

**O IMPACTO DO NOVO CORONAVÍRUS (COVID-19) NAS RELAÇÕES CONTRATUAIS SINO-BRASILEIRAS: A APLICABILIDADE DOS INSTITUTOS DA FORÇA MAIOR E DE *HARDSHIP* AOS INADIMPLENTOS CONTRATUAIS**

**THE NEW CORONAVIRUS' IMPACT ON CONTRACTUAL RELATIONS BETWEEN BRAZIL AND CHINA: THE APPLICABILITY OF FORCE MAJEURE AND HARDSHIP TO BREACH OF CONTRACTS**

Recebimento: 20 jul. 2020

Aceitação: 25 jun. 2021

**Aline Beltrame de Moura**

Doutora em Direito Internacional

Afiliação institucional: Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC – (Florianópolis, SC, Brasil)

Lattes iD: <http://lattes.cnpq.br/5219207178109035>

Email: [alineb.moura@gmail.com](mailto:alineb.moura@gmail.com)

**Alexandre Zaporoszenko Cavazzani**

Mestrando em Direito Internacional Privado

Afiliação institucional: Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC – (Florianópolis, SC, Brasil)

Lattes iD: <http://lattes.cnpq.br/8798619519415089>

Email: [allex.zapo@gmail.com](mailto:allex.zapo@gmail.com)

**Juliana Blanco de Oliveira**

Graduanda em Direito

Afiliação institucional: Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC – (Florianópolis, SC, Brasil)

Lattes iD: <http://lattes.cnpq.br/0712588036158011>

Email: [jullianablanco@gmail.com](mailto:jullianablanco@gmail.com)

**Como citar este artigo / How to cite this article (informe a data atual de acesso / inform the current date of access):**

MOURA, Aline Beltrame de; CAVAZZANI, Alexandre Zaporoszenko; OLIVEIRA, Juliana Blanco de. O impacto do novo coronavírus (covid-19) nas relações contratuais sino-brasileiras: a aplicabilidade dos institutos da força maior e de *hardship* aos inadimplementos contratuais. **Revista da Faculdade de Direito UFPR**, Curitiba, v. 67, n. 1, p. 77-105, jan./abr. 2022. ISSN 2236-7284. Disponível em: <https://revistas.ufpr.br/direito/article/view/75319>. Acesso em: 30 abr. 2022. DOI: <http://dx.doi.org/10.5380/rfdufpr.v67i1.75319>.

**RESUMO**

O presente artigo tem como objetivo analisar o atual contexto da pandemia da covid-19 e seus impactos nas relações comerciais entre Brasil e China, sobretudo no que se refere ao inadimplemento de contratos de compra e venda de mercadorias firmados entre empresas desses dois países. Isso se justifica pela necessidade de esclarecer quais efeitos jurídicos a pandemia tem causado sobre esses contratos, considerando principalmente a possibilidade de alteração ou rescisão contratual por força maior ou *hardship*. Para tanto, observou-se o desenvolvimento das relações comerciais sino-brasileiras no contexto pandêmico, bem como os regramentos pertinentes aos contratos internacionais, destacando-se a Convenção das Nações Unidas sobre Compra e Venda de Mercadorias

(CISG), os Princípios UNIDROIT 2016, os ICC 2020, o Código Civil brasileiro e leis chinesas, em especial, a Lei de Contratos. Nesse enfoque, avaliaram-se normas referentes à força maior e *hardship* e a isenção de responsabilidade por inadimplemento contratual diante desses dois institutos. Aplicou-se a metodologia hipotético-dedutiva, bem como utilizou-se, subsidiariamente, o método comparativo, a fim de concluir sobre discrepâncias e afinidades entre os sistemas jurídicos analisados. Nesse sentido, observou-se que a CISG tende a uma aplicação mais estrita de seu art. 79, que versa sobre responsabilidade por inadimplemento contratual, predominando o princípio *pacta sunt servanda*, coadunando-se com os Princípios UNIDROIT 2016 e os ICC 2020. Já os institutos de força maior e *hardship* possuem maior semelhança nos ordenamentos brasileiro e chinês, prevalecendo a renegociação contratual.

## **PALAVRAS-CHAVE**

CISG. *Hardship*. Força maior. Direito chinês. Covid-19.

## **ABSTRACT**

The present study aims to analyze the current COVID-19 pandemic context and its impact on the commercial relations between Brazil and China, mainly regarding breaches of contracts of sale of goods signed between companies from these countries. This is justified by the need to clarify the legal effects caused by the pandemic in international contracts, mostly considering the possibilities of contractual alteration or termination provoked by hardship or force majeure. To do so, the Chinese-Brazilian commercial relations during the pandemic have been observed, as well as legal diplomas concerning international contracts, such as the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG), the UNIDROIT Principles 2016, the ICC 2020, the Brazilian Civil Code and the Chinese Contract Law. Therefore, legal instruments concerning force majeure, hardship and the exemption from civil liability on contractual breaches have been examined. The hypothetical-deductive methodology was applied, and the comparative method was subsidiarily used to understand the similarities and distinctions between the analyzed legal systems. In this sense, one might conclude that, on the one hand, the CISG has a stricter application of its art. 79, which deals with civil liability on contractual breaches, prevailing the *pacta sunt servanda* principle, which is in line with the UNIDROIT Principles 2016 and the ICC 2020. On the other hand, though, the force majeure and hardship institutes in the Brazilian and Chinese systems are more similar, prevailing contractual renegotiation.

## **KEYWORDS**

CISG. *Hardship*. Force majeure. Chinese law. COVID-19.

## **INTRODUÇÃO<sup>1</sup>**

Estabelecida nos anos 1970, com auge nos anos dois mil, as relações sino-brasileiras presenciaram um adensamento, sobretudo no setor comercial, com o incremento de exportações de *commodities* brasileiras e acúmulo de investimentos chineses no Brasil. Malgrado esse sucesso, a

<sup>1</sup> O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (CAPES) – Código de Financiamento 001 [N. dos A.].

economia chinesa vem desacelerando (CONERLY, 2021), com mudança de foco para seu mercado interno, exigindo do Brasil ações para a manutenção dessa parceria estratégica.

Somou-se a isso a eclosão da pandemia do novo coronavírus (covid-19) e suas consequências para o comércio internacional em razão da queda de produção e, principalmente, do inadimplemento total ou parcial de diversas relações contratuais sino-brasileiras. Com a suspensão de produção em muitos setores, devido a medidas governamentais de contenção da pandemia, muitas atividades encontraram-se comprometidas, gerando crise econômico-comercial e impossibilidade de cumprimento adequado do contrato internacional.

Nesse sentido, muitos dos contratos de compra e venda de mercadorias entre empresas chinesas e brasileiras encontram-se expostos à inadimplência por eventos de força maior e *hardship* oriundos da pandemia. Assim, observa-se que ambos os institutos tendem a ser invocados na tentativa de resguardar a segurança econômico-financeira das partes.

O presente artigo busca, portanto, observar a relevância das relações comerciais sino-brasileiras e suas perspectivas em um contexto de pandemia, bem como analisar de que modo as leis domésticas do Brasil e da China, a Convenção das Nações Unidas para a Venda Internacional de Mercadorias (CISG), bem como as principais normas de *soft law* atinentes à matéria disciplinam as relações contratuais eventualmente impactadas pela crise do novo coronavírus e que tenham experimentado inadimplemento contratual.

## 1 A RELEVÂNCIA DAS RELAÇÕES ECONÔMICAS ENTRE BRASIL E CHINA

Com laços estabelecidos em 1974 e uma Parceria Estratégica Global, bem como Diálogo Estratégico Global para os anos 2012 a 2021, as relações entre Brasil e China são marcadas por forte dinamismo, destacadamente após os anos 1990, quando o mercado brasileiro se abriu internacionalmente (CERVO; BUENO, 2014, p. 504)<sup>2</sup>. Desde então, constata-se elevado progresso comercial, saltando de US\$ 3,2 bilhões, em 2001, para expressivos US\$ 98 bilhões em 2019 (MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, 2021), sendo que a China se tornou o maior parceiro comercial do Brasil em 2009 (SERRA, 2016, p. 9). A partir desse ponto, o comércio bilateral presenciou incansável crescimento, atingindo cerca de US\$ 102 bilhões, com superávit para o Brasil

<sup>2</sup> Brasil e China cooperam densamente no âmbito dos BRICS, grupo multilateral iniciado em 2006. Assim, destaca-se a cooperação em torno do Novo Banco de Desenvolvimento, respondendo à falta de recursos para projetos de infraestrutura, e do Arranjo Contingente de Reservas, garantindo liquidez internacional diante de crises. Merece atenção, ainda, a cooperação dos BRICS para ciência, tecnologia e inovação, economia digital, saúde e cooperação no combate ao crime transnacional. Ver “Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul (BRICS)”, documento do Ministério das Relações Exteriores brasileiro, disponível em: <https://bit.ly/3cJb018>.

de US\$ 33 bilhões em 2020, concentrado na exportação de *commodities* brasileiras, como petróleo, minérios e soja (COMEX VIS, 2021).

Analisando-se em termos econômicos, a entrada de dólares oriundos de exportação das *commodities* para a China representa aumento de entrada de divisas no Brasil, o que por sua vez aumenta a importação de maquinários, incrementando a indústria nacional (PINHO; VASCONCELLOS, 1996, p. 503). Assim, deduz-se que quanto maior a exportação brasileira, maiores serão as entradas de capital estrangeiro que fomentarão a indústria tecnológica do País.

Apesar disso, há de se atentar para o fato da diminuição do crescimento econômico mundial e, em especial, da China. Com o fim da expansão da globalização, após volatilidades que marcaram as últimas décadas, o país asiático passou a centrar-se no modelo econômico baseado no mercado interno, priorizando a inovação e inserção mundial tecnológica. Com isso, o ciclo de expansão da exportação de *commodities* começa a decair, e urge ao Brasil repensar sua diversidade de exportação (JAGUARIBE, 2016, p. 105).

