#### **A CLÁUSULA DE HARDSHIP E O PRINCÍPIO DA CONSERVAÇÃO DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS**

#### **THE HARDSHIP CLAUSE AND THE PRINCIPLE OF CONSERVATION OF LEGAL BUSINESS**

Joice Duarte Gonçalves Bergamaschi[[1]](#footnote-1)

Tania Lobo Muniz[[2]](#footnote-2)

# ****Resumo:**** Em razão de tendências unificadoras dos contratos comerciais internacionais, bem como para preservar a avença diante da superveniência de eventos que repercutam em extremo desequilíbrio econômico, instituições internacionais de tutela do comércio contemplam a cláusula de hardship entre suas normativas. No direito interno brasileiro, o princípio da conservação dos negócios jurídicos está previsto no Código Civil 2002, que, fundado em um novo paradigma, atentou-se à finalidade de preservar as contratações firmadas, em detrimento de sua resolução. Neste sentido, o estudo se utiliza do método hipotético-dedutivo para fins de analisar a influência do fundamento da cláusula de hardship sobre a afirmação do princípio da conservação dos negócios jurídicos no direito brasileiro. Objetiva-se destacar que, enquanto nas normativas internacionais a cláusula de hardship proporciona a manutenção da avença em primazia do atingimento da vontade negocial manifestada pelas partes, o princípio da conservação dos negócios jurídicos, estabelecido nas normas civis do Brasil, está fundado não apenas na boa-fé e segurança jurídica dos contratantes, mas também na da função social do contrato, que incutiu o interesse da sociedade na prevenção de desequilíbrios econômicos.

# ****Palavras-chave:**** Negócios jurídicos; Princípio da conservação; Código Civil; Contratos internacionais; Cláusula de hardship.

**Abstract:**  
Due to unifying trends in international commercial contracts, as well as to preserve the agreement in the event of events that result in extreme economic imbalance, international trade protection institutions include the hardship clause among their regulations. In Brazilian domestic law, the principle of conservation of legal transactions is provided for in the Civil Code 2002, which, based on a new paradigm, paid attention to the purpose of preserving signed contracts, to the detriment of their resolution. In this sense, the study uses the hypothetical-deductive method to analyze the influence of the foundation of the hardship clause on the affirmation of the principle of conservation of legal transactions in Brazilian law. The objective is to highlight that, while in international regulations the hardship clause provides for the maintenance of the agreement in primacy of the achievement of the negotiating will expressed by the parties, the principle of conservation of legal transactions, established in the civil norms of Brazil, is based not only on the good faith and legal certainty of the contracting parties, but also in the social function of the contract, which instilled the interest of society in preventing economic imbalances.

**Keywords:** Legal business; Conservation principle; Civil Code; International contracts; Hardship clause.

# INTRODUÇÃO

O comércio internacional permite o intercâmbio de mercadorias e serviços, dentro da esfera extraterritorial de autuação dos agentes econômicos. Em razão disso, as contratações ali desenvolvidas escapam à regulamentação normativa própria dos Estados.

A ausência de regulamentação internacional específica, destinada à contenção dos riscos contratuais, levou os próprios contratantes a criaram institutos que lhes amparasse, como a possibilidade de opção pela renegociação do contrato, ao invés de seu direto encerramento. O evento aplicar-se-ia em caso de superveniência de situação não prevista, que colocasse uma das partes em posição de extrema desvantagem econômica, em razão da alteração das circunstâncias inicialmente pactuadas.

Posteriormente, esta possibilidade foi inserida nas normativas principiológicas de relevantes instituições internacionais de tutela do comércio, como a Corte Internacional de Justiça (ICC) e o Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), por intermédio da fixação da cláusula de *hardship*. O instituto, atrelado ao princípio da conservação dos negócios jurídicos, admite a renegociação do contrato para sanar a superveniência de desequilíbrio econômico, em primazia da execução e produção de efeitos da avença, em detrimento de sua resolução.

Na esfera interna de produção normativa do Direito Civil brasileiro, o princípio da conservação dos negócios jurídicos foi inserido em diversos dispositivos do Código Civil de 2002, que, fundando num novo paradigma, permitiu a preservação da avença não penas no interesse das partes, em razão de sua boa-fé e segurança jurídica, mas principalmente em razão da função social do contrato, que incutiu o interesse da sociedade na prevenção de desequilíbrios econômicos.

Neste cenário, o estudo se utiliza de metodologia baseada em revisão de bibliografia, bem como de normativas nacionais, internacionais e jurisprudência, para analisar a influência da cláusula de *harship* como instrumento de conservação dos negócios jurídicos internacionais, sobre o deslinde de impasses contratuais ocorridos na esfera interna.

O estudo se mostra relevante para fins de averiguar que o princípio da conservação dos contratos, com matriz na cláusula de *hardship*, é fundamento não apenas da manutenção do equilíbrio das contratações comerciais internacionais, configurando também norte de apoio a legitimação da conservação dos negócios jurídicos internos. O direito contratual contemporâ- neo, interno ou internacional, caminha, deste modo, no sentido de assegurar a produção de efei- tos ao negócio jurídico celebrado entre as partes.

# O PRINCÍPIO DA CONSERVAÇÃO DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS E O CÓDIGO CIVIL DE 2002

O princípio da conservação dos atos jurídicos determina que a interpretação dos negó- cios jurídicos deve ser realizada no sentido de conferir-lhes a produção de efeitos e não no sentido de não produzir efeito algum.

Segundo Antônio Junqueira de Azevedo (2002, p. 66):

O princípio da conservação, consiste pois, em se procurar salvar tudo que é possível num negócio jurídico concreto, tanto no plano da existência, quanto da validade, quanto da eficácia. Seu fundamento prende-se à própria razão de ser do negócio jurídico;

[…]

O princípio da conservação, portanto, é a consequência do fato de o ordenamento jurídico, ao admitir a categoria negócio jurídico, estar implicitamente reconhecendo (AZEVEDO, 2002, p. 66).

Antônio Junqueira de Azevedo (2002, p. 67) discorre que, no plano da existência, é imprescindível que se se encontrem os elementos gerais para considerar o negócio existente1, regra essa que, segundo o Autor, não pode ser excepcionada2.

Uma vez que o negócio jurídico exista, em caso de ausência de algum elemento categorial inderrogável, o ordenamento jurídico abre ao intérprete a possibilidade de convertê- lo em negócio de outro tipo, mediante aproveitamento dos elementos válidos3, por meio da chamada conversão substancial (AZEVEDO, 2002, p. 67).

No plano da validade, a depender da gravidade dos requisitos faltantes, pode haver nulidade ou anulabilidade do negócio jurídico celebrado.

