



FACULDADE BAIANA DE DIREITO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM DIREITO

LETÍCIA MICAELY DOS SANTOS

AUMENTO DO PREÇO DE FRETE E PANDEMIA: EFEITOS EM CONTRATOS
INTERNACIONAIS, À LUZ DOS PRINCÍPIOS DA UNIDROIT E SUAS CLÁUSULAS
DE HARDHIP

Salvador
2023

LETÍCIA MICAELY DOS SANTOS

**AUMENTO DO PREÇO DE FRETE E PANDEMIA: EFEITOS
EM CONTRATOS INTERNACIONAIS, À LUZ DOS
PRINCÍPIOS DA UNIDROIT E SUAS CLÁUSULAS DE
HARDSHIP**

Monografia apresentada ao curso de graduação em
Direito, Faculdade Baiana de Direito, como requisito
parcial para obtenção do grau de bacharel em Direito.

Orientador: Prof. Ermiro Ferreira Neto

Salvador
2023

TERMO DE APROVAÇÃO

LETÍCIA MICAELY DOS SANTOS

**AUMENTO DO PREÇO DE FRETE E PANDEMIA: EFEITOS
EM CONTRATOS INTERNACIONAIS, À LUZ DOS
PRINCÍPIOS DA UNIDROIT E SUAS CLÁUSULAS DE
HARDSHIP**

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em Direito,
Faculdade Baiana de Direito, pela seguinte banca examinadora:

Nome: _____

Titulação e instituição: _____

Nome: _____

Titulação e instituição: _____

Nome: _____

Titulação e instituição: _____

Salvador, ____/____/ 2023.

À memória da minha avó Maria das Graças,
que sempre acreditou que tudo é possível
àquele que tem fé. Seu amor está vivo no
meu coração.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus que me honrou nos seus sonhos e a toda minha família, em especial às minhas irmãs Luar Santos e Vtria Soares, e aos meus irmãos Abrao Apolinário e Adolfo José, por fazerem a minha vida mais feliz e serem a minha lembrança de amor durante os diversos momentos da minha trajetória acadmica.

Ao meu namorado, Daniel Oliveira Andrade, que esteve ao meu lado durante os últimos quatro anos de faculdade, sendo a parte mais feliz dos meus dias e trazendo ânimo como um raio de sol. Seu otimismo e confiança em Jesus trazem paz nos momentos de desafio diante dos estudos.

Agradeço à minha mãe, Adeilma Maria dos Santos, que é um exemplo de força e coragem na minha vida. Ao meu pai, Joel Soares dos Santos, que me protege e acredita na minha dedicação, obrigada por me apoiar e por ser meu exemplo de honestidade como homem. Ao meu irmão, Pedro Soares, que sempre me incentiva a crescer, sendo um exemplo de cumplicidade como irmão.

Agradeço à equipe de estágio do Tribunal de Justiça por me conceder um excelente ambiente de trabalho, o qual me permitiu conciliar o estágio com a vida acadmica durante os dois anos em que estive l. Meus sinceros agradecimentos vo especialmente para o Dr. George Alves, que me ensinou muito, utilizando palavras simples e demonstrando um carinho ímpar para com seus estagiários.

Agradeço à minha grande amiga, Larissa Cardoso, que representa para mim o maior exemplo de determinação e empenho nos estudos. Desejo que saiba que você ajudou a construir parte do que sou e, por isso, serei eternamente grata.

Agradeço às minhas amigas de faculdade que sempre estiveram ao meu lado nos estudos e em diversos momentos de descontração. Em especial, agradeço à Ana Dulce, Bianca Silva, Rafaela Cruz e Micaela Nicoli, que estiveram ao meu lado durante a escrita do presente trabalho.

Agradeço especialmente ao meu orientador, Prof. Dr. Ermiro Ferreira Neto, que acreditou no meu tema e aceitou ser meu orientador.

“A melhor caridade consiste em exceder-se generosamente na justiça”.

São Josemaria Escrivá

RESUMO

A presente monografia teve como principal foco analisar os efeitos do aumento do preço do frete e da pandemia em contratos internacionais, de modo a verificar uma possível aplicação dos princípios da UNIDROIT e de suas cláusulas de hardship por meio da assunção, pelas partes, do dever de renegociar. Tal discussão deriva da necessidade de manutenção dos pactos firmados por meio do reequilíbrio contratual, sobretudo para retomada do crescimento econômico dos Estados pós-covid-19. Assim, é comum que haja alterações no preço do frete por circunstâncias diversas sendo este, por sua própria natureza, aleatório já que sofre influência direta da economia; dos aspectos climáticos ou mesmo daqueles relacionados a oferta e demanda. Ocorre que, as mudanças ocasionadas pela pandemia fizeram com que o preço do frete alcançasse níveis de alteração nunca vistos, chegando a apresentar aumentos cinco vezes acima do esperado, o que possibilita analisar a viabilidade de aplicar os princípios da UNIDROIT, juntamente com suas cláusulas de hardship, para a manutenção dos contratos internacionais por meio do dever de renegociar.

Palavras-chave: Pandemia; contratos internacionais; covid-19; hardship; renegociação. Unidroit.

ABSTRACT

The main focus of this dissertation was to analyze the effects of increased freight prices and the pandemic on international contracts, in order to assess the possible application of UNIDROIT principles and their hardship clauses through the assumption, by the parties, of the duty to renegotiate. This discussion stems from the need to maintain the agreements reached through contractual rebalancing, particularly for the post-COVID-19 economic recovery of states. Consequently, it is common for freight prices to undergo changes due to various circumstances, as they are inherently random and subject to direct influence from the economy, climatic factors, and supply and demand dynamics. However, the changes brought about by the pandemic have led to unprecedented fluctuations in freight prices, with increases reaching up to five times the expected levels. This raises the possibility of analyzing the feasibility of applying UNIDROIT principles, along with their hardship clauses, to the maintenance of international contracts through the duty to renegotiate.

Keywords: Pandemic; international contracts; COVID-19; hardship; renegotiation; UNIDROIT.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
2 PANDEMIA DE COVID-19 E EFEITOS ECONÔMICOS.....	15
2.1 NOÇÕES GERAIS SOBRE OS IMPACTOS ECONÔMICOS NO MERCADO MUNDIAL	16
2.2 EFEITOS SOBRE AS CADEIAS ECONOMICAS E PREÇO DO FRETE	21
2.2.1 Efeitos sobre as empresas.....	22
2.2.2 Mudanças no setor de petróleo.....	24
2.2.3 Aumento no preço do frete	26
2.2.4 Setor de Turismo e varejo.....	28
2.3 RESPOSTAS INTERNAS E EXTERNAS Á PANDEMIA DE COVID-19.....	29
2.3.1 Impactos internos e apoio governamental.....	30
2.3.2 Desafios Econômicos Emergentes e Reestruturação da Economia.....	32
2.3.2 Impacto nas Finanças dos contratos Internacionais quanto a logística e cooperação	35
3. CONTRATOS INTERNACIONAIS E PRINCÍPIOS DA UNIDROIT	38
3.1 DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS	42
3.1.1 Noções gerais sobre contratos comerciais internacionais.....	42
3.1.2 Lei aplicável aos contratos internacionais	45
3.1.3 Contratos incompletos, aplicação da boa-fé e princípios da UNIDROIT quanto ao dever de renegociação	48
3.2 FUNÇÃO DO PRÍNCÍPIOS DA UNIDROIT NOS CONTRATOS INTERNACIONAIS	52
3.2.1 Considerações sobre os princípios da UNIDROIT.....	53
3.2.2 Cláusulas de hardship na unidroit e o aumento no preço do frete internacional	55
4 VARIAÇÃO DO PREÇO DO FRETE POR FORÇA DA PANDEMIA DE COVID-19: EFEITOS JURÍDICOS À LUZ DOS PRINCÍPIOS UNIDROIT.....	60

4.1 IMPACTOS CONTRATUAIS COM O AUMENTO DO PREÇO DO FRETE E JUSTIÇA CONTRATUAL	61
4.2 A APLICAÇÃO DAS CLÁUSULAS DE HARDSHIP E FORÇA MAIOR	63
4.3 INTERPRETAÇÃO CONTRATUAL PÓS PANDÊMICA À LUZ DOS PRINCÍPIOS DA UNIDROIT	67
4.4 O DEVER DE RENEGOCIAR: HARDSHIP NA READEQUAÇÃO DOS INTERESSES	72
5 CONCLUSÃO.....	78
REFERÊNCIAS.....	82

1 INTRODUÇÃO

A presente monografia adota como abordagem metodológica a pesquisa bibliográfica, na qual se priorizará a análise de obras já publicadas como base para orientar a construção do conteúdo. Além disso, o enfoque desta pesquisa será qualitativo, uma vez que se procederá à observação e análise de textos preexistentes, concepções de estudiosos e livros publicados, a fim de embasar a formação das conclusões do estudo.

Quanto ao método adotado, prevalecerá o raciocínio dedutivo, por meio do qual serão utilizadas hipóteses e conjecturas, advindas de observações e materiais coligidos, a fim de que se proceda a análise, culminando em deduções que propende à conclusão.

Ademais, serão empregados discretos dados quantitativos, tais como o incremento percentual do preço do frete no contexto pandêmico, o impacto na economia global e a quantidade de mercadorias provenientes de transporte marítimo, o que se dará por meio de pesquisas cujo escrutínio estatístico já tenha sido efetivado, notadamente utilizando-se de dados colhidos ao longo da pesquisa.

Para a confecção do projeto, serão utilizados artigos que apresentem a codificação internacional e o estudo dos princípios aplicáveis às relações transnacionais, notadamente aqueles que versam sobre contratos internacionais e transporte. A legislação aplicável será utilizada a fim de evidenciar o direito comparado no que se refere à regulamentação contratual, às diferenças principiológicas e ao atendimento da função social.

Tais reflexões derivaram do aumento do preço do frete decorrente da pandemia e dos impactos que essa flutuação exacerbada pode gerar nos contratos internacionais, levantando questões sobre as consequências dessas mudanças nos acordos comerciais. Nesse contexto, é relevante analisar os efeitos desse aumento no mercado de transporte e sua logística à luz dos princípios estabelecidos pela UNIDROIT (Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado).

Dessa maneira, em um contexto no qual o preço do frete internacional tem apresentado um aumento significativo, surge a indagação sobre qual seria o impacto desse fenômeno nos contratos internacionais e como esse aumento de custos afetaria as partes envolvidas e suas obrigações contratuais. Além disso, é importante considerar os efeitos da pandemia no cenário da economia global, uma vez que ela gerou desequilíbrios e turbulências nos mercados para além daqueles já esperados nas transações normais que envolvem frete.

Por fim é necessário analisar como esses eventos se relacionam com a aplicação dos princípios da UNIDROIT, principalmente no que tange ao dever de renegociar presente na cláusula de hardship. Será que os princípios da UNIDROIT, em especial aqueles relacionados à cláusula de hardship, poderiam desempenhar um papel relevante na mitigação dos prejuízos decorrentes do aumento do preço do frete internacional. Além disso, considerando que o preço do frete, por sua própria natureza, não é uma obrigação fixa, por que as partes optariam pela renegociação se flutuações no preço do frete em geral já são esperadas?

Essas questões levantam reflexões cruciais que serão abordadas e respondidas ao longo deste trabalho, promovendo uma compreensão mais aprofundada dos desafios enfrentados no atual cenário econômico global. Para alcançar a resposta das supramencionadas questões orientadoras da pesquisa, será tratado no segundo capítulo o impacto da pandemia de COVID-19 nos aspectos econômicos.

Será abordado como a crise global teve repercussões significativas no mercado mundial, afetando as cadeias econômicas e ocasionando o aumento do preço do frete. Nessa linha, será demonstrado como as empresas foram fortemente impactadas pela pandemia. Como se deram as restrições e medidas de contenção, como lockdowns e fechamento de negócios, resultaram em interrupções nas operações e queda na demanda.

Ademais, as mudanças no setor de petróleo tiveram um impacto significativo. A diminuição da demanda por combustíveis durante a pandemia levou a uma redução nos preços do petróleo e à necessidade de ajustes na produção. Nesse viés, será discutido como os efeitos diretos da pandemia afetaram e ocasionaram o aumento no preço do frete. As restrições e interrupções nas cadeias de abastecimento, bem como a escassez de capacidade de transporte, resultaram em custos mais altos para o transporte de mercadorias e isso se evidencia mesmo após o vírus.

Esses impactos econômicos podem afetar diretamente as finanças dos contratos internacionais, especialmente no que se refere à logística e à cooperação entre as partes contratantes. As flutuações no preço do frete e as mudanças nas condições de mercado podem, por sua anormalidade, demandar ajustes e renegociações nos contratos existentes.

Assim, de maneira geral serão demonstrados os efeitos generalizados que a pandemia de COVID-19 teve na economia global, pontuando em virtude do recorte da pesquisa, as cadeias econômicas mais relevantes para fins de elucidação e posterior intercorrência no cenário internacional.

Por conseguinte, no terceiro capítulo, serão conceituados os contratos internacionais e o papel dos princípios da UNIDROIT no cenário jurídico. Serão abordadas as noções gerais sobre os contratos comerciais internacionais e a lei aplicável a esses contratos. Além disso, será brevemente discutida a possibilidade da existência de contratos com cláusulas intencionalmente abertas nos termos da Unidroit, nesse viés será analisada a aplicação da boa-fé e a importância de sua adoção pelos contraentes.

Outrossim, será demonstrada a função dos princípios da UNIDROIT nos contratos internacionais e como se dá sua aplicação prática. Em particular, as cláusulas de hardship previstas na UNIDROIT, serão analisadas em relação a intercorrências contratuais provenientes do aumento no preço do frete internacional e a possibilidade da adoção pelas partes quanto ao dever de renegociar.

Nesse viés, serão discutidas as cláusulas de hardship enquanto dispositivos contratuais passíveis de permitir a renegociação dos termos do contrato em caso de circunstâncias extraordinárias que tornem o cumprimento do contrato excessivamente oneroso. Dessa forma, diante do aumento no preço do frete internacional, será demonstrado se as cláusulas de hardship baseadas e contidas nos princípios da UNIDROIT, além dos demais princípios do Instituto, poderão ser acionadas para buscar uma renegociação dos contratos de internacionais impactados pelo aumento do preço do frete e qual a efetividade do Instituto no norteamento das partes.

Assim é que o aumento no preço do frete internacional será analisado à luz desses princípios, considerando a possibilidade de renegociação dos contratos. No quarto capítulo, será demonstrado de forma pormenorizada os efeitos jurídicos da variação do preço do frete por força da pandemia de COVID-19, analisados à luz dos princípios da UNIDROIT. Serão abordados os impactos contratuais relacionados à questão da justiça contratual e a aplicação das cláusulas de hardship e força maior como possíveis soluções para lidar com a variação do preço do frete.

Os princípios da UNIDROIT serão analisados quanto a correspondência de possuir orientações para a interpretação e aplicação nas relações de comércio internacional, uma vez que muitos contratos podem precisar ser interpretados e adaptados à nova realidade pós-pandêmica. Por fim, será discutida a renegociação como um dever frente às soluções para a manutenção dos contratos. A readequação dos interesses e a reestruturação das obrigações serão analisadas como meios de alcançar um equilíbrio contratual diante das mudanças nas condições econômicas causadas pela pandemia.

Assim é que serão explorados os efeitos jurídicos da variação do preço do frete por força da pandemia de COVID-19, com base nos princípios da UNIDROIT para nortear a tomada de decisões frente aos possíveis desequilíbrios. A conclusão desta monografia pretende analisar se de fato a renegociação pode funcionar como possível remédio para manutenção dos contratos, ainda que estes sejam submetidos a situações atípicas como a pandemia do covid-19, já que está acarretou o aumento exacerbado no preço do frete o que influi no cumprimento as obrigações.

2 PANDEMIA DE COVID-19 E EFEITOS ECONÔMICOS

A pandemia que fora vivenciada nos últimos anos decorreu do surgimento do coronavírus, também conhecido como SARS-CoV-2. Acredita-se que o vírus tenha surgido em dezembro de 2019 na cidade de Wuhan, na província de Hubei, na China. Desde o seu surgimento, o coronavírus se espalhou por todo o mundo, o que acarretou uma série de mudanças nos Estados com a sua intensa propagação. Tais transformações impactaram diversos setores, dentre eles as economias dos Países e toda a logística de Comércio Internacional.

Para que tais mudanças sejam mais bem delimitadas, será demonstrado breve histórico da propagação da covid-19 e os impactos econômicos advindos da sua eclosão. Tais consequências, afetaram não apenas a economia interna das nações como a interrelação entre os Estados a nível comercial. Nesse ponto, será necessário, ainda, demonstrar quais as possíveis formas de regulamentação do comércio internacional frente ao cenário pós pandêmico e quais os possíveis meios de mitigação dos seus efeitos na economia.

A Organização Mundial de Saúde, em 30 de janeiro de 2020, declarou o COVID-19 como uma emergência de saúde pública de importância internacional em decorrência do seu súbito alastramento. No Brasil, o Ministério da Saúde emitiu a Portaria nº 188 em 03 de fevereiro de 2020, na qual foi declarada uma emergência em saúde pública nacional, contra a qual deveriam ser adotadas uma série de medidas. (Oliveira; Oliveira, 2022, p. 65).

Nesse aspecto, quando do surgimento, de acordo com os dados do Centro de Pesquisa, Ciência e Tecnologia do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), a pandemia já apresentava impactos expressivos em todas as economias globais, incluindo a União Europeia, Alemanha, França, Estados Unidos, Canadá e Reino Unido, entre outros (Rodrigues; Daniel, 2023, p.229).

Dessa maneira, tendo em vista a questão de saúde pública, com o objetivo de desacelerar e frear a transmissão da COVID-19, muitos países, inclusive o Brasil, adotaram medidas de contenção, como: isolamento social (quarentena), utilização de equipamentos de proteção (máscaras) e a redução de deslocamento urbano (Thunstrom, 2020, p. 179).

Para conter a disseminação do vírus, as medidas de distanciamento social, por sua vez, acabaram por impactar negativamente diversos setores da economia. Tal negativa, resultou do fechamento temporário de muitas empresas ou na redução de sua capacidade produtiva, o que ocasionou uma significativa queda nas vendas e no consumo com reflexos na economia (Neto, 2023, p.16).

Nesse período, é possível afirmar que a sociedade se encontrava em um cenário sem precedentes, com pouca perspectiva de saída (Saramago, 2003, p. 51) antes da descoberta de um remédio para a doença. No meio desse caos, o Governo esperava que a sociedade colaborasse e todos queriam a mesma coisa: a cura (Costa; Neto, 2022, p.7).

Dessa forma, cumpre fazer uma exposição sobre os impactos econômicos no mercado mundial (2.1), bem como quais foram os efeitos sobre as cadeias econômicas e o preço do frete (2.2) e quais as respostas internas e externas à pandemia do covid-19 (2.3).

2.1 NOÇÕES GERAIS SOBRE OS IMPACTOS ECONÔMICOS NO MERCADO MUNDIAL

A pandemia de Covid-19 teve um efeito devastador em escala global. Várias instituições de pesquisa, como a OCDE, a UNCTAD, a União Europeia, o FMI e outras organizações multilaterais, ressaltaram que os impactos socioeconômicos dessa situação ultrapassam os de qualquer outro evento de escala global, como a Grande Depressão de 1929 e a crise econômica e financeira internacional de 2007-2008 (Biernath, 2020, p.16).

Em geral, as crises de saúde podem provocar impactos econômicos de múltiplas maneiras. Isso decorre do fato de que durante períodos de crise, as doenças infecciosas e as medidas de saúde pública têm um impacto negativo nos fatores relacionados à demanda, uma vez que a população tende a perder o estímulo para consumir bens supérfluos. Além disso, as restrições de movimento e o fechamento temporário de empresas, adotados com o objetivo de reduzir a propagação do vírus, resultam em uma diminuição na oferta, o que por sua vez desestimula ainda mais o consumo por parte do público. (Silva; Neto, 2023, p.16).

Durante a pandemia de COVID-19, o setor empresarial foi severamente impactado; houve o encerramento temporário de diversos estabelecimentos comerciais não essenciais como roupas e acessórios e a paralisação temporária das operações de em empresas e entre lojistas. (Vizotto; Cardoso; Andrade, 2021, p.7).

Em pesquisas realizadas junto ao Banco Mundial, notou-se que os países mais atingidos pela crise foram aqueles em que a epidemia foi mais intensa e que dependiam significativamente do comércio global, como o turismo, exportação de produtos primários e financiamento externo (Barreto; Rodrigues; Silva, 2022, p. 9).

Nessa perspectiva, as políticas sanitárias e econômicas domésticas desempenham um papel crucial e estão intrinsecamente conectadas às políticas de comércio externo. Elas devem

ser formuladas e ajustadas, a curto ou longo prazo, para mitigar os efeitos negativos resultantes de outras medidas de contenção da disseminação do vírus (Fernandes; Badin, 2021, p. 36).

Assim, diante do contexto de calamidade e dos efeitos econômicos adversos causados pela pandemia de COVID-19, as autoridades governamentais buscavam formas de adotar medidas para enfrentar os desafios financeiros enfrentados pelos governos.

Dentre as medidas, foi realizada a flexibilização de procedimentos obrigatórios, incluindo a conhecida "regra de ouro", presente na legislação fiscal de muitos países. Tal regra tem como objetivo evitar que o governo acumule dívidas excessivas e garantir a sustentabilidade das finanças públicas a longo prazo. (Rezende; Ribeiro, 2021, p. 212).

Nesse viés, conforme o então Secretário do Tesouro Nacional, Mansueto de Almeida, em 2020, a prioridade do Governo Federal era "salvar vidas". Economicamente a flexibilização poderia resultar em uma relação dívida/PIB próxima de 90% ao final do ano, um patamar histórico e sem precedentes. No entanto, o secretário enfatizou a importância de transmitir um sinal claro sobre a trajetória da dívida. Ele esperava que houvesse uma comunicação consistente tanto para o mercado quanto para os investidores de que não se buscava um aumento contínuo e duradouro nos gastos públicos, mas sim um esforço concentrado em um curto período, como era esperado até então (Lima; Freitas, 2020, p.19).

Tais declarações pareciam estar revestidas de um sutil compromisso com a sustentabilidade fiscal e a busca por uma trajetória de dívida controlada. Contudo, naquele momento, apesar das especulações sobre os futuros gastos públicos e as melhores medidas de contenção, a transmissão do vírus estava ocorrendo de forma rápida e fatal. Isso demandava um combate agressivo e medidas estatais para preservar a vida humana, as quais se tornavam cada vez mais incertas (Lima; Freitas, 2020, p.19).

No Brasil, desde o início da crise, verificou-se uma deterioração das expectativas com a queda da atividade econômica atribuída à redução da demanda. Como resultado disso, os participantes do mercado também previram uma redução da inflação e retrocesso do PIB. No início de 2020, as estimativas apontavam um crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) em torno de 2,5%. No entanto, em maio, os indicadores indicaram uma expectativa de uma contração do país superior a 6,0% (Lima; Freitas, 2020, p.17).

Nesse contexto, ao passo que os órgãos governamentais buscavam maneiras de reduzir a propagação e o contágio, a deterioração da atividade econômica e o fechamento do comércio afetavam diretamente a arrecadação de impostos. Isso resultava em uma queda significativa nas receitas dos governos, especialmente em níveis estaduais e municipais, onde uma parte

substantial dos recursos são provenientes do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e do Imposto sobre Serviços (ISS) (Lima; Freitas, 2020, p.20).

Assim as consequências econômicas decorrentes da paralisação da economia nacional passaram a ter um impacto significativo nas finanças públicas. As receitas de todos os entes federativos sofreram uma redução abrupta e em um curto período, tornando necessária a intervenção do Governo Federal para auxiliar no restabelecimento do equilíbrio financeiro dos Estados e Municípios (Rodrigues; Daniel, 2022, p. 235).

Diante do cenário pandêmico; do isolamento social; do déficit econômico do país e dos prejuízos financeiros enfrentados pelas indústrias, o governo brasileiro adotou um conjunto de medidas com o intuito de preservar o emprego, a renda e a economia nacional (Thunstrom, 2020, p. 185).

Durante o período da pandemia, foram implementados então meios para flexibilizar a legislação trabalhista, incluindo a adoção de Medidas Provisórias (MP) como a MP nº 927 (Brasil, 2020) e posteriormente a MP nº 1.046 (2021). A implementação dessas medidas tinha como escopo o reconhecimento do estado de calamidade pública e apresentação de alternativas para que os empregadores mantivessem os contratos de trabalho.

Essas iniciativas proporcionaram opções como o trabalho remoto, a antecipação de férias individuais, a concessão de férias coletivas, a possibilidade de aproveitar e antecipar feriados, o uso do banco de horas, a suspensão temporária de exigências administrativas relacionadas à segurança e saúde no trabalho, o redirecionamento dos trabalhadores para programas de qualificação e o adiamento do recolhimento do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) (Thunstrom, 2020, p. 187).

Tais meios foram implementados a intenção de oferecer maior flexibilidade nas relações de trabalho durante o desafiador período da pandemia, essas medidas permitiram que empresas e trabalhadores se ajustassem às novas demandas e restrições impostas pela crise. Ao mesmo tempo, buscavam preservar empregos e garantir a continuidade das atividades econômicas (Thunstrom, 2020, p. 188).

No contexto de uma crise que resultou em desemprego, desespero e agravamento da desigualdade social, surgiu um dilema para o Estado: A questão de priorizar a saúde em detrimento da economia, ou vice-versa, o que gerou debates e mobilizou diferentes posições ao longo do espectro político. Isso evidenciou a dificuldade de lidar simultaneamente com ambas as situações sem comprometer a preservação da vida. Por um lado, algumas pessoas defendiam a adoção de medidas drásticas, como o fechamento total de estabelecimentos públicos e

privados, com restrições severas à circulação de bens e pessoas (Rodrigues; Daniel, 2023, p. 241).

Por outro, existiam aqueles que defendiam a abertura gradual dos estabelecimentos comerciais, desde que fossem observadas as medidas de proteção sanitária, com o objetivo de alcançar uma recuperação gradual da normalidade. Ao analisar essas duas perspectivas, fica claro que ambas as considerações dificilmente aliviariam as tensões e os impactos da pandemia naquele momento. Isso ocorre porque não se pode subestimar o impacto das ações internas nas relações com a comunidade internacional ou controlar todas as variáveis em torno no inesperado (Rodrigues; Daniel, 2023, p. 241).

