

Crise tarifária e contratos internacionais em cenário de incerteza

Edição #88 17.09.2025 3 minutos de leitura

Autores

Rafael da Rocha Castilho

Felipe Romero

Áreas relacionadas

Solução de Conflitos

Assuntos

BMA Review

O aumento das tarifas americanas sobre a importação de produtos brasileiros é um teste para a arquitetura jurídica dos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias. Em um cenário de instabilidade crescente, agravado pelo enfraquecimento de instâncias multilaterais como a Organização Mundial do Comércio, cujo órgão de apelação permanece inoperante, instrumentos privados de gestão de risco e solução de controvérsias ganham relevância.

Para exportadores brasileiros com operações recorrentes nos EUA, compreender os efeitos jurídicos dessa conjuntura é essencial. O impacto é mais sensível em contratos de longa duração, com margens reduzidas ou volume de fornecimento fixado, como nos contratos take-or-pay, comuns em setores afetados pelas tarifas. Para exportadores, a prioridade deve ser revisar os contratos vigentes, identificando gatilhos contratuais que ampliem riscos ou ofereçam proteção.

O primeiro passo de uma revisão contratual é verificar quem arca com as novas tarifas. Embora, em regra, o ônus recaia sobre o importador, cláusulas contratuais podem redistribuir esse encargo. Além disso, diante do aumento expressivo dos custos, é provável que os importadores busquem renegociar o contrato de modo a compartilhar o impacto financeiro. Em qualquer hipótese, o exportador deve estar atento aos mecanismos contratuais de alocação e redistribuição de riscos. Outros pontos que merecem atenção na revisão de contratos em vigor são os termos de entrega (incoterms), definindo a assunção de riscos a cada etapa do processo, bem como cláusulas de exclusividade e hipóteses de rescisão.

Sob o Direito brasileiro, cláusulas de força maior ou a teoria da onerosidade excessiva costumam ser invocadas pelas partes a fim de lidar com desequilíbrios contratuais decorrentes de eventos imprevisíveis e extraordinários, seja por meio da resolução ou da revisão do contrato. A jurisprudência, porém, costuma entender que a aplicação desses mecanismos depende da ocorrência de eventos que excedam os riscos ordinários do contrato. Diante das novas circunstâncias, caberá às partes examinar as particularidades do caso e avaliar possíveis estratégias.

Sem prejuízo disso, muitos contratos internacionais são regidos por lei estrangeira, exigindo que cláusulas como força maior, mudança legislativa ou efeito adverso relevante sejam interpretadas segundo o ordenamento escolhido pelas partes. Por isso, além de conhecer o texto, é preciso compreender o sistema jurídico que o sustenta.

Outro ponto crítico é a escolha e operacionalização dos mecanismos de resolução de disputas. A arbitragem, frequentemente adotada, exige familiaridade com a lei arbitral da sede definida no contrato, sobretudo quando esta estiver localizada fora do domicílio das partes. Aspectos como

poderes emergenciais dos árbitros, possibilidade de concessão de medidas judiciais prévias, e uma fase de negociações anterior ao procedimento podem influenciar a estratégia. É vital que as partes conheçam todos esses prazos e etapas para garantir acesso efetivo à arbitragem e evitar imprevistos.

O cenário de incerteza tarifária, portanto, reforça a importância de contratos bem estruturados, com cláusulas claras, legislação aplicável cuidadosamente escolhida e mecanismos de resolução compatíveis com o grau de risco estipulado. Para contratos em vigor, a prioridade é revisar a alocação de riscos e gatilhos de renegociação. Exportadores devem avaliar a viabilidade de ajustes temporários ou aditivos que redistribuam o impacto das tarifas sem comprometer a continuidade da relação comercial. Em caso de disputas, é importante levar em consideração não só os aspectos materiais, como também processuais de modo a buscar uma solução que, em caso de prejuízo, seja capaz de rebalancear o que foi pactuado, redistribuindo os riscos e preservando a continuidade das operações.

>>> Este conteúdo faz parte da BMA Review #88. [Clique aqui e leia outros artigos.](#)

Profissionais que aliam visão jurídica e visão de mercado



Rafael da Rocha Castilho



Felipe Romero