Assim, além do comércio, torna-se relevante a manutenção do diálogo sino-brasileiro visando ao mercado de investimentos. Como se observa, a China está entre as principais fontes de investimento estrangeiro direto (IED) no Brasil, com presença em grandes setores da economia nacional, como de eletricidade, extração de petróleo, transporte, telecomunicações e serviços financeiros (MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES, 2021), tendo acumulado US\$ 71 bilhões, equivalente a 38% dos IED, sendo o maior investidor estrangeiro no país (MINISTÉRIO DA ECONOMIA, 2019).

Em adição ao benefício da entrada de divisas, as relações econômicas sino-brasileiras são relevantes na medida em que permitem a importação de insumos tecnológicos para serem aplicados na indústria nacional, tal qual ocorreu em 2020, quando o Brasil importou cerca de US\$ 35 bilhões em produtos (COMEX VIS, 2021).

Nesse sentido, observa-se que as estreitas relações entre Brasil e China foram e ainda são abaladas pela pandemia da covid-19, que, conforme previsões internacionais, também causou recessão e grandes perdas econômicas, mormente no que tange aos negócios internacionais, por meio do inadimplemento total ou parcial de contratos, implicando o socorro por meio dos institutos de força maior e *hardship*.

## 2 A PANDEMIA DO NOVO CORONAVÍRUS E SEUS IMPACTOS NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

A pandemia da covid-19 foi capaz de comprometer de modo concomitante a produção e a prestação de serviços em diversos países, gerando incertezas que contribuem, em grande medida, para os altos níveis de inadimplências nos contratos internacionais.

Conforme ressalta Børge Brende (2020), presidente do Fórum Econômico Mundial (FEM), após a covid-19 causar uma das mais severas crises de crescimento global em um século, a análise econômica mundial é sombria, havendo projeções de que seja a pior em gerações. O problema, segundo Brende, está na crise e nas medidas governamentais de enfrentamento que suspendem boa parte da produção.

E essa produção atualmente envolve a internacionalização das atividades, especialmente dos processos de manufatura, sendo uma realidade que se coloca no mundo globalizado, em uma escala sem precedentes. A cadeia de valor de um bem é composta por um conjunto de atividades inter-relacionadas no ciclo produtivo que envolve a criação de valor, incluindo desde a pesquisa e desenvolvimento, *design* e fabricação, até a fase de distribuição final e outros serviços pós-vendas (ZHANG; SCHIMANSKI, 2014, p. 74).

As medidas governamentais para contenção da pandemia afetaram diretamente essa cadeia, e, a título de exemplo, teve-se queda de 48% nos preços de petróleo e gás (COVID-19..., 2020a, p. 23) e o fechamento de grande parte das fábricas, como as asiáticas localizadas na China, Coreia do Sul, Japão, Vietnã e Filipinas que correspondem aos principais centros produtores mundiais de insumos e tecnologia (KIHARA, 2020).

Outro impacto negativo foi sentido no setor global de turismo. Segundo a revista Forbes, apenas em 2020, as perdas totalizaram quase um trilhão de dólares (MADDEN, 2021). Já conforme o Conselho Mundial de Viagens e Turismo, a perda foi de 62 milhões de empregos (KOENIG; HADJICOSTIS; PRESS, 2021). Na Europa, onde serviços essenciais respondem a  $\frac{1}{3}$  da produção, cada mês fechado corresponde a uma queda de 3% do PIB anual (THOMSEN, 2020). Em janeiro de 2021, o The Economist avaliou que a perda do PIB global, entre 2020 e 2021, foi de US\$ 10 trilhões (WHAT..., 2021).

De qualquer modo, a recuperação será lenta. Relatórios apontam que países em desenvolvimento, como o Brasil, estarão mais vulneráveis às crises, com predisposição para inadimplemento de contratos, dependência do estilo Norte-Sul, fuga de capitais e flutuações cambiais (CRISE..., 2020). Segundo análise do Ministério da Economia (2021), embora tenha havido melhora

no desempenho econômico, impulsionado pela retomada de crescimento e controle de gastos, espera-se um déficit de R\$ 187,7 bilhões, que representa 2,2% do PIB.

É nesse contexto de crise e de inadimplemento contratual que a preocupação com o comércio internacional entre Brasil e China se torna relevante. Não em vão, agências de certificação comercial autorizadas pelo Conselho da China para a Promoção do Comércio Internacional (CCPIT), também conhecido como Câmara de Comércio Internacional Chinesa, emitiram 7.526 Certificados de Força Maior para diversas empresas até 31 de dezembro de 2020, correspondente a cerca de US\$ 112,976 bilhões, no intuito de isentar as empresas chinesas de responsabilidades contratuais em função da covid-19 (CCPIT, 2021).

Em meio à pandemia, um setor que lucrou com a crise foi o agronegócio, que, em 2020, cresceu 24,3% e correspondeu a 26,6% do PIB brasileiro (ALMEIDA, 2021). Mesmo com a concorrência que o Brasil enfrentará em relação aos Estados Unidos pelo mercado chinês com a venda de soja, por exemplo, as expectativas são de aumento de exportação, com câmbio em alta e desabastecimento daquele mercado (BRASIL..., 2020).

Nesse enfoque, a cooperação bilateral sino-brasileira assume relevante papel. O presidente chinês Xi Jinping anunciou disposição para aprofundar cooperação, a fim de vencer a crise da covid-19. Dessa forma, a China aposta na ajuda mútua com base na solidariedade, bem como no concerto multilateral, retomando papéis de agrupamentos como G20 e BRICS, tornando a parceria mais abrangente (XI..., 2020).

Diante dessa conjuntura, denotam-se os grandes problemas comerciais engendrados em torno de contratos e a importância de se discutir seus inadimplementos e responsabilidades civis decorrentes. Dessa forma, segue-se uma análise legal e jurisprudencial, a fim de analisar as possíveis legislações aplicáveis aos contratos comerciais internacionais firmados entre chineses e brasileiros, cujas obrigações se encontram abaladas no contexto pandêmico do novo coronavírus.

## 2.1 A CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA A VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG) COMO INSTRUMENTO PARA DIRIMIR CONFLITOS CONTRATUAIS SINO-BRASILEIROS

No intuito de favorecer o comércio internacional, a Comissão para o Direito do Comércio Internacional (UNCITRAL) publicou, em 1980, a Convenção das Nações Unidas sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods), mais conhecida como CISG. Tal documento calçou-se no princípio da autonomia da vontade

das partes, a fim de facilitar a regulação dos contratos diante do emaranhado de leis nacionais de direito internacional privado e suas normas sobre leis aplicáveis (ARAÚJO, 2016, p. 355).

Entre os efeitos da pandemia sobre os contratos, tem-se que essa autonomia da vontade determinou os desdobramentos da solução de conflitos. Classificada como uma lei dispositiva, ao possibilitar a escolha do direito aplicável consoante seu art. 6º (NATALIN; STEINER, 2016, p. 67), percebe-se que a Convenção permitiu que empresas brasileiras e chinesas optassem pela legislação mais aprazível. Conforme se discutirá, o art. 79 da CISG possui uma determinação mais restrita sobre a obrigatoriedade da execução da obrigação, enquanto as legislações chinesa e brasileira possuem maior flexibilidade. Conforme ressaltam Natalin e Steiner (2016), o art. 6º permite derrogação total ou parcial da CISG, possibilitando uma modulação dos efeitos. Tal é o praticado nas atuais condições, dado que as empresas acabam optando pela flexibilização e renegociação, em vez de recorrer ao estrito art. 79, conforme será discutido no item a seguir.

Dessa forma, a CISG vem para descortinar as possibilidades de regulação de contratos internacionais, com texto aberto e mais flexível para a interpretação das cláusulas contratuais. E, mesmo que se pense nas possíveis contradições hermenêuticas advindas dessa flexibilidade, é possível contorná-las com uma “coleção atualizada e abrangente da jurisprudência” em relação à CISG (RECHSTEINER, 2012, p. 92).

Dessa forma, como se observa, a CISG facilita a formulação de contratos e provê maior embasamento legal para as cláusulas a serem estipuladas, tendo o objetivo de harmonizar leis e princípios sobre a compra e venda de mercadorias. Consoante Carr (2010, p. 61), a CISG não escolhe um ou outro sistema jurídico nacional, mas empenha-se para alcançar compromissos aceitáveis por todos os países signatários. Consiste, pois, em um “casamento entre socialistas, terceiro mundo, princípios de *common* e *civil law*.” Assim, afirma-se sua importância para o comércio e segurança das relações jurídicas contratuais internacionais, sobretudo, no que tange às questões de força maior e *hardship*, orientadas basicamente por seu art. 79, prevendo possibilidades de isenção de responsabilidade pelo não cumprimento das obrigações contratadas.

É nesse ponto que se fundamenta a relevância da Convenção, considerando a atual conjuntura internacional e o inadimplemento de muitos contratos. O estudo da CISG, bem como de normas de *soft law*, como os Princípios do UNIDROIT 2016 e os Incoterms da ICC 2020, visam a esclarecer os principais pontos sobre inadimplência das obrigações com base nos referidos institutos e modos de resolução dos conflitos, a fim de permitir flexibilização ou isenção da responsabilidade das partes, buscando a manutenção da parceria entre os contratantes e a redução dos impactos econômicos sobre as relações sino-brasileiras.

Passa-se, aqui, às interpretações do art. 79 da CISG para as situações de pandemias.

O art. 79 da CISG apresenta-se como uma limitação ao princípio da responsabilidade objetiva por inexecução do contrato, pois regula a excludente de responsabilidade do promitente quanto à indenização por perdas e danos caso este não consiga executar as suas obrigações conforme o que havia sido previamente acordado, em razão da superveniência de um impedimento imprevisto e que esteja fora do seu controle. Contudo, a história da elaboração dessa disposição, a sua localização sistemática dentro do tratado e a sua própria redação evidenciam que se trata de um artigo que deve ser aplicado de modo extremamente excepcional (SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, 2014, p. 1.171).

O art. 79 optou por não fazer qualquer menção expressa a um determinado instituto, dando azo a diversas interpretações sobre a incidência de evento de *hardship* ou de força maior, a depender do caso concreto. Nesse sentido, cabe aqui realizar uma breve análise sobre ambos os institutos à luz do art. 79 da CISG e das normas de *soft law* aplicáveis de modo complementar à Convenção.

