

**IMPACTO DAS TARIFAS
IMPOSTAS PELOS ESTADOS
UNIDOS NOS CONTRATOS
COMERCIAIS REGIDOS
PELA LEI BRASILEIRA**



1. TARIFAS NO DIREITO BRASILEIRO

As tarifas são tributos incidentes sobre a importação ou exportação de bens, constituindo instrumentos clássicos de regulação do comércio exterior por parte dos Estados. De modo geral, as alíquotas tarifárias são aplicadas para estimular ou desestimular importações e exportações, reduzindo-as (ou aumentando-as) a depender do cenário macroeconômico do país.

Nos termos do artigo 153, incisos I e II, da Constituição Federal, a instituição de impostos sobre a importação e exportação de bens é de competência exclusiva da União. O exercício dessa competência, no entanto, deve observar os compromissos internacionais firmados pelo Brasil, especialmente no âmbito de acordos multilaterais de comércio, como o Acordo Geral sobre Tarifas Aduaneiras e Comércio (GATT) e os tratados que regem o Mercosul.

Além disso, deve o Governo também observar as regras do Mercosul, em especial a Tarifa Externa Comum (TEC). A TEC é um instrumento criado com o objetivo de uniformizar as alíquotas de importação aplicáveis a produtos originários de fora do bloco. No Brasil, a TEC é operacionalizada por meio da Resolução CAMEX nº 125/2016, que define os percentuais aplicáveis a cada categoria de produto, promovendo a harmonização das políticas comerciais entre os Estados-membros.

No plano doméstico, as tarifas também são reguladas pela Lei 15.122/25, que estabelece critérios para suspensão de concessões comerciais e investimentos contra países que apliquem medidas unilaterais que impactem o comércio brasileiro. A chamada “*Lei da Reciprocidade*” autoriza a adoção de contramedidas em resposta a, por exemplo, aumentos de tarifas promovidos por outros países.

2. IMPACTO DAS TARIFAS NOS CONTRATOS COMERCIAIS REGIDOS PELA LEI BRASILEIRA E POSSÍVEIS DEFESAS COMERCIAIS CONTRA SEUS EFEITOS

O recente aumento de tarifas promovido por diversos países, dentre eles os Estados Unidos, pode impactar cadeias produtivas e operações comerciais internacionais. Empresas que dependem da importação de insumos ou da exportação de bens se veem diante de elevação súbita de custos, o que compromete a rentabilidade dos contratos e, em alguns casos, inviabiliza economicamente as operações.

Nos casos em que alterações tarifárias geram impactos severos à execução de contratos, é possível buscar medidas jurídicas para enfrentar ou mitigar esses efeitos. Abaixo, alguns exemplos de argumentos que podem ser utilizados na construção de uma estratégia contenciosa para mitigar os efeitos e impactos:

- I. **Caso Fortuito ou Força maior:** aplicável quando o adimplemento da obrigação se tornar impossível em razão de circunstância que não tenha sido causada pela parte e que ela não poderia evitar. Nesses casos, pode ocorrer um efeito liberatório, exonerando a parte das suas obrigações contratuais.

O aumento tarifário pode se enquadrar na hipótese de caso fortuito ou força maior, vez que se trata de um ato externo, sem controle de quaisquer das partes. O que se debateria em sede judicial ou arbitral seria se o referido aumento tarifário tornaria a obrigação impossível ou demasiado custosa. Para comprovar a ocorrência de caso fortuito ou força maior, é importante comprovar, por meio de prova documental, testemunhal ou técnica, que o cumprimento da obrigação se tornou impossível ou, no mínimo, custosa a ponto de ser praticamente impossível.

- II. **Fato do Príncipe:** o fato do príncipe é um ato unilateral da Administração Pública (Federal, Estadual ou Municipal) que afeta um contrato específico, tornando-o mais oneroso ou impossível de ser cumprido. Se comprovado, pode exonerar a parte afetada pelo fato do cumprimento de suas obrigações.

No caso do aumento tarifário, é possível argumentar que as tarifas constituem fato do príncipe, exonerando (ou modulando) as obrigações assumidas pelas partes. Para comprovar a ocorrência de fato do príncipe, é importante comprovar, por meio de prova documental, testemunhal ou técnica, que o cumprimento da obrigação se tornou impossível ou, no mínimo, custosa a ponto de ser praticamente impossível.

III. Onerosidade excessiva: a teoria da onerosidade excessiva pode ser aplicada sempre que houver a superveniência de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis que tornem a prestação excessivamente onerosa a uma das partes e excessivamente vantajosa à outra. Para sua aplicação, deve-se comprovar: (i) existência de um contrato de execução diferida ou continuada; (ii) alteração radical das condições econômicas objetivas no momento da execução, em confronto com o ambiente objetivo no da celebração; (iii) extremo prejuízo para um dos contratantes; e (iv) imprevisibilidade daquela modificação.

