

UMA ANÁLISE SOBRE OS CONTRATOS INTERNACIONAIS: UM ESTUDO DAS CLÁUSULAS DE FORÇA MAIOR E AS CLÁUSULAS HARDSHIP

AN ANALYSIS ON INTERNATIONAL CONTRACTS: A STUDY OF FORCE MAJEURE CLAUSES AND HARDSHIP CLAUSES

LOPES, Tatiana Schmitz de Almeida, Mestra*
DE MARCHI, Vinicius, Tecnólogo*
GUILHON, Yan, Tecnólogo*

* Faculdade de Tecnologia de Praia Grande
Pça. 19 de Janeiro, 144, Boqueirão, Praia Grande / SP, CEP: 11700-100
tatiana@fatecpg.com.br
vinicius.marchi@fatec.sp.gov.br
yan.guilhon@fatec.sp.gov.br

RESUMO

Este artigo tem como intuito analisar o Comércio Internacional, discorrendo sobre os contratos internacionais realizados, os regramentos que os precedem e suas cláusulas, dando destaque àquelas aplicáveis em situações que possibilitam a inexecução dos mesmos por motivos de Força-Maior durante a execução do contrato acordado e a utilização da cláusula de *Hardship* que visa aumentar o respaldo das partes envolvidas em um contrato.

PALAVRAS-CHAVE: Contratos Internacionais. Princípio de UNIDROIT. Cláusula de *Hardship*. Cláusula de Força Maior.

ABSTRACT

This article aims to analyze International Trade, discussing the international contracts made, the rules that precede them and its clauses, highlighting the clauses applicable in situations that allow the non-execution of them for reasons of Force Majeure during the execution of the agreed contract and the use of the Hardship clause that aims to increase the support of the parties involved in a contract.

KEYWORDS: *International Contracts. UNIDROIT principle. Hardship Clause. Force Majeure Clauses.*

1. INTRODUÇÃO

Com a globalização, o desenvolvimento tecnológico e a expansão de pequenas e médias empresas, operações econômicas internacionais não apenas se tornaram rotineiras, mas também

necessárias para o desenvolvimento e um passo necessário para quem quer expandir os seus negócios além do próprio país. O Direito Internacional Privado passa a ter então nesta nova era, uma enorme importância nas relações internacionais, já que essas operações agora transpõem barreiras nacionais. (SPOLAOR, 2014)

O artigo em questão abordou algumas das principais características do comércio internacional e suas cláusulas utilizadas pelos contratantes e regramentos que o precedem através dos Princípios Relativos aos Contratos Comerciais Internacionais, dando ênfase ao Artigo 1.1 e ao Artigo 1.3 que definem direitos e responsabilidades na formulação e durante um contrato.

O método utilizado para realizar o presente trabalho consistiu em pesquisa exploratória descritiva, onde foram apuradas informações relevantes ao Direito Internacional Privado, com ênfase em sua aplicação no comércio internacional. Para o levantamento de tais informações, foram utilizadas referências bibliográficas, artigos científicos e documentos públicos.

Dar-se-á destaque às cláusulas de força maior e *Hardship* que, apesar de parecidas, têm pontos que as diferenciam, podem agir juntas ou separadas protegendo de uma maneira geral as partes diante de uma impossibilidade material, política ou econômica de cumprir um contrato acordado.

2. O COMÉRCIO INTERNACIONAL

O comércio é algo que existe na humanidade desde o seu princípio, pois nos mais remotos tempos, ele envolve o homem social no seu dia a dia e, embora a existência do comércio entre as diversas nações seja datada desde tais primórdios da sociedade civilizada, a denominação de comércio internacional é uma expressão contemporânea (SPOLAOR, 2014).