Assim diversas mudanças ocorreram na sociedade em virtude do surgimento da COVID-19. Gradualmente, o setor comercial teve que se ajustar às novas formas de interação mediadas pela tecnologia. Mesmo os setores mais hesitantes precisavam encontrar maneiras de fornecer seus serviços de forma mais acessível aos clientes, que geralmente buscavam receber seus produtos de maneira rápida e conveniente, no conforto de suas próprias residências.

Em meio à incerteza econômica e ao receio de perder o emprego, uma parcela considerável dos trabalhadores brasileiros optou por adotar o trabalho remoto, convertendo suas residências em locais de trabalho (Thunstrom, 2020, p. 189).

Ainda assim, no contexto brasileiro, as medidas de contenção e isolamento social resultaram em um aumento significativo do desemprego, alcançando uma taxa de 13,5% em 2020, o maior índice desde 2012, conforme dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (IBGE, 2021).

No entanto, as transformações sociais no contexto da pandemia foram diversas e englobaram diferentes áreas, como política, economia, modelos de negócios, produção e consumo cultural. Elas afetaram aspectos como a gestão de vendas, as relações cívicas em espaços públicos e muitos outros (Almeida; Froemming; Ceretta, 2020, p.7).

A produtividade de muitas empresas, nesse sentido, diminuiu, pois, diversos produtos e serviços não acompanharam tais mudanças até mesmo por suas naturezas ou especificidades. Assim, o trabalho de empresas diminuiu quanto pela redução o do nível de atividade econômica, quanto dela dificuldade de readaptação.

Além disso, a interrupção do fluxo de materiais e componentes essenciais para a produção, tanto em nível nacional quanto internacional, reverberou em um impacto considerável nas cadeias de abastecimento. Isso resultou em escassez de materiais necessários

para a operação contínua de várias empresas quando a matéria prima para confecção (Biernath, 2020).

Consequentemente, o investimento privado foi impactado pela diminuição da lucratividade imediata, em virtude da redução da demanda e ainda e ainda mais pela expectativa de uma deterioração da lucratividade futura. Isso levou a uma menor disposição das empresas em realizar investimentos, o que contribuiu para a desaceleração econômica (Kose; Ohnsorge; Sugawara 2020, p. 14).

Os pequenos negócios foram particularmente os mais vulneráveis às consequências da crise, pois muitos deles não possuíam aportes financeiros suficientes para se reestruturar ou manter perdas significativas, ainda que a curto prazo. De acordo com o Serviço Brasileiro de apoio a Micro e Pequena Empresa (SEBRAE), em abril de 2020, foi constatado que os pequenos negócios sofreram um impacto significativo durante o período de isolamento, com uma queda de 88% no faturamento (Neto, 2023, p.72)

No entanto, mesmo diante das adversidades sociais, é evidente o papel essencial da economia na estruturação dos Estados e no progresso humano de maneira geral (Fraga; Oliveira, 2022, p.40). Pois, até mesmo em um cenário caótico, por meio da readequação da forma de organização de mercado, as partes envolvidas podem se reinventar e buscar meios de se adaptar e continuar exercendo suas atividades empresariais.

Essa capacidade de adaptação é o que permite vislumbrar a cooperação entre diversos setores econômicos, tanto em nível nacional quanto internacional, quando há interesses comuns em jogo (Santiago, 2008, p. 113).

O inesperado surgimento do Sars-Cov-2 e a consequente pandemia causou danos significativos à economia mundial, superando até mesmo as piores depressões do passado. Diferentemente de crises financeiras ou grandes conflitos bélicos, desta vez foi a disseminação de um vírus que resultou em uma queda drástica do Produto Interno Bruto (PIB) em todos os continentes (Coutinho, 2020, p. 1).

Nessa toada, era como se uma avalanche tivesse impactado diretamente o planeta, resultando em profundas transformações. Não se trata necessariamente de um apocalipse, mas sim de uma mudança significativa que não extingue a humanidade, mas sim um estilo de vida global que vinha se desenvolvendo e consolidando ao longo de décadas (Coutinho, 2020, p. 1).

Destaque-se que A Organização Internacional do Trabalho (OIT) já havia alertado que o coronavírus (COVID-19) teria repercussões de longo alcance. A OIT emitiu um pronunciamento nesse sentido no ano de 2020 (OIT, 2020). Com as medidas de enfrentamento

do vírus, a partir de 2020, o mundo teve que passar por diversos ajustes e realizar várias adaptações no setor do comércio (Neto, 2023, p. 10).

Além disso, a interrupção da produção de matérias-primas e produtos em determinados países, juntamente com a redução da demanda internacional, teve um impacto significativo no comércio exterior e nas relações entre os envolvidos em âmbito global (Baldwin; Weder, 2020, p. 65). Nesse aspecto, por um período foram observadas algumas práticas não cooperativas e protecionistas, como o confisco da produção nacional e a promoção de vendas exclusivas dentro dos países (Fontagné; Guimbard; Orefice, 2021, p.14).

Assim é que, alguns setores passaram disponibilizar seus produtos dentro do mesmo Estado e os elos existentes a nível internacional diminuíram. Além disso, o isolamento impulsionou significativamente a adoção das compras online, com muitos consumidores optando por realizar suas compras pela internet como uma forma de evitar sair de casa. Isso gerou uma demanda maior por produtos e serviços de comércio eletrônico, como plataformas de e-commerce, serviços de entrega em domicílio e aplicativos de entrega (Neto, 2023, p. 10).

Nesse aspecto, a internet se tornou uma ferramenta ainda maior de compra e venda de produtos e serviços. Sendo, como nunca, amplamente adotado por empresas e consumidores, desempenhando um papel vital diante da nova realidade trazida pela pandemia. Em escala global, o comércio eletrônico permitiu a continuidade das operações comerciais e financeiras, atendendo às novas demandas dos consumidores por um desempenho corporativo sustentável (Santana, 2021, p.58).

2.2 EFEITOS SOBRE AS CADEIAS ECONOMICAS E PREÇO DO FRETE

As empresas e o comércio em geral foram submetidos às medidas restritivas impostas à população, incluindo as operações aduaneiras. Isso resultou na limitação às exportações de certos produtos médicos, exigência de licenciamento prévio e autorizações especiais, bem como na burocracia que dificultou o desembaraço das exportações. Essas medidas geraram preocupações, especialmente quando aplicadas aos principais exportadores de produtos. Importante ressaltar que muitos países também enfrentaram escassez de bens devido à dependência das cadeias de suprimento externo e ao crescimento repentino e inesperado da demanda interna (Fernandes; Badin, 2021, p.37).

Isto posto, é necessário tratar sobre os efeitos pandêmicos sobre as empresas (2.2.1), sobre o setor de petróleo (2.2.2), no qual acarretou o aumento no preço do frete (2.2.3). Por fim, analisar as alterações no setor de turismo e varejo (2.2.4).

2.2.1 Efeitos sobre as empresas

O estado de calamidade pública afetou as relações de emprego não apenas no aspecto empregado/empregador, mas em todos os aspectos sociais e econômicos. Em 2020 a pandemia resultou em um impacto significativo nos Países, com uma queda acentuada do PIB global em torno de 4,3%. No Canadá, a exemplo, o PIB caiu 5,4% em 2020 em comparação com o ano anterior (Canada, 2021).

No entanto, os efeitos não foram uniformes em todos os setores. Enquanto os serviços de hospedagem e alimentação sofreram uma queda de 28,2%, a indústria manufatureira registrou um crescimento ínfimo de 0,8%, o que evidenciava uma certa sobrevivência deste setor. De acordo com o Instituto Federal de Estatística da Alemanha, **no** país o PIB caiu 4,9% em 2020 em relação ao ano anterior, os setores mais afetados foram os serviços de hospedagem e alimentação, com uma queda de 39,7%, e o comércio, com uma queda de 6,8% (Destatis, 2021).

Na França, conforme o Instituto Nacional de Estatística e Estudos Econômicos, o PIB caiu 8,2% em 2020 em relação ao ano anterior, os setores mais afetados também foram os serviços de hospedagem e alimentação, com uma queda de 47,4%, e o comércio, com uma queda de 7,6% (INSEE, 2021). Isso indica que os Países nos quais o turismo possui grande força, sofreram grandemente com a impossibilidade de arrecadação derivada desses setores.

No Reino Unido, o PIB caiu 9,9% em 2020 em relação ao ano anterior e os setores mais afetados foram os serviços de hospedagem com uma queda de 44,6%, e o comércio, com uma queda de 9,9%. Enquanto na Itália, o PIB caiu 8,9% em 2020 em relação ao ano anterior, os setores mais afetados foram os estabelecimentos hoteleiros, com uma queda de 40,4%, e o comércio, com uma queda de 8,5% (Neto, 2023, p. 19).

Segundo a Organização Internacional do Trabalho (OIT) em 2021, houve uma perda de 8,8% das horas de trabalho globais em 2020 em comparação com o quarto trimestre de 2019, o equivalente a 255 milhões de empregos em tempo integral. A Organização Internacional do Trabalho também estima que houve uma perda global de 114 milhões de empregos em 2020 em comparação com 2019. A parcela de horas de trabalho perdidas devido ao aumento do desemprego foi maior na Europa (6,0%), nas Américas (2,7%), incluindo os Estados Unidos, e nos Estados Árabes (OIT, 2021).

Assim é que a economia mundial foi afetada, desde a agricultura, com grandes encomendas do setor hoteleiro e de restaurantes diminuindo em 20%, até o mercado de petróleo, que experimentou uma redução no consumo e uma queda drástica nos preços, chegando até mesmo a valores negativos por um curto período (Nicola; Alsafi; Sohrabi; Kerwan; Jabir; Iosifidis; Cagha; 2020, p.185).

Ao longo da pandemia, no âmbito empresarial, a obtenção de lucro, que é um elemento vital para a sustentabilidade das empresas, sofreu uma redução significativa em diversos setores da economia. Essa diminuição drástica não apenas afetou os trabalhadores, mas também colocou as próprias empresas em uma situação de grande vulnerabilidade econômica (Fraga; Oliveira, 2020, p. 28). Isso porque, durante esse período, muitas empresas enfrentaram dificuldades para manter suas operações e gerar receita suficiente para cobrir seus custos.

Além disso, a incerteza econômica e a instabilidade do cenário empresarial durante a pandemia dificultaram ainda mais a recuperação financeira das empresas. A falta de previsibilidade e as constantes mudanças nas condições de mercado tornaram desafiador o planejamento estratégico e a tomada de decisões empresariais.

Nesse contexto, muitas empresas buscaram apoio governamental, como programas de auxílio financeiro e incentivos fiscais, para tentar mitigar os impactos econômicos negativos e garantir sua sobrevivência. No entanto, mesmo com essas medidas de suporte, algumas empresas não foram capazes de superar os desafios econômicos impostos pela pandemia e tiveram que encerrar suas atividades (Fraga; Oliveira, 2020, p. 29).

Entretanto, os impactos da pandemia nas empresas vão além das questões financeiras e se estendem ao seu papel fundamental na sociedade. As empresas desempenham um papel crucial na geração de emprego e renda, na produção e disponibilização de bens e serviços, na movimentação da economia e no pagamento de impostos (Fraga; Oliveira, 2022, p. 39)

A movimentação da economia depende das empresas. Elas são responsáveis por gerar atividade econômica, estimular o consumo e promover o comércio, tanto a nível nacional quanto internacional. Segundo o terceiro relatório sobre os efeitos da pandemia no mercado de trabalho, a Organização Internacional do Trabalho calcula que 232 milhões de empresas de atacado e varejo, 111 milhões da indústria manufatureira, 51 milhões de hotelaria e 42 milhões em outras atividades estão em sério perigo (OIT, 2020).

No que tange a função social da empresa, segundo Bruno Basto, o cumprimento desta não deve ser encarado como um obstáculo ao progresso do negócio, mas sim como um meio de legitimar os princípios estabelecidos na Constituição. Em que pese o cenário pandêmico, é

necessário adotar uma abordagem que readéque a forma como as empresas se organizam no mercado, assim função social da empresa se torna um instrumento que promove a harmonia entre os objetivos econômicos, beneficiando tanto a sociedade quanto o ambiente (Fraga; Oliveira, 2022, p. 40).

2.2.2 Mudanças no setor de petróleo

A pandemia desencadeou uma queda notável na demanda mundial por petróleo e produtos energéticos, à medida que as viagens foram reduzidas e as atividades industriais diminuíram. Essa conjuntura teve como consequência uma significativa queda nos preços do petróleo, afetando negativamente as empresas envolvidas na exploração, produção e prestação de serviços relacionados ao setor de energia. O impacto dessas mudanças repentinas reverberou por toda a indústria, exigindo uma adaptação ágil e estratégica para enfrentar os desafios que se apresentaram.

Para Hamilton haveria uma relação entre as grandes flutuações no preço do petróleo e as interrupções no fluxo da produção causadas por eventos políticos no Oriente Médio. Segundo o autor, essas interrupções seriam um fator significativo nas variações dos preços do petróleo ao longo do tempo. No entanto, estudos mais recentes têm abordado outros fatores como aqueles que influenciam os mercados de commodities (Hamilton, 2003, p. 363).

Esses estudos mais recentes fornecem uma visão mais abrangente dos fatores que influenciam as flutuações dos preços das commodities, além das interrupções políticas no fornecimento de petróleo no Oriente Médio propostas por Hamilton, como a ocorrência da pandemia de COVID-19. Nesse sentido, fora observado que durante a pandemia de COVID-19, o equilíbrio dos preços do petróleo bruto é alcançado por meio do ajuste da oferta e demanda. Isso pode ser ilustrado pela estimativa da Agência Internacional de Energia, que indicou uma queda diária de 435 mil barris, levando a uma reação da Opep por meio da redução da produção de petróleo (Alana; Monge, 2020, p.1).

Nessa linha, segundo o Instituto Brasileiro de Petróleo, Gás e Biocombustíveis (IBP, 2020), a desaceleração do crescimento econômico da China teve um impacto direto no mercado de petróleo do Brasil, do ponto de vista da demanda. Estimativas apontam que, em fevereiro de 2020, a demanda chinesa por petróleo e seus derivados apresentou uma redução de cerca de 10% em relação aos dados de 2018 (IBP, 2020).

É importante destacar, nesse ponto, que a China é o principal destino das exportações brasileiras de petróleo bruto, representando 72% do valor total arrecadado com as exportações (Siscomex, 2020). Essa queda na demanda chinesa impactou significativamente o setor petrolífero brasileiro, exigindo uma reavaliação das estratégias de exportação e uma busca por alternativas para mitigar os efeitos dessa redução no mercado internacional.

Em meados de 20 de abril no ano de 2020, o mercado de petróleo já presenciava uma queda drástica no preço do barril de petróleo WTI, principal referência para o mercado norte-americano. Nesse panorama registrou uma queda de 306% o que atingiu a marca de -US\$ 37,63, ou seja, um valor negativo. Ao mesmo tempo, o barril de petróleo Brent, referência para o mercado europeu e brasileiro, recuou 9%, sendo negociado a US\$ 25,57 (IBP, 2020).

Essa queda abrupta nos preços evidenciou a intensa instabilidade e volatilidade enfrentada pelo mercado de petróleo durante esse período. A magnitude dessas flutuações destaca os desafios singulares enfrentados pelos participantes do setor e a necessidade de adaptação rápida a um ambiente em constante mudança.

Em países como Venezuela, em crise econômica prévia à pandemia de COVID-19, houve um agravamento ainda pior da sua situação devido à queda na produção de petróleo, ao fechamento de fronteiras e à redução dos preços do petróleo. Como resultado, a economia do país encolheu cerca de 35% em 2020, conforme relatórios do (FMI, 2020).

Com queda na produção de petróleo, inflação superior a 2.500% e mais de 80% da população vivendo em situação de pobreza. A fome se tornou uma realidade para muitos venezuelanos. Essa crise socioeconômica severa colocou o país diante de desafios significativos, exigindo esforços abrangentes para aliviar o sofrimento da população e buscar soluções para a recuperação econômica (Cáritas, 2021. p.1).

Durante a pandemia, o pânico no mercado também foi alimentado pela liquidação de posições altamente alavancadas em vários ativos, incluindo o petróleo. Isso resultou em vendas em massa, intensificando a volatilidade e a incerteza nos mercados financeiros. Assim, à medida que mais investidores liquidavam suas posições, a oferta de ativos aumenta, pressionando ainda mais os preços para baixo. Esse efeito em cascata mesmo a médio prazo poderia gerar uma espiral descendente, alimentando o pânico no mercado e causando impactos ainda maiores na economia (Baker; Bloom; Davis, 2020, p.15).

Apesar de todos esses aspectos, é preciso acrescentar que conforme a crise sanitária foi sendo amenizada e as restrições foram relaxadas, os preços do petróleo começaram a se normalizar e foram influenciados por especulações, resultando em aumentos. Isso sugere que o

setor de petróleo tem potencial para se recuperar, principalmente devido às mudanças favoráveis no cenário global, que afetam diretamente esse setor.

Na análise de Van Robays, é destacado que a incerteza macroeconômica pode afetar a elasticidade-preço dos preços do petróleo bruto, mesmo com a mesma demanda e oferta. Em particular, quando a elasticidade-preço da demanda é menor, ou seja, quando os consumidores são menos sensíveis às mudanças de preço, uma maior incerteza macroeconômica pode levar a uma maior volatilidade nos preços do petróleo.

Assim, quando a elasticidade-preço da demanda é baixa, os consumidores são menos propensos a ajustar sua demanda em resposta a mudanças nos preços como ocorrido na pandemia. Isso significa que fatores macroeconômicos, como incerteza econômica vivenciada, podem ter impactos mais significativo nos preços do petróleo. Se houver uma maior incerteza macroeconômica, os consumidores podem reagir de forma mais imprevisível, levando a flutuações mais acentuadas nos preços do petróleo (Robays, 2016, p.671) como pôde ser observado durante a COVID-19.

2.2.3 Aumento no preço do frete

Durante a pandemia de COVID-19, o aumento do preço do frete foi impulsionado por vários fatores. Inicialmente, houve uma redução da capacidade de transporte devido ao fechamento de fronteiras e à diminuição das operações das empresas. Além disso, as medidas de segurança e higiene, a volatilidade nos preços dos combustíveis e as mudanças na demanda por serviços de transporte também contribuíram para o aumento dos custos. Esses aumentos tiveram um impacto significativo na cadeia de suprimentos, nos custos finais dos produtos e na competitividade das empresas.

No contexto específico do transporte marítimo internacional, as consequências da pandemia foram igualmente significativas. No início, a infraestrutura do transporte marítimo do Brasil não foi afetada imediatamente, conforme mencionado pela diretora da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq), Flávia Takafashi. No entanto, ao longo do tempo, tornou-se evidente um aumento nos custos de frete e a escassez de contêineres nos portos do país. Isso foi impulsionado pelo temor gerado pela pandemia, resultando em mudanças de hábitos de consumo, como o aumento das compras de produtos estrangeiros pela internet, que dependem do transporte marítimo (Botelho, 2022, p.1).

Ao cenário, soma-se a inflação em alta, agravada pela pandemia, juntamente com o encarecimento da cadeia de suprimentos, elevaram os custos de tudo o que era importado pelo

mar. Em 2022, observou-se um aumento ainda mais significativo nos preços dos produtos que dependem do transporte marítimo. Dados da Confederação Nacional da Indústria (CNI, 2022) mostram que o preço do frete marítimo subiu quase 500% somente em 2020, e iniciou o ano de 2022 com um custo 4,7 vezes maior (Neder, 2022, p.1). Esses aumentos nos preços do frete tiveram um impacto em cascata, afetando outras cobranças e serviços relacionados, como o aumento sobre estadia de contêineres e embarcações em vários terminais, exercendo pressão sobre os custos do frete (Oliveira, 2023, p.63).

Assim, além do notável crescimento do comércio eletrônico, onde a tendência de comprar mais sem sair de casa parece ter se estabelecido de forma permanente entre os consumidores, indica a CNI que as mudanças também estariam relacionadas ao ciclo de negócios do setor de transporte global, onde cerca de 90% das transações do comércio internacional ocorrem via transporte marítimo (Neder, 2022, p.1).

O aumento no valor do frete tem um impacto direto nos custos de produção das empresas, sobretudo aquelas que possuem uma logística intensiva. Para os consumidores, essa situação pode resultar em um aumento nos preços dos produtos, uma vez que o frete constitui uma parcela significativa do custo total (Oliveira, 2023, p.1).

Nesse viés, durante a pandemia, houve filas de espera de navios, acúmulo de cargas nos pátios devido ao encerramento de operações, atrasos nos embarques e desembarques, escassez de mão-de-obra e ocorrências de omissões de escalas. Essas omissões referem-se ao cancelamento da programação de um navio para atracar em um porto específico devido aos impactos da pandemia (Botelho, 2022, p.2).

Assim com os efeitos decorrentes da COVID-19 na logística e no comércio exterior e a escassez de contêineres, resultante da abrupta demanda por importação e exportação, sobretudo, após a retomada das atividades econômicas, tem acarretado prejuízos e complicações para as empresas, as quais ainda estão se adaptando a esse novo cenário. Um dos impactos mais notáveis dessa crise é de fato a elevação dos custos de frete, que agora se encontra substancialmente mais alto em comparação aos anos anteriores à pandemia (Carvalho; Rosario; Silva, 2022, p.9).

Para além disso, no que tange ao comércio internacional e as relações contratuais a nível global entre as empresas, tais variações demandam agora a estipulação de cláusulas específicas no que diz respeito as relações obrigacionais. Isso porque, o aumento no preço no frete causa um desequilíbrio contratual com gastos mais elevados para as partes o que gera desequilíbrio nas contraprestações.

Nesse viés, nasce o dever de renegociar, que, segundo Anderson Schreiber, seria a melhor opção na busca pelo reequilíbrio contratual. À medida que tal opera como incentivo à solução extrajudicial do desequilíbrio, não suspende o cumprimento do contrato, nem isenta o contratante prejudicado do dever de adimplir suas obrigações (Schreiber, 2018, p.23).

Ao direito de solicitar renegociações deve corresponder, naturalmente, uma obrigação por parte da contraparte a quem o pedido é dirigido. Mais especificamente, essa contraparte deve cumprir o dever de responder à solicitação de renegociação, adotando um comportamento transparente e comunicativo, conforme estipulado pelo outro contratante (Schreiber, 2018, p.24).

Essa é, portanto, uma norma de conduta entre os contratantes, com o propósito de evitar disparidades nas ações tomadas diante do desequilíbrio que prejudica significativamente uma das partes envolvidas. A vista do aumento do preço do frete internacional e da retomada da economia, tal dever se torna ainda mais relevante pois pode gerir a manutenção dos contratos comerciais, o que evita a quebra dos vínculos e, por conseguinte, impulsiona a economia.

2.2.4 Setor de Turismo e varejo

Outro setor duramente afetado foi o setor de turismo. As companhias aéreas de turismo e viagens sofreram grande queda, com o fechamento de fronteiras e a diminuição no número de viagens e hospedagens.

De acordo com a Organização Mundial do Turismo, o número de turistas internacionais diminuiu em 74% em todo o mundo em 2020 em comparação com o ano anterior. Essas restrições de viagem e a preocupação com a saúde e segurança contribuíram para uma redução significativa no fluxo de turistas, afetando negativamente a indústria do turismo em escala global (Neto, 2023, p.17).

O Ministério do Turismo do Brasil, por sua vez, assevera que o segundo trimestre de 2020, o setor turístico foi severamente impactado pela pandemia, resultando em uma queda significativa na Receita Cambial Turística. Em relação ao mesmo período de 2019, houve uma queda de 68,8%, acumulando uma queda de 37,2% no primeiro semestre em comparação com o primeiro semestre de 2019 (MTB, 2020, p.11).

Além disso, em comparação com o primeiro trimestre de 2020, relatou-se que a queda foi ainda mais intensa, atingindo 74,4%. Embora essa queda fosse esperada devido ao movimento sazonal do turismo, a pandemia intensificou ainda mais esse impacto negativo (MTB, 2020, p.11).

Na Grécia houve uma queda de 76,5% em 2020, o que evidenciava uma perda uniforme em um cenário global para esse setor. Assim, a economia do país encolheu cerca de 10,5% em 2020, o que representa a maior queda desde 1945. Além disso, a taxa de desemprego aumentou para 16,8%, segundo dados do Eurostat (Neto, 2023, p.18).

De fato, as receitas advindas do turismo desempenham um papel significativo na composição dos produtos internos brutos (PIBs) de diferentes países. Esses números fornecidos ilustram a importância relativa do turismo na economia de cada país mencionado. Em Portugal, por exemplo, o turismo representa cerca de 13,7% do PIB, enquanto na Espanha essa participação é de aproximadamente 12,3% (Cruz, 2020, p.4).

Na França, o turismo contribui com cerca de 9,5% do PIB, enquanto na Grã-Bretanha e na Itália, essas proporções são de cerca de 9% e 5%, respectivamente. No Brasil, o turismo representa cerca de 3,7% do PIB, e nos Estados Unidos, essa participação é de aproximadamente 2,6%. Esses números destacam a importância econômica do setor turístico em cada país e como a pandemia teve um impacto significativo nessa indústria em escala global (Cruz, 2020, p.4).

O setor de varejo também enfrentou impactos econômicos significativos devido à pandemia. As vendas totais registraram queda de 2,3% em comparação com o ano anterior. As lojas de roupas e acessórios foram particularmente afetadas, com uma queda expressiva de 27,2% nas vendas. O fechamento temporário de lojas, a mudança nos hábitos de consumo e a redução de eventos sociais contribuíram para essa queda. Esses números refletem a magnitude do impacto da pandemia no setor de varejo e nas preferências dos consumidores. (Neto, 2023, p.18).

No Reino Unido, por exemplo, o comércio varejista no Reino Unido sofreu a maior queda nas vendas desde que a pesquisa começou em 1995. As vendas tiveram uma redução de 0,3% em 2020 em comparação com o ano anterior.

