conjunto entre o Ministério da Agricultura e Pecuária (Mapa) e o Ministério das Relações Exteriores (MRE).

Bahamas

O Brasil agora pode exportar carne bovina, carne suína, carne de aves e outros produtos para as Bahamas, graças ao certificado sanitário aprovado pelas autoridades locais.

Cameroun

O país africano autorizou a exportação de bovinos vivos para reprodução e material genético bovino pelo Brasil, fortalecendo a pecuária local e oferecendo oportunidades para os produtores brasileiros.

Coreia do Sul

O país coreano autorizou a exportação de material genético avícola (ovos férteis e pintos de um dia) do Brasil, reconhecendo a qualidade e sanidade do plantel brasileiro.

Costa Rica

O país autorizou as exportações brasileiras de “grãos secos de destilaria” (DDG e DDGS), um sub-produto do etanol de milho valioso para alimentação animal.

Japão

O país autorizou a exportação de óleo de peixe produzido no Brasil, demonstrando confiança nos padrões sanitários brasileiros.

Peru

O país aprovou a exportação de filé de tilápia refrigerada ou congelada do Brasil, ampliando oportunidades de negócio para a piscicultura nacional.



9 - Conversão da exportação em demanda doméstica

Quando parte da produção “sobra” por causa do tarifaço dos EUA, o segredo é converter exportação em demanda doméstica com valor agregado, usando canais, formatos e parcerias que absorvem volume sem destruir preço.

Veja a seguir um guia prático, focado em pequenas empresas, com ações específicas que podem ser adotadas, por tipo de produto:

Categoria afetada	Café verde (não torrado)
O que fazer (estratégia)	Subir na cadeia: torrar, moer, lançar blends e cápsulas
Como fazer (passo a passo)	1) criar 2 a 3 perfis de torra p/ público doméstico; 2) embalagem 250g e assinatura mensal; 3) vender em marketplaces e cafeterias locais; 4) degustações guiadas.
Por que fazer (resultado)	Aumenta margem por kg e fideliza cliente
Exemplo prático (PME)	Torra própria + kit de degustação; Assinatura “Plano Barista” com recompra mensal.

Categoria afetada	Carne bovina
O que fazer (estratégia)	Processar: hamburgers artesanais, cortes porcionados, curados
Como fazer (passo a passo)	1) Parceria com cozinha industrial; 2) linhas “gourmet” e “família”; 3) vender para restaurantes, dark kitchens e varejo de bairro; 4) logística refrigerada local
Por que fazer (resultado)	Escoa volume rápido; amplia ticket médio.
Exemplo prático (PME)	Linha de smash burgers congelados + fornecimento semanal a hamburgerias

Categoria afetada	Açúcar e melaços
O que fazer (estratégia)	Migrar para B2B: confeitaria, bebidas, panificação
Como fazer (passo a passo)	1) Vender saches e a granel p/ padarias; 2) desenvolver xaropes p/ cafeterias; 3) kits p/ coquetelaria
Por que fazer (resultado)	Demanda recorrente em foodservice
Exemplo prático (PME)	Xarope de meloço para drinks + contrato com 10 cafeterias

Categoria afetada	Madeira/Semimanufaturados
O que fazer (estratégia)	Virar produto final: móveis, decoração, painéis
Como fazer (passo a passo)	1) Coleção curta de móveis flat-pack; 2) venda D2C + marketplaces; 3) selo FSC e storytelling de origem.
Por que fazer (resultado)	Valoriza design brasileiro e escala via e-commerce
Exemplo prático (PME)	Linha de mesas de apoio em MDF + entrega nacional

Categoria afetada	Calçados/têxteis
O que fazer (estratégia)	Marcas próprias e coleções cápsula
Como fazer (passo a passo)	1) oferecer private label a redes regionais; 2) mini-coleções por estação; 3) drops online com pré-venda
Por que fazer (resultado)	Garante volume sem gasto alto de marketing
Exemplo prático (PME)	Tênis "marca da loja" para 2 redes regionais + pré-venda via Instagram

Categoria afetada	Veículos/autopeças
O que fazer (estratégia)	Aftermarket e frotistas
Como fazer (passo a passo)	1) Kits de manutenção; 2) contratos com apps/logística; 3) oficinas parceiras com SLA
Por que fazer (resultado)	Geração de recorrência e alto giro
Exemplo prático (PME)	Kit "100.000 km" p/ frotas de entregas locais

Categoria afetada	Aço/Alumínio/Cobre
O que fazer (estratégia)	Construção e energia: estruturas leves, kits solares, utilidades
Como fazer (passo a passo)	1) fabricar kits de esquadria/grades sob medida; 2) suprir instaladores solares; 3) vender utilidades domésticas
Por que fazer (resultado)	Diversifica base B2B e B2C
Exemplo prático (PME)	Kit de fixação para placas solares + distribuidores regionais

Categoria afetada	Cimento/Cal/Agregados
O que fazer (estratégia)	Pré-fabricados e reformas
Como fazer (passo a passo)	1) lajes, blocos, pisos; 2) convênios com condomínios e construtoras de pequenas obras; 3) logística urbana
Por que fazer (resultado)	Absorve volume com previsibilidade
Exemplo prático (PME)	Piso intertravado para prefeituras/condomínios

Categoria afetada	Máquinas/Equipamentos para obras
O que fazer (estratégia)	Locação e serviços
Como fazer (passo a passo)	1) recondicionar e alugar; 2) criar plano de manutenção; 3) marketplace local de locação
Por que fazer (resultado)	Monetiza sem queimar preço à vista
Exemplo prático (PME)	Locação de compactadores + manutenção programada

Categoria afetada	Frutas tropicais
O que fazer (estratégia)	Indústria e foodservice
Como fazer (passo a passo)	1) polpas, compotas, desidratados; 2) vender p/ sorveterias e confeitarias; 3) kits "caixa da fazenda"
Por que fazer (resultado)	Aumenta shelf-life e margem
Exemplo prático (PME)	Polpa congelada + assinatura para sorveterias artesanais

Categoria afetada	Derivados florestais (celulose/papel)
O que fazer (estratégia)	Produtos de papelaria e embalagens
Como fazer (passo a passo)	1) embalagens para e-commerce local; 2) linha eco para restaurantes; 3) contratos com microindústrias
Por que fazer (resultado)	Nichos em alta (delivery)
Exemplo prático (PME)	Caixa kraft personalizada p/ restaurantes delivery

Categoria afetada	Bebidas diversas
O que fazer (estratégia)	Canais on/off trade
Como fazer (passo a passo)	1) lançar rótulos limitados p/ bares; 2) kits combo + copos; 3) e-commerce próprio com frete otimizado
Por que fazer (resultado)	Gera visibilidade e giro
Exemplo prático (PME)	Combo "degustação" para bares e clubes de assinatura

Táticas que evitam "desova" a preço predatório

O que fazer	Como fazer
Segmentação por canal	Crie SKUs exclusivos por canal (varejo, foodservice, e-commerce) para não canibalizar preço.
Formatos e gramaturas	Adapte pack sizes (tamanhos de embalagens) Exemplo: 250g/1kg no café; 4/8 unidades em congelados, para capturar tickets e ocasiões diferentes
Parcerias B2B	Faça parcerias com padarias, restaurantes, escolas, condomínios, empresas (cestas corporativas).
Marcas próprias	Venda sob marca do cliente (private label), garantindo volume com margem estável.
Assinaturas e clubes	Atue com previsibilidade de demanda (ex.: café, carnes, polpas), a fim de reduzir custo de aquisição.
Extensão de shelf-life	Atue com IQF, desidratação, curaria, pasteurização/esterilização, atmosfera modificada.

Legenda:

Termo	Significado	Exemplo rápido
SKU (Stock Keeping Unit)	Código único para identificar cada produto/variante (tamanho, cor, sabor, etc.) no estoque e nas vendas.	Café 250g torra média é um SKU; o mesmo café 1kg é outro SKU.
Private label (marca própria)	Produto fabricado por um fornecedor e vendido com a marca do varejista/comprador.	Sua fábrica produz biscoitos com a marca do supermercado X.

Dicas importantes para as empresas



Não “jogue” produto no mercado

Converta em valor (processar, embalar, contar a história da origem).



Proteja a marca

Diferencie SKUs e preços por canal.



Procure parcerias

(Co-packing, cozinhas industriais, fábricas de private label) para acelerar sem CAPEX alto.



Use financiamento de capital de giro

Apenas contra contratos/assinaturas firmes para reduzir risco.

Legenda:

Termo	Significado	Exemplo rápido
CAPEX (Capital Expenditure)	Investimento em bens de capital de longo prazo (máquinas, equipamentos, obras, software embarcado). Não é despesa operacional do dia a dia.	Comprar uma torradeira industrial (CAPEX); comprar embalagens do mês (OPEX).
Co-packing	Terceirização de envase/embalagem (e às vezes processamento) por um parceiro especializado, seguindo sua receita e marca.	Você envia o café torrado e o co-packer encapsula e embala para venda.
SKU (Stock Keeping Unit)	Código único para identificar cada produto/variante (tamanho, cor, sabor, etc.) no estoque e nas vendas.	Café 250g torra média é um SKU; o mesmo café 1kg é outro SKU.

10 - Possíveis soluções para reduzir o impacto

O governo brasileiro está trabalhando para evitar o agravamento do impasse comercial, juntamente com o ministro da Fazenda, o presidente e a equipe econômica, nas negociações com a Casa Branca, nos Estados Unidos.

Plano Brasil Soberano (MP)

Confira o que foi anunciado pelo governo:

- Crédito de R\$ 30 bi (funding pelo FGE) para exportadores, com prioridade a setores mais afetados e empresas muito dependentes do mercado dos EUA e PME; acesso condicionado à manutenção de empregos.
- Aportes em garantias: +R\$ 1,5 bi no FGCE, +R\$ 2 bi no FGI/BNDES e +R\$ 1 bi no FGO/Banco do Brasil, para ampliar o acesso das PME ao crédito.
- Reintegra (novo): aumento até +3 p.p. do benefício para exportadores afetados; grandes/médias podem chegar a 3,1% e micro/pequenas até 6% de devolução (crédito tributário).
- Drawback: prorrogação excepcional do prazo de comprovação de exportação (evita multa/juros), inclusive permitindo redirecionar a produção a outros destinos.
- Compras públicas (merenda escolar, hospitais etc.) para escoar produtos diretamente afetados, via procedimento simplificado.
- Seguro/Garantia à exportação mais amplo (FGCE como primeira perda) para baratear custo financeiro.
- MP passa a valer de imediato, mas precisa ser aprovada em até 120 dias pelo Congresso.



Como essas medidas ajudam a quem exporta (e especialmente as pequenas e médias empresas)

Medida do governo	Como funciona	Quem pode acessar	Onde ajuda as PME
Crédito R\$ 30 bi (FGE)	Funding para linhas de crédito com taxa mais baixa; prioridade a mais afetados; condição de manter empregos	Exportadores afetados (com foco em PME)	Capital de giro e produção para redirecionar vendas (outros países) sem quebrar o caixa.
Garantias (FGCE/FGI/ FGO)	Governo entra como garantidor parcial (first loss no FGCE), reduzindo exigência de colateral	PME com pouca garantia real	Destrava crédito e reduz juros/IOF efetivo na ponta.
Reintegra maior	Devolve parte dos tributos indiretos embutidos na cadeia (até 6% p/ micro/pequenas)	Exportadores de industrializados afetados	Recompõe margem para continuar vendendo e/ou precificar oferta a novos destinos.
Prorrogação do drawback	Estende prazo de exportação de bens produzidos com insumo importado sem tributo	Empresas com operações em drawback e entregas previstas aos EUA	Evita multas/ juros , dá tempo para reprogramar embarques a outros mercados.
Compras públicas	Órgãos podem comprar alimentos e outros itens afetados por rito simplificado	Produtores rurais, agroindústrias e manufaturas atingidas	Escoamento interno de excedentes com pagamento público.
Seguro à exportação ampliado	Amplia operações cobertas por garantia pública, compartilhando risco com bancos/seguradoras	Exportadores com novos mercados/ clientes	Barateia custo financeiro para prospectar destinos alternativos.