1 Para Antônio Junqueira de Azevedo, se, no plano da existência, faltar um dos elementos próprios a todos os negócios jurídicos (elementos gerais), não há negócio jurídico; poderá haver um ato jurídico em sentido restrito ou um fato jurídico, e é a isso que se chama "negócio inexistente". Se houver os elementos, mas, passando ao plano da validade, faltar um requisito neles exigido, o negócio existe, mas não é válido. Finalmente, se houver os elementos e se os requisitos estiverem preenchidos, mas faltar um fator de eficácia, o negócio existe, é válido, mas ineficaz (ineficácia em sentido restrito). AZEVEDO, Antônio Junqueira de. **Negócio jurídico:** existência, validade e eficácia. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2002, p. 63.

2 Para Antônio Junqueira de Azevedo a importância de se discutir o plano de existência dos negócios jurídicos estaria na análise de que ao negócio inexistente opõe-se o negócio existente, que pode ser nulo, anulável ou válido. Assim, o negócio aparente, chamado de negócio inexistente, não é nem válido, nem anulável, nem nulo, já que não chegou a se projetar no plano da validade. Azevedo, Antônio Junqueira. **Negócio jurídico:** existência, validade e eficácia, 2002, p. 63-65.

3 Parte da doutrina não vislumbra evidência útil de análise do plano de existência dos negócios jurídicos. Para Francisco Amaral não há interesse prático em distinguir a inexistência da nulidade, salvo em matéria de casamento, levando-se em conta que o inexistente não produz quaisquer efeitos, enquanto o nulo poderá produzi-los, se de boa-fé. AMARAL, Francisco. **Direito civil: introdução**. 8 ed. rev., atual. e aum. Rio de Janeiro: Renovar, 2014, p. 356.

Neste diapasão, Antônio Junqueira de Azevedo (2002, p. 67-68) discorre que a nulidade ou anulabilidade decorrem do princípio da conservação, já que, graças a essa divisão, abre-se a possibilidade de confirmação dos atos, bem como, em casos excepcionais, de saneamento dos atos nulos, como resultado do desejo do legislador de que não se percam os negócios úteis.

Assim, a nulidade de uma cláusula, por sua vez, pode não levar à nulidade do negócio. A regra da nulidade parcial, dita *utile per inutile non vitiatur,* admite que o negócio persista, sem a cláusula defeituosa, se esta puder ser separável (AZEVEDO, 2002, p. 69).

Já a nulidade de forma pode acarretar a conversão formal*,* que torna válido o negócio em razão da adoção de uma forma menos rigorosa que a escolhida pelas partes. Além disso, pode-se observar uma tendência legislativa a admitir “correções” dos negócios jurídicos, quando constatado erro e lesão, os quais, se não fosse a correção, levariam à anulação (AZEVEDO, 2002, p. 69).

No plano da eficácia, Antônio Junqueira de Azevedo (2002, p. 70-71) esclarece que se admite, sem quebra da coerência ou de qualquer norma jurídica, que, ocorrendo o fator de eficácia, o ato passe, sem mais, a produzir efeitos, aplicando-se o princípio da conservação quando se trata da permanência da eficácia4.

Muitos negócios jurídicos celebrados, não obstante viciados de invalidade, chegam a operar consequências entre os particulares. Embora haja autorização para decretação de sua invalidade, por intermédio das teorias das nulidades e das anulabilidades, a manutenção da contratação, com fundamento no princípio da conservação dos negócios jurídicos, tem operabilidade em primazia da boa-fé das partes, que na avença depositaram a sua confiança.

Em consagração ao princípio da conservação dos negócios jurídicos, Francisco Amaral (2014, p. 373-375) leciona que foi a doutrina alemã, da segunda metade de século XIX, que criou a figura da conversão do negócio jurídico nulo ou anulável5, entendida como “[...] a transformação do ato que não reúne os elementos necessários para o fim a que se destina, em outro para o qual seja suficiente, desde que tenha os requisitos de substância e de forma previstos para este ato, e seja querida pelas partes, cientes da invalidade do primeiro”.

4 À exemplo da possibilidade de escolher o abatimento do preço, em vez de resolver o contrato no caso de evicção. Azevedo, Antônio Junqueira. **Negócio jurídico:** existência, validade e eficácia, 2002, p. 71.

5 O artigo140 do Código Civil alemão dispõe que: "Se um negócio jurídico nulo contiver os requisitos de outro negócio jurídico, vale este último, desde que se entenda que a sua validade seria querida, embora conhecida a nulidade”. AMARAL, Francisco. **Direito civil: introdução**, 2014, p. 275.

Francisco Amaral (2014, p. 373), de consonância com o entendimento de Antônio Junqueira de Azevedo, leciona que, o negócio jurídico a ser convertido deve ser nulo ou anulável6. Deste modo, se nenhum ato foi produzido, não é possível falar-se em conversão, de vez que que não se converte o que inexiste.

Francisco Amaral (2014, p. 373-374) ainda elenca 3 (três) requisitos de viabilidade da conversão, a saber: identidade de substância e de forma entre os dois negócios - o nulo e o convertido; identidade de objeto, e; adequação do negócio substitutivo à vontade hipotética das partes.

O instituto da conversão, consagrado em diversos outros códigos europeus7, foi acolhido expressamente no Código Civil brasileiro de 2002, que, no artigo 170, dispõe que “Se, porém, o negócio jurídico nulo contiver os requisitos de outro, subsistirá este quando o fim a que visavam as partes permitir supor que o teriam querido, se houvessem previsto a nulidade”.

Francisco Amaral (2014, p. 373) discorre que é em função do princípio interpretativo de conservação que o Código Civil de 2002 autoriza a conversão dos negócios jurídicos, que “[...] é o processo pelo qual o negócio jurídico, não o ato jurídico em senso estrito, nulo pode produzir efeitos de um negócio diverso”. Assim, havendo dúvida, o ato deve ser interpretado no sentido de produzir algum efeito, e não no sentido contrário, de não produzir nada.

Por intermédio da conversão, embora não possa ser convalidado8, o contrato nulo, segundo Enzo Roppo (1988, p. 207), “[..] pode produzir os efeitos de um contrato diferente, do qual contenha os requisitos de substância e de forma, desde que, tendo em atenção o escopo prosseguido pelas partes, deva concluir-se que estas o teriam querido se tivessem conhecido a nulidade”.

Frederico Eduardo Zenedin Glitz (2011. p. 9) discorre que, em decorrência da funcio- nalização do contrato, característica própria da visão pós-moderna encampada pelo Código Ci- vil de 2002, a conservação de um negócio jurídico serve ao preenchimento de uma função so- cialmente relevante, que nem sempre seria atingida por meio da anulabilidade da contratação viciada.

6 A nulidade é tida como a sanção mais grave, aplicável aos atos em que predomina o interesse geral da comunidade. A anulabilidade é a sanção menor, para os negócios que afetam apenas interesses privados. AMARAL, Francisco. **Direito civil: introdução**, 2014, p. 370.