Atualmente, o comércio internacional exige, cada vez mais, conhecimento e preparo dos profissionais envolvidos no processo, uma vez que as diversificações dos ordenamentos jurídicos, das técnicas empregadas no processo de cooperação, da evolução das normas comerciais das nações tornaram o comércio internacional uma manifestação social de elevada complexidade, que necessita de cada vez mais atenção em sua aplicação (SPOLAOR, 2014).

O comércio internacional, hoje, é, para um país, uma das maiores fontes de movimentação da economia. Ele gera a venda de excedente de produção de materiais de um país e, ao mesmo tempo, possibilita que seu mercado interno tenha acesso a mercadorias de outros países. Assim, tal comércio diminui os riscos das atividades de empresas nacionais, já

que, com a abertura de mercados, as empresas que se situam em um país que pode estar passando por uma crise, pode continuar a vender seus produtos, focando os seus recursos em um mercado externo (DICIONARIO FINANCEIRO, 2018).

3. CONTRATOS INTERNACIONAIS

A utilização do direito estrangeiro em contratos teve início com o comércio internacional e foi se desenvolvendo ao longo dos anos, sendo praticado desde os primórdios por diversas populações, como os fenícios, gregos, persas e assírios. Nos dias atuais, a especificidade dos contratos internacionais se apresenta tanto sob a visão jurídica quanto sob a visão econômica. Definindo que qualquer movimentação, seja de bens ou serviços através de fronteiras internacionais, é um indicador econômico da internacionalidade do contrato (KEINER, 2014).

Sob a visão jurídica, segundo Carnio (2009), pode-se afirmar sobre um contrato internacional:

[...] um contrato tem caráter internacional quando, pelos atos concernentes à sua celebração ou sua execução, ou a situação das partes quanto à sua nacionalidade ou seu domicílio, ou a localização de seu objeto, ele tem liame com mais de um sistema jurídico.

Para o direito brasileiro, um contrato será considerado internacional se atender a duas características específicas, simultaneamente. Sendo assim, o contrato deverá conter elementos que permitam conectá-lo a mais de um ordenamento jurídico e deverá promover também o fluxo de um bem ou serviço através de fronteiras internacionais. Os contratos internacionais têm como base os mesmos princípios utilizados nos contratos nacionais, tais como: o princípio da boa-fé, a “*pacta sunt servanda*” e a autonomia da vontade, porém pode haver exceções para esses casos (KEINER, 2014).

O princípio da boa-fé considera que na assinatura de um contrato a boa-fé será sempre presumida, assim, em “*contrario sensu*”, a má-fé deve ser provada. Já o princípio da “*pacta sunt servanda*” afirma, literalmente, que tudo aquilo que for pactuado entre as partes deve ser cumprido. Tal princípio é extremamente importante no cenário internacional já que o mesmo não possui um código ou regra geral aplicável, valendo-se do comprometimento do envolvidos em uma negociação. Por fim, a autonomia de vontade prega a liberdade contratual existente

entre os contratantes, desde que capazes, permitindo a livre estipulação de cláusulas, desde que lícitas e legais.

Segundo Spolaor (2014), os requisitos principais a um contrato interno serão praticamente os mesmos para os contratos de âmbito internacional, sendo estes: a qualificação dos bens e das partes contratantes, as responsabilidades de ambas as partes envolvidas em tal acordo, as cláusulas de arbitragem e de foro de eleição.

Os contratos internacionais seguem uma normativa para o seu desenvolvimento que segundo Spolaor (2014):

[...] Entre as fontes de produção normativa dos contratos internacionais estão as leis uniformes da UNCITRAL (Comissão de Direito Comercial das Nações Unidas), as condições gerais dos contratos, os contratos tipos e os incooterms da Câmara de Comércio de Paris, que conforme consta estão em processo de unificação, uniformização e padronização de práticas e procedimentos. Na tutela dos contratos internacionais, mais contemporaneamente, o uso de normas como os princípios do UNIDROIT (Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado), oferecem uniformidade, segurança e previsibilidade nas relações contratuais internacionais. Spolaor (2014)

Os princípios UNIDROIT, mais do que apenas uma lei uniforme, obrigam as partes envolvidas a se equivalerem em critérios seguros com contratos uniformizados através de conceitos comuns ao direito comercial internacional; isso permite a desvinculação das partes de leis específicas em seus países de origem ou da ausência de uma regulamentação internacional que se equivalha aos conceitos internacionais (SPOLAOR, 2014).