Como o pequeno exportador pode agir agora

Passo	O que fazer	Por que é útil
1	Contatar o Sebrae da sua região	Atendimento personalizado e orientação técnica imediata
2	Verificar elegibilidade para crédito emergencial via Fampe	Acesso a recursos com menor barreira e garantias facilitadas
3	Usar o Sebraetec para aperfeiçoamento tecnológico	Adequação a exigências internacionais e novos mercados
4	Aproveitar benefícios fiscais e simplificação do Reintegra e drawback	Reduzir custos e ganhar fôlego financeiro
5	Participar de feiras, rodadas de negócios e cursos	Diversificar mercado e buscar novas parcerias
6	Oferecer produtos a programas de compras públicas	Escoar produtos, principalmente os perecíveis, com menos burocracia

O que uma PME pode fazer hoje

Passo	O que fazer
1	Procure o Sebrae da sua região para ajudá-lo com uma consultoria especializada e apoio técnico para a sua empresa.
2	Fale com seu banco (BB, Caixa, bancos privados) e BNDES-credenciados sobre as novas linhas com FGE/FGI/FGO e garantia FGCE; leve faturamento, carteira EUA e plano de redirecionamento.
3	Solicite o enquadramento no Reintegra ampliado (se industrializado) com seu contador para recuperar crédito e reprecificar.
4	Se usa drawback, protocole a prorrogação para ganhar fôlego e replanejar destinos.
5	Para alimentos/agro, cadastre-se para vendas governamentais (prefeituras/estados/União) e mapeie demandas locais (merenda/hospital).
6	Plano comercial de 90 dias: foque 2 a 3 países substitutos (Sudeste Asiático/UE/MENA), com 10 importadores-alvo, amostras e preços já considerando Reintegra/garantias.

Sobre os produtos

Linhas emergenciais de crédito (bancos públicos e privados)	O que é	Produtos financeiros criados em caráter emergencial, com juros reduzidos, prazos maiores e carência .
	Foco	Recompor capital de giro, preservar empregos e manter a atividade das empresas
	Impacto	Garante liquidez imediata para enfrentar aumento de custos e perda de competitividade.
Renegociação de contratos de câmbio	O que é	Possibilidade de revisar prazos, taxas e condições de contratos de câmbio já firmados.
	Foco	Ajuda a suavizar efeitos da volatilidade cambial e da alta de tarifas de importação/exportação.
	Impacto	Reduz risco financeiro e protege o fluxo de caixa das empresas que atuam no comércio exterior.

Dicas de gestão financeira para as MPE com foco no tarifaço

Fluxo de caixa

O que fazer

Montar um plano de caixa semanal com as entradas e saídas.

Por que fazer

Antecipar faltas de caixa e decidir cortes/financiamento com antecedência.

Como colocar em prática

- Liste saldos iniciais;
- Projete entradas por cliente/semana;
- Saídas por categoria (folha, fornecedores, impostos, fretes, juros);
- Atualize todo dia;
- Defina gatilhos: se saldo < X, ativar ação Y (renegociar, antecipar recebíveis, etc.).

☑ Reunião estratégica semanal

O que fazer

Reunião de 30 a 45 min por semana focada em caixa e margem.

Por que fazer

Dá foco e velocidade a decisões.

Como colocar em prática

- Agenda fixa;
- KPIs: saldo projetado, contas a pagar/receber, margem de contribuição por SKU;
- Três decisões por encontro: cortar, renegociar, postergar.

☑ Revisão de contratos

O que fazer

Mapear e renegociar dez maiores contratos (fornecedores, fretes, locação, serviços).

Por que fazer

Reduz custo fixo/variável sem perder qualidade.

Como colocar em prática

- Extraia contratos e prazos;
- Proponha reajuste de preço, alongamento, "take-or-pay" menor;
- Troque reajuste indexado por IPCA/IGP por faixas;
- Inclua cláusula de volatilidade cambial.



Diversificação de fornecedores

O que fazer

Ter ao menos duas opções por item crítico (exemplos: nacional, Mercosul, e/ ou regional).

Por que fazer

Reduz risco de ruptura e poder de barganha do fornecedor.

Como colocar em prática

- Faça matriz de risco (impacto \times probabilidade);
- Homologue fornecedores B/C;
- Teste lote piloto;
- Mantenha 60 a 70% com fornecedor A, 30 a 40% com B como "hedge operacional".

Curva ABC de produtos

O que fazer

Classificar SKUs por margem e giro; pausar/encolher C.

Por que fazer

Libera caixa em estoque parado e simplifica operação.

Como colocar em prática

- Liste vendas e margem por SKU;
- A=70% da margem, B=20%, C=10%;
- Descontinue ou produza sob demanda os C;
- Consolide insumos e embalagens.

Políticas de preços

O que fazer

Reprecificar com base na margem de contribuição e sensibilidade.

Por que fazer

Evita vender no prejuízo e preserva caixa.

Como colocar em prática

- Calcule $MC = \text{preço} - \text{custos variáveis}$;
- Simule cenários (câmbio, frete);
- Use faixas de preço por canal;
- Ofereça packs, combos, formatos para manter ticket com valor percebido.

Estoque e compras

O que fazer

Reduzir lotes e alinhar com vendas reais; revisar "safety stock".

Por que fazer

Menos capital parado; menor risco de obsolescência.

Como colocar em prática

- Faça um Planejamento das Necessidades de Materiais leve (mínimo e máximo);
- Sincronize lead time* com vendas;
- Mude de compra mensal para quinzenal/semanal se possível.

*Lead time = tempo entre a emissão do pedido de compra até o recebimento do material no estoque. Inclui: processamento interno do pedido + tempo de produção do fornecedor (se houver) + transporte + conferência e entrada no estoque.



Recebíveis

O que fazer

Acelerar recebimento e baixar inadimplência.

Por que fazer

Melhora capital de giro imediato.

Como colocar em prática

- a) Ofereça 2% de desconto p/ pagamento antecipado;
- b) Cobre D+1 com mensagem padrão;
- c) Use antecipação de cartão/duplicata com limite de taxa;
- d) Contratar seguro de crédito p/ clientes grandes.



Financiamento de giro

O que fazer

Abrir "menu de crédito" e limites antes da necessidade.

Por que fazer

Evita apertos e taxas piores em cima da hora.

Como colocar em prática

- a) Consulte banco/fintechs, cooperativas;
- b) Priorize linhas com garantia (ex.: fundos garantidores) para reduzir juros;
- c) Simule Custo Efetivo Total;
- d) Só tome o necessário p/ cobrir "vales" do fluxo de caixa.

Impostos e rotinas fiscais

O que fazer

Planejar calendário tributário e avaliar parcelamentos.

Por que fazer

Evita multas e alivia caixa.

Como colocar em prática

- a) Mapeie tributos mês a mês;
- b) Avalie regimes e parcelamentos regulares disponíveis;
- c) Nunca atrase folha/encargos sem plano claro.

Cambial (se exporta/importa)

O que fazer

Definir regra simples: quando travar câmbio, quando faturar em BRL.

Por que fazer

Reduz volatilidade e protege margem.

Como colocar em prática

- a) Estabeleça "gatilhos" (ex.: trava 30 a 50% do câmbio quando dólar atinge R\$X);
- b) Negocie termo/NDF* com banco;
- c) Repasse variação via cláusula contratual.

*NDF(Non-Deliverable Forward) = Contrato a Termo de Moeda sem Entrega Física. É um instrumento financeiro derivativo muito usado em negociações com bancos para proteção cambial (hedge).



Logística

O que fazer

Reorçar rotas e modais e renegociar TMS/fretes.

Por que fazer

Frete é grande vilão em crises.

Como colocar em prática

- a) Consolide cargas;
- b) Compare tabelas spot × contrato;
- c) Avalie cross-docking* e coletas programadas;
- d) Metas de R\$/kg·km.

*Cross-docking= estratégia logística usada em centros de distribuição e armazéns para reduzir ou até eliminar a estocagem.

Despesas administrativas

O que fazer

Congelar contratações e capex não essencial; cortar “nice-to-have”.

Por que fazer

Preserva caixa para o core.

Como colocar em prática

- a) Check-list 80/20 de despesas;
- b) Corte em 2 ondas (rápida e estrutural);
- c) Reavaliar softwares/licenças.

Nice-to-have= expressão em inglês que significa literalmente “bom de ter” ou “desejável”. No mundo dos negócios, ela é usada para se referir a recursos, produtos ou características que não são essenciais, mas agregam valor extra.

Mercado interno (conversão)

O que fazer

Reencaminhar produção que perder mercado externo.

Por que fazer

Escoa estoque e preserva emprego.

Como colocar em prática

- a) Ajuste rótulo/embalagem p/ canal doméstico;
- b) Bundles*, kits de presente;
- c) Marketplaces B2C/B2B;
- d) Prospekte compras públicas de alimentos (PNAE/PAA) quando aplicável.

*Bundles = O termo bundle (plural bundles) significa pacote, conjunto ou kit. É muito usado em marketing, vendas e tecnologia para indicar a oferta de vários produtos ou serviços agrupados e vendidos juntos.

Clientes e canais

O que fazer

Priorizar carteira rentável e canal com melhor giro.

Por que fazer

Aumenta margem e reduz risco.

Como colocar em prática

- a) Classifique clientes por margem/DSO*;
- b) Foque nos A;
- c) Para C, mude condição: pré-pagamento, menor prazo, pedido mínimo maior.

*DSO (Days Sales Outstanding) = em português: Prazo Médio de Recebimento de Vendas. Mede quantos dias, em média, a empresa demora para receber de seus clientes após uma venda a prazo.

O que fazer

Monitorar KPIs-chaves.

Por que fazer

Dá clareza e disciplina.

Como colocar em prática

- a) MC por SKU, ponto de equilíbrio, cobertura de estoque (dias), DSO/DPO*, CAC payback*;
- b) Painel semanal simples.

*DSO (Days Sales Outstanding) = em português: Prazo Médio de Recebimento de Vendas. Mede quantos dias, em média, a empresa demora para receber de seus clientes após uma venda a prazo.

*DPO (Days Payable Outstanding) = prazo Médio de Pagamento a Fornecedores. É um indicador financeiro que mostra quantos dias, em média, a empresa leva para pagar seus fornecedores.

*CAC Payback mede em meses (ou anos) quanto tempo a receita gerada pelo cliente cobre o custo inicial da sua aquisição.



11 - Como o Sebrae ajudará os pequenos negócios

Confira como o Sebrae irá apoiar os pequenos negócios no contexto do tarifaço:

Apoio técnico e consultoria especializada

- Consultorias e orientação para acesso a crédito, com foco nos pequenos exportadores afetados pela taxaço alto impacto.
- Participação em rodadas de negócios, feiras e cursos, para ajudar a fortalecer a inserção dessas empresas em novos mercados.
- Programa Sebraetec: disponível para subsidiar assessoria tecnológica e de inovação, de forma que os negócios aprendam a atender a novos padrões e certificações exigidos por mercados alternativos.