7 A conversão foi acolhida no artigo 182 Código Civil grego, no artigo 1.424 do Código Civil italiano, bem como no artigo 2.932 do Código Civil português. AMARAL, Francisco. **Direito civil: introdução**, 2014, p. 373-375.

8 Art. 169. O negócio jurídico nulo não é suscetível de confirmação, nem convalesce pelo decurso do tempo.BRASIL**. Código Civil**, 2002.

Para Frederico Eduardo Zenedin Glitz (2011. p. 9), “Em algumas situações é justa- mente a adaptação daquele negócio específico que conduzirá ao melhor atendimento da justiça contratual”, de anseio das partes e da sociedade.

Com fundamento no princípio da conservação dos negócios jurídicos, o Código Civil de 2002 ainda prevê, no artigo 183, que a invalidade do instrumento não induz a do negócio jurídico, sempre que se possa prová-lo por outro meio9.

No mesmo sentido, o artigo 184 Código Civil dispõe que:

Art. 184. Respeitada a intenção das partes, a invalidade parcial de um negócio jurídico não o prejudicará na parte válida, se esta for separável; a invalidade da obrigação principal implica a das obrigações acessórias, mas a destas não induz a da obrigação principal.

Deste modo, quando a causa da nulidade atinge apenas a uma ou a algumas das cláusulas que formam o regulamento contratual, por intermédio do princípio da conservação, o regulamento restante pode conservar eficácia (ROPPO, 1988, p. 207).

O princípio da conservação dos negócios jurídicos também incide com relação às anulabilidades, motivo pelo qual o Código Civil de 2002 preconiza, no artigo 172, que o negócio jurídico anulável pode ser confirmado pelas partes, estabelecendo ainda, no artigo 176, que, resultando a anulabilidade na falta de autorização de terceiro, haverá validação do ato se este a conferir posteriormente10.

Consoante o entendimento de Antônio Junqueira de Azevedo, dantes já mencionado, para além do âmbito das anulabilidades e nulidades, o princípio da conservação dos negócios jurídicos ainda encontra operabilidade em questões que envolvam o cumprimento das obrigações assumidas por meio da celebração dos negócios jurídicos, a fim de proporcionar- lhes a permanência dos efeitos visados pelas partes11.

Neste sentido, caso sobrevenha onerosidade excessiva, em razão de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, o artigo 479 do Código Civil autoriza, para fins de evitar

9 Art. 183. A invalidade do instrumento não induz a do negócio jurídico sempre que este puder provar-se por outro meio. BRASIL**. Código Civil**, 2002.

10 Art. 172. O negócio anulável pode ser confirmado pelas partes, salvo direito de terceiro. Art. 176. Quando a anulabilidade do ato resultar da falta de autorização de terceiro, será validado se este a der posteriormente. BRASIL**. Código Civil**, 2002.

11 O Autor posiciona-se pela aplicabilidade do princípio da conservação dos negócios jurídicos nos planos da existência, validade e eficácia dos negócios jurídicos, permeando o saneamento de anulabilidades, nulidades e - manutenção dos efeitos da avença. Azevedo, Antônio Junqueira. **Negócio jurídico:** existência, validade e eficácia, 2002, p. 70-71.

a resolução do contrato permitida pelo artigo 47812, a modificação equitativa das condições definidas na contratação13. Aqui, tem-se a aplicação do princípio da conservação dos negócios jurídicos no fim último de possibilitar-lhes a permanência da produção dos seus efeitos.

A este despeito, a III Jornada de Direito Civil, do Conselho da Justiça Federal (2004), emitiu interpretação orientativa, por intermédio do Enunciado 176, que prevê que: “Em atenção ao princípio da conservação dos negócios jurídicos, o art. 478 do Código Civil de 2002 deverá conduzir, sempre que possível, à revisão judicial dos contratos e não à resolução contratual”.

O princípio da conservação dos negócios jurídicos encontra ampla aplicação prática na jurisprudência. Em abordagem realizada por intermédio de julgado proferido pelo Superior Tribunal de Justiça (STJ), destacou-se:

EMENTA: RECURSO ESPECIAL. CIVIL. PROCESSUAL CIVIL. AÇÃO ANULATÓRIA. CONFISSÃO DE DÍVIDA FEITA POR MEIO DE INSTRUMENTO PÚBLICO DE ESCRITURA DE MÚTUO COM GARANTIA HIPOTECÁRIA. VINCULAÇÃO COM EXECUÇÃO E RESPECTIVOS EMBARGOS. RECURSO PARCIALMENTE CONHECIDO E, NESSA PARTE, DESPROVIDO.

[...]

6. Somente será possível a decretação de nulidade parcial do contrato, resguardando- se, pois, sua parte válida, se esta puder subsistir autonomamente.

6. Princípio da conservação dos atos e negócios jurídicos. **A ratificação dos negócios anuláveis (CC1916, art. 148; CC2002, art. 172), assim como a redução dos negócios acometidos de nulidade parcial (CC1916, art. 153; CC2002, art. 184) e também a conversão dos negócios nulos (CC2002, art. 170) atendem ao princípio da conservação dos atos e negócios jurídicos**, segundo o qual, no conceito de Antonio Junqueira de Azevedo , “[...] tanto o legislador quanto o intérprete, o primeiro, na criação das normas jurídicas sobre os diversos negócios, e o segundo, na aplicação dessas normas, devem procurar conservar, em qualquer um dos três planos - existência, validade e eficácia -, o máximo possível do negócio realizado pelo agente”.

[...]

(REsp n. 1.046.418-RJ, rel. Min. Raul Araújo, Dj. 25.6.2013).

No referido julgado, o princípio da conservação dos atos e negócios jurídicos foi aventado para exaltar a possibilidade de, ao invés de optar pela resolução da contratação, possibilitar-lhe

12 A resolução do contrato é permitida pelo artigo 478 do Código Civil, que determina que “Nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para a outra, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, poderá o devedor pedir a resolução do contrato. Os efeitos da sentença que a decretar retroagirão à data da citação”. BRASIL**. Código Civil**, 2002.

13 Art. 479. A resolução poderá ser evitada, oferecendo-se o réu a modificar equitativamente as condições do contrato. BRASIL**. Código Civil**, 2002.

a ratificação, em se tratando de negócios anuláveis, a redução dos negócios acometidos de nulidade parcial, bem como a também a conversão dos negócios nulos, para atendimento dos efeitos almejados pelas partes e pela sociedade, quando da finalização da avença.

Sem pretensão exaustiva, os argumentos suscitados demonstram que o Código Civil de 2002 posicionou-se no sentido de preservar os efeitos dos negócios jurídicos firmados, em primazia da tutela da boa-fé, da segurança jurídica das partes e da função social do contrato, que inclui o interesse da sociedade em prevenir e solucionar desequilíbrios contratuais.

