Revista Brasileira de Comércio Exterior

RBCE

A revista da FUNCEX

Ano XXXIX
163
Abril, Maio e Junho de 2025

Riscos geopolíticos
Oportunidades comerciais
Contratos em COMEX

Imagem de Pete Linforth por Pixabay

FUNCEX
fundação centro de estudos do comércio exterior

Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

EDITORIAL

2 Riscos e oportunidades no novo mapa geopolítico
Mário Cordeiro de Carvalho Jr.

ENTREVISTA

4 Marcos Troyjo
Economista, Sociólogo e Diplomata brasileiro

COMENTÁRIO INTERNACIONAL

8 Uma jovem adulta - Real a moeda brasileira
George Vidor

MOMENTO ATUAL

10 Em defesa da globalização
Lucas Ferraz

12 O Brasil na Nova Ordem Mundial: Exportações, Desafios e Oportunidades após o "*Liberty Day*"
Cláudio Gonçalves dos Santos e Sérgio Volk

16 Construindo Pontes: Oportunidades e Desafios no Setor de Construção na América Latina
Miller Soares Rufino Pereira

22 A nova rota da internacionalização: escolas como vetores de conexão global nas cidades médias brasileiras?
Cesar Bisson

26 Por que ir tão longe? II
João Carlos V. de Marco

LEGISLAÇÃO EM COMEX

30 Contrato de distribuição internacional de mercadorias na importação
Ana Paula Paixão

36 Tarifas e Imprevistos Comerciais: hora de rever os contratos internacionais
Welber Barral

PRÁTICA DE COMEX

40 Melhoria Contínua aplicada ao Comércio Exterior
Helena Detzel Machado da Costa

Tarifas e Imprevistos Comerciais: hora de rever os contratos internacionais

Welber Barral

Welber Barral é sócio de Barral Parente Pinheiro Advogados. Doutor em Direito Internacional (USP)

VISÃO GERAL

Recentes tensões geopolíticas, guerras comerciais e fragilidade da cadeia de suprimentos destacam o risco significativo que novas tarifas e imprevistos representam para os contratos internacionais. Esses eventos, podem alterar fundamentalmente as estruturas de custos, atrasar o desempenho ou tornar as obrigações comercialmente impossíveis. Esta nota descreve as principais estratégias legais e contratuais para mitigar proativamente esses riscos e minimizar disputas.

PRINCIPAIS RISCOS IDENTIFICADOS

1. Escalonamento de custos: elevação imprevista de tarifas afetam a lucratividade e potencialmente tornam o desempenho antieconômico.

2. Falha na cadeia de suprimentos: impedimentos ao comércio (embargos, sanções, fechamento de portos, atrasos alfandegários) podem impedir o fornecimento ou entrega de bens/serviços.

3. Atrasos/impossibilidade de desempenho: As interrupções podem tornar o desempenho contratual impossível na prática.

4. Debates sobre conceito de força maior: Incerteza sobre se novas tarifas se qualificam como eventos de força maior nos contratos.

5. Embates sobre ajuste de preços: Falta de mecanismos claros para ajustar os preços em resposta a novas tarifas.

6. Acusação de inadimplência: A falta de cumprimento em razão de imprevistos pode desencadear responsabilidade contrato se os riscos não tiverem sido previstos.

Medidas proativas para mitigar riscos contratuais são urgentes, em face das novas tarifas e imprevistos no comércio global.

ESTRATÉGIAS DE MITIGAÇÃO DE RISCOS CONTRATUAIS

Cláusulas de Força Maior adaptadas a cada caso:

Defina "Força Maior" para *incluir explicitamente* "mudanças na política comercial", "imposição ou reajuste de tarifas ", "restrições de exportação/importação", "embargos", "atrasos alfandegários", "sanções" e "interrupções na cadeia de suprimentos decorrentes de ações governamentais". Os tribunais estrangeiros geralmente interpretam as cláusulas de força maior de forma restrita e relutam em aplicá-las a eventos que apenas tornam o cumprimento mais oneroso.

Considere definir detalhadamente se eventos previsíveis (tensões comerciais) são excluídos ou se uma nova tarifa ou sanção que afete um contrato pode ser qualificada como evento de força maior.

Ao mesmo tempo, imponha obrigação expressa à parte afetada de mitigar o impacto (fornecedores alternativos, rotas logísticas ou classificações tarifárias).

Ainda: especifique prazos e notificações expressas quando da invocação da cláusula de força maior. Defina, por exemplo, se o evento de força maior dará direito à suspensão, rescisão, renegociação de preços ou extensão de prazo para cumprimento.