Linha de crédito emergencial com garantias

Fampe (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas): o Sebrae vai oferecer garantias para facilitar o acesso a crédito, mesmo para quem não tem ativos para oferecer como garantia.

Essa linha emergencial pode mover até R\$ 30 bilhões por meio de garantias, com menos burocracia e possível apoio a fundo perdido em casos específicos.

Estima-se que até 3.600 micro e pequenas exportadoras para os EUA possam ser beneficiadas diretamente por esse apoio.

Parceria no Plano Brasil Soberano

O Sebrae integra o Programa Plano Brasil Soberano, uma iniciativa do governo federal destinada a mitigar os impactos das tarifas americanas. O programa inclui:

- R\$ 30 bilhões do FGE (Fundo Garantidor de Exportações) para linhas de crédito com taxas mais acessíveis e prazos maiores;
- Diferimento de tributos e antecipação de créditos tributários, como por meio do regime drawback, que teve seus prazos estendidos;
- Ampliação do benefício do Reintegra, que aumentou em até 3 pontos percentuais a restituição de tributos (chegando até 6% para micro e pequenas empresas), válido até dezembro de 2026;
- Compras públicas simplificadas facilitadas, especialmente para produtos perecíveis, ajudando no escoamento de mercadorias por meio de merenda escolar, hospitais e outros programas governamentais.

Apoio regional especializado

Os pontos de atendimento regionais do Sebrae estão mobilizados para atender diretamente os negócios afetados, oferecendo apoio local próximo e orientado às dificuldades específicas de cada exportador.



Soluções fornecidas pelo Sebrae

FAMPE (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas)

Fundo do Sebrae que garante até 80% do valor dos empréstimos tomados por MPE liderada por homens e 100% para MPE liderada por mulheres. Facilita o acesso ao crédito ao reduzir a exigência de garantias reais. Impacto: amplia a chance de aprovação de financiamentos.

ProGlobal (Programa de capacitação voltado à internacionalização de MPE)

Prepara e fomenta a expansão global das empresas. Seu conteúdo abrange desde pesquisas de mercado e adequação de produtos às normas internacionais até a definição de estratégias de precificação para o comércio exterior, promoção comercial e outros temas essenciais para elevar o potencial exportador dos pequenos negócios.

Sebrae Internacional

Disponibiliza consultorias especializadas em internacionalização, customizadas de acordo com as necessidades de cada empresa. Essas consultorias abordam aspectos como planejamento estratégico, formação de preços para o mercado externo, certificações e ambiente regulatório, auxiliando as MPEs a superar barreiras e a se posicionar de forma competitiva em diferentes mercados.

ProInter (Programa voltado a empresas de biotecnologia, de base tecnológica e startups)

O foco desse programa é fortalecer suas capacidades de inserção internacional, além de promover a qualificação em modelos de negócios globais, atração de investimentos estrangeiros, acesso a redes internacionais de inovação e conexão com parceiros estratégicos em ecossistemas de tecnologia e pesquisa.

Ações de promoção comercial

Missões internacionais para participação em feiras, rodadas de negócios e eventos setoriais estratégicos. Essas iniciativas ampliam a visibilidade das MPEs brasileiras no exterior e criam oportunidades concretas de aproximação com compradores, investidores e potenciais parceiros comerciais.

12 - Estratégias que podem ser adotadas para ajudar a enfrentar essa crise

A geopolítica está mudando rapidamente e exigirá testes abrangentes de estresse de vulnerabilidade, principalmente da cadeia de suprimentos. Para isso, os negócios deverão encontrar saídas, desenvolvendo opções estratégicas e baseadas em mitigação de riscos, além de recorrer a respostas reativas, como ocorreu nesse primeiro momento.

Para ajudar a passar por essa ocasião, vale relembrar as lições da era da Covid-19, quando a incerteza forçou os diversos tipos de negócios a serem mais ágeis, estratégicos e voltados para o futuro. Durante esse período, as empresas adotaram inovações, utilizando-as como uma força de resiliência em meio à incerteza. Agora os negócios podem aproveitar para inovar com a ajuda da Inteligência Artificial (IA) e outras ferramentas digitais para navegar pelas expectativas e, ao mesmo tempo, desbloquear novas possibilidades de comércio e produtos.

Outra possibilidade para passar por essa turbulência, será a utilização de soluções de código aberto, que oferecem eficiência de custos, segurança e flexibilidade. Por meio de desenvolvimento revisado por pares e conduzido pela comunidade, as empresas de várias localidades podem acelerar a inovação, reduzir a dependência de fornecedores e aumentar a confiabilidade dos produtos.

Importante ressaltar que, à medida que a desconfiança se torna o novo padrão, a gestão do conhecimento (GC) será um importante facilitador para as cadeias de suprimentos e um elemento crítico em ambientes multiculturais, sendo utilizada de forma intensiva, aproveitando as informações geradas para incutir confiança e responsabilidade no cliente.

Outro ponto fundamental serão os varejistas que, por mais que já tenham experimentado o varejo local há muito tempo, devem investir nesse âmbito, mas indo além dos formatos tradicionais para servir como âncoras de certeza e comunidade em meio à turbulência global.

À medida que entramos em uma nova era de comércio global e tensões geopolíticas, a resiliência será uma vantagem competitiva essencial para criar modelos fluidos e auto adaptáveis que possam sobreviver a futuras interrupções.

Confira a seguir algumas estratégias que podem ser adotadas pelas empresas. É importante ressaltar que são apenas sugestões e que é necessário adequar a orientação à realidade da empresa e tipo de produto/serviço.



☑ **Planeje vários cenários**

O que fazer	Por que e/ou como adotar essa estratégia
Preste atenção às mudanças nas regulamentações e tome medidas estratégicas a partir dessas medidas	Elabore planos de contingência para vários cenários futuros.
Considere repensar os modelos de negócios no longo prazo	Repense o(s) modelo(s) de negócio(s), considerando: <ul style="list-style-type: none">■ fazer alianças estratégicas;■ investir em marcas próprias;■ lançar modelos de assinaturas para gerar compras recorrentes com base nas necessidades dos clientes (produtos e serviços essenciais).
Aposte nos produtos principais, para eliminar o excesso do seu estoque e evitar perdas	Enquadre as vendas de seus produtos e serviços a benefícios econômicos de longo prazo, para, assim, o cliente/consumidor enxergar valor.
Consulte seu banco de dados para criar estratégias de vendas assertivas	Com base nos hábitos e comportamentos de consumo de seus clientes, crie estratégias para vender de forma direcionada e efetiva.
Use a imaginação estratégica para iniciativas de marketing	Apoie-se no conteúdo gerado pelo usuário, seja do seu público ou até mesmo de seus funcionários, e use ferramentas criativas de IA para desenvolver anúncios, já que os orçamentos estão apertados devido às tarifas.
Implemente mecanismos de compartilhamento de custos	Construa parcerias mais fortes com um número menor de fabricantes, em vez de uma maior diversidade com investimentos mais superficiais. Acordos de compartilhamento de custos significam que compradores e fornecedores concordam antecipadamente sobre como os custos adicionais serão alocados, limitando flutuações e reunindo recursos que beneficiam ambas as partes.

☑ **Ofereça estabilidade e clareza aos compradores**

O que fazer	Por que e/ou como adotar essa estratégia
Elimine o caos concentrando-se claramente em ações tangíveis, a fim de reduzir a ambiguidade	Implemente abordagens de mitigação de riscos de curto prazo, em vez de se concentrar em cenários hipotéticos. Ajude a fortalecer a confiança do consumidor por meio de serviços transparentes e orientados a valor.
Tranquilize os consumidores ansiosos, cada vez mais preocupados com a incerteza das tarifas e com sua capacidade de fazer compras futuras	Crie serviços focados em ajudar os consumidores a economizar por meio de técnicas inovadoras de "economia", de forma a ajudá-los a enquadrarem suas compras importantes, como investimentos inteligentes e de proteção, em vez de compras por pânico.
Comunique abertamente aos clientes sobre potenciais aumentos de preços	Seja transparente informando como o seu negócio está sendo impactado pelo tarifação, para que os consumidores entendam como a empresa foi afetada, e, ainda, entendam de que forma impactará suas compras.
Comprometa-se com mensagens transparentes para com os consumidores e clientes	Apoie os compradores/consumidores preocupados com o preço no curto prazo, ajudando-os a aliviar a ansiedade com mensagens educativas e transparência. Considere adiar o lançamento de novos produtos até que o item tenha um preço competitivo.
Apoie os consumidores com novos modelos de preços que demonstrem empatia e solidariedade pelo que estão passando	Invista em iniciativas de comércio compassivo, implementando esquemas de preços escalonados e modelos de pagamento por consumo ou pagamento conforme a dinâmica do mercado comprador.

☑ **Analise sua cadeia de suprimentos e permaneça flexível**

O que fazer	Por que e/ou como adotar essa estratégia
Entenda sobre a exposição de fornecedores de primeiro, segundo e terceiro níveis e as respectivas tarifas potenciais correlacionadas	Examine a complexidade e a geografia de cada etapa do seu processo de fabricação, como o mapeamento dos países de origem das mercadorias e dos custos totais de importação e exportação, para estimar os efeitos potenciais das tarifas e como impactará no preço final do produto.
Consolide sua matriz de fábrica entre os principais SKUs, garantindo que os produtos mais vendidos estejam protegidos e em estoque	Os varejistas devem encarar isso como uma oportunidade para dimensionar corretamente seu estoque por meio da racionalização das gôndolas. Uma seleção descontrolada de produtos e uma gôndola digital podem prejudicar a satisfação do cliente, a diferenciação do varejo e a lucratividade.
Avalie os blocos comerciais, à medida que as tarifas e as escaladas na guerra comercial mudam	Concentre-se mais na gestão dos riscos de mercado relacionados à demanda, examinando quaisquer blocos comerciais e regiões dos quais você seja excessivamente dependente. Por exemplo, uma marca que construiu uma fábrica no México para atender o mercado americano deve explorar quais outros mercados ela pode atender a partir desse local. O México possui 13 acordos de livre comércio com 50 países, proporcionando oportunidades valiosas (Administração do Comércio Internacional, 2023).
Explore armazéns alfandegados que armazenam produtos isentos de impostos até a venda e o envio	É importante que os varejistas planejem os pedidos, exigindo que os comerciantes e suas equipes sejam mais focados em sua estratégia de reposição do que o habitual para garantir que sua marca não esteja pagando tarifas sobre produtos que ficam parados em seus armazéns.



Priorize a inovação na fabricação

O que fazer	Por que adotar essa estratégia
Invista em IA e tecnologias emergentes, incluindo RFIDs, NFCs e tecnologia blockchain	Forneça estimativas de tempo de envio mais precisas e ajudar os clientes a entenderem melhor seus dados de entrega de pacotes.
Acelerar a produção just-in-time e sob encomenda	Ajudará as empresas a responderem mais rapidamente às mudanças do mercado local em áreas ou locais específicos, como também dará aos consumidores uma sensação de controle e reduzirá a ansiedade decorrente das tensões comerciais.
Direcione o uso de matéria-prima para rastrear e desenvolver novos padrões de fornecimento e responsabilidade logística	Tecnologia de diagnóstico por IA, gestão climática e de safras e previsão de estoques serão áreas-chave de investimento nos próximos anos.
Proteja, preserve e sustente o artesanato e as habilidades manuais	Com base em um relatório do Market Watch de 2023, 82% dos consumidores afirmaram que suas decisões de compra são influenciadas pela forma como as marcas tratam os funcionários. Com isso, as empresas devem abordar e priorizar os padrões dos trabalhadores, visto que os consumidores estão cada vez mais interessados nas condições de trabalho dos funcionários e gastarão mais com varejistas que se preocupam com os funcionários em suas comunidades e no mundo todo.