Segundo Toigo (2010), os Princípios do UNIDROIT, justamente por terem como destaque principal o seu caráter de recomendação não vinculante e não legislativo, não são considerados como fonte legislativa de unificação e harmonização do direito de contratos internacionais. Entretanto eles são considerados como fontes do Direito do Comercio Internacional. Os Princípios do UNIDROIT são conceituados como um conjunto de condições contratuais gerais que se submetem às limitações impostas pelo direito nacional, e não têm uma implementação específica, são consideradas uma regulação de aplicação geral, não precisando como em um contrato padrão, serem classificados dentro de uma categoria ou relação jurídica específica.

4. OS PRINCÍPIOS DE UNIDROIT

Como visto acima, ao discorrer sobre contratos internacionais, torna-se impossível não citar os Princípios Relativos aos Contratos Comerciais Internacionais, princípios elaborados pela UNIDROIT – Instituto para Unificação do Direito Privado. Criado no ano de 1926, pela Liga das Nações Unidas, obteve uma reestruturação no ano de 1940, tendo como base, para essa atualização, um acordo multilateral que criou a instituição e estabeleceu o estatuto (PEREIRA, 2011).

O instituto independente UNIDROIT tem sua sede na cidade de Roma, Itália. Tem como foco principal, contribuir para o desenvolvimento de uma legislação uniforme do Direito Civil, com foco na aplicação do Direito Comercial Internacional. A necessidade na criação dos princípios se deu devido aos diversos conceitos jurídicos existentes entre os países que realizam comércio entre si, fazendo-se necessária a criação de um regramento para suprir as exigências do comércio internacional, provendo, desta forma, uniformidade e segurança em suas relações comerciais (PEREIRA, 2011).

Ainda segundo Pereira (2011), foram criadas regras equilibradas que atendam a todos os operadores de Direito, independentemente de suas tradições jurídicas, econômicas e políticas dos países onde a regra deve ser aplicada. Grande parte dos Princípios refletem conceitos já conhecidos nos mais diversos sistemas jurídicos, mostrando-se flexíveis em relação às constantes mudanças e necessidades relacionadas ao desenvolvimento econômico e tecnológico do comércio internacional, visando sempre a maior equidade nas relações.

Com 185 artigos, seria impossível nesse trabalho expor cada um deles. No âmbito desta pesquisa, estudar-se-á apenas o Artigo 1.1 Princípio da liberdade contratual, e o Artigo 1.3 Princípio da força obrigatória dos contratos, considerados, segundo Gama JR (2008), parte do grupo de Princípios Essenciais.

4.1 Princípio da liberdade contratual

O Artigo 1.1 reconhece a autonomia de vontade das partes envolvidas no comércio internacional. Trata da liberdade de contratar quem quiser, sobre o que e quando quiser, tendo total liberdade para definir o conteúdo contratual. É um princípio primordial, visto que oferece o direito para que um operador econômico tenha a liberdade de definir a quem quer oferecer seus bens e serviços, tanto quanto a liberdade de escolher de quem recebê-los e as condições de tal acordo (PEREIRA, 2011).¹

¹ Princípios do UNIDROIT, art. 1.1 (liberdade contratual): “As partes são livres para celebrar um contrato e determinar o seu conteúdo.”