A cláusula de *hardship* surge no Direito Internacional Privado como uma forma de liberar o devedor de suas obrigações contratuais internacionais ante a ocorrência de eventos que perturbem parte da execução do contrato. As circunstâncias vistas como *hardship* seriam basicamente aquelas capazes de tornar a execução do contrato extremamente onerosa, mas não impossível, para o devedor (CRETELLA NETO, 2011, p. 549-550).

Segundo a doutrina, *hardship* se traduz como uma cláusula de adaptação, em face à dificuldade de continuidade de performance do contrato (MATRAY; VIDTS, 2005, p. 92-165). Nesse enfoque, a CISG traz algumas divergências doutrinárias e jurisprudenciais em relação ao seu art. 79, o qual trata de situações de isenção de responsabilidade em razão de inadimplemento contratual.

Por tal razão, é de suma importância a compreensão dos efeitos previstos em normas de *soft law*, como os Princípios UNIDROIT (Instituto Internacional para Unificação do Direito Privado)<sup>3</sup> e os Incoterms da International Chamber of Commerce (2020), uma vez que estes poderão ser utilizados de maneira complementar à Convenção, quando esta não for capaz de resolver conflitos decorrentes de contratos que a tenham eleito como lei material aplicável, consoante ao seu art. 7 referente à interpretação do texto internacional.

<sup>3</sup> UNIDROIT é o Instituto para Unificação do Direito Privado, organização intergovernamental independente, que estuda métodos para harmonização das legislações comerciais entre os países. Os Princípios UNIDROIT sobre contratos do comércio internacional são uns dos mais importantes esforços em matéria de codificação do direito comercial internacional. Ver: <https://bit.ly/3LDHDMML>.



Nesse sentido, o art. 6.2.1 dos Princípios do UNIDROIT 2016, ao mesmo tempo que reconhece explicitamente a regra do *pacta sunt servanda*, também aceita a atenuação de seus efeitos em certas circunstâncias<sup>4</sup>, como no caso de fundamental desequilíbrio contratual decorrente tanto do aumento do custo do adimplemento da obrigação de uma das partes quanto da diminuição do valor da contraprestação, e desde que o evento que tenha causado o descumprimento: *i*) tenha ocorrido ou se tornado conhecido da parte prejudicada apenas após a conclusão do contrato; *ii*) não pudesse ter sido levado em conta, pela parte em desvantagem, no momento da conclusão do contrato; *iii*) tenha escapado ao controle da parte em desvantagem; e *iv*) esteja associado a risco que não tenha sido assumido pela parte em desvantagem.

Em suma, ainda que um contrato se torne excessivamente oneroso, caberá à parte cumprir com sua obrigação – repita-se, observar o *pacta sunt servanda* –, a menos que ocorram as hipóteses acima mencionadas, previstas no art. 6.2.2 dos Princípios do UNIDROIT (CRETELLA NETO, 2011, p. 549-550). Mediante esses quatro fatores, caberia às partes lidar com os efeitos da cláusula *hardship*, sendo que aquele em desvantagem terá o direito de exigir renegociações, mas isso não lhe conferirá o direito de suspender unilateralmente o cumprimento de suas obrigações, segundo preceitua o art. 6.2.3. Na ausência de solução consensual, o caso pode ser levado ao tribunal competente, que determinará acerca da rescisão ou adaptação contratual, a fim de restaurar seu equilíbrio.

Ainda no âmbito das normas de *soft law*, é interessante observar que a versão atualizada dos Incoterms da ICC, lançada em 2020, enfatiza que “1. A parte em uma relação contratual é obrigada a adimplir suas obrigações ainda que fatos tornem o cumprimento do contrato mais oneroso do que se podia razoavelmente esperar ao tempo da sua celebração.” Mantém-se, pois, o mesmo sentido de excepcionalidade da cláusula de *hardship*, previsto nos Princípios do UNIDROIT.

Considerando a definição de *hardship* prevista nos Princípios UNIDROIT e nos Incoterms da ICC 2020, e a necessidade da sua utilização quando as disposições da CISG não resolvam expressamente determinado conflito, passa-se a uma análise mais aprofundada em relação ao art. 79 da Convenção.

Tal dispositivo prevê que nenhuma das partes será responsável pelo inadimplemento de qualquer de suas obrigações quando provar que tal inadimplemento ocorreu: *i*) devido a motivo alheio à sua vontade; *ii*) devido a fato que não poderia ter sido levado em consideração no momento da conclusão do contrato; *iii*) devido a fato que não poderia ser evitado; ou, ainda, *iv*) devido a fato cujas consequências não pudessem ser evitadas (UNCITRAL, 1980).

<sup>4</sup> “Article 6.2.1 (Contract to be observed): Where the performance of a contract becomes more onerous for one of the parties, that party is nevertheless bound to perform its obligations subject to the following provisions on hardship.”

O primeiro aspecto diz respeito à aplicabilidade do art. 79 em situações de *hardship*. Nesse sentido, Ingeborg Schwenzer (2008) explica que atualmente já é aceito, de forma unânime, tanto em decisões de cortes nacionais e arbitrais como em respeitada doutrina, que o citado artigo de fato lida com essas situações. Todavia, ainda restam controvérsias acerca de quais casos seriam classificados como impedimento e quais seriam os remédios disponíveis (SCHWENZER, 2008, p. 713).

Tal divergência ocorre, principalmente, em razão das diferentes interpretações dadas por autores, juízes e árbitros de *common* e *civil law*. Juristas provenientes de países com tradição *common law* tendem a uma visão mais estrita das situações, guiando-se pelo princípio do *pacta sunt servanda*. Dessa forma, tais ordenamentos jurídicos possuem forte tendência a negar a adaptação de contratos, ainda que diante da ocorrência de um evento capaz de tornar o contrato excessivamente mais oneroso para uma das partes (BOCORNY, 2016, p. 3-8).

Por outro lado, autores provenientes de sistemas jurídicos adeptos à *civil law* tendem a relativizar tal princípio, observando essas situações sob a ótica do princípio do equilíbrio contratual. Assim, ante um incidente capaz de desequilibrar a situação entre as partes, as cortes costumam decidir pela adaptação, renegociação ou término do contrato (BOCORNY, 2016, p. 3-8).

Ao realizar uma análise das decisões que versam sobre situações de *hardship* nos mais diversos tribunais, resta clara a presença de divergência de interpretação e aplicação entre os sistemas jurídicos. Tal divergência muito deriva do fato de a CISG, em nenhum momento, se referir expressamente aos termos *hardship* ou *force majeure*, limitando-se a mencionar as hipóteses em que pode haver a isenção de responsabilidade do pagamento de perdas e danos por umas das partes, quando da ocorrência de um impedimento (LOIZOU, 2018, p. 2).

Uma das decisões mais paradigmáticas no sentido de aplicação expressa do instituto de *hardship* foi a do caso *Scafom International v. Lorraine Tubes S.A.S.* (caso *Scafom*), julgado pela Suprema Corte Belga em 2009, a qual decidiu pelo dever de renegociação do contrato com base no art. 79 da CISG e pela utilização, de modo integrativo, dos Princípios do UNIDROIT para colmatar as lacunas da Convenção de Viena (BÉLGICA, 2009).

O caso *Scafom* envolvia um contrato internacional entre uma empresa francesa, vendedora de tubos de aço, e uma empresa holandesa, a qual compraria tais tubos para a fabricação de andaimes, cuja relação havia se tornado desequilibrada em razão do aumento de 70% do custo da matéria-prima. Após esse aumento, a empresa francesa contactou a compradora, buscando a realização de uma renegociação contratual, todavia esta não aceitou e ingressou com um processo judicial. Após decisão da Tongeren Commercial Court e da Corte de Apelação, o caso *Scafom* foi enviado à Suprema Corte belga, a qual decidiu que a parte contratante que invoca o desequilíbrio contratual tem o direito de

reclamar a renegociação do contrato e que o aumento de 70% no preço do aço consistia em um impedimento, sob os termos do art. 79 da CISG.

O referido caso é alvo de grande divergência doutrinária por duas razões: i) a Suprema Corte categorizou a flutuação de preços como um impedimento legítimo a fim de afastar a responsabilidade de uma das partes pelo inadimplemento do contrato, sob os termos do art. 79 CISG; ii) pela primeira vez, a Suprema Corte belga se referiu aos Princípios UNIDROIT para resolver uma disputa, utilizando como base o art. 7º da CISG. Por tais razões, o caso *Scafom* é visto, por parte da doutrina, como um *outlier* (TAJUDIN, 2014, p. 212-225).

Existem, por sua vez, muitos julgados que embora não tenham decidido pela incidência de *hardship*, discorreram em suas motivações sobre o instituto e suas eventuais consequências. Portanto, para fins de melhor compreensão da configuração e dos limites do instituto em si, mostra-se relevante o estudo de alguns dos casos que mais tiveram repercussão jurídica no que tange ao debate em torno da ocorrência de eventos de *hardship*.

Um deles foi a sentença *Iron molybdenum*, proferida pela Corte de Apelação de Hamburgo em 1997 (ALEMANHA, 1997). A controvérsia dizia respeito a um contrato de compra e venda de ferromolibdênio entre um comprador inglês e um vendedor alemão, que não efetuou a entrega do produto, uma vez que ele mesmo não o recebeu de seu fornecedor chinês. Após o tempo de entrega adicional expirar, o comprador acabou adquirindo os produtos de um outro fornecedor e processou o vendedor alemão, para que este pagasse a diferença entre os preços.

A corte alemã entendeu que, sob os termos do art. 79 da CISG, o vendedor não estava isento da responsabilidade e que isso somente ocorreria se os produtos de qualidade igual ou semelhante não estivessem mais disponíveis no mercado. Além disso, o tribunal considerou que cabia ao vendedor assumir o risco do aumento de preços de mercado no momento da transação substituta. Embora o preço de mercado tenha triplicado em relação ao valor acordado no momento da celebração do contrato original, isso não representaria, segundo a corte, um preço de venda sacrificial, pois a transação era altamente especulativa.