☑ **Aproveite o poder das redes de código aberto**

O que fazer	Por que adotar essa estratégia
Estabeleça parcerias com especialistas locais que possam ajudar a antecipar mudanças, responder às demandas específicas da comunidade e construir pontes com stakeholders externos	Ao adotar a gestão do conhecimento, as cadeias de suprimentos podem utilizar rapidamente toda a sua rede de fornecedores, vendedores, compradores e clientes para construir ferramentas baseadas em conhecimento que coordenem e colaborem com toda a sua cadeia de valor.
Embarque no compartilhamento de código aberto por meio de recursos tecnológicos sintetizados, como a criação de um gêmeo digital	Ao criar um clone virtual de uma operação, espelhando sua contraparte real por meio de dados e simulações em tempo real, ajuda a minimizar os riscos e entender melhor as operações e prover melhorias no desempenho de forma mais ágil. De acordo com um relatório de 2022 do Capgemini Research Institute, as organizações que implementam a tecnologia de gêmeos digitais experimentam uma melhoria de 15% a 25% nas métricas operacionais e no desempenho do sistema.
Construa redes robustas de compartilhamento de dados B2B	Segundo estimativas, esse tipo de compartilhamento pode contribuir com até 2,5% para o PIB dos setores público e privado dos países da OCDE combinados (OCDE, 2019). Da mesma forma, os modelos de manufatura como serviço (MaaS) podem ajudar os varejistas a alcançarem novos consumidores e suas comunidades em todo o mundo, permitindo que as marcas otimizem seus esforços e reúnam recursos.
Repense os modelos de negócios e as alianças	Os padrões do comércio global estão mudando em decorrência de alterações tarifárias, incentivando os países a firmarem novos acordos comerciais e fortalecer as cadeias de suprimentos regionais.

Serviço MaaS = é uma proposta que coloca o passageiro no centro das atenções e integra serviços públicos e privados de transporte em um único sistema.



Aposte em formatos que melhorem a experiência do cliente

O que fazer	Por que adotar essa estratégia
Incorpore brilho aos espaços de varejo por meio de design acolhedor, layouts conscientes e estratégias de merchandising	Para oferecer uma jornada de autoexploração, por meio de espaços que ajudem as pessoas a sentirem pertencimento, camaradagem e alegria.
Enfatize por que seus produtos ou experiências valem o custo, em vez de competir por preço	Para enfatizar o luxo como uma experiência e não apenas como um produto. Afinal, fazer compras é mais do que uma mera transação. E muitos negócios sabem aproveitar isso.
Procure categorizar os produtos por humor, vibração, aura ou outras seleções personalizadas	Para permitir que os consumidores comprem com base na resposta emocional que um produto provoca - ou na emoção que gostariam de sentir.
Ouçá os insights dos clientes, explorando comunidades de nicho para entender suas paixões e comportamentos	Para oferecer experiências personalizadas e significativas, eventos exclusivos ou acesso antecipado a lançamentos de produtos por meio de seus insights.



☑ Fortaleça a sua empresa com fluidez e flexibilidade

O que fazer	Por que adotar essa estratégia
Invista na construção de cenários, incluindo planejamento estratégico e pensamento especulativo	Para explorar e identificar potenciais impactos de longo prazo de cenários na sociedade, tecnologia, meio ambiente, política, indústria e criatividade. De acordo com a Gartner, prevê-se que até 2030, 80% das empresas terão seus negócios digitais e físicos sintetizados e executados em ecossistemas de fornecimento para se tornarem mais competitivas.
Diversifique sua rede de atendimento para cultivar economias de escala hiperflexíveis	Para ajudar a estabelecer capacidades de sourcing* em diversas regiões, ajudando a distribuir riscos e reduzindo a chance de interrupções.
Aproveite o rastreamento em contêineres, instalando RFIDs em paletes e cargas para contornar congestionamentos	Para dar uma visibilidade mais precisa do fluxo de materiais, permitindo que os varejistas monitorem quanto do valor do seu estoque é liberado a cada dia
Estabelecer parcerias com especialistas locais que possam ajudar a antecipar mudanças	Para responder às demandas específicas da comunidade e construir pontes com partes interessadas externas.

Sourcing = é um método muito comum na área de suprimentos que permite à empresa analisar o orçamento total do valor a ser gasto com determinados produtos ou serviços.



☑ **Adapte o modelo fazer-vender para vender-produzir**

O que fazer	Por que adotar essa estratégia
Procure reorientar seu processo de design, inovando dentro dos limites do que já está disponível	É uma grande oportunidade para inverter o modelo tradicional de extrair-produzir-descartar para métodos de fabricação de baixo impacto e baseados em tecnologia.
Aloque P&D em biomateriais que transformem subprodutos ou resíduos em recursos valiosos	Trata-se de uma excelente oportunidade de transformar a fabricação de embalagens em produção de energia, por exemplo. À medida que nos aproximamos do fim da abundância, será cada vez mais necessário que as empresas invistam em inovação, especificamente em biomateriais, como forma de se antecipar de forma competitiva no mercado.
Crie ecossistemas de cadeia de suprimentos que possam expandir ou contrair com base na demanda	Para que as marcas ofereçam uma experiência personalizada aos consumidores, uma vez que os métodos de autofabricação e fabricação "faça você mesmo" se tornarão essenciais. Essa estratégia é fundamental, já que 71% dos consumidores globais esperam personalização e 76% se frustram quando não a encontram (McKinsey).
Considere modelos sob demanda	Porque se trata de uma excelente oportunidade para pequenos negócios, uma vez que as microfábricas estão surgindo como uma forma fundamental de reduzir o impacto da produção, ao mesmo tempo em que permitem aos varejistas um transporte mais curto até o mercado. Embora a maioria das empresas de grande porte não consiga substituir inteiramente as operações de atacado das fábricas tradicionais, as microfábricas podem ser usadas para testar novos produtos e responder mais rapidamente à demanda.



☑ Traga de volta a gestão do conhecimento

O que fazer	Por que adotar essa estratégia
Elabore serviços de design que constroem confiança e transparência na cadeia de suprimentos	De acordo com a NielsenIQ-, 72% dos consumidores globais consideram a transparência importante ou extremamente importante para uma marca, com um aumento de 17% entre aqueles que têm maior probabilidade de comprar de marcas que são mais transparentes sobre sua cadeia de suprimentos.
Analise e reavalie sua estrutura de informações	Quando os lucros diminuem e os custos aumentam, é essencial explorar e desenvolver novos modelos para aprimorar a tomada de decisões e manter a competitividade. Ao adotar a gestão do conhecimento, as cadeias de suprimentos podem utilizar rapidamente toda a sua rede de fornecedores, vendedores, compradores e clientes para construir ferramentas baseadas em conhecimento que coordenem e colaborem com toda a sua rede de stakeholders.
Utilize IA e tecnologias emergentes	Para fornecer estimativas de tempo de envio mais precisas, limitar pacotes roubados e ajudar os clientes a entenderem melhor seus dados de entrega de pacotes.

☑ Use a procedência como diferencial competitivo

O que fazer	Por que adotar essa estratégia
Apele ao desejo da Geração Z por conhecimento, exclusividade, comunidade e artesanato, desmistificando seu processo de fabricação	Para ajudar a criar uma conexão mais profunda por meio da narrativa, fornecendo insights valiosos sobre a história do produto e destacando a herança da marca.
Atenda ao desejo dos consumidores por modelos mais conscientes e de consumo mais lento	Porque os consumidores estão ávidos a conhecerem a fabricação e a procedência dos produtos que compram, além de estar se tornando um novo símbolo de status.
Considere abrir seu centro de distribuição, fábrica ou espaços de trabalho ao público, transformando-os em destinos de transparência e construção de comunidade	Para estabelecer um relacionamento mais recíproco com os consumidores.
Evite o greenwashing	Para evitar greenwashing e conteúdo enganoso. As marcas devem estar extremamente vigilantes.

13 - E o impacto das tarifas no consumidor?

A incerteza comercial e os aumentos iminentes de preços estão despertando medos e ansiedades nos consumidores, embora o aumento dos custos e da inflação já estivessem impactando suas perspectivas antes do anúncio das novas políticas.

Impacto no consumidor americano

Nos Estados Unidos, o tarifaço imposto sobre produtos brasileiros recai diretamente sobre o consumidor final. Com a sobretaxa de 50%, itens como café, frutas tropicais e carnes chegam às prateleiras mais caros, já que importadores e varejistas repassam esse custo.

Assim, o consumidor americano acaba pagando mais por produtos que antes eram acessíveis, o que pode reduzir o consumo e a diversidade de alimentos vindos do Brasil.



Impacto no consumidor brasileiro

Para o brasileiro, os efeitos do tarifaço são mais indiretos e complexos. Em um primeiro momento, a medida pode até gerar redução nos preços internos de alguns produtos — como frutas, ovos e peixes — devido à maior oferta no mercado nacional, já que parte significativa da produção não encontra mais saída para os EUA. Porém essa queda tende a ser temporária, pois produtores afetados podem reduzir investimentos e a produção, o que pode elevar os preços no médio prazo.

Outro reflexo imediato é a pressão sobre o câmbio: a incerteza econômica e a perda de competitividade internacional geram fuga de capitais e desvalorização do real. Esse movimento encarece produtos importados, como eletrônicos, medicamentos e combustíveis, impactando diretamente o bolso das famílias brasileiras.

Além disso, regiões fortemente dependentes do agronegócio podem sofrer com desemprego e retração econômica, já que muitas empresas exportadoras podem reduzir operações, cortar postos de trabalho ou até encerrar atividades. Esse cenário enfraquece a renda das famílias e limita a capacidade de consumo, ampliando os efeitos negativos sobre a economia interna.

Em resumo, o consumidor brasileiro sente os impactos de forma mista: pode aproveitar preços menores em alguns alimentos no curto prazo, mas enfrenta o risco de inflação em produtos importados, desvalorização da moeda e possíveis consequências sociais ligadas à queda na produção e no emprego.

E como as empresas brasileiras podem agir para ajudar os consumidores?

As empresas precisarão priorizar a inteligência emocional em vez de estratégias puramente transacionais para dar suporte aos consumidores durante a turbulência de um mundo dividido por tarifas.

Agora é a hora de realmente entender onde os consumidores estão e atendê-los com uma comunicação transparente, que enquadre a incerteza como algo transitável.

Este não é apenas um momento para descontar ou tranquilizar. É uma chance de reestruturar os contratos emocionais que definirão a próxima década de fidelidade do consumidor. Oferecer segurança física e emocional por meio de produtos e serviços continuará sendo uma necessidade crítica do consumidor.

Cerca de 70% das decisões são movidas por emoções (Gallup, 2022), portanto, a ansiedade por preços, a exaustão emocional e um instinto crescente de sobrevivência pragmática têm um impacto poderoso no sentimento do consumidor.

