



Além da edição impressa, as notícias do Agronegócio são publicadas diariamente no site do JC. Aponte a câmera do celular para o QR Code e acesse.
www.jornaldocomercio.com/agro



Setor florestal vê risco de colapso com tarifaço

Empresários gaúchos alertam que sobretaxa de 50% pode inviabilizar exportações e paralisar indústria de base florestal

/ RELAÇÕES INTERNACIONAIS

Claudio Medaglia
claudiom@jcrs.com.br

A decisão do governo dos EUA de elevar para até 50% as tarifas sobre importações de produtos industrializados brasileiros caiu como uma bomba no setor florestal gaúcho. Empresários e representantes de entidades do setor avaliam que a medida, caso não seja revertida, pode provocar um colapso nas exportações de madeira e derivados, com reflexos severos sobre empresas do Rio Grande do Sul, de onde os embarques têm o mercado americano como principal destino.

“A gente corre o risco de uma paralisação total. Se for implementada essa tarifa, vai inviabilizar a continuidade das operações com os EUA”, afirma Daniel Chies, presidente da Associação Gaúcha de Empresas Florestais (Ageflor). De acordo com o executivo, a nova tarifa tornaria a operação comercial inviável, tanto para exportadores brasileiros quanto para importadores americanos. “Estamos em contato direto com os compradores lá fora, e o que se percebe é que nenhuma das pontas tem margem para absorver um acréscimo dessa magnitude.”

Segundo Chies, mesmo as companhias que já tinham precisado renegociar valores e rever margens

para absorver os 10% de sobretaxa anteriores, não têm mais espaço para acomodar o novo aumento.

Embora o peso das exportações para os EUA varie conforme o nicho de atuação das empresas, o dirigente destaca que, para produtos como madeira serrada, componentes de móveis e painéis beneficiados, o mercado americano representa quase metade do total vendido pelo RS no comércio internacional. São cerca de US\$ 390 milhões por ano em exportações desses produtos, dos quais cerca de 45% têm os Estados Unidos como destino.

“É um volume expressivo, e, mesmo para quem exporta menos, os efeitos podem ser grandes. O produto que não vai para os EUA vai acabar indo para outros mercados que se tornam mais competitivos. No fim, todo mundo é afetado”, pontua. O dirigente acrescenta que, mesmo quando o produto brasileiro não entra diretamente nos EUA, ele muitas vezes passa por países intermediários e acaba chegando lá após uma nova etapa de beneficiamento. “Se não for diretamente, acaba indo por terceiros países que industrializam e depois vendem ao mercado americano. Ele é o maior cliente do mundo nesse segmento.”

Outro setor que pode ser atingido é o de celulose e papel. Embora o volume destinado aos EUA seja menor - cerca de 15% das ex-

portações gaúchas desse segmento, que somam ao menos US\$ 1 bilhão ao ano -, o impacto pode se somar às dificuldades logísticas e cambiais que já pressionam os embarques ao exterior. O principal destino da celulose ainda é a Ásia, com destaque para o Sudeste Asiático e parte da Europa.

Na avaliação da Ageflor, os efeitos das tarifas poderão variar conforme o grau de dependência das empresas em relação ao mercado americano, mas tendem a pressionar toda a cadeia florestal.

“Alguns associados que atuam com volumes menores talvez sintam menos. Mas, estruturalmente, essa barreira nos preocupa muito. Mesmo com industrialização em outros países, o destino final ainda é o consumidor americano”, explica. O receio de uma retração no setor é agravado pela dificuldade de redirecionamento imediato das exportações. “Não é simples encontrar outro mercado com a mesma escala, poder de compra e padrão técnico exigido pelos produtos gaúchos. Além disso, há o risco de desaceleração na produção e no emprego, caso o volume exportado encolha.”

O setor também acompanha com atenção a reação do governo brasileiro. Chies destaca que o momento exige habilidade diplomática para tentar uma saída negociada. “Temos três semanas



FREEPIK/JC

Nova tarifa tornaria a operação inviável para exportadores e importadores

até que entre em vigor. As entidades empresariais e industriais estão se posicionando bem, como a Fiergs e a CNI. A expectativa é de que o governo federal conduza esse diálogo político com firmeza e responsabilidade.”