Assim, o vendedor alemão, que não entregou as mercadorias ao comprador inglês, foi condenado, após a resolução do contrato, à restituição da diferença entre o valor pago na transação substituta, realizada com terceiro, e o valor que seria pago originalmente na compra (MARTINEWSKI; CUNHA, 2019, p. 66).

Outro caso relevante para a compreensão dos contornos e limites do instituto de *hardship*, embora não o tenha adotado, é o *Dupiré Invicta Industrie v. Gabo* (caso *Dupiré*), julgado pela Corte de Cassação francesa, em 2015 (FRANÇA, 2015). A controvérsia versou sobre um contrato entre

uma companhia francesa que compraria fogões de uma empresa polonesa. Todavia, após um aumento de 58% no custo da matéria-prima, a vendedora se recusou a entregar os produtos no preço acordado, afirmando se tratar de um evento de *hardship*.

Ainda que nesse caso a Cour de Cassation tenha entendido que a situação não foi capaz de alterar profundamente o equilíbrio contratual, indeferindo, pois, a renegociação do seu preço, o ponto relevante é que ela concluiu que casos de *hardship* são governados pela CISG e que os Princípios UNIDROIT podem definir suas consequências subsidiariamente, preenchendo lacunas e cumprindo as determinações do art. 7 da Convenção (CRISTOFOLINI, 2019, p. 251).

Da análise dos julgados, percebe-se que, na maioria das vezes, os eventos imprevisíveis não tornam a performance do contrato impossível para uma das partes, apenas mais onerosa. Dessa forma, o devedor, em regra, não se isenta de sua responsabilidade, uma vez que assumiu os riscos inerentes ao contrato, devendo, assim, lidar com suas consequências (SCHWENZER, 2008, p. 725).

Por outro lado, a ocorrência de fenômenos naturais e calamidades que impeçam o promitente de cumprir com sua obrigação, tais como terremotos, enchentes, tempestade, secas e incêndios, pode ser interpretada, nos termos do art. 79, como fator de exclusão de responsabilidade por incidência de casos típicos de força maior. Nesse sentido, epidemias, atos de guerra, terrorismo ou ataques piratas podem, em princípio, ser considerados impedimentos. Contudo, cada caso deve ser examinado com muita cautela, para verificar se o fenômeno era ou não previsível e se as consequências do impedimento eram superáveis ou não (SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, 2014, p. 1.177-1.178). No fim, tudo dependerá da análise específica do caso concreto.

Portanto, na contramão do posicionamento do caso *Scafon*, que entendeu pela incidência de evento de *hardship* no âmbito de aplicação do art. 79 da CISG, diversos são os exemplos de julgados que decidiram pela não adaptação contratual, de forma a entender que somente um evento de força maior restaria abrangido pelo art. 79.

Nesse sentido foi o entendimento da Corte Federal de Arbitragem de Moscou no caso *Rimpi Ltd v. Moscow Northern Customs Department*, em 2002 (RÚSSIA, 2002). O procedimento arbitral tratava sobre uma multa imposta pelo Departamento Aduaneiro do Norte de Moscou, no montante de 30% sobre o valor que a empresa Rimpi Ltd. havia recebido com a exportação de determinadas mercadorias, uma vez que esta falhou em realizar tal pagamento tempestivamente. Entretanto, a Corte entendeu que o atraso do pagamento ocorreu devido a um ato do governo ucraniano relativo a processo de licitação, o que configuraria um impedimento além do controle da empresa. Dessa forma, esta ficou isenta de responsabilidade, sob os termos do art. 79 da Convenção.

Entretanto, são poucos os casos em que o art. 79 foi invocado com sucesso por alguma das partes em litígio. Em pesquisa publicada pela UNCITRAL em 2012 pode-se observar que, no resumo da jurisprudência a respeito do mencionado dispositivo da CISG, somente em raras oportunidades houve a isenção de responsabilidade contratual sob seus termos. Apesar de ter sido invocado com certa frequência em litígios até aquele momento, apenas em cinco casos a parte vendedora reivindicou com sucesso a isenção por falha na execução, ao passo em que em pelo menos 27 outros casos, a reivindicação de isenção da parte foi negada. Quanto a compradores, estes receberam uma isenção nos termos do art. 79 apenas quatro vezes, e tiveram seus pedidos rejeitados em pelo menos 14 outros casos (UNCITRAL, 2012).

No tocante às normas de *soft law*, o art. 7.1.7 dos Princípios do UNIDROIT dispõe que a força maior isenta de responsabilidade a parte inadimplente se esta provar que o inadimplemento foi causado por um impedimento que fugiu ao seu controle e que não poderia, de modo razoável, tê-lo previsto na ocasião da formação do contrato, ou mesmo evitado ou superado as consequências.

Por sua vez, a ICC 2020 define *força maior* como a ocorrência de um evento ou circunstância que obste ou impeça uma parte de cumprir, total ou parcialmente, as suas obrigações contratuais se, e na medida em que, a parte afetada pelo impedimento comprove que este estava fora de seu controle razoável e que o mesmo não poderia ter sido razoavelmente previsto no momento da avença, bem como que os efeitos do impedimento não poderiam ter sido razoavelmente evitados ou superados pela parte afetada.

Nota-se que ambas as normas de *soft law* caminham no sentido de garantir a excepcionalidade do evento de força maior, porém a ICC 2020 ressalta a utilização da razoabilidade em todos os requisitos, o que pode implicar interpretações mais amplas do dispositivo.

Segundo as orientações da ICC 2020, a principal consequência de se invocar a força maior é que a parte inadimplente se isenta do seu dever de cumprir com a obrigação previamente pactuada, bem como de qualquer responsabilidade ou danos a partir da data de ocorrência do evento, desde que tenha ocorrido a notificação da outra parte num prazo razoável. Quando a notificação não é realizada tempestivamente, os efeitos da força maior são adiados até o recebimento da notificação. É interessante notar que quando o prazo de duração do impedimento privar de modo substancial as partes contratantes do que poderiam razoavelmente esperar do contrato, qualquer delas tem o direito de resolver o contrato e, salvo acordo em contrário, entende-se que quando o impedimento exceder 120 dias pode incidir a hipótese de resolução contratual<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Cláusulas de força maior e *hardship* da ICC, março 2020, p. 3-4. Disponível em: <https://bit.ly/3LmlSke>. Acesso em: 5 jun. 2021.

Conclui-se, portanto, que o art. 79 da Convenção se assemelha mais a uma previsão de força maior, abrangendo somente aquelas situações que trouxeram um impedimento à execução do contrato, e não que meramente a tornarem mais onerosa. E no que concerne às questões de *hardship*, a CISG tende a se aproximar mais de uma interpretação estrita, seguindo os parâmetros da *common law*, do que daquela mais relativista adotada pelos países de *civil law*, como o Brasil. Contudo, qualquer conclusão mais precisa dependerá da análise do caso concreto e da lei aplicável a determinado litígio.

## 2.2 A POSSIBILIDADE DE APLICAÇÃO DA LEI DOMÉSTICA EM DECORRÊNCIA DO RESPEITO AO PRINCÍPIO DA AUTONOMIA DAS PARTES

Parte da doutrina critica fortemente a utilização dos Princípios UNIDROIT para a resolução de eventos de *hardship* e busca outros mecanismos para dirimir os conflitos originados pela modificação das circunstâncias contratuais, tais como a aplicação de leis domésticas, para solucionar litígios oriundos da CISG. Embora seja um mecanismo arriscado, ao não garantir a tão quista uniformidade de aplicação da Convenção (STOLL apud SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, 2014), alguns autores apresentam vários argumentos apoiando a ideia de que dificuldades econômicas devem ser tratadas, sob a CISG, recorrendo-se ao direito interno, o que resulta da aplicação da regra de conflito de leis (BOCORNY, 2016, p. 21).

Segundo alguns estudiosos, o objetivo de uniformização da CISG não poderia se sobrepor à vontade das partes em procurarem, na lei doméstica, uma solução mais acessível e menos onerosa para a relação contratual. Nesse caso, sustentam que a lei aplicável ao contrato, determinada pelos clássicos critérios de conexão do direito internacional privado, deveria ser também utilizada para resolver problemas envolvendo *hardship* (GILLETTE; WALT, 2016, p. 313). No mesmo sentido, outros autores afirmam que a lei doméstica pode representar melhor solução para a parte que enfrenta essas situações de *hardship*, uma vez que muitos países, principalmente de *civil law*, fornecem remédios nesses casos (SLATER, 1998-2000, p. 261). Lookfsky (2011, p. 161) também discorda de que o regime da CISG impede a aplicação de regras domésticas sobre *hardship*.

Essa possibilidade de aplicação da lei doméstica se situa no art. 7 (2), ao disciplinar as questões relativas às matérias regidas pela Convenção, mas que não são expressamente por ela resolvidas e que serão decididas segundo os princípios gerais que a inspiram ou, na ausência desses princípios, em conformidade com a lei aplicável indicada pelas regras de direito internacional privado (UNCITRAL, 1980). Nota-se que a CISG em si não possui qualquer regra que determine o direito

interno aplicável, cabendo às cortes locais procurar nas suas regras de resolução de conflitos de leis a norma material que deva ser aplicada (SCHLECHTRIEM; SCHWENZER, 2014, p. 271).

E como o direito brasileiro e o chinês disciplinam situações de responsabilização por inadimplemento contratual? Ao realizar um paralelo entre as normas internacionais e as brasileiras, observa-se que o Código Civil possui dois institutos que poderiam lidar com essa situação: a onerosidade excessiva e a força maior. Em contrapartida, o ordenamento chinês prevê expressamente, em diversas leis, apenas a força maior, sendo a onerosidade excessiva aplicada somente por meio da interpretação judicial diante de um caso concreto, isto é, apenas em situações excepcionais. Dessa forma, cabe realizar a análise de ambos os sistemas jurídicos, a fim de se verificar quais são as consequências práticas da eventual adoção de uma ou outra lei aplicável à relação contratual internacional.