Proporcione facilidades para os consumidores

O que fazer

As empresas precisarão oferecer suporte por meio de marketing empático e estratégias que ajudem as pessoas a economizarem dinheiro e recuperar tempo e energia.

Como fazer

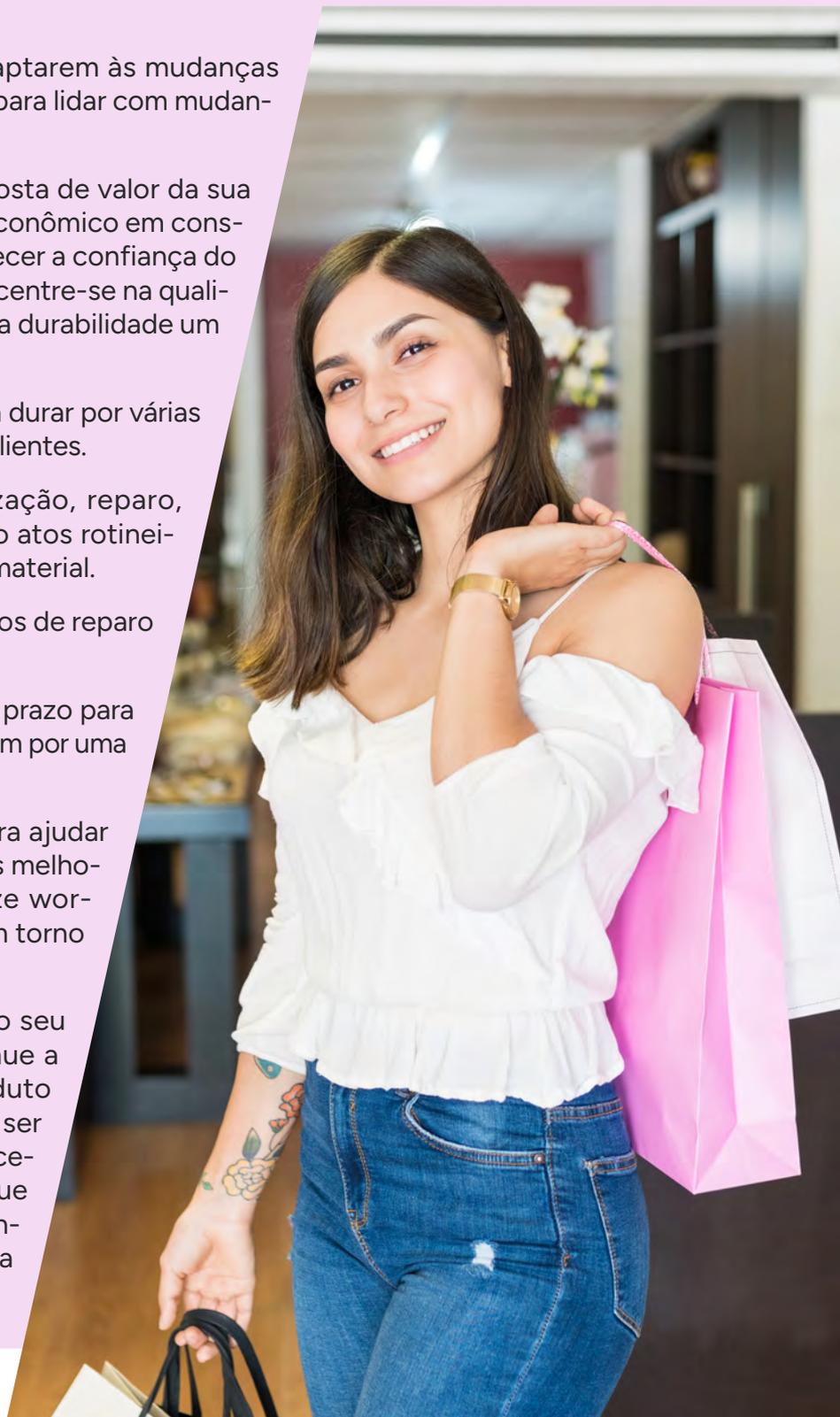
- Simplifique todos os pontos de contato eliminando o atrito, adotando o essencialismo e expandindo experiências de varejo acessíveis e emocionalmente tranquilas.
- Ajude as pessoas a serem mais intencionais com tempo, energia e dinheiro, à medida que os orçamentos se apertam.
- Ofereça conteúdo que agregue valor honesto aos consumidores por meio da personalização, à medida que as pessoas resistem à rotatividade e ao desgaste de conteúdo sem sentido.
- Certifique-se de focar em acessibilidade, rapidez e tranquilidade emocional por meio de ambientes de varejo conscientes.
- Repense como a tecnologia pode possibilitar rituais restaurativos, incentivar a resiliência mental por meio da serenidade digital e a física.
- Atue juntamente com especialistas em comportamento e psicologia para incorporar o bem-estar aos seus produtos e serviços.
- Considere a hospitalidade e os locais de trabalho terapêuticos como um guia e ofereça oportunidades de economia em itens essenciais.
- Adote uma comunicação simples, por meio dos canais onde a sua empresa está disponível, para explicar sua situação atual e como as novas tarifas afetarão a marca.
- Oferte espaços imersivos que despertam alegria, à medida que os consumidores buscam antídotos para passar pelos momentos turbulentos, aliviar o estresse, incorporando diversão, brincadeiras e criatividade aos espaços das lojas.
- Proteja os funcionários contra abusos por parte dos consumidores, fornecendo-lhes treinamento de mitigação e câmeras, e implementando um código de conduta para consulta posterior.

O que fazer

As empresas precisarão entender que os consumidores irão rever seus comportamentos de compra para lidar com o aumento dos custos, e por conta disso, precisarão repensar suas estratégias de vendas, adequando-se a nova realidade.

Como fazer

- Ajude os consumidores a se adaptarem às mudanças atuais e a desenvolver resiliência para lidar com mudanças futuras.
- Concentre-se em manter a proposta de valor da sua marca em um cenário político e econômico em constante mudança, para assim fortalecer a confiança do consumidor afirmando valor. Concentre-se na qualidade e na longevidade, tornando a durabilidade um valor essencial para o negócio.
- Ofereça produtos projetados para durar por várias gerações, utilizando materiais resilientes.
- Incentive hábitos como reutilização, reparo, upcycling e compras locais como atos rotineiros de estabilidade emocional e material.
- Ofereça aos consumidores serviços de reparo e revenda.
- Incentive o pensamento de longo prazo para ajudar os consumidores a navegarem por uma realidade complexa e incerta.
- Use a imaginação estratégica para ajudar as pessoas a conceberem futuros melhores e novas soluções, e organize workshops ou diálogos e recursos em torno dessa habilidade.
- Seja claro sobre aquilo em que o seu negócio é especialista, e continue a entregando a sua solução (produto ou serviço) aos clientes. Podem ser produtos excepcionais ou um excelente atendimento ao cliente, o que proporcionará às pessoas uma sensação de estabilidade e segurança em um mundo caótico.



☑ Ofereça insights para os consumidores

O que fazer

Amplifique as vozes que oferecem insights e conselhos para ajudar os consumidores a lidarem com a incerteza e encontrar uma comunidade.

Como fazer

- Capacite criadores de mídias sociais que compartilham recursos ou dicas importantes para ajudar o público a lidar com dificuldades financeiras.
- Procure criadores que ofereçam dicas úteis para economizar e se preparar para um futuro incerto.
- Cultive uma cultura de experiências na vida real com forte foco em comunidade e coletivismo



14 - Compras de produtos alimentícios pelo governo: oportunidade de escoar a produção no mercado interno

O governo federal decidiu absorver alimentos perecíveis que perderam o mercado dos EUA (por causa do tarifaço de 50%), destinando-os à merenda escolar (PNAE), hospitais, restaurantes universitários/populares e até Forças Armadas, a preços de mercado interno.

Os itens priorizados pelo governo para compra pública são:



Açaí



Manga



Uva



Mel



Água de coco



Castanha de caju



Castanha-do-pará



Pescados

Pontos importantes:

Merenda escolar (PNAE)

A política prioriza produtos in natura/minimamente processados e restringe ultraprocessados, o que favorece frutas, mel (com moderação), pescados e castanhas (atenção a protocolos de alergênicos definidos pelos nutricionistas locais).

Hospitais

Os cardápios são definidos por equipes de nutrição clínica, respeitando protocolos e necessidades dos pacientes; frutas, pescados e preparações com mel/castanhas podem ser incorporados conforme prescrição.



Como vender na prática

☑ **União (órgãos federais) – [compras.gov.br/PNCP](https://compras.gov.br)**

- Tenha conta gov.br (com selo de confiabilidade) e cadastre-se no SICAF (fornecedor);
- Complete a habilitação no SICAF (jurídica, fiscal, social e trabalhista);
- Monitore oportunidades no PNCP e no Compras.gov.br (pregões/dispensas/atas de registro de preços para gêneros alimentícios);
- Participe do certame (pregão eletrônico/dispensa), anexe documentação e ofereça preços de mercado interno (o governo já sinalizou que não pagará preço “em dólar” de exportação);
- Entregue e fature conforme o contrato (NF-e, laudos quando exigidos, rastreabilidade e condições sanitárias).



☑ **Estados e Municípios – inclusive merenda (PNAE)**

- Procure as “Chamadas Públicas” do PNAE (Secretarias de Educação/Escolas) — compra direta especialmente da agricultura familiar. Editais trazem modelo de Projeto de Venda e documentação;
- Para empresas não-familiares, os entes podem licitar via pregão/dispensa (portais estaduais/municipais e PNCP);
- Apresente amostras/rotulagem/validades quando previsto no edital e cumpra regras de alergênicos.

☑ **PAA (Programa de Aquisição de Alimentos) – “Compra Institucional”**

- Acompanhe Chamadas Públicas do PAA (MDA/MDS, Conab, Forças Armadas, prefeituras).
- Entregue Projeto de Venda (individual/cooperativa), CAF (ou DAP, quando aceito no edital), e declarações sanitárias.
- O PAA aceita compra da agricultura familiar por chamada pública (sem licitação); veja manuais e orientações.

Documentos necessários para vender

1 Comuns a quem participa de licitações (Lei 14.133/2021)

- CNPJ;
- Atos constitutivos/contrato social;
- Procuração do representante;
- Regularidade fiscal:
 - RFB/PGFN (tributos federais e dívida ativa);
 - INSS;
 - FGTS;
 - CNDT (trabalhista);
- Inscrição estadual/municipal, alvará de funcionamento (quando aplicável);
- Cadastro no SICAF (ou apresentar tudo via edital, se permitido);
- Qualificação econômico-financeira (quando editais exigirem).

2 Específicos para alimentos

- Licença/Alvará Sanitário do estabelecimento: exigido em editais de gêneros alimentícios;
- Inspeção de produtos de origem animal: SIF (federal) ou SIE/SIM com equivalência SISBI-POA para vender fora do município/estado, conforme o edital. É uma prática usual em compras públicas de pescado/mel.
- ANVISA/MAPA: quando o item for classificado como alimento industrializado sob competência da Anvisa/Mapa, cumprir rotulagem e registro conforme o caso (o edital geralmente aponta).

3 Específicos para PNAE/PAA: agricultura familiar

- CAF (Cadastro Nacional da Agricultura Familiar) ou DAP válida se o edital ainda aceitar;
- Projeto de Venda (modelos nos editais);
- Declaração de Produção Própria;

- Declaração de atendimento higiênico-sanitário;
- Documentos da associação/cooperativa (CNPJ, estatuto, ata).