Ao determinar liberdade contratual, faz-se necessário citar a autonomia da vontade pois, de acordo com Wanderley (2014), a liberdade contratual está diretamente ligada à autonomia da vontade. Entende-se que é a vontade que legitima um contrato e dela também origina a fonte de suas obrigações. Desta forma, o autor define que a liberdade é um pressuposto da vontade criadora de obrigações, ainda segundo o autor, é possível afirmar que:

[...] A autonomia da vontade significa que a obrigação contratual tem uma única fonte: a vontade das partes. A vontade humana é o núcleo, a fonte e a legitimação da relação jurídica, e não a lei. Desta forma, a força que obriga as partes a cumprirem o contrato encontra seu fundamento na vontade livremente estipulada no instrumento jurídico, cabendo à lei apenas assegurar os meios que levem ao cumprimento da obrigação, possuindo, portanto, posição supletiva.

Outra consequência jurídica da aceitação doutrina da autonomia da vontade é assegurar que a vontade criadora dos contratos seja livre de defeitos e vícios, de onde decorre a doutrina dos vícios do consentimento. Importante dogma decorrente desse princípio é de as partes possuírem a liberdade de contratar ou não, de escolher com quem deseja contratar, as cláusulas e a forma que o instrumento jurídico terá (WANDERELY, 2014).

4.2 Princípio da força obrigatória do contrato

O Artigo 1.3² estabelece que um contrato adquire força obrigatória e vinculadora quando é validado pelas partes envolvidas no mesmo, podendo, apenas por elas, ser alterado ou encerrado por meio de causas estabelecidas nos Princípios de UNIDROIT ou por comum-acordo entre as partes. Os artigos 6.2.1 e 7.1.7, que preveem a *Hardship* e os efeitos de força maior, respectivamente, são princípios válidos para a alteração ou extinção de um contrato vigente (PEREIRA, 2011).

5. CLÁUSULA DE FORÇA MAIOR

Ao longo da evolução das relações internacionais, vários foram os estudiosos que tentaram encontrar formas de reverter situações cujos contratos eram “abusivos” e de longo prazo (como os feitos após a primeira Guerra mundial) que se tornaram difíceis de serem cumpridos até o fim do acordado. Nessa busca por formas de melhorar tais contratos, vários estudos consideraram uma cláusula originada do direito romano, a “*rebus sic stantibus*” (estando assim às coisas) que foi denominada como teoria da imprevisão.

² Princípios do UNIDROIT, art. 1.3 (força obrigatória do contrato): “Um contrato validamente concluído vincula as partes contratantes. As partes somente podem modificá-lo ou extingui-lo de conformidade com as respectivas disposições, mediante comum acordo ou ainda pelas causas enunciadas nestes Princípios.”

Trata-se de uma exceção à regra do princípio de força obrigatória nos contratos (*pacta sunt servanda*), porque cria a possibilidade da alteração do contrato quando as circunstâncias da época do acordo se alterarem no decorrer da execução contratual, prejudicando uma parte e beneficiando a outra (PINTO, 2015).

A cláusula de força maior é, hoje, considerada indispensável aos contratos internacionais, devido as inúmeras variáveis que existem, o tempo de duração de um contrato, leis e autorizações dos governos dos países envolvidos, instabilidade política, desvalorização brusca da moeda; todos estes fatores não podem ser negligenciados na hora de se fechar um contrato internacional (SPOLAOR, 2014).

Mas é necessário apontar que cada ordenamento jurídico entende “força maior” de uma maneira. Os legisladores evitam enunciar tais eventos, deixando a cargo dos tribunais que os presidem caso a caso, escolher a melhor forma de os definir (BAPTISTA, 2010).

Segundo Spolaor (2014), tal cláusula não é aceita ou tratada igualmente em todos os ambientes internacionais. Mesmo no direito interno, os advogados têm a preferência de discutir o que é entendido como força maior e seu regime de aplicação. No Brasil, é guardado no código civil, em seu artigo 1058, o instituto da força maior, designado também como “caso fortuito”. “Art. 1058. O devedor não responde pelos prejuízos resultantes do caso fortuito, ou força maior, se expressamente não se houver por eles responsabilizados, exceto nos casos dos arts. 955, 956 e 957” (BRASIL, 1916).