### 2.2.1 A solução apresentada pelo ordenamento jurídico brasileiro

No sistema jurídico pátrio, o Código Civil (CC) traz os institutos da onerosidade excessiva e da força maior para lidar com questões de isenção de responsabilidade em inadimplementos contratuais. O instituto da onerosidade excessiva encontra amparo nos art. 317 e 478 do CC. O primeiro traz a possibilidade de correção contratual, por parte do magistrado, quando ocorrer grande desproporção entre o valor original da prestação devida e o do momento de sua execução. O segundo dispositivo trata da hipótese de resolução contratual, quando, nos contratos de execução continuada, a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para a outra, em razão de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis.

Como bem se sabe, o CC/2002 optou por abranger princípios como a função social do contrato, a cooperação e a boa-fé objetiva (FARIAS; ROSENVALD, 2015, p. 218-227). Assim, o Código prima pela situação de equilíbrio entre as partes, tendo o legislador optado pela relativização de princípios como o *pacta sunt servanda*, quando isso significar a manutenção do equilíbrio contratual (VENOSA, 2017, p. 87-95). Nesse sentido, tem-se a teoria que se tornou conhecida como cláusula *rebus sic stantibus*, a qual consiste em presumir que os contratantes somente estarão adstritos ao cumprimento rigoroso se as circunstâncias se mantiverem inalteradas no momento da execução (PEREIRA, 2018, p. 177-181).

Em outras palavras, o Código permite a resolução contratual quando da ocorrência de profunda modificação nas condições objetivas de execução do contrato, em relação àquelas presentes no momento da celebração, desde que sejam imprevisíveis e geradoras de onerosidade excessiva para

um dos contratantes, ao mesmo passo que para o outro proporcionem lucro (PEREIRA, 2018, p. 177-181).

Segundo o entendimento de diversos autores, tais como Flávio Tartuce e Maria Helena Diniz, o CC/2002 adotou a Teoria da Imprevisão. Segundo aquele, deve haver uma revisão contratual quando da ocorrência de fato superveniente, diante de uma imprevisibilidade somada a uma onerosidade excessiva (TARTUCE, 2017, p. 178-179).

Diante do presente cenário de crise, Judiciário e Legislativo deparam-se com diversas situações de aplicação do instituto em pauta. Uma das primeiras decisões a lidar com os efeitos causados pela pandemia, proferida em 06/04/2020 pela 19ª Vara do Trabalho de Belo Horizonte, fez menção ao princípio da *rebus sic stantibus*, amparando-se ainda nos art. 317 e 478 do CC, ao afastar penalidades que seriam impostas a uma empresa em razão dos efeitos da pandemia causada pela covid-19 (BRASIL, 2020a). O juiz entendeu que, diante do estado de calamidade social e econômica vigente, o acordo firmado entre as partes deveria ser suspenso, a fim de resguardar a capacidade financeira da empresa. Desse modo, com base nas teorias da Imprevisão e da Onerosidade Excessiva, deferiu-se o pedido da empresa para que não houvesse vencimento antecipado das parcelas, bem como suspendeu-se por 30 dias o prazo de aplicação de multa.

Já o instituto do caso fortuito ou força maior, presente no art. 393 CC, afasta a responsabilidade do contratante pelo inadimplemento da obrigação, quando este não houver expressamente dado causa ao evento que se refere o instituto (SCHREIBER, 2018, p. 202-204). Todavia, diferentemente do instituto anteriormente analisado, para aplicação da força maior não basta que a prestação tenha se tornado meramente mais onerosa, é necessário que o evento inesperado tenha tornado o contrato impossível de ser executado (*impossibilitas praestandi*) (GONÇALVES, 2017, p. 241-255).

Dessa forma, o entendimento de Luiz Olavo Baptista (2012) é justamente no sentido de considerar crises, como a da covid-19, uma hipótese de força maior. O autor mencionado cita a doutrina estrangeira, a qual coloca a epidemia junto de eventos como tufões, tempestades, incêndios, aluviões, inundações, seca, raios e congelamento – os chamados “*Acts of God*” –, de forma a equipará-la a desastres naturais (BAPTISTA, 2012, p. 201-216).

Nessa mesma linha foi o posicionamento do Judiciário brasileiro em casos passados muito mais brandos, envolvendo o vírus Influenza A (H1N1), no que ficou popularmente conhecido como *gripe suína*. Em 2014, o Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo autorizou o cancelamento de um contrato, com a devolução do preço, uma vez que “o agravamento da epidemia de gripe causada pelo vírus H1N1, nos países da América do Sul, era imprevisível”. Ainda se referindo ao H1N1, o relator



Gomes Varjão ressaltou que “a disseminação do vírus é hipótese de caso fortuito, ou seja, acontecimento que escapa a toda diligência, inteiramente estranho à vontade do devedor da obrigação” (SÃO PAULO, 2014).

Também em relação ao H1N1, houve caracterização como evento de força maior pelo Tribunal de Justiça do Distrito Federal, autorizando a suspensão de disposições contratuais ajustadas entre as partes devido “[à] ocorrência de casos confirmados, nos Estados Unidos, de infecção pelo vírus influenza A (H1N1), altamente contagioso, e popularmente conhecido por ‘gripe suína’” (DISTRITO FEDERAL, 2012).

Outro exemplo da atualidade do instituto aqui tratado é o Projeto de Lei (PL) nº 1.179/2020, do Senado Federal, que dispõe sobre o regime jurídico emergencial e transitório das relações jurídicas de direito privado no período da pandemia do coronavírus, que culminou no sancionamento da Lei nº 14.010/2020. Na justificção para propositura do PL, os parlamentares salientaram que “Os efeitos da pandemia equivalem ao caso fortuito ou de força maior, mas não se aproveitam a obrigações vencidas antes do reconhecimento da pandemia”, limitando os efeitos da Teoria da Imprevisão anteriormente analisada.

A lei acima mencionada, sancionada em 10 de junho de 2020, dispõe, em seu Capítulo IV, a respeito da rescisão, resolução e revisão de contratos. Destaca-se o art. 7º, segundo o qual, não se consideram fatos imprevisíveis, para os fins exclusivos dos art. 317, 478, 479 e 480 do Código Civil, o aumento da inflação, a variação cambial, a desvalorização ou a substituição do padrão monetário, de modo a restringir as hipóteses cabíveis de renegociação contratual no cenário vigente.

A Medida Provisória nº 948, de 8 de abril de 2020, que dispõe sobre o cancelamento de serviços, de reservas e de eventos dos setores de turismo e cultura em razão do estado de calamidade pública e da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus, determina em seu art. 5º que “As relações de consumo regidas por esta Medida Provisória caracterizam hipóteses de caso fortuito ou força maior e não ensejam danos morais, aplicação de multa ou outras penalidades [...]”

Ainda, a Lei n. 13.993, publicada em 23 de abril de 2020, dispõe sobre a proibição de exportações de produtos médicos, hospitalares e de higiene essenciais ao combate à epidemia de coronavírus no Brasil, e representa um claro exemplo de isenção da incidência de penalidades contratuais ao vendedor brasileiro que comercialize os tipos de materiais descritos na legislação e que deixe de honrar com o compromisso avençado com comprador estrangeiro em razão da incidência legal expressa da hipótese de força maior.

Do exposto, percebe-se que a legislação, a doutrina e a jurisprudência brasileiras têm se posicionado de modo majoritário no sentido de compreender como casos de força maior crises como a do novo coronavírus, porém ainda existem posicionamentos defensores da aplicação da onerosidade excessiva, a depender do caso concreto e das consequências jurídicas desejadas pelas partes.

### 2.2.2 A solução apresentada pelo ordenamento jurídico chinês

Deve-se atentar ao estudo da ativação dos remédios contratuais relativos à força maior e à cláusula de *hardship* no ordenamento jurídico chinês, considerando a possibilidade de aplicação da lei chinesa caso assim tenha sido avençado pelas partes no contrato internacional.

Tendo presente o sistema jurídico chinês no tocante aos mencionados institutos, importa analisar os seguintes instrumentos legais: as Regras Gerais de Direito Civil (CHINA, 2017), as Leis Aplicáveis às Relações Civis Relacionadas com o Estrangeiro (CHINA, 2010), a Lei sobre Contratos Econômicos Relacionados com o Estrangeiro (CHINA, 1985), a Lei sobre Responsabilidade Civil (CHINA, 2009a), a Lei sobre Contratos (CHINA, 1999) e a Interpretação II da Suprema Corte da China, de 2009 (CHINA, 2009b).

O instituto da força maior está regulado esparsamente em alguns dispositivos legais. Na Lei de Responsabilidade Civil, o art. 29<sup>6</sup> prevê a escusa da responsabilidade, quando incidir força maior. Os art. 117<sup>7</sup> e 118<sup>8</sup> da Lei de Contratos dispõem respectivamente que, dependendo do impacto da força maior, as obrigações podem ser isentadas, no todo ou em parte, exceto se esta ocorrer quando o devedor já estiver em mora, e que a parte que estiver impedida de cumprir com suas obrigações deve notificar a outra acerca da força maior, providenciando evidências em tempo razoável. Além disso, o art. 117 descreve a força maior como situações objetivas imprevisíveis, inevitáveis e intransponíveis.

Tais normas, a propósito, vão ao encontro das disposições estabelecidas nos Princípios do UNIDROIT e da ICC 2020, já analisados. Conforme explica Bu (2013), o evento imprevisível é aquele que nenhum homem médio teria considerado durante a celebração do contrato, e a força maior

<sup>6</sup> No original: “Article 29. Where any harm to another person is caused by a force majeure, the tortfeasor shall not be liable, except as otherwise provided for by law”.

<sup>7</sup> No original: “Article 117 If a contract cannot be fulfilled due to force majeure, the obligations may be exempted in whole or in part depending on the impact of the force majeure, unless laws provide otherwise. If the force majeure occurs after a delayed fulfillment, the obligations of the party concerned may not be exempted. Force majeure as used herein means objective situations which cannot be foreseen, avoided or overcome.”

