

## CALÇADOS

# Com queda das tarifas impostas pelos EUA, setor calçadista projeta recuperação até o final do ano

Marcus Meneghetti

Após uma queda de 13,7% na receita advinda da exportação de calçados em abril de 2026 em comparação com abril de 2025 – causada principalmente pelo tarifaço imposto pelo presidente dos Estados Unidos, Donald Trump, no ano passado – o presidente do Sindicato da Indústria de Calçados do Rio Grande do Sul (Sicergs), Vinicius Mossmann, projeta uma recuperação nas exportações da indústria calçadista gaúcha até o final de 2026. E, para 2027, ele espera um leve crescimento.

A principal razão é a diminuição das tarifas impostas ao setor calçadista. Em fevereiro, a Suprema Corte dos Estados Unidos considerou ilegais as tarifas impostas por Trump a produtos estrangeiros – o que fez as alíquotas cobradas sobre os calçados brasileiros caírem de 50% para 15%.

Contudo, Mossmann mantém a cautela devido à volatilidade no cenário geopolítico e na economia global. Outros fatores – como a concorrência dos países asiáticos e o aumento do preço do petróleo por conta da Guerra no Irã – seguem chacoalhando o mercado mundial.

Apesar das dificuldades, nesta entrevista ao Jornal do Comércio, o presidente do Sicergs também cita algumas oportunidades nesse momento de reorganização das cadeias globais. Por exemplo, a diversificação do mercado consumidor dos produtos gaúchos, a descoberta de fornecedores fora da Ásia e o otimismo em torno do acordo Mercosul-União Europeia.

**Jornal do Comércio – Após mais de um ano das tarifas impostas pelos EUA aos produtos brasileiros, qual o impacto na indústria calçadista do RS?**

**Vinicius Mossmann** – O impacto sobre a indústria calçadista gaúcha foi relevante, especialmente porque o Rio Grande do Sul concentra a produção brasileira de maior valor agregado e possui forte dependência do mercado norte-americano. Em 2025, a imposição da sobretaxa de 50% aos produtos brasileiros reduziu a competitividade do calçado gaúcho frente aos concorrentes asiáticos. Houve impactos sobre a produção, margens

e empregos. Empresas mais dependentes do mercado dos EUA precisaram rever produção, suspender investimentos e, em alguns casos, adotar férias coletivas ou redução de quadro funcional.

**JC – Houve retração nas exportações aos EUA?**

**Mossmann** – Os dados da Abicalçados (Associação Brasileira de Calçados) mostram que, em novembro de 2025, as exportações gaúchas tinham caído 18% em volume e 23,6% em receita, na comparação com o mesmo mês de 2024. O movimento coincidiu com o período de maior pressão tarifária dos Estados Unidos. O setor gaúcho conseguiu evitar um cenário ainda mais grave graças à



A imposição da sobretaxa de 50% aos produtos brasileiros reduziu a competitividade do calçado gaúcho

diversificação de mercados, especialmente na América Latina.

**JC – Depois de a Suprema Corte dos EUA ter derrubado o tarifaço, a alíquota cobrada dos produtos brasileiros diminuiu. Com isso, a indústria projeta crescimento das exportações para lá em 2026?**

**Mossmann** – Sim. A redução das tarifas melhorou o ambiente para a indústria calçadista. Segundo a Abicalçados, a nova tarifa global de 15% eliminou parte da vantagem competitiva que países asiáticos (que pagam uma alíquota maior que essa) possuíam sobre o produto brasileiro nos Estados Unidos. Os primeiros sinais de recuperação já apareceram em 2026.

**JC – Já deu para ver aumento nas exportações neste ano?**

**Mossmann** – Em abril, as exportações brasileiras de calçados para os EUA cresceram 16,5% em volume e 40,5% em receita em comparação ao mesmo período do ano anterior. O setor gaúcho

trabalha com expectativa de recuperação gradual no segundo semestre de 2026 e crescimento moderado em 2027.

**JC – Vários setores sofrem pressão de competidores como a China, Vietnã e Bangladesh, que, ao serem taxados pesadamente nos EUA, buscaram outros mercados. Entre eles, o mercado brasileiro. Como é a competição com os produtos da Ásia?**

**Mossmann** – A concorrência asiática é um dos principais desafios da indústria calçadista gaúcha. China, Vietnã, Indonésia e Bangladesh operam com custos trabalhistas mais baixos, forte escala produtiva, incentivos governamentais e elevada competitividade logística. Após as mudanças tarifárias globais de 2025, as importações brasileiras provenientes da Ásia cresceram mais de 26% entre abril e dezembro do ano passado. Foi o maior volume histórico de importações de calçados desde o início da série histórica da Abicalçados.

**JC – A China é o maior produtor de calçados?**

**Mossmann** – Sim, a China segue como maior produtora mundial de calçados e responde por cerca de 60% da produção global do setor. Já o Vietnã se consolidou como um dos principais concorrentes do Brasil no mercado norte-americano, especialmente em calçados esportivos e sintéticos.

**JC – Nesse cenário, qual a estratégia da indústria calçadista do Rio Grande do Sul?**

**Mossmann** – A indústria gaúcha tenta competir em segmentos de maior valor agregado, como o de couro, design, moda e sustentabilidade. Ainda assim, o setor enfrenta uma “assimetria competitiva”, já que o custo Brasil – que envolve tributação elevada, logística cara e encargos trabalhistas – reduz a nossa competitividade frente aos asiáticos.

**JC – Além das tarifas, tivemos outros eventos que influenciaram o cenário global. Por exemplo, o aumento no preço dos combustíveis, em decorrência da guerra no Irã, afetou o setor calçadista?**

**Mossmann** – Sim. O aumento do petróleo e dos combustíveis são alguns dos fatores que impactam diretamente a cadeia calçadista, principalmente no Rio



Mossmann aponta oportunidades em um momento de reorganização

Grande do Sul, que depende fortemente do transporte rodoviário e marítimo para exportações. Com a alta do combustível, aumentam os custos de frete interno, logística portuária e transporte internacional. Além disso, o setor utiliza diversos insumos derivados do petróleo, como componentes sintéticos, solados, espumas e embalagens. A instabilidade geopolítica elevou o custo logístico global e trouxe maior volatilidade cambial, pressionando ainda mais as margens da indústria exportadora. Os



O setor enfrenta uma assimetria competitiva, já que o custo Brasil reduz nossa competitividade frente aos asiáticos

custos logísticos seguem entre os principais fatores de preocupação para 2026.

**JC – Apesar da volatilidade do mercado, há oportunidades no mercado global para os próximos anos?**

**Mossmann** – Sim. Apesar dos desafios, o setor vê oportunidades importantes para os próximos anos. A reorganização das cadeias globais de fornecimento e a busca internacional por fornecedores fora da Ásia podem beneficiar o Brasil e, especialmente, o Rio Grande do Sul. A indústria gaúcha possui diferenciais importantes em design, couro, moda e produção sustentável. Além disso, o acordo Mercosul-União Europeia é visto com bastante otimismo pelo setor, já que pode ampliar o acesso do calçado brasileiro ao maior bloco econômico do mundo. O setor também aposta no fortalecimento das exportações para América Latina, Estados Unidos e novos mercados estratégicos, além do crescimento da demanda global por produtos sustentáveis e de maior valor agregado.