No caso de contratos impactados pelas tarifas, o instituto da onerosidade excessiva poderia ser utilizado para buscar a resolução ou a adaptação da avença, a depender do caso concreto. Novamente, seria necessário comprovar os impactos financeiros da tarifa na *performance* contratual. O *standard* probatório, porém, é um pouco mais alto do que na Força Maior ou do fato do princípio, vez que exige não só a prova de excessiva onerosidade para a parte que sofreu o impacto das tarifas, mas também de excessiva vantagem para a outra parte.



COM BASE NESSAS TEORIAS, É POSSÍVEL BUSCAR DOIS REMÉDIOS LEGAIS PARA MITIGAR OS EFEITOS DAS TARIFAS NOS CONTRATOS COMERCIAIS:

- I. **Revisão contratual:** A parte que sofre com o impacto das tarifas pode requerer, por meio de ação judicial ou em arbitragem, a revisão do contrato por meio de ação judicial ou arbitragem, buscando a conservação do negócio. Há casos na jurisprudência pátria em que contratos de compra e venda de mercadorias foram revistos em razão de aumentos abruptos da carga tributária.

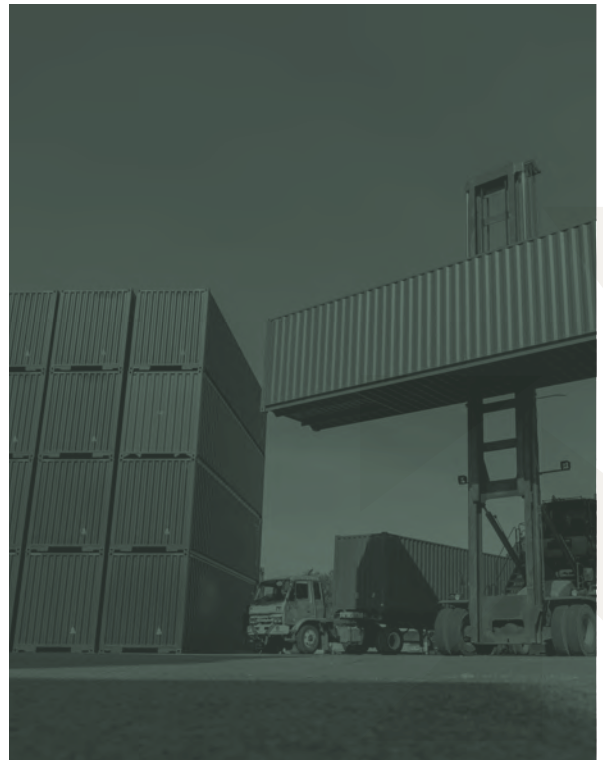
- II. **Resolução contratual:** quando a execução do contrato – ainda que reequilibrada – não for mais interessante economicamente, ou nos casos em que o cumprimento da obrigação é inviável, é possível requerer também a resolução contratual (pela via extrajudicial, ou por meio de ação judicial ou arbitragem). Nesse caso, quebra-se o vínculo contratual, restabelecendo as partes ao status quo anterior à celebração do contrato.

3. IMPACTOS EM CONTRATOS ESPECÍFICOS

Mudanças abruptas nas políticas tarifárias impactam de formas diferentes os distintos tipos de contrato. Por isso, é importante examinar os efeitos e impactos do aumento tarifário nos contratos do comércio internacional.

3.A. CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL

Nos contratos de compra e venda internacional, o aumento tarifário pode impactar os custos do vendedor com a produção, transporte e exportação de bens. O aumento dos custos suportados pelo vendedor sem o respectivo aumento do preço da mercadoria, normalmente acordado antes do início da operação, pode gerar desequilíbrio contratual e tornar a prestação excessivamente onerosa.



Contratos dessa natureza, se governados pela Lei brasileira, estão sob o escopo da Convenção das Nações Unidas sobre os Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG). A CISG não regula diretamente o tema, mas pode se integrada com outros instrumentos do direito do comércio internacional, como os Princípios do UNIDROIT sobre os Contratos Comerciais Internacionais (“Princípios do UNIDROIT”). O aumento tarifário poderia ser considerado situação de *hardship*, nos termos do artigo 6.2.1 dos Princípios da UNIDROIT. A partir do enquadramento da situação como *hardship*, é possível requerer a rescisão contratual ou repactuação de seus termos, conforme previsto no artigo 6.2.3 dos Princípios.



3.B. CONTRATOS DE M&A

O aumento tarifário pode alterar o *valuation* de empresas, sobretudo quando compromete premissas do modelo econômico, como custos de importação, margem operacional e competitividade. A elevação de tarifas pode afetar diretamente a projeção de receitas e despesas futuras, tornando o negócio menos atrativo ou exigindo a reavaliação do preço ofertado. O real impacto do aumento tarifário sobre o *valuation* das empresas varia conforme o setor de atividade econômica em que atuam.