Não obstante, assim como as partes, que investiram uma série de esforços para a conclusão do negócio, a sociedade também deposita nele a expectativa da produção dos seus efeitos característicos, em paridade de condições.

# OS CONTRATOS COMERCIAIS INTERNACIONAIS

O comércio internacional permite o intercâmbio de mercadorias e serviços dentro de uma seara marcada pela extraterritorialidade, vez que os negócios jurídicos firmados extrapolam as fronteiras dos próprios Estados.

Irineu Strenger (2003, p. 31) discorre que os contratos internacionais são balizadores do comércio internacional, bem como das relações internacionais. A afirmação do Autor se dá em virtude de que, assim como no direito interno, o contrato é o instrumento válido a ensejar certeza e segurança as partes contratuais.

O conceito de contrato, em linhas gerais, possui identidade, quer para as relações negociais internacionais, quer para as relações negociais territoriais.

Para Orlando Gomes (1995, p. 9) contrato é o negócio jurídico bilateral ou plurilateral, que gera obrigações e sujeita as partes à observância de conduta idônea, direcionado a satisfação dos interesses regulados. Nasce do encontro de declarações de vontade convergentes, emitidas com o objetivo de constituir, regular ou extinguir uma relação patrimonial mutuamente conveniente para os contratantes.

Silvio Rodrigues (2004, p. 9) define o contrato como uma espécie do gênero negócio jurídico, marcado pela bilateralidade. Os contratos diferenciam-se dos atos unilaterais na medida em que decorrem do acordo de duas ou mais vontades, com vistas a produzir efeitos jurídicos.

Na mesma esteira, Maristela Basso (1998, p.17) define que o contrato representa o acordo de duas ou mais vontades, que tem por fim criar uma obrigação ou um direito real, bem como possibilitar a modificação ou extinção de uma relação preexistente.

Irineu Strenger (2003, p. 31), esclarece que, embora os contratos de direito interno possam apresentar coincidências nominais com os contratos internacionais, não há identificação entre os modos contratuais, considerados na sua essência.

Os contratos internacionais são consequência do intercâmbio entre Estados e pessoas e, por isso, apresentam peculiaridades diferentes daquelas usualmente conhecidas e utilizadas nas contratações circunscritas a um único território (STRENGER, 2003, p. 31).

Com efeito, nos contratos de direito interno as partes contratantes, o objeto contratual, a formação, o aperfeiçoamento, bem como os efeitos do negócio jurídico, encontram-se regidos por um único ordenamento jurídico (STRENGER, 2003, p. 31).

Nos contratos internacionais, por sua vez, há incidência regulatória de mais de um ordenamento jurídico. Tendo em vista as especializações que compõem o comércio internacional, as contratações desenvolvidas submetem-se a exigências instrumentais advindas de pactos e convenções, que representam o amparo de necessidades concretas (STRENGER, 2003, p. 31).

Os contratos comerciais internacionais possuem características especiais, afetas às matérias de cunho comercial. José Maria Espinar Vicente (1977, p. 15) define o contrato econômico internacional por intermédio dos seguintes elementos14:

* 1. promovem o intercâmbio de mercadorias, serviços e capitais, entre empresas per- tencentes a diferentes países;
  2. no mínimo, uma das partes desempenha papel preponderante no meio econômico internacional, no que concerne a matéria objeto do acordo;
  3. pelo motivo da concentração oligopolista dos bens e à atual estrutura do comércio mundial, afetam aos Estados pactuantes e a todos os países que integram a área do mercado dos bens ou serviços aos quais se referem;
  4. devido à organização transnacional dos poderes econômicos privados, colocam em risco interesses corporativos do conjunto de empresas que se

dediquem habitualmente ao setor de atividades em que se inclua a operação;

* 1. suas formas, geralmente, possuem características peculiares, tais como: homogeneidade de suas disposições, existência de cláusulas de submissão, arbitragem, emprego de terminologia unificada.

Irineu Strenger (2003, p. 470-471) define que:

14 Os elementos que permitem a caracterização dos contratos internacionais, segundo José Maria Espinar Vicente, partem do pressuposto de que as partes atuam na formação contratual com igualdade de forças. Contudo, há outros tipos de contratos internacionais, cujas bases contratuais, não estão incluídas neste conceito, como os contratos de trabalho e de consumo que sejam internacionais. Nestes contratos, a falta de igualdade de forças deve ser compensada por intermédio de intervenção normativa, apta a compensar a hipossuficiência de uma das partes. CÁRNIO, Thaís Cíntia. **Contratos internacionais:** teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2009, p. 15.

São contratos internacionais do comércio todas as manifestações bi ou plurilaterais da vontade livre das partes, objetivando relações patrimoniais ou de serviços, cujos elementos sejam vinculantes de dois ou mais ordenamentos jurídicos extraterritoriais, pela força do domicílio, nacionalidade, sede principal dos negócios, lugar do contrato, lugar de execução, ou qualquer circunstância que exprima um liame indicativo do Direito aplicável.

Em razão da identificação de algum desses elementos de conexão15, entende-se que os contratos comerciais internacionais são aqueles em que, mediante análise, há identificação de elementos de conexão que o remetem a mais de um sistema jurídico, potencialmente aplicável seja a sua análise, formação ou interpretação.

A natureza jurídica dos contratos comerciais internacionais é a de negócio jurídico, dada a negocialidade comum a todos eles. Para Irineu Strenger (2003, p. 467), “Os contratos estão, inevitavelmente, subsumidos à teoria dos atos jurídicos e, nessas circunstâncias, toda construção dogmática deve admitir este pressuposto”16.

Todo o processo constitutivo do contrato comercial internacional, desde a sua formação até a sua finalização, entendida como a execução de seu objeto, revela-se estruturalmente um negócio jurídico (STRENGER, 2003, p. 467).

A declaração de vontade e o cumprimento de uma prestação são os elementos categoriais do negócio jurídico comercial internacional, que conduzem a sua constituição e produção de efeitos. “Tratando-se de contratos internacionais, deve acrescer-se, ainda, o elemento espacial, que chamaríamos o âmbito de aplicação das leis, expressão que pode englobar, inclusive, a noção temporal” (STRENGER, 2003, p. 467).

Essencialmente no tocante à vontade, Irineu Strenger (2003, p. 468) entende que:

A vontade é a criadora do negócio jurídico. Constitui sua essência e o princípio ativo e gerador, de modo que não há negócio quando a vontade está ausente, assim como entendemos que está viciada quando afetada por erro, violência ou dolo.

Nos contratos internacionais, a vontade desempenha nítida função tipificadora, por- quanto o comércio internacional, entendido como *lex mercatoria* que é, impõe, cres- centemente, o desaparecimento dos formalismos, fazendo com que se alarguem os limites de ultrapassagem do Direito Positivo, de modo a conquistar a produção de efeitos jurídicos, com penetração incontestada.

