



Nikada_CANVA

REVER ESTRATÉGIAS

TENDÊNCIAS DO COMÉRCIO EXTERIOR PARA 2026: O QUE AS EMPRESAS PRECISAM ANTECIPAR

Reconfiguração das rotas globais, avanço do protecionismo e novas exigências de compliance obrigam exportadores e importadores a rever estratégias já no início do ano

O recrudescimento das tarifas norte-americanas e europeias, aliado ao redesenho das principais rotas logísticas internacionais, coloca 2026 no centro de uma das maiores transações do comércio exterior desde a pandemia. A combinação de protecionismo, custos operacionais crescentes e novas barreiras regulatórias pressiona empresas brasileiras a anteciparem ajustes estruturais para continuar competitivas.

Segundo Thiago Oliveira, CEO da Saygo e especialista em operações internacionais, o movimento exige preparação imediata. “As empresas que entrarem em 2026 com a mesma lógica de operação de 2024 e 2025 vão perder margem e previsibilidade. A mudança de rota e de exigências não é tendência, é realidade”, destaca.

As projeções de consultorias de risco e comércio global apontam que Estados Unidos e União Europeia devem ampliar mecanismos de defesa comercial no início de 2026, enquanto Ásia e Oriente Médio reforçam acordos bilaterais para escoar produção e contornar tarifas cruzadas. O Brasil, que depende do fluxo com ambos os blocos, passa a operar em um ambiente mais rígido, no qual eficiência logística, compliance e gestão cambial se tornam fatores críticos.

Oliveira, que atua há mais de duas décadas no comércio exterior e lidera uma holding especializada em câmbio, tecnologia e operações internacionais, destaca que o impacto será sentido especialmente nas empresas que ainda operam com baixa previsibilidade. “Hoje, o erro custa caro. Em um cenário de tarifas adicionais, revisões contratuais e exigências mais técnicas, quem não trabalha com dados, automação e controle de riscos tende a ficar para trás.”

A reorganização das rotas marítimas, intensificada pelos conflitos na região do Mar Vermelho e por gargalos estruturais no Canal do Panamá, deve continuar pressionando fretes e prazos no próximo ano. Relatórios recentes de armadores globais indicam que desvios de rota aumentaram o tempo médio de trânsito em até 23% em 2024 e 2025, tendência que se mantém para 2026.



Thiago Oliveira

“Hoje, o erro custa caro. Em um cenário de tarifas adicionais, revisões contratuais e exigências mais técnicas, quem não trabalha com dados, automação e controle de riscos tende a ficar para trás.”

Divulgação

Essa instabilidade reforça a adoção de plataformas integradas de gestão e análise preditiva, essenciais para reduzir riscos de atraso e evitar multas contratuais. O especialista explica que a previsibilidade operacional se tornou diferencial competitivo. “As empresas que conseguem antecipar gargalos e simular cenários conseguem negociar melhor com fornecedores, ajustar contratos e proteger margem. Isso é impossível sem dados e automação.”

A ampliação das tarifas norte-americanas que já atingem setores como siderurgia, agroindústria e manufaturados deve provocar revisões de contratos, renegociações de preços e redirecionamento de operações para mercados alternativos. Tendências similares ocorrem na Europa, com bloqueios relacionados à rastreabilidade, sustentabilidade e governança.

A diversificação de destinos, já apontada por especialistas como caminho obrigatório, impulsiona a América do Norte (especialmente Canadá), Sudeste Asiático e Oriente Médio como destinos estratégicos para exportadores brasileiros. Empresas que dependem de um único mercado devem ampliar riscos caso não se reposicionem até o primeiro semestre de 2026.

A combinação de protecionismo e exigências ambientais faz com que a conformidade regulatória seja, pela primeira vez, um vetor tão importante quanto preço ou logística. Regras de origem, rastreamento de insumos e histórico fiscal passam a integrar critérios de acesso a mercados, especialmente na União Europeia, movimento que tende a se expandir para outros blocos.

Thiago Oliveira reforça que esse ponto é subestimado por empresas de médio porte. “A maior parte das operações que travam não travam por tarifa, mas por documentação. Uma classificação fiscal errada ou um laudo incompleto pode custar o embarque inteiro. E isso deve se intensificar em 2026.”

Com a expectativa de volatilidade contínua do dólar em 2026, empresas terão de operar com mecanismos de hedge, contratos a termo e projeções integradas ao fluxo de caixa. O objetivo passa a ser estabilidade operacional, não apenas redução pontual de custos.

Especialistas defendem três movimentos imediatos para enfrentar 2026:

- 1 Reestruturar contratos internacionais com cláusulas de flexibilidade cambial e logística.
- 2 Mapear mercados alternativos para reduzir exposição a tarifas e riscos geopolíticos.
- 3 Digitalizar processos operacionais para diminuir erros, agilizar compliance e aumentar previsibilidade.

Oliveira sintetiza: “2026 será o ano em que sobreviverá quem se antecipar. Os movimentos globais estão claros. O desafio é tirar da gaveta o planejamento e transformar em execução.”



metamorphosis_CANVA