4 Como se enquadrar no “socorro do tarifaço”: priorização

O governo anunciou prioridade de acesso ao pacote (crédito/apoio) para exportadores com perda maior que 5% do faturamento devido às tarifas; veículos também citam que será preciso comprovar impacto/ perdas (ex.: histórico de exportações aos EUA desde jan/2023).

Guarde:

- DUE/RE do Siscomex;
- NFs;
- Faturas;
- Contratos;
- Relatórios Comex Stat.

Onde encontrar as oportunidades para vender

PNCP Compras.gov.br

União e muitos estados/municípios publicam nesse canal.

Secretarias de Educação (PNAE)

Chamada Pública” para agricultura familiar; editais costumam trazer listas/quantidades por escola.

PAA

Chamadas Abertas (MDA/Conab/Forças Armadas) para Compra Institucional.

Mini-roteiro para vender os produtos alimentícios

Passo	O que fazer
1	Defina quais dos 8 itens você pode fornecer (volume, sazonalidade, validade, inspeção).
2	Deixe o SICAF completo e reúna certidões (fiscal/trabalhista).
3	Regularize o sanitário (licença/inspeção/rotulagem; para pescado e mel, atenção a SIF/SISBI).
4	Monitore: <ul style="list-style-type: none">■ PNCP/Compras.gov (pregões/dispensas);■ Chamadas Públicas (PNAE/PAA).
5	Prepare proposta com preço de mercado interno: esteja pronto para entrega logística e armazenagem.
6	Prove o enquadramento no socorro, se aplicável: (documentos de exportação e demonstração de perdas).
7	Entregue, comprove e fature: (NF-e, notas de recebimento, controle de qualidade exigido pelo edital).





15 - Referências bibliográficas

Agência Brasil - Confira a lista de quase 700 produtos que não serão taxados pelos EUA: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/internacional/noticia/2025-07/confira-lista-de-quase-700-produtos-que-nao-serao-taxados-pelos-eua>

Agência Brasil - Saiba quais são as medidas do Plano Brasil Soberano: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2025-08/saiba-quais-sao-medidas-do-plano-brasil-soberano>

Agência de Notícias CNI - Estados mais dependentes do mercado dos EUA enfrentam impacto bilionário com tarifaço americano: <https://noticias.portaldaindustria.com.br/noticias/internacional/estados-mais-dependentes-do-mercado-dos-eua-enfrentam-impacto-bilionario-com-tarifaco-americano/>

Agência Gov - Entenda como programas de compras públicas de alimentos protegerão produtores do tarifaço: <https://agenciagov.ebc.com.br/noticias/202508/entenda-como-programas-de-compras-publicas-de-alimentos-protegerao-produtores-do-tarifaco>

Agência Gov - Governo lança Plano Brasil Soberano para proteger exportadores e trabalhadores de sobretaxas dos EUA: <https://agenciagov.ebc.com.br/noticias/202508/governo-lanca-plano-brasil-soberano-para-proteger-exportadores-e-trabalhadores-de-sobretaxas-dos-eua>

Agência Gov - Ministério divulga lista tarifária de produtos exportados para os Estados Unidos: <https://agenciagov.ebc.com.br/noticias/202507/nota-do-mdic-sobre-a-ordem-executiva-dos-eua-direcionada-as-exportacoes-brasileiras>

Aquisição de Alimentos da Agricultura Familiar Orientações para Órgãos da União e Empreendimentos Fornecedores: https://www.mds.gov.br/webarquivos/publicacao/seguranca_alimentar/Compra_Institucional_PAA_3.pdf

Aquisição de Produtos da Agricultura Familiar para a Alimentação Escolar: https://www.fnde.gov.br/phocadownload/programas/alimentacao_escolar/pnae_manual_aquisicao-de-produtos-da-agricultura-familiar_2_ed.pdf

Band - Governo comprará alimentos afetados por tarifaço para programas públicos: <https://www.band.com.br/bandnews-fm/noticias/governo-comprara-alimentos-afetados-por-tarifaco-para-programas-publicos-202508230913>

Brasil de Fato - Quais estados do Brasil poderão ser mais afetados por tarifaço de Trump?: <https://www.brasildefato.com.br/2025/07/24/quais-estados-do-brasil-poderao-ser-mais-afetados-por-tarifaco-de-trump/>

Braza Bank - EUA x Brasil: quais produtos brasileiros ficaram de fora da nova taxaço?: <https://www.brazabank.com.br/conteudo/produtos-isentos-taxacao-eua-2025/>

Carta Capital - Governo federal vai comprar perecíveis que iriam para os EUA, diz ministro: <https://www.cartacapital.com.br/politica/governo-federal-vai-comprar-pereciveis-que-iriam-para-os-eua-diz-ministro/>

CBN - Veja lista completa dos quase 700 itens que ficarão de fora do tarifaço dos EUA contra o Brasil: <https://cbn.globo.com/economia/noticia/2025/07/31/veja-lista-completa-dos-quase-700-itens-que-ficarao-de-fora-do-tarifaco-dos-eua-contra-o-brasil.ghtml>

CHAMADA PÚBLICA Nº 001/2025-AGF AGRICULTURA FAMILIAR – ALIMENTAÇÃO ESCOLAR - Governo Municipal de Tarrafas: <https://files1.ciebit.com/ciebit/api/2025/8411512e-35b1-4d46-b589-7376d45057e8.pdf>

[Chamada Pública N. 01/2025, para aquisição de gêneros alimentícios diretamente da Agricultura Familiar e do Empreendedor Familiar Rural, no âmbito do Programa Nacional de Alimentação Escolar \(PNAE\).](#)

[CHAMADA PÚBLICA Nº012/2025 – PAA – MODALIDADE COMPRA INSTITUCIONAL - Município de Maravilha/SC Cidade das Crianças](#)

CNN Brasil - Tarifaço: Veja lista de itens mais exportados do Brasil que serão taxados: <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/macroeconomia/tarifaco-veja-lista-de-itens-mais-exportados-do-brasil-que-serao-taxados/>

Comex Stat: <https://comexstat.mdic.gov.br/pt/home>

ComprasNet: <https://www.comprasnet.gov.br/ajuda/novoSicaf/duvidas.asp?tipo=GO&>

[Documento do Comando da 11ª Região Militar](#)

[EDITAL DE LICITAÇÃO PARA COMPRA DE BENS OU CONTRATAÇÃO DE SERVIÇOS NA MODALIDADE PREGÃO - Contratação de serviços de alimentação e nutrição com produção, transporte e distribuição de refeições](#)

Exportação brasileira aos EUA em 2024: https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/noticias/2025/julho/nota-do-mdic-sobre-a-ordem-executiva-dos-eua-direcionada-as-exportacoes-brasileiras/30-maiores-exportados-capitulos-ordem-executiva-30_07-v2.pdf

Gov.br - Cadastrar-se como fornecedor da Administração Pública (SICAF): <https://www.gov.br/pt-br/servicos/cadastrar-se-como-fornecedor-da-administracao-publica>

Gov.br - Lei N.º 14.133, de 1º de Abril de 2021: <https://www.gov.br/compras/pt-br/nllc>

Gov.br - Programa de Aquisição de Alimentos: <https://www.gov.br/mds/pt-br/acoes-e-programas/aceso-a-alimentos-e-a-agua/programa-de-aquisicao-de-alimentos>

Gov.br - SICAF Digital: <https://www.gov.br/compras/pt-br/sistemas/conheca-o-compras/sicaf-digital>

Manual de Terapia Nutricional na Atenção Especializada Hospitalar no Âmbito do Sistema Único de Saúde – SUS: https://bvsmis.saude.gov.br/bvs/publicacoes/manual_terapia_nutricional_atencao_hospitalar.pdf

Modalidades de Compras Públicas de Alimentos da Agricultura Familiar no Brasil: https://www.mds.gov.br/webarquivos/publicacao/seguranca_alimentar/PAA_Institucional_Estudo2_modalidades_lowres.pdf

O Globo - Veja os produtos fora do tarifaço de Trump e os que seguem no alvo: <https://oglobo.globo.com/economia/noticia/2025/07/31/tarifaco-desidratado-veja-os-setores-que-se-salvaram-da-sobretaxa-de-trump-e-os-que-seguem-no-alvo.ghtml>

O Povo - Tarifaço: governos vão comprar água de coco, castanhas, pescado e mais; veja lista: <https://www.opovo.com.br/noticias/economia/2025/08/23/tarifaco-governos-vao-comprar-agua-de-coco-castanhas-pescado-e-mais-veja-lista.html>

Poder 360 - São Paulo é o Estado que mais exporta para os EUA: <https://www.poder360.com.br/poder-economia/sao-paulo-e-o-estado-que-mais-exporta-para-os-eua/>

Procedimento de Compra da Agricultura Familiar com Chamada Pública: <https://educacao.rs.gov.br/upload/arquivos/202501/07162444-1-manual-chamada-publica-versao-1-0-2025-exclusivo-escolas-da-rede-estadual-rs.pdf>

Reuters - Brazil to provide \$5.6 billion to help exporters navigate US tariffs: <https://www.reuters.com/world/americas/brazil-provide-56-billion-help-exporters-navigate-us-tariffs-2025-08-12/>

Sebrae - Tarifaço: o que você precisa saber como pequeno negócio que exporta: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/tarifaco-o-que-voce-precisa-saber-como-pequeno-negocio-que-exporta%2Cbf787f5c008c8910VgnVCM1000001b00320aRCRD>

TCU - 5.5.1. Habilitação Jurídica: <https://licitacoescontratos.tcu.gov.br/5-5-1-habilitacao-juridica/>

TCU - 5.5.3. Habilitação Fiscal, Social e Trabalhista: <https://licitacoescontratos.tcu.gov.br/5-5-3-habilitacao-fiscal-social-e-trabalhista/>

[TERMO DE REFERÊNCIA PARA COMPRAS – CONTRATAÇÃO DIRETA - Marinha](#)

Undime - FNDE anuncia novas diretrizes para garantir alimentação escolar mais saudável: <https://undime.org.br/noticia/12-02-2025-00-18-fnde-anuncia-novas-diretrizes-para-garantir-alimentacao-escolar-mais-saudavel>

UOL Economia - Governo vai comprar perecíveis que iriam para os EUA, diz ministro: <https://economia.uol.com.br/noticias/estadao-conteudo/2025/08/21/governo-vai-comprar-perciveis-que-iriam-para-os-eua-diz-ministro.htm>

WGSN Insights: Estratégias de negócios: lidando com as incertezas; Estratégias de negócios: cadeia de suprimentos e Estratégias de negócios: navegando em tarifas



Glossário

ABGF

Agência Brasileira Gestora de Fundos Garantidores e Garantias. Criada em 2012, vinculada ao Ministério da Fazenda, atua como garantidora de riscos em operações de crédito, exportação e infraestrutura.

Aftermarket

Mercado de pós-venda. Refere-se a produtos e serviços oferecidos após a venda principal (ex.: peças de reposição, manutenção).

AL

América Latina. Conjunto de países latino-americanos.

ANVISA

Agência Nacional de Vigilância Sanitária. Responsável pelo controle sanitário de produtos e serviços no Brasil.

Açúcar VHP

Very High Polarization. Tipo de açúcar bruto (polarização acima de 99,4°) usado na exportação como matéria-prima para refino.

B2B (Business to Business)

Modelo de negócios entre empresas.

B2C (Business to Consumer)

Modelo de negócios entre empresa e consumidor final.