Nos contratos que contenham cláusula de *Material Adverse Change* (MAC), aumentos tarifários podem ensejar a resolução do contrato ou a renegociação de seus termos. A aplicação da cláusula MAC dependerá da análise de sua redação e da extensão dos efeitos causados pela alteração tarifária.

3.C. CONTRATOS DA INDÚSTRIA DE PETRÓLEO E GÁS



Os contratos do setor de óleo e gás podem ser significativamente impactados por aumentos tarifários. Isso porque há elevada dependência de equipamentos, insumos e tecnologias importadas. Além disso, destaca-se que os efeitos são ainda mais graves nos contratos firmados sob a modalidade de preço fixo. Nesses contratos, o valor a ser pago é previamente estipulado, independentemente das variações nos custos de produção suportados pelo contratado.

Nessas hipóteses, aumentos abruptos nas tarifas de importação podem gerar elevação substancial nos custos operacionais. Se tais custos adicionais não puderem ser repassados ao contratante, poderá configurar-se um desequilíbrio econômico-financeiro significativo, comprometendo a equação contratual estabelecida. Alguns contratos-modelo da indústria – em especial aqueles formulados pela *Association of International Energy Negotiators* (“AIEN”) – possuem regras específicas sobre o tema.



3.D. CONTRATOS DE CONSTRUÇÃO

Os contratos de construção estão igualmente sujeitos a impactos de aumentos tarifários, especialmente em razão da forte dependência de insumos importados. Nessas circunstâncias, aumentos abruptos nas tarifas de importação podem acarretar elevação substancial dos custos de execução do empreendimento.

Essa vulnerabilidade é particularmente acentuada em contratos celebrados sob a modalidade de preço fixo, nos quais o valor global da obra é previamente definido e permanece inalterado, independentemente das variações nos custos efetivos incorridos pelo contratado. Por isso, é importante verificar qual modalidade de contratação foi adotada – em especial se se tratar de um contrato baseado em um dos modelos formulados pela *Fédération Internationale Des Ingénieurs-Conseils* (FIDIC), que possui regras específicas sobre o tema.

3.E. CONTRATOS DE SEGURO

Os contratos de seguro, especialmente nos ramos que envolvem cobertura de bens ou serviços importados, também estão sujeitos a impactos relevantes decorrentes de alterações tarifárias. As tarifas podem afetar o valor do bem ou serviço segurado, bem como seus custos de operação e manutenção. Em apólices com prêmio fixo, a absorção desses aumentos tende a recair integralmente sobre a seguradora, comprometendo a equação econômico-financeira inicialmente estabelecida.

A previsibilidade do risco – elemento essencial do contrato de seguro – pode ser afetada de forma significativa por oscilações tarifárias abruptas. Isso pode levar à necessidade de reavaliação das bases atuariais, reajuste de prêmios em futuras renovações ou, em casos mais extremos, à revisão judicial do contrato com fundamento no desequilíbrio superveniente. É importante observar as regulamentações da Superintendência de Seguros Privados (“SUSEP”) que tratam das condições de seguros ofertados no comércio internacional, como transporte marítimo e rodoviário, por exemplo.



3.E. CONTRATOS ADMINISTRATIVOS

Os contratos administrativos, sobretudo aqueles que envolvem a aquisição de bens ou a execução de obras e serviços com forte componente importado, podem ser profundamente afetados por alterações repentinas na política tarifária. Em razão da rigidez das regras de contratação pública, especialmente no que tange à fixação do preço contratado, variações inesperadas nos custos dos insumos importados tendem a gerar desequilíbrios relevantes na equação econômico-financeira estabelecida no momento da licitação. Essa situação é particularmente crítica nos contratos de execução continuada ou de longa duração, em que os efeitos da inflação de custos podem ser cumulativos e comprometer a viabilidade da prestação adequada.

Nessas hipóteses, é imprescindível a análise da possibilidade de reequilíbrio contratual, conforme previsto nos artigos 124 e seguintes da Lei nº 14.133/2021, que reconhecem o direito da contratada à recomposição do equilíbrio financeiro em razão de fatos imprevisíveis. A depender da gravidade da elevação tarifária e da imprevisibilidade do cenário econômico, tais eventos podem autorizar a revisão contratual para preservar a relação jurídica e assegurar a continuidade do serviço ou fornecimento, em conformidade com os princípios da razoabilidade, da eficiência e da segurança jurídica.



RIO DE JANEIRO

+55 21 3500 3990

Av. Epiácio Pessoa, 1.274

Ipanema | Rio de Janeiro | RJ | 22410-090

SÃO PAULO

+55 11 4380 8626

Av. Brigadeiro Faria Lima, nº 4.300,

Edifício FL. Office, Conj. 1.016

Vila Olímpia | São Paulo | SP | 04538-132