<sup>8</sup> No original: “Article 118 Either party that is unable to fulfill the contract due to force majeure shall notify the other party in time in order to reduce losses possibly inflicted to the other party and shall provide evidence thereof within a reasonable period of time”.

inclui situações como desastres naturais (“Atos de Deus”), eventos sociais anormais como guerra, greve, revoltas, atos de governo; porém, como ele destaca, o critério é a existência de evento imprevisível, inevitável e intransponível, de maneira que deve haver o exame do caso concreto (BU, 2013, p. 70).

Além disso, o art. 180 das Regras Gerais de Direito Civil estipula que se uma parte não é capaz de cumprir a obrigação civil devido a força maior, essa parte não pode ser civilmente responsável. Enquanto isso, o art. 24 da Lei sobre Contratos Econômicos Relacionados com o Estrangeiro estabelece que, se uma parte não pode cumprir total ou parcialmente o contrato, devido a força maior, ela deve ser liberada de toda ou de parte da obrigação; se ela não consegue, devido a esse motivo, cumprir suas obrigações no tempo acordado, ela deve ser igualmente isenta de responsabilidade pelo atraso; e que o escopo da força maior deve estar especificado no contrato. Em seguida, o art. 25 prevê que, quando há força maior, a parte deve informar à outra, para mitigar possíveis perdas a esta, bem como, sobretudo, providenciar certificado, emitido em tempo razoável por agência relevante.

Nesse sentido, segundo a legislação chinesa, ao invocar força maior, as partes devem observar os requisitos dos art. 117 e 118 da Lei de Contratos e do 180 das Regras Gerais de Direito Civil, avaliando se o evento torna o objeto do contrato inalcançável, impedindo o cumprimento pela parte, ao mesmo tempo que se deve fazer prova do evento. Assim, os remédios para a força maior, segundo a Lei de Contratos, são isentar de responsabilidade civil a parte afetada, pelo não cumprimento ou atraso da obrigação, bem como rescindir o contrato caso a finalidade principal não possa mais ser realizada (GALVIS et al., 2020). Nesse enfoque, é de grande relevância destacar o art. 94(1) da Lei de Contratos, que permite a dissolução do contrato em caso de força maior (BU, 2013, p. 62), condicionada, a dissolução, à notificação da parte contrária, que poderá levar o caso às cortes ou à arbitragem, conforme art. 96.

No caso *Zhongji Tongyong Imports & Exports v The Second Port Company of Tianjin Harbor*, decidido pelo Tribunal de Tianjin em 13 de fevereiro de 2000, o autor alegou perda de suas mercadorias durante um vendaval, quando estas estavam sob custódia da Companhia do Segundo Porto de Tianjin, demandado na ação. Em decisão, o Tribunal reconheceu a perda, porém deferiu a incapacidade de previsão quanto à avassaladora tempestade que inclusive provocou elevação do nível do mar no local, deferindo, portanto, a força maior, isentando o demandado de responsabilidade pelas perdas (BU, 2013, p. 71).

Assim, é possível observar que há um conjunto de normas que convergem no sentido de declarar a força maior e isentar a parte de responsabilidades, no todo ou em parte, diante da presença

dos requisitos exigidos para a ocorrência do evento. Conforme a doutrina aponta, apesar dessas disposições legais, o que prevalece é a aplicação de eventual cláusula contratual que disponha sobre força maior e seus devidos remédios (COVID-19..., 2020b).

Complementa-se a análise com o art. 119 das Regras Gerais de Direito Civil, que dispõe sobre a força vinculativa dos contratos, e o art. 126 da Lei de Contratos, que prevê a autonomia da vontade das partes no direito chinês, de modo que elas possam escolher a lei aplicável para seu contrato. Caso não o façam, prevalece a lei mais próxima do contrato (BU, 2013, p. 277), abrindo-se espaço para tratados internacionais, como a CISG, de acordo com a lei aplicada.

Como se observa, o instituto da força maior está presente em diversos códigos, porém não é este o caso do instituto de *hardship* (ou onerosidade excessiva, mudança material adversa, mudança nas circunstâncias), que dificilmente encontra fundamento nas leis da China, com destacada exceção ao art. 28 da Lei de Contratos Econômicos Relacionados com O Estrangeiro<sup>9</sup>, que encontrou maior apoio após a Interpretação II da Suprema Corte chinesa – espécie de “súmula” da Suprema Corte da China, que objetiva guiar as demais cortes quanto à interpretação de textos legais (YIQIANG, 2020).

Conforme explica Bu (2013), diferentemente da força maior, o princípio da “mudança nas circunstâncias” não libera o devedor de suas obrigações, deixando o credor suportar as consequências, mas ajusta, com justiça e de forma racional, os interesses das partes, para vencer o desequilíbrio de interesses.

Desse modo, com o fim de reclamar “mudança nas circunstâncias”, a parte em desvantagem deve, inicialmente, solicitar a renegociação, embora a interpretação judicial não a exija de modo claro. Em caso de malogro, a parte pode pedir à corte para alterar ou rescindir o contrato, porém esta não pode fazê-lo sem ordenar que as partes renegociem o acordo. Em seguida, caso a discussão entre as partes continue não logrando êxito, a corte pode levar o caso à mediação e, se esta falhar, pode analisar a permissibilidade da mudança ou rescisão, solicitando, contudo, autorização de corte superior previamente à emissão de decisão de modificar ou rescindir o contrato (BU, 2013). Dessa forma, Bu (2013, p. 60, tradução nossa) ressalta que:

O resultado da força maior é que o cumprimento do contrato é impossível, enquanto a mudança das circunstâncias, primeiramente, leva mais a um desequilíbrio severo entre os interesses das partes do que a uma impossibilidade de cumprimento. O princípio da “mudança de circunstâncias” almeja mais enfrentar circunstâncias excepcionais do que situações comuns.

<sup>9</sup> “Art. 28. Um contrato pode ser modificado se as partes aceitarem, por meio de consultas” (tradução nossa).

O caso *Hainan Province Haikou City Binhai Entertainment Company v Hainan Huaxin Property Company*, julgado pela Suprema Corte da China em 2001, exemplifica bem a questão. A lide desenvolveu-se sobre um contrato de compra e venda com transferência imobiliária na cidade de Hainan, sendo que a empresa Binhai, demandada, deveria realizar projeto e construção, em cooperação com a demandante, Huaxin, de um prédio em complexo residencial. A questão surgiu com a recusa da autora em realizar o pagamento da segunda parcela referente à construção, após autoridades governamentais implementarem fortes políticas de interferência no mercado imobiliário, com novas diretrizes e taxações, entre as quais a de gás, cujo pagamento fora negligenciado pela Binhai. O tribunal local decidiu pela responsabilização por quebra de contrato, por culpa da demandada, pelo não pagamento de taxas e por danos à autora. Em apelação, a Suprema Corte da China decidiu pelo inadimplemento de ambas as partes: a demandada, pelo não pagamento das devidas taxas, e a demandante, pelo não pagamento da segunda parcela. Prosseguindo, a Corte observou que, pelo controle das novas medidas governamentais sobre o desenvolvimento imobiliário, a cidade de Hainan havia passado por grandes transformações, de modo que a execução do contrato não poderia alcançar os benefícios econômicos esperados pelas partes. Assim, proferiu sua decisão, afirmando que essas mudanças eram imprevisíveis e insuperáveis, rescindindo o contrato por desequilíbrio entre as partes (CHINA, 2001).

Assim, como se vê na doutrina chinesa, o evento de *hardship* ocorreria quando o cumprimento é possível, porém “obviamente injusto”, permitindo à parte prejudicada reclamar a mudança de situação, solicitando modificação ou término do contrato. Nesse caso, deve-se ingressar no Judiciário para não haver caracterização de quebra de contrato, a fim de que a corte aplique, após permissão de corte superior (conforme o caso, após permissão da Corte Suprema da China), a doutrina da mudança de circunstâncias (COVID-19..., 2020b). Assim, o evento de *onerosidade excessiva* não confere muita liberdade às partes, porquanto devem litigar para solicitar judicialmente a mudança ou término do contrato, decidindo a corte com base no princípio chinês de justiça, isto é, da equidade (RENAUD; LI; SANTY, 2020).

Essa teoria da mudança de circunstâncias tomou corpo após a Interpretação II da Suprema Corte da China sobre Aplicação da Lei de Contratos. Segundo seu art. 26, as partes podem modificar ou rescindir o contrato quando a mudança: *i)* é substancial após a celebração do contrato; *ii)* é imprevisível na celebração; *iii)* não resulta de força maior; *iv)* não contempla risco comercial ou negocial e *v)* é obviamente injusta para a parte ou para o propósito do contrato, frustrando-o (RENAUD; LI; SANTY, 2020).

Desse modo, consoante Bu (2013), a lei chinesa resguarda o princípio do *pacta sunt servanda*, entretanto a força maior e a onerosidade excessiva permitem alterar ou terminar o contrato, dependendo do caso e de como a corte venha a julgar. Com esse enfoque, observa-se o Capítulo VI da Lei de Contratos, pois o art. 94 prevê as razões, como a força maior, para a dissolução, e o art. 96, o dever de notificar, o qual se exaure assim que a notificação chega à parte, e, se esta a rejeita, não cabe restituição. O art. 97, por sua vez, dispõe que, se ocorrer cumprimento, mesmo que parcial, da obrigação, a parte pode solicitar a restauração do *status quo ante* cumulada com perdas e danos (BU, 2013, p. 63).

Dessa forma, diante da covid-19, seguindo as diretivas do “Aviso da Suprema Corte da China sobre o Bom Trabalho no Julgamento e Implementação do Tribunal Popular, durante o SARS” de 2003, o Tribunal de Beijing declarou que os casos de inadimplemento contratual devem ser tratados conforme a Lei de Contratos. Assim, o Tribunal destacou que se deve efetuar uma análise rigorosa dos casos e, se houver pedido de rescisão, o juiz deve considerar, cumulativamente: o nexos entre a força maior e o impedimento do cumprimento contratual; a eventual falha concomitante à força maior; a notificação do impedimento para não agravar as perdas; a possibilidade de violação do contrato sob pretexto de força maior; as evidências e pesquisas sobre julgamentos semelhantes, a fim de unificar o padrão de julgamento; e a cautela.