BB

Banco do Brasil. Banco público, relevante em crédito rural e comércio exterior.

Blends

Mistura de ingredientes (ex.: cafés, cachaças, chás, temperos) usada para diferenciação de sabores.

BNDES

Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. Apoia investimentos de longo prazo na economia.

BRC

British Retail Consortium. Certificação de segurança de alimentos e produtos, reconhecida globalmente.

BRCGS

Brand Reputation through Compliance Global Standards. Certificação global para alimentos, embalagens e produtos de consumo.

CAF

Cadastro Nacional da Agricultura Familiar. Substitui a DAP, identifica agricultores familiares beneficiários de políticas públicas.

CAPEX (Capital Expenditure)

Investimentos em bens de capital (máquinas, equipamentos, infraestrutura).

Certificação FSC

Forest Stewardship Council. Certificação de manejo florestal responsável.

Certificação HACCP

Hazard Analysis and Critical Control Points. Sistema de gestão de segurança de alimentos baseado em riscos.

Certificação IFS

International Featured Standards. Certificação internacional de qualidade e segurança para alimentos e produtos.

Certificação MSC

Marine Stewardship Council. Certificação que garante pescarias sustentáveis.

Clusters de design

Arranjos produtivos locais de empresas de design, promovendo inovação e competitividade.

CIF (Cost, Insurance and Freight)

Incoterm: exportador paga custos, seguro e frete até o porto de destino.

CNDT

Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas. Comprova inexistência de débitos trabalhistas.

Co-manufacturing

Terceirização de parte ou todo o processo produtivo a outra empresa.

Co-packing

Serviço de envase e embalagem terceirizado.

Comex Stat / SECEX

Plataforma oficial de estatísticas do comércio exterior brasileiro (SECEX/MDIC).

Conab

Companhia Nacional de Abastecimento. Gerencia estoques de alimentos e políticas de abastecimento.

DAP

Declaração de Aptidão ao Pronaf. Documento substituído pelo CAF.

Dark kitchens

Cozinhas dedicadas apenas a delivery, sem atendimento presencial.

DDG / DDGS

Dried Distillers Grains (with Solubles). Coproduto do etanol usado na alimentação animal.

DUE / RE

Declaração Única de Exportação / Registro de Exportação. Documentos obrigatórios para exportação.

D2C (Direct to Consumer)

Modelo em que a marca vende diretamente ao consumidor final.

Drawback

Regime aduaneiro que suspende, isenta ou devolve tributos de insumos para exportação.

Drops online

Lançamentos digitais em pequenos lotes, comuns em moda e lifestyle.

EAU

Emirados Árabes Unidos.

EUA

Estados Unidos da América.

Fampe

Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas, do Sebrae.

FGE (Fundo de Garantia de Exportações)

Cobre riscos comerciais e políticos em crédito à exportação.

FGI (Fundo Garantidor para Investimentos)

Oferece garantias em operações de crédito para inovação e expansão.

FGO (Fundo de Garantia de Operações)

Fundo para cobrir riscos em crédito a MPEs.

FGCE (Fundo Garantidor para Cooperativas de Crédito)

Fundo que protege o sistema cooperativo de crédito. Inclui mecanismo first loss, que cobre perdas iniciais.

FGTS

Fundo de Garantia por Tempo de Serviço. Proteção trabalhista.

Flat-pack

Design de móveis/embalagens desmontáveis, fáceis de transportar.

Foodservice

Segmento de alimentação fora do lar.

Fulfillment

Serviço logístico completo para e-commerce (armazenagem, separação, entrega).

Funding

Captação de recursos financeiros.

Go-to-market (GTM)

Estratégia de lançamento e entrada no mercado.

Greenwashing

Marketing enganoso que exagera práticas de sustentabilidade.

Halal

Certificação de conformidade com normas islâmicas.

Hardlines

Produtos de varejo duráveis (eletrônicos, ferramentas, etc.).

Health foods

Alimentos voltados para saúde e bem-estar.

Hedge cambial

Proteção contra variação cambial via contratos financeiros.

HK (Hong Kong)

Região administrativa especial da China, hub global.

Hub

Centro estratégico de conexões logísticas, comerciais ou digitais.

HTSUS

Harmonized Tariff Schedule of the United States. Sistema tarifário dos EUA.

IA (Inteligência Artificial)

Tecnologia que simula cognição humana em máquinas.

ICF

- International Classification of Functioning (OMS).
- International Coach Federation.
- Instituto de Crédito Fundiário.

Importers

Importadores, empresas ou indivíduos que compram do exterior.

Incoterm

Regras internacionais do comércio exterior (ICC).

INSS

Instituto Nacional do Seguro Social.

IOF

Imposto sobre Operações Financeiras.

ISO

International Organization for Standardization. Normas técnicas internacionais.

JAFZA

Jebel Ali Free Zone Authority. Zona franca de Dubai.

Jebel Ali

Porto de Dubai, maior dos Emirados Árabes Unidos.

Just-in-time (JIT)

Sistema produtivo enxuto, insumos chegam no momento exato.

LatAm

Abreviação de Latin America.

LCL (Less than Container Load)

Carga que ocupa parte de um contêiner marítimo.

Lead time

Tempo entre pedido e entrega.

MAPA

Ministério da Agricultura e Pecuária.

MDA

Ministério do Desenvolvimento Agrário e Agricultura Familiar.

MDIC

Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços.

MENA

Middle East and North Africa.

MOQ (Minimum Order Quantity)

Quantidade mínima exigida pelo fornecedor.

MPE

Micro e Pequenas Empresas.

MP (Medida Provisória)

Instrumento legal com força de lei.

MRE

Ministério das Relações Exteriores.

NCM (Nomenclatura Comum do Mercosul)

Classificação de mercadorias no Mercosul.

Nearshoring

Produção em países próximos ao mercado consumidor.

NF-e

Nota Fiscal eletrônica.

NL

Netherlands (Holanda).

OCDE

Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico.

OMC

Organização Mundial do Comércio.

On/Off trade

- On: bares, restaurantes, hotéis.
- Off: supermercados, atacados, delivery.

PAA (Programa de Aquisição de Alimentos)

Compra institucional de alimentos da agricultura familiar.

Pack sizes

Formatos e tamanhos de embalagens.

PDV (Ponto de Venda)

Local físico ou digital da venda.

PECEM

Complexo Portuário e Industrial do Pecém (CE).

Pib (Produto Interno Bruto)

Soma dos bens e serviços finais produzidos.

Pivot de mercado

Mudança estratégica no modelo de negócios.

PNAE (Programa Nacional de Alimentação Escolar)

Compra de alimentos da agricultura familiar para merenda escolar.

PNCP (Portal Nacional de Contratações Públicas)

Plataforma de licitações e contratos públicos.

PME

Pequenas e Médias Empresas.

Private label

Produtos com marca própria de varejistas.

PGFN

Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional.

QR codes

Códigos digitais de leitura rápida.

Rainforest Alliance

Certificação de sustentabilidade agrícola.

RECOF

Regime Aduaneiro Especial de Entrepósito Industrial sob Controle Informatizado.

Redes specialty

Redes varejistas especializadas (cafés, gourmet, premium).

RFB

Receita Federal do Brasil.

RFQs (Request for Quotation)

Pedidos formais de cotação a fornecedores.

Sebraetec

Programa do Sebrae que oferece serviços de inovação a MPEs.

SECEX

Secretaria de Comércio Exterior.

Serviço MaaS (Mobility as a Service)

Modelo integrado de transporte digital.

Shelf-life

Prazo de validade de um produto.

SICAF

Sistema de Cadastramento Unificado de Fornecedores.

SIF (Serviço de Inspeção Federal)

Fiscaliza alimentos de origem animal em comércio interestadual/internacional.

SIE / SIM

Serviços de Inspeção Estadual / Municipal.

SISBI-POA

Sistema Brasileiro de Inspeção de Produtos de Origem Animal.

SKU (Stock Keeping Unit)

Código único de produto em estoque.

SLA (Service Level Agreement)

Acordo de nível de serviço.

Smash burgers

Hambúrgueres prensados na chapa, tendência gourmet.

Sourcing

Gestão de fornecedores.

Stakeholders

Partes interessadas da organização.

SUAPE

Complexo Industrial Portuário de Suape (PE).

Take-or-pay

Cláusula em que comprador paga pelo volume contratado mesmo sem consumir.

Trader

Intermediário no comércio exterior.

Trading hubs

Centros globais de intermediação comercial (ex.: Dubai, Roterdã).

Trandings

Pode se referir a Trends (tendências) ou Tradings (empresas de intermediação).

TRQ (Tariff-Rate Quota)

Sistema de cotas tarifárias com tarifas diferenciadas.

Trial order

Pedido inicial em pequena escala para teste.

UE (União Europeia)

Bloco econômico-político com 27 países.

UK / UKCA

Reino Unido / Certificação de conformidade britânica pós-Brexit.

UPCICLING (Upcycling)

Reaproveitamento criativo de resíduos em produtos de maior valor.



Anexo 1 - Lista completa dos quase 700 itens que ficarão de fora do tarifaço dos EUA contra o Brasil

Ao todo foram 129 produtos isentos diretamente e outros 565 disponíveis apenas para aviação civil. Veja lista completa dos itens gerais, fora aviação civil:

- Castanha do Brasil com casca, fresca ou seca
- Polpa de laranja
- Suco de laranja congelado
- Suco de laranja, não congelado, valor Brix <20, não concentrado
- Suco de laranja, não congelado, valor Brix <20, outro
- Mica bruta
- Minério de ferro não aglomerado
- Minério de ferro, aglomerado
- Minérios de estanho e concentrados
- Carvão, antracite, mesmo pulverizado, mas não aglomerado
- Carvão betuminoso, mesmo pulverizado, mas não aglomerado
- Carvão, exceto antracite ou betuminoso, mesmo pulverizado, mas não aglomerado
- Carvão, briquetes, ovóides e combustíveis sólidos semelhantes fabricados a partir do carvão
- Lignite (exceto azeviche), mesmo pulverizada, mas não aglomerada
- Lignite (excluindo azeviche), aglomerada
- Turfa (incluindo a serapilheira), mesmo aglomerada
- Coque e semicoque de hulha, linhite ou turfa, mesmo aglomerados; carvão de retorta
- Gás de hulha, gás de água, gás de produção e gases similares, exceto gases de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos
- Alcatrões (incluindo os alcatrões reconstituídos), destilados a partir de hulha, linhite ou turfa, e outros alcatrões minerais, mesmo desidratados ou parcialmente destilados