Mecanismos de Ajuste de Preços:

As alterações tarifárias abruptas podem desequilibrar as premissas comerciais que basearem o contrato. Por isso é relevante:

- Incluir cláusulas especificamente invocáveis pelo aumento de tarifas, tributos ou taxas alfandegárias que afetem os bens exportados.
- Defina fórmulas para reequilíbrio do contrato: defina fórmulas claras para compartilhamento de novos ônus (por exemplo, divisão 50/50, aumentos limitados, repasse de custo mediante condições).
- Gatilhos de renegociação: Inclua a obrigação de renegociar os preços de boa fé se as tarifas excederem um limite especificado ou impactarem os custos além de uma determinada porcentagem.
- Exclusões: especifique se os ajustes se aplicam apenas a novas tarifas após a assinatura ou também a aumentos além do custo inicial quando da assinatura do contrato.

Flexibilidade e termos para entrega:

Diante da imprevisibilidade de muitas medidas adotadas pelos Governo Trump, e repetidas em outros mercados, é relevante pensar em incluir nos contratos cláusulas de adaptação e flexibilidade. Por exemplo:

- Conceda ao fornecedor o direito (ou obrigação) de adquirir mercadorias de origens alternativas não sujeitas às novas tarifas, a depender do cumprimento da especificação do produto.
- Alternativas de entrega: Permitir flexibilidade nas rotas marítimas ou portos de entrada para contornar interrupções.
- Estocagem local: Permitir (ou exigir) envio antecipada de estoque de segurança para proteger contra interrupções inesperadas do comércio.

Alocação de risco e limitação de responsabilidade:

Uma tarefa relevante na elaboração e revisão de contratos internacionais é a de prever riscos e alocá-los de forma equilibrada entre suas partes. Este exercício implica em:

- Indicar explicitamente que parte assume o risco das tarifas existentes na assinatura e diante das alterações futuras de custos.

- Limites de responsabilidade: Considerar limites de responsabilidade por atrasos ou falhas diretamente causados por eventos imprevistos, especialmente se invocados como força maior.

- Exclusão de perdas e danos: Certificar-se que as exclusões de responsabilidade ampliada, direta ou indireta, esteja explicitamente definida na alocação do risco entre as partes.

Direito à rescisão:

No direito anglo-saxão, é comum que o contrato defina o que seria uma "mudança adversa material" ou uma *hardship*, significativa ou de longo prazo, que possa alterar o equilíbrio econômico do contrato e permitir sua rescisão sem imputação de responsabilidade. Para atender a esta situação:

- Inclua o direito de uma das partes rescindir o contrato se um limite tarifário especificado for excedido e a renegociação falhar dentro de um período definido.

- Interrupção de Longo Prazo: defina o direito a rescindir o contrato se um imprevisto comercial, claramente definido, impedir seu cumprimento por um período contínuo e longo (90 ou 180 dias, por exemplo).

Lei Aplicável e Resolução de Disputas:

Disputas em foros internacionais são caros e, se o contrato for vago, com resultados imprevisíveis. Na negociação de contratos internacionais, é relevante:

- A escolha de um foro neutro: selecione arbitragem em uma jurisdição com experiência em disputas comerciais internacionais complexas.

- Lei Aplicável: Escolha aplicação de uma lei nacional que tenha incorporado os tratados sobre interpretação de contratos internacionais (sobretudo o CISG).

- Procedimentos expeditos: a depender do valor do negócio, considere incluir cláusula que permita arbitragem expedita ou a concessão de liminares pela câmara arbitral eleita pelas partes.

Monitoramento e notificações:

Após a assinatura do contrato, e considerando o instável cenário internacional, é importante que os exportadores e importadores:

- Implementem processos para monitorar políticas comerciais relevantes, alterações tarifários e riscos geopolíticos.

- realizem "avaliações de impacto tarifário" periódicas nos principais contratos.

- Documente meticulosamente todos os impactos, esforços e contatos realizados, custos incorridos e comunicações relacionadas a um imprevisto. Isso será crucial para poder invocar a cláusula de força maior ou para defender-se de litígios futuros.

Finalmente, algumas recomendações gerais:

- Revise os contratos existentes: Audite os principais acordos quanto à vulnerabilidade a riscos de novas tarifas e imprevistos comerciais.

- Adapte o contrato à situação atual do negócio: Não confie em cláusulas padronizadas.

- Inclua a definição contratual expressa do que constitui um evento qualificador de força maior, de hardship, de perdas e danos, se for o caso.

- Priorize a clareza: defina explicitamente gatilhos, obrigações e consequências.

- Crie uma equipe de crise: uma equipe dedicada composta por advogados, especialistas em compras, em finanças e logística, para coordenar as ações diante do imprevisto.

CONCLUSÃO

Tarifas e imprevistos comerciais não são meras possibilidades, mas eventos crescentes no comércio internacional. A elaboração atenta de contratos, que reflita a alocação explícita de riscos, além de mecanismos flexíveis e foro determinado para resolução de conflitos, é essencial para proteger os interesses comerciais e mitigar a possibilidade de litígio.