15 Para Irineu Strenger, os elementos de conexão são expressões legais de conteúdo variável, que permitem a determinação do direito aplicável à relação jurídica em questão, quando sobre ela há incidência de mais de um ordenamento jurídico. STRENGER, Irineu. **Direito internacional privado**. 4. Ed. São Paulo: LTr, 2000, p. 268. 16 A nota específica do ato jurídico, mediante o qual se possa distinguir do fato jurídico, reside no fim prático a que se dirige o processo convencional e que, necessariamente, deve resultar na produção de efeitos jurídicos. STRENGER, Irineu. **Contratos internacionais do comércio**. 4. Ed. São Paulo: LTr, 2003, p. 467.

Irineu Strenger (2003, p. 463) enumera que os contratos internacionais contêm substratos fáticos formados a partir de dados sensíveis a todas as atividades operacionais do comércio internacional, o que os torna, casualmente, identificáveis. Como não se trata de uma especialização do Direito, mas de uma profissionalização das atividades comerciais, os contratos internacionais refletem a vontade negocial, com preponderância sobre os aspectos jurídicos.

Irineu Strenger (2003, p. 463) também cuida de ressaltar que, como instrumento de ação para o comércio internacional, embora os contratos internacionais não tenham exaurimento jurídico nos seus próprios termos, a sua eficácia convencional remanesce com fulcro no atingimento de sua execução, já que se fundamentam em sistemas principiológicos mais do que legais.

Isso significa que, ao contrário dos cânones tradicionais que orientam a averiguação da conformação contratual, por intermédio dos quais a análise de suas condições de formação e de validade recai sobre o consentimento, objeto, causa e seus efeitos, a contextura jurídica do contrato internacional repousa mais na sua execução do que nos outros elementos formadores da avença (STRENGER, 2003, p. 465-466).

Em razão disso, Irineu Stranger (2003, p. 466) discorre que “[...] um contrato internacional de comércio é a constatação de uma situação e a definição de um quadro de ação”.

Trata-se, pois, de um elemento dinâmico, que, periodicamente, permite verificar se as condições sobre as quais foi construído permanecem as mesmas, para, a despeito de alterações nas circunstâncias, possibilitar às partes contratantes decidirem se desejam seguir com a colaboração, mediante complementação que permita contornar a nova situação, ou mesmo

limitar ou suspender a atividade decorrente do acerto contratual (STRENGER, 2003, p. 466).

Com efeito, o processo de contratação está sujeito à ocorrência de contratempos, riscos e, mesmo, a ocorrência de inadimplemento. Por muito tempo, a ausência de uma jurisdição internacional fez com que o equilíbrio almejado adviesse da evença realizada pelos próprios contratantes, em exercício do princípio da autonomia da vontade negocial (GLITZ, p. 5-6).

Aos poucos, as construções desses contratantes se consolidaram e foram encampadas por entidades internacionais, que passaram a lhes desenvolver conteúdo teórico (GLITZ, p. 6). Contemporaneamente, o conteúdo normativo e principiológico, que determina as regras para os negócios jurídicos internacionais, está inserido na noção da *Lex Mercatoria.*

Irineu Strenger define *Lex Mercatoria* como “[...] um conjunto de procedimentos que possibilita adequadas soluções para as expectativas do comércio internacional, sem conexões necessárias com os sistemas nacionais e de forma juridicamente eficaz” (2003, p. 283).

O Autor ainda informa que:

A criação da *Lex Mercatoria,* originária das exigências do comércio interno e internacional, como mecanismo para satisfazer as necessidades de desenvolvimento de certas atividades cujo processo expansionista encontrava, por vezes, obstáculos econômicos técnicos. Essa prática, de fato, consolidou-se como sendo a melhor solução, tanto para efeito de garantir melhores lucros como para o aperfeiçoamento do intercâmbio negocial (STRENGER, 2003, p. 283).

Antônio Carlos Amaral (2004, p. 60) afirma que as fontes formais da nova *Lex Mercatoria* são os contratos-tipo, as condições gerais de compra e venda, as condições gerais do Conselho de Assistência Econômica Mútua (COMECON), os Termos Internacionais de Comércio (INCOTERMS) e as leis uniformes.

Como fonte da nova *Lex Mercatoria*, Antônio Carlos Amaral (2004, p. 60-61) ainda faz alusão à importância dos usos e costumes do comércio, dos tratados internacionais, especialmente os multilaterais, como os oriundos da Organização Mundial do Comércio (OMC), e os constitutivos de blocos regionais, como o Mercado Comum do Cone Sul (MERCOSUL) e a União Europeia (UE).

O Autor ainda menciona as sentenças arbitrais, bem como os trabalhos de unificação, consolidação e síntese, aos quais vêm se dedicando várias instituições internacionais, como a Câmara de Comércio Internacional (ICC), o Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT) e a Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL) (AMARAL, 2004, p. 31).

O trato das tendências unificadoras dos contratos comerciais internacionais é importante para o alcance de um espaço efetivo de desenvolvimento das relações econômicas, permeadas por um mínimo de segurança jurídica, justiça e equidade.

# 3 A CLÁUSULA DE *HARDSHIP* E SUAS INTERFACES COM O PRINCÍPIO DA CONSERVAÇÃO DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS

Nos contratos comerciais internacionais, a cláusula de *hardship17* permite às partes contratantes renegociar certos termos e condições do contrato, em caso de ocorrência de evento

17 *Hardship* - adversidade, necessidade ou privação.

capaz de gerar entre elas extremo desequilíbrio18. Referida cláusula estabelece uma proteção futura, que possibilita a renegociação do contrato em se tratando de imprevisão econômica.

Segundo Cristiano Chaves de Farias e Nelson Rosenvald (2014, p. 240):

A cláusula de *hardship* encontra assento no direito contratual internacional. Durante a execução do contrato, circunstâncias econômicas, políticas ou sociais podem alterar de maneira fundamental o equilíbrio econômico do contrato. Dependendo da extensão dos efeitos de tal evento, os contratantes poderiam ver-se impossibilitados de executar as suas obrigações nos moldes avençados. Nestes casos, a cega obediência ao princípio da força obrigatória do contrato conduziria a objetivo contrário à proteção do interesse dos contratantes envolvido em decorrência de alteração fundamental das circunstâncias contratuais.

A inclusão da cláusula de *hardship* nos contratos internacionais de comércio possibi- lita às partes estabelecer o dever de readequação contratual, quando diante de fatos superveni- entes que alterem substancialmente as circunstâncias inicialmente previstas, gerando desequi- líbrio do conteúdo econômico do contrato.

Segundo Luiz Olavo Baptista (1983, p. 270), “As circunstâncias, imprevisíveis sem- pre, e exteriores à vontade das partes, ao contrário do que ocorre com a força maior, não se devem às forças da natureza ou a fatos de terceiros, mas a movimentos do ambiente do contrato, especialmente os da economia”.