Essa queda nas vendas é atribuída aos impactos da pandemia, incluindo o fechamento temporário de lojas físicas e as mudanças nos padrões de consumo dos consumidores. Além disso, estima-se que mais de 200.000 empregos no setor varejista foram perdidos devido à pandemia. Essa perda de empregos refletiu as dificuldades enfrentadas no setor (Neto, 2023, p.19) o que precisa ser considerado para a retomada da economia.

2.3 RESPOSTAS INTERNAS E EXTERNAS À PANDEMIA DE COVID-19

Diferentemente de crises passadas, os governos responderam rapidamente à pandemia com políticas econômicas amplas e decisivas. As ações tomadas para mitigar os impactos imediatos da crise foram, em geral, eficazes. No entanto, essas medidas também resultaram em riscos adicionais, como o aumento da dívida pública e privada em nível global, prejudicando uma recuperação equitativa da crise.

Dessa forma, cumpre analisar os impactos internos e apoio governamental no período pandêmico (2.3.1), bem como quais os desafios econômicos emergentes e a reestruturação da economia (2.3.2). Por fim, entender quais foram os impactos nas finanças dos contratos internacionais quanto a logística e cooperação (2.3.2).

2.3.1 Impactos internos e apoio governamental

As políticas públicas adotadas por governos nacionais e internacionais contra a pandemia de Covid-19 incluíram-se a concessão de auxílio financeiro às populações vulneráveis, a flexibilização das regras trabalhistas e tributárias, bem como a disponibilização de subsídios às empresas afetadas pela crise (Neto, 2023, p. 09).

No Brasil, o governo implementou o auxílio emergencial como uma das principais medidas para enfrentar os impactos econômicos da pandemia. De acordo com o Ministério dos Direitos Humanos e da Cidadania, aproximadamente 68 milhões de pessoas em todo o país já receberam benefícios por meio desse programa (MDHC, 2021).

Além do auxílio emergencial, o governo brasileiro implementou medidas para apoiar as empresas afetadas pela crise. Entre essas medidas, destacam-se a criação de limites de crédito por meio de programas como o Programa Nacional de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Pronampe) e o Programa de Apoio às Grandes e Pequenas Empresas (Pappe). Essas iniciativas visam fornecer suporte financeiro e facilitar o acesso a crédito para empresas de diferentes tamanhos, ajudando-as a enfrentar os desafios econômicos causados pela pandemia (Neto, 2023, p. 09).

Nesse aspecto, durante a pandemia e no período pós-pandêmico, houve um aumento significativo da interferência estatal em setores econômicos específicos, que normalmente operam em um contexto de livre mercado. Essa intervenção estatal teve como objetivo reorganizar os fatores internos de produção, buscando lidar com os desafios econômicos decorrentes da crise. Essa intervenção excepcional contrariou o modelo predominante de livre

mercado e foi motivada pela necessidade de enfrentar os impactos da pandemia (Andrade, 2020, p. 194).

A pandemia trouxe situações imprevisíveis aos governos sendo necessário, naquele momento, levou algum tempo para compreender completamente a extensão e os padrões de implementação das respostas adotadas, tanto em nível nacional quanto em sua articulação com o cenário internacional.

A complexidade das medidas tomadas exigiu uma análise criteriosa para entender as implicações e os resultados dessas ações. Foi necessário examinar a interação entre as políticas domésticas e as relações internacionais para obter uma visão abrangente do impacto dessas respostas em diferentes âmbitos (Fernandes; Badin, 2021, p. 39).

Coadunado a isto, devido aos diferentes momentos de pico de contágio entre os países e à disparidade de recursos, as políticas domésticas variaram, ora se opondo, ora convergindo em interesses comuns. Em algumas situações ideais, houve iniciativas de cooperação internacional, com diferentes níveis de articulação entre esferas nacionais e internacionais (Fernandes; Badin, 2021, p. 39).

Durante a pandemia, as medidas de prevenção, que incluíram desde a obrigatoriedade do uso de máscaras até o lockdown, levantaram questões específicas relacionadas ao federalismo. Diante de preocupações e alertas sobre os possíveis impactos nas liberdades individuais e nos direitos fundamentais, o Supremo Tribunal Federal foi chamado a intervir e tomar decisões sobre questões econômicas, sociais e constitucionais levantadas pela pandemia (Costa; Neto, 2022, p. 4).

Em 06 de fevereiro de 2020, a Lei nº 13.979 foi estabelecida para tratar das medidas necessárias para lidar com a emergência de saúde pública internacional causada pelo coronavírus (COVID-19). A partir dessa lei, uma série de instrumentos legislativos começaram a ser publicados com frequência no Brasil, com o objetivo de estabelecer um arcabouço regulatório legislativo capaz de enfrentar uma pandemia avassaladora (Costa; Neto, 2022, p. 5).

Conforme disposto Na Lei 13.979, o isolamento é definido como a separação de pessoas doentes ou contaminadas, assim como de bagagens, meios de transporte, mercadorias ou encomendas postais afetadas, com o objetivo de evitar a contaminação ou a propagação do coronavírus. Por outro lado, a quarentena refere-se à restrição de atividades ou à separação de pessoas suspeitas de contaminação que não apresentam sintomas da doença. Essas definições

foram estabelecidas no contexto da legislação brasileira em resposta à pandemia de COVID-19 (Brasil, 2020).

A Lei 13.979/20, além de listar medidas e ações de combate ao coronavírus como exemplos, determinou que sua aplicação seria temporária, válida apenas durante o estado de emergência em vigor. A Suprema Corte, por sua vez, em um primeiro momento, posicionou-se sobre as determinações impostas pela Lei nº 13.979/20. O debate em torno da aplicação da lei reflete a complexidade e os desafios enfrentados no equilíbrio entre a proteção da saúde pública e o respeito aos direitos fundamentais dos cidadãos. Assim, além da crise de saúde pública enfrentada, as tensões políticas se mostravam cada vez mais elevadas no Brasil (Costa; Neto, 2022, p. 05).

2.3.2 Desafios Econômicos Emergentes e Reestruturação da Economia

Em termos gerais, a solidariedade é uma característica essencial da dignidade humana, que só pode ser plenamente realizada em uma sociedade que valoriza o compromisso comunitário (Basso, 2016, p. 92). Nesse sentido, a reestruturação da economia frente aos desafios econômicos decorrentes da pandemia, demandará um esforço comunitário de todas as esferas, ou seja, tanto dos Estados quanto das empresas e mesmo dos contraentes em relações internas e externas de âmbito comercial.

Dessa forma, para cumprir os princípios constitucionais e humanos, é essencial que toda atividade empresarial observe uma dose mínima de racionalidade econômica e responsabilidade empresarial. A justiça econômica e o pleno desenvolvimento só podem ser alcançados se houver um equilíbrio material mínimo nas relações econômicas da sociedade. Essa garantia é fundamental para assegurar uma distribuição adequada de recursos e oportunidades (Cardoso, 2013, p. 89).

A perspectiva mencionada é importante porque os efeitos da pandemia continuarão a impactar a sociedade por um longo período. Assim, é essencial não apenas estabelecer regulamentos que facilitem a gestão desse processo, mas também implementar instrumentos nas relações contratuais que possam remediar e facilitar a volatilidade de mercado resultante dos efeitos da pandemia. Isso é necessário para lidar com a incerteza e permitir uma adaptação mais eficiente às mudanças nas condições econômicas decorrentes da pandemia (Delgado; Basso, 2022, p.122).

Dessa forma, paulatinamente os instrumentos contratuais podem ser reorganizados de forma a equilibrar os interesses entre as partes, ao passo que os contraentes, nesse viés, ganham mais confiabilidade frente aos riscos. Por outro lado, no que tange ao papel fiscal dos Estados, para impulsionar o crescimento do país, é fundamental implementar uma agenda de reformas que melhore o ambiente de negócios e estimule o investimento privado, devido à escassez de recursos estatais (Lima; Freitas, 2020, p. 20).

Durante essa transição, é crucial exercer cautela para criar condições ideais que promovam a recuperação da economia. De qualquer forma, estão sendo implementados incentivos para auxiliar as empresas e preservar os empregos. É provável que ocorra uma mitigação dos princípios da isonomia e capacidade contributiva, mas é importante que eles sejam preservados em certa medida para garantir uma justiça fiscal adequada (Rezende; Ribeiro, 2021, p. 11).

Nesse viés, objetivamente, o direito é responsável por regular o comportamento humano, enquanto a economia é a ciência que analisa as decisões e comportamentos do ser humano em um contexto de recursos limitados. (Gico, 2011, p. 17).

Em verdade o governo tem opções limitadas em curto prazo para reorganizar suas contas. Uma das poucas alternativas é incentivar a retomada gradual da economia, a fim de evitar efeitos mais severos. Infelizmente, nos próximos anos, podem ser necessárias decisões que resultem em cortes de programas essenciais, justificados pela discricionariedade para evitar investimentos, ou aumento de tributos, como proposto na recente reforma tributária no Brasil (Rodrigues; Daniel, 2022, p. 242). Isso porque é por meio da arrecadação de tributos que o Estado financia seus objetivos e pode vir a promover o bem comum (Buffon, 2009, p. 217).

No cenário pós pandêmico, a crise de saúde global gerada pela pandemia apresenta desafios extraordinários e tem exigido a adoção de medidas excepcionais. Nesse viés, a solidariedade fundamentada no artigo 3º, inciso I, da Constituição estabelece que a ordem econômica deve ser baseada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, deixando claro que a organização econômica está intrinsecamente ligada à busca pela dignidade de todos e pelo bem-estar da sociedade (Delgado; Basso, 2022, p.122).

No entanto, a adoção do princípio da solidariedade não se limita apenas ao âmbito nacional, mas também é relevante nas regulamentações internacionais (Unidroit, 2016). A cooperação global é essencial para garantir a retomada da economia de forma sustentável e inclusiva. Ao promover a solidariedade entre os países, é possível enfrentar desafios comuns, compartilhar recursos e conhecimentos, e buscar soluções conjuntas para impulsionar o

crescimento econômico em escala global. Assim, a adoção efetiva de regulamentações internacionais como a UNIDROIT é fundamental para criar um ambiente propício à cooperação e solidariedade entre as nações.

As organizações sentiram o período de recessão Pós-covid-19 e de condições de negócios adversas. Conforme apontado pelo SEBRAE em 2020, a perda de receita durante o período pós-Covid-19 pode ser irreversível para a grande maioria, gerando pressões significativas em sua liquidez e nas fontes de capital de giro (SEBRAE, 2020).

Com base na perspectiva da Economia Política, é interessante que os Estados não adotem uma postura protecionista pois a imposição de barreiras comerciais tende a piorar a logística comercial entre eles. Manter o fluxo do comércio internacional e promover a cooperação entre os governos são consideradas opções mais benéficas. Essa abordagem baseia-se na compreensão de que o comércio livre e o engajamento internacional impulsionam o crescimento econômico, da prosperidade e do desenvolvimento sustentável.

A cooperação intergovernamental, por sua vez, permite a resolução conjunta de desafios globais e a promoção de um ambiente propício ao comércio e investimento, beneficiando todos os países envolvidos (Fernandes; Badin, 2021, p. 41). Dessa maneira, as organizações internacionais podem continuar a ser importantes espaços de diálogo e cooperação entre Estados.

Nesse ponto, atualmente, já é reconhecido que o desenvolvimento vai além do crescimento econômico. Ele engloba fatores como a qualidade de vida, saúde, educação e direitos políticos. Essa compreensão é mais recente, pois historicamente a prosperidade de uma nação estava ligada à geração de riqueza. No entanto, agora entendemos que o desenvolvimento é mais amplo e requer uma abordagem holística. (Barros; Barros, 2014, p. 164)

A partir do século XX, especialmente após a Segunda Guerra Mundial, houve um maior reconhecimento de que o desenvolvimento está intrinsecamente ligado à melhoria da qualidade de vida das pessoas. Nesse contexto, o crescimento econômico passou a ser percebido como uma ferramenta ou meio para se alcançar o desenvolvimento, e não como o único objetivo em si mesmo. A compreensão de que o desenvolvimento abrange múltiplas dimensões, como saúde, educação e bem-estar social, ampliou a perspectiva sobre o que é necessário para que uma sociedade prospere e se desenvolva de forma sustentável (Barros; Barros, 2014, p. 164).

O desenvolvimento da economia global desempenha um papel fundamental na busca por uma vida livre, justa e solidária, bem como no estímulo ao progresso nacional. E a atividade comercial é um elemento crucial nesse processo, gerando empregos e impulsionando o

crescimento econômico. No entanto, é imperativo salientar que o foco exclusivo no desenvolvimento econômico não é suficiente, é fundamental a implementação de políticas públicas adequadas para fomentar a solidariedade (Fraga; Oliveira, 2022, p.32).

Nesse contexto, o Direito, que historicamente tem sido um meio de regulamentar comportamentos, desempenha um papel essencial na organização dos Estados e na sociedade em geral. Além disso, ele desempenha a função de gerenciar e regular os interesses econômicos entre as partes envolvidas.

É, portanto, crucial que por meios das normas legais se os interesses contratuais das partes sejam redefinidos, sobretudo após o impacto comercial na economia decorrente da COVID. Isso porque à medida que a distribuição e o consumo de bens e serviços evoluem ao longo do tempo, surge também uma abordagem mais científica da economia (Bensoussan; Gouvêa, 2019, p. 26), o que exige instrumentos capazes de organizar as transações. As legislações internacionais desempenham, nesse contexto, possuem um papel de destaque na aplicação do Direito, especialmente na regulamentação de interesses contratuais.

Nesse viés, embora ao mundo tenha enfrentado desafios significativos, a capacidade de adaptação da economia global e a resiliência das empresas mostram que a recuperação econômica está em andamento. À medida que políticas públicas e regulamentações adequadas são implementadas, e com o apoio do Direito na gestão de interesses econômicos, pode-se vislumbrar um futuro mais promissor. A retomada gradual do crescimento econômico traz esperança, oferecendo a perspectiva de dias melhores e um mundo mais próspero para todos.

2.3.2 Impacto nas Finanças dos contratos Internacionais quanto a logística e cooperação

O comércio internacional foi seriamente impactado pela pandemia, causando alterações significativas nas finanças e nos contratos internacionais. A volatilidade da taxa de câmbio exacerbou as incertezas, prejudicando os fluxos de comércio e os investimentos de forma negativa. Em declaração oficial, o Fundo Monetário Internacional (FMI) estima que a pandemia tenha acarretado perdas fiscais de mais de US\$ 11 trilhões para os governos em escala global (FMI, 2020).

De fato, os efeitos da pandemia foram especialmente graves para economias em desenvolvimento e emergentes. De acordo com a Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento, essas economias costumam ser mais vulneráveis a choques externos e têm menos recursos para lidar com as consequências da crise. Assim, a diminuição

do comércio e dos investimentos internacionais afetou negativamente o crescimento econômico, o emprego e o desenvolvimento desses países (UNCTAD, 2020).

Nesse viés, conforme um estudo realizado pela Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE), os pacotes de estímulo fiscal e os gastos públicos necessários para mitigar os efeitos da pandemia resultaram em um aumento médio de 8,4 pontos percentuais no déficit orçamentário dos países membros da OCDE em 2020 (OCDE, 2020).

Nesse sentido, as políticas comerciais de restrições às exportações impostas pelas políticas comerciais foram adotadas de forma reativa e defensiva entre os governos. Posteriormente, essas políticas foram refinadas por meio de emendas, que forneceram isenções e foram adotadas com mais cautela para evitar possíveis retaliações. Além disso, houve uma manifestação de preocupação humanitária e foram estabelecidas exceções à regra geral (Fernandes; Badin, 2021, p. 41).

Contudo, análises baseadas na perspectiva econômica têm demonstrado que as restrições às exportações, embora possam aumentar o suprimento interno no curto prazo, muitas vezes resultam em uma redução geral da produção global e um aumento nos preços. Isso ocorre porque as restrições comerciais limitam o acesso a mercados internacionais, prejudicam as cadeias de suprimentos globais e dificultam o comércio entre países (Fernandes; Badin, 2021, p. 41).

Portanto, embora as restrições às exportações possam ter benefícios imediatos para o suprimento interno, é importante considerar os impactos mais amplos e de longo prazo na economia global. As restrições às exportações tiveram efeitos duradouros na sustentabilidade fiscal e na capacidade dos Estados de oferecer serviços públicos e infraestrutura adequada. Ao mesmo tempo, as empresas passaram a ter receios em estabelecer novos contratos (Neto, 2023, p.16).

É verdade que a pandemia de COVID-19 teve um impacto significativo no mercado financeiro global. Houve um aumento na volatilidade e incerteza nos preços das ações, commodities e moedas. Além disso, a crise sanitária resultou em uma diminuição da renda das famílias, o que agravou ainda mais a queda na demanda agregada e a atividade econômica como um todo (Baker, Bloom; Davis, 2020).

Esses efeitos foram observados em diferentes setores da economia e em diversas regiões ao redor do mundo. Tais dados revelam o impacto da pandemia nas finanças internacionais, podendo diminuir em demasia o número de contratos de âmbito externo.

3. DA RELAÇÃO ENTRE O DIREITO INTERNACIONAL E O DIREITO INTERNO E SUA APLICAÇÃO CONTRATUAL

As relações entre o Direito Internacional e o Direito Interno são de fundamental importância para compreender como os sistemas legais se interconectam em um contexto globalizado, incluindo no âmbito das relações contratuais. Nesse sentido, Direito Internacional refere-se às normas e princípios que regem as relações entre os Estados e outras entidades internacionais, enquanto o Direito Interno abrange as leis e regulamentos que são codificados dentro de um determinado país, ou seja, diz respeito à legislação interna dos Estados (Gutier, 201, p. 4).

Nesse sentido, as relações entre essas esferas jurídicas podem envolver questões como a incorporação de tratados internacionais no sistema jurídico interno, a aplicação de normas internacionais pelos tribunais domésticos e a influência do Direito Interno na conformidade com as obrigações provenientes de contratos internacionais.

Nesse sentido, o Direito Internacional abrange as interações de alcance global e sua esfera normativa pode ser estabelecida por meio de codificações ou práticas costumeiras (Gutier, 201, p. 6). Quanto a delimitação conceitual, um contrato, nesse sentido, é geralmente definido como internacional quando possui conexão com diversos ordenamentos jurídicos. Isto pode resultar do fato de os contratantes possuírem residência habitual em diferentes países ou porque o lugar ou lugares de execução do contrato não coincidem com os de residência das partes (Gama; Araújo, 2012, p. 5).

Dessa forma, na esteira dos contratos internacionais fez-se necessário a criação de instrumentos regulatórios mais harmoniosos que não restringissem a formação de contratos internacionais à aplicação exclusiva do direito interno de uma das partes, mas que fossem capazes de conciliar os interesses destas, orientando-as na tomada de decisão sem descaracterizar a estrutura fundamental dos contratos, ou seja, sem excluir as promessas feitas pelas partes no âmbito dos acordos (Kiraz; Ustun, 2020, p. 2).

A necessidade da adoção de instrumentos reguladores para coadunar os interesses em contratos internacionais é importante justamente pelo fato de que devido à multiplicidade de ordens jurídicas que coexistem no sistema jurídico é praticamente inevitável que ocorram conflitos ou colisões entre elas sem que haja solução predefinidas no direito positivo, assim como é preciso lidar com a pretensão de subordinação de uma ordem sobre as demais (Borges, 2019, p. 239).

Nesse viés, Thiago de Carvalho Borges afirma que as diversas ordens possuem seus próprios modelos de construção de critérios ou programas para a solução dos casos. Assim, os centros de decisão de cada uma das ordens jurídicas sempre tenderão a impor seus fundamentos, gerando hierarquizações, ora por nacionalismos ora por internacionalismos, que bloqueiam os aprendizados recíprocos necessários para a construção de uma racionalidade transversal (Borges, 2019, p. 239).

Nesse cenário, o presente trabalho defende que limitar ou mesmo optar pela aplicação das normas internas às relações contratuais tende a gerar conflitos futuros justamente pela especificidade dos ordenamentos. Por isso a importância de que as ordens jurídicas mantenham a consciência de sua abertura cognitiva ao se encontrar com outras ordens jurídicas. Essa consciência representa o reconhecimento da contingência da própria ordem e a garantia das possibilidades de atualização de sua estrutura diante das constantes mudanças que ocorrem na sociedade (Borges, 2019, p. 246).

Essa troca constante com abertura comunicativa entre as legislações pode ser a chave para construir relações contratuais mais duradouras no âmbito internacional. Tal ideia deriva da existência de um Direito Transnacional que inclui as ações e eventos que transcendem as fronteiras nacionais, sendo necessário, para além do reconhecimento da sua existência da transnacionalidade, a intercomunicação entre as legislações para construção de instrumentos mais efetivos.

Essa perspectiva é extraída também do preâmbulo do Instituto Internacional para Unificação do Direito Privado (UNIDROIT) que abre espaço justamente para esse diálogo à medida que se põem a criação de princípios que (1) podem ser usados para interpretar ou suplementar instrumentos internacionais de direito uniforme; (2) podem ser usados para interpretar ou suplementar leis nacionais e ainda (3) servem de modelo para legisladores nacionais e internacionais (Unidroit, 2016, p.1).

Tais instrumentos são importantes fermentas de uso para os contratos internacionais, sendo necessário ressaltar que os Princípios do Unidroit e outros instrumentos semelhantes garantem uma cobertura mais ampla no que diz respeito ao direito dos contratos quando comparados com diversos sistemas nacionais, já que estes princípios neutros foram elaborados (e são atualizados) especificamente com vistas a transações internacionais (Bonell, 1996, p. 153).

O presente trabalho, defende que a relação entre “os Direitos” deve ser contante e, para tanto, os Princípios do Unidroit oferecem a vantagem de serem mais facilmente

compreendidos e acessíveis para as partes envolvidas, em comparação com a escolha de regras estatais. As regras estatais muitas vezes podem ser distantes e desconectadas da situação jurídica específica das partes, além de não possuir por vezes a abertura necessária ao diálogo imprescindível as relações contratuais de cunho externo.

Ao optar pelos Princípios do Unidroit, as partes podem contar com um conjunto de princípios elaborados levando em consideração as necessidades e especificidades do comércio internacional. Esses princípios são desenvolvidos de forma a serem facilmente compreendidos e aplicados pelas partes, promovendo assim uma comunicação constante e eficiente entre elas (Bonell, 1996, p. 154) o que pode ser extremamente benéfico para as relações contratuais.

3.1 DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS E PRINCÍPIOS DA UNIDROIT

Os contratos internacionais desempenham um papel fundamental no cenário global de negócios, facilitando transações entre partes localizadas em diferentes países, o que impulsiona a economia. No entanto, devido à diversidade de sistemas jurídicos e práticas comerciais, surgem desafios na interpretação e aplicação desses contratos, sobretudo aqueles afetados pela pandemia.

A despeito da necessidade cada vez maior da adoção de instrumentos internacionais para regulamentar as relações contratuais, muitos países como o Brasil, ainda possui uma legislação tímida nesse sentido, não havendo em muitos pontos a incorporação de normas globais. De fato, no País, a tormentosa questão da lei aplicável aos contratos internacionais continua a ser regida pela Lei de Introdução ao Código Civil – LICC (Brasil, 1942), em vigor desde 1942, apesar da introdução de um novo Código Civil na legislação brasileira, em 2002 (Brasil, 2002).

Nesse instrumento, há somente um artigo que trata do tema: o artigo 9º, que indica a lei do local de celebração do contrato como reguladora das obrigações de cunho internacional. A interpretação desse dispositivo não permite, de forma clara e direta a possibilidade de as partes escolherem a lei aplicável ao contrato (Jacques; Araújo, 2008, p. 01) permanecendo implícita.

Tais lacunas, conversam diretamente com a necessidade da incorporação de instrumentos jurídicos mais eficazes as relações contratuais de âmbito internacional e essa pauta já tem sido discutida a bastante tempo. Em abril de 2010, a exemplo, o Conselho de Assuntos Gerais da Haia reconheceu como principal objetivo de o futuro instrumento estabelecer um

modelo global de normas de direito internacional privado aplicáveis aos contratos internacionais (Gama; Araújo, 2012, p. 2).

Nesse viés, organizações com propósitos similares, como o Unidroit (Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado) e a Uncitral (Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional) vêm nas últimas décadas também elaborando, além de convenções e tratados, princípios, leis-modelo e códigos de boas práticas para adensar seus esforços no âmbito da uniformização do direito internacional (Gama; Araújo, 2012, p. 2).

Tais iniciativas, derivam da percepção da necessidade da criação de instrumentos não vinculantes, ou seja, optativos que possibilitam a livre adoção pelas partes, o que confere prioridade ao desenvolvimento de regras para os casos em que as partes pertencem a diferentes Estados e desejam ainda assim pactuar formando os ditos contratos internacionais.

Segundo Luiz Olavo Baptista, os agentes econômicos almejam e necessitam certeza e segurança, que no ambiente jurídico internacional não uniforme muitas vezes não é alcançado. Assim, segundo o autor uma de suas escapatórias para uma angra legislativa segura seria a escolha da lei aplicável, cujas consequências podem ser avaliadas e alcançadas pelas partes (Baptista, 2011, p. 46).

Nesse contexto, como reflexo da liberdade contratual as partes de um contrato comercial internacional podem escolher uma lei não estatal para interpretação e aplicação dos seus contratos. Essa escolha se manifesta por vezes de maneira expressa, já outras, de maneira implícita. Diferentemente daquela, a qual não apresenta maiores dificuldades, a escolha implícita exigirá do intérprete ou juiz um estudo mais profundo das circunstâncias do caso, a fim de que a real vontade das partes possa ser interpretada (Cravo, 2015, p. 307).

Essa escolha quando expressa pode ser manifestada nos contratos internacionais pela adoção das ditas Leis não estatais. Tais Leis, como discorrido acima podem ser definidas de forma vaga como um conjunto de normas produzidas e aplicadas por atores não estatais. Esses atores são organizações não governamentais e Instituições Internacionais relevantes, tais como a Câmara de Comércio Internacional (ICC) e o Instituto Internacional para Unificação do Direito Privado (UNIDROIT) (Unidroit, 2016, p.1).