Os elementos principais para um evento acarretar o acionamento de tal cláusula, devem ser auferidos por dois elementos clássicos: imprevisibilidade e impossibilidade de se cumprir o que foi acordado. Além destes citados, é necessário também que tal evento seja inevitável, isto é, que a parte afetada não tenha uma opção viável para cumprir o que foi acordado ou evitar o evento ocorrido (SPOLAOR, 2014).

Caso um evento imprevisto venha a fazer com que uma das partes não consiga cumprir o acordado, como estipulado na cláusula, diante da efetiva verificação do evento considerado prejudicial, tem se, com frequência, adotado a rescisão do contrato em andamento, isentando de responsabilidade o devedor que foi prejudicado pelo evento em questão, ou seja, impedido de cumprir com sua parte no que fora acordado.

Atualmente, o contrato tem definido que a não responsabilidade deverá ser precedida de uma notificação do credor, em prazo fixado dentro do próprio contrato, estipulado previamente pelas partes, permitindo assim ao credor cooperar nos esforços pela costumeira normalidade e a preservação do que for possível e necessário (SPOLAOR, 2014).

Ainda segundo Spolaor (2014), hoje, dificilmente existirá um contrato do comércio internacional que não inclua a cláusula citada:

[...] Cujas redações se definem de capital importância pelas consequências que podem advir de suas interpretações amplas ou extensivas podendo causar grandes e infundáveis discussões. A inclusão da força maior nos contratos internacionais de comércio é indispensável e as regras a que estará submetida derivam de sua redação evitando critérios flexíveis de sanções como também para amenizar a incidência de motivos que facilmente levariam a ruptura do pacto (SPOLAOR, 2014).

Não menos importante aos contratos internacionais, tratar-se-á, abaixo, sobre a cláusula *hardship*.

6. CLÁUSULA *HARDSHIP*

Segundo Glitz (2011), *hardship* significa, na prática contratual, a mudança de fatores políticos, tecnológicos, legais, financeiros ou econômicos que venham a causar algum tipo de dano econômico a alguma das partes especificadas em um contrato internacional.

A cláusula de *Hardship* permite uma readaptação dos contratos, caso algum dos fatores citados anteriormente, prejudiquem algum dos contratantes, possibilitando uma renegociação pelas partes; porém, isso só acontecerá quando a execução do contrato houver se tornado inútil ou, por exemplo, gerar um ônus que prejudique e inviabilize a negociação para uma delas, devido a modificações imprevistas que possam ocorrer e influenciar diretamente uma negociação (GLITZ, 2011).

A cláusula *hardship* foi criada principalmente para a diminuição dos riscos entre contratantes, visto que existem condições adversas como, por exemplo, o tempo que um produto leva da origem ao destino entre outras, tem não só como fundamento teórico a autonomia privada, mas também a manutenção da base econômica do contrato acordado.

O que valida a invocação da cláusula seria o prejuízo que um dos contratantes ocasionalmente venha a sofrer, isso se provocado por evento imprevisível e exterior à vontade de ambas as partes e que alterasse drasticamente os custos acordados, primeiramente, para uma das partes, tornando a negociação desvantajosa. A cláusula não se refere propriamente aos eventos externos que ocorram, mas sim as suas consequências diretas envolvendo o acordado entre as partes (GOMES, 1984).

Segundo Glitz (2011), a possibilidade de readaptar os contratos perante as adversidades que venham a ocorrer permite um nível seguro de manutenção da relação acordada, da

confiança para as partes envolvidas e garante um certo grau de segurança jurídica aos envolvidos. A cláusula permite, ainda, se necessário, que seja suprida uma eventual ausência de regulamentação legal interna dos termos para a revisão do contrato, assim possibilitando uma solução mais adequada à alteração das circunstâncias do contrato, evitando, desta forma, custos maiores ou o fim do contrato como um todo.