Dentre os princípios estabelecidos pelo UNIDROIT, que, no seu teor geral, têm o ful- cro de atualizar, modernizar e harmonizar o direito comercial dos Estados, há contemplação da cláusula de *hardship*. O artigo 6.2.2 estabelece, especificamente, que:

6.2.2. Há hardship quando surgem acontecimentos que alteram fundamentalmente o equilíbrio das prestações quer por aumento do custo de cumprimento das obrigações quer por diminuição do valor da contraprestação, e:

1. que tais eventos tenham ocorrido ou chegado ao conhecimento da parte lesada após a celebração do contrato;
2. que a parte lesada não tenha podido, à época da celebração do contrato, razoavel- mente levar em consideração tais eventos;
3. que tais eventos escapem ao controle da parte lesada; e
4. que o risco da ocorrência de tais eventos não tenha sido assumido pela parte lesada (UNIDROIT, 2010).

O artigo define o percurso a ser trilhado pelas partes em caso de acontecimentos que importem em profundo desequilíbrio das prestações no curso da execução contratual. Note que

18 À exemplo dos efeitos advindos da desvalorização cambial, majoração tributária ou aumento do preço de certos insumos.

é necessário constatação de imprevisibilidade da ocorrência de tais eventos, acompanhado da não assunção do risco dessa ocorrência pela parte lesada.

Caracterizada a situação que desencadeia a aplicação da cláusula de *hardship*, estabe- lece o artigo 6.2.3 do UNIDROIT (2010) que a parte em desvantagem tem direito de pleitear renegociações, que, por si apenas, não concedem o direito de suspender a execução. Mediante acordo das partes, ou decisão de Tribunal, poderá haver extinção ou adaptação do contrato com vistas a restabelecer-lhe o equilíbrio.

A cláusula de *hardship* também encontra previsão nas normativas oriundas da Câmara de Comércio Internacional (ICC). Veja-se:

CLÁUSULA DE HARDSHIP ICC

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 razoavel- mente esperar ao tempo da sua celebração.
2. Não obstante o parágrafo 1º desta Cláusula, quando a parte comprovar que:
3. o cumprimento das suas obrigações contratuais se tornou mais oneroso devido a um evento que não poderia ter sido razoavelmente levado em consideração ao tempo da conclusão do contrato; e que
4. o evento ou suas consequências não poderiam ter sido razoavelmente evitados ou superados, as partes estão obrigadas, dentro de um prazo razoável do recurso a esta Cláusula, a renegociar os termos do contrato de uma forma que permita a razoável superação das consequências do evento (CCI, 2020).

A cláusula de *hardship* ICC constitui-se em cláusula padrão que pode ser inserida em qualquer contrato, a fim de satisfazer a necessidade de regulamentar situação que coloque uma das partes em desvantagem, em razão de fatos que tornaram o adimplemento do contrato mais oneroso do que se podia razoavelmente esperar ao tempo da sua celebração.

Por meio da fixação da cláusula de *hardship* ICC, advinda a situação de imprevisão, as partes devem escolher entre a adaptação ou resolução do contrato. Em casos em que as partes são incapazes de acordar uma solução negociada, há possibilidade de o contrato ser adaptado por um terceiro, juiz ou árbitro (ICC, 2020, parágrafo 3º).

A cláusula de *hardship* é instrumento de readaptação do contrato, que possibilita às partes contratantes renegociação dos termos contratuais, quando a execução haja se tornado inútil ou excessivamente onerosa para uma delas, em vista da imprevista alteração das circuns- tâncias iniciais que embasaram a celebração do negócio jurídico (COSTA; NUSDEO, 1995, p. 77).

Neste sentido, Frederico Eduardo Zenedin Glitz (2011. p. 1) discorre que a cláusula de *hardship* reveste-se, portanto, de nítida função conservatória do negócio jurídico, cujo estudo permite entender como se opera o novo paradigma consagrado pelo Código Civil de 2002, que contempla o princípio da “Conservação do Negócio Jurídico”, mesmo para negócios jurídicos nulos19.

O autor ainda elenca que:

Se em um primeiro momento a justificativa de tais cláusulas é meramente econômica (minoração de riscos), pode-se vislumbrar o paradigma que representa como instrumento de funcionalização e justiça contratual. Seu contraponto interno seria a lesão, não como limitada pelo art. 157 do atual Código Civil20, mas em uma visão ampla, com instrumento de modificação contratual (a fim de se atender justa- mente a função social e o princípio da justiça contratual) (GLITZ, 2011, p. 2).

O Código Civil de 2002, marcado pela socialidade, atribuiu função social ao contrato, entendida, consoante narrativa de Gustavo Tepedino (2009, p. 399), como:

[...] a função social do contrato deve ser entendida como princípio que, informado pelos princípios constitucionais da dignidade da pessoa humana (art. 1º, III), do valor social da livre iniciativa (art. 1º, IV) – fundamentos da República – e da igualdade substancial (art. 3º, III) e da solidariedade social (art. 3º, I) – objetivos da República – impõe às partes o dever de perseguir, ao lado de seus interesses individuais, a in- teresses extracontratuais socialmente relevantes, dignos de tutela jurídica, que se re- lacionam com o contrato ou são por ele atingidos.

Frederico Eduardo Zenedin Glitz (2011. p. 9) discorre que é nesse cenário que surge, com grande pertinência, uma cláusula contratual aos moldes da cláusula de *hardship*.

A possibilidade contemplada por meio da cláusula de *hardship* se desenvolveu vi- sando-se a minoração de riscos do contrato internacional e é fruto da criatividade dos negocia- dores no desenvolvimento de medidas supridoras lacunas, formando verdadeiro costume inter- nacional (GLITZ, 2011, p. 2).

A cláusula de *hardship* não se refere ao evento imprevisível propriamente, mas às suas consequências na economia do contrato. Com efeito, o seu fundamento é a autonomia privada e a manutenção da base econômica do contrato (GLITZ, 2011, p. 3).

Note que:

19 Possibilidade contemplada no artigo 170 do Código Civil de 2002: “Art. 170. Se, porém, o negócio jurídico nulo contiver os requisitos de outro, subsistirá este quando o fim a que visavam as partes permitir supor que o teriam querido, se houvessem previsto a nulidade”.

20 Art. 157. Ocorre a lesão quando uma pessoa, sob premente necessidade, ou por inexperiência, se obriga a prestação manifestamente desproporcional ao valor da prestação oposta.

