Valor Econômico | Brasil

‘Retaliação às tarifas seria tiro no pé’, diz Sandra Rios

Diretora do Cindes vê risco em Lei de Reciprocidade contra tarifas dos EUA e defende que país busque abertura de mercados

Por Vanessa Oliveira e Francisco Góes — Do Rio

17/07/2026 05h00 · Atualizado há 2 semanas

Sandra Rios, do Cindes: “Iniciar uma disputa na OMC reforça a posição brasileira em defesa do sistema multilateral” — Foto: Leo Pinheiro/Valor

A possível retaliação, pelo Brasil, aos Estados Unidos como resposta às tarifas de 25% impostas pelo governo de Donald Trump pode ser um "tiro no pé", diz a economista Sandra Rios, diretora do Centro de Estudos de Integração e Desenvolvimento (Cindes). Após o anúncio feito pelo Escritório do Representante Comercial dos Estados Unidos (USTR) de novas tarifas ao Brasil, na noite de quarta-feira (15), o governo brasileiro indicou que pode se valer da Lei de Reciprocidade, aprovada em 2025, como uma maneira de responder aos EUA. Rios vê a medida com ressalvas: "Acionar a Lei da Reciprocidade teria mais um efeito político interno do que prático. Não me parece que isso vá melhorar o ambiente para negociações bilaterais".

Na visão de Rios, há poucas opções na relação bilateral entre Brasil e Estados Unidos e o grau de incerteza no comércio com os EUA deve se manter ao longo da administração Trump. Isso não quer dizer, segundo ela, que o Brasil deva cruzar os braços. Rios defende que o Brasil deve seguir negociando. Há espaço para novas tentativas de exclusão de produtos das tarifas, embora a economista reconheça que já houve um esforço nesse sentido por empresas brasileiras e americanas no processo que tramitou no USTR.

Rios diz ainda que um caminho de negociação poderia passar pela redução de tarifas de importação aplicadas pelo Brasil. "O Brasil deveria adotar apenas medidas que sejam positivas para sua economia. Um exemplo seria reduzir tarifas de alguns bens de capital. O país cobra tarifas elevadas sobre esses produtos, entre as mais altas do mundo e uma redução poderia trazer benefícios ao próprio Brasil, além de servir como instrumento de negociação", afirma.

Ela entende que uma eventual ajuda do governo às empresas afetadas pode ser positiva, mas um passo mais relevante seria investir na abertura de novos mercados e na diversificação das exportações do que em programas de financiamento. Essa é uma tarefa que pode combinar esforços da Apex, do Ministério das Relações Exteriores e do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. A seguir os principais pontos da entrevista ao **Valor**:

Valor: *Diante da confirmação do tarifaço dos Estados Unidos, quais são as saídas para o Brasil?*

Sandra Rios: O Brasil tem poucas opções na relação bilateral. Continuar negociando é um caminho, mas sem nenhuma expectativa de uma reversão completa das tarifas. Desde o início deste novo mandato Trump já havia sinais de que esse cenário [da taxação] se consolidaria, e o ambiente político entre Brasil e Estados Unidos também não favoreceu uma solução diferente. Minha impressão é que o tarifaço já passou pelos principais ajustes. O USTR [Escritório do Representante Comercial dos Estados Unidos] percebeu quais são os produtos para os quais a imposição de tarifas tem maior impacto negativo no mercado americano. Agora, a tendência é de ajustes pontuais. Eu acho que o Brasil não deveria fazer nada que seja um "tiro no pé". Acionar a Lei da Reciprocidade teria mais um efeito político interno do que prático. Não me parece que isso vá melhorar o ambiente para negociações bilaterais. Esse, inclusive, sempre foi um problema para o Brasil. Lá atrás quando os Estados Unidos impuseram salvaguardas para produtos siderúrgicos [em 2002] houve discussão sobre a retaliação e a gente sempre teve dificuldade de identificar em que retaliar, como fazê-lo, para de fato afetar os interesses dos Estados Unidos sem prejudicar economicamente o Brasil.

Valor: *Então retaliar não seria o melhor caminho?*

Rios: Frequentemente se levanta a hipótese de retaliação cruzada envolvendo propriedade intelectual, mas isso também seria um "tiro no pé", porque prejudicaria o ambiente de negócios no próprio país. O Brasil deveria adotar apenas medidas que sejam positivas para sua economia. Um exemplo seria reduzir tarifas de alguns bens de capital. O país cobra tarifas elevadas sobre esses produtos, entre as mais altas do mundo, e uma redução poderia trazer benefícios ao próprio Brasil, além de servir como instrumento de negociação. Acho que o Brasil deveria pensar o que seria possível fazer, como oferta de negociação, e que pudesse atrair o interesse dos Estados Unidos, mas sem prejudicar o próprio Brasil. Se o país aumentar impostos sobre produtos pouco relevantes para os Estados Unidos, como bebidas alcoólicas, o impacto será nulo. Mas, se elevar tarifas sobre produtos importantes, como eletrônicos, bens de capital, máquinas ou medicamentos, acabará prejudicando a própria economia e a sociedade brasileiras. Por isso, o Brasil só deveria adotar medidas que também sejam benéficas para o país.

O Brasil deveria adotar apenas medidas que sejam positivas para sua economia, como reduzir tarifas"

— Sandra Rios

Valor: *A Abimaq disse que continuará atuando junto às autoridades brasileiras e americanas para excluir produtos. Mas não há referência à redução unilateral de impostos de importação como forma de negociação, como você sugere.*

Rios: Associações como a Abimaq resistem à liberalização comercial. O mesmo ocorre em outros setores, como o de etanol. Sempre haverá segmentos que preferem manter a proteção tarifária. Mas, se todos resistirem a qualquer abertura, o Brasil ficará sem instrumentos para negociar.

Valor: *Qual é a tarifa média de importação aplicada pelo Brasil?*

Rios: A tarifa média aplicada aos bens de capital é de cerca de 14%. Considerando toda a economia, a tarifa média efetivamente aplicada gira em torno de 12% a 13%. É importante distinguir essa tarifa da tarifa consolidada na OMC [Organização Mundial do Comércio], que é o teto autorizado. Para a maioria dos produtos industriais, esse teto é de 35%.

Valor: *O Brasil deveria recorrer à OMC neste caso?*

Rios: O Brasil deve utilizar todos os instrumentos disponíveis que não prejudiquem seus próprios interesses. Acionar o Mecanismo de Solução de Controvérsias (MSC) é importante como demonstração de compromisso com as regras do comércio internacional. Na prática, porém, dificilmente isso produzirá resultados concretos, porque o órgão de apelação da OMC está paralisado desde que os Estados Unidos bloquearam a nomeação de novos árbitros. Ainda assim, iniciar uma disputa reforça a posição brasileira em defesa do sistema multilateral. Atualmente, recorrer ao mecanismo de solução de controvérsias da OMC serve muito mais para marcar posição política e defender as regras do comércio internacional do que para reverter efetivamente as tarifas.

Valor: *Que outras estratégias o Brasil deveria adotar?*

Rios: Temos que ter clareza de que o grau de incerteza no comércio com os Estados Unidos vai se manter. Essa é uma característica da administração Trump. Por isso, temos que buscar outros mercados. Para produtos industrializados mais complexos, tanto bens de capital quanto produtos tipo calçados, confecções, bens de consumo, não é tão fácil quanto os primários ou as commodities, produtos que são mais homogêneos. Até encontrar um mercado para esses produtos industrializados, adaptar a marca e o design à preferência dos consumidores, demora. Mas essa é uma estratégia que precisa ser adotada porque não sabemos o que virá, essa relação com os Estados Unidos é uma relação que está dominada por incertezas.

Valor: *Ainda há espaço para que empresas brasileiras e americanas pressionem por novas exceções?*

Rios: Pelo que entendi, desta vez houve um período formal para manifestações dos interessados antes da decisão. O setor privado brasileiro participou ativamente das audiências públicas nos Estados Unidos e atuou em conjunto com clientes americanos, que também apresentaram seus argumentos. Diferentemente do primeiro tarifaço [em 2025], quando a mobilização ocorreu depois das medidas anunciadas, desta vez houve uma tentativa prévia de influenciar o processo. Ainda é possível que empresas brasileiras busquem apoio de seus parceiros americanos para retirar produtos que permaneceram sujeitos às tarifas.

Valor: *Existe possibilidade de contestar as medidas na justiça?*

Rios: É uma alternativa levantada por alguns setores, recorrer à Justiça americana. Há questionamentos sobre a própria investigação, que incluiu acusações relacionadas a práticas comerciais brasileiras, o Pix e acordos preferenciais de comércio, que podem ser contestadas judicialmente. É um caminho possível, mas isso é custoso, as empresas ou as associações no Brasil vão ter que levar isso em consideração, vão ter que pagar os custos dos processos sem ter certeza de que, no final das contas, vão ter sucesso.

Valor: *O governo brasileiro deveria apoiar financeiramente os setores afetados como já fez?*

Rios: Algum apoio na política doméstica aos setores que foram afetados é importante, e isso aconteceu no primeiro tarifaço, quando o governo colocou em

vigência o Plano Brasil Soberano. Mas considero mais promissor investir na abertura de novos mercados e na diversificação das exportações do que em programas de financiamento. Na primeira versão do Brasil Soberano, muitas empresas tiveram dificuldade para acessar os recursos porque as linhas de crédito exigiam contrapartidas, como o compromisso de demitir. Na prática, isso limitou a adesão. Mais importante é estimular ganhos de produtividade e apoiar as empresas na conquista de novos mercados.

Valor: *Quem deve liderar esse esforço de diversificação?*

Rios: É um trabalho conjunto. A ApexBrasil atua na promoção comercial, o Ministério das Relações Exteriores conduz as negociações comerciais e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (Mdic) tem seu papel. Temos muito dever de casa para fazer, precisamos avançar em temas internos, como convergência regulatória, normas técnicas e adoção de padrões internacionais para facilitar o acesso dos produtos brasileiros a outros mercados.