

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE GOIÁS – UNIGOIÁS
SUPERVISÃO DA ÁREA DE PESQUISA CIENTÍFICA – SAPC
CURSO DE DIREITO

**A INSEGURANÇA JURÍDICA DOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA
INTERNACIONAIS PRIVADOS, FRENTE À POLÍTICA GLOBAL**

LARISSA CAETANO SOUZA
ORIENTADOR/PROFESSOR: RICARDO AGUIAR BARROS

GOIÂNIA – GOIÁS
Junho/2026

A INSEGURANÇA JURÍDICA DOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAIS PRIVADOS, FRENTE À POLÍTICA GLOBAL

Larissa Caetano Souza
Ricardo Aguiar Barros

Resumo: A pesquisa aborda de que maneira a instabilidade política e econômica contemporânea afeta a segurança jurídica das relações privadas de circulação mercantil envolvendo partes situadas em Estados diversos. Mostra-se que guerras, sanções econômicas, barreiras regulatórias, medidas protecionistas e políticas tarifárias operam como fatores que podem dificultar, impedir ou encarecer em excesso a execução contratual, minando a previsibilidade que sustenta o comércio transnacional. Define-se, como núcleo do estudo, compreender essa vulnerabilidade e indicar os mecanismos jurídicos com potencial de reduzir seus efeitos. O percurso metodológico combinou revisão bibliográfica com análise documental, apoiado em doutrina, normas e instrumentos internacionais já integrados ao debate do trabalho. No terreno teórico, foi reconstruída a formação histórica do direito contratual brasileiro, evidenciada sua convergência com padrões internacionais e a recepção da CISG, em diálogo estreito com os Princípios UNIDROIT. A conclusão a que se chega indica a incidência direta da política global sobre a execução das obrigações, enquanto a uniformização normativa, as cláusulas de hardship e de force majeure e a renegociação configuram respostas consistentes. A previsibilidade aumenta, ainda que submetida a variações que decorrem do próprio ambiente político e econômico.

Palavras-chave: Geopolítica. CISG. UNIDROIT. Harmonização normativa. Comércio transnacional.

THE LEGAL INSECURITY OF PURCHASE AND SALE CONTRACTS PRIVATE INTERNATIONALS, FACE GLOBAL POLITICS

Abstract: This research addresses how contemporary political and economic instability affects the legal security of private commercial relations involving parties located in different states. It shows that wars, economic sanctions, regulatory barriers, protectionist measures, and tariff policies operate as factors that can hinder, prevent, or excessively increase the cost of contractual performance, undermining the predictability that underpins transnational trade. The core of the study is to understand this vulnerability and indicate legal mechanisms with the potential to reduce its effects. The methodological approach combined a literature review with document analysis, supported by doctrine, norms, and international instruments already integrated into the work's debate. In the theoretical field, the historical formation of Brazilian contract law was reconstructed, highlighting its convergence with international standards and the reception of the CISG, in close dialogue with the UNIDROIT Principles. The conclusion reached indicates the direct impact of global politics on the performance of obligations, while normative uniformity, hardship and force majeure clauses, and renegotiation constitute consistent responses. Predictability increases, although it is subject to variations arising from the political and economic environment itself.

Keywords: Geopolitics. CISG. UNIDROIT. Regulatory harmonization. Transnational trade.

INTRODUÇÃO

O comércio internacional ampliou de forma significativa a circulação de bens, capitais e relações negociais entre agentes situados em diferentes Estados. Com isso, os contratos de compra e venda deixaram de operar apenas dentro de uma lógica doméstica e passaram a se desenvolver em um ambiente marcado por pluralidade normativa, diversidade regulatória e maior exposição a fatores externos de instabilidade. Nesse cenário, a segurança jurídica assume papel decisivo, porque a previsibilidade do regime contratual se torna condição prática para a estabilidade das trocas e para o planejamento das partes.

Essa mudança não se explica apenas pelo aumento quantitativo das operações internacionais. Ela decorre, sobretudo, da transformação qualitativa do próprio ambiente em que esses contratos são executados. Araújo (2021) chama atenção para o fato de que, nas relações contratuais internacionais, a definição do regime jurídico aplicável interfere diretamente nos custos de transação e no grau de previsibilidade da operação. Isso mostra que a insegurança contratual não nasce apenas do conflito entre leis, mas também da dificuldade de antecipar os efeitos de eventos supervenientes sobre obrigações assumidas em contexto transnacional.