Um aspecto que cabe ressaltar é que a presença desta cláusula, permitindo transfor- mações nos termos do contrato, ao longo de sua execução, afasta a concepção do contrato como algo intangível, definitivo, ponto de equilíbrio entre interesses opos- tos. A noção se flexibiliza, no que pode ser vista uma influência da *lex mercatoria*, privilegiando a relação contratual como o lugar

de manifestação do interesse comum das partes ligadas por longo tempo, ou seja, passa-se a lidar com um contrato evolutivo (COSTA; NUSDEO, 1995, p. 87).

O avanço tecnológico e a massificação das relações contratuais contribuíram para o agravamento de eventos contratuais não previstos. Uma vez que o processo de contratação está sujeito à ocorrência de contratempos, riscos e mesmo ocorrência de inadimplemento, vislum- brou-se que a teoria clássica do contrato se mostrou despreparada para enfrentar a contempora- neidade (GLITZ,2011, p. 5).

Para enfrentar os novos desafios, Frederico Eduardo Zenedin Glitz (2011. p. 5) afirma que “Internamente o legislador busca, por meio de sua atuação, garantir o equilíbrio entre os contratantes, coibir os abusos e preservar os interesses sociais”. Foi este cenário de forte apelo social que marcou toda a elaboração do Código Civil Brasileiro de 2002.

Internacionalmente, contudo, não há um tal legislador incumbido de intervir nos con- tratos celebrados, para conferir-lhes o equilíbrio almejado, motivo pelo qual partiu dos próprios contratantes, sob o fundamento do princípio da autonomia da vontade, a consolidação destas construções. Não obstante, “Entidades internacionais não apenas as encamparam como passa- ram a desenvolver-lhes conteúdo teórico” (GLITZ, 2011, p. 6).

Na esfera comercial internacional houve, então, o reconhecimento de uma natureza própria aos contratos internacionais, mediante encampação de construções por entidades inter- nacionais das construções realizadas pelos contratantes particulares.

Dentre os estudos realizados pelo UNIDROIT, constatou-se o equilíbrio contratual como princípio fundamental dos contratos internacionais, advindo daí disposições acerca de desequilíbrio excessivo, bem como de *hardship*, para o preenchimento da função de equilíbrio das prestações atribuída ao contrato (GLITZ, 2011, p. 6).

O estudo das cláusulas de *hardship* auxilia a compreensão de como se opera o novo paradigma da legislação brasileira, pautado na funcionalização das relações contratuais, bem como auxilia a compatibilização deste “[...] com as exigências de proteção de interesses sociais e as demandas de uma sociedade marcada por critérios de mercado e por padrões culturais glo- balizados” (GLITZ, 2011, p. 1-2).

O princípio da conservação dos contratos, com matriz na cláusula de *hardship*, é fun- damento não apenas da manutenção do equilíbrio das contratações comerciais internacionais,

configurando também norte de apoio e legitimação da conservação dos negócios jurídicos in- ternos.

É o que se vislumbra do julgado abaixo colacionado, exarado pelo Superior Tribunal de Justiça (STJ) do Brasil:

**ANULATÓRIA. CONFISSÃO DE DÍVIDA FEITA POR MEIO DE INSTRUMENTO PÚBLICO DE ESCRITURA DE MÚTUO COM GARANTIA HIPOTECÁRIA. VINCULAÇÃO COM EXECUÇÃO E RESPECTIVOS EMBARGOS. RECURSO PARCIALMENTE CONHECIDO E, NESSA PARTE, DESPROVIDO.**

**[...]**

**6. Somente será possível a decretação de nulidade parcial do contrato, resguardando-se, pois, sua parte válida, se esta puder subsistir autonomamente.** Sobre o fundamento do princípio da conservação, não se pode deixar de dar razão a Eduardo Correia, quando afirma que a ordem jurídica não é inimiga dos interesses dos indivíduos e do desenvolvimento da vida social: “A ordem jurídica não é tabu que fulmine totalmente tudo que lhe não é conforme, mas, muito ao contrário, meio de garantir a consecução dos interesses do homem e da vida social; não é inimiga da modelação dos fins dos indivíduos - mas ordenadora e coordenadora da sua realização. Por isso, só nega proteção, ou vistas as coisas por outro lado, só sanciona, quando e até onde os valores ou interesses que presidem a tal coordenação ou ordenação o exigem. E a ideia domina toda a teoria dos negócios jurídicos”. Nos Princípios de Direito Europeu dos Contratos, elaborados pela Comissão para o Direito Europeu dos Contratos, ficou estabelecido que “as cláusulas do contrato devem ser interpretadas no sentido de que são lícitas e eficazes” (art. 5:106). O princípio da conservação dos contratos, aliás, já vinha expresso em vários Códigos: no francês (art. 1.157), no italiano (art. 1.367), no espanhol (art. 1.284), no português (art. 237), bem como admitido na jurisprudência alemã, na austríaca e na inglesa. Tal princípio também é adotado pelo Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), nos Princípios de Contratos Comerciais Internacionais (art. 4.5): todos os termos de um contrato devem ser interpretados de maneira a produzir efeitos. O direito contemporâneo caminha, portanto, no sentido de assegurar os efeitos do negócio celebrado entre as partes, tanto quanto seja isto possível, em um autêntico favor *contractus*. Espera-se, afinal, que as partes tenham contratado para que o negócio valha e produza normalmente os seus efeitos, e não o contrário (MATTIETTO, Leonardo. Invalidade dos atos e negócios jurídicos. In: A parte geral do Novo Código Civil: Estudos na Perspectiva Civil-Constitucional (Gustavo Tepedino, coord.) 3ª ed., Rio de Janeiro: renovar, 2007, pp. 352-353) (REsp n. 1.046.418-RJ, rel. Min. Raul Araújo, j. 25.6.2013).

No julgado mencionado, o Superior Tribunal de Justiça se utilizou do princípio da conservação dos negócios jurídicos para enaltecer que a ordem jurídica não pode ser contrária aos interesses dos indivíduos e do desenvolvimento da vida social, motivo pelo qual todos os termos de um contrato devem ser interpretados de maneira a produzir efeitos.

Com base na existência de um novo paradigma, o julgador se utilizou da doutrina e da legislação civil brasileira, bem como de direito comparado, para assegurar os efeitos do negócio celebrado entre as partes. Se valeu ainda do argumento de que o princípio da conservação dos negócios jurídicos está expresso nos Princípios de Contratos Comerciais Internacionais elaborados pelos UNIDROIT, cujo artigo 4.5 prevê que: “Todos os termos de um contrato devem ser interpretados de maneira a produzir efeitos”.

Em atenção ao novo paradigma adotado pelo Código Civil, que incutiu o interesse da sociedade na preservação das avença, internamente, o princípio da conservação dos negócios jurídicos está fundado na função social do contrato.

Internacionalmente, em razão da contextura jurídica própria dos contratos internacionais, o princípio da conservação dos negócios jurídicos atua no sentido de possibilitar a sua execução, para fins de consecução da vontade expressada pelos contratantes.

