

MEDIDAS UNILATERAIS DE COMÉRCIO E SEUS EFEITOS EM CONTRATOS: UM OLHAR ESTRATÉGICO SOBRE REMÉDIOS E PREVENÇÃO

Bruna Linhares Ferrazzo¹

Camila Emi Tomimatsu²

Catarina Bastouly Coelho³

Resumo: O presente artigo busca revisitar algumas das cláusulas de particular relevância no contexto das medidas unilaterais de comércio recentemente adotadas pela nova administração norte-americana, bem como destacar exemplos de casos concretos nos quais as partes se depararam com questões contratuais relacionadas a medidas comerciais unilateralmente adotadas. O objetivo é extrair possíveis práticas e recomendações estratégicas relacionadas à negociação, à assinatura e/ou a eventual solução de alguma situação contratual que tenha sido originada de (ou seja relacionada a) tal contexto, marcado por riscos e por oportunidades.

Palavras-chave: Medidas unilaterais de comércio. Contratos. Tarifas. Unilateralismo. Cláusulas contratuais. Remédios. Prevenção.

Abstract: The present article aims to revisit some of the clauses of particular relevance in the context of the unilateral trade measures recently adopted by the new North American administration, as well as to highlight examples of concrete cases in which the parties have encountered contractual issues related to unilaterally adopted trade measures. The objective is to uncover possible practices and strategic recommendations related to the negotiation, signing, and/or eventual resolution of any contractual situation that has arisen from (or is related to) such context, which is marked by both risks and opportunities.

¹ Graduada em Direito pela Faculdade de Direito da Fundação Getúlio Vargas (FGV/SP). Especialista em Direito Concorrencial e Regulatório pela FGV-SP. Advogada no escritório Magalhães e Dias – Advocacia.

² Graduada em Direito pela Faculdade de Direito da USP. LL.M. pela Universidade de Harvard. Doutora pela USP. Advogada no escritório Magalhães e Dias – Advocacia.

³ Graduada em Direito pela Universidade Presbiteriana Mackenzie. Pós-graduada em Direito Concorrencial e Regulatório pela FGV-SP. Advogada no escritório Magalhães e Dias – Advocacia.

Keywords: Unilateral trade measures. Contracts. Tariffs. Unilateralism. Contractual clauses. Remedies. Prevention.

1. Introdução

“Tarifas” e “guerra comercial” são termos que passaram a fazer parte do dia a dia da população brasileira e de diversos outros países, haja vista os crescentes impactos diretos e concretos dos recentes desdobramentos relativos a esses temas sobre as relações político-econômicas entre os Estados Unidos da América (EUA) e o Brasil, com repercussões nas relações com outros parceiros ou potenciais parceiros comerciais.

Exemplos recentes de medidas unilaterais adotadas pelo governo norte-americano com impactos diretos ao Brasil foram a emissão de *Executive Order* (“EO”) em 30 de julho de 2025 que impôs tarifas cumulativas contra importações do Brasil de diversos produtos com base no *International Emergency Economic Powers Act* (50 U.S.C. 1701 *et seq.*) (IEEPA)⁴, bem como a abertura de investigação pelo *U.S. Trade Representative* (USTR) sobre políticas comerciais alegadamente injustas com fundamento na *Section 301* do *Trade Act* de 1974⁵ – que poderá resultar na imposição adicional de tarifas ou de outras medidas comerciais contra o Brasil.

Em um contexto de incerteza, de imprevisibilidade e do crescente recurso a medidas unilaterais sobretudo pelo governo norte-americano – a citar as elevações tarifárias acima referenciadas, bem como medidas não-tarifárias tais como sanções impostas pelo *U.S. Department of the Treasury’s Office of Foreign Assets Control* (OFAC) sobre Ministro do Supremo Tribunal Federal do Brasil e sobre determinados apoiadores do referido Ministro, com base no *Global Magnitsky Human Rights Accountability Act*⁶ –, negócios foram, são e serão impactados. E onde há negócios, há contratos.

⁴ ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA (EUA). *Addressing threats to the United States by the government of Brazil*. Disponível em: <<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/07/addressing-threats-to-the-us/>>. Acesso em: 22 set. 2025.

⁵ Cf. <<https://ustr.gov/about/policy-offices/press-office/press-releases/2025/july/ustr-announces-initiation-section-301-investigation-brazils-unfair-trading-practices>>. Acesso em: 22 set. 2025.

⁶ Cf. <<https://home.treasury.gov/news/press-releases/sb0211>> e <<https://home>.

Alguns desses contratos estão sob a esfera de uma só soberania (seja no que tange às partes, os bens, o objeto, o local da prestação do serviço ou da entrega das mercadorias), outros apresentam um ou mais desses elementos situados sob a esfera de algum outro Estado, podendo produzir efeitos internacionais.⁷ Independentemente da natureza nacional ou transnacional dos contratos, as medidas unilaterais de natureza comercial recentemente adotadas pelo governo norte-americano podem constituir fato relevante na negociação, na assinatura e/ou na execução de tais contratos, ocasionando a rediscussão e/ou o acionamento de cláusulas variadas, podendo levar inclusive a descumprimentos contratuais em razão, por exemplo, de fluxo de caixa reduzido ou volatilizado.

O objetivo do presente artigo é revisitar algumas das cláusulas de particular relevância no contexto das medidas recentemente adotadas pela nova administração dos EUA, bem como destacar exemplos de casos concretos nos quais as partes se depararam com questões contratuais relacionadas a medidas unilaterais adotadas pelo governo norte-americano ou em outros contextos análogos. Busca-se, ainda, refletir se (e como) as medidas unilaterais implementadas afetam a viabilidade econômica dos contratos e a capacidade das partes de cumprir suas obrigações contratuais. Por fim, apresentam-se considerações finais e recomendações gerais para a prática contratual no cenário atual.

Ressalva-se, naturalmente, que o presente artigo não tem a pretensão de empreender um mapeamento exaustivo de cláusulas contratuais de eventual interesse e de outros instrumentos dos quais as partes de um liame contratual poderão se valer em situações envolvendo medidas unilaterais externas. Nada obstante, espera-se contribuir com um olhar eminentemente prático e objetivo para um tema complexo e multidisciplinar, relevante a áreas como o direito internacional – especialmente o direito do comércio internacional e o direito internacional privado – e o direito civil/dos contratos.

[treasury.gov/news/press-releases/sb0257](https://www.treasury.gov/news/press-releases/sb0257)>. Acesso em: 22 set. 2025.

⁷ BAPTISTA, Luiz Olavo. Contratos Internacionais. São Paulo: Lex Editora, 2010, p. 19.

2. Contratos no cenário atual de crescente multilateralismo: mapeamento de possíveis caminhos para devida mitigação de riscos

Em meio a um cenário macroeconômico de notória incerteza, são diversos os desafios enfrentados pelos agentes atuantes no mercado, especialmente no âmbito de relações contratuais previamente assumidas. Fatores como prazo de pagamento, fornecimento de matérias-primas, custos dos insumos, transporte e logística, dentre tantos outros, são fortemente impactados por tal imprevisibilidade, de forma que compete às partes envolvidas buscar caminhos para mitigar riscos e, no limite, o rompimento da relação contratual pré-existente.

Neste contexto, o presente item analisará, em um primeiro momento, as principais cláusulas e/ou princípios cabíveis em situações, como a atual, de imposição unilateral de medidas comerciais, detalhando seu objetivo, possíveis vantagens e desvantagens. Em seguida, serão analisados casos concretos, envolvendo grandes *players* do mercado, para verificar quais instrumentos contratuais efetivamente foram utilizados em situações análogas ou, ainda, se foram criadas alternativas para lidar com tais questões.

2.1. Mapeamento de vias contratuais para a mitigação de riscos

2.1.1. Força maior e caso fortuito

Um instrumento contratual de suma relevância ao se pensar em fatores externos que dificultam e/ou impossibilitam o devido cumprimento contratual nos termos então acordados é a cláusula de força maior (*force majeure*) ou caso fortuito. Se, por um lado, o caso fortuito é normalmente associado a acontecimentos naturais ou derivados da força da natureza (e.g., inundações, terremotos, maremotos etc.), a força maior refere-se a evento originado do fato de outrem, incluindo, dentre outros, atos emanados por autoridades públicas (*factum principis*).⁸

Com efeito, a cláusula de força maior é capaz de desonerar a parte contratual afetada e justificar seu inadimplemento, desde que se verifiquem, de início, dois fatores: necessariedade e inevitabilidade. O primeiro fator diz respeito à efetiva impossibilidade de cumprir com a

⁸ PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil: Teoria Geral das Obrigações*. 25. ed. rev. e atual. por Guilherme Calmon Nogueira da Gama. Rio de Janeiro: Forense, 2019. v. II, p. 336-337.

obrigação – i.e., não é suficiente que o cumprimento tenha se tornado apenas mais difícil ou excessivamente oneroso, devendo existir um ato de terceiro que se imponha como uma barreira intransponível à execução da obrigação. Já o segundo refere-se à incapacidade da parte de evitar ou impedir os efeitos de tal ato, e que estes interfiram em sua execução.⁹

A título exemplificativo, partindo-se dos dispositivos do Código Civil brasileiro (Lei n.º 10.406/2002), o art. 393 determina que “*O devedor não responde pelos prejuízos resultantes de caso fortuito ou força maior, se expressamente não se houver por eles responsabilizado*”. Já a definição de força maior consta no parágrafo único deste mesmo artigo, que dispõe que “*O caso fortuito ou de força maior verifica-se no fato necessário, cujos efeitos não era possível evitar ou impedir*”. Dessa forma, a força maior é capaz de isentar a parte afetada pelo ato de terceiro, mas, para tanto, as partes devem se atentar à exata redação de tal cláusula.

De modo similar, estabelece o art. 79 da Convenção de Viena sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG), internalizada no Brasil por meio do Decreto nº 8.327/2014¹⁰, que:

(1) Nenhuma das partes será responsável pelo inadimplemento de qualquer de suas obrigações se provar que tal inadimplemento foi devido a motivo alheio à sua vontade, que não era razoável esperar fosse levado em consideração no momento da conclusão do contrato, ou que fosse evitado ou superado, ou ainda, que fossem evitadas ou superadas suas consequências.¹¹

⁹ PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil: Teoria Geral das Obrigações*. 25. ed. rev. e atual. por Guilherme Calmon Nogueira da Gama. Rio de Janeiro: Forense, 2019. v. II, p. 338.

¹⁰ BRASIL. *Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014*. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm. Acesso em: 14 set. 2025.

¹¹ O texto em inglês dispõe o seguinte, para referência: “*A party is not liable for a failure to perform any of his obligations if he proves that the failure was due to an impediment beyond his control and that he could not reasonably be expected to have taken the impediment into account at the time of the conclusion of the contract or to have avoided or overcome it or its consequences.*” Cf. CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG). Viena, 11 abr. 1980. Disponível

Nesta toada, observando-se um contexto análogo ao da atual imposição unilateral de tarifas pelos EUA, destaca-se que, na época da pandemia do COVID-19, diversas partes acionaram o dispositivo da força maior/caso fortuito a fim de justificar eventual descumprimento e/ou dificuldade em cumprir os termos contratuais pactuados. Não obstante, as decisões judiciais à época, em sua maioria, basearam-se nos exatos termos constantes de cada contrato. Nos casos em que havia previsão expressa à “pandemia”, à “epidemia” ou a atos de governo” nas cláusulas, os tribunais se mantiveram mais inclinados a aceitar e justificar o inadimplemento da parte afetada.¹²

Já no atual contexto das tarifas impostas pelos EUA, partindo-se da mesma lógica, o ideal é que as cláusulas contratuais prevejam expressamente eventos como “mudanças relevantes na política comercial”, “tarifas, sanções e restrições à importação/exportação”, e/ou “barreiras comerciais”, a fim de que produzam os efeitos desejados – i.e., que os termos acordados sejam renegociados, na hipótese de imposição de tarifas que tornem os acordos comercialmente inviáveis.¹³ Contratos que possuam termos vagos e genéricos tendem, portanto, a dificultar o acionamento da força maior.

Por fim, outro ponto que requer especial cautela é que os tribunais podem considerar a imposição unilateral de tarifas por determinado país como sendo um risco comercial *previsível*.¹⁴ Neste sentido, a imposição de tarifas adicionais de valores menos substanciais, por exemplo de até 10%, pode vir a não ser considerada como um fator suficiente para o acionamento da cláusula de força maior. Uma possibilidade de se resguardar, nestes casos, seria prever expressamente no contrato o

em: <https://cisg-online.org/cisg-article-by-article/part-3/art.-79-cisg>. Acesso em: 17 set. 2025.

¹² HITHAISHREE, D. N.; YADAV, Shobha. *Contractual risk and responsibility in the post-COVID paradigm*. International Journal of Human Rights Law Review, v. 4, 2025, p. 1018. Disponível em: www.humanrightlawreview.in/archives/.

¹³ FINKENSTADT, Daniel J.; HANDFIELD, Robert; MILLER, Jason. *How contracts can help firms navigate the uncertainty of global tariffs*. Harvard Business Review, 11 abr. 2025. Disponível em: <https://hbr.org/2025/04/how-contracts-can-help-firms-navigate-the-uncertainty-of-global-tariffs>. Acesso em: 14 set. 2025.

¹⁴ FINKENSTADT, Daniel J.; HANDFIELD, Robert; MILLER, Jason. *How contracts can help firms navigate the uncertainty of global tariffs*. Harvard Business Review, 11 abr. 2025. Disponível em: <https://hbr.org/2025/04/how-contracts-can-help-firms-navigate-the-uncertainty-of-global-tariffs>. Acesso em: 14 set. 2025.

aumento de tarifas superiores a determinado valor, a fim de se evitar decisões neste sentido.

2.1.2. *Hardship*

O conceito de *hardship* (ou “onerosidade excessiva”, em tradução livre) está previsto no art. 6.2.1 dos princípios do UNIDROIT (o Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado), e diz respeito a situações em que a ocorrência de eventos externos modifica substancialmente o equilíbrio contratual. Nos termos exatos de referido artigo, verifica-se uma situação de *hardship* quando:

“There is hardship where the occurrence of events fundamentally alters the equilibrium of the contract either because the cost of a party’s performance has increased or because the value of the performance a party receives has diminished, and

(a) the events occur or become known to the disadvantaged party after the conclusion of the contract;

(b) the events could not reasonably have been taken into account by the disadvantaged party at the time of the conclusion of the contract;

(c) the events are beyond the control of the disadvantaged party; and

(d) the risk of the events was not assumed by the disadvantaged party.”¹⁵

Trata-se, portanto, de situações em que, apesar de o cumprimento das obrigações não ser impossível, este se torna excessivamente oneroso a uma das partes em razão de eventos externos imprevisíveis – os quais podem ser religiosos, políticos, tecnológicos, econômicos ou financeiros, por exemplo.¹⁶ Diferentemente das cláusulas de força

¹⁵ UNIDROIT. *Principles of international commercial contracts – 2010*. Rome: International Institute for the Unification of Private Law, 2010. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2010/chapter-6-section-2/#1623694323415-30641944-9988>. Acesso em: 14 set. 2025.

¹⁶ AUDE, Mauricio. *O tarifação de Trump e a revisão de contratos internacionais*. ConJur – Consultor Jurídico, 14 jun. 2025. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2025-jun-14/o-tarifaco-de-trump-e-a-revisao-de-contratos-internacionais/>. Acesso em: 14 set. 2025.

maior ou *frustration*, o princípio do *hardship* não isenta a parte de suas devidas obrigações, mas permite a adaptação ou a renegociação dos termos contratuais então vigentes.¹⁷

Ademais, pode-se argumentar que uma das vantagens do *hardship* seria que não haveria necessidade de haver previsão expressa em um contrato referente ao *hardship* para que este venha a incidir – ponto de vista defendido por aqueles que veem o *hardship* como um conceito próximo a um princípio.¹⁸

Conforme consta dos princípios do UNIDROIT, é possível que uma situação se enquadre simultaneamente tanto como força maior, quanto como *hardship*. Nestes casos, caberá à parte afetada definir qual dos remédios contratuais incidirá, a depender do objetivo que se pretende alcançar: o inadimplemento justificado das obrigações, ou a renegociação contratual, para a manutenção da vigência do contrato.¹⁹

2.1.3. Cláusulas de vencimento antecipado

A cláusula de vencimento antecipado permite que o credor, em caso de inadimplemento de uma das parcelas pelo devedor, acelere as parcelas vincendas da dívida e execute o instrumento pelo seu valor

¹⁷ Neste sentido, cf. art. 6.2.3 do UNIDROIT:

“(1) *In case of hardship the disadvantaged party is entitled to request renegotiations. The request shall be made without undue delay and shall indicate the grounds on which it is based.*

(2) *The request for renegotiation does not in itself entitle the disadvantaged party to withhold performance.*

(3) *Upon failure to reach agreement within a reasonable time either party may resort to the court.*

(4) *If the court finds hardship it may, if reasonable,*

(a) *terminate the contract at a date and on terms to be fixed; or*

(b) *adapt the contract with a view to restoring its equilibrium.*”

¹⁸ AUDE, Mauricio. *O tarifação de Trump e a revisão de contratos internacionais*. ConJur – Consultor Jurídico, 14 jun. 2025. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2025-jun-14/o-tarifaco-de-trump-e-a-revisao-de-contratos-internacionais/>. Acesso em: 14 set. 2025.

¹⁹ UNIDROIT. *Principles of international commercial contracts – 2010*. Rome: International Institute for the Unification of Private Law, 2010. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2010/chapter-6-section-2/#1623694323415-30641944-9988>. Acesso em: 14 set. 2025.

integral. A cláusula também pode permitir a aceleração na hipótese de outros eventos previstos no contrato, a citar: pedido de falência, descumprimento de obrigações não-financeiras especificadas no contrato etc. Trata-se de cláusula comum em contratos bancários.

A referida cláusula pode proteger o credor de maiores prejuízos na hipótese de inadimplemento antecipado do contrato, já havendo jurisprudência pacífica em diversos tribunais brasileiros reconhecendo a ausência de abusividade dessa cláusula.

No contexto de um contrato internacional, o inadimplemento antecipado do contrato é previsto no artigo 72(1) da CISG, segundo o qual “[s]e antes da data do adimplemento tornar-se evidente que uma das partes incorrerá em violação essencial do contrato, poderá a outra parte declarar a rescisão deste”.

2.1.4. Cláusulas de preço, reajuste e renegociação

As cláusulas de preço, quando bem formuladas, podem oferecer um primeiro caminho para a renegociação contratual. Nesse sentido, contratos com **preço fixo** dificilmente permitirão uma revisão dos termos contratuais motivada por aumento de custos e eventual escalção desproporcional do preço de insumos. Bem por isso, o estabelecimento de uma **fórmula de precificação com variáveis específicas sobre aumento desproporcional de custos** (e.g. tarifas, custos aduaneiros e outras taxas cabíveis) ou, ainda, de **compartilhamento de custos entre as partes**, pode endereçar o problema da onerosidade excessiva a uma das partes.

O mecanismo de reajuste de preço pode basear-se também em algum índice de atualização, visando a auxiliar a gestão dos riscos econômicos próprios de flutuações de custos. Para tanto, a base de cálculo deve ser clara e estipular limites mínimos e máximos para proteger as partes de variações e renegociações abusivas ou descabidas²⁰.

Para melhor efetividade, a cláusula pode ser acompanhada de previsão específica para reajuste periódico (com base na fórmula proposta), atrelado a um limite de revisão e/ou direito de rescisão contratual.

²⁰ PRACTICAL LAW. *General Contract Clauses: Tariffs (Price Adjustment)*. Practical Law – Thomson Reuters. Disponível em: [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/w-046-6501?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/w-046-6501?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true). Acesso em: 14 set. 2025.

2.1.5. *Cláusula de alteração de lei vigente*

Cláusulas sobre alteração de lei e/ou normativas vigentes oferecem às partes um mecanismo para renegociação dos termos de um contrato, caso referidas alterações impactem significativamente sua execução. Trata-se de cláusula útil que permite, por exemplo, extensão do prazo de cumprimento e ajustes no preço dos insumos envolvidos.

Para tanto, a redação deverá definir o que constitui uma “mudança da lei” (e.g. políticas governamentais, mudanças legislativas, inovações na jurisprudência etc.) que afeta **especificamente** aquela relação contratual, a habilidade para pagar e eventual aumento de custos – isto porque, alterações normativas são comumente consideradas intrínsecas ao curso normal dos negócios.

2.1.6. *Cláusulas de “alterações materiais adversas”*

Cláusulas “MAC” (do inglês *Material Adverse Change*) são mais recorrentes em fusões e aquisições e contratos de financiamento de projetos, tendo por intuito alocar riscos entre as partes ante eventos comerciais e econômicos adversos que ocorram entre a assinatura e a conclusão de um contrato.²¹ Trata-se de previsão contratual que normalmente resguarda o adquirente contra eventos que tornem o fechamento de um negócio menos atraente (a ponto de indesejado), permitindo a rescisão unilateral. A cláusula MAC também pode viabilizar o equilíbrio contratual principalmente em termos de preço após alterações significativas da conjuntura que motivou a contratação.²²

Nesse último aspecto, a despeito de sua aplicação mais corriqueira em contratos de M&A, a disciplina de alterações adversas via cláusula MAC pode permitir a **renegociação da transação previamente à conclusão** da operação, caso ocorram fatos que prejudiquem gravemente os ativos envolvidos, como tarifas.

As cláusulas MAC encontram respaldo tanto em sistemas de *common law* quanto de *civil law*, e sua redação pode ser mais ou menos

²¹ MCNAIR, Damian. Material adverse change clauses. In: *Investing in infrastructure. International best legal practice in project and construction agreements*. PwC, 2016. Disponível em: <https://www.pwc.com/au/legal/assets/investing-in-infrastructure/iif-38-material-adverse-change-clauses-feb16-3.pdf>. Acesso em: 14 set. 2025

²² TANI, Nadine Yasumi Macedo. *Aplicabilidade da cláusula MAC no Brasil e no mundo*. São Paulo: Insper, 2018.

restritiva ao delimitar os eventos específicos que se traduzirão em “efeito adverso relevante”. A depender do teor da cláusula, alterações tarifárias drásticas poderão engatilhar a cláusula MAC, em particular se representarem impacto negativo relevante sobre o negócio do contrato. A dificuldade aqui reside no fato de que eventos macroeconômicos podem não ser aceitos sob estas cláusulas, que tendem a tutelar dificuldades comerciais inerentes a uma das contratantes. Portanto, para que sejam úteis, é recomendável que prevejam expressamente aumentos significativos de tarifas como evento com efeito adverso relevante.

2.1.7. “Frustration” e o Princípio do *rebus sic stantibus*

Outra saída possível, porém mais drástica, diz respeito à incidência da *frustration doctrine*, característica da *common law* e aplicável quando, após a celebração do contrato, ocorre um evento não imputável às partes que torna a execução e o desempenho comercial **impossíveis, ilegais ou radicalmente diferentes do pactuado**. Uma vez verificado tal evento, o contrato extingue-se imediata e automaticamente.²³ Para avocá-la, portanto, é necessário comprovar **(i)** a imprevisibilidade do evento; e **(ii)** a impossibilidade ou alteração radical da performance pactuada.²⁴

No caso de alterações tarifárias, o desafio da doutrina reside em demonstrar que as mudanças não apenas eram imprevisas, como inviabilizaram a execução contratual ou a modificaram de tal maneira que transformou o objeto do contrato. Assim, a dificuldade econômica decorrente de um novo regime tarifário pode, por vezes, não ser suficiente para incidência da *frustration doctrine*.

Doutrina semelhante pode também ser encontrada em sistemas de *civil law* sob a “teoria da imprevisão” ou, ainda, a cláusula “*rebus sic stantibus*”, permissivas à resolução ou à revisão contratual quando um evento imprevisível e extraordinário torna a execução **excessivamente onerosa ou inviável**.

²³ LORENZON, Filippo. *UNCTAD training course on implications of the COVID-19 pandemic for commercial contracts: frustration and force majeure in the sale on contract: of any use for Covid-19?* UNCTAD, 2020. Disponível em: https://unctad.org/system/files/information-document/Day_1_Session_3_Frustration_and_force_majeure_Synopsis.pdf. Acesso em: 14 set. 2025.

²⁴ LEXISNEXIS. *Frustration definition*. LexisNexis UK. Disponível em: <https://www.lexisnexis.co.uk/legal/glossary/frustration>. Acesso em: 14 set. 2025.

Seus requisitos não diferem muito da *frustration doctrine*. Nesse passo, o fato deve ser **(i)** extraordinário, isto é, desconexo dos riscos normais da contratação e do curso ordinário dos negócios; **(ii)** imprevisível a ponto de as partes não possuírem condições de antecipá-lo ou avaliarem a probabilidade de sua ocorrência, independentemente da diligência empregada; **(iii)** alheio às partes e eventual culpa do obrigado. A onerosidade excessiva atingirá diretamente a prestação devida pelo obrigado e será avaliada caso a caso.²⁵

Note-se que as dificuldades da *frustration doctrine* podem ser transpostas à teoria da imprevisão, pois alterações tarifárias podem não ser imprevisíveis o suficiente ou onerosas o suficiente a descaracterizar a relação comercial, sendo consideradas, por vezes, álea do negócio.

À luz do quanto exposto, sumarizam-se na Tabela 1 abaixo os principais instrumentos contratuais aplicáveis em situações de alteração drástica do cenário macroeconômico do contrato analisado, os quais poderão ser adotados pelas partes envolvidas a depender dos efeitos desejados (i.e., resolução, extinção, renegociação etc. do contrato) e do momento em que se encontram (i.e., antes ou após a ocorrência do evento externo).

²⁵ VENOSA, Sílvio de S. *Direito civil: contratos*. v. 3. 25. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2025. E-book. p. 99. ISBN 9786559776788. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559776788/>. Acesso em: 14 set. 2025.

Tabela 1: Quadro-resumo de instrumentos aplicáveis

Cláusula	Efeitos	Momento para discussão
Caso fortuito e força maior	Desonera a parte afetada de suas obrigações, justificando o inadimplemento contratual devido a um evento evitável e intransponível.	Durante a elaboração do contrato com previsão expressa e detalhada dos eventos que podem acionar a cláusula. A discussão, porém, também pode ocorrer após a ocorrência do evento.
Hardship	Permite a adaptação ou renegociação dos termos contratuais quando eventos externos tornam o cumprimento excessivamente oneroso, sem isentar a parte da obrigação.	Pode ser invocada para renegociação contratual após a ocorrência do evento, mesmo que não haja previsão, haja vista ser possível argumentar que se trata de princípio do Direito Internacional Privado.
Vencimento antecipado	Permite ao credor acelerar as parcelas vincendas de uma dívida, tornando o valor integral imediatamente exigível em caso de inadimplemento ou outros eventos específicos.	Durante a elaboração do contrato, devendo ser claramente definida e incluída na minuta, para proteger o credor desde o início da relação contratual.
Preço, reajuste e renegociação	Estabelece mecanismos para revisão do preço, como fórmulas de precificação com variáveis, índices de atualização ou compartilhamento de custos, para mitigar eventual onerosidade excessiva para uma das partes. Não implica resolução contratual.	Durante a elaboração do contrato, sendo essencial que seja bem formulada com base de cálculo clara, limites a reajustes e periodicidade para revisão de preço, de modo a evitar discussões quando o problema já se instaurou.
Alteração de lei vigente	Oferece um mecanismo para renegociação dos termos contratuais, caso uma alteração legislativa ou normativa impacte significativamente execução do contrato.	Deve ser incluída na redação inicial, especificando o que constitui uma alteração da lei relevante (e.g. atos do Poder Executivo que imponham tarifas), para que possa ser acionada quando a alteração ocorrer.
MAC	Permite a renegociação ou rescisão unilateral, caso ocorram eventos comerciais ou econômicos adversos que alterem materialmente a conjuntura que motivou o negócio, protegendo o adquirente.	Deve ser negociada e inserida previamente no contrato, em especial em operações financiamentos, prevendo expressamente os gatilhos que configuram evento adversos relevante, como alterações tarifárias.
Frustration e rebus sic stantibus	Causa extinção imediata do contrato (frustration) ou permite sua resolução/revisão (rebus sic stantibus), quando um evento extraordinário e imprevisível torna a execução impossível, ilegal ou radicalmente diferente do pactuado.	Doutrina aplicável de forma mais drástica após a ocorrência do evento imprevisível. Sua incidência é discutida judicialmente, e o desafio é comprovar a imprevisibilidade do evento e subsequente inviabilização do contrato.

Fonte: Elaboração própria.

2.2. Análise de casos concretos vis-à-vis as cláusulas e os princípios aplicáveis

Tendo-se delineado os diversos instrumentos contratuais potencialmente acionáveis em situações como o aumento repentino de tarifas comerciais, passa-se doravante à análise de casos concretos em que empresas, à luz de eventos externos imprevisíveis, buscaram mitigar eventuais impactos por meio de tais instrumentos.

Em relação à cláusula de força maior, convém destacar o entendimento da *Delhi High Court*, na Índia, no caso *Halliburton Offshore Services Inc. v. Vedanta Limited* (2020), no qual o Tribunal reconheceu o impacto dos *lockdowns* – i.e., um evento externo decorrente de uma determinação dos governos – como um evento de força maior, mas enfatizou a necessidade de uma avaliação caso a caso.²⁶ Não obstante, neste caso em particular, o Tribunal reconsiderou sua decisão inicial e reconheceu que a empresa Halliburton estava descumprindo suas obrigações desde setembro de 2019, ou seja, antes da decretação dos *lockdowns*.²⁷

No caso de previsões de compartilhamento de custos entre as partes, merece destaque a política implementada pelo Walmart. A empresa, em face das novas tarifas aplicadas pelos EUA, valeu-se de seu poder de compra perante seus fornecedores chineses para negociar o compartilhamento de custos. O Walmart passou a exigir concessões nos preços praticados pelos seus fornecedores a fim de compensar o aumento nos preços decorrentes das novas tarifas – por meio da concessão de descontos, por exemplo, de 10%.²⁸ Dito de outro modo,

²⁶ HITHAISHREE, D. N.; YADAV, Shobha. *Contractual risk and responsibility in the post-COVID paradigm*. International Journal of Human Rights Law Review, v. 4, 2025. Disponível em: <https://www.humanrightlawreview.in/archives/>. Acesso em: 14 set. 2025.

²⁷ ÍNDIA. *M/S Halliburton Offshore Services Inc. vs Vedanta Limited & Anr.*, O.M.P. (I) (COMM) No. 88/2020. Tribunal Superior de Delhi, 29 maio 2020. Disponível em: <https://indiankanoon.org/doc/123403504/>. Acesso em: 17 set. 2025.

²⁸ FORTUNE. *Walmart's answer to tariffs was to pressure Chinese suppliers to lower costs*. 12 mar. 2025. Disponível em: <https://fortune.com/2025/03/12/walmart-tariffs-china-united-states-consumer-prices/>. Acesso em: 17 set. 2025; e REUTERS. *Walmart continues to push Chinese suppliers to cut prices, Bloomberg News reports*. Reuters, 2 abr. 2025. Disponível em: <https://www.reuters.com/business/retail-consumer/walmart-continues-push-chinese-suppliers-cut->

na prática os fabricantes chineses acabaram reduzindo seus preços de venda ao Walmart e, indiretamente, compartilhando o ônus do aumento das tarifas.

A empresa Volkswagen, por sua vez, optou por outra abordagem face às tarifas de 25% impostas pelos EUA sobre carros fabricados no exterior.²⁹ A empresa passou a aplicar uma taxa extra de importação sobre o preço dos modelos de carros fabricados no exterior e vendidos nos EUA. Ou seja: ao invés de arcar sozinha com o ônus de 25% ao importar um veículo fabricado no exterior, para então revendê-lo nos EUA, a Volkswagen passou a revender esses veículos a um preço 25% mais caro, repassando o aumento dos custos ao consumidor final.

Outra possível forma de mitigação de riscos é a elaboração de um plano de contingência, tal como feito pela Stanley Black & Decker. A empresa implementou um plano de contingência baseado em modelagem de cenários, avaliando uma variedade de possíveis tarifas e suas implicações. Neste sentido, caso uma tarifa de 10% fosse aplicada a certos insumos, a Stanley planejava compensar parte desse aumento através de mudanças nos fornecedores, e outra parte por meio de ajustes nos preços. Se a tarifa fosse de 25% sobre produtos acabados, a empresa teria uma estratégia diferente, possivelmente envolvendo uma combinação distinta de ações.

Evidente, portanto, que são diversas as alternativas possíveis para mitigar eventuais riscos e lidar com a onerosidade decorrente da imposição de novas tarifas. A avaliação de qual o melhor caminho a ser seguido dependerá de inúmeros fatores, tais como o tamanho das empresas envolvidas e seu poder de compra frente a fornecedores, o objetivo das partes ao acionar determinada cláusula (i.e., rescindir o contrato ou renegociá-lo em novos termos), o nível de disposição das empresas a arcar sozinhas com aumentos de custos, entre outros.

3. Considerações finais

O contexto comercial internacional tem se provado desafiador para negócios que têm em seu bojo contratos que, de alguma

[-prices-bloomberg-news-reports-2025-04-02/](#). Acesso em: 14 set. 2025

²⁹ NAIR, Devika. Volkswagen to introduce ‘import fee’ on tariff-hit cars, WSJ reports. *Reuters*, 3 abr. 2025. Disponível em: <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/volkswagen-introduce-import-fee-tariff-hit-cars-wsj-reports-2025-04-03/>. Acesso em: 14 set. 2025.

forma, foram, são ou serão impactados por medidas unilaterais de comércio. Nesse contexto, observam-se riscos jurídicos e comerciais significativos, mas também oportunidades estratégicas para empresas que souberem estruturar adequadamente seus contratos, e/ou que acionem determinados mecanismos que podem estar expressamente previstos em instrumentos contratuais existentes.

O presente artigo sobrevoou algumas das cláusulas contratuais mais relevantes e/ou recorrentemente acionadas em situações “de crise”. Desse sobrevo, algumas considerações podem ser extraídas:

- **Relação entre medidas comerciais e contratos privados:** como é notório, os contratos não se encontram “no vácuo”. Medidas externas por vezes imprevisíveis, como a imposição de tarifas e de sanções, podem gerar disputas e/ou questões contratuais que exigem soluções jurídicas diferenciadas – a citar a renegociação, a rescisão ou a revisão judicial.
- **Importância da redação contratual precisa e clara:** a efetividade de cláusulas como força maior, *hardship*, MAC e outras depende em relevante medida de sua especificidade e clareza. Termos vagos dificultam sua aplicação prática e podem prejudicar a parte afetada por eventos externos.
- **Limitações jurídicas e avaliação casuística:** Tribunais têm interpretado com cautela cláusulas excludentes de responsabilidade, exigindo demonstração clara de imprevisibilidade, inevitabilidade e impacto substancial. Medidas comerciais unilaterais podem ser consideradas riscos previsíveis em certos casos, contudo, não há entendimento unânime sobre o tema – a avaliação permanece caso-a-caso.
- **Integração entre direito contratual e estratégias comerciais:** importa ponderar que a mitigação de riscos não depende exclusivamente do contrato, mas também de estratégias comerciais complementares – como repasse de custos, reconfiguração de cadeias de suprimento ou negociação com fornecedores.
- **Planejamento contratual estratégico: uma necessidade no contexto atual.** Os casos concretos apresentados evidenciam que empresas que se anteciparam a possíveis impactos tarifários – por meio de cláusulas bem redigidas, compartilhamento de custos, ou planos de contingência – conseguiram mitigar os efeitos adversos de forma mais eficiente.

Assim, investir em um planejamento contratual estratégico pode não só ser um diferencial competitivo, como também, em certos casos, uma medida necessária para garantir a viabilidade e a sustentabilidade de um negócio.

- Para além disso, concretamente, foi possível apreender determinadas **práticas contratuais** doravante sintetizadas **que podem, em tese, contribuir para o endereçamento e/ou a prevenção de determinadas questões contratuais** que possam surgir no contexto de acentuação de medidas unilaterais comerciais (e, analogamente, de medidas unilaterais de outras naturezas):
- **Contextualizar cláusulas ao ambiente político-comercial atual:** incluir termos específicos relacionados a tarifas, sanções, barreiras comerciais e políticas públicas nas cláusulas de força maior, *hardship* e MAC, por exemplo, pode contribuir para fornecer maior segurança jurídica às partes contratantes.
- **Definir gatilhos objetivos para aplicação de cláusulas:** estabelecer critérios claros (ex.: aumento tarifário acima de 10%) para permitir a aplicação de mecanismos de revisão, suspensão ou rescisão contratual pode ser uma estratégia que também contribui para maior previsibilidade contratual.
- **Prever fórmulas de precificação flexíveis:** outra estratégia possível seria utilizar cláusulas de reajuste com base em índices ou variáveis que reflitam variações tarifárias, cambiais ou aduaneiras, protegendo o equilíbrio econômico do contrato.
- **Incluir cláusulas de alteração legislativa e normativa:** delimitar o que constitui uma “mudança relevante na lei” e prever seus efeitos automáticos sobre o contrato (ex.: extensão de prazo, reequilíbrio econômico) podem ser cuidados relevantes para garantir maior clareza e precisão ao escopo de aplicação de determinadas cláusulas contratuais.
- **Avaliar o uso estratégico de cláusulas MAC:** especialmente em operações de M&A e de financiamento, prever que alterações drásticas no ambiente comercial (como tarifas elevadas) possam configurar evento adverso relevante pode ser uma estratégia interessante para conferir maior previsibilidade em dada operação.

- **Utilizar o princípio do *hardship* como ferramenta de renegociação:** mesmo sem cláusula expressa, poder-se-ia, caso as condições sejam favoráveis, explorar a possibilidade de aplicação dos Princípios do UNIDROIT para renegociar contratos excessivamente onerosos devido a fatores externos.
- **Investir em planos de contingência e análise de cenários:** no atual cenário, recomenda-se mapear riscos tarifários e adotar modelos de resposta adaptáveis, como mudanças de fornecedores, renegociação com parceiros ou revisão da cadeia de suprimentos.
- **Acompanhar mudanças legislativas e políticas de comércio exterior:** contratos internacionais devem ser geridos com monitoramento constante de medidas unilaterais adotadas por governos, especialmente em contextos instáveis como o atual.

Bibliografia

AUDE, Mauricio. *O tarifação de Trump e a revisão de contratos internacionais*. ConJur – Consultor Jurídico, 14 jun. 2025. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2025-jun-14/o-tarifaco-de-trump-e-a-revisao-de-contratos-internacionais/>. Acesso em: 14 set. 2025.

BAPTISTA, Luiz Olavo. *Contratos internacionais*. São Paulo: Lex Editora, 2010.

BRASIL. *Decreto nº 8.327, de 16 de outubro de 2014*. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm. Acesso em: 14 set. 2025.

CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS SOBRE CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG). Viena, 11 abr. 1980. Disponível em: <https://cisg-online.org/cisg-article-by-article/part-3/art.-79-cisg>. Acesso em: 17 set. 2025.

ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA (EUA). *Addressing threats to the United States by the government of Brazil*. Disponível em: <<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/07/addressing-threats-to-the-us/>>. Acesso em: 22 set. 2025.

FINKENSTADT, Daniel J.; HANDFIELD, Robert; MILLER, Jason. *How contracts can help firms navigate the uncertainty of global tariffs*.

Harvard Business Review, 11 abr. 2025. Disponível em: <https://hbr.org/2025/04/how-contracts-can-help-firms-navigate-the-uncertainty-of-global-tariffs>. Acesso em: 14 set. 2025.

FORTUNE. *Walmart's answer to tariffs was to pressure Chinese suppliers to lower costs*. 12 mar. 2025. Disponível em: <https://fortune.com/2025/03/12/walmart-tariffs-china-united-states-consumer-prices/>. Acesso em: 17 set. 2025.

HITHAISHREE, D. N.; YADAV, Shobha. *Contractual risk and responsibility in the post-COVID paradigm*. International Journal of Human Rights Law Review, v. 4, 2025. Disponível em: <https://www.humanrightlawreview.in/archives/>. Acesso em: 14 set. 2025.

ÍNDIA. *M/S Halliburton Offshore Services Inc. vs Vedanta Limited & Anr.*, O.M.P. (I) (COMM) No. 88/2020. Tribunal Superior de Delhi, 29 maio 2020. Disponível em: <https://indiankanoon.org/doc/123403504/>. Acesso em: 17 set. 2025.

LEXISNEXIS. *Frustration definition*. LexisNexis UK. Disponível em: <https://www.lexisnexis.co.uk/legal/glossary/frustration>. Acesso em: 14 set. 2025.

LORENZON, Filippo. *UNCTAD training course on implications of the COVID-19 pandemic for commercial contracts: frustration and force majeure in the sale on contract: of any use for Covid-19?* UNCTAD, 2020. Disponível em: https://unctad.org/system/files/information-document/Day_1_Session_3_Frustration_and_force_majeure_Synopsis.pdf. Acesso em: 14 set. 2025.

MCNAIR, Damian. *Material adverse change clauses*. In: *Investing in infrastructure. International best legal practice in project and construction agreements*. PwC, 2016. Disponível em: <https://www.pwc.com.au/legal/assets/investing-in-infrastructure/iif-38-material-adverse-change-clauses-feb16-3.pdf>. Acesso em: 14 set. 2025.

NAIR, Devika. Volkswagen to introduce 'import fee' on tariff-hit cars, WSJ reports. *Reuters*, 3 abr. 2025. Disponível em: <https://www.reuters.com/business/autos-transportation/volkswagen-introduce-import-fee-tariff-hit-cars-wsj-reports-2025-04-03/>. Acesso em: 14 set. 2025.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil: teoria geral das obrigações*. 25. ed. rev. e atual. por Guilherme Calmon Nogueira da Gama. Rio de Janeiro: Forense, 2019. v. II.

PRACTICAL LAW. *General Contract Clauses: Tariffs (Price Adjustment)*. Practical Law – Thomson Reuters. Disponível em: [https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/w-046-6501?transitionType=Default&contextData=\(sc.Default\)&firstPage=true](https://uk.practicallaw.thomsonreuters.com/w-046-6501?transitionType=Default&contextData=(sc.Default)&firstPage=true). Acesso em: 14 set. 2025.

REUTERS. *Walmart continues to push Chinese suppliers to cut prices, Bloomberg News reports*. Reuters, 2 abr. 2025. Disponível em: <https://www.reuters.com/business/retail-consumer/walmart-continues-push-chinese-suppliers-cut-prices-bloomberg-news-reports-2025-04-02/>. Acesso em: 14 set. 2025.

TANI, Nadine Yasumi Macedo. *Aplicabilidade da cláusula MAC no Brasil e no mundo*. São Paulo: Insper, 2018.

UNIDROIT. *Principles of international commercial contracts – 2010*. Rome: International Institute for the Unification of Private Law, 2010. Disponível em: <https://www.unidroit.org/instruments/commercial-contracts/unidroit-principles-2010/chapter-6-section-2/#1623694323415-30641944-9988>. Acesso em: 14 set. 2025.

VENOSA, Sílvio de S. *Direito civil: contratos*. v. 3. 25. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2025. E-book. ISBN 9786559776788. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559776788/>. Acesso em: 14 set. 2025.