Guerra Comercial

Batalhas tarifárias e o setor de infraestrutura

Caio de Souza Loureiro

Sócio de TozziniFreire Advogados nas áreas de Infraestrutura e Energia e Direito Administrativo e Projetos Governamentais

O aumento das tarifas de importação de produtos brasileiros, anunciada pelo governo dos Estados Unidos, traz consigo impactos generalizados na economia brasileira. No setor de infraestrutura, não será diferente, com efeitos diretos e indiretos sobre os contratos em vigor e nos projetos em estruturação.

A despeito da discussão sobre a perenidade dessa medida, considerando exemplos recentes em que houve reviravolta, total ou parcial, do aumento tarifário, é importante que tanto o governo quanto os concessionários estejam preparados para lidar com o impacto daí decorrente.

Veja a seguir alguns potenciais efeitos do aumento tarifário e alguns instrumentos que podem ser utilizados para mitigar os prejuízos nas concessões.

A diminuição da demanda

Num primeiro momento, o aumento tarifário pode afetar diretamente a demanda de corredores logísticos – rodovias, ferrovias e portos –, sendo certo que a esperada diminuição de exportações tende a diminuir o tráfego de carga. Alguns estudos já realizados estimam uma diminuição de, ao menos, US\$ 6 bilhões nas exportações brasileiras, em 2025, e de US\$ 16,5 bilhões, em 2026, caso o aumento tarifário se mantenha.

Setores altamente demandantes de logística, como o agro e a mineração, podem reduzir a utilização dos canais de escoamento de produção, ou, quando menos, redirecioná-los, a depender das medidas de mitigação adotadas.

Nesse cenário, a se confirmar a redução da demanda, receitas operacionais previstas nos contratos de concessão podem ser diminuídas em montantes significativos. O desafio que se põe, nesse cenário, é equacionar a variação abrupta de demanda com o tratamento tradicional desse risco nos contratos de concessão.

Apenas recentemente, os contratos de concessão passaram a dispensar maior cautela no risco de demanda, seja prevendo bandas de compartilhamento, seja com a previsão de eventos específicos que podem excepcionar a alocação geral do risco na concessionária. A maioria dos contratos vigentes, no entanto, ainda predica uma simples atribuição do risco integralmente aos concessionários, o que significa que quaisquer variações para menos são por eles integralmente suportadas.

A questão que se põe, no tema das tarifas, é se haverá prevalência dessa alocação, ou, então, serão considerados riscos de outra ordem – como o fato do príncipe ou força maior. Nesse aspecto, é preciso considerar que a diminuição da demanda não advém da álea econômica ou mesmo da

Guerra Comercial

Batalhas tarifárias e o setor de infraestrutura

conjuntura econômica, hipóteses que, tradicionalmente, orientavam a alocação do risco ao concessionário.

É preciso que as partes tenham a sensibilidade para tratar o evento da forma mais acurada, tendo em mente a sua excepcionalidade. Admitir que situação dessa ordem, com o potencial impacto negativo que carrega, seja simplesmente endereçada pelo arranjo usual do risco de demanda, ignora o prejuízo maior que se pode ter com essa interpretação. Nenhum estudo de demanda e muito menos a precificação feita à época da proposta considerou como um potencial evento danoso a redução drástica de demanda em virtude de alterações tarifárias do comércio internacional. Não havia, por certo, essa preocupação, em algo muito próximo do que aconteceu com o risco pandêmico, que passava à margem dos estudos de viabilidade das concessões.

Melhor será, portanto, que cada contrato seja analisado de acordo com o impacto do aumento de tarifas na demanda projetada, de modo que mecanismos de mitigação possam operar em benefício do próprio contrato e da prestação dos serviços. Ajustes nas obrigações ou nos indicadores de desempenho, postergação de investimentos são instrumentos que podem contribuir para minorar os prejuízos trazidos pela baixa demanda.

Por certo, a correta quantificação do impacto sobre os contratos irá exigir esforços e estudos adicionais, de modo que se capture aquilo que efetivamente foi afetado pela nova conjuntura de comércio internacional.

O impacto no CAPEX e no custo de insumos

Se o Brasil adotar medidas de reciprocidade, isto é, aumentar tarifas de importação de produtos americanos, tem-se outra situação com efeitos negativos nos contratos de concessão: o aumento do custo de aquisição de bens, equipamentos e insumos necessários à prestação dos serviços.

Em especial as concessões que ainda estão na fase inicial, com investimento de capital mais expressivo, inclusive na aquisição dos bens e equipamentos, o impacto dessa medida tende a ser mais relevante. É preciso considerar que, em alguns setores, especialmente de tecnologia, produtos americanos ainda são importantes.

Se isso ocorrer, os valores de CAPEX – e de OPEX, em relação aos insumos operacionais – devem aumentar. Em alguns setores, como o de energia ou *telecom*, com maior intensidade. A partir daí, inicia-se a discussão sobre o tratamento a ser dispensado ao evento, com alguma similaridade ao tema da demanda, já que, também, o risco de aumento do custo de insumos é usualmente alocado integralmente ao concessionário.

Lá, como cá, será preciso um exercício mais apurado da quantificação do risco e do discernimento de que a situação, dada a sua anormalidade, não admite situação simplória. Aqui, no entanto, é possível construir um entendimento mais direto, a partir do risco de fato do príncipe e de alterações tributárias.

Guerra Comercial

Batalhas tarifárias e o setor de infraestrutura

Afinal, o evento terá causa em ato do governo e que aumentará encargos, sendo mais fácil de enquadrar em riscos que são absorvidos pelo poder concedente. Vai daí que a recomposição da equação econômico-financeira tende a ser facilitada, ao menos, na sua justificativa jurídico-contratual.

A complexidade maior, aqui, pode ocorrer com impactos no cronograma de execução de obras e realização de investimentos, bem como no cumprimento de obrigações e indicadores de desempenho. É possível que a melhor solução financeira para a situação seja a troca de fornecedores, o que, por outro lado, pode resultar em prazos maiores de execução dado o maior tempo para entrega de bens e equipamentos.

Daí porque, os estudos de quantificação e mitigação devem evidenciar essas alternativas e o poder concedente precisará ser sensível a casos em que a viabilidade da concessão se mantém unicamente com a revisão de prazos e obrigações.