Diante da medida unilateral imposta pelo governo dos Estados Unidos, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva anunciou que o Brasil buscará, inicialmente, uma solução diplomática. O presidente afirmou em entrevista que “tudo no Brasil se resolve com diálogo” e que o governo está disposto a negociar com Washington, inclusive acionando a Organização Mundial do Comércio (OMC) em parceria com outros países afetados.

Ao mesmo tempo, Lula sina-

lizou que o país prepara uma resposta firme caso a negociação não avance. O Planalto já autorizou a criação de um comitê com representantes do setor exportador - incluindo ramos diretamente afetados pelas tarifas - para reavaliar a política comercial com os EUA e estudar eventuais contramedidas. Segundo o presidente, a Lei da Reciprocidade Econômica, sancionada em abril, poderá ser acionada se necessário. A postura é vista com expectativa por lideranças industriais. “Esperamos que o governo atue com firmeza, mas também com inteligência. É hora de mostrar maturidade institucional e defender a competitividade dos nossos produtos”, resume o presidente da Ageflor, Daniel Chies.

Setor de máquinas e equipamentos teme ruptura comercial

Principal destino das vendas externas de máquinas e equipamentos nacionais, os EUA importaram no ano passado US\$ 3,54 bilhões do Brasil. E, no mesmo período, as compras de produtos americanos somaram US\$ 4,7 bilhões, resultando em um déficit de US\$ 1,16 bilhão ao País na balança bilateral, aponta a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq).

Para a entidade, os números evidenciam que não há desequilíbrio comercial que justifique a imposição de tarifas punitivas pelos EUA, movimento que pode comprometer uma relação comercial historicamente relevante para ambos os lados.

Em nota, a Abimaq lembra que muitos dos produtos exportados pelos Estados Unidos ao Brasil entram com tarifa zero, e que a alíquota média efetiva aplicada pelo país às importações america-

nas é de apenas 2,7% - percentual ainda menor no caso do setor de máquinas, por conta de regimes especiais. “A relação comercial é vantajosa para os EUA.”

A associação afirma estar ciente de que o governo brasileiro trabalha por uma solução ne-

gociada, e defende que esse é o melhor caminho. Para a Abimaq, iniciar rapidamente um processo de diálogo diplomático é essencial para preservar os fluxos comerciais, os investimentos cruzados e os empregos gerados pelo setor industrial.



ALINA SOUZA/JC

Abimaq reforça que a relação comercial é vantajosa para os EUA

Indústria do arroz pode ter prejuízo milionário com medida

A indústria orizícola brasileira também está entre os setores mais diretamente afetados pelo tarifaço de Donald Trump. Segundo a Associação Brasileira da Indústria do Arroz (Abiarroz), a medida, que impõe 50% de taxa sobre importações de produtos brasileiros, ameaça a sustentabilidade da cadeia produtiva do arroz beneficiado - a de maior valor agregado nas exportações - e pode causar perdas de até US\$ 25 milhões por ano caso se consolide nos moldes anunciados.

Em 2024, os EUA foram o quarto principal destino das exportações brasileiras de arroz branco, com US\$ 20,1 milhões embarcados - cerca de 11% do total exportado. No primeiro semestre de 2025, mesmo com a queda no ritmo dos embarques, os EUA ainda representaram 13% do valor e 10% do volume exportado. O produto é

especialmente relevante para a indústria nacional, que depende desse mercado para escoar parte significativa do arroz beneficiado, fruto de décadas de investimentos em qualidade, tecnologia e promoção comercial. Ao contrário dos EUA, que têm mais facilidade para substituir o arroz brasileiro por fornecedores alternativos, o Brasil ainda não conta com alternativas comerciais de mesmo porte para absorver rapidamente esse volume. O risco, alerta a Abiarroz, é que o produto perca competitividade frente à concorrência internacional, inviabilizando a manutenção de contratos e abrindo espaço para retrocessos econômicos. A entidade defende que a União adote uma postura firme, porém cautelosa, no diálogo com os EUA, buscando preservar o acesso ao mercado sem ampliar atritos comerciais.