Nesse contexto, considerando a atual pandemia da covid-19, o juiz chinês deve: i) observar se o período da covid-19 corresponde a motivo que justifique o inadimplemento contratual; ii) avaliar, diante do pedido de rescisão total ou parcial, se se trata de caso de força maior ou mudança significativa da condição econômica, averiguando as provas, atestados hospitalares, registros sobre aumento de preços; iii) convocar reuniões de classe para debater a pandemia e unificar os julgamentos; e iv) usar plenamente o método de mediação para incentivar a renegociação e o consenso, a fim de não rescindir, ao menos não totalmente, os contratos, assim procurando reduzir as perdas econômicas causadas não apenas pelo novo coronavírus, mas por disputas contratuais (CHINA, 2020).

Considerando a legislação, as orientações doutrinárias e, principalmente, a jurisprudência das cortes chinesas, pode-se concluir que o ordenamento jurídico daquele país entende como imprescindíveis a renegociação e a utilização da mediação para encontrar soluções aos inadimplementos contratuais ocasionados pela pandemia da covid-19, a fim de mitigar, ao máximo possível, os impactos econômicos oriundos de eventos de força maior ou *hardship*.

### 3 CONCLUSÃO

As relações comerciais sino-brasileiras apresentam destacável importância econômica para os dois países, mormente para o Brasil, que tem no país asiático seu maior parceiro. Contudo, esses laços comerciais conheceram considerável abalo com a crise causada pela pandemia da covid-19. Mesmo com os atuais estudos e previsões a respeito das consequências do novo coronavírus, ainda não há como se afirmar qual será seu real impacto na economia global, bem como por quanto tempo seus efeitos perdurarão.

Nesse contexto, pôde-se observar que diversas relações contratuais internacionais, grande parte das quais sino-brasileiras, foram e serão ainda afetadas pelas medidas de isolamento social impostas pelos governos como medida de contenção da covid-19, uma vez que indústrias, meios de transporte e empresas que compõem cadeias produtivas globais tiveram suas atividades total ou parcialmente suspensas, impedindo ou dificultando a entrega de produtos em conformidade com o previsto à época da contratação. Ante esse cenário, cabe às partes contratantes verificar qual lei material é aplicável aos contratos, bem como as cláusulas que estes contemplam a respeito de eventos imprevisíveis e de isenção de responsabilidade.

Da análise realizada no presente artigo, foi possível verificar que tanto a interpretação e aplicação, pelos tribunais, dos dispositivos da CISG, dos Princípios do UNIDROIT 2016 e da ICC 2020, quanto o estudo dos ordenamentos jurídicos brasileiro e chinês, resultam na identificação de institutos jurídicos capazes de reger situações equivalentes às atualmente enfrentadas na pandemia, dispondo sobre hipóteses de força maior e de *hardship*, ou onerosidade excessiva, a depender do caso concreto.

Como visto, os efeitos jurídicos da aplicação de um ou outro instituto são bastante distintos, embora ambos decorram da presença de um evento superveniente. A força maior implica a impossibilidade total ou parcial de cumprimento do contrato e a sua consequente resolução ou renegociação; já o *hardship* impõe uma excessiva onerosidade que recai sobre a prestação de uma das partes, não impedindo, todavia, a execução contratual, embora a torne demasiadamente desequilibrada, ensejando, sempre que possível, a renegociação da avença.

Nesse cenário, observou-se, da análise das normas internacionais, que se aplica o art. 79 da CISG, que permite a utilização do instituto da força maior em eventos supervenientes, caso comprovado o fato diante dos critérios estabelecidos pelo instituto. O instituto de *hardship*, diferentemente, é raramente coberto pela Convenção, sendo emblemático o caso *Scafom*, em que o pedido de rescisão contratual por onerosidade excessiva foi deferido.

Quanto ao estudo dos referidos institutos nos ordenamentos brasileiro e chinês, a pesquisa resultou na conclusão de que ambos têm grande semelhança e que buscam, por meio de impositivo legal, a continuidade do negócio por meio do contrato. Dessa forma, no direito brasileiro, os art. 317 e 378 do CC contemplam a hipótese de onerosidade excessiva, com previsão de correção da obrigação ou de rescisão contratual, respectivamente. Já o art. 393 do CC prevê a resolução contratual em casos de força maior. Observou-se que os dois institutos têm sido amparados pela jurisprudência e doutrina, sendo cabíveis durante a pandemia da covid-19.

Já no direito chinês, o instituto que se encontra expressamente presente no ordenamento é o da força maior. Previsto em leis esparsas, esse instituto é recorrente e tem seu maior fundamento nos art. 117 e 118 da Lei de Contratos, que dispõem sobre a possibilidade de isenção total ou parcial da obrigação contratual, bem como o dever de informar à parte contrária sobre o fato. Ao mesmo tempo, a onerosidade excessiva encontra abrigo não sob dispositivo legal, mas na orientação jurisprudencial proferida pela Suprema Corte da China em seu ato de Interpretação II sobre Aplicação da Lei dos Contratos, que, no art. 26, permite a modificação ou rescisão contratual diante de fato superveniente, imprevisível, diverso de força maior, injusto e que não represente risco comercial.

Assim, durante a pandemia, diversas empresas chinesas têm buscado apoio do governo, o qual tem emitido certificados reconhecendo a força maior, por meio de sua agência especializada, a CCPIT, porém os tribunais chineses têm adotado cautela, buscando preservar o negócio, promovendo a renegociação. Isso é o que tem sido observado igualmente no Brasil, durante a pandemia: a busca pela manutenção dos contratos e a promoção da renegociação.

Dessa forma, as partes brasileiras e chinesas, bem como os árbitros e magistrados competentes, devem compreender quais são as circunstâncias atinentes aos litígios, as causas e as consequências impostas, na hipótese de aplicação de um dos institutos remediais de isenção de responsabilidade civil disponíveis. Conforme doutrina e decisões judiciais apontam, deve-se, portanto, avaliar o diploma jurídico aplicável para a adequada resolução da lide, bem como a possibilidade e, sobretudo, a conveniência da renegociação entre as partes, visando, sempre que possível, à manutenção da relação contratual e, por consequência, auxiliando na redução dos impactos negativos na seara econômica e comercial, especialmente entre Brasil e China, ante a pandemia do novo coronavírus.



## REFERÊNCIAS

- ALEMANHA. Corte de Apelação de Hamburgo. **1 U 167/95** (Iron molybdenum case). [1997]. Disponível em: <https://bit.ly/2zHe798>. Acesso em: 10 abr. 2020.
- ALMEIDA, Felipe Miranda de Souza. Mercado de trabalho e pandemia: agronegócio evidencia resiliência frente a crises. **CEPEA**. [S. l.], mar. 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3uV1EFq>. Acesso em: 15 jun. 2021.
- ARAÚJO, Nádia de. **Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira**. 1. ed. Porto Alegre: Revolução eBook, 2016.
- BAPTISTA, Luiz Olavo. Risco nas Transações Internacionais – Problemática Jurídica e Instrumentos (de defesa). **Doutrinas Essenciais de Direito Internacional**, [s. l.], v. 5, p. 201-216, fev. 2012.
- BÉLGICA. Suprema Corte Belga. **C.07.0289.N** (Scafom International BV v. Lorraine Tubes S.A.S.). [2009]. Disponível em: <https://bit.ly/2Auhkjk>. Acesso em: 4 abr. 2020.
- BOCORNÝ, Lio Vicente. **The consequences of economic hardship under the CISG**. 2016. Disponível em: <https://bit.ly/3eENWyk>. Acesso em: 4 abr. 2020.
- BRASIL vai continuar sendo o celeiro da China e do mundo. Especialista não acredita que a competição com os Estados Unidos vá desaquecer muito as exportações brasileiras. **Canal Rural**, [s. l.], 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2T8uoL6>. Acesso em: 5 abr. 2020.
- BRASIL. **Código Civil** (Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002). Disponível em <https://bit.ly/3cDsHwY>. Acesso em: 29 jun. 2019.
- BRASIL. **Lei nº 14.010, de 10 de junho de 2020**. Disponível em: <https://bit.ly/34YPUHw>. Acesso em: 6 jun. 2021.
- BRASIL. Tribunal Regional do Trabalho da 3ª Região. **ATOrd 0010391-84.2019.5.03.0019**. Despacho Id d498cf8, juntado em 06/04/2020. Belo Horizonte: Tribunal Regional do Trabalho da 3ª Região, 2020a. Disponível em: <https://bit.ly/3LcXGAO>. Acesso em: 12 abr. 2020.
- BRENDE, Børge. **Great Recession showed countries can't fight the coronavirus economic crisis alone**. WEF. [S. l.], 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2T9aCz2>. Acesso em: 4 abr. 2020.
- BU, Yuanshi. **Chinese civil law: The general part**. Portland: Verlag C. H. Beck., 2013.
- CARR, Indira. **International trade law**. 4th ed. New York: Routledge-Cavendish, 2010.
- CCPIT. **14家企业近日获得贸促会出具的“出口商品品牌证明书”**. [S. l.], 1 jan. 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3uSVcit>. Acesso em: 4 jun. 2021.
- CERVO, Amado Luiz; BUENO, Clodoaldo. **História da política exterior do Brasil**. 4. ed. rev. ampl., 2. reimp. Brasília: Editora da Universidade de Brasília, 2014.

CHINA. **Beijing Court**. 预防疫情“后遗症”：合同纠纷案件审理需谨慎. [Prevenção de “sequelas” da epidemia: o julgamento de disputas contratuais deve ser cauteloso]. Beijing, 2020. Disponível em: <https://bit.ly/3dVCS09>. Acesso em: 9 abr. 2020.

CHINA. **Decreto nº 15**. de março de 1999, em vigor desde 1 de outubro de 1999. Disponível em: <https://bit.ly/2Z8NBQI>. Acesso em: 28 abr. 2020.

CHINA. **Decreto nº 21**. 26 de dezembro de 2009a. Disponível em: <https://bit.ly/3659QIM>. Acesso em: 28 abr. 2020.

CHINA. **Decreto nº 36**. 28 de outubro de 2010. Disponível em: <https://bit.ly/2WA3RZ5>. Acesso em: 28 abr. 2020.

CHINA. **Ordem presidencial nº 22**. 21 de março de 1985. Disponível em: <https://bit.ly/2WXKhoN>. Acesso em: 28 abr. 2020.

CHINA. **Ordem presidencial nº 66**. 15 de março de 2017. Disponível em: <https://bit.ly/2Lu6fdC>. Acesso em: 28 abr. 2020.

CHINA. **Suprema Corte da China**. N. 29, 2001. Disponível em: <https://bit.ly/3e1yZXB>. Acesso em: 29 abr. 2020.

CHINA. **Suprema Corte da China**. Numeração Fa Shi no. 5, de 24 de abril de 2009, em vigor desde 13 de maio de 2009. [2009b]. Disponível em: <https://bit.ly/2T7JOPA>. Acesso em: 28 abr. 2020.

COMEX VIS. Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. **China**. [S. l.], 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3fRnaqo>. Acesso em: 5 jun. 2021.

CONERLY, Bill. China’s economic miracle is ending. **Forbes**, [s. l.], maio 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3pw5kN6>. Acesso em: 4 abr. 2021.

COVID-19: Briefing materials. Global Health and crisis response. **McKinsey & Company**, [s. l.], mar. 2020a. Disponível em: <https://bit.ly/3zyuAqj>. Acesso em: 4 abr. 2020.

COVID-19: Force majeure from a PRC law perspective. **China Business Law Journal**, [s. l.], 2020b. Disponível em: <https://bit.ly/2z0KOye>. Acesso em: 7 abr. 2020.

CRETELLA NETO, José. **Contratos Internacionais**: Cláusulas Típicas. Campinas: Millennium Editora, 2011.

CRISE COVID-19, estratégias de transição para a normalidade. **CEEEx**, [s. l.], 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2CbMczN>. Acesso em: 5 abr. 2020.

CRISTOFOLINI, Ana Paula Roberti. A aplicabilidade de hardship na Convenção das Nações Unidas para a venda internacional de Mercadorias (CISG). In: MOURA, Aline Beltrame de; AMARAL, Adrian; OMIZOLLO, Bettina Gomes (org.). **Anais do I Seminário do Módulo Jean**

**Monnet:** desafios para a harmonização do direito internacional privado europeu. Florianópolis: EMais, 2019.

DISTRITO FEDERAL. Tribunal de Justiça do Distrito Federal. **Apelação Cível do Juizado Especial 572.585.** Desistência de pacote turístico internacional em razão da epidemia ocasionada pelo vírus H1N1, o qual é reconhecido como evento de força maior. Brasília, DF: Tribunal de Justiça do Distrito Federal, [2012].

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. **Curso de Direito Civil:** contratos teoria geral e contratos em espécie, v. 4. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

FRANÇA. Suprema Corte Francesa. **12-29.550 13-18.956 13-20.230.** (Dupiré Invicta Industrie (D21) v. Gabo) [2015]. Disponível em: <https://bit.ly/2yVGn7Z>. Acesso em: 20 mar. 2020.

GALVIS, Claudia *et al.* Coronavirus Outbreak: Global Guide to Force Majeure and International Commercial Contracts. **Global Compliance News**, [s. l.], 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2TbwCt3>. Acesso em: 5 maio 2020.

GILLETTE, Clayton P.; WALT, Steven D. **The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods:** Theory and Practice. 2. ed. Nova York: Cambridge University Press, 2016.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro**, volume 3: contratos e atos unilaterais. 14. ed. São Paulo: Saraiva, 2017.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. **Cláusula de Força Maior e Hardship.** 2020. Disponível em: <https://bit.ly/3cO1Cae>. Acesso em: 15 maio 2020.

JAGUARIBE, Anna. *In:* LIMA, Sérgio Eduardo Moreira (org.). **Brasil e China:** 40 anos de relações diplomáticas: análises e documentos. Brasília: FUNAG, 2016.

KIHARA, Leika. Here's how coronavirus has affected Asia's factories. **World Economic Forum**, [s. l.], 2020. Disponível em: <https://bit.ly/3bC7wtR/>. Acesso em: 16 jun. 2021.

KOENIG, D.; HADJICOSTIS, M.; PRESS, T. A. After losing \$4.5 trillion last year, global tourism industry looks for swift rebound. **Fortune**, [s. l.], May 2021. Disponível em: <https://bit.ly/2SYA2SH>. Acesso em: 4 jun. 2021.

LOIZOU, Soterios. **CISG:** Exemption from Liability. 2018. Disponível em: <https://bit.ly/2LD99No>. Acesso em: 2 abr. 2020.

LOOKOFSKY, Joseph. Not Running Wild with the CISG. **Journal of Law and Commerce**, Pittsburgh, v. 29, n. 2, 2011.

MADDEN, Duncan. The Covid-19 Pandemic Has Cost The Global Tourism Industry \$935 Billion. **Forbes**, [s. l.], Jan. 14, 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3pp169P>. Acesso em: 4 jun. 2021.

MARTINEWSKI, Lara Dias; CUNHA, Leonardo Stocker Pereira da. Análise acerca do instituto do inadimplemento fundamental previsto na Convenção de Viena de 1980 sobre a compra e venda internacional de mercadorias. **Res Severa Verum Gaudim**, Porto Alegre, v. 4, n. 1, 2019.

MATRAY, Didier; VIDTS, Françoise. Les Clauses d'Adaptation de Contrats. *In: Les grandes Clauses des Contrats Internationaux*. 55e Séminaire de la Commission Droit et Vie des Affaires, Bruxelas, FEC-Bruylant, 2005.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **Boletim trimestral amplia divulgação de investimentos estrangeiros no Brasil**. [S. l.], 2019. Disponível em: <https://bit.ly/2ApvjjA>. Acesso em: 3 abr. 2020.

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. **Projeção de déficit para 2021 cai de R\$ 286 bilhões para R\$ 187,7 bilhões**. 2021. Disponível em: <https://bit.ly/3uO4NHl>. Acesso em: 4 jun. 2021.

MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES. **República Popular da China**. [Brasília], [2021?]. Disponível em: <https://bit.ly/3zu2LQg>. Acesso em: 15 jun. 2021.

NATALIN, Paulo; STEINER Renata C. **Compra e venda internacional de mercadorias: a Convenção das Nações Unidas sobre compra e venda internacional de mercadorias (CISG)**. Belo Horizonte: Fórum, 2016.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de Direito Civil**: volume 3: Contratos. 22. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2018.

PINHO, Diva Benevides; VASCONCELLOS, Marco Antonio Sandoval de [coord.]. **Manual de economia** – Professores da USP. 2. ed. 4. tiragem. São Paulo: Saraiva, 1996.

RECHSTEINER, Beat Walter. **Direito internacional privado**: teoria e prática. 15. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2012.

RENAUD, Alban; LI, Huini; SANTY, Denis. **Impact of coronavirus epidemic on contract performance**: Force majeure and hardship. [S. l.], 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2Ay74jr>. Acesso em: 8 abr. 2020.

RÚSSIA. Corte Federal de Arbitragem de Moscou. **KG-A40/308-02**. (Rimpi Ltd v. Moscow Northern Customs Department case) [2002]. Disponível em: <https://bit.ly/2WUQR0y>. Acesso em: 20 abr. 2020.

SÃO PAULO (Estado). Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. **Apelação 0017080-71.2010.8.26.0019**. Reconhecimento de epidemia, ocasionada pelo vírus H1N1, como evento de força maior. São Paulo, SP: Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, [2014]. Disponível em: <https://bit.ly/3fTlly6>. Acesso em: 12 abr. 2020.

SCHLECHTRIEM, Peter; SCHWENZER, Ingelborg (coord.). **Comentários à Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2014.

SCHREIBER, Anderson. **Equilíbrio Contratual e Dever de Renegociar**. São Paulo: Saraiva, 2018.

SCHWENZER, Ingeborg. **Force Majeure and Hardship in International Sales Contracts**. Revista: Imprensa, 2008.

SERRA, José. Apresentação. In: LIMA, Sérgio Eduardo Moreira (org.). **Brasil e China: 40 anos de relações diplomáticas: análises e documentos**. Brasília: FUNAG, 2016.

SLATER, Scott D. **Overcome by Hardship: The Inapplicability of the UNIDROIT Principles' Hardship Provisions to the CISG**. Orlando: Florida Journal of International Law, vol. 12, 1998-2000.

TAJUDIN, Amalina Ahmad. Scafom International BV. v. Lorraine Tubes S.A.S.: a case review of changing circumstances under the United Nation Convention on International Sale of Goods (CISG) of 1980. **Juridical Tribune**, Bucarest, v. 4, n. 2, dez. 2014.

TARTUCE, Flávio. **Direito Civil: Direito das Obrigações e Responsabilidade Civil**. 12. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2017.

THOMSEN, POUL M. Europe's COVID-19 Crisis and the Fund's Response. **FMI**, [s. l.], 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2LCocGN>. Acesso em: 4 abr. 2020.

UNCITRAL. **Digest of Article 79 case law**. 2012. Disponível em: <https://bit.ly/2B9IjdX>. Acesso em: 22 maio 2020.

UNCITRAL. **United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods**. 1980. Disponível em: <https://bit.ly/3x4tDnW>. Acesso em: 7 jun. 2021.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil: Contratos**. 17. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

WHAT is the economic cost of covid-19? **The Economist**, [s. l.], Jan. 2021. Disponível em: <https://econ.st/3gzQG37>. Acesso em: 15 jun. 2021.

XI diz que China está pronta para ajudar Brasil a combater COVID-19. **China Hoje**, [s. l.], 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2yRn3bZ>. Acesso em: 15 jun. 2021.

YIQIANG, Li. **Interpretations of the Supreme People's Court on Certain Issues Concerning the Application of the Contract Law of the People's Republic of China (II)**. 2009. Disponível em: <https://bit.ly/2ApnWbV>. Acesso em: 29 abr. 2020.

ZHANG, Liping; SCHIMANSKI, Silvana. Cadeias globais de valor e os países em desenvolvimento. **Boletim de Economia e Política Internacional**, [s. l.], n. 18, set./dez. 2014.