Um ponto importante a se ressaltar é que o fato desta cláusula estar presente em um contrato muda completamente o aspecto definitivo que existe em contratos, segundo Glitz (2011):

[...]Um aspecto que cabe ressaltar é que a presença desta cláusula, permitindo transformações nos termos do contrato, ao longo de sua execução, afasta a concepção do contrato como algo intangível, definitivo, ponto de equilíbrio entre interesses opostos. 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 (GLITZ, 2011).

A cláusula *hardship* permite que os contratantes definam quais são os eventos que, se acontecessem, permitiriam a aplicação dessa cláusula, podendo também, excluir alguns dos eventos que possam ocorrer previamente. Permite também estabelecer, de forma detalhada, o que qualificaria o evento ocorrido, o que o enquadraria no acordado e os procedimentos para a revisão do contrato.

Os critérios da imprevisibilidade e da inevitabilidade poderiam ser, conforme analisados pelas partes, acrescidos ou diminuídos, permitindo, assim, uma grande margem para que as partes possam atuar, visando uma melhor manutenção do contrato e assim diminuindo as chances para que uma das partes saia prejudicada ou de o acordo não ser honrado (GLITZ, 2011).

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com o aumento da globalização o relacionamento entre as nações foram ficando cada vez mais estreitos e volumosos através da venda de produtos ou serviços. Com fluxo intenso de contratos entre as nações, fez-se necessário um controle maior de tais negociações e, também, foi necessário desenvolver uma forma para que as partes envolvidas em um contrato internacional tenham o maior respaldo possível em suas negociações.

Contratos por si só já são documentos complexos. Negociações dentro de uma mesma nação já possuem certas dificuldades. Quando essa negociação transpõe a barreira de uma

nação, infinitas são as variáveis que podem vir a prejudicar um contrato selado.

Os princípios de UNIDROIT são de extrema importância na criação e execução dos contratos internacionais, pois permitem que as partes envolvidas se equivalham e sejam consideradas iguais, independentemente de sua soberania, desvinculando o país de suas leis nativas, assim possibilitando a criação de um acordo único, que funcione bem para as partes, o que traz mais segurança para países desenvolvidos, ao negociar com países menores e mais facilidade, para países menores e menos desenvolvidos no âmbito jurídico (com leis menos abrangentes) a ter possibilidade de negociar com países maiores.

Para se definir o que são Cláusulas de Força Maior e o que são cláusulas de *Hardship*, primeiro há a necessidade de diferenciá-las, pois apesar de ambas serem cláusulas excludentes, elas trabalham cada uma delas com sua especificidade, inclusive podendo constar em um mesmo contrato internacional.

A cláusula de força maior cuida dos eventos imprevisíveis, aqueles que não podem ser previstos à época em que o acordo foi selado e que as partes, por sua própria vontade, não podem evitar, como por exemplo: conflitos armados, eventos de força natural, quebra de máquinas etc. Qualquer evento que, em suma, possa arruinar ou tornar o contrato temporariamente impossível de ser executado.

A cláusula *Hardship*, permite uma renegociação dos termos acordados no contrato caso venha a ocorrer algum imprevisto, como novas incidências fiscais por exemplo, o que tornaria o contrato desvantajoso para uma das partes, aumentando assim os seus custos e o tornando oneroso para uma das partes, assim, essa cláusula é utilizada para reestabelecer o equilíbrio econômico-financeiro entre as partes envolvidas em um contrato.

A utilização das cláusulas, individualmente ou em conjunto, permite uma maior segurança para os envolvidos, pois nem todos os eventos são previsíveis, mas poder se respaldar das possibilidades, incentiva a negociação entre países, vistos que os termos em que se encontram as cláusulas, costumam ser exceções e não regras.