À despeito do fundamento justificador, a citação de normativas oriundas de instituições internacionais de tutela do comércio, em conjunto com as normas de direito civil interno, repercutem na legitimação da postura do direito contemporâneo, que, ao consagrar o princípio da conservação dos negócios jurídicos, caminha em favor *contractus*.

O direito contratual contemporâneo, interno ou internacional, caminha, portanto, no sentido de assegurar a produção de efeitos ao negócio jurídico celebrado entre as partes, a fim de que o contrato tenha validade e produza os efeitos que lhes são ínsitos, e não o contrário.

# CONCLUSÃO

O princípio da conservação dos negócios jurídicos é matriz norteadora para que a in- terpretação das contratações as conduza à produção de efeitos, e não o oposto, de não produzi- rem efeito algum.

O princípio da conservação dos negócios jurídicos está previsto no Código Civil bra- sileiro de 2002, que, fundado em um novo paradigma, possibilitou, por intermédio de vários dispositivos, a preservação das contratações firmadas em detrimento de sua resolução. Contem- pla-se não apenas a boa fé e a segurança jurídica das partes, mas também a função social do contrato.

Dentre outros, o princípio da conservação dos negócios jurídicos, com fundamento na funcionalização do contrato, está consignado no disposto no artigo 479 do Código Civil, que prevê a possiblidade de modificação equitativa das condições definidas, caso sobrevenha sobrea contratação onerosidade excessiva, em razão de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis. Há interesse da sociedade no saneamento de vícios e desequilíbrios contratuais.

Nos contratos internacionais, também com fundamento no princípio da conservação dos negócios jurídicos, a cláusula de *hardship* permite às partes postular a readequação contra- tual, para suprimir desequilíbrio de conteúdo econômico do contrato, ocorrido em razão da superveniência de fatos que incutam na alteração substancial das circunstâncias inicialmente previstas. A manutenção da avença se dá em primazia do atingimento da vontade negocial ma- nifestada pelas partes.

Em que pesa a diferença no fundamento, isso não impede que o princípio da conservação dos negócios jurídicos, internacionalmente consubstanciado na cláusula de *hardship*, seja utilizado como base legitimadora do destaque à necessidade de atribuição de efeitos às contratações internas, em detrimento da sua resolução.

No julgamento proferido pelo Superior Tribunal de Justiça do Brasil, o destaque dado ao princípio da conservação dos negócios jurídicos, na esfera interna e internacional, revela a importância do constante diálogo entre as duas esferas, que se mostraram aliadas à nova roupagem do direito contemporâneo, que decidiu, o mais possível, conferir efeitos às contratações, ao invés de negar-lhes qualquer produção.

# REFERÊNCIAS

AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues. **Direito do comércio internacional**: aspectos fundamentais. São Paulo. Aduaneiras: 2004.

AMARAL, Francisco. **Direito civil: introdução**. 8 ed. rev., atual. e aum. Rio de Janeiro: Renovar, 2014.

AZEVEDO, Antonio Junqueira de. **Negócio jurídico:** existência, validade e eficácia. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

BAPTISTA, Luiz Olavo. O risco nas transações internacionais: problemática jurídica e instrumentos (de defesa). *In* **Revista de Direito Público**, nº 66. São Paulo: RT, Abril/Junho, 1983.

BASSO, Maristela. **Contratos internacionais do comércio:** negociação, conclusão e prática.

2. Ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998. BRASIL. **Código Civil**. Brasília: Planalto, 2002.

CÁRNIO, Thaís Cíntia. **Contratos internacionais:** teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2009. CJF. **Enunciados da III Jornada de Direito Civil**. Brasília: Conselho da Justiça Federal, 2004.

COSTA, José Augusto Fontoura; NUSDEO, Ana Maria de Oliveira. **As cláusulas de força maior e de hardship nos contratos internacionais**. *In* Revista de Direito Mercantil, nº 97. São Paulo: RT, Janeiro/Março, 1995.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. **Curso de Direito Civil**: direito dos contratos. Vol. 4. 4 ed. Salvador: Juspodivm, 2014.

GLITZ, Frederico Eduardo Zenedin. Anotações sobre a cláusula de *hardship* e a conservação do contrato internacional. *Jus Navigandi*, v. 2769, 2011.

GOMES, Orlando. **Contratos**. 16. Ed. Rio de Janeiro: Forense, 1995.

ICC. **Cláusula de força maior e cláusula de hardship**. Câmara de Comércio Internacional: 2020. Disponível em: https://iccwbo.org/publication/icc-force-majeure-and-hardship-clauses/. Acesso em: 25 set. 2022.

RODRIGUES, Silvio. **Dos contratos e das declarações unilaterais de vontade**. V.3. 30. Ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

STJ. **REsp n. 1.046.418-RJ**. Rel. Min. Raul Araújo. Brasília: Superior Tribunal de Justiça, DJ. 25.6.2013.

STRENGER, Irineu. **Contratos internacionais do comércio**. 4. Ed. São Paulo: LTr, 2003. STRENGER, Irineu. **Direito internacional privado**. 4. Ed. São Paulo: LTr, 2000.

TEPEDINO, Gustavo. Notas sobre a função social dos contratos. In: TEPEDINO, Gustavo.

**Temas de direito civil**. t. III. Rio de Janeiro: Renovar, 2009.

# UNIDROIT. Princípios Unidroit Relativos aos Contratos Comerciais Internacionais.

Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado: 2010. Disponível em:

<<http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/translations/blackletter2> 010-portuguese.pdf>. Acesso em: 25 set. 2022.

VENTURA, Carla A. Arena. Da negociação à formação dos contratos internacionais do comércio: especificidades do contrato de compra e venda internacional. **Revista Eletrônica de Direito Internacional**. ISSN 1981-9439, vol. 6, 2010, p. 91-121. Disponível em: [http://centrodireitointernacional.com.br/static/revistaeletronica/volume6/internas/05\_sumario.](http://centrodireitointernacional.com.br/static/revistaeletronica/volume6/internas/05_sumario) html. Acesso em: 10 set. 2022.

VICENTE, José Maria Espinar. **La regulación jurídica de los contratos internacionales de contenido económico**. Madrid: Editoriales de Derecho Reunidas, 1977.

1. Doutoranda em Direito Negocial pela Universidade Estadual de Londrina – UEL/PR; Mestre em Direito Negocial pela Universidade Estadual de Londrina – UEL/PR. Bacharel em Direito pela Universidade Paranaense – UNIPAR/PR. Bolsista CAPES. [↑](#footnote-ref-1)
2. Doutora em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo - PUC/SP. Mestre em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo - PUC/SP. Graduada em Direito pela Universidade Estadual de Londrina – UEL/PR. Docente titular do Programa de Doutorado e Mestrado em Direito Negocial da Universidade Estadual de Londrina - UEL/PR. [↑](#footnote-ref-2)