- Benzeno, proveniente da destilação de alcatrão de hulha de alta temperatura, ou em que o peso dos constituintes aromáticos excede o dos constituintes não aromáticos
- Tolueno, proveniente da destilação de alcatrão de hulha de alta temperatura, ou em que o peso dos constituintes aromáticos excede o dos constituintes não aromáticos
- Xilenos, provenientes da destilação de alcatrão de hulha de alta temperatura, ou em que o peso dos constituintes aromáticos excede o dos constituintes não aromáticos
- Naftalina, proveniente da destilação de alcatrão de hulha de alta temperatura, ou em que o peso dos constituintes aromáticos excede o dos constituintes não aromáticos
- Misturas de hidrocarbonetos aromáticos (da destilação de alcatrão de hulha de alta temperatura ou produtos similares em que o peso dos constituintes aromáticos excede o dos constituintes não aromáticos), exceto benzeno, tolueno, xilenos e naftaleno, em que 65% ou mais em volume (incluindo perdas) destilam a 250 °C pelo método ISO 3405 (equivalente ao método ASTM D 86)
- Óleos de creosoto, provenientes da destilação de alcatrão de hulha de alta temperatura ou produtos similares, em que o peso dos constituintes aromáticos excede o dos constituintes não aromáticos
- Óleo leve, proveniente da destilação de alcatrão de hulha de alta temperatura ou produtos similares, em que o peso dos constituintes aromáticos excede o dos constituintes não aromáticos
- Picolinas, provenientes da destilação de alcatrão de hulha de alta temperatura ou produtos similares em que o peso dos constituintes aromáticos excede o dos constituintes não aromáticos
- Carbazol, proveniente da destilação de alcatrão de hulha de alta temperatura ou produtos similares, em que o peso dos constituintes aromáticos excede o dos constituintes não aromáticos, com uma pureza igual ou superior a 65% em peso
- Fenóis, provenientes da destilação de alcatrão de hulha de alta temperatura ou produtos similares, em que o peso dos constituintes aromáticos excede o dos constituintes não aromáticos, contendo mais de 50% em peso de hidroxibenzeno
- Metacresol, ortocresol, paracresol e metaparcresol, provenientes da destilação de alcatrão de hulha de alta temperatura ou produtos similares, em que o peso dos constituintes aromáticos excede o dos constituintes não aromáticos, com pureza igual ou superior a 75% em peso.
- Fenóis, nesoi
- Outros produtos da destilação de alcatrão de hulha de alta temperatura e produtos similares em que o peso dos constituintes aromáticos exceda o dos constituintes não aromáticos, nesoi
- Breu, obtido a partir de alcatrão de hulha ou outros alcatrões minerais
- Coque de piche, obtido a partir de alcatrão de hulha ou outros alcatrões minerais
- Óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos, brutos, testados sob 25 graus A.P.I.
- Óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos, brutos, com teste de 25 graus API ou mais

- Combustível de óleo leve para motores, proveniente de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto os brutos) ou preparações que contenham, em peso, 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto os que contêm biodiesel e outros que não óleos usados
- Combustível de motor de óleo leve, misturado a partir de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto brutos) ou preparações contendo em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto aqueles que contêm biodiesel e outros que não óleos residuais
- Naftas (exceto combustíveis para motores ou misturas de combustíveis para motores) de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto brutos) ou preparações que contenham em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto aqueles que contêm biodiesel e outros que não óleos usados
- Outras misturas leves de hidrocarbonetos (nesoi), contendo em peso não mais de 50% de qualquer composto de hidrocarboneto único, de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto brutos) ou preparações (nesoi) contendo em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto aqueles que contêm biodiesel e outros que não óleos usados
- Outros óleos leves e preparações de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto óleos brutos) ou preparações que contenham em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto os que contêm biodiesel e outros que não óleos usados
- Óleos combustíveis destilados e residuais (incluindo óleos combustíveis misturados), testados sob 25 graus API, de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto brutos) ou preparações que contenham em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto aqueles que contêm biodiesel e exceto óleos residuais
- Óleos combustíveis destilados e residuais (incluindo óleos combustíveis misturados), com teste de 25 graus API ou mais, de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto brutos) ou preparações que contenham em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto aqueles que contêm biodiesel e exceto óleos residuais
- Combustível de aviação do tipo querosene, proveniente de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto os brutos) ou preparações que contenham, em peso, 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto os que contêm biodiesel e outros que não óleos usados
- Querosene para motores (exceto querosene para aviação) proveniente de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto brutos) ou preparações que contenham em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto aqueles que contêm biodiesel e exceto óleos usados
- Querosene para mistura de combustível de motor (exceto querosene para aviação) de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto brutos) ou preparações contendo em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto aqueles que contêm biodiesel e outros que não óleos residuais

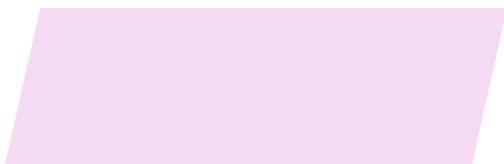
- Querosene (exceto querosene para aviação, querosene para motor e querosene para mistura) de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto petróleo bruto) ou preparações que contenham em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto aqueles que contêm biodiesel e exceto óleos residuais
- Óleos lubrificantes, com ou sem aditivos, de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto os brutos) ou preparações que contenham, em peso, 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto os que contêm biodiesel e outros que não óleos usados
- Graxas lubrificantes, contendo no máximo 10% em peso de sais de ácidos graxos de origem animal (incluindo animais marinhos) ou vegetal, de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto brutos) ou preparações que contenham, em peso, 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto os que contêm biodiesel e outros óleos usados
- Outras graxas lubrificantes de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto óleos brutos) ou preparações que contenham, em peso, 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, exceto os que contêm biodiesel e outros óleos usados
- Misturas de hidrocarbonetos que contenham, em peso, não mais de 50% de qualquer composto de hidrocarboneto individual, provenientes de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto brutos) ou preparações que contenham, em peso, 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos
- Outros óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos ou preparações contendo em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos
- Óleos combustíveis destilados e residuais (incluindo óleos combustíveis misturados), testados sob 25 graus API, de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto brutos) ou preparações que contenham em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, contendo biodiesel e exceto óleos residuais
- Óleos combustíveis destilados e residuais (incluindo óleos combustíveis misturados), com teste de 25 graus API ou mais, de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto brutos) ou preparações que contenham em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, contendo biodiesel e exceto óleos residuais
- Combustível de aviação do tipo querosene, combustível para motores ou mistura de combustíveis para motores, provenientes de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto petróleo bruto) ou preparações contendo, em peso, 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, contendo biodiesel e exceto óleos residuais
- Querosene (exceto querosene de aviação, combustível para motores ou mistura de combustíveis para motores, de óleos de petróleo e óleos de minerais betuminosos (exceto brutos) ou preparações que contenham em peso 70% ou mais de óleos de petróleo ou óleos obtidos de minerais betuminosos, contendo biodiesel, exceto óleos residuais
- Óleos residuais contendo bifenilos policlorados (PCBs), terfenilos policlorados (PCTs) ou bifenilos polibromados (PBBs)
- Resíduos de destilados e óleo combustível residual (incluindo misturas) testados sob 25 graus A.P.I.

- Resíduos de destilados e óleo combustível residual (incluindo misturas) com teste de 25 graus API ou mais
- Combustível residual de motor ou estoque de mistura de combustível de motor
- Querosene residual ou naftas
- Óleos lubrificantes residuais, com ou sem aditivos
- Resíduos de graxas lubrificantes, contendo, no máximo, 10% em peso de ácidos graxos de origem animal (incluindo animais marinhos) ou vegetal
- Outros resíduos de óleos lubrificantes e graxas
- Misturas de hidrocarbonetos de óleo residual contendo no máximo 50% de qualquer composto de hidrocarboneto único
- Outros óleos residuais
- Gás natural liquefeito
- Propano liquefeito
- Butanos liquefeitos
- Etileno, propileno, butileno e butadieno, liquefeitos
- Gases de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos, liquefeitos, não gasosos
- Gás natural, em estado gasoso
- Gases de petróleo e outros hidrocarbonetos gasosos, exceto gás natural
- Vaselina
- Parafina (mesmo corada), obtida por síntese ou outro processo e com menos de 0,75% em peso de óleo
- Cera de Montana (mesmo colorida), obtida por síntese ou outro processo
- Ceras minerais (ou seja, parafina com 0,75%+ de óleo, cera microcristalina, ceras de linhito e turfa, ozocerita), obtidas por síntese
- Coque de petróleo não calcinado
- Coque de petróleo calcinado
- Betume de petróleo
- Resíduos (exceto coque de petróleo ou betume de petróleo) de óleos de petróleo ou de óleos obtidos de materiais betuminosos

- Xisto betuminoso ou betuminoso e areias betuminosas
- Betume e asfalto, naturais; asphaltitos e rochas asfálticas
- Misturas betuminosas à base de asfalto natural, betume natural, betume de petróleo, alcatrão mineral ou piche de alcatrão mineral
- Energia elétrica
- Silício, contendo em peso menos de 99,99%, mas não menos de 99% de silício
- Silício, contendo em peso menos de 99% de silício
- Hidróxido de potássio (potassa cáustica)
- Óxido de alumínio, exceto corindo artificial
- Óxidos de estanho
- Cloretos de estanho
- 1,2-dicloropropano (dicloreto de propileno) e diclorobutanos
- Hexacloroetano e tetracloroetano
- Cloreto de sec-butila
- Outros hidrocarbonetos clorados saturados, outros
- Adubos do capítulo 31 em tabletes ou formas semelhantes ou em embalagens de peso bruto não superior a 10 kg
- Fertilizantes minerais ou químicos contendo os três elementos fertilizantes nitrogênio, fósforo e potássio
- Fertilizantes minerais ou químicos contendo os dois elementos fertilizantes fósforo e potássio
- Madeira tropical, nesoi, serrada ou lascada longitudinalmente, cortada em fatias ou desenroladas, mesmo aplainada, lixada ou unida pelas extremidades, de espessura superior a 6 mm
- Polpa química de madeira, graus de dissolução
- Polpa química de madeira, soda ou sulfato, exceto para dissolução, de madeira de coníferas não branqueada
- Polpa química de madeira, soda ou sulfato, exceto para dissolução, de madeira não branqueada de coníferas
- Polpa química de madeira, soda ou sulfato, exceto para dissolução, de madeira de coníferas semibranqueada ou branqueada

- Polpa química de madeira, soda ou sulfato, exceto para dissolução, de madeira não conífera semibranqueada ou branqueada
- Polpa química de madeira, sulfito, exceto para dissolução, de madeira de coníferas não branqueada
- Polpa química de madeira, sulfito, exceto para dissolução, de madeira não branqueada de coníferas
- Polpa química de madeira, sulfito, exceto para dissolução, de madeira de coníferas semibranqueada ou branqueada
- Polpa química de madeira, sulfito, exceto para dissolução, de madeira não conífera semibranqueada ou branqueada
- Polpa de madeira semiquímica
- Polpa de linters de algodão
- Polpas de fibras derivadas de papel ou cartão recuperados (resíduos e aparas)
- Polpas de material fibroso celulósico, de bambu
- Polpas de material fibroso celulósico, mecânicas
- Polpas de material celulósico fibroso, químicas
- Polpas de material celulósico fibroso, semiquímico
- Fio de amarração ou enfardadeira de sisal ou outras fibras têxteis do gênero Agave
- Pedra monumental ou de construção trabalhada, nesoi
- Barras de prata e dore
- Ouro, não monetário, barras e dore
- Ferro-gusa não ligado contendo em peso 0,5% ou menos de fósforo
- Ferro-gusa não ligado contendo em peso mais de 0,5% de fósforo
- Ferro-gusa em ligas, blocos ou outras formas primárias
- Spiegeleisen em porcos, blocos ou outras formas primárias
- Ferroníquel
- Ferronióbio, contendo em peso menos de 0,02% de fósforo ou enxofre ou menos de 0,4% de silício
- Ferronióbio, outros
- Produtos ferrosos obtidos pela redução direta do minério de ferro

- Produtos ferrosos esponjosos, em pedaços, pelotas ou formas semelhantes; ferro com uma pureza mínima de 99,94% em peso, em pedaços, pelotas ou formas semelhantes
- Resíduos e sucata de estanho





f   **in**    /sebraerj

= sebraerj.com.br

 (21) 96576-7825

 0800 570 0800

SEBRAE