No caso brasileiro, essa discussão ganha densidade à medida que o país se insere com mais intensidade no comércio global e passa a conviver com instrumentos normativos voltados à harmonização do direito contratual. A incorporação da CISG e o diálogo com os Princípios UNIDROIT revelam um movimento de aproximação entre o direito privado nacional e padrões jurídicos transnacionais voltados à previsibilidade e à uniformidade das relações comerciais. Ximenes (2024) observa que a permanência de soluções internas pouco ajustadas à prática internacional pode comprometer a funcionalidade dos contratos internacionais e dificultar a própria realização das transações.

Ao mesmo tempo, o comércio global contemporâneo tem sido atravessado por eventos que escapam ao controle direto dos contratantes, mas incidem de modo concreto sobre o adimplemento. Guerras, sanções econômicas, medidas protecionistas, barreiras regulatórias e políticas tarifárias alteram custos, restringem fluxos comerciais e, em certas hipóteses, atingem até a própria possibilidade jurídica de execução do contrato. É a partir dessa realidade que se formula o problema central do estudo: em que medida a política global compromete a segurança jurídica dos contratos internacionais privados de compra e venda e quais mecanismos podem reduzir os efeitos dessa instabilidade?

Diante desse problema, o trabalho tem por objetivo geral analisar a insegurança jurídica dos contratos internacionais de compra e venda diante da política global. O estudo parte da compreensão da formação histórica do direito contratual, avança para sua progressiva internacionalização e, ao mesmo tempo, examina a inserção do Brasil nesse quadro transnacional, identificando instrumentos jurídicos aptos a mitigar os efeitos da instabilidade política sobre a execução contratual. Esse ponto é realçado por Mazzuoli (2024), para quem a harmonização contratual, quando se constroem parâmetros comuns para o comércio internacional, atende justamente à demanda por maior estabilidade nas relações privadas que superam fronteiras estatais.

MATERIAIS E MÉTODOS

Foi adotada abordagem qualitativa, fundada em revisão bibliográfica e em análise documental, com atenção ao entrelaçamento entre teoria e regulação. Organizou-se o percurso em três movimentos que se reforçam mutuamente, iniciando pela formação histórica do direito contratual brasileiro e por sua aproximação com o direito internacional, seguindo pela análise da vulnerabilidade dos contratos internacionais em face da política global, e concluindo com a investigação de mecanismos jurídicos para mitigar a insegurança contratual. Esse encadeamento permitiu unir base teórica, moldura normativa e efeitos práticos, sem afastar o foco na execução contratual no comércio internacional atual.

1 A EVOLUÇÃO HISTÓRICA DOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA E SUA CONSOLIDAÇÃO NO DIREITO INTERNACIONAL

1.1 A ORIGEM E A FORMAÇÃO HISTÓRICA DOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA

No campo do direito privado, entende-se que o negócio jurídico corresponde a uma manifestação de vontade dirigida à produção de efeitos reconhecidos pelo ordenamento. No direito brasileiro, essa modelagem foi consolidada pelo Código Civil, em que se estabelecem os requisitos de validade do negócio jurídico e se destaca, dentro de seu escopo, o contrato como uma de suas expressões mais relevantes (Brasil, 2002).

Com isso, vincula-se vontade, causa e efeito em uma estrutura normativa coerente. A partir desse fundamento, o contrato passou a ocupar função técnica de autorregulamentação de interesses. Dantas (2023) descreve que, por meio dele, as partes exteriorizam a intenção de

criar, modificar ou extinguir relações jurídicas patrimoniais, num caminho que acompanha a formação do direito contratual moderno. O resultado é um mecanismo jurídico que organiza expectativas e riscos. No exame histórico, sobressai a tradição francesa.

Ao analisar o Código civil de 1804, Facchini Neto (2021) aponta que o texto codificado marcou a modernidade jurídica ao condensar, em linguagem clara, os ideais do pós-Revolução Francesa, sobretudo a centralidade da propriedade privada e a liberdade contratual. Esse traço definiu padrões de referência. Não por acaso, o modelo francês irradiou-se para outