

GEOECONOMIA E CONTRATOS EMPRESARIAIS INTERNACIONAIS: REGULAMENTAÇÃO, RISCOS E CADEIAS GLOBAIS DE VALOR

*Ana Beatriz Machado Lima Pacheco*¹

*Nailia Aguado Ribeiro Franco*²

*Thaís Magrini Schiavon*³

Resumo: O presente artigo analisa os impactos da geoeconomia contemporânea sobre contratos empresariais inseridos em cadeias globais de valor. Parte-se da premissa de que Estados e blocos econômicos têm utilizado, de forma crescente, instrumentos regulatórios, comerciais, tarifários, ambientais e estratégicos para alcançar objetivos econômicos, climáticos e geopolíticos. Tais instrumentos produzem efeitos que ultrapassam o plano das relações interestatais e incidem diretamente sobre relações privadas. Nesse contexto, examina-se a transformação da agenda ESG e do *European Green Deal* como mecanismos de regulação unilateral com efeitos extraterritoriais indiretos, especialmente por meio de exigências de *due diligence*, rastreabilidade e conformidade ambiental. Em seguida, analisa-se a dificuldade de enquadramento dos choques geoeconômicos contemporâneos nas categorias tradicionais de revisão contratual do direito brasileiro, em diálogo com os modelos estrangeiros

¹ Graduanda em Direito pela UFRRJ, com passagem pela UNMDP (Argentina). Estagiária em MAGRINI SCHIAVON ADVOCACIA. Pesquisadora e membro do Núcleo de Pesquisa em Direito Empresarial (NUPDEM).

² Advogada na Andersen Ballão Advocacia, atua nas áreas de Direito Empresarial, Contratual, Societário e Comércio Internacional, com foco na assessoria a empresas estrangeiras, investidores e sociedades de capital estrangeiro no Brasil. Pós-graduada e Pós-graduanda em Direito Contratual e Responsabilidade Civil pela ESA Nacional e conclusão de Direito Empresarial e Econômico pela ABDConst. Coordena o Grupo de Trabalho de Gestão, Liderança e Empreendedorismo da Comissão das Mulheres Advogadas – CMA e integra a Comissão de Direito Internacional – CDI da OAB/PR. É pesquisadora do Núcleo de Estudos Avançados em Direito Internacional – NEADI/PUCPR e associada da Women Inside Trade.

³ Advogada e sócia fundadora do MAGRINI SCHIAVON ADVOCACIA, especializado em internacionalização de negócios brasileiros e consultivo empresarial. MBA em Negócios Internacionais e Globalização de Empresas (FIA School of Business - em andamento). Diretora de Interiorização da Comissão de Direito Internacional da OAB/PR (gestão 2025/2027). Membro da Câmara Mulheres da FUNCEX – Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior.

de alteração das circunstâncias. Por fim, sustenta-se que os contratos empresariais internacionais passaram a desempenhar função central na gestão e alocação de riscos geoeconômicos, mediante cláusulas de força maior, *hardship*, *change in law*, sanções, *export control*, *compliance*, auditoria e rastreabilidade. Conclui-se que a autonomia privada não desaparece diante da intensificação regulatória estatal, mas se transforma em instrumento de adaptação, cooperação e gestão dinâmica de riscos no comércio internacional.

Palavras-chave: geoeconomia; comércio internacional; contratos; cadeias globais de valor; ESG; alocação de riscos.

Abstract: This article analyzes the impacts of contemporary geoeconomics on international business contracts embedded in global value chains. It is based on the premise that States and economic blocs increasingly employ regulatory, commercial, tariff, environmental, and strategic instruments to pursue economic, climate-related, and geopolitical objectives. Such measures produce effects that extend beyond interstate relations and directly affect private legal relationships. In this context, the article analyzes the transformation of the ESG agenda and the European Green Deal into mechanisms of unilateral regulation with indirect extraterritorial effects, particularly through due diligence, traceability, and environmental compliance requirements. Subsequently, it examines the challenges of accommodating contemporary geoeconomic shocks within the traditional doctrines of contract revision under Brazilian law, in dialogue with foreign approaches to changed circumstances. Finally, the article argues that international business contracts have come to play a central role in the management and allocation of geoeconomic risks through force majeure, hardship, change in law, economic sanctions, export control, compliance, audit, and traceability clauses. It concludes that private autonomy does not disappear in the face of increasing state regulation but is transformed into an instrument of adaptation, cooperation, and dynamic risk management in international trade.

Keywords: geoeconomics; international trade agreements, contracts; global value chains; ESG; risk allocation.

1. Geoeconomia Contemporânea: Conceitos, Instrumentos e Crise do Multilateralismo

As últimas décadas foram marcadas pela intensificação da integração econômica internacional, pela expansão das cadeias globais de valor e pelo aprofundamento da interdependência entre Estados,

empresas e mercados. Contudo, eventos recentes, como a pandemia do COVID-19, a adoção de sanções econômicas pelos Estados, o aumento dos controles de exportação e importação, o agravamento das disputas tarifárias, os recentes conflitos armados e a proliferação de medidas regulatórias unilaterais com efeitos extraterritoriais passaram a alterar significativamente a dinâmica do comércio internacional e a organização das cadeias produtivas globais.

Nesse sentido, a imposição de barreiras tarifárias, sanções econômicas, restrições a investimentos estrangeiros, controles tecnológicos e políticas industriais nacionalistas deixaram de representar instrumentos exclusivamente econômicos ou comerciais, passando a ser frequentemente legitimadas por argumentos relacionados à segurança nacional, à proteção de setores estratégicos, à sustentabilidade ou à política externa, embora também funcionem como mecanismos de competição econômica e projeção de poder na ordem internacional.⁴

Esse fenômeno, atualmente descrito pela literatura como geoeconomia, representa a utilização de instrumentos econômicos para a promoção de interesses estratégicos estatais, deslocando parte da competição internacional do campo militar para as esferas comercial, financeira, tecnológica e regulatória. A intensificação da rivalidade entre grandes potências, especialmente entre Estados Unidos e China, bem como a crescente adoção de medidas unilaterais por diferentes Estados e blocos econômicos, conferiu renovada centralidade ao tema.⁵

Embora a relação entre economia e poder político não seja propriamente nova, observa-se uma mudança considerável na forma como os Estados utilizam a interdependência econômica, as cadeias produtivas globais e os mercados internacionais como instrumentos de influência, pressão e competição estratégica. Nesse contexto, a geoeconomia emerge como categoria analítica relevante para compreender as transformações do comércio internacional e os impactos decorrentes da crescente instrumentalização da economia para fins políticos e geopolíticos, em especial nos contratos empresariais.

A compreensão desse fenômeno mostra-se particularmente importante para o presente estudo. Afinal, medidas geoeconômicas, embora frequentemente revestidas de finalidades legítimas, produzem

⁴ LUTTWAK, Edward N. From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce. *The National Interest*, n. 20, p. 17-23, 1990.

⁵ BLACKWILL, Robert D.; HARRIS, Jennifer M. *War by Other Means: Geoeconomics and Statecraft*. Cambridge: Harvard University Press, 2016.

efeitos diretos sobre agentes privados, cadeias de suprimento e contratos empresariais internacionais.⁶ Por essa razão, torna-se necessário examinar os fundamentos conceituais da geoeconomia, seus principais instrumentos e as transformações contemporâneas do sistema multilateral de comércio.

1.1. Do Poder Geopolítico ao Poder Geoeconômico

As relações internacionais sempre foram marcadas pela disputa por poder entre Estados. Durante grande parte da história moderna, essa competição manifestou-se predominantemente por meio da projeção de poder militar, da expansão territorial e da capacidade bélica. A geopolítica clássica, nesse contexto, concentrou-se na análise da influência da geografia, do território e dos recursos estratégicos sobre o comportamento estatal e a distribuição do poder internacional.⁷

Contudo, o encerramento da Guerra Fria, a intensificação da globalização econômica e o aprofundamento da interdependência entre Estados produziram transformações significativas na dinâmica da competição internacional. A crescente integração dos mercados, das cadeias produtivas e dos fluxos financeiros ampliou a relevância dos instrumentos econômicos como mecanismos de projeção de poder e influência entre os Estados.⁸

Foi nesse contexto que Edward Luttwak formulou a noção de geoeconomia, sustentando que o conflito interestatal não teria

⁶ FERNANDES, Magali; KANAS, Vera; CORTELLINI, Anna; MOTA, Catherine Rebouças. *Geoeconomia: estratégias das corporações na nova ordem econômica*. Working Paper n. 578. São Paulo: FGV EESP, 2025. Disponível em: <https://geoeconomia.fgv.br/publicacao/geoeconomia-estrategia-das-corporacoes-na-nova-ordem-economica>. Acesso em 29 jun. 2026; MILHAUPT, Curtis J. *Corporate Governance in an Era of Geoeconomics*. ECGI Law Working Paper n. 790/2024, 2025. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=4888623>. Acesso em 29 jun 2026.

⁷ “Traditionally, geopolitics was understood to be the study of how geography influences the international policies of nations and societies. [...] Whereas the Anglo-American school focused on how geography determines a nation’s military security and its options to project power”. In: KLEMENT, Joachim. *Geo-Economics: The Interplay between Geopolitics, Economics, and Investments*. Charlottesville: CFA Institute Research Foundation, 2021, p. xv-xvi. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=3836915>. Acesso em 29 jun. 2026.

⁸ KLEMENT, Joachim. *Geo-Economics: The Interplay between Geopolitics, Economics, and Investments*. Op cit.

desaparecido com o declínio relativo das disputas militares entre as grandes potências, mas passaria a se manifestar por meio daquilo que denominou de “a lógica da guerra na gramática do comércio”.⁹ Segundo ele, a rivalidade entre os Estados permaneceria orientada pela busca de vantagens estratégicas, embora os instrumentos empregados passassem a situar-se na esfera econômica, financeira, comercial e tecnológica.

A geoeconomia, nesse sentido, não substitui a geopolítica, mas transforma as formas de exercício do poder estatal, de modo que barreiras comerciais (tarifárias ou não), subsídios, restrições ao comércio, políticas industriais, sanções econômicas e controles de exportação adquirem relevância comparável àquela tradicionalmente atribuída ao emprego da força militar.¹⁰

Décadas após a formulação original de Luttwak, Blackwill e Harris desenvolveram essa perspectiva ao definir a geoeconomia como a utilização deliberada de instrumentos econômicos para promover e defender interesses nacionais e produzir resultados geopolíticos, reconhecendo que comércio, investimentos, política industrial, energia, tecnologia e finanças passaram a ocupar posição central na atual competição entre as potências.¹¹

Mais recentemente, a literatura passou a destacar que a crescente instrumentalização da economia para fins estratégicos produz efeitos que ultrapassam as relações interestatais e alcançam diretamente o setor privado. A rivalidade entre grandes potências, as estratégias de *de-risking* e *reshoring*, as restrições regulatórias e o emprego de instrumentos econômicos para objetivos geopolíticos influenciam decisões de investimento, cadeias de suprimento, modelos de governança e a gestão de riscos corporativos.¹²

Nesse contexto, a geoeconomia emerge como ferramenta indispensável para compreender a transformação da interdependência econômica em instrumento de poder, influência e competição estratégica, produzindo consequências diretas sobre empresas e relações privadas transnacionais. A crescente exposição das atividades empresariais aos riscos decorrentes de sanções econômicas, restrições regulatórias,

⁹ LUTTWAK, Edward N. Idem. Op cit.

¹⁰ LUTTWAK, Edward N. Idem. Op Cit.

¹¹ BLACKWILL, Robert D.; HARRIS, Jennifer M. Idem. Op cit.

¹² FERNANDES, Magali; KANAS, Vera; CORTELLINI, Anna; MOTA, Catherine Rebouças. Op Cit.

controles tecnológicos e alterações das cadeias globais de valor desloca parte significativa desses impactos para o âmbito dos contratos empresariais internacionais,¹³ tema que será examinado nos capítulos seguintes.

1.2. Instrumentos Geoeconômicos e a Crise do Sistema Multilateral de Comércio

A utilização de instrumentos econômicos para a consecução de objetivos estratégicos ocorre em um ambiente jurídico internacional historicamente orientado pela liberalização do comércio e pela redução de barreiras econômicas. Após a Segunda Guerra Mundial, a criação do Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT)¹⁴, em 1947, estabeleceu as bases de um sistema multilateral fundado nos princípios da não discriminação, na reciprocidade e na progressiva eliminação de obstáculos ao comércio internacional.

A institucionalização desse modelo foi aprofundada com a criação da Organização Mundial do Comércio (OMC), em 1995, responsável por ampliar a disciplina multilateral do comércio e consolidar mecanismos de solução de controvérsias entre os Estados. O sistema multilateral buscou limitar a adoção de medidas unilaterais e promover previsibilidade nas relações comerciais internacionais, reduzindo a utilização do comércio como instrumento de rivalidade política.

Todavia, a própria arquitetura normativa do sistema multilateral admite hipóteses excepcionais que permitem a adoção de restrições comerciais. O art. XXI do GATT prevê a possibilidade de adoção de medidas destinadas à proteção dos interesses essenciais de segurança nacional, enquanto o art. XX estabelece exceções gerais relacionadas, entre outras hipóteses, à proteção da saúde, da vida humana, animal ou vegetal e à conservação dos recursos naturais.

Essas exceções, concebidas originalmente para situações extraordinárias, passaram a assumir crescente relevância diante da intensificação das disputas econômicas contemporâneas. Sanções econômicas, controles de exportação, restrições a investimentos estrangeiros, políticas industriais, subsídios e medidas regulatórias vêm sendo frequentemente justificados com fundamento em segurança

¹³ MILHAUPT, Curtis J. Op cit.

¹⁴ GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (GATT). General Agreement on Tariffs and Trade. Geneva, 1947.

nacional, proteção de setores estratégicos, sustentabilidade ou interesses públicos essenciais.

Nesse contexto, os instrumentos geoeconômicos coexistem de forma tensa com os princípios do sistema multilateral de comércio. A ampliação do recurso a medidas unilaterais, a crescente utilização de exceções de segurança nacional e as disputas comerciais entre grandes potências evidenciam as limitações do modelo multilateral construído no pós-guerra para enfrentar as novas formas de competição econômica internacional.¹⁵

Por este motivo, infere-se que a crise do sistema multilateral não decorre propriamente da inexistência de normas aplicáveis, mas da crescente dificuldade de conciliar os princípios da liberalização comercial com a utilização da economia como instrumento de poder estatal. A expansão das medidas unilaterais e a ampliação do recurso a exceções relacionadas à segurança nacional evidenciam a crescente tensão entre a lógica do multilateralismo e as novas formas de competição econômica internacional.

Como consequência, os efeitos decorrentes dessas transformações deixam de se restringir às relações entre os Estados e passam a incidir diretamente sobre agentes privados, cadeias de suprimento e contratos empresariais internacionais, transferindo para as relações contratuais parcela significativa dos riscos econômicos, regulatórios e comerciais produzidos pela geoeconomia contemporânea. Esse contexto exige, portanto, uma releitura das categorias tradicionais de alocação de riscos e evidencia as limitações dos mecanismos convencionais de revisão contratual.

2. Dinâmica dos Contratos Empresariais Internacionais: Autonomia Privada e Regulação Unilateral

No cenário global contemporâneo, as questões ambientais atingem os países do Norte e do Sul Global, ainda que de formas distintas. A governança corporativa global passa por uma metamorfose estrutural em que a agenda ESG (*Environmental, Social, and Governance*) deixa de habitar o campo exclusivo da *soft law* — caracterizada por compromissos voluntários e relatórios institucionais de sustentabilidade — para se

¹⁵ MULDER, Nicholas. *The economic weapon: the rise of sanctions as a tool of modern war*. New Haven: Yale University Press, 2022; BLACKWILL, Robert D.; HARRIS, Jennifer M. Op cit.

consolidar, em determinados setores e jurisdições, como verdadeira *hard law*, dotada de imperatividade e sanções jurídicas cogentes.

O epicentro dessa transição normativa localiza-se na União Europeia, cuja formulação do *European Green Deal* (Pacto Ecológico Europeu)¹⁶, conjunto abrangente de políticas da União Europeia cujo objetivo central é tornar o continente o primeiro a atingir a neutralidade climática até 2050, transcende os limites de uma política pública estritamente regional. Ao instrumentalizar o acesso ao seu mercado consumidor interno, o bloco europeu passa a ditar padrões de conformidade socioambiental que alcançam agentes econômicos sediados além de suas fronteiras territoriais.¹⁷ Temáticas que antes configuravam mera recomendação passam a tensionar de forma coercitiva a lógica dos contratos empresariais internacionais.

Diante desse cenário, o presente capítulo propõe-se a analisar o impacto do *European Green Deal* como conjunto regulatório com efeitos extraterritoriais indiretos, investigando de que forma o *enforcement* indireto ambiental, que inclui exigências de *due diligence*, redesenha a execução dos contratos internacionais, redefinindo o equilíbrio sinalagmático e a gestão de riscos nas transações transfronteiriças.

2.1. O ESG, Regulação Unilateral e Efeitos Extraterritoriais

O *European Green Deal* transformou a União Europeia em bloco pioneiro a definir metas ambientais vinculadas à neutralidade climática. O marco serviu de guarda-chuva para regulações unilaterais posteriores, que transformaram metas ambientais em obrigações comerciais, como o *EU Taxonomy Regulation*, *Corporate Sustainability Reporting Directive*, *Carbon Border Adjustment Mechanism* (CBAM), *Corporate Sustainability Due Diligence Directive*, entre outras. Esse efeito, conhecido no direito internacional como “*The Brussels Effect*” obriga as empresas fora do bloco a se adequarem às normas unilaterais para não perderem acesso ao mercado consumidor europeu.

¹⁶ EUROPEAN COMMISSION. *The European Green Deal*. Brussels, 11 Dec. 2019. (Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – COM(2019) 640 final). Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52019DC0640>. Acesso em: 29 jun. 2026.

¹⁷ BRADFORD. *The Brussels effect*. Northwestern University Law Review, 2012.

O *European Union Deforestation Regulation* (EUDR), instituído em 2023, afetou sensivelmente os contratos empresariais do setor agropecuário brasileiro, uma vez que implicou em custos adicionais de diligência, rastreabilidade da cadeia completa de fornecimento e comprovação documental a serem implementados em curto espaço de tempo. Ademais, o regulamento foi alvo de críticas, principalmente na região da América Latina e Caribe, pois apresentou-se como “uma regulamentação unilateral e impositiva para os parceiros comerciais do bloco, suscitando preocupações com relação à compatibilização entre o regulamento e as regras multilaterais da Organização Mundial do Comércio (OMC)”.¹⁸

Por outro lado, cabe ressaltar que as regulações unilaterais em matéria ambiental impostas pela União Europeia não são recentes. Em 2012, o bloco impôs às companhias aéreas (inclusive as estrangeiras que não operavam diretamente na Europa) medidas relacionadas à emissão de gases de efeito estufa.¹⁹

No caso em tela, a regulação unilateral da União Europeia repercutiu não só nos contratos empresariais firmados com as companhias aéreas operantes em seu território, mas também em companhias e mercados consumidores diversos, caracterizando seu efeito extraterritorial.

A crítica que emerge é a de que a utilização desses mecanismos, ainda que fundada em objetivos legítimos, como a proteção ambiental, pode gerar efeitos de natureza protecionista, culminando em: (i) desincentivo para entrada de sociedades empresárias no mercado europeu; (ii) prejuízo aos contratos em curso e custos de (re)adequação;

¹⁸ CLIMATE POLICY INITIATIVE. Políticas Ambientais Brasileiras e o Novo Regulamento da União Europeia para Produtos Livres de Desmatamento: Oportunidades e Desafios. Disponível em: <https://www.climatepolicyinitiative.org/pt-br/publication/politicas-ambientais-brasileiras-e-o-novo-regulamento-da-uniao-europeia-para-produtos-livres-de-desmatamento-oportunidades-e-desafios/>. Acesso em 25 jun. 2026.

¹⁹ Neste sentido, vide: “*All airlines, including foreign ones, have to buy emission permits for all their flights that depart from or land at European airports. This way, airlines cannot limit their compliance to the part of the journey that takes place in the European airspace, making the scheme nondivisible. For instance, on a flight from San Francisco to London, only 9% of the emissions are calculated to occur in the EU airspace (29%, 37%, and 25% of the emissions occurring over the United States, Canada, and the high seas, respectively)*”. In: BRADFORD. *The Brussels effect*. Northwestern University Law Review, 2012 p.30.

(iii) risco de exclusão econômica; e (iv) aumento da desigualdade no comércio internacional.

Essa assimetria regulatória desperta intensos debates no âmbito da OMC, onde países em desenvolvimento frequentemente questionam a compatibilidade de medidas adotadas pela União Europeia, como o CBAM e o EUDR, com os princípios do Artigo XX do GATT. Embora referido artigo autorize exceções políticas para a proteção da vida humana, animal ou preservação de recursos naturais esgotáveis, a jurisprudência do Órgão de Solução de Controvérsias da OMC impõe que tais barreiras não sejam aplicadas de forma discriminatória ou como restrição disfarçada ao comércio internacional.²⁰

Assim, sob a roupagem de um “protecionismo verde”, a imposição unilateral de exigências técnicas severas tensiona o princípio basilar da “Responsabilidade Comum, mas Diferenciada” estabelecido no Acordo de Paris, transferindo, ao menos em parte, o ônus financeiro da transição ecológica europeia para os produtores estrangeiros.²¹ Desse modo, o que se apresenta formalmente como um esforço civilizatório em prol do clima opera, na prática, como uma barreira capaz de sufocar a competitividade externa e distorcer o equilíbrio sinalagmático de contratos internacionais já consolidados.

2.2. *A Perturbação da Base do Negócio por Intervenções Regulatórias Unilaterais: Uma Análise Comparada*

No ordenamento jurídico brasileiro, contratos empresariais presumem-se simétricos e paritários, salvo diante da presença de elementos concretos que afastem essa presunção. Nas relações contratuais privadas, prevalecerão o princípio da intervenção mínima²² e a excepcionalidade da revisão contratual²³, distanciando-se, por óbvio,

²⁰ WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO). WTO rules and environmental policies: GATT exceptions. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/envt_rules_exceptions_e.htm. Acesso em 16 jun. 2026.

²¹ UNITED NATIONS. *TRADE AND DEVELOPMENT REPORT: Growth, Debt, and Climate: Realigning the Global Financial Architecture*. 2023. p. 44.

²² OLIVEIRA FILHO, Paulo Furtado de; DEZEM, Renata Mota Maciel Madeira. *Os reflexos da interpretação dos contratos empresariais pelo Poder Judiciário*. Cadernos Jurídicos, São Paulo, ano 20, n. 50, p. 123-141, jul./ago. 2019. p. 125.

²³ BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: <https://www>.

da lógica consumerista, que opera sobre outras diretrizes, em razão da ausência da premissa de vulnerabilidade estrutural da posição ocupada pelas partes.

Ao revés, na esfera empresarial, presume-se a capacidade negocial, a assistência de assessoria especializada e a assunção consciente dos riscos próprios da atividade econômica. A autonomia da vontade, nesse contexto, opera com maior amplitude, de modo que as cláusulas livremente pactuadas entre empresários vinculam as partes com rigor, sendo a intervenção judicial reservada a hipóteses excepcionais de desequilíbrio manifesto, fraude ou violação à boa-fé objetiva.

Por este motivo, inclusive, entende a jurisprudência atual pela excepcionalidade da revisão dos contratos, o que se observa em diversos julgados do Superior Tribunal de Justiça²⁴, que pacificou o entendimento de que, nos contratos civis e empresariais, as partes presumem-se paritárias e simétricas, salvo a presença de elementos concretos que justifiquem o afastamento dessa presunção, em alusão ao previsto no art. 421-A do Código Civil.²⁵

Em decorrência disso, o empresário, ao ingressar em relação contratual de natureza mercantil no Brasil, assume os ônus e riscos negociais como expressão natural de sua condição profissional, o que

planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm. Acesso em: 15 jun. 2026.

²⁴ A título exemplificativo, menciona-se: no julgamento do REsp 2.001.086, a Terceira Turma do STJ assentou a inaplicabilidade do Código de Defesa do Consumidor (CDC) à contratação de negócios jurídicos e operações de crédito destinadas ao fomento da atividade empresarial, reconhecendo que a mera condição de microempresa não é suficiente para caracterizar vulnerabilidade, sendo necessária a demonstração de vulnerabilidade técnica, jurídica, fática ou informacional. Na mesma linha, no REsp 2.020.811, a Terceira Turma afastou a incidência do CDC em relação jurídica firmada entre empresas diante da ausência de demonstração de vulnerabilidade entre as partes. Ainda, a Quarta Turma, no REsp 1.497.574, decidiu pela inaplicabilidade do CDC aos contratos celebrados por sociedade empresária para incremento de seus negócios, por se tratar de relação de insumo, e não de relação de consumo.

²⁵ “Art. 421-A. Os contratos civis e empresariais presumem-se paritários e simétricos até a presença de elementos concretos que justifiquem o afastamento dessa presunção, ressalvados os regimes jurídicos previstos em leis especiais, garantido também que: I - as partes negociantes poderão estabelecer parâmetros objetivos para a interpretação das cláusulas negociais e de seus pressupostos de revisão ou de resolução; II - a alocação de riscos definida pelas partes deve ser respeitada e observada; e III - a revisão contratual somente ocorrerá de maneira excepcional e limitada”. BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Op cit.

afasta, por consequência, a incidência automática das normas protetivas voltadas ao consumidor vulnerável. Isso não significa, contudo, ausência de instrumentos de revisão ou reequilíbrio no direito brasileiro, os quais permanecem excepcionalmente admitidos, nos termos do Código Civil, por meio da teoria da imprevisão, da onerosidade excessiva, da boa-fé objetiva e da função social do contrato, desde que presentes os respectivos pressupostos legais.

O ponto central está na dificuldade de enquadrar determinados choques geoeconômicos contemporâneos — especialmente aqueles decorrentes de medidas regulatórias unilaterais estrangeiras — nas categorias tradicionais de imprevisão, onerosidade excessiva e alteração superveniente das circunstâncias.

Nesse contexto, as recentes alterações nas políticas tarifárias internacionais — notadamente os recentes e sucessivos reajustes impostos pelos Estados Unidos a partir de 2025²⁶ — configuram hipótese emblemática de evento superveniente com potencial de abalo à base objetiva dos contratos empresariais. Isso porque a elevação abrupta de tarifas de importação e exportação reconfigura os custos de transação previstos pelas partes no momento da celebração do contrato, impactando diretamente a equação econômica do negócio e a alocação de riscos originalmente acordada.

Ilustram esse cenário, por exemplo, o adiamento ou cancelamento unilateral de exportações pelo importador estrangeiro diante da elevação tarifária, o aumento do custo da prestação com consequente compressão da margem de lucro do exportador, e a venda de produtos agrícolas perecíveis em consignação com preço fixado apenas na liquidação.

Nessa última hipótese, a alteração tarifária superveniente, ao inviabilizar ou retardar a comercialização, tende a gerar prejuízo irreversível ao exportador em razão da própria natureza do bem. São situações em que a mudança das circunstâncias impacta sensivelmente

²⁶ INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA — IBRE/FGV. Tarifaço de Trump e seus impactos regionais. Blog do IBRE, ago. 2025. Disponível em: <https://blogdoibre.fgv.br/posts/tarifaco-de-trump-e-seus-impactos-regionais>. Acesso em: 15 jun. 2026; UNIVERSIDADE FEDERAL FLUMINENSE. Entre erros de cálculo e disputas geopolíticas: veja os impactos do tarifaço dos EUA. Niterói: UFF, abr. 2025. Disponível em: <https://www.uff.br/16-04-2025/entre-erros-de-calculo-e-disputas-geopoliticas-veja-os-impactos-do-tarifaco-dos-eua/>. Acesso em: 15 jun. 2026.

a base econômica do contrato, embora não necessariamente autorize, de forma automática, sua revisão ou resolução.

No direito brasileiro, a alteração superveniente das circunstâncias é enfrentada por meio de institutos como a boa-fé objetiva, a interpretação do negócio jurídico conforme os usos, costumes, práticas de mercado e racionalidade econômica das partes, a revisão por desproporção manifesta da prestação, a teoria da imprevisão e a onerosidade excessiva, especialmente nos termos dos arts. 113²⁷, 317²⁸ e 478 a 480²⁹ do Código Civil.

Contudo, diferentemente de outros ordenamentos estrangeiros³⁰, o código brasileiro não positivou uma cláusula geral de perturbação da

²⁷ “Art. 113. Os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração. § 1º A interpretação do negócio jurídico deve lhe atribuir o sentido que: I - for confirmado pelo comportamento das partes posterior à celebração do negócio; II - corresponder aos usos, costumes e práticas do mercado relativas ao tipo de negócio; III - corresponder à boa-fé; IV - for mais benéfico à parte que não redigiu o dispositivo, se identificável; e V - corresponder a qual seria a razoável negociação das partes sobre a questão discutida, inferida das demais disposições do negócio e da racionalidade econômica das partes, consideradas as informações disponíveis no momento de sua celebração. § 2º As partes poderão livremente pactuar regras de interpretação, de preenchimento de lacunas e de integração dos negócios jurídicos diversas daquelas previstas em lei”. BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Op cit.

²⁸ “Art. 317. Quando, por motivos imprevisíveis, sobrevier desproporção manifesta entre o valor da prestação devida e o do momento de sua execução, poderá o juiz corrigi-lo, a pedido da parte, de modo que assegure, quanto possível, o valor real da prestação”. BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Op cit.

²⁹ “Art. 478. Nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para a outra, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, poderá o devedor pedir a resolução do contrato. Os efeitos da sentença que a decretar retroagirão à data da citação”. “Art. 479. A resolução poderá ser evitada, oferecendo-se o réu a modificar equitativamente as condições do contrato”. “Art. 480. Se no contrato as obrigações couberem a apenas uma das partes, poderá ela pleitear que a sua prestação seja reduzida, ou alterado o modo de executá-la, a fim de evitar a onerosidade excessiva”. BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Op cit.

³⁰ A título exemplificativo, o direito alemão positivou a denominada *Störung der Geschäftsgrundlage* (perturbação da base do negócio), prevista no § 313 do *Bürgerliches Gesetzbuch* (BGB), permitindo a adaptação ou resolução do contrato quando circunstâncias fundamentais que serviram de base ao negócio se alteram de maneira significativa após sua celebração. De modo semelhante, o direito português disciplina a alteração das circunstâncias no art. 437.º do Código Civil português,

base do negócio jurídico, optando por disciplinar o tema por meio de institutos específicos e cláusulas gerais de direito contratual.

Por este motivo, observa-se uma limitação dos mecanismos atualmente existentes no direito brasileiro para enfrentar os impactos decorrentes dos choques geoeconômicos contemporâneos.

Embora o ordenamento nacional admita, em hipóteses excepcionais, a revisão ou a resolução dos contratos diante de fatos supervenientes, extraordinários e imprevisíveis, especialmente por meio dos arts. 317 e 478 a 480 do Código Civil, tais institutos foram concebidos para situações tradicionalmente associadas à onerosidade excessiva e à alteração das circunstâncias negociais.

Nos contratos empresariais, a incidência desses mecanismos é ainda restringida pela presunção de paridade e simetria das partes, pela intervenção mínima e pela excepcionalidade da revisão contratual, diretrizes reforçadas pelo art. 421-A do Código Civil.

Nesse contexto, a jurisprudência brasileira oferece parâmetros relevantes sobre revisão contratual, onerosidade excessiva e alocação de riscos, mas ainda não enfrentou de forma sistemática os impactos específicos da geoeconomia sobre contratos empresariais internacionais. A prática contratual, portanto, tende a avançar antes da jurisprudência, mediante a incorporação de cláusulas específicas aplicadas a contratos inseridos no comércio internacional.

A vulnerabilidade das empresas brasileiras, nesse cenário, não decorre propriamente da inexistência de tutela jurídica, mas da dificuldade de aplicação previsível das categorias tradicionais diante de medidas regulatórias unilaterais de efeitos extraterritoriais e de choques

conferindo à parte lesada o direito à resolução ou à modificação do contrato, segundo juízos de equidade, quando a exigência das obrigações assumidas se tornar gravemente contrária aos princípios da boa-fé e não estiver compreendida nos riscos próprios do contrato. Sobre o tema: ALEMANHA. *Bürgerliches Gesetzbuch* (BGB). Disponível em: https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/_313.html. Acesso em: 29 jun. 2026; PORTUGAL. *Decreto-Lei n.º 47 344, de 25 de novembro de 1966*. Código Civil Português. Legislação consolidada. Disponível em: <https://diariodarepublica.pt/dr/legislacao-consolidada/decreto-lei/1966-34509075>. Acesso em: 15 jun. 2026; LARENZ, Karl. *Base del Negocio Jurídico y Cumplimiento de Los Contratos*. Ediciones Olejnik, 2018; VARELA, João de Matos Antunes. *Das Obrigações em Geral*, v. II. 7. ed. Coimbra: Almedina, 2017; MARTINS-COSTA, Judith. *A Boa-fé no Direito Privado: critérios para a sua aplicação*. 3a edição. São Paulo: Saraiva Jur, 2021.

geoeconômicos capazes de alterar substancialmente a matriz econômica e regulatória originalmente considerada pelas partes.

Por essa razão, a rigidez do art. 421-A do Código Civil e a deferência judicial à autonomia privada são fundamentais para garantir segurança jurídica, mas devem ser lidas em conjunto com o art. 113 do mesmo diploma, que orienta a interpretação dos negócios jurídicos conforme a boa-fé, os usos e costumes do mercado, o comportamento posterior das partes e a racionalidade econômica da contratação.

A interpretação dos contratos sob esse prisma é particularmente importante em contratos empresariais internacionais, nos quais a execução contratual pode ser impactada por fatores externos não expressamente previstos, mas relacionados à lógica econômica da operação e à alocação original de riscos.

Assim, vislumbra-se que a resposta aos riscos geoeconômicos não se esgota nos mecanismos de revisão judicial previstos pelo ordenamento brasileiro. O próprio Código Civil, especialmente por meio do art. 113 e de seu § 2º, confere às partes ampla liberdade para disciplinar a interpretação, a integração e a alocação de riscos nos contratos empresariais, abrindo espaço para soluções contratuais mais adequadas às incertezas do comércio internacional.

3. A Reconfiguração dos Contratos Empresariais Internacionais diante de Riscos Geoeconômicos

As transformações analisadas nos capítulos anteriores evidenciam que a geoeconomia contemporânea não se limita ao plano das relações entre Estados. Seus efeitos irradiam-se sobre relações privadas, especialmente contratos empresariais inseridos em cadeias globais de valor, que, de modo direto ou indireto, integram o comércio internacional. Sanções econômicas, controles de exportação, conflitos armados, políticas tarifárias e medidas ambientais de *enforcement* indireto³¹ podem alterar, durante a execução contratual, a matriz econômica, jurídica e operacional originalmente considerada pelas partes.

Nesse cenário, o contrato deixa de ser apenas instrumento para a circulação de bens, serviços, tecnologia ou capital. Embora os contratos

³¹ O *enforcement* ambiental indireto se refere ao uso de mecanismos econômicos, financeiros ou mercadológicos para induzir o cumprimento de normas ambientais e promover a sustentabilidade, como a exigências de *due diligence*, em vez de depender unicamente da fiscalização e punição direta, como multas e embargos.

empresariais sempre tenham cumprido função relevante de alocação de riscos, no contexto atual passam a desempenhar, de forma ainda mais evidente, uma função de gestão de riscos regulatórios, políticos e estratégicos.

Diante desse contexto, a pergunta contratual deixa de ser apenas “quem deve cumprir determinada obrigação?” e passa a incluir também “quem suportará os riscos decorrentes de uma alteração superveniente provocada por decisão estatal, conflito internacional ou restrição regulatória estrangeira?”

Essa mudança não elimina a autonomia privada. Ao contrário, exige maior sofisticação da técnica contratual. Cláusulas antes tratadas como disposições padronizadas, tais como força maior, *hardship*, *compliance*, sanções, alteração legislativa e rescisão, passam a ocupar papel central na negociação e execução de contratos.

3.1. Riscos geoeconômicos e efeitos sobre contratos em curso

Contratos empresariais inseridos em cadeias globais de valor sempre conviveram com riscos cambiais, logísticos, comerciais e políticos. A novidade da geoeconomia contemporânea está na intensificação e na natureza desses riscos. Muitas vezes, o evento superveniente não decorre de mero comportamento de mercado, mas de decisão deliberada de Estados ou blocos econômicos que utilizam instrumentos econômicos e regulatórios para alcançar objetivos estratégicos.

As sanções econômicas são exemplo relevante³². A partir da guerra entre Rússia e Ucrânia, atores relevantes como Estados Unidos, União Europeia, Reino Unido entre outros Estados e blocos econômicos intensificaram medidas restritivas contra pessoas, empresas, setores econômicos, instituições financeiras, bem como contra a circulação de energia, determinados produtos e serviços³³. Tais medidas não

³² Sobre a utilização de sanções econômicas como instrumento de pressão geopolítica no contexto da guerra entre Rússia e Ucrânia, ver: CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. *Russia's war of aggression against Ukraine: Council extends economic sanctions for another year*. Bruxelas, 25 jun. 2026. Disponível em: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2026/06/25/russia-s-war-of-aggression-against-ukraine-council-extends-economic-sanctions-for-another-year/>. Acesso em: 29 jun. 2026.

³³ Sobre a intensificação de sanções direcionadas a setores estratégicos, incluindo energia, complexo militar-industrial, tecnologia e serviços, ver: CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. *Russia's war of aggression against Ukraine: Council*

impactaram apenas as partes diretamente sancionadas. Na prática, afetam pagamentos, transporte, seguro, financiamento, preço de bens e serviços e, de forma direta e indireta, o fornecimento de insumos, manutenção de equipamentos, assistência técnica e relações com intermediários financeiros.

Além disso, sanções secundárias e práticas de *de-risking* por bancos³⁴, seguradoras e transportadores podem produzir efeitos mesmo quando a operação não está expressamente proibida. Uma empresa pode estar juridicamente autorizada a cumprir o contrato, mas enfrentar bloqueios operacionais decorrentes da recusa de instituições financeiras ou logísticas em participar da transação.

Os conflitos armados em si também impactam, indiretamente, contratos em curso. Seus efeitos ultrapassam o território dos Estados diretamente envolvidos, afetando rotas marítimas, disponibilidade de insumos, preços de energia, fretes internacionais, prazos de entrega e segurança das cadeias de suprimento. Para empresas brasileiras que dependem de insumos importados ou atuam em mercados internacionais, tais eventos podem gerar atrasos, aumento expressivo de custos ou, em determinadas hipóteses, impossibilidade de cumprimento das obrigações assumidas.

Os controles de exportação, por sua vez, ampliam essa complexidade³⁵. Tradicionalmente associados a armamentos ou bens sensíveis, passaram a ganhar relevância em setores como tecnologia, semicondutores, inteligência artificial, *softwares*, máquinas, produtos

extends economic sanctions for another year. Bruxelas, 25 jun. 2026. Disponível em: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2026/06/25/russia-s-war-of-aggression-against-ukraine-council-extends-economic-sanctions-for-another-year/>. Acesso em: 29 jun. 2026.

³⁴ O *de-risking* bancário é a prática por instituições financeiras de encerram ou restringem serviços a clientes ou setores específicos a fim de evitar riscos, em vez de gerenciá-los. Nesse contexto, principalmente adotado para evitar sanções e cumprir regras de *compliance*, evitando assim a sua exclusão do sistema financeiro.

³⁵ Sobre controles de exportação aplicáveis a semicondutores, softwares e tecnologias sensíveis, ver: UNITED STATES OF AMERICA. Bureau of Industry and Security. *Commerce Strengthens Export Controls to Restrict China's Capability to Produce Advanced Semiconductors for Military Applications*. Washington, D.C., 2 dez. 2024. Disponível em: <https://www.bis.gov/press-release/commerce-strengthens-export-controls-restrict-chinas-capability-produce-advanced-semiconductors-military>. Acesso em: 29 jun. 2026.

químicos, equipamentos industriais e bens de uso dual³⁶. Uma obrigação contratual aparentemente simples — entregar determinado produto, prestar assistência técnica ou licenciar tecnologia — pode depender de autorização estatal, classificação regulatória, declaração de uso final ou análise da cadeia de destino.

Esses exemplos demonstram que os riscos geoeconômicos não se confundem com riscos comerciais ordinários. Em muitos casos, não há apenas aumento de custo, mas alteração do próprio ambiente regulatório e físico de execução do contrato. Por isso, a gestão desses riscos não pode ser posterior ou improvisada. Deve integrar a fase pré-contratual, a negociação das cláusulas e o acompanhamento da execução.

3.2. Força maior, hardship e cláusulas específicas de alocação de riscos

Em meio a tantas incertezas, não é possível — nem desejável — que o contrato tente prever todas as situações possíveis e impossíveis. O papel do contrato, nesse contexto, não é eliminar integralmente o risco, mas estabelecer mecanismos claros de resposta, mitigação e alocação de consequências quando eventos supervenientes afetarem sua execução.

Nesse rol, destaca-se a cláusula de força maior, que voltou ao centro das discussões em razão de conflitos armados, pandemia, sanções, interrupções logísticas e restrições comerciais. Em linhas gerais, sua função é disciplinar situações em que evento externo, imprevisível ou inevitável, impede o cumprimento da obrigação contratual. No entanto, sua aplicação exige cautela: não basta a existência de guerra, crise política ou restrição comercial em abstrato. É necessário demonstrar o impacto direto do evento sobre a obrigação assumida e a impossibilidade de evitar ou mitigar seus efeitos.

Essa distinção é relevante porque muitos choques geoeconômicos não tornam a prestação impossível, mas apenas mais onerosa, demorada ou complexa. Nesses casos, a cláusula de força maior pode ser insuficiente. A depender da redação contratual e da lei aplicável, o aumento de custos, a redução da margem econômica ou a dificuldade logística não autorizam automaticamente a suspensão ou resolução do contrato.

³⁶ Produtos de uso dual, ou dupla utilização, são bens, tecnologias ou softwares que podem ter fins civis (comerciais ou pacíficos) ou fins militares, estratégico ou sensível.

É nesse ponto que a cláusula de *hardship* assume papel central. Diferentemente da força maior, voltada à impossibilidade de cumprimento, essa disposição busca preservar o contrato diante de alteração extraordinária do equilíbrio econômico originalmente pactuado. Sua finalidade é permitir a renegociação de preço, prazo, volume, logística, obrigações acessórias ou outros elementos afetados pelo evento superveniente, respeitada a alocação de riscos originalmente pactuada entre as partes.

A cláusula de *hardship* aproxima-se, em certa medida, da lógica da onerosidade excessiva, pois incide em situações nas quais a prestação permanece possível, mas passa a impor a uma das partes um ônus desproporcional ou substancialmente diverso daquele considerado no momento da contratação. No direito brasileiro, essa discussão dialoga com os artigos do Código Civil brasileiro aqui já mencionados, que admitem, em hipóteses excepcionais, a revisão ou resolução do contrato diante de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis. Contudo, nos contratos empresariais, a aplicação desses mecanismos deve ser analisada com cautela, em razão da presunção de paridade e simetria entre as partes, da intervenção mínima e da excepcionalidade da revisão contratual.

A efetividade dessa cláusula depende diretamente de sua redação. Previsões genéricas de “obrigação de renegociar” tendem a gerar pouca segurança jurídica se não acompanhadas de critérios objetivos. Em contratos inseridos na cadeia global de valor, é recomendável prever quais eventos caracterizam, ou não, *hardship*, qual o grau de impacto econômico necessário, quais documentos devem ser apresentados, qual o prazo para renegociação e quais consequências decorrerão da ausência de acordo, a depender do caso concreto.

Além de cláusulas de força maior e *hardship*, contratos passaram a incorporar cláusulas mais específicas para riscos geoeconômicos. Cláusulas de sanções econômicas podem estabelecer declarações e garantias sobre a inexistência de sanções aplicáveis às partes, seus controladores, administradores e beneficiários finais, além de obrigações contínuas de comunicação, apresentação de relatórios e conformidade. Podem ainda prever direito de suspensão ou rescisão sem penalidade caso a continuidade da relação exponha uma das partes a violação de sanções ou risco regulatório material.

Por sua vez, cláusulas de *export control* (controle de exportação) disciplinam a circulação de bens, tecnologia, *software*, dados técnicos e produtos de uso dual, garantindo o cumprimento pelas partes de leis

internacionais de comércio e segurança. As partes devem indicar quem será responsável por licenças, autorizações, declarações de uso final, classificação regulatória e verificação do destino dos bens, evitando o envio de tais bens a nações restritas, usuários finais ou partes sancionadas. Além disso, é importante prever o que ocorrerá se uma licença for negada ou se houver alteração superveniente nas regras aplicáveis.

As cláusulas de *change in law* e *price adjustment*, por sua vez, são relevantes quando alterações legislativas, tarifárias ou regulatórias impactam o custo da operação. Podem prever reajuste de preço, extensão de prazo, renegociação, compartilhamento de custos extraordinários, suspensão de obrigações ou resolução contratual. Em um ambiente geoeconômico, a expressão “alteração legislativa” deve ser compreendida de forma ampla, abrangendo sanções, restrições comerciais, medidas aduaneiras, controles de exportação, exigências ambientais e novas obrigações de *due diligence*.

Ainda, ganham importância cláusulas de *compliance*, auditoria e rastreabilidade. A geoeconomia afeta contratos não apenas pela relação direta entre as partes, mas por toda a cadeia de fornecimento. Por isso, contratos internacionais devem prever deveres de cooperação documental, manutenção de registros, direito de auditoria, obrigação de comunicar não conformidades e mecanismos de remediação.

Em síntese, a principal função dessas cláusulas não é eliminar o risco, mas torná-lo administrável. Afinal, contratos eficientes não são aqueles que tentam prever todos os cenários possíveis, mas aqueles que criam procedimentos claros de resposta, mitigação e reequilíbrio diante de eventos que afetem sua execução.

3.3. Desafios para Empresas Brasileiras Inseridas em Cadeias Globais de Valor

Para empresas brasileiras, os efeitos da geoeconomia são especialmente relevantes. O Brasil ocupa posição estratégica em cadeias globais de alimentos, agronegócio em sentido amplo, energia, mineração, celulose, siderurgia, produtos químicos, máquinas, tecnologia e serviços. Essa inserção amplia oportunidades comerciais, mas também expõe empresas nacionais a regimes regulatórios estrangeiros que produzem efeitos para além de seus territórios.

O impacto não se limita às empresas exportadoras. Empresas brasileiras que atuam como fornecedoras de grupos multinacionais, importadoras de insumos, distribuidoras, licenciadas de tecnologia

estrangeira, prestadoras de serviços internacionais ou participantes de *joint ventures* podem ser afetadas por sanções, controles de exportação, exigências de rastreabilidade, políticas de compras responsáveis e restrições impostas por financiadores ou seguradoras.

No agronegócio, por exemplo, exigências ambientais e de rastreabilidade podem alterar contratos de fornecimento, compra e venda, armazenagem, transporte e financiamento. Na indústria, controles de exportação podem restringir o acesso a insumos, equipamentos, peças de reposição, softwares e assistência técnica. Em operações financeiras e societárias, sanções e regras de beneficiário final podem impactar pagamentos, garantias, investimentos estrangeiros e fechamento de transações.

Esse contexto exige uma revisão da prática contratual brasileira. Em contratos vigentes, recomenda-se avaliar a exposição direta e indireta da operação a riscos externos, inclusive, e principalmente, em contratos padronizados. A análise deve considerar origem e destino dos bens, rotas logísticas, dependência de insumos importados, instituições financeiras envolvidas, beneficiários finais, subcontratados relevantes e mercados de destino.

Em novos contratos, é necessário investir em maior clareza e detalhamento. A previsão expressa de eventos geopolíticos, sanções, restrições comerciais, controles de exportação e alterações regulatórias como gatilhos contratuais tende a reduzir incertezas. A redação contratual deve, ainda, prever mecanismos objetivos de resposta, como revisão de preços, suspensão temporária de obrigações, prorrogação de prazos, substituição de fornecedores, rotas alternativas e hipóteses de resolução.

A boa-fé objetiva assume função prática relevante. Em eventual disputa judicial ou arbitral, o comportamento das partes durante a execução contratual constitui elemento relevante para a interpretação do negócio jurídico, nos termos do supramencionado art. 113, § 1º, I e III, do Código Civil, que atribui especial importância à boa-fé e ao comportamento posterior dos contratantes. Empresas que comunicam tempestivamente os impactos, apresentam documentos, propõem soluções razoáveis e buscam mitigar prejuízos demonstram maior aderência aos deveres de cooperação e lealdade contratual.

Por fim, a discussão e adoção de políticas e estratégias de *reshoring*, *nearshoring* e *friendshoring* indicam que a reorganização das cadeias globais de valor pode gerar tanto riscos quanto oportunidades para o Brasil. Esses movimentos refletem a tentativa de Estados e empresas de reduzir dependências consideradas estratégicas, aproximar fornecedores

de mercados consumidores, privilegiar parceiros politicamente alinhados e diminuir a exposição a jurisdições percebidas como instáveis ou sensíveis.

Para empresas brasileiras, esse rearranjo pode abrir espaço para a diversificação de mercados, atração de investimentos e inserção em cadeias produtivas que buscam fornecedores alternativos, especialmente em setores nos quais o país possui relevância internacional, como alimentos, energia limpa, mineração, celulose, siderurgia e determinados segmentos industriais.

O Acordo Mercosul-União Europeia ilustra esse potencial³⁷: em um contexto de maior instabilidade da política comercial internacional, inclusive pela adoção de medidas unilaterais e tarifárias pelos Estados Unidos da América³⁸, a aproximação entre os blocos funciona como instrumento de diversificação estratégica para ambas as partes, ampliando o acesso a mercados, reduzindo barreiras tarifárias e criando novas oportunidades de integração produtiva.

Ao mesmo tempo, essa possível oportunidade vem acompanhada de maiores exigências contratuais e regulatórias. A escolha de novos fornecedores ou mercados tende a ser condicionada à comprovação de origem dos produtos, rastreabilidade da cadeia, cumprimento de padrões ambientais, trabalhistas e anticorrupção, observância de regras de sanções econômicas e controles de exportação, além de obrigações de auditoria e cooperação documental.

Nesse sentido, a diversificação das cadeias globais não significa apenas substituição de parceiros comerciais, mas também a imposição de novos padrões de conformidade. Para empresas brasileiras, o desafio está

³⁷ Sobre a eliminação de tarifas pela União Europeia para mais de 5 mil produtos a partir de 1º de maio de 2026 e a possibilidade de liberalização de mais de 90% do comércio bilateral ao longo da implementação, ver: BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. Brasil conclui etapa final para entrada em vigor do acordo Mercosul-UE. Brasília, 28 abr. 2026. Disponível em: <https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/noticias/2026/abril/brasil-conclui-etapa-final-para-entrada-em-vigor-do-acordo-mercosul2013ue>. Acesso em: 29 jun. 2026.

³⁸ A adoção de medidas unilaterais e tarifárias pelos Estados Unidos, também conhecida como “tarifaço” refere-se ao pacote de tarifas de importação anunciado pelo governo de Donald Trump. As chamadas “tarifas recíprocas” de 10% começaram a valer a partir de abril de 2025. Em agosto de 2025, uma sobretaxa elevou as tarifas para parceiros como o Brasil. Em fevereiro de 2026, essas tarifas de emergência foram derrubadas pela Suprema Corte dos EUA, mas substituídas logo em seguida por uma nova tarifa global de 15%.

em transformar sua posição estratégica em vantagem competitiva, sem ignorar que o acesso a essas cadeias dependerá cada vez mais de contratos capazes de disciplinar riscos regulatórios, deveres de informação, alocação de custos de *compliance* e mecanismos de adaptação diante de novas exigências internacionais.

Assim, os contratos empresariais internacionais tornam-se instrumentos centrais para a formalização e alocação de riscos geoeconômicos. Sanções, conflitos armados, problemas climáticos, controles de exportação, barreiras regulatórias e reorganização de cadeias produtivas não são apenas temas de política externa ou comércio internacional. São fatores que incidem diretamente sobre obrigações privadas.

No fim, a autonomia privada não desaparece diante da intensificação regulatória estatal. Ela se transforma. Em vez de simples liberdade de contratar, passa a significar capacidade de estruturar mecanismos eficientes de adaptação, cooperação e alocação dinâmica de riscos.

Para empresas brasileiras, compreender essa dinâmica é essencial para negociar, executar e preservar contratos em um ambiente internacional cada vez mais instável, no qual a capacidade de antecipar, distribuir e administrar riscos geoeconômicos passa a representar elemento central da segurança jurídica e da própria sustentabilidade das relações empresariais internacionais.

4. Conclusão

O presente estudo partiu da premissa de que a geoeconomia contemporânea envolve a utilização de instrumentos econômicos, comerciais, regulatórios e estratégicos como formas de projeção de poder por Estados e blocos econômicos. Conforme demonstrado ao longo do Capítulo Primeiro, os efeitos desse fenômeno não se limitam ao plano das relações internacionais, irradiando-se de forma concreta sobre contratos empresariais internacionais, especialmente aqueles inseridos em cadeias globais de valor.

O Capítulo Segundo demonstrou que medidas regulatórias unilaterais, especialmente aquelas associadas à agenda ESG e ao *European Green Deal*, constituem exemplos relevantes dessa transformação. Exigências de *due diligence*, rastreabilidade, relatórios de sustentabilidade e mecanismos de *enforcement* indireto deixaram de operar apenas como recomendações ou compromissos voluntários

e passaram a influenciar diretamente a execução de contratos internacionais. Embora tais instrumentos se apoiem em objetivos legítimos, como a proteção ambiental e a transição climática, sua aplicação unilateral pode gerar efeitos extraterritoriais indiretos, custos relevantes de conformidade e potenciais distorções na alocação original de riscos entre as partes.

Nesse contexto, o problema não reside propriamente na ausência de instrumentos jurídicos aptos a enfrentar alterações supervenientes das circunstâncias. O ordenamento brasileiro admite, em hipóteses excepcionais, a revisão ou resolução de contratos diante de fatos supervenientes, extraordinários e imprevisíveis, especialmente por meio dos arts. 317 e 478 a 480 do Código Civil.

Além disso, o art. 113 do mesmo diploma permite que a interpretação dos negócios jurídicos considere a boa-fé, o comportamento posterior das partes, os usos e práticas do mercado e a racionalidade econômica da contratação. A principal dificuldade está na aplicação previsível dessas categorias a choques geoeconômicos contemporâneos, sobretudo em contratos empresariais marcados pela presunção de paridade, pela intervenção mínima e pela excepcionalidade da revisão contratual.

O Capítulo Terceiro, por sua vez, demonstrou que os riscos geoeconômicos não se confundem com riscos comerciais ordinários. Sanções econômicas, controles de exportação, conflitos armados, políticas tarifárias, restrições ambientais, exigências de rastreabilidade e reorganização de cadeias produtivas podem alterar não apenas o custo da prestação, mas o próprio ambiente regulatório, logístico e operacional de execução do contrato. Em muitos casos, a prestação permanece juridicamente possível, mas se torna economicamente desequilibrada, operacionalmente inviável ou regulatoriamente sensível.

Diante disso, os contratos empresariais internacionais deixam de desempenhar apenas a função de formalização de obrigações privadas e passam a atuar como instrumentos de gestão, prevenção e alocação de riscos geoeconômicos. Cláusulas de força maior, *hardship*, *change in law*, sanções econômicas, controle de exportação, *compliance*, auditoria, rastreabilidade, revisão de preços, suspensão de obrigações e resolução contratual tornam-se mecanismos centrais para disciplinar eventos supervenientes e preservar a continuidade das relações contratuais.

Nesse contexto, a boa-fé objetiva adquire especial relevância prática. O comportamento das partes durante a execução contratual, a comunicação tempestiva de impactos, a adoção de medidas mitigatórias

e a busca de soluções cooperativas constituem elementos relevantes para a interpretação dos negócios jurídicos, especialmente à luz do art. 113, § 1º, I e III, do Código Civil.

Para empresas brasileiras, essa discussão possui relevância especial. O Brasil ocupa posição estratégica em cadeias globais de alimentos, energia, mineração, celulose, siderurgia, produtos químicos, máquinas, tecnologia e serviços. Essa inserção pode gerar oportunidades, inclusive em um contexto de diversificação de fornecedores, *nearshoring*, *friendshoring* e reorganização de fluxos comerciais. Ao mesmo tempo, amplia a exposição de empresas nacionais a exigências regulatórias estrangeiras, padrões de conformidade, sanções, controles de exportação, políticas de compras responsáveis e deveres de rastreabilidade.

Confirma-se, portanto, a hipótese inicialmente formulada: a geoeconomia contemporânea produz externalidades contratuais que não são adequadamente absorvidas por modelos contratuais genéricos ou por cláusulas padronizadas. A resposta jurídica mais eficiente não reside exclusivamente na revisão judicial posterior, mas na construção preventiva de contratos aptos a disciplinar procedimentos de comunicação, renegociação, adaptação, compartilhamento de custos, mitigação de danos e eventual resolução das obrigações.

Conclui-se, assim, que a autonomia privada não desaparece diante da intensificação regulatória estatal. Ela se transforma. Em vez de significar apenas liberdade de contratar, passa a representar a capacidade das partes de estruturar mecanismos eficientes de adaptação, cooperação e alocação dinâmica de riscos. Em um ambiente internacional marcado por instabilidade geopolítica, fragmentação regulatória e reorganização das cadeias globais de valor, contratos empresariais internacionais tornam-se instrumentos essenciais para preservar a segurança jurídica, a continuidade das relações comerciais e a competitividade das empresas brasileiras no comércio internacional.

Bibliografia

- ALEMANHA. *Bürgerliches Gesetzbuch* (BGB). Disponível em: https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/_313.html. Acesso em: 29 jun. 2026.
- BLACKWILL, Robert D.; HARRIS, Jennifer M. *War by Other Means: Geoeconomics and Statecraft*. Cambridge: Harvard University Press, 2016.

BRADFORD. *The Brussels effect*. Northwestern University Law Review, 2012.

BRASIL. *Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm. Acesso em: 15 jun. 2026.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. *Brasil conclui etapa final para entrada em vigor do acordo Mercosul–UE*. Brasília, 28 abr. 2026. Disponível em: <https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/noticias/2026/abril/brasil-conclui-etapa-final-para-entrada-em-vigor-do-acordo-mercotel2013ue>. Acesso em: 29 jun. 2026.

CLIMATE POLICY INITIATIVE. *Políticas Ambientais Brasileiras e o Novo Regulamento da União Europeia para Produtos Livres de Desmatamento: Oportunidades e Desafios*. Disponível em: <https://www.climatepolicyinitiative.org/pt-br/publication/politicas-ambientais-brasileiras-e-o-novo-regulamento-da-uniao-europeia-para-produtos-livres-de-desmatamento-oportunidades-e-desafios/>. Acesso em 25 jun. 2026.

CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. *Russia's war of aggression against Ukraine: Council extends economic sanctions for another year*. Bruxelas, 25 jun. 2026. Disponível em: <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2026/06/25/russia-s-war-of-aggression-against-ukraine-council-extends-economic-sanctions-for-another-year/>. Acesso em: 29 jun. 2026.

EUROPEAN COMMISSION. The European Green Deal. Brussels, 11 Dec. 2019. (Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions – COM(2019) 640 final). Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52019DC0640>. Acesso em: 29 jun. 2026.

FERNANDES, Magali; KANAS, Vera; CORTELLINI, Anna; MOTA, Catherine Rebouças. *Goeconomia: estratégias das corporações na nova ordem econômica*. Working Paper n. 578. São Paulo: FGV EESP, 2025. Disponível em: <https://goeconomia.fgv.br/publicacao/goeconomia-estrategia-das-corporacoes-na-nova-ordem-economica>. Acesso em 29 jun. 2026.

GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (GATT). General Agreement on Tariffs and Trade. Geneva, 1947.

INSTITUTO BRASILEIRO DE ECONOMIA — IBRE/FGV. Tarifaço de Trump e seus impactos regionais. *Blog do IBRE*, ago. 2025. Disponível em: <https://blogdoibre.fgv.br/posts/tarifaco-de-trump-e-seus-impactos-regionais>. Acesso em: 15 jun. 2026.

KLEMENT, Joachim. *Geo-Economics: The Interplay between Geopolitics, Economics, and Investments*. Charlottesville: CFA Institute Research Foundation, 2021. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=3836915>. Acesso em 29 jun. 2026.

LARENZ, Karl. *Base del Negocio Jurídico y Cumplimiento de Los Contratos*. Ediciones Olejnik, 2018.

LUTTWAK, Edward N. From Geopolitics to Geo-Economics: Logic of Conflict, Grammar of Commerce. *The National Interest*, n. 20, p. 17-23, 1990.

MARTINS-COSTA, Judith. *A Boa-fé no Direito Privado: critérios para a sua aplicação*. 3a edição. São Paulo: Saraiva Jur, 2021.

MILHAUPT, Curtis J. *Corporate Governance in an Era of Geoeconomics*. ECGI Law Working Paper n. 790/2024, 2025. Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=4888623>. Acesso em 29 jun 2026.

MULDER, Nicholas. *The economic weapon: the rise of sanctions as a tool of modern war*. New Haven: Yale University Press, 2022.

OLIVEIRA FILHO, Paulo Furtado de; DEZEM, Renata Mota Maciel Madeira. *Os reflexos da interpretação dos contratos empresariais pelo Poder Judiciário*. Cadernos Jurídicos, São Paulo, ano 20, n. 50, p. 123-141, jul./ago. 2019.

PORTUGAL. *Decreto-Lei n.º 47 344, de 25 de novembro de 1966*. Código Civil Português. Legislação consolidada. Disponível em: <https://diariodarepublica.pt/dr/legislacao-consolidada/decreto-lei/1966-34509075>. Acesso em: 15 jun. 2026.

UNITED NATIONS. *TRADE AND DEVELOPMENT REPORT: Growth, Debt, and Climate: Realigning the Global Financial Architecture*. 2023. p. 44.

UNITED STATES OF AMERICA. Bureau of Industry and Security. *Commerce Strengthens Export Controls to Restrict China's Capability to Produce Advanced Semiconductors for Military Applications*.

Washington, D.C., 2 dez. 2024. Disponível em: <https://www.bis.gov/press-release/commerce-strengthens-export-controls-restrict-chinas-capability-produce-advanced-semiconductors-military>. Acesso em: 29 jun. 2026.

UNIVERSIDADE FEDERAL FLUMINENSE. *Entre erros de cálculo e disputas geopolíticas*: veja os impactos do tarifação dos EUA. Niterói: UFF, abr. 2025. Disponível em: <https://www.uff.br/16-04-2025/entre-erros-de-calculo-e-disputas-geopoliticas-veja-os-impactos-do-tarifaco-dos-eua/>. Acesso em: 15 jun. 2026.

VARELA, João de Matos Antunes. *Das Obrigações em Geral*, v. II. 7. ed. Coimbra: Almedina, 2017.

WORLD TRADE ORGANIZATION (WTO). WTO rules and environmental policies: GATT exceptions. Disponível em: https://www.wto.org/english/tratop_e/envir_e/envt_rules_exceptions_e.htm. Acesso em 16 jun. 2026.