Essa segurança provida pelo direito internacional privado dentro das negociações transformou o comércio internacional competitivo. Tais cláusulas permitem que empresas de médio e pequeno porte, instaladas em países desenvolvidos ou não, negociem em pé de igualdade com empresas de grande porte, proporcionando uma saudável competição, evolução econômica e social.

REFERÊNCIAS

BAPTISTA, L. O. **Contratos Internacionais**. 1º. ed. São Paulo: Lex Editora, 2010.

BRASIL. CC/16 - Lei nº 3.071 de 01 de Janeiro de 1916, jan 1916. Disponível em: <<https://www.jusbrasil.com.br/topicos/11410378/artigo-1058-da-lei-n-3071-de-01-de-janeiro-de-1916>>. Acesso em: 22 OUT 2018.

CANONICE, B. C. F. Normas e padrões para elaboração de trabalhos acadêmicos. **Coleção Fundamentum**. 2ª ed. Maringá: Eduem, 2007.

CARNIO. **Contratos internacionais: teórica e prática**. São Paulo: Altas, 2009.

CASELLA, P. B. Contratos internacionais e direito econômico no Mercosul. **LTr**, São Paulo, 1996.

DICIONARIO FINANCEIRO. O que é comércio internacional? **Dicionario Financeiro**, 2018. Disponível em: <<https://www.dicionariofinanceiro.com/comercio-internacional/>>. Acesso em: 04 OUT 2018.

GLITZ, F. E. Z. Anotações sobre a cláusula de hardship e a conservação do contrato internacional. **JUS.COM.BR**, 2011. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/18378/annotacoes-sobre-a-clausula-de-hardship-e-a-conservacao-do-contrato-internacional>>. Acesso em: 10 OUT 2018.

GOMES, O. **Novíssimas questões de Direito Civil**. São Paulo: Saraiva, 1984.

KEINER, L. R. Contratos Internacionais: definição e princípios. **JUSBRASIL.COM.BR**, 2014. Disponível em: <<https://lukeiner.jusbrasil.com.br/artigos/148870542/contratos-internacionais-definicao-e-principios>>. Acesso em: 11 OUT 2018.

PEREIRA, J. OS PRINCÍPIOS DO UNIDROIT. **UNIVALI.BR**, 2011. Disponível em: <<https://siaiap32.univali.br/seer/index.php/rdp/article/view/5722>>. Acesso em: 08 SET 2019.

GAMA JR, L. OS PRINCÍPIOS DO UNIDROIT RELATIVOS AOS CONTRATOS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: UMA NOVA DIMENSÃO HARMONIZADORA DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS. **OAS.ORG**, 2008. Disponível em: <<https://www.oas.org/dil/esp/95-142%20Gama.pdf>>. Acesso em: 09 SET 2019.

PINTO, P. B. F. A CLÁUSULA DE FORÇA MAIOR E A CLÁUSULA DE HARDSHIP NOS CONTRATOS INTERNACIONAIS. **Direito Diário**, 2015. Disponível em: <<https://direitodiario.com.br/clausula-de-hardship-contratos-internacionais/>>. Acesso em: 22 OUT 2018.

SPOLAOR, D. Contratos comerciais internacionais – cláusula de força maior e sua aplicabilidade nos contratos comerciais internacionais. **JUS.COM.BR**, ABR 2014. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/27606/contratos-comerciais-internacionais-clausula-de-forca-maior-e-sua-aplicabilidade-nos-contratos-comerciais-internacionais>>. Acesso em: 02 OUT 2018.

TOIGO, D. C. Os princípios do UNIDROIT aplicáveis aos contratos internacionais do comércio. **JUS.COM.BR**, 2010. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/17715/os-principios-do-unidroit-aplicaveis-aos-contratos-internacionais-do-comercio/3>>. Acesso em: 08 OUT 2018.

WANDERLEY, M. C. A autonomia da vontade. **JUS.COM.BR**, 2014. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/34446/a-autonomia-da-vontade/>>. Acesso em: 16 SET 2019.