Nesse viés os princípios da UNIDROIT figuram como parâmetro principiológico uniformizador no cenário internacional. De tal Instituto decorreram, inclusive, a criação de outros por meio do norte basilar que estes oferecem, como à estrutura formal dos Princípios da Haia. Nesse sentido, os Princípios do Unidroit relativos aos Contratos do Comércio Internacional servem de conveniente e prático modelo, uma vez que se destinam precipuamente

aos operadores do comércio internacional e aos que militam no contexto arbitral tendo servido (Gama; Araújo, 2012, p. 3) servindo aos contratos internacionais como instrumento norteador.

3.2 QUESTÕES GERAIS SOBRE CONTRATOS INTERNACIONAIS

Para melhor delimitação do tema, serão abordadas questões relacionadas ao 3.1.1 Surgimento do Instituto Internacional para unificação do Direito Privado e sua importância no cenário internacional, sendo aprofundadas as noções gerais sobre contratos comerciais internacionais (3.1.2) no qual será discutido se a liberdade de contratar afeta a lei aplicável a esses contratos. Além disso, como esses contratos costumam ser de longo prazo, será abordada a questão dos contratos incompletos e a importância da aplicação da boa-fé (3.1.3).

3.1.1 Do surgimento da UNIDROIT: Noções de contratos comerciais internacionais

Os princípios do Instituto Internacional para unificação do Direito Privado foram publicados pela primeira vez em 1994 cujo propósito paira sobre a necessidade da construção de instrumentos globais que ofereçam um conjunto de regras abrangentes e aplicáveis a diferentes tipos de contratos comerciais.

As versões mais recentes do Instituto foram aprovadas em 2004, 2010 e 2016 o que demonstra sua capacidade evolução e atualização. Seus princípios, não são vinculativos, a menos que as partes optem por eles em seu acordo ou venham a aderi-los. Como dito acima, as disposições da UNIDROIT também podem servir de modelo para reformas jurídicas nacionais e outras iniciativas de harmonização das legislações (Rome, 2004, p.10).

A aplicação de tais princípios nos contratos internacionais possuem diversas vantagens. Tais contratos, embora mais complexos continuam sendo um acordo estabelecido entre duas ou mais partes, no qual elas definem reciprocamente seus interesses por meio de cláusulas contratuais. Esse acordo formaliza os termos e condições que regem a relação entre as partes envolvidas, estipulando direitos, obrigações e as responsabilidades de cada uma delas (Farias; Rosendal, 2020, p.55) o que se comunica com os contratos internacionais.

Nesse viés, nos contratos internacionais, assim como os demais, existem cláusulas contratuais que especificam os detalhes essenciais do contrato, como prazos, pagamentos, fatores relacionados a entregas, condições de rescisão, entre outros aspectos relevantes. Ao assinar um contrato, as partes concordam em cumprir as disposições estabelecidas, havendo

legalmente obrigações vinculantes entre elas (Farias; Rosenvald, 2020, p.55) seja no Direito Interno ou nas relações obrigacionais de cunho internacional.

Em resumo, de acordo com Cristiano Chaves e Nelson Rosenvald, um contrato é negócio jurídico que estabelece, modifica ou termina relações patrimoniais. Esta deriva da combinação de dois negócios jurídicos unilaterais ou ainda plurilaterais: com oferta e aceitação. Assim ao mencionar a existência de vontades, refere-se as partes envolvidas e não necessariamente a duas pessoas físicas distintas (Farias; Rosenvald, 2020, p.81)

Assim, nas relações contratuais uma parte pode ser composta por várias pessoas, pois representa um "centro de interesses". Portanto, a formação de um contrato requer a participação de vontades baseadas em posições econômicas opostas, visando a uma composição de interesses e uma colaboração entre elas, com base nos princípios da boa-fé e da função social do negócio jurídico (Farias; Rosenvald, 2020, p.81).

Um contrato nesse sentido é negócio jurídico em que as partes buscam fazer a alocação de riscos econômicos de uma operação com o estabelecimento de cláusulas para regular o pacto negocial entre elas (Bandeira, 2015, p.11) podendo os princípios da Unidroit orientar sua confecção. Outrossim, sobretudo após a grande globalização e o conseqüente diálogo entre as nações, tornou-se comum o estabelecimento de contratos entre partes com sede em diversos Estados, acarretando o comércio internacional (Baptista, 2010, p.29).

Assim, os contratos internacionais são aqueles em que as partes, com o objetivo de formar relações de compra e venda ou prestação de serviços, se vinculam entre si fomentando o fluxo de bens transfronteiriços (Baptista, 2010, p.29). Dessa forma, os contratos Internacionais são aqueles nos quais há manifestação de interesse entre duas ou mais partes, a fim de objetivar relações patrimoniais ou de serviços, onde os elementos são vinculados a dois ou mais sistemas jurídicos extraterritoriais, o que evidencia a necessidade dos princípios da Unidroit frente as relações comerciais.

Tais contratos podem possuir naturezas diversas, no entanto, a presente monografia debruça-se sobre aqueles que gerem os negócios empresariais, ou seja, os contratos comerciais entre pessoas jurídicas que envolvem a circulação de bens em larga escala. Nesta perspectiva, as relações comerciais respaldadas por contratos internacionais de comércio representam um acordo de vontades capaz de gerar obrigações entre as partes contratantes (Glasenapp, 2007, p.216).

Considerando essa conexão entre os negócios empresariais e os contratos internacionais de comércio, é necessário realizar algumas considerações sobre os aspectos

desses contratos, que são amplamente discutidos atualmente. Os contratos internacionais de comércio envolvem transações entre empresas de diferentes países, sujeitas a diferentes ordenamentos jurídicos, o que pode tornar a sua elaboração e execução complexas (Glaserapp, 2007, p.216).

Dessa maneira é necessário de garantir a segurança e efetividade das relações comerciais internacionais, sendo relevante que os aspectos jurídicos dos contratos sejam cuidadosamente considerados. Nesse sentido, as partes envolvidas têm a opção de adotar princípios norteadores, como os da Unidroit, para regular tais contratos, especialmente aqueles celebrados entre empresas e envolvendo entidades jurídicas.

Esses contratos, muitas vezes relacionados à compra e venda de mercadorias em grande escala, são caracterizados por um maior poder financeiro das partes, maior autonomia contratual e uma motivação principal voltada para a perspectiva de lucro advinda do acordo. (Forgione, 2019, p. 27-28).

Dessa forma, é essencial estabelecer uma clara distinção entre os contratos empresariais de comércio, os contratos de consumo e os contratos civis, levando em consideração o tema abordado até o momento. A regulação dos contratos de consumo é feita pelo Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078), enquanto os contratos civis são regidos pelo Código Civil (Brasil, 2002) e outras leis aplicáveis ao direito civil. Por outro lado, os contratos empresariais possuem como característica distintiva a busca de lucro por ambas as partes envolvidas (Brasil, 1990).

Com a implementação da Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/14), houve uma distinção entre os contratos civis e empresariais, presumindo-se que esses últimos são paritários e simétricos (Brasil, 2014). No entanto, nos contratos internacionais, pode haver distinções quanto às normas aplicáveis, e as partes devem considerar as modulações geradas a partir desse contexto internacional.

Nesse sentido, no âmbito dos contratos empresariais de comércio, a UNIDROIT pode desempenhar um papel importante na regulamentação internacional. A UNIDROIT busca harmonizar e unificar as práticas contratuais entre diferentes jurisdições, proporcionando maior segurança jurídica e facilitando o comércio transnacional. Assim, além das leis nacionais, os contratos empresariais internacionais podem ser regidos por normas internacionais estabelecidas pela UNIDROIT, levando em consideração as disposições dessas normas (Unidroit, 2016).

Portanto, ao firmarem contratos empresariais, as partes envolvidas devem levar em conta não apenas as leis nacionais, mas também as normas internacionais, como as estabelecidas pela UNIDROIT, que desempenham um papel importante na regulamentação desses contratos comerciais internacionais. Essa abordagem visa proporcionar maior segurança jurídica e facilitar as transações comerciais transnacionais, garantindo a conformidade com as normas e convenções internacionais pertinentes (Forgioni, 2019, p. 39).

3.1.2 Lei aplicável aos contratos internacionais e formas de adesão

O estudo da aplicação da lei aos contratos internacionais é complexo e demanda a análise de inúmeras vertentes, uma vez que os contratos envolvem partes que estão alocadas sobre diversas Leis Estaduais.

A escolha da lei aplicável aos Contratos Internacionais pelas partes, é embasada nos direitos humanos e amplamente aceita no direito comparado, sendo utilizada quase que universalmente. Essa escolha poderá ocorrer de duas formas, isto é, de maneira expressa ou implícita, sendo esta última mais complexa por dificultar a interpretação e identificação da lei escolhida pelo juiz ou árbitro (Cravo, 2015; p. 298), seja qual for a forma optada, ambas decorrem da autonomia da vontade.

Na seara dos contratos internacionais a autonomia da vontade caracteriza-se como a liberdade das partes de escolher a lei aplicável à relação jurídica contratual, localizando a mesma em um determinado sistema jurídico. Trata-se de um elemento de conexão que se consubstancia na vontade manifesta das partes, vinculada a um negócio jurídico com dimensão internacional (Cravo, 2015; p. 299).

A "lex mercatória", nesse viés, se refere aos princípios e normas do comércio internacional que são reconhecidos e utilizados pelas partes de forma geral. Trata-se de um corpo de normas e práticas que se desenvolveu ao longo do tempo para atender às necessidades e características específicas do comércio internacional.

Conforme mencionado, embora a referência das partes à lex mercatória, aos "princípios gerais do direito" ou aos "princípios do direito internacional do comércio" não possa fornecer uma definição exata das regras aplicáveis, é importante não interpretar os preceitos contidos em instrumentos como os Princípios do Direito Contratual Europeu (PECL) ou os Princípios do UNIDROIT como imprecisos ou incertos. Esses últimos, por exemplo, preveem regras especialmente voltadas aos contratos do comércio internacional, codificando, assim, suas normas essenciais (Araújo; Gama, 2012; p.7) aptas a serem adotadas pelas partes.

Nesse passo, a eleição pelas partes contratantes da lei é amplamente aceita nos ordenamentos jurídicos alienígenas, tendo uma utilização quase universal. Ultimamente tem se verificado a disseminação, nomeadamente no Direito da União Europeia, da autonomia da vontade a outras áreas não tão convencionais, fora do âmbito do comércio internacional, como no Direito de Família e Sucessões e Direitos de Personalidade (Cravo, 2015; p. 299).

A escolha da lei, na experiência real, dá-se de duas formas: ou essa é expressamente declarada no negócio jurídico, ou encontra-se implícita no mesmo. A problemática reside, justamente, quando a escolha das partes ocorre através dessa segunda forma, pois nesse caso será necessária uma interpretação a partir das circunstâncias que envolvem o contrato, a qual nem sempre estará isenta de eventual subjetividade ou discricionariedade do juiz ou árbitro (Cravo, 2015; p. 299).

Contudo, em eventual cenário de desordem ocasionado pela subjetividade, a Unidroit ainda assim pode ser aplicada adotando em seu preambulo a incidência de seus princípios para os casos em que as partes não tenham escolhido nenhuma lei para regular o seu contrato (Unidroit, 2016, p.1).

Dessa maneira, como reflexo da liberdade as partes podem se valer do instituto da arbitragem mesmo em âmbito internacional e estabelecer cláusula de eleição de foro que irá determinar onde a causa será julgada e sobre qual legislação sob o viés dos princípios norteadores contidos na UNIDROIT (Rome, 2016).

Assim a supramencionada “*lex mercatória*”, trata das regras costumeiras consideradas parte integrante do direito internacional do comércio que podem ser frequentemente invocadas pelas partes em contratos internacionais. Tais regras não são produzidas por um Estado específico, mas são criadas de forma espontânea pelo próprio comércio e aplicáveis aos contratos internacionais (Forgioni, 2019, p. 92-93).

As fontes do supramencionado conjunto de regras seriam: os usos formulados pelas partes como cláusula padrão; princípios gerais do direito, princípios da UNIDROIT, o quais serão mais bem trabalhados no tópico 3.2; e a jurisprudência arbitral (Schulz, 2014, p.7).

Ultrapassada a questão das regras costumeiras aplicadas as relações internacionais, é possível que as partes ao estipularem no contrato internacional a escolha pela inserção de cláusula compromissória como a suspensão do contrato por procedimentos arbitrais delineadas no artigo 10.6 da Unidroit (Unidroit, 2016, p.5).

Nesse sentido, ainda era muito discutido na doutrina se tal liberdade se restringe apenas às arbitragens internacionais ou também se estende às arbitragens internas. Entendia-se

que a possibilidade de eleição da lei aplicável limitava-se tão-somente aos procedimentos arbitrais internacionais (Schulz, 2014, p.8).

No entanto, nesse ponto a legislação brasileira merece destaque, já que com o advento da Lei nº 9.307/96, o qual dispõe sobre a arbitragem, conforme art. 3ª e 4ª, é possível que as partes submetam a resolução de suas disputas a um tribunal de arbitragem por meio de uma convenção de arbitragem, que engloba tanto a cláusula compromissória quanto o compromisso arbitral o que também pode ser posto no contrato, mesmo sendo norma de legislação interna (Brasil, 1996).

Ademais, conforme art. 11ª da supramencionada lei de arbitragem, as partes poderão indicar a lei nacional ou das normas corporativas a serem aplicadas à arbitragem, quando as partes assim o acordarem (Brasil, 1996) o que se assemelha em demasia ao quanto ao procedimento arbitral adotado pela Unidroit.

Outrossim, o Brasil em 2014 promulgou a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, Decreto nº 8.327/2014 (Brasil, 2014). Conforme art. 1ª da norma, a convenção é aplicável aos contratos de compra e venda de mercadorias entre partes que tenham sede em Estados distintos.

No que tange a Lei aplicável aos contratos internacionais a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) também desempenha um papel fundamental na harmonização das regras para contratos de compra e venda em âmbito internacional.

A CISG é constituída por 101 artigos abordam questões relacionadas à aplicação, formação e interpretação de contratos internacionais de compra e venda de mercadorias. Além disso, a convenção trata das responsabilidades das partes envolvidas e das posturas que estas podem tomar em caso de violação contratual por parte da outra (Beneti, 2021, p.31).

A interpretação da CISG deve levar em consideração seu caráter internacional, conforme estabelecido em seu Artigo 7. O Artigo 7 (1) da CISG estabelece que, ao interpretar a convenção, deve-se levar em conta seu caráter internacional e a necessidade de promover a uniformidade na aplicação da convenção. Isso significa que a CISG busca estabelecer uma abordagem uniforme para a interpretação e aplicação dos princípios do comércio internacional em contratos de compra e venda internacional.

Além disso, o Artigo 7 (2) da CISG estabelece que as questões não expressamente resolvidas pela convenção devem ser dirimidas de acordo com os princípios gerais que a inspiram. Isso significa que, em casos em que a CISG não fornece uma resposta específica para

uma determinada questão, os tribunais e árbitros devem recorrer aos princípios fundamentais que orientam a convenção (Beneti, 2021, p.31).

Isto posto, após uma análise das normas aplicáveis aos contratos internacionais, faz-se necessário discorrer sobre o instituto dos contratos com cláusulas intencionalmente abertas no que toca aos contratos de longo prazo, bem como a aplicação da boa-fé.

3.1.3 Dos Contrato com cláusulas intencionalmente abertas; da aplicação da boa-fé e o Dever de Renegociação em face dos princípios da UNIDROIT

A teoria dos contratos incompletos, originada por economistas e amplamente explorada no campo da interseção entre Direito e Economia, justifica sua relevância na resolução de potenciais desafios contratuais. A utilização de contratos com cláusulas intencionalmente abertas é uma estratégia adotada, permitindo flexibilidade diante de circunstâncias futuras e mudanças imprevistas.

Nesse contexto, a resolução de lacunas contratuais frequentemente recai sobre as partes envolvidas, destacando a importância da boa-fé e da colaboração mútua entre os contratantes. A referência a princípios gerais do direito ou a instrumentos como os Princípios do Direito Contratual Europeu (PECL) ou os Princípios do UNIDROIT pode fornecer diretrizes interpretativas para preencher essas lacunas e promover uma resolução equitativa (Unidroit, 2016, p.1).

Nesse viés, o artigo 2.1.14 da UNIDROIT trata do contrato com cláusulas intencionalmente abertas podendo estes, ainda que incompletos serem formulados. Nesse sentido o Instituto delimita que (1) se as partes pretendem concluir um contrato, o fato de que elas intencionalmente deixem uma cláusula a ser acordada em futuras negociações ou dependente da determinação de uma das partes ou de uma terceira pessoa não obsta ao surgimento do contrato (Unidroit, 2016, p. 5).

Nos termos dos princípios da UNIDROIT (2) a existência do contrato não é afetada pelo fato de que subsequentemente (a) as partes não cheguem a acordo quanto à cláusula; (b) tampouco a parte incumbida de determinar a cláusula não o faça; ou (c) a terceira pessoa não a determine, desde que não haja meios alternativos de deixar a cláusula definida, que seja razoável nas circunstâncias, considerada a intenção das partes (Unidroit, 2016, p. 5).

Nesse sentido, os contratos frequentemente se tornam incompletos devido a diversos fatores, sendo a assimetria de informação o principal deles ou mesmo a impossibilidade de delimitar determinada cláusula em um dado momento. Contudo quando uma das partes esta

incumbida de delimitar seu conteúdo e pode fazê-lo, esta deve anuir com a obrigação, sobretudo quando esta detém mais conhecimento do que a outra, a menos que não possa. Tais posturas evitam as negociações de má fé rechaçadas no artigo 2.1.15 da UNIDROIT.

Por isso o tratamento do dever de informar está intrinsecamente ligado à boa-fé, representando uma perspectiva fundamental de que, ao longo de todo o relacionamento comercial, ambas as partes devem manter uma comunicação aberta e transparente das informações. Dessa maneira, nos termos do artigo 1.7 da UNIDROIT, desde a formação contratual até sua execução (1) cada uma das partes deve comportar-se segundo os ditames da boa-fé no comércio internacional não podendo (2) as partes excluir essa obrigação, ou limitá-la o alcance (Unidroit, 2016, p.2).

Nesse contexto, também surge a questão dos custos de transação associados à obtenção de informações, como honorários de advogados e custos de perícias, variação no transporte que constituem uma preocupação adicional. No que toca aos contratos de longo prazo, principalmente os internacionais, podem surgir diversas problemáticas que não poderiam ser previstas no momento da negociação, como a pandemia do Covid-19. Dessa forma mesmo os instrumentos mais bem delimitados se tornam incompletos e necessitam que a boa-fé atue como fonte integradora.

É essencial, portanto, realizar uma análise da boa-fé, especialmente da confiança, em contratos de longo prazo, a fim de aprofundar nossa compreensão do objeto desta pesquisa. Nesse viés, teoria dos contratos relacionais, concebida pelo jurista norte-americano Ian Macneil, surge com a intenção de demonstrar que o conceito contratual tradicional não era mais adequado. Para ela, existem dois tipos de contratos: (I) contratos instantâneos, que são celebrados e cumpridos imediatamente, e (II) contratos relacionais, que são contratos de longa duração, onde as partes mantêm um relacionamento mais profundo (Gordon, 2011, p.11).

O estudo dos contratos relacionais também desempenha um papel fundamental na compreensão da dinâmica peculiar que envolve a confiança em contratos internacionais de longo prazo. De acordo com Antônio Junqueira, em contratos relacionais, em virtude da sua extensa duração e da colaboração é uma demanda significativa, neles a boa-fé assume uma importância central, dada sua influência duradoura (Azevedo, 2009, p. 355-356).

Nessa mesma linha de pensamento, Giuliana Bonanno sustenta que a confiança é um elemento essencial nos contratos, uma vez que as partes acreditam que podem confiar continuamente uma na outra, reduzindo, assim, a necessidade de esforços adicionais. A construção dessa confiança envolve diversos fatores, como a credibilidade no mercado e a

manutenção de um relacionamento contratual de longo prazo, onde as obrigações acordadas são consistentemente cumpridas (Bonanno, 2013, p. 33).

Dentro do contexto anteriormente mencionado dos contratos, a boa-fé desempenha um papel essencial na promoção da cooperação entre as partes, com o objetivo de assegurar que o contrato seja executado de maneira a causar o mínimo de prejuízos. Dessa forma, a boa-fé estabelece diretrizes de comportamento, conhecida pela sua função supletiva, que tem o propósito de preencher entre as pessoas com deveres de conduta um ambiente mais solidário, cooperativo e, em última instância, assegurar que o relacionamento ocorra de forma fundamentalmente justa (Godoy, 2004, p.14).

Nesse viés, o Código Civil de 2002 estabelece em seu artigo 113 que os negócios jurídicos devem ser interpretados à luz da boa-fé, enquanto o artigo 422 do mesmo código estabelece a obrigação das partes de observarem a boa-fé não apenas na conclusão do contrato, mas também durante toda a sua execução (Brasil, 2002).

Isso demonstra a importância fundamental da boa-fé no ordenamento jurídico brasileiro, tanto na interpretação dos contratos como no comportamento das partes ao longo de sua vigência.

Assim, uma vez que os contratos relacionais são caracterizados por sua duração a longo prazo, eles frequentemente apresentam lacunas devido às incertezas que o futuro pode trazer ou eventos imprevisíveis, como a pandemia de COVID-19 e o superveniente aumento do preço do frete.

Portanto, é imperativo que haja um alto nível de confiança entre as partes e que os negociantes ajam de acordo com a boa-fé com a demonstração de interesse em não causar aos outros prejuízos. Isso é essencial para a efetivação e manutenção desses contratos de longo prazo, garantindo a cooperação contínua e a resolução adequada de questões que possam surgir ao longo de sua execução por meio da readequação (Unidroit, 2016, p.2).

Tal princípio, nesse aspecto, busca equilibrar o objeto do contrato, que vai além das prestações principais. O intérprete deve considerar não apenas as obrigações principais e acessórias, mas todas as situações jurídicas decorrentes do contrato, incluindo direitos, faculdades, ônus e outras, a fim de identificar seu impacto concreto nas partes contratantes. O foco desse princípio são as consequências econômicas dessas situações jurídicas, ou seja, os sacrifícios econômicos suportados e os benefícios econômicos obtidos pelas partes em virtude dos direitos e obrigações presentes no contrato (Schreiber, 2018, p. 54-55).

Cumpra aqui adiantar que o tratamento da boa-fé nos princípios da UNIDROIT e sua importância nos contratos internacionais é tamanha que o instituto determina que os sujeitos não podem revogar sua aplicação. Veja-se: “*Cada uma das partes deve comportar-se segundo os ditames da boa-fé no comércio internacional e não podem os contraentes excluir essa obrigação, ou limitar-lhe o alcance*” (Rome, 2016).

Contudo, ainda que se valham as partes da boa-fé; quando se trata de revisão para o reequilíbrio contratual por meio das cláusulas de hardship, conforme será mais bem trabalhado no capítulo 4, para UNIDROIT não se trata de uma revisão desnorteada e livre, e sim pautada nos próprios princípios do instituto. Dessa forma, em caso de onerosidade ao invés de negociar pormenorizadamente o que seria ou não passível de renegociação do contrato, as partes podem optar por seguir o parâmetro já delineado pelos Instituto (Barros; Barros, 2014, p.171).

Vê-se, com isso, a existência de um rito específico para buscar o reequilíbrio contratual. Essa formalidade é importante para orientar as ações das partes, de modo que saibam como agir. A UNIDROIT define "hardship" como a ocorrência de eventos que alteram fundamentalmente o equilíbrio do contrato, seja devido ao aumento dos custos de cumprimento das obrigações de uma das partes, seja decorrente da diminuição do valor da contraprestação (Rome, 2016).

Frisa-se que para a ocorrência de "hardship" requer mais do que simples mudanças nas circunstâncias. É necessário que haja uma mudança imprevisível e extraordinária na realidade, que resulte em uma carga excessiva no cumprimento das obrigações para uma das partes ou na diminuição do valor da contraprestação acordada entre elas. Nesse sentido, a readequação do contrato parece ser a melhor solução, pois evita a resolução prematura. Assim é que a busca pelo reequilíbrio contratual deve ser priorizada a fim de evitar a rescisão do contrato (Pinheiro, 2006 p. 433).

Na legislação Brasileira, conforme o Código Civil de 2002, à revisão contratual se dá sob a ótica dos artigos 478, 479 e 480, segundo os quais nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para outro, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, poderá o devedor pedir a resolução do contrato (Brasil, 2002).

Os efeitos da sentença que a decretar retroagirão à data da citação; a resolução poderá ser evitada, oferecendo-se o réu a modificar equitativamente as condições do contrato e, por fim se 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, 2002). Assim é possível observar tanto a opção pela resolução como a faculdade do pleito da alteração.

Percebe-se, pois, que, no Brasil, a resolução contratual pode ser evitada se forem modificadas equitativamente as condições do contrato, caso as prestações sejam reduzidas ou, ainda, conforme o art. 317 quando houver disparidade entre o valor da prestação devida e o do momento de sua execução, podendo o juiz corrigi-lo, a pedido da parte, a fim de que se chegue, se possível, ao valor real da prestação (Brasil, 2002). Assim, e consoante o artigo 422 no ordenamento jurídico brasileiro os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé, sobretudo na observância da Lei (Brasil, 2002).

Na relação contratual, é fundamental que haja cooperação entre as partes e que a prestação obrigacional seja pautada pela confiança e pela boa-fé. Nesse contexto, o princípio da boa-fé estabelece que os contratantes devem agir com honestidade e retidão ao exercerem sua faculdade de contratar. Eles devem observar a integridade de caráter, buscando manter o equilíbrio e a justiça do acordo. Para tanto, a transparência e a clareza das cláusulas contratuais são requisitos indispensáveis para a aplicação desse princípio. (Brasil, 2002).

Isto posto, para finalizar o tratamento dos contratos, é necessário debruçar-se sobre os impactos nos contratos internacionais provenientes do aumento no preço do frete à luz da aplicação dos princípios da UNIDROIT, sendo este recorte jurídico da presente monografia.

3.2 FUNÇÃO DO PRÍNCIPIOS DA UNIDROIT NOS CONTRATOS INTERNACIONAIS E O PREÇO DO FRETE

O aumento significativo dos preços do frete durante a pandemia tem gerado impactos significativos nos contratos internacionais. Essa elevação excessiva dos custos de transporte tem sobrecarregado as partes contratantes e dificultado a manutenção dos acordos estabelecidos, bem como a formação de novos contratos. Segundo estimativas, o frete marítimo aumentou em até 472% durante a pandemia. Esse cenário indica a possibilidade de uma nova realidade na logística global, na qual os custos de transporte são substancialmente maiores (Neder, 2022, p.1).

É importante destacar que o transporte marítimo desempenha um papel fundamental na distribuição da produção mundial, sendo responsável por mais de 90% do volume comercializado globalmente (Lopes, 2015, p. 220). Portanto, o aumento expressivo dos preços

do frete marítimo tem implicações significativas para o comércio internacional e pode afetar diversos setores da economia que dependem desse meio de transporte para suas operações.

Nesse contexto, os contratantes podem enfrentar desafios para cumprir suas obrigações contratuais devido ao aumento dos custos de transporte, o que pode levar à necessidade de revisão dos contratos, busca por reequilíbrio contratual ou até mesmo à resolução dos acordos, caso a onerosidade excessiva persista. Isso significa que, o aumento do frete internacional, ocasionou um impacto profundo à ordem econômica bem como aos contratos provenientes das relações comerciais. Nesse aspecto, os contratos internacionais precisam ser repensados e readequados face aos efeitos pandêmicos, demandando flexibilidade e capacidade de adaptação (Ariente, 2022, p.25).

Assim, com o objetivo de auxiliar a solucionar impasses como esse, no cenário internacional, o Instituto Internacional para Unificação do Direito Privado, como órgão auxiliar da Liga das Nações Unidas, busca a todo tempo criar estratégias para orientar as partes na consecução dos seus objetivos servindo, como mencionado, à unificação do direito privado no mundo.

Dessa forma, cumpre fazer uma breve consideração sobre os princípios da UNIDROIT (3.2.1), bem como no que tange a aplicabilidade das cláusulas de hardship no contexto do aumento do preço do frete internacional (3.2.2).

3.2.1 Considerações sobre os princípios da UNIDROIT

Com o avanço da globalização econômica, ocorreu um descolamento entre o direito e as esferas estatais devido ao aumento das transações econômicas em escala global. Como resultado, as leis domésticas se tornaram inadequadas para lidar com as complexidades dessas transações. Diante dessa desconexão entre a legislação nacional e as transações econômicas envolvendo partes internacionais, houve uma busca por um novo conjunto de princípios e normas jurídicas (Seixas, 2019, p.25).

Esse novo arcabouço jurídico é caracterizado por uma abordagem transnacional, que busca estabelecer regras e princípios que transcendam as fronteiras nacionais e se apliquem de forma mais adequada às transações internacionais. Essas regras e princípios são desenvolvidos em convenções internacionais, tratados, jurisprudência internacional e práticas comerciais reconhecidas globalmente.

Assim, pela desconexão entre a lei interna e as transações econômicas com partes internacionais, buscou-se um novo arcabouço jurídico tornando-se cada vez mais comum adotar diretrizes editadas por associações profissionais, modelos de contratos e cláusulas-padrão, princípios e regras costumeiras do comércio internacional, dentre outros exemplos de normas “privadas” (Seixas, 2019, p.26)

Com o intuito de simplificar as relações privadas em âmbito internacionais, algumas organizações começaram a desenvolver listas e, subsequentemente, compilações de normas e diretrizes. É nesse cenário que os princípios UNIDROIT relativos aos contratos comerciais internacionais foram concebidos (Seixas, 2019, p.30)

Os princípios UNIDROIT conseguem coadunar diferentes sistemas legais e congregam regras consagradas no comércio internacional, pelo que possuem caráter mais universal do que uma lei nacional transplantada (Barros, 2014, p. 175). Desse modo, estes servem como guia para facilitar o comércio transnacional, e sua adoção pelos particulares permite que as partes cheguem mais rapidamente a acordos sobre as regras jurídicas que vão reger seu negócio jurídico contratual.

Apesar de reconhecidas e em demasia importantes se tornaria inviável e inarmônico a aplicação de todas as regras do direito interno de cada Estado, pois cada um possui suas próprias peculiaridades. Nesse contexto, os princípios do UNIDROIT buscam promover a uniformidade em sua aplicação e devem ser interpretados como um todo.

Para tanto, deve-se considerar o caráter internacional e a finalidade da relação contratual, conforme supramencionado ao longo do capítulo 3. Conforme o artigo 1.6 do Instituto, questões que se enquadrem no escopo de aplicação dos princípios, mas que não sejam expressamente abordadas por eles, devem ser resolvidas de acordo com o arcabouço geral (Rome, 2016).

Desse modo, uma vez que surjam dúvidas a respeito de determinada questão, deve-se levar em consideração o caráter conciliador dos princípios da UNIDROIT. Em vista disso, tanto os seus dispositivos quanto às regras do direito internacional privado devem ser interpretados em vista do caráter internacional e uniforme.

Os princípios do UNIDROIT possuem, em essência, o condão de serem compatíveis com os usos, costumes e práticas do direito comercial internacional. Nesse sentido, tanto a sua estruturação normativa como o seu preâmbulo revestem-se dos objetivos conciliadores sendo as relações contratuais protegidas e tuteladas pelo Instituto.

No âmbito do direito internacional privado e das relações contratuais, as partes estão vinculadas aos usos e costumes que foram acordados e às práticas que estabeleceram, de acordo com a UNIDROIT. O comércio internacional, tendo o contrato como seu principal instrumento, possui como dito acima características, usos e costumes peculiares que enriquecem seu repertório. Essas características geram fórmulas que permitem fundamentar, garantir e proporcionar maior segurança e certeza aos negócios a luz dos princípios do UNIDROIT (May, 2007, p.647).

Dessa forma, segundo a UNIDROIT os contraentes se vinculam a todos os usos e costumes que, no comércio internacional, sejam amplamente conhecidos, salvo se a aplicação de tal uso ou costume seja desrazoável frente à relação contratual (Rome, 2016).

Em relação aos princípios da UNIDROIT e os contratos internacionais, o artigo 1.3 estabelece que um contrato celebrado de forma válida é vinculativo entre as partes. O contrato só pode ser modificado ou extinto por meio de suas próprias cláusulas e previsões, ou por acordo mútuo entre as partes contratantes. Isso ressalta a importância do princípio da autonomia da vontade das partes e da necessidade de respeito as disposições (Rome, 2016).

Isso significa ainda que as partes só podem modificá-lo ou encerrá-lo por meio de um acordo mútuo ou com base nas causas de modificação ou extinção previstas nos próprios Princípios da UNIDROIT. Isso ressalta a importância de se respeitar os termos e as cláusulas do contrato, bem como as disposições dos Princípios da UNIDROIT que possam ser aplicáveis ao caso em questão (Pereira, 2011, p.1546) como o dever de renegociar. Isto posto, cumpre tratar sobre as cláusulas hardship, recepcionada nos princípios da UNIDROIT, no contexto do aumento do preço do frete internacional.

3.2.2 Cláusulas de hardship na unidroit e o aumento no preço do frete internacional

A cláusula de hardship, também conhecida como cláusula de readaptação, é amplamente reconhecida na prática contratual internacional como um mecanismo eficaz para restaurar o equilíbrio contratual diante de eventos extraordinários que ocorrem após a celebração do contrato. Essa cláusula é aplicada quando ocorrem mudanças imprevisíveis ou situações que desequilibram o negócio, permitindo assim mitigar ou eliminar os efeitos indesejáveis dessas circunstâncias. Em essência, as cláusulas de hardship funcionam como instrumentos de preservação do negócio jurídico, ajudando a adaptar as condições contratuais diante de mudanças significativas que afetam a execução do contrato (Schreiber, 2018. p. 37).

Conforme expresso por Orlando Gomes, quando eventos extraordinários causam uma alteração radical no estado de fato existente no momento da celebração do contrato, resultando em consequências imprevisíveis e uma excessiva onerosidade no cumprimento da obrigação, é possível alterar o conteúdo do contrato para restabelecer o equilíbrio que foi prejudicado (Gomes, 2007, p.42).

De fato, as cláusulas de hardship não se referem diretamente ao evento em si, mas sim às consequências econômicas que surgem no âmbito do contrato. Essas cláusulas foram desenvolvidas com o objetivo de restabelecer condições favoráveis para ambas as partes, de modo a evitar a rescisão prematura do contrato. O objetivo é permitir que as partes ajustem as condições contratuais de forma a superar os desequilíbrios ocasionados por eventos imprevisíveis ou situações extraordinárias, de forma a manter a viabilidade e a continuidade do contrato. Dessa forma, a cláusula de hardship busca preservar a relação contratual, ajustando-a às novas circunstâncias (Schreiber, 2018, p. 37).

No Direito Internacional, são desenvolvidas novas técnicas de redação contratual relacionadas às cláusulas de hardship, que permitem a revisão do contrato para restaurar o equilíbrio original das obrigações estabelecidas pelas partes (Gomes, 2007, p.41). Nesse contexto, as cláusulas de hardship representam uma clara manifestação da autonomia da vontade dos contratantes, pois oferecem a possibilidade de restabelecer as diretrizes que melhor satisfaçam e auxiliem a manutenção da relação contratual. Essas cláusulas permitem que as partes ajustem o contrato diante de eventos imprevisíveis ou situações extraordinárias, a fim de garantir a continuidade do acordo e preservar o equilíbrio contratual original.

De acordo com a UNIDROIT, para caracterização de hardship faz-se necessário que (a) os fatos tenham ocorrido ou se tornam conhecidos da parte em desvantagem após a formação do contrato; (b) não pudessem ter sido razoavelmente levados em conta pela parte em desvantagem no momento da formação do contrato; (c) estão fora da esfera de controle da parte em desvantagem; e (d) o risco pela superveniência dos fatos não foi assumido pela parte em desvantagem. Frise-se que caso não venha a ocorrer tal renegociação, não há óbice à extinção da relação contratual de acordo com as normas do Instituto (Rome, 2016).

O artigo 6.2.3 do Instituto para a Unificação do Direito Privado reconhece os efeitos da cláusula de hardship. Em caso de hardship, o primeiro passo é apresentar uma solicitação formal. Essa solicitação é feita pela parte que se encontra em desvantagem e deve indicar os fundamentos nos quais se baseia. No entanto, é importante observar que a invocação da cláusula

de hardship não concede automaticamente o direito à parte em desvantagem de suspender a execução do contrato (Rome, 2016).

Em vista disso, uma vez identificado o desequilíbrio superveniente, é recomendado que o pedido de negociação seja feito sem demora, de acordo com as orientações da UNIDROIT. Ambas as partes contratantes têm a liberdade de estabelecer as diretrizes que considerem mais adequadas para auxiliar na manutenção da relação contratual.

Nesse sentido, em consonância com a autonomia da vontade e conforme os princípios instrumentadores da UNIDROIT, as partes têm a possibilidade de fixar um prazo máximo para as tentativas de solução por meio de renegociação. Essa abordagem permite que as partes atuem de forma ágil na busca por soluções e na restauração do equilíbrio contratual, promovendo assim a continuidade da relação contratual de maneira mais eficiente (Unidroit, 2016, p.1).

Em última instância, o que os Princípios do Unidroit trazem de mais formidável é um direito ex lege, ou seja, pleitear a renegociação do contrato em sede extrajudicial como um direito pré-estabelecido (Unidroit, 2016, p.18). Essa é considerada a melhor alternativa disponível para lidar com o desequilíbrio contratual decorrente de uma alteração superveniente.

A tentativa prévia de renegociação do contrato é vista como o remédio mais eficiente para restaurar o equilíbrio contratual, de acordo com os Princípios do UNIDROIT. Essa abordagem enfatiza a importância de buscar soluções consensuais e extrajudiciais para resolver questões de desequilíbrio contratual, promovendo assim a continuidade e a preservação da relação contratual de maneira mais efetiva (Glitz; Zenedin 2018, p.3).

Frise-se que nessa fase não há intervenção de terceiros, mais somente a busca pelo reequilíbrio de maneira cooperativa entre os celebrantes. Portanto, a negociação surge não apenas como um dever cujo cumprimento deve ocorrer previamente à iniciativa judicial, mas também como uma atitude que pode ser exigida das partes ao longo do processo, por meio de incentivo e ajuste mútuo (Botteselli, 2016, p. 944). Assim a UNIDROIT estabelece as orientações adequadas com vistas a garantir satisfatoriedade às partes e prevenir eventuais frustrações como no caso no desfazimento de contratos de grande peso e importância.

Resta salientar, ainda, como último efeito que a UNIDROIT deixa margem discricionária às partes para recorrer ao Tribunal diante da falta de acordo em tempo razoável (Unidroit, 2016, p.18). Com isso, vê-se que o recurso ao judiciário se dá como orientação última por parte do Instituto, isso pois entende-se que o restabelecimento do equilíbrio contratual pode se dá de forma mais célere através da instrumentalização dos mecanismos oferecidos pelo Instituto por meio extrajudicial.

De acordo com a UNIDROIT, caso o cumprimento do contrato torne-se mais oneroso para uma das partes, esta continua, ainda assim, vinculada a este. Contudo, devem ser observadas todas as orientações a respeito de hardship. Em caso de hardship, a parte que se encontra em desvantagem tem o direito de pleitear renegociações contratuais. No entanto, é importante ressaltar que a renegociação não ocorre automaticamente.

É necessário que a parte prejudicada sinalize sua insatisfação e manifeste o desejo de renegociar os termos do contrato. Essa abertura para renegociação permite que as partes discutam e ajustem as condições contratuais de forma a restaurar o equilíbrio prejudicado pelo evento extraordinário. A iniciativa de solicitar a renegociação geralmente parte da parte em desvantagem, que deve comunicar sua insatisfação e buscar uma solução negociada com a outra parte contratante (Rome, 2016).

Nessa avença, por se tratar de instrumento uniforme, uma vez aceita a regulamentação contratual por meio dos princípios do Instituto, a recusa de negociar representa violação do contrato. Embora a renegociação seja um dever decorrente da cláusula de hardship, as partes não estão obrigadas a alcançar um resultado específico durante esse processo.

A UNIDROIT enfatiza que as partes são livres para negociar e podem até mesmo solicitar a resolução do contrato posteriormente, caso não consigam chegar a um acordo satisfatório. Isso significa que a renegociação é uma oportunidade para as partes discutirem e buscarem soluções mutuamente aceitáveis, mas não há uma obrigação de que um acordo seja alcançado. Se as partes não conseguirem chegar a um acordo satisfatório por meio da renegociação, elas têm a liberdade de buscar outras opções, como a resolução do contrato (Unidroit, 2016, p.18).

Resta frisar, de forma pormenorizada, que as orientações da Unidroit referente hardship perpassa assim pela (1) imediata comunicação à contraparte acerca do desequilíbrio contratual, indicando de forma detalhada a presença dos seus pressupostos; (2) resposta célere na parte comunicada, que deve informar fundamentadamente a não aceitabilidade daqueles pressupostos se assim considerar; contudo, (3) uma vez preenchidos os pressupostos, a renegociação se põem como um dever e o seu descumprimento pode gerar, inclusive, quebra da relação pactuada (Unidroit, 2016, p. 18).

Para além disso, todas as propostas, assim como as contrapropostas, devem ser dá de forma que se justifique a sua existência, com máximo de detalhamentos; além disso a renegociação não se estende a terceiros. Desse modo todas as informações adquiridas bem como o conteúdo das propostas se reservam a ciência das partes; as renegociações não podem ser

dissolvidas injustificadamente de forma imotivada e inesperada e no caso de insucesso das negociações, resta às partes, ainda, seu desenlace no âmbito de eventual processo judicial ou arbitral subsequente (Rome, 2016).

Com isso resta demonstrado, de acordo com a instrumentalização das cláusulas de hardship proposta pelo Instituto, que o condicionamento da relação contratual a renegociação, em especial no que se refere aos deveres de cooperação e solidariedade é a forma mais pragmática de coadunar os interesses para manutenção do vínculo contratual. Evidencia-se, ainda, que estas não têm o condão de sacrificar a liberdade contratual, mas apenas de nortear os contratantes a celebrar negócios mais eficazes e duradouros.

Por isso a ideia de um direito transnacional surgido através do movimento da globalização. Nele os Estados relativizam a sua soberania com a finalidade ceder à insurgência de organizações transnacionais e direitos transfronteiriços como a UNIDROIT. Dessa forma, diante do novo cenário pós pandêmico, faz-se necessário que os Estados soberanos atuem em espírito de solidariedade e cooperação uns com os outros e se comuniquem com diversos regramentos da ordem jurídica internacional.

Desse modo, não há que se falar em ausência de Estado ou perda total da soberania, mas sim em transnacionalidade, um conceito que denota a existência de um espaço de interação global entre os diversos Estados (Fernandes; Santos, 2014, p. 649). Em contrapartida, os princípios da UNIDROIT não restringem a aplicação de normas imperativas, tenham elas origem nacional, internacional ou supranacional, de modo que uma vez reconhecida sua validade, essas regras podem ser aplicadas de acordo com as normas de direito internacional privado pertinentes.

Em vista disso, seus Princípios são particularmente aptos para atuar harmonicamente em diálogo com outras fontes do direito, seja complementando-as, em face de suas lacunas, seja iluminando-as acerca de aspectos particulares do direito do comércio internacional. Vê-se em ser arcabouço o real conceito de cooperação contratual, demasiadamente importante para o cenário atual pós pandêmicos.

Veja-se que, diferente das disposições da UNIDROIT, o Código Civil brasileiro não prevê o dever expresso de pleitear renegociação junto a outra parte. Figura-se muito mais o direito a resolução como mecanismo principal para resolução da onerosidade excessiva. Essa ausência de um dever expresso de renegociação no Código Civil brasileiro pode ser considerada um problema, especialmente em contratos transnacionais. Nesses casos, os contratos devem ser interpretados levando em consideração o princípio da função social, o que significa que a

preservação dos contratos é valorizada devido à utilidade que eles têm para a sociedade e para as partes contratantes (Pinheiro; Sapino, 2006, p. 434).

Isso posto, cabe afirmar que à vista da função social as obrigações oriundas dos contratos valem não apenas porque as partes assumiram-nas voluntariamente, mas também porque interessa à sociedade a tutela das situações jurídicas geradas com a contratação (Esmarn, 2013, p. 173). Assim sendo, nos contratos internacionais, essa função é muito mais bem atendida se, forem estes, submetidos às cláusulas de readaptação de hardship contidas na UNIDROIT, para que haja permanência no vínculo.

Vê-se, com isso, que a função social dos contratos impactados com o aumento no preço do frete restará respeitada se for dada a preferência a reequilíbrio ao invés da resolução, isso pois fora observado que o aumento no preço do frete internacional pode ameaçar a economia global, de tal modo, que foi necessário um alerta da agência das nações unidas e o desenvolvimento (Unctad) para o comércio, já que essa elevação pode vir a impactar diretamente o preço médio dos importados para os destinatários (Neder, 2022, p.1).

Percebe-se que o aumento do preço do frete internacional, além de servir de desestímulo para os comerciantes, afeta, em última escala, toda a economia bem como o público consumidor. Empresas e distribuidores relatam que o custo médio de transporte do contêiner pairava em torno de US\$ 1.200 mil antes da pandemia (da Covid – 19) e, no período pandêmico, em virtude da parada internacional, chegou a US\$ 5.000 mil com custos ainda maiores atualmente (Abreu, 2022, p.1).

Diante desse cenário, faz-se cada vez mais urgente a utilização das cláusulas de hardship contidas na UNIDROIT nos contratos transfronteiriços de forma que os impactos causados pelo aumento do preço do frete não causem tantos desfazimentos contratuais e possa se realizar o reequilíbrio das obrigações de forma efetiva.

4 VARIAÇÃO DO PREÇO DO FRETE POR FORÇA DA PANDEMIA DE COVID-19: EFEITOS JURÍDICOS À LUZ DOS PRINCÍPIOS UNIDROIT

A pandemia de COVID-19 teve um impacto significativo na economia global, afetando diversos setores de forma abrangente. Um dos aspectos que merece especial atenção é a variação do preço do frete durante esse período. As restrições de mobilidade, as interrupções na cadeia de suprimentos e as mudanças nos padrões de consumo resultaram em flutuações nos custos de transporte.

Conforme discutido no terceiro capítulo desta monografia, a pandemia afetou consideravelmente os contratos internacionais de comércio de mercadorias, notadamente devido ao aumento dos custos de frete.

Assim, cumpre analisar os impactos contratuais com o aumento do preço do frete (4.1), bem como entender a importância da aplicação das cláusulas de hardship nesse cenário de força maior (4.3), de modo a interpretar a relação contratual à luz dos princípios da UNIDROIT no contexto pandêmico. Por fim, entender o dever de renegociação presente nas cláusulas de hardship como uma forma de readequar os interesses das partes contratantes (4.4).

4.1 IMPACTOS CONTRATUAIS COM O AUMENTO DO PREÇO DO FRETE E JUSTIÇA CONTRATUAL

A pandemia provocou transformações significativas no mercado global, e o setor de transporte marítimo tem sentido o impacto da redução abrupta das transações no início da crise em 2020, seguida de uma recuperação repentina em 2021. Além de se adaptar ao aumento dos volumes de carga, as mudanças no comportamento do consumidor, face ao crescimento das compras online, têm exigido mais dos serviços de entrega. Como resultado, as mudanças nos padrões de consumo e a retomada do comércio mundial estão criando desafios em diversos setores, com o setor de frete (Moreira, 2021, p.11).

Assim é que as partes são impactadas economicamente, pois a elevação dos preços do frete internacional influi tanto no cumprimento das obrigações por elas assumidas quanto na tomada de decisões em vista disso. Nesse sentido, Teresa Negreiros assevera que a transição do foco na liberdade contratual para a ênfase no tratamento paritário implica em uma escolha que carrega elementos de valoração. No âmbito das relações contratuais, a concepção de justiça, anteriormente baseada na autonomia e liberdade, passa por uma profunda transformação à luz do princípio do equilíbrio econômico (Negreiros, 2006, p.168- 169).

No que tange a elevação dos preços do frete e seus impactos contratuais, é preciso frisar que somente o transporte marítimo amplamente utilizado na distribuição da produção mundial, representa mais de 90% do volume comercializado globalmente. O transporte marítimo desempenha um papel fundamental no comércio internacional, permitindo o transporte eficiente e econômico de grandes quantidades de mercadorias por longas distâncias, conectando continentes e facilitando o comércio entre países. Essa forma de transporte desempenha um papel vital na economia global, contribuindo significativamente para o comércio internacional e o desenvolvimento econômico (Lopes, 2015, p. 220).

Antônio Pedro Medeiros Dias destaca, a exemplo, que a alta do preço do carvão, alta dos salários e insuficiência do preço inicialmente fixado são causas do desequilíbrio superveniente do contrato. Esses fatores podem levar a um desequilíbrio financeiro entre as partes, afetando a viabilidade e o cumprimento das obrigações contratuais. A alta do preço do carvão e dos salários pode aumentar os custos de produção, impactando diretamente a rentabilidade do contrato. Além disso, se o preço inicialmente fixado não for suficiente para cobrir esses aumentos de custos, pode ocorrer um desequilíbrio econômico no contrato. Essas circunstâncias podem gerar a necessidade de renegociação dos termos contratuais, visando restabelecer a equidade entre as partes e garantir a continuidade das relações contratuais (Dias, 2017, p.31).

Esse mesmo raciocínio é utilizado no presente trabalho, isso porque o aumento do preço do frete também pode ser uma causa adicional de desequilíbrio superveniente no contrato seguindo a mesma linha de Antônio Pedro Medeiros Dias quanto a alta do preço do carvão. Isso pois, se o contrato envolve a entrega de mercadorias ou o transporte de produtos, o aumento significativo no preço do frete impacta diretamente os custos de transporte e logística das partes envolvidas e as despesas assumidas por elas em face de terceiros para realização de tal transporte e pagamento de despesas inerentes a triangulação.

Em conclusão, o aumento do preço do frete tem gerado impactos significativos nos contratos comerciais, exigindo uma análise cuidadosa das cláusulas contratuais relacionadas a preços, prazos e responsabilidades. A justiça contratual desempenha um papel crucial na busca por soluções equitativas diante dessas mudanças inesperadas. As cláusulas de hardship e força maior podem ser invocadas para permitir a renegociação dos termos contratuais, a fim de acomodar os aumentos de custos e evitar desequilíbrios injustos entre as partes (Dias, 2017, p.31).

No entanto, é fundamental que as partes ajam de boa-fé e busquem soluções mutuamente benéficas, levando em consideração os interesses e as limitações de ambas as partes. A flexibilidade e a abertura para a negociação são essenciais para alcançar uma justiça contratual adequada e preservar relacionamentos comerciais sólidos em face das mudanças de mercado imprevistas.

4.2 A APLICAÇÃO DAS CLÁUSULAS DE HARDSHIP E FORÇA MAIOR

A aplicação das cláusulas de hardship (dificuldade) e força maior tem se tornado cada vez mais relevante nos contratos comerciais, especialmente em períodos de incerteza e eventos imprevisíveis, como a pandemia. Essas cláusulas desempenham um papel fundamental na distribuição de riscos e na definição de medidas a serem adotadas diante de circunstâncias excepcionais que possam afetar o cumprimento das obrigações contratuais.

Ao analisar os termos e condições dessas cláusulas, as partes podem estabelecer mecanismos para lidar com as consequências de eventos inesperados, permitindo a renegociação de termos contratuais ou até mesmo a suspensão temporária ou rescisão do contrato, visando a manutenção de relações comerciais saudáveis e equitativas.

De fato, é comum que nem todos os riscos do negócio possam ser previstos no momento da celebração do contrato, conforme mencionado no capítulo 3, os contratos se tornam incompletos diante da impossibilidade das partes em prevê todos os acontecimentos futuros.

Acontecimentos imprevisíveis ou extraordinários podem surgir e onerar excessivamente uma das partes, desequilibrando a relação estabelecida anteriormente. Enquanto uma parte pode obter lucros com a execução do contrato, a outra parte pode suportar ônus e prejuízos, que às vezes são irreversíveis, ao continuar com a execução do contrato. Esse desequilíbrio evidente não pode ser aceito, mesmo que o cumprimento dos termos contratuais seja obrigatório. Permitir tal desequilíbrio resultaria em um enriquecimento indevido de uma parte em detrimento da outra parte prejudicada (Briggs, 2019, p.21).

Nesse viés, força maior refere-se à ocorrência de um evento imprevisível, que não foi considerado no momento da celebração do contrato e que está além do que foi previsto. Como resultado, a parte afetada fica isenta de responsabilidade em caso de descumprimento enquanto estiver afetada pelo evento. A força maior é geralmente invocada pela parte afetada como uma forma de proteção e não como uma ação para exigir o cumprimento ou uma indenização da

outra parte. Em outras palavras, a força maior deve ser utilizada como um escudo de proteção e não como uma arma ofensiva (Sanjur, 2021, 637).

Por outro lado, enquanto as cláusulas de renegociação estabelecem o dever de discutir novamente as condições do negócio após a ocorrência de um termo ou evento específico, nas cláusulas de hardship, o dever de renegociar surge quando fatos ocorrem e alteram fundamentalmente o equilíbrio do contrato. Nesse sentido, é importante analisar o significado do dever de renegociar estabelecido nessas cláusulas (Rabelo; Martins, 2020, p.51).

Tal sentido pode ser observado quando durante a execução de um contrato, as obrigações de uma das partes se tornarem excessivamente onerosas, ocorrendo um desequilíbrio contratual. Assim, desde que sejam cumpridos determinados requisitos, essa situação de desequilíbrio permitirá que a parte prejudicada solicite a revisão ou resolução do contrato com base na teoria da onerosidade excessiva. Em alguns sistemas jurídicos, essa teoria é reconhecida como uma forma de ajustar a relação contratual quando as circunstâncias imprevisíveis tornam uma prestação excessivamente pesada ou injusta para uma das partes. No entanto, os requisitos para invocar essa teoria podem variar dependendo das leis aplicáveis e das cláusulas contratuais específicas (Briggs, 2019, p.33).

De acordo com o artigo 6.2.1 da UNIDROIT que trata da obrigatoriedade do contrato, mesmo “*quando o cumprimento de um contrato torna-se mais oneroso para uma das partes, tal parte continua, ainda assim, obrigada a cumprir o contrato, ressalvadas as disposições seguintes a respeito de hardship*”. Nesse aspecto, nasce o direito de pleitear negociações, mas tal direito não exime a parte em desvantagem do cumprimento da obrigação assumida (Unidroit, 2016, p.18).

Nesse mesmo sentido, a doutrina acrescenta que a parte que invoca a teoria da excessiva onerosidade não pode estar em mora quando ocorre o evento superveniente que causa o desequilíbrio. Além disso, a parte não pode ter contribuído para a ocorrência desse evento, mantendo uma relação de alteridade em relação ao acontecimento que desencadeou a excessiva onerosidade. Essas considerações são relevantes para a aplicação da teoria da imprevisão e para a análise de como o desequilíbrio contratual se desenvolveu (Tepedino, 2012. p. 555).

Assim nos termos do artigo 6.2.2 na UNIDROIT quanto a definição de hardship, “*há hardship quando sobrevêm fatos que alteram fundamentalmente o equilíbrio do contrato, seja porque o custo do adimplemento da obrigação de uma parte tenha aumentado, seja porque o valor da contraprestação haja diminuído*”. Dessa maneira, os elementos essenciais para a aplicação das cláusulas de hardship e força maior são os seguintes:

(a) os fatos ocorrem ou se tornam conhecidos da parte em desvantagem após a formação do contrato; (b) os fatos não poderiam ter sido razoavelmente levados em conta pela parte em desvantagem no momento da formação do contrato; (c) os fatos estão fora da esfera de controle da parte em desvantagem; e (d) o risco pela superveniência dos fatos não foi assumido pela parte em desvantagem (Unidroit, 2016, p.18).

Esses critérios são fundamentais para determinar se uma situação se enquadra nos requisitos para a invocação dessas cláusulas. A parte em desvantagem deve demonstrar que os eventos ou circunstâncias que afetam sua capacidade de cumprir o contrato atendem a esses critérios. Além disso, a aplicação justa e equitativa dessas cláusulas depende da boa-fé das partes definida no artigo 5.1.2 pela UNIDROIT como parte das obrigações contratuais implícitas (Unidroit, 2016, p.13).

Ao considerar a aplicação das cláusulas de hardship e força maior, é importante que as partes se comuniquem de forma transparente e cooperativa, buscando soluções negociadas que levem em conta os interesses mútuos. A flexibilidade e a disposição para renegociar termos contratuais podem ser essenciais para manter a equidade e a justiça contratual em face de eventos imprevistos e fora do controle das partes.

Tal ideia pode ser extraída do artigo 5.1.3 da Unidroit no que tange a cooperação, devendo “*cada parte cooperar com a outra quando tal cooperação possa ser razoavelmente esperada para o cumprimento das respectivas obrigações*”. Nessa linha o artigo 5.1.4 difere obrigação de resultado de obrigação de meios, sendo a primeira aplicável (1) quando a obrigação de uma parte envolve o dever de obtenção de um resultado específico, essa parte está obrigada a alcançá-lo e a segunda tangível (2) quando a obrigação de uma parte envolve o dever de melhores esforços no cumprimento de uma atividade, essa parte está obrigada a compreendê-los, como uma pessoa razoável, com as mesmas qualificações, e nas mesmas circunstâncias (Unidroit, 2016, p.13).

Assim, em última análise, a aplicação adequada das cláusulas de hardship e força maior visa preservar a integridade e a viabilidade dos contratos, proporcionando um mecanismo para lidar com situações imprevistas e garantindo a justiça e o equilíbrio entre as partes envolvidas (Unidroit, 2016, p.18) sendo utilizada pelas partes sempre com o objetivo de empreender seus esforços mutuamente para o reequilíbrio das obrigações.

Ao examinar o dever de renegociação sob a ótica da cláusula de hardship, Christoph Brunner adota uma abordagem semelhante, afirmando que não existe a obrigação de reconciliação ou de alcançar um resultado específico.

No entanto, o autor destaca que uma parte não pode simplesmente recusar o plano de renegociação proposto pela outra parte sem levar em consideração os argumentos apresentados por ela. Além disso, Brunner ressalta que o pedido de renegociação deve ser feito prontamente, em um prazo razoável após a ocorrência (ou ciência) da condição que justifique as negociações. Além disso, o pedido deve ser fundamentado, caso contrário, não obriga a outra parte a participar do processo de renegociação (Brunner, 2009. p. 483).

Nessa linha, os contraentes afetados pelo aumento do preço do frete decorrente da pandemia, devem de pronto nos termos do artigo 6.2.3 realizar o pleito de negociação sem atrasos indevidos com a fiel indicação dos fundamentos dos quais decorreram o desequilíbrio (Unidroit, 2016, p.18), como o aumento da demanda ou volume de mercadorias; a escassez de contêineres ou ainda, a o fechamento dos portos. Sejam quais forem os motivos estes devem ser cientificados na exata medida com motivação dotada de compromisso e lealdade.

O dever de renegociar nesse viés é entendido como a obrigação das partes de considerarem a proposta e a eventual contraproposta da outra parte de forma cooperativa. No entanto, isso não significa necessariamente que eles devam chegar a um acordo sobre as questões em discussão. Isso ocorre porque a liberdade contratual e a autonomia privada não podem ser minadas a ponto de impedir que uma das partes, caso discorde das condições de renegociação oferecidas, decida rescindir o contrato em vez de finalizar a renegociação (Rabelo; Martins, 2020, p.52).

É importante ressaltar que a mitigação do princípio da obrigatoriedade não significa o seu fim. Pelo contrário, é essencial que haja segurança entre as partes contratantes de que o contrato será cumprido. Sem essa segurança jurídica, não haveria motivo para celebrar um contrato. A visão mais social do Direito busca evitar a desigualdade entre as partes na relação contratual, a fim de prevenir abusos contratuais, como ocorria em um contexto de autonomia privada desenfreada. O objetivo é garantir um equilíbrio entre as partes, promovendo justiça e equidade nas relações contratuais (Gonçalves, 2007, p. 28).

Em suma, a aplicação das cláusulas de hardship e força maior é essencial para lidar com eventos imprevistos e além do controle das partes em contratos comerciais. Essas cláusulas permitem a renegociação e adaptação dos termos contratuais, garantindo a equidade e a justiça diante de circunstâncias desfavoráveis. A transparência, boa-fé e disposição para negociar são fundamentais para alcançar soluções mutuamente benéficas. A aplicação adequada dessas cláusulas visa preservar a integridade dos contratos e manter relacionamentos comerciais sólidos mesmo diante de situações adversas e imprevisíveis.

4.3 INTERPRETAÇÃO CONTRATUAL PÓS PANDEMICA À LUZ DOS PRINCÍPIOS DA UNIDROIT

O arcabouço principiológico da unidroit é subdividido em capítulos, seções e princípios e para melhor compreensão do Instituto será realizada breve síntese sobre o conteúdo geral da edição mais recente. Nesse viés, destaca-se que de acordo com o conselho directivo do unidroit, a edição de 2016 dos Princípios UNIDROIT, composta por 211 artigos, representa um avanço significativo em relação às edições anteriores. A confiança do Conselho Diretivo de que a comunidade jurídica e empresarial internacional se beneficiaria dos Princípios tem sido confirmada pelo sucesso das edições anteriores (Rome, 2016, p.6).

Isso demonstra o reconhecimento da importância de ter diretrizes uniformes e abrangentes para contratos comerciais internacionais, proporcionando segurança jurídica e facilitando transações comerciais eficientes e justas. Por isso, disseminação e utilização dos Princípios UNIDROIT contribuem para a harmonização e o desenvolvimento do direito comercial internacional (Rome, 2016, p.6).

Seus capítulos abordam diversos aspectos relacionados aos contratos, desde a sua formação até a resolução de questões decorrentes do inadimplemento. O capítulo 1 estabelece as disposições gerais que se aplicam a todo o conjunto de princípios; O capítulo 2 trata da formação do contrato e do poder de representação das partes envolvidas. Já o Capítulo 3 aborda a validade dos contratos, incluindo questões como capacidade das partes, forma e conteúdo dos acordos. O capítulo 4 trata da interpretação dos contratos, fornecendo diretrizes para a compreensão das cláusulas e intenções das partes. O capítulo 5 aborda o conteúdo dos contratos, os direitos de terceiros e as condições contratuais específicas (Rome, 2016, p.1-15).

Já o capítulo 6 trata do adimplemento, ou seja, do cumprimento das obrigações contratuais por parte das partes envolvidas. Enquanto o capítulo 7 lida com o inadimplemento, estabelecendo as consequências e possíveis remédios para lidar com a falta de cumprimento das obrigações. O Capítulo 8, por sua vez, aborda a compensação, que é o ajuste de obrigações entre as partes para equilibrar eventuais créditos e débitos. O Capítulo 9 trata da cessão de crédito, assunção de dívida e cessão de contrato, estabelecendo as regras para a transferência desses direitos e obrigações entre as partes (Rome, 2016, p.15-28).

O Capítulo 10 trata dos prazos de prescrição, ou seja, do período o qual uma parte pode exigir o cumprimento de uma obrigação contratual. Por fim, o Capítulo 11 aborda a pluralidade

de devedores e de credores, ou seja, situações em que há mais de uma parte responsável pela dívida ou mais de um beneficiário do contrato. Esses capítulos fornecem um conjunto abrangente de diretrizes para a elaboração, interpretação, cumprimento e resolução de questões relacionadas a contratos, contribuindo para a segurança jurídica e a eficiência nas transações comerciais (Rome, 2016, p.15-28).

A partir desse apanhado geral, em virtude do recorte do tema, serão mais bem delimitados as (1) disposições gerais; (2) a formação do contrato; (4) sua interpretação e temas relacionados ao (6) adimplemento a fim de compor a linha de defesa do presente trabalho.

Os artigos do Capítulo 1 dos Princípios UNIDROIT abordam os princípios gerais relacionados aos contratos. Eles afirmam a liberdade contratual das partes para determinar os termos do contrato, estabelecem a força obrigatória do contrato e a necessidade de agir de boa-fé. Além disso, reconhecem a importância dos usos e costumes comerciais, regulam as notificações entre as partes e fornecem definições e regras para o cômputo dos prazos estabelecidos pelas partes (Rome, 2016, p.10). Em relação ao aumento do preço do frete, esses princípios podem ser relevantes ao permitir a renegociação dos termos contratuais, encorajar a cooperação e transparência entre as partes e considerar os usos e costumes comerciais.

No que tange às notificações de desequilíbrio contratual, o artigo 1.10 dos Princípios UNIDROIT estabelece que a notificação deve ser realizada de acordo com as práticas e usos adotados em determinadas circunstâncias, e torna-se efetiva quando alcança o seu destinatário. Essa regra está relacionada a outros princípios discutidos anteriormente, como a boa-fé, liberdade de forma, liberdade contratual e usos e práticas. Essas regras de comunicação simplificam os procedimentos formais entre as partes em um negócio jurídico internacional, enfatizando o relacionamento, as práticas adotadas e as condições envolvidas no negócio. O objetivo é facilitar a comunicação entre as partes, promovendo um ambiente mais eficiente e harmonioso na execução dos contratos internacionais (Botteselli, 2016, 948).

Quando a formação do contrato ou posterior aceite negocial os princípios contidos no capítulo 2 da UNIDROIT determinam que contrato pode ser formado pela aceitação de uma proposta ou pela conduta das partes que indica acordo mútuo. Uma proposta é válida se for claramente definida e demonstrar a intenção do proponente de se vincular em caso de aceitação. A proposta se torna efetiva quando chega ao destinatário. A aceitação pode ser feita por declaração ou conduta que demonstre consentimento, mas o silêncio por si só não é considerado aceite assim a aceitação só se torna efetiva quando chega ao proponente (Rome, 2016, p.4).

No entanto, se o destinatário, sem informar o proponente, realizar um ato que indique consentimento, a aceitação será efetiva quando o ato for executado. A aceitação deve ocorrer dentro do prazo estabelecido pelo proponente ou, se não houver prazo, dentro de um prazo razoável, considerando as circunstâncias e a velocidade das comunicações utilizadas. Se houver um prazo estabelecido, ele começa a contar a partir do momento em que a proposta é enviada, a menos que as circunstâncias indiquem o contrário. Uma aceitação tardia é válida se o proponente for informado sem atraso injustificado, a menos que o proponente informe ao destinatário, também sem atraso injustificado, que a proposta expirou (Rome, 2016, p.4).

No que tange a interpretação contratual a UNIDROIT determina que contrato deve ser interpretado de acordo com a intenção das partes ou, se essa intenção não puder ser estabelecida, de acordo com o significado que pessoas razoáveis atribuiriam ao contrato. Para interpretar um contrato, devem ser consideradas as circunstâncias relevantes, como negociações prévias, práticas estabelecidas, conduta das partes, natureza do contrato, termos comerciais comuns e usos e costumes (Rome, 2016, p.11).

Além disso, os termos do contrato devem ser interpretados de forma coerente, dando efeito a todos eles. Em caso de termos obscuros, eles serão interpretados de forma desfavorável à parte que os propôs com vistas a dirimir a má intenção. Em contratos redigidos em várias versões linguísticas, prevalece a interpretação de acordo com a versão original. Quando há termos omissos, deve ser fornecida uma cláusula apropriada levando em consideração a intenção das partes, a natureza do contrato, a boa-fé e a razoabilidade (Rome, 2016, p.12).

Nesse viés, uma maneira de lidar com contratos incompletos é por meio da adaptação do negócio pelas partes, utilizando cláusulas de renegociação e de hardship, aplicáveis, como já mencionado no presente trabalho, quando certas circunstâncias ou eventos não previstos no contrato surgem. No entanto, é importante compreender os limites para exigir a renegociação e o que fazer quando não há cláusulas específicas nesse sentido, especialmente em contratos de colaboração (Rabelo; Martins, 2020, p.48).

Nesse sentido que para o adimplemento a revisão contratual permite a modificação dos termos e obrigações de um contrato em circunstâncias específicas. Nelson Nery Junior e Rosa Maria de Andrade Nery argumentam que o Artigo 317 do Código Civil é apenas um exemplo de revisão contratual, e não uma lista exaustiva, havendo circunstâncias outroras jamais imagináveis. Além disso, eles destacam outros fundamentos para a revisão, como a quebra da base objetiva do negócio, desequilíbrio contratual, desproporção da prestação, quebra da função

social do contrato e ofensa à boa-fé objetiva. Esses fundamentos visam garantir a equidade na aplicação dos contratos (Nery; Nery, 2012. p. 557).

Ingeborg Schwenzer, ao analisar a cláusula de hardship nos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, destaca que tanto a renegociação quanto a negociação devem se basear na vontade e na confiança das partes. Segundo a autora, negociações baseadas na cooperação não surgem por meio de coerção, e impor a obrigação de tentar renegociar em casos de hardship não seria apropriado, uma vez que existem diversos fatores envolvidos que podem levar uma parte a se recusar a se engajar na negociação (Schwenzer, 2008, p. 709-725).

Em suma, os artigos fornecem orientações para a interpretação de contratos, destacando a importância da intenção das partes e, na falta dela, a interpretação com base no entendimento razoável de pessoas similares. Eles também enfatizam a relevância das circunstâncias, práticas estabelecidas, conduta subsequente e outros elementos contextuais. Além disso, abordam a coerência do contrato, a atribuição de efeito a todos os termos, a interpretação desfavorável aos termos obscuros e a preferência pela versão original em caso de discrepâncias linguísticas. Esses artigos visam promover a justiça, clareza e segurança jurídica nas relações contratuais, além da preservação dos vínculos com orientações aptas em caso de desequilíbrio.

Diante desse cenário pandêmico, é essencial analisar os efeitos jurídicos dessa variação de preços à luz dos princípios estabelecidos pelo Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT). Tais princípios podem fornecer orientação valiosa para aplicação e interpretação dos contratos empresariais afetados pelo aumento do preço do frete decorrente da pandemia, buscando um equilíbrio entre os interesses das partes envolvidas e a busca pela justiça contratual com a manutenção dos vínculos através do reequilíbrio das obrigações.

O transporte marítimo é amplamente utilizado na distribuição da produção mundial, representando mais de 90% do volume comercializado globalmente, conforme mencionado por Lopes. Tal transporte desempenha um papel fundamental no comércio internacional, permitindo a transposição de grandes quantidades de mercadorias por longas distâncias, conectando continentes e facilitando o comércio entre países. Essa forma de transporte desempenha um papel vital na economia global, contribuindo significativamente para o comércio internacional e o desenvolvimento econômico (Lopes, 2015, p. 220).

Nessa toada, o aumento do preço do frete, no contexto pandêmico, tem tido grandes impactos nos contratos internacionais, isso porque onera demasiadamente os contraentes e

dificulta a manutenção dos pactos firmados e a formação de novas contratações (Neder, 2022). A elevação dos custos de transporte internacional, nesse sentido, pode afetar significativamente a estrutura econômica em face dos acordos comerciais estabelecidos entre Estados.

Diante desse contexto, é necessário reavaliar e ajustar os contratos internacionais em resposta à pandemia de COVID-19, uma vez que os tempos atuais exigem flexibilidade e capacidade de adaptação (Munhoz, 2022, p.25). Essa nova realidade implica uma revisão das cláusulas contratuais, a fim de lidar com as mudanças nas condições de transporte e garantir a viabilidade dos negócios no cenário global afetado pela crise sanitária.

Tal revisão pode ser realizada por meio da utilização do arcabouço principiológico do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT) que desempenha um papel crucial ao fornecer diretrizes e orientações às partes, tribunais, tribunais arbitrais (juízes) e legisladores na abordagem de questões contratuais do comércio internacional (Sanjur, 2021, 637).

O UNIDROIT, sobretudo nas disposições de hardship, pode atuar como uma espécie de "remédio medicinal", pois seus recursos e instrumentos legais auxiliam na interpretação e desembaraço das dificuldades vivenciadas pelos contraentes em decorrência da crise global, buscando equilibrar os interesses das partes envolvidas e promover a estabilidade nas relações comerciais internacionais (Sanjur, 2021, 638).

De acordo com Leonardo Mattietto, os princípios da boa-fé objetiva, função social e equilíbrio contratual indicam uma renovação na ordem jurídica, buscando um ordenamento aberto aos problemas e desafios da sociedade contemporânea. A aplicação desses princípios reflete uma preocupação em promover princípios contratuais sociais e atender às necessidades da sociedade atual (Mattietto, p. 98) o que se mostra mais latente ainda em face dos efeitos pós pandêmicos na economia mundial.

Os Princípios do UNIDROIT são uma fonte auxiliar que fornece orientações para preencher lacunas e interpretar questões complexas nos contratos internacionais. Ao adotar seus princípios, as partes podem alcançar maior previsibilidade e segurança jurídica, pois estão baseando sua disputa em um conjunto de normas reconhecidas internacionalmente (Pereira, 2011, p.1558)

A harmonização e unificação do direito contratual internacional proporcionam benefícios significativos aos operadores do comércio internacional. Permite que as partes envolvidas tenham uma compreensão comum das regras aplicáveis aos seus contratos, reduzindo a incerteza e os riscos associados a diferentes sistemas jurídicos. Além disso, a

uniformidade das normas contratuais facilita a negociação e a implementação de acordos, promovendo a eficiência e a segurança nas relações comerciais transfronteiriças (Pereira, 2011, p.1558) sendo os princípios da UNIDROIT uma excelente ferramenta nesse caminho.

4.4 O DEVER DE RENEGOCIAR: HARDSHIP NA READEQUAÇÃO DOS INTERESSES

Nesse viés, o princípio do equilíbrio econômico do contrato tem uma conexão direta com a ideia de justiça social. Seu objetivo principal é evitar a existência ou a manutenção de relações contratuais desequilibradas no ordenamento jurídico, especialmente aquelas que impõem condições injustas e abusivas para a parte contratante mais desfavorecida e vulnerável. Esse princípio visa assegurar que as partes envolvidas no contrato sejam tratadas de maneira justa e equitativa, equilibrando os direitos e obrigações de cada uma delas. Dessa forma, busca-se garantir uma distribuição mais igualitária do poder contratual e promover a justiça nas relações contratuais (Potter, 2017, p.45).

Assim é que nos termos do presente trabalho defende-se que se a obrigação inicialmente acordada não considerar adequadamente o aumento dos custos de frete, pode surgir um desequilíbrio econômico no contrato. Isso dificulta o cumprimento das obrigações contratuais, especialmente se os custos de frete continuarem aumentando substancialmente ao longo do tempo. Tal fato não respeitaria o equilíbrio econômico do contrato nem manteria a conexão direta com a ideia de justiça contratual supramencionada (Potter, 2017, p.45).

Por isso, a busca pelo reequilíbrio por meio da renegociação é importante nesse novo cenário pós pandêmico com o aumento do preço do frete. Nesse ponto, Teresa Negreiros destaca que o princípio da igualdade substancial exige que as partes sejam tratadas de forma igualitária quando são paritárias, e de forma desigual na medida de suas desigualdades quando não são paritárias, a fim de aproximar-se o máximo possível da verdadeira isonomia e equidade formal (Negreiros, 2006, p. 157-158).

Esse princípio tem uma influência significativa sobre os contratos, pois proíbe que as prestações contratuais revelem um desequilíbrio real e injustificável entre as vantagens obtidas por cada uma das partes. Em outras palavras, o princípio da igualdade substancial impede que o contrato seja utilizado como instrumento para gerar lucros excessivos em favor de uma das partes em detrimento da outra, sob a aparência de um equilíbrio meramente formal (Negreiros, 2006, p. 157-158).

Diante dessa situação, as partes podem precisar renegociar os termos contratuais para encontrar uma solução equitativa que leve em consideração o aumento do preço do frete. Isso pode envolver a revisão dos valores acordados, a alocação de custos adicionais ou a busca por alternativas logísticas mais econômicas. É nesses termos que o artigo 6.2.3 da UNIDROIT (Princípios de Direito Contratual Internacional) estabelece que a parte contratante mais desfavorecida tem o direito de solicitar renegociações contratuais, mas sem impor ou ordenar que as partes efetivamente formem ao final dessas renegociações um pacto certo e obrigatório (Sanjur, 2021, 638).

O presente trabalho reconhece o direito da parte em desvantagem de buscar uma revisão dos termos contratuais em caso de desequilíbrio ou injustiça, mas respeita a autonomia das partes envolvidas no contrato, não obrigando-as a uma solução certa e finalística. Nesse viés, tão somente defende-se o pleito de renegociar como uma obrigação de meio e não de resultado. Isso significa que a solicitação de renegociação é um direito, mas não impõe uma obrigação jurídica de manutenção do vínculo.

Essa mesma linha está contida nos princípios da UNIDROIT de tal maneira que caso as partes não cheguem a um acordo durante as renegociações, qualquer uma delas pode solicitar a intervenção judicial para adaptar ou rescindir ou confirmar os termos do contrato ou apenas, elas mesmas, podem optar pelo desfazimento e suscitar eventual homologação (Sanjur, 2021, 638).

Normalmente, as partes recorrem a um juiz quando não conseguem chegar a um acordo. Os princípios da Unidroit podem ser úteis aos juízes ao lidar com controvérsias comerciais, fornecendo orientações sobre como resolver disputas de forma orientada para os negócios. Seu arcabouço principiológico oferece ferramentas de interpretação contratual que podem ser aplicadas para analisar cláusulas de força maior ou dificuldade, auxiliando os juízes na determinação do curso adequado de ação em situações desafiadoras quando as partes não previram uma solução específica (Sanjur, 2021, 642).

Assim, a efetividade das cláusulas de hardship na readequação dos interesses e remodulação das obrigações se destacam como uma solução para a manutenção de contratos afetados pelo aumento do preço do frete. Em um cenário em que os custos logísticos têm apresentado elevação significativa, especialmente nos setores de transporte, a inclusão de cláusulas de hardship nos contratos comerciais pode proporcionar uma alternativa eficaz para lidar com as mudanças imprevistas nas condições econômicas que impactam a execução dos contratos.

Essas cláusulas permitem a renegociação das obrigações contratuais, buscando um equilíbrio entre as partes envolvidas e preservando a viabilidade econômica dos contratos. Nesse contexto, explorar a aplicação e a efetividade de cláusulas de hardship se torna fundamental para garantir a continuidade das relações comerciais em um ambiente de volatilidade dos preços do frete (Unidroit, 2016, p. 18).

É justamente sob essa perspectiva que o autor Anderson Schreiber trata do dever de renegociar. Para ele, é necessário incluir uma cláusula expressa que estabelece a necessidade de renegociação em determinadas circunstâncias factuais para que surja a obrigação de, pelo menos, tentar renegociar. Nesse sentido, é fundamental que as partes observem os padrões de conduta impostos pela boa-fé objetiva, conforme ensinado discutido no presente trabalho (Schreiber, 2018, p. 37).

A boa-fé objetiva exige que as partes ajam de maneira honesta, leal e cooperativa durante o processo de renegociação, buscando soluções equitativas e razoáveis para lidar com o aumento do preço do frete (Schreiber, 2018, p. 37). A observância desses padrões de conduta contribui para preservar a confiança e a estabilidade nas relações contratuais, permitindo que as partes encontrem soluções mutuamente benéficas diante dos impactos contratuais advindos do aumento do preço do frete.

Nesse sentido, os princípios UNIDROIT não impõe à parte a obrigação de aceitar novos termos, mesmo que sejam vantajosos para ela. Quando uma cláusula de renegociação está prevista, há apenas o dever de negociar como uma tentativa de chegar a um acordo sobre as novas condições (Forgioni, 2016, p. 270). Nesse viés, ninguém é obrigado a aceitar propostas de renegociação, mas a boa-fé objetiva exige que tais propostas sejam respondidas em tempo razoável, para que aqueles que buscam restaurar o equilíbrio possam, se necessário, recorrer à arbitragem ou aos tribunais para corrigir a excessiva onerosidade que estão enfrentando (Schreiber, 2018, p. 37).

Nos termos do dever de renegociar defendido no presente trabalho e em consonância com Schreiber, também não é admissível que uma das partes mantenha um desequilíbrio contratual como uma "carta na manga", aguardando para invocá-lo tardiamente como defesa em uma ação judicial decorrente de seu próprio inadimplemento. É necessário haver comunicação e interação imediatas com a outra parte (Schreiber, 2018, p. 37) justamente como os princípios supramencionados do UNIDROIT norteiam.

É nesse sentido, que os Princípios do Instituto para unificação do Direito privado (UNIDROIT) são projetados para atender às necessidades dos comerciantes internacionais. Eles

oferecem soluções que visam auxiliar tanto as economias nacionais quanto as internacionais a manter relações comerciais saudáveis durante e após episódios críticos como a pandemia (Unidroit, 2016, p.1).

Os princípios do UNIDROIT proporcionam diretrizes para a formação e execução de contratos internacionais, levando em consideração os desafios e as incertezas decorrentes da situação atual. Esses princípios fornecem uma base jurídica sólida, facilitando a continuidade dos negócios e promovendo a estabilidade nas transações comerciais, contribuindo assim para a sustentação das economias em um contexto global impactado pela pandemia.

O presente trabalho defende que os princípios UNIDROIT, sobretudo aqueles referentes ao dever de renegociação, representam uma ponte/elo para a retomada do desenvolvimento econômico mundial pós pandêmico. Nesse viés, observa-se que os contratos em escala global impactados pelo aumento do preço do frete podem ser remodelados sob as orientações de hardship contidas da UNIDROIT, bem como pelos demais princípios oferecidos pelo Instituto (Unidroit, 2016, p.13).

Dessa maneira, se as partes tinham uma cláusula de dificuldade que indicava o remédio a ser adotado, então esse recurso prevalecerá. No entanto, se as partes não previram um recurso de cláusula de força maior ou hardship, então podem considerar o Instituto para Unificação do Direito Privado (UNIDROIT) para ser utilizado como parte de uma análise de uso comercial, e as partes podem complementar o contrato. Ou seja, a adoção dos princípios da UNIDROIT faz nascer para as partes o direito suscitar com base na boa-fé uma renegociação justa, sendo esta integrante da prática internacional que concede à parte desfavorecida o direito de solicitar renegociações em uma situação difícil (Sanjur, 2021, 639 - 640).

Por tais razões, em razão da pandemia, o presente trabalho defende a renegociação como um dever, dever este que tende a ser incorporado por meio de uma tendência internacional no uso de cláusulas de dificuldade. Além disso, diferentes jurisdições têm aplicado dificuldades por meio de jurisprudência ou modificações em seu direito contratual.

Por exemplo, em 2016, a França decidiu reformar seu Código Civil e adotar a abordagem do PICC em relação às dificuldades, estabelecendo no artigo 1195 que, em casos de circunstâncias imprevisíveis que tornam o contrato excessivamente oneroso, as partes têm o dever de renegociar. Se as negociações não produzirem resultados, qualquer uma das partes pode solicitar ao tribunal a resolução ou adaptação do contrato (Sanjur, 2021, 639 - 640) o que indica um grande passo no caminho do dever de renegociar.

Nesses termos, em um cenário pós pandêmico, em que ainda não houve plena retomada e normalização da economia, os contraentes onerados pelo aumento do preço do frete podem e devem se valer do pleito de negociação. É nesse sentido que as variações do preço do frete que afetaram o equilíbrio do contrato, seja porque o custo do adimplemento da obrigação de uma parte tenha aumentado com o frete, seja porque o valor da contraprestação tenha diminuído pelos gastos com transporte devem ser analisadas à luz dos princípios UNIDROIT (Rome, 2016, p.18).

De fato, a coerção em relação ao resultado do acordo vai contra a liberdade contratual e a autonomia privada, como já discutido (Schreiber, 2018. p. 37), mas a discussão posta trata tão somente do dever de renegociar como obrigação de meio para manutenção dos contratos impulsionando a retomada da economia.

Nesse viés, defende-se, sobretudo que em casos de hardship, como as circunstâncias provenientes do aumento do preço do frete, a parte em desvantagem tem o direito de buscar renegociações, desde que o pedido seja feito sem atrasos indevidos e com fundamentos claros. No entanto, o pedido de renegociação não concede automaticamente o direito de suspender a execução do contrato. Se as partes não chegarem a um acordo em um tempo razoável, cada uma delas pode recorrer ao tribunal. Caso o tribunal reconheça a existência de hardship, poderá tomar medidas razoáveis, como extinguir o contrato em uma data e condições determinadas, ou adaptar o contrato para restabelecer o equilíbrio entre as partes (Rome, 2016, p.18).

Nesse panorama, defende-se sobretudo o reconhecimento de um dever de renegociar contratos em desequilíbrio, delineando seus contornos e indicando as consequências da sua violação. Nas palavras de Anderson Schreiber, o reconhecimento do equilíbrio contratual como princípio em sentido genuíno pode ser a mola propulsora de uma real transformação do nosso Direito dos Contratos, que não se limite a um papel puramente formal, mas que efetivamente contribua para o estabelecimento de relações contratuais equilibradas e para a preservação deste equilíbrio em todas as fases do itinerário contratual (Schreiber, 2018. p.1)

Assim, em estrita conformidade ao pensamento do supramencionado autor, este trabalho defende a renegociação à luz dos princípios UNIDROIT como forma de mitigar os efeitos da pandemia em contratos internacionais impactados pelo aumento do preço do frete. Nesse sentido, a renegociação emerge como um dever inalienável diante dos desafios impostos pelo aumento do preço do frete, evidenciando a importância da teoria da imprevisão e da aplicação do conceito de hardship.

Nesse contexto, a readequação dos interesses e a reestruturação das obrigações surgem como soluções vitais para a manutenção dos contratos afetados. A renegociação, embasada em fundamentos sólidos e conduzida de forma diligente, proporciona um espaço propício para as partes explorarem alternativas colaborativas e equitativas (Schreiber, 2018. p.1). Embora não conferindo automaticamente o direito de suspender a execução contratual, ela se consolida como uma estratégia para enfrentar as transformações imprevisíveis do cenário econômico.

Dessa forma, a renegociação se revela como um dever essencial, representando uma ferramenta poderosa para a preservação das relações comerciais e a superação dos obstáculos decorrentes do aumento do preço do frete, assegurando a continuidade das transações de forma justa e sustentável à luz dos princípios do Instituto para unificação do direito privado.

5 CONCLUSÃO

O presente trabalho tinha a intenção de buscar entender o quão grandes foram as alterações ocasionadas pela pandemia no aumento do preço do frete. No decorrer do trabalho buscou-se evidenciar que tais aumentos ultrapassaram as flutuações naturais do preço do frete de maneira que apesar de ser o preço do frete variável por sua própria natureza, ou seja, por sofrer intercorrências externas de eventos climáticos e econômicos, os aumentos ocorridos no preço do frete durante a pandemia excederam as alterações naturais e mesmo no cenário pós pandêmico estes continuam elevados se comparado aos preços de mercado anteriores à crise de Covid-19.

Inicialmente, foi possível entender que o aumento do preço do frete não ocorreu isoladamente, mas em um contexto global marcado pelos efeitos da pandemia. A crise sanitária desencadeada pela disseminação do vírus impactou profundamente a economia mundial, gerando desequilíbrios no cenário econômico global. Setores como turismo, comércio varejista, aviação e indústria automobilística foram especialmente afetados, enfrentando redução de receitas, paralisações operacionais e desafios financeiros.

Buscou-se demonstrar que as variações no preço do frete foram atípicas atingindo níveis exacerbados de aumento, ou seja, para além das flutuações comuns. Nesse sentido, o presente trabalho defende a adoção do dever de renegociar, sobretudo para contratos internacionais que, em geral, são mais complexos. Nesse viés, em ocorrendo alterações para além do esperado é que se pode falar sobre a aplicação dos princípios de *hardship* contidos na UNIDROIT. Veja-se que no presente trabalho não se defende o dever de renegociação sob toda e qualquer hipótese de alteração contratual ou mesmo no preço do frete, mas somente para aquelas que ultrapassam o cenário esperado.

Nessa maneira, é de se notar que o preço do frete é variável e os contraentes que pactuam a nível internacional ou mesmo nacional possuem ciência dessas mudanças. No entanto as variações no preço do frete ocorridos durante a pandemia evidenciaram uma anormalidade que se mantém mesmo após o período pandêmico, ou seja, após a pandemia o preço do frete não retornou aos percentuais anteriores a crise o que aponta para uma possível onerosidade adicional aos contratos.

Os impactos do preço do aumento do preço do frete nos contratos internacionais possuem suscitou várias reflexões. Isso porque, esse fenômeno implica em custos adicionais no transporte de mercadorias entre países, comprometendo o equilíbrio financeiro entre as partes contratantes. O encarecimento do frete representa um ônus financeiro significativo, afetando a

capacidade das empresas de cumprir suas obrigações contratuais, especialmente em contratos de longo prazo.

É nesse contexto desafiador que o presente trabalho adotou os princípios da UNIDROIT como instrumento capaz de fornecer princípios norteadores para mitigação dos prejuízos decorrentes do aumento do preço do frete internacional nos contratos. A presente monografia se propôs a defender a UNIDROIT como uma organização relevante que é, tanto porque se aplica conversa com as demais legislações quanto pelo fato de possuir e desenvolver princípios e regras para o direito privado internacional.

Nesse sentido, buscou-se demonstrar que os princípios da UNIDROIT fornecem um arcabouço jurídico que visa lidar com situações imprevistas e de significativas mudanças nas circunstâncias contratuais. Defendeu-se a adoção da cláusula de hardship contida da UNIDROIT como meio para que as partes renegociem os termos do contrato diante de eventos imprevisíveis e de impacto considerável, como o aumento do preço do frete decorrente da pandemia. Essa cláusula possibilita a adaptação dos contratos às novas realidades, buscando restaurar o equilíbrio contratual e mitigar os prejuízos decorrentes das circunstâncias adversas.

Nesse viés, verificou-se que os princípios da UNIDROIT oferecem uma abordagem flexível e equitativa para lidar com os desafios enfrentados no contexto do aumento do preço do frete em contratos internacionais. Eles fornecem diretrizes para a renegociação dos contratos, permitindo ajustes nos termos e condições, revisão dos preços ou outras medidas que visem restabelecer o equilíbrio entre as partes.

Dessa forma, os princípios da UNIDROIT desempenham um papel importante na busca por soluções justas, promovendo a estabilidade e a continuidade dos negócios internacionais. Ressalta-se que nem sempre as partes entraram em acordo, no entanto, uma vez aberto o pleito para renegociação essa possibilidade de instaura. Dessa maneira soluções como a diluição do preço do frete entre as partes ou diminuição das cargas de forma temporária podem ser encontradas pelos contraentes.

Em conclusão, o aumento do preço do frete para além das variações comuns possuem impactos significativos nos contratos internacionais onerando as obrigações das partes envolvidas o que gera desequilíbrios financeiros e desafios para o cumprimento dos compromissos avençados. Essa questão se torna ainda mais complexa quando considerados que os efeitos da pandemia ainda estão presentes no cenário atual, ocasionando turbulências e desequilíbrios na economia global. No entanto, os princípios da UNIDROIT, com destaque para

a cláusula de hardship, oferecem uma base jurídica para lidar com essas situações adversas, norteando a adoção de comportamentos cooperativos pelas partes.

Demonstrou-se que os princípios da UNIDROIT podem ser eficazes para a renegociação e adaptação dos contratos, visando restaurar o equilíbrio contratual e mitigar os prejuízos decorrentes do aumento do preço do frete internacional. Ao fornecer diretrizes flexíveis e equitativas, os princípios da UNIDROIT promovem soluções justas e viáveis, permitindo que as partes superem os desafios e mantenham a continuidade dos negócios internacionais em um ambiente econômico global em constante transformação.

Dessa forma, a abordagem baseada nos princípios da UNIDROIT promove a estabilidade das relações comerciais internacionais, a preservação dos contratos e a mitigação dos danos sociais e econômicos decorrentes do aumento do preço do frete, contribuindo para a sustentabilidade e o desenvolvimento das atividades comerciais transnacionais. Ao fornecer um arcabouço jurídico flexível e equitativo, os princípios da UNIDROIT estimulam a confiança mútua entre as partes, incentivando a continuidade dos negócios com a busca de soluções justas.

Além disso, ao permitir a renegociação e a adaptação dos contratos, esses princípios promovem a preservação dos relacionamentos comerciais de longo prazo, essenciais para o desenvolvimento sustentável das atividades transnacionais. Nesse sentido, a aplicação dos princípios da UNIDROIT reforça a importância da cooperação internacional e do diálogo entre as partes envolvidas, buscando soluções que sejam mutuamente benéficas e promovam a estabilidade e a retomada do crescimento do comércio global.

No que diz respeito ao impacto do aumento do preço do frete nos contratos internacionais, foi observado que esse fenômeno está gerando custos adicionais significativos no transporte de mercadorias entre países, afetando o equilíbrio financeiro entre as partes contratantes. Esse aumento de custos ultrapassou as variações naturais decorrentes do frete, ou seja, o aumento para muito além do esperado representa um ônus financeiro considerável, comprometendo a capacidade das empresas. É sobre essas perspectivas que nasce o dever de renegociar, podendo as partes adotar tal compromisso por meio da implementação dos princípios UNIDROIT como nortes contratuais.

Quanto aos efeitos da pandemia no cenário da economia global, constatou-se que a crise sanitária desencadeada pela disseminação do vírus teve um impacto profundo em diversos setores econômicos. Essa turbulência econômica contribuiu para desequilíbrios no cenário global, incluindo o aumento do preço do frete nos contratos internacionais o que ainda pode ser constatado na realidade atual. No entanto, é preciso considerar que a pandemia em si já passou,

cabendo agora a adoção de posturas cooperativas entre os Estados e nas relações comerciais para retomada gradual da economia.

Para tanto os princípios da UNIDROIT, especialmente aqueles relacionados à cláusula de hardship, oferecem caminhos para essa cooperação como mitigação dos prejuízos decorrentes da pandemia, com o aumento do preço do frete internacional, por meio do dever de renegociar.

Nesse viés, as cláusulas de hardship permitem a renegociação dos termos contratuais diante de eventos imprevisíveis e de impacto considerável. O presente trabalho defende que tais cláusulas possibilitam de fato a adaptação dos contratos às novas realidades, buscando restaurar o equilíbrio contratual e diminuir prejuízos decorrentes do aumento atípico no preço do frete.

Portanto, este trabalho buscou analisar e responder às perguntas sobre o impacto do aumento do preço do frete nos contratos internacionais o papel dos princípios da UNIDROIT, especialmente aqueles relacionados a hardship, na mitigação dos prejuízos decorrentes desse aumento. Buscou-se ainda demonstrar que o dever de renegociar decorrente no aumento do preço do frete se insere em decorrência da anormalidade exacerbada dessas elevações.

Dessa forma, diante das alterações no preço do frete internacional buscou-se demonstrar que as cláusulas de hardship baseadas e contidas nos princípios da UNIDROIT, além dos demais princípios do Instituto, podem ser acionadas para buscar uma renegociação dos contratos possuindo efetividade para tanto.

O presente trabalho busca contribuir no tratamento de situações futuras análogas a pandemia do covid-19 que acarretem mudanças extraordinárias, diante da necessidade de aplicar o dever de renegociar à luz das cláusulas de hardship presente nos princípios da UNIDROIT.

A compreensão desses elementos é fundamental para a busca de soluções justas e equitativas, promovendo a estabilidade e o desenvolvimento das atividades comerciais transnacionais, oferecendo a UNIDROIT ferramentas necessárias para orientar as partes na consecução dos objetivos a fim de mitigar os efeitos da pandemia nos contratos internacionais como aquelas provenientes das cláusulas de hardship.

REFERÊNCIAS

ABREU, DIEGO. 24 JUL 2022 - AGÊNCIA DE NOTÍCIAS DA INDÚSTRIA. **Custo médio do transporte de um contêiner no mercado global está sete vezes mais caro que o verificado antes da pandemia** Disponível em - Frete com valor de US\$ 10 mil por contêiner é o novo normal no mercado de navegação - O Progresso

ALMEIDA, Márcia Regina Conceição; FROEMMING, Lurdes Marlene Seide; CERETTA, Simone Beatriz Nunes. Comportamento de consumo em meio a pandemia da covid-19. *Salão do Conhecimento*, v. 6, n. 6, 2020. Disponível em: COMPORTAMENTO DE CONSUMO EM MEIO A PANDEMIA DA COVID-19 | *Salão do Conhecimento* (unijui.edu.br) Acesso em: 07/10/2023.

ANDRADE, Gustavo Henrique Baptista. Impactos da Pandemia Sobre Agentes Econômicos Brasileiros e o Direito Fundamental ao Desenvolvimento na Recuperação de Empresas em Crise. In: BAHIA, Saulo José Casali (Org). *Direitos e Deveres Fundamentais em Tempos de Coronavírus*. 1ª Ed., São Paulo: Editora Iasp, 2020, p. 194. Disponível em: Acesso em: 15 jun. 2020.

ARAÚJO Nadia de; **GAMA JR** Lauro. A ESCOLHA DA LEI APLICÁVEL AOS CONTRATOS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: OS FUTUROS PRINCÍPIOS DA HAIA E PERSPECTIVAS PARA O BRASIL ESCRITÓRIO PERMANENTE DA CONFERÊNCIA DE HAIA DE DIREITO INTERNACIONAL PRIVADO. Artigo publicado na *Revista de Arbitragem e Mediação*, vol. 34/2012, p. 11, Jul/2012, DTR\2012\450625. A-ESCOLHA-DA-LEI-APLICÁVEL-AOS-CONTRATOS-DO-COMÉRCIO-INTERNACIONAL-OS-FUTUROS-DA-PRINCÍPIOS-DA-HAIA-E-PERSPECTIVAS-PARA-O-BRASIL.pdf

ARAÚJO, Nadia de; JACQUES, Daniela Corrêa. CONTRATOS INTERNACIONAIS NO BRASIL: POSIÇÃO ATUAL DA JURISPRUDÊNCIA NO BRASIL. Artigo publicado na *Revista Trimestral de Direito Civil*, v. 34, pp. 267-280, 2008. CONTRATOS-INTERNACIONAIS-NO-BRASIL-POSIÇÃO-ATUAL-DA-JURISPRUDÊNCIA-NO-BRASIL.pdf

ARIENTE, Eduardo; MUNHOZ, Brenda e LELLIS, Maria. EQUILÍBRIO DAS RELAÇÕES DE CONSUMO DURANTE A PANDEMIA: UMA ANÁLISE SOBRE OS DIREITOS DE DESISTÊNCIA, REVISÃO CONTRATUAL E NEGATIVAÇÃO DOS CONSUMIDORES. *Revista Pensamento Jurídico – São Paulo – Vol. 16, Nº 2, p.25, maio/ago. 2022.*

Auxílio Emergencial — Ministério do Desenvolvimento e Assistência Social, Família e Combate à Fome (www.gov.br)

AZEVEDO, Antonio Junqueira de. *Novos estudos e pareceres de direito privado*. São Paulo: Editora Saraiva, 2009.

BAKER, S. R., Bloom, N., & Davis, S. J. (2020). Covid-induced economic uncertainty. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w26983>

BALDWIN, R. & WEDER, Mauro, B. *Economics in the time of COVID-19*. CEPR Press. 2020.p.01-123. Disponível em: cepr102.pdf (ndr.de) Acesso em: 09/10/2023.

Banco de Compensações Internacionais – BIS (2020). Central banks and supervisors in the face of COVID-19. Bank for International Settlements. Disponível em: <https://www.bis.org/covid19.htm>. Acesso em: 01/10/2023

BANDEIRA, Paulo Greco. Contrato Incompleto. São Paulo: Editora Atlas, 2015.

BAPTISTA, Luiz Olavo. Contratos Internacionais. São Paulo: Lex Editora, 2011.

BAPTISTA. Luiz Olavo. Contratos Internacionais. São Paulo: Editora Lex. 2010.

BARRETO, Elcivânia de Oliveira; RODRIGUES, Ágila Flaviana Alves Chaves; SILVA Kássia Suelen da; SILVA, Sandra Maria Sousa. Dossiê Turismo em tempo de Covid - Turismo, Políticas Públicas e Pandemia: uma análise do emprego nas Atividades Características do Turismo (ACTs) nos municípios de Belém e Santarém (Pará), Brasil. 2022, p. 9 - 54). Disponível em - Turismo, Políticas Públicas e Pandemia: uma análise do emprego nas Atividades Características do Turismo (ACTs) nos municípios de Belém e Santarém (Pará), Brasil (openedition.org). Acesso em: 05/01/2023.

BARRETO, Mauricio Lima; LIMA, Mauricio Lima. O que é urgente e necessário para subsidiar as políticas de enfrentamento da pandemia de COVID-19 no Brasil? 2020. Disponível em: SciELO - Brasil - O que é urgente e necessário para subsidiar as políticas de enfrentamento da pandemia de COVID-19 no Brasil? O que é urgente e necessário para subsidiar as políticas de enfrentamento da pandemia de COVID-19 no Brasil? Acesso em: 01/10/2023.

BARROS, Guilherme Freire de Melo; BARROS, Marcelle Franco Espíndora. Aplicação dos princípios UNIDROIT no plano Brasil maior: o suprimento de uma lacuna na política brasileira de desenvolvimento econômico, Revista de Direito Internacional, Brasília, v. 11, n. 1, 2014 p. 162-177

BASSO, Joaquim. Notas sobre o regime dos deveres fundamentais. Revista direito UFMS. Campo Grande, MS. v.1. n. 2. p. 87-108. jan./jun. 2016. Disponível em: Revista Direito UFMS - Programa de Pós-Graduação em Direito. Acesso em: 04/10/2023.

BENETI, Ana Carolina Aguiar. CISG - Convenção de Viena das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, como legislação uniforme, e sua correlação com as regras de Direito Internacional Privado brasileiras.2021. Tese. (Doutorado em Direito)- Programa de Pós – Graduação em Direito, Universidade São Paulo, São Paulo,2021. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2135/tde-21072022-103010/pt-br.php>. Acesso em 24 de out. 2023.

BENSOUSSAN, Fabio Guimarães; GOUVÊA, Marcus de Freitas. Manual de direito econômico. Salvador: Juspodivm, 2019.

BIERNATH, André. Quais as semelhanças entre a Covid-19 e outras pandemias do passado? In site Saúde 23/03/202, 09h07. <https://saude.abril.com.br/blog/tunel-do-tempo/semelhancas-covid-pandemias-passado/> Acesso em 07/08/2023.

BONANNO, Schunck Giuliana. Contratos de longo prazo e dever de cooperação. 2013. 324f. Tese (Doutorado em Direito) – Programa de Pós-Graduação em Direito, Faculdade de Direito,

Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013, p. 33. Disponível em: <https://repositorio.usp.br/item/002436646>. Acesso em: 10 out. 2023.

Borges, Thiago Carvalho (Catálogo USP). Relação heterárquica entre o direito internacional e o direito interno dos Estados. Tese de Doutorado. DOI <https://doi.org/10.11606/T.2.2020.tde-22032021-233538>. 10238394_Tese_Original.pdf (usp.br). Relação heterárquica entre o direito internacional e o direito interno dos Estad... (usp.br) Unidade da USP - Faculdade de Direito Área do Conhecimento - Direito Internacional. São Paulo, 2020 Orientador Lino, Wagner Luiz Menezes (Catálogo USP)

BOTELHO, Ricardo. Pandemia provocou escassez de contêineres e alta do frete, diz Antaq. Agência Brasil, 2022. Disponível em: Pandemia provocou escassez de contêineres e alta do frete. (canalrural.com.br). Acesso em: 24/10/2023.

BOTTESELLI, Ettore. Princípios do Unidroit: Internacionalização e unificação do direito comercial internacional. RJLB, Ano 2 (2016), nº 1, 933-952.

Brasil - OPAS/OMS | Organização Pan-Americana da Saúde (paho.org)

BRASIL. Lei nº 9.307 de 23 de Setembro de 1996. Dispõe sobre a arbitragem. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 10 jan. 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9307.htm. Acesso em 24 de out. 2023.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm. Acesso em: 08 maio. 2022.

BRASIL. Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 11 set. 1990. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8078compilado.htm. Acesso em: 23 de out. 2023

BRIGGS, Beatriz Vasconcelos Pereira. Onerosidade excessiva como causa de revisão e resolução dos contratos no âmbito do código civil. Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro, Centro de Ciências Jurídicas e Políticas da Faculdade de Direito. Rio de Janeiro, 2019. Disponível em: unirio.br/ccjp/arquivos/beatriz-vasconcelos Acesso em: 04/10/2023.

BRUNNER, Christoph. Force majeure and hardship under general contracts principles: exemption for nonperformance in international arbitration. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 483.

BUFFON, Marciano. Tributação e Dignidade Humana: entre os direitos e deveres fundamentais. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2009.

CARDOSO, Alenilton da Silva. Princípio da solidariedade: o paradigma ético do direito contemporâneo. São Paulo: Ixtlan, 2013.

CÁRITAS VENEZUELA. Informe de seguimiento sobre la situación de pobreza y desigualdad en Venezuela 2021. Disponível em: <http://caritasvenezuela.org/informes-de-pobreza/>

CARVALHO, bianca ferraz; ROSARIO, vitor emanuel de matos; SILVA, lea paz da; XIII FATECLOG - OS IMPACTOS DAS NOVAS DEMANDAS PÓS PANDEMIA, NOS SISTEMAS LOGÍSTICOS DAS ORGANIZAÇÕES FATEC MAUÁ MAUÁ/SP - BRASIL 10 E 11 DE JUNHO DE 2022. Disponível em:
20.pfile:///C:/Users/leuLe/Downloads/CAP%C3%8DTULOS%20CONCLU%C3%8DOS/TEXTOS%20CAP.2%20e%20CAP%C3%8DTULO%20II%20COMPLETO/20.pdf

CNI. Tabela do frete agrava distorções no transporte de carga e afeta preços Disponível em: CNI: tabela do frete agrava distorções no transporte de carga e afeta preços - E-Commerce Brasil (ecommercebrasil.com.br) Acesso em: 04/10/2023

Conferência das Nações Unidas sobre Comércio e Desenvolvimento UNCTAD. (2020). COVID-19 and Developing Countries. United Nations Conference on Trade and Development. https://unctad.org/system/files/officialdocument/ditc2020d3_en.pdf

COSTA, Alessandra Abrahão; NETO, Milton mendes reis. Ensaio sobre a cegueira: o sentimento de negação e o cataclismo da pandemia. ANAMORPHOSIS – Revista Internacional de Direito e Literatura, v. 8, n. 2, e870. Disponível em: anamorphosis - revista internacional de direito e literatura (rdl.org.br). Acesso em:07/10/2023.

COUTINHO, Marcelo. Pandemia e desglobalização. Revista Brasileira de Cultura e Política em Direitos Humanos. 2020. Disponível em: <https://revistas.ufrj.br/index.php/metaxy/announcement/view/462>. Acesso em: 10/10/2023.

CRAVO, Daniela Copetti. ESCOLHA IMPLÍCITA DA LEI NOS CONTRATOS INTERNACIONAIS: CASO FARADAY REINSURANCE V. HOWDEN NORTH AMERICA. Caderno do programa de pós em Direito. UFRGS, Porto Alegre, volume x. 2015, p.298-321.

Decreto nº 8.327 de 16 de outubro de 2014. promulga a convenção das nações unidas sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias - uncitral, firmada pela república federativa do brasil, em viena, em 11 de abril de 1980. decreto nº 8327 (planalto.gov.br) / página 2 do diário oficial da união - seção 1, número 201, de 17/10/2014 - imprensa nacional

DECRETO-LEI Nº 4.657, DE 4 DE SETEMBRO DE 1942. Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro.(Redação dada pela Lei nº 12.376, de 2010) Del4657compilado (planalto.gov.br)

DELGADO, Joedson de Souza; BASSO, Ana Paula. Toque de recolher para conter a pandemia da covid-19: uma análise jurídica dos decretos. Revista do Direito Público, Londrina, v. 18, n. 1, p. 108-126, mai. 2023. Disponível em: 10.5433/24157-108104-1.2022v18n1p. 108. ISSN: 1980-511X. Acesso em: 01/10/2023.

DIAS, Antônio Pedro Medeiros. Revisão e resolução do contrato por excessiva onerosidade. Belo Horizonte: Fórum, 2017.

ESMARN. A FUNÇÃO SOCIAL DOS CONTRATOS COMO INSTRUMENTO PARA A SUSTENTABILIDADE. Revista Direito e Liberdade – RDL – v. 15, n. 1, p. 171-193, jan./abr. 2013 p. 173.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. Curso de direito civil, teoria geral e contratos em espécie. 10 ed. Salvador: Editora JusPodivm, 2020.

FERNANDES, Magali Favaretto Prieto; BADIN, Michelle Raton Sanchez. Transparência e cooperação regulatória no comércio internacional de produtos médicos para a COVID-19: uma análise da atuação institucional da OMC e das notificações do Brasil em observância aos Acordos TBT e SPS. *Revista de Direito Internacional, Brasília*, v. 18, n. 2, p. 34-54, 2021.

FERNANDES, Rodrigo; SANTOS, Rafael Padilha dos. Transnacionalidade e os novos rumos do Estado e do Direito. *Revista Eletrônica Direito e Política, Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Ciência Jurídica da UNIVALI, Itajaí*, v.9, n.1, 1º quadrimestre de 2014. Disponível em: <https://siaiap32.univali.br/seer/index.php/rdp> - ISSN 1980-7791. Acesso em 10 de set. 2023.

FMI. (2020). *World Economic Outlook, October 2020: A Long and Difficult Ascent*. International Monetary Fund. <https://www.FMI.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economicoutlook-october-2020>

FMI. (2020). *World Economic Outlook, October 2020: A Long and Difficult Ascent*. International Monetary Fund. <https://www.FMI.org/en/Publications/WEO/Issues/2020/09/30/world-economicoutlook-october-2020>

FMI. (2021). *Fiscal Monitor: Managing Public Finances in the Aftermath of the Pandemic*. Disponível em: <https://www.FMI.org/en/Publications/FM/Issues/2021/04/07/fiscal-monitor-april-2021>. Acesso em 20 de março de 2023.

FMI. (2021a). *World Economic Outlook, April 2021*. Disponível em: <https://www.FMI.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/03/23/world-economic-outlook-april-2021>.

FONTAGNÉ, L., Mitaritonna, C., Orefice, G., & Poncet, S. (2021). Going beyond trade policy: The case for structural reforms in times of crisis. *World Trade Review*, 20(1), 115-139.

FORGIONI, Paula A. *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*. 2. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016. p. 270.

FORGIONI, Paula. *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2019.

FRAGA, Fellipe Vilas Bôas; OLIVEIRA, Bruno Bastos. Função social da empresa e a crise econômica do sars-cov-2 – covid-19: o desenvolvimento sustentável como paradigma em tempos de pandemia. *9 João Pessoa*, v. 13, n. 1, p. 27-45, jan./jun. 2022. Disponível em: Portal de Periódicos Científicos do Unipê (unipe.br) Acesso em: 12/10/2023.

GICO JR, Ivo T. Introdução à Análise Econômica do Direito. In: RIBEIRO, Marcia Carla Pereira, KLEIN, Vinícius (Coord.) *O que é análise econômica do direito: uma introdução*. Belo Horizonte: Fórum, 2011.

Gil-Alana, L. A., & Monge, M. (2020). Crude Oil Prices and COVID-19: Persistence of the Shock. *Energy RESEARCH LETTERS*, 1(1). <https://doi.org/10.46557/001c.13200>

GLASENAPP, Maikon Cristiano. Os negócios empresariais e os contratos internacionais de comércio. *Revista Eletrônica Direito e Política*, Itajaí, v.2, n.2, 2º quadrimestre de 2007. Disponível em: www.univali.br/direitoepolitica - ISSN 1980-7791

GLITZ, Frederico; ZENEDIN Eduardo. **CONTRATOS INTERNACIONAIS E A ESCOLHA DO DIREITO APLICÁVEL: tradução dos Princípios Haia e Guia da Organização dos Estados Americanos (OEA)**. Curitiba, 2020, p. 29

GODOY, Claudio Buene de. *Função social do contrato: os novos princípios contratuais*. São Paulo: Saraiva, 2004.

GOMES, Orlando. *Contratos*. Coordenador. Edvaldo Brito; Atualizadores: Antônio Junqueira de Azevedo Francisco Paulo De Crescenzo Marino. 26.ed. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2007.

GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito civil brasileiro*, v. 3, 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

GORDON, Robert W. Macaulay, Macneil e a descoberta da solidariedade e o poder no Direito Contratual. CAMPOS, Ludwing Marcos de. *Revista Direito GV*, São Paulo, v. 3, n. 11, abr./2011.

GUTIER, murillo sapia. INTRODUÇÃO AO DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO -. Uberaba-MG Janeiro de 2011. **Disponível em: [doc_1558818854.pdf](#) (inesul.edu.br) Acesso em: 04/10/2023**

Hamilton, J. D. (2003). O que é um choque de óleo? *Jornal de Econometria*, 113(2), 363–398. [https://doi.org/10.1016/s0304-4076\(02\)00207-5](https://doi.org/10.1016/s0304-4076(02)00207-5) / Disponível em: O que é um choque de óleo? - ScienceDirect. *Revista de Econometria*. Volume 113, Número 2, abril de 2003, páginas 363-398.

IBP. INSTITUTO BRASILEIRO DE PETROLEO E GÁS. Estudo mostra importância do setor de petróleo e gás para a economia do Brasil – IBP. Disponível em: IBP – Instituto Brasileiro de Petróleo e Gás | Conectar a indústria para ir cada vez mais longe. Isso gera energia. Acesso em: 10/10/2023

ILO. (2020). ILO Monitor: COVID-19 and the world of work. International Labour Organization. Disponível em: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/---publ/documents/briefingnote/wcms_755910.pdf. Acesso em: 09/09/2023.

Impactos da pandemia no setor de turismo. Rita de Cássia Ariza da Cruz, professora do Departamento de Geografia da FFLCH/USP e coordenadora do Laboratório de Estudos Regionais. <https://jornal.usp.br/?p=334700>.

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Desemprego chega a 14,7% no primeiro trimestre, maior desde 2012. 2021. Disponível em: <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencianoticias/2012agenciadenoticias/noticias/30793-desemprego-chega-a-14-7-no-primeiro-trimestre-maior-desde2012-e-atinge-14-8-milhoes-de-pessoas>. Acesso em: 01 de outubro de 2023.

Instituto Federal de Estatística da Alemanha. DESTATIS. (2021). Gross domestic product fell by 4.9% in 2020. Disponível em: https://www.destatis.de/EN/Press/2021/02/PE21_074_211.html Acesso em: 01/10/2023.

Instituto Nacional de Estatística e Estudos Econômicos - INSEE. (2021). Preliminary national accounts - GDP fell by 8.2% in 2020, affected by the health crisis. <https://www.insee.fr/en/statistiques/5356504>. Disponível em: O PIB cresceu +0,7% no 4º trimestre de 2021. Em média, em 2021, aumentou 7,0% (após -8,0% em 2020). - Informações rápidas - 25 | Insee Acesso em: 15/10/2023.

KOSE M. Ayhan; OHNSORGE, Franziska; SUGAWARA, Naotaka. (2020). COVID-19 and global recession: Effects and implications for international trade. Policy Research Working Paper, (9316), 1-20. Disponível em: World Bank Document Acesso em: 23 de out.2023.

KOSE, M. A., Ohnsorge, F. L., & Ye, L. (2020). COVID-19 and global recession: Effects and implications for international trade. Policy Research Working Paper, (9316), 1-20.

LEI Nº 13.979, DE 6 DE FEVEREIRO DE 2020. Dispõe sobre as medidas para enfrentamento da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus responsável pelo surto de 2019. L13979 (planalto.gov.br)

LEWGOY, Júlia. Crise do petróleo vai longe e afeta sua vida além do preço da gasolina. Valor Investe — São Paulo. 2020. Disponível em: Crise do petróleo vai longe e afeta sua vida além do preço da gasolina. Entenda | Internacional e Commodities | Valor Investe (globo.com). Acesso em: 28/10/2023.

LIMA, Alexandre Vasconcelos; FREITAS, Elísio de Azevedo. A Pandemia E Os Impactos Na Economia Brasileira. Boletim Economia Empírica. Vol I | nº IV | 2020. issn 2675-3391. Disponível em: A pandemia e os impactos na economia brasileira | boletim economia empírica (idp.edu.br) Acesso em: 04/10/2023.

LOPES, Inez. O direito internacional privado e a responsabilidade civil extracontratual por danos ambientais causados por transportes marítimos à luz do direito brasileiro. Revista de Direito Internacional, Brasília, v. 12, n. 1, 2015 p. 220.

LOPES, Inez. O direito internacional privado e a responsabilidade civil extracontratual por danos ambientais causados por transportes marítimos à luz do direito brasileiro. Revista de Direito Internacional, Brasília, v. 12, n. 1, 2015.

M. J. Bonell, Die Unidroit-Prinzipiender internationalen Handelsverträge: Eine neue Lex Mercatoria?, ZfRV, 1996, p. 153.

MATTIETTO, Leonardo. Função social e relatividade do contrato: um contraste entre princípios. In: Revista Jurídica, n. 342, abr., 2006.

MAY, Otávia de Oliveira. Aspectos introdutórios dos contratos internacionais. Revista Eletrônica Direito e Política, Itajaí, v.2, n.3, 3º quadrimestre de 2007. Disponível em: www.univali.br/direitoepolitica - ISSN 1980-7791. Acesso em 04 de out. 2023.

MEDIDA PROVISÓRIA Nº 1.046, DE 27 DE ABRIL DE 2021. Tratou sobre as medidas trabalhistas para enfrentamento da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus (**covid-19**). mpv1046 (planalto.gov.br)

MEDIDA PROVISÓRIA Nº 927, DE 22 DE MARÇO DE 2020. Tratou das medidas trabalhistas para enfrentamento do estado de calamidade pública reconhecido pelo Decreto Legislativo nº 6, de 20 de março de 2020, e da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus (**covid-19**), e dá outras providências. MPV 927 (planalto.gov.br)

Ministério atinge recorde de R\$ 1,5 bilhão em investimentos voltados aos direitos humanos no Brasil — Ministério dos Direitos Humanos e da Cidadania (www.gov.br) /

MOREIRA, Aline. O impacto da covid-19 no frete marítimo de cargas: Cenário brasileiro. Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade Estadual de Campinas, Faculdade de Ciências Aplicadas – FCA. Orientador(a): Prof(a). Dr(a). Cristiano Morini. Limeira 2021. Disponível em: Repositório de Dados de Pesquisa da Unicamp Acesso em:01/10/2023.

MURILLO SAPIA GUTIER INTRODUÇÃO AO DIREITO INTERNACIONAL PÚBLICO Uberaba-MG Janeiro de 2011 INTRODUÇÃO AO DIREITO

NEDER Vinicius, do Estadão Conteúdo 17/02/2022 Frete marítimo sobe 472% na pandemia, mostra CNI | CNN Brasil Disponível em: CNI: Frete marítimo sobe 472% na pandemia, mostra CNI | CNN Brasil Acesso em: 04/10/2023

NEDER, Vinicius. Frete marítimo sobe 472% na pandemia, mostra CNI. Disparada no preço do frete marítimo ocorreu no segundo semestre de 2020. Disponível em: Frete marítimo sobe 472% na pandemia, mostra CNI | CNN Brasil. 2022. Acesso em: 27/10/2023.

NEGREIROS, Teresa. Teoria do Contrato: novos paradigmas, 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

NERY JUNIOR, Nelson; NERY, Rosa Maria de Andrade. Código Civil comentado. 9. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012. p. 557.

NETO, Nelson Fernandes Da Silva. A pandemia do covid-19 e seus efeitos sobre a economia. 2023. Trabalho de Conclusão de Curso. Centro Acadêmico do Agreste Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Pernambuco – UFPE. Orientadora: Sonia Rebouças da Silva Melo. Disponível em: biblioteca - a pandemia do covid-19 e seus efeitos sobre a economia - Nelson Fernandes da Silva neto.pdf (ufpe.br). Acesso em: 08/10/2023.

NICOLA, M., ALSAFI, Z., SOHRABI, C., KERWAN, A., AL-JABIR, A., IOSIFIDIS, C.AGHA, R. The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): A review. *International Journal of Surgery*, 78, 185–193, 2020. DOI: 10.1016/j.ijvs.2020.04.018. Disponível em: Acesso em: 18 out. 2023.

O impacto da pandemia de Covid-19 nos setores do Turismo e Cultura no Brasil. Ministério do Turismo. Disponível em: Impacto da COVID-19 — Ministério do Turismo (www.gov.br) Relatório_impacto_COVID19_TUR_e_CULT__MTur.pdf (www.gov.br)

OCDE. Alocando recursos para enfrentar a crise da COVID-19. Disponível em: <https://www.OCDE.org/coronavirus/policy-responses/alocando-recursos-paraenfrentar-a-crise-da-covid-19-3d059a2a/>. Acesso em: 22 abr. 2023. (2020c).

OCDE. COVID-19: Response and recovery. Paris: OCDE, 2020b. Disponível em: <https://www.OCDE.org/coronavirus/policy-responses/covid-19-response-andrecovery-75ff17a0/>. Acesso em: 18 abr. 2023.

OCDE. Evaluating the initial impact of COVID-19 containment measures on economic activity. Paris: OCDE, 2020a.

OCDE. OCDE Economic Outlook, Volume 2021a Issue 2. Disponível em: <https://www.OCDE.org/economic-outlook/june-2021/>. Acesso em: 21 abr. 2023.

OIT.ILO Monitor: COVID-19 and the World of Work, Seventh Edition, International Labor Organization, January 15, 2021, p. 2

OLIVEIRA, Maria das Graças Macena Dias; OLIVEIRA Lourival José. Qual estado precisamos e qual estado teremos no pós-covid-19: o comprometimento das políticas de desenvolvimento nacional no Brasil. *Direito e Desenvolvimento*, João Pessoa, v. 13, n. 1, p. 63-75, jan./jun. 2022. Disponível em: Portal de Periódicos Científicos do Unipê (unipe.br) Acesso em: 10/10/2023.

ORGANIZAÇÃO INTERNACIONAL DO TRABALHO. OIT Brasília. Como o COVID-19 afetará o mundo do trabalho? Disponível em: https://www.ilo.org/brasil/brasilia/noticias/WCMS_740753/lang--pt/index.htm. Acesso em: 10/10/2023.

PEREIRA, Jailson. Os princípios do Unidroit. *Revista Eletrônica Direito e Política*, Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu em Ciência Jurídica da UNIVALI, Itajaí, v.6, n.3, 3º quadrimestre de 2011. Disponível em: www.univali.br/direitoepolitica - ISSN 1980-7791. <https://siaiap32.univali.br//seer/index.php/rdp>. Acesso em 04 de nov. 2023.

PINHEIRO, Irene ; SABINO, Samara. A revisão contratual: princípios informadores e novas perspectivas. *Revista Direito e Liberdade – Mossoró* – v. 3, n. 2, p. 417 – 436 – set 2006.

POTTER, Nelly. *Revisão e resolução dos contratos no Código Civil conforme perspectiva civil-constitucional*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2009.

RABELO, Sofia Miranda; MARTINS, Guilherme Vinseiro. Notas sobre o dever de renegociar nos contratos empresariais de colaboração. *Revista Brasileira de Direito Civil – RBDCivil*, Belo Horizonte, v. 24, p. 43-58, abr./jun. 2020. DOI: 10.33242/rbdc.2020.02.003.

REFERENCIAS

REZENDE, Heverton Lopes; RIBEIRO, Maria de Fátima. O CUSTO DOS DIREITOS FUNDAMENTAIS E A FONTE DE CUSTEIO PARA A IMPLEMENTAÇÃO DE POLÍTICAS PÚBLICAS NO BRASIL. *Direito e Desenvolvimento*, João Pessoa, v. 12, n. 1, p. 202-217, jan./jun. 202. Disponível em: Portal de Periódicos Científicos do Unipê (unipe.br) Acesso em: 12/10/2023.

RODRIGUES, Hugo Thamir; DANIEL, Marli. Escassez de recursos públicos: uma leitura a partir da solidariedade entre os entes federados e as pessoas. *Revista do Direito Público*. Londrina, v. 18, n. 1, p. 229-246, mai. 2023. Disponível em: 10.5433/24157-108104-1.2022v18n1p. 229. ISSN: 1980-511. Acesso em: 12/10/2023.

Ş Esra Kiraz, Esra Yıldız Üstün, COVID-19 e cláusulas de *força maior*: um exame das sentenças do tribunal arbitral, *Uniform Law Review*, Volume 25, Edição 4, dezembro de 2020, Páginas 437-465, <https://doi.org/10.1093/ulr/unaa027> COVID-19 e cláusulas de força maior: um exame das sentenças do tribunal arbitral | Revisão Uniforme da Lei | Acadêmico de Oxford (oup.com)

SANJUR, Augusto Garcia. UNIDROIT Principles and the COVID-19 Economy. *Unif. L. Rev.*, Vol. 26, 2021, 635–646. Disponível em: Princípios Unidroit e a Economia COVID-19 | Revisão Uniforme da Lei | Acadêmico de Oxford (oup.com). Acesso em: 15/10/2023.

SANTANA, Mariana Peres et al. Comportamento do Consumidor durante a pandemia da COVID-19. *REPAE-Revista de Ensino e Pesquisa em Administração e Engenharia*, v. 7, n. 2, p. 54-69, 2021.

SANTIAGO, Mariana Ribeiro. Princípio da função social do contrato. 2. ed. Curitiba: Juruá, 2008.

SANTOS, Poliana Ribeiro; PADILHA, Norma Sueli. O HOME QUE VIROU OFFICE: SAÚDE MENTAL NO MEIO AMBIENTE DO TRABALHO E O DIREITO À DESCONEXÃO NO CONTEXTO DE PANDEMIA. *Constituição, Economia e Desenvolvimento: Revista da Academia Brasileira de Direito Constitucional*. Curitiba, 2021, vol. 13, n. 25, p. 291-311, ago./dez., 2021. Disponível em: *Constituição, Economia e Desenvolvimento: Revista Eletrônica da Academia Brasileira de Direito Constitucional* (abdconstojs.com.br). Acesso em: 08/09/2023.

SARAMAGO, José. Ensaio sobre a cegueira. Editora Companhia das Letras, São Paulo, 2003.

SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. *Revista Interdisciplinar de Direito*, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018.

SCHREIBER, Anderson. Disponível em: Dever de renegociar por Anderson Schreiber GEN Jurídico (genjuridico.com.br). Acesso em: 11/09/2023.

SCHREIBER, Anderson. Equilíbrio contratual e dever de renegociar. São Paulo: Saraiva, 2018. pp. 29-32.

SCHULZ, Alexandre Buono. A boa-fé nos contratos comerciais internacionais. 2014. Tese (Doutorado em Direito)- Programa de Pós – Graduação em Direito, Universidade São Paulo, São Paulo, 2014. Disponível em < <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2135/tde-20122010-153753/pt-br.php>> Acesso em: 23 de out.2023.

SCHWENZER, Ingeborg. Force majeure and hardship in international sales contracts. *Victoria University of Wellington Law Review*, v. 39, p. 709-725, 2008.

- SEBRAE. (2020a). O impacto da pandemia de coronavírus nos pequenos negócios. Disponível em: < <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/oimpacto-da-pandemia-de-coronavirus-nos-pequenos-negocios,192da538c1be1710VgnVCM1000004c00210aRCRD>> Acesso em: 18 out. 2023.
- SEBRAE. (2020b). Micro e pequenas empresas: impactos e respostas à crise da Covid-19. Disponível em: https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/UFs/RJ/Arquivos/Artigos%20e%20publica%C3%A7%C3%B5es/micro_e_pequenas_empresas_impactos_e_respostas_a_crise_da_covid_19.pdf. Acesso em: 22 abr. 2023.
- SEIXAS, Antônio Eduardo Eichmann. Princípios UNIDROIT para contratos de longa duração. 2019. Dissertação. (Mestrado em Direito) – Faculdade de direito, Universidade de São Paulo – USP, São Paulo. Orientadora: Professora Associada Dr.^a Maristela Bass. Disponível em: Biblioteca Digital de Teses e Dissertações da USP Acesso em: 01/10/2023.
- Siscomex. Preço do petróleo. Disponível em: Sistema Integrado de Comércio Exterior - Siscomex — Receita Federal (www.gov.br) / GOV.BR (www.gov.br) Acesso em: 10/10/2023
- STATISTICS CANADA. (2021). Gross domestic product, income and expenditure, fourth quarter 2020. Disponível em: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/dailyquotidien/210302/dq210302a-eng.htm>. Acesso em: 01/10/2023.
- TEPEDINO, Gustavo. In: Soluções Práticas de Direito, v. 2. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012. p. 555.
- THUNSTROM, Linda. The benefits and costs of using social distancing to flatten the curve for COVID-19. *Journal of Benefit-Cost Analysis*, v. 11, n. 2, p. 179-195, 2020. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3561934>. Acesso em: 01 de outubro de 2023.
- TRAN, Lobel Trong Thuy. Managing the effectiveness of e-commerce platforms in a pandemic. *Journal of Retailing and Consumer Services*. Volume 58, 2021. Disponível em: doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102287. Acesso em: 18/09/2023.
- UNIDROIT.2016. Disponível em Microsoft Word - UNIDROIT - blackletter2016-portuguese clean.docx. Acesso em 04/05/2023
- Van Robays, I. (2016). Incerteza macroeconômica e volatilidade do preço do petróleo. *Boletim de Economia e Estatística de Oxford*, 78(5), 671–693. <https://doi.org/10.1111/obes.12124>
- VIZOTTO, Bruno; CARDOSO, Larissa Silva; ANDRADE BAPTISTA, Jose Abel. Como o marketing digital auxiliou o empreendedorismo de novas lojas online na pandemia. *Anais do Simpósio Sul-Mato-Grossense de Administração*, v. 4, n. 4, p. 302-309, 2021.
- WALD Arnold. Arbitragem e mediação. Editora RT: Revista dos Tribunais, 2006.
- WORLD HEALTH ORGANIZATION. Doença por coronavírus (COVID-19). 2020. Disponível em: https://www.who.int/health-topics/coronavirus#tab=tab_1. Acesso em: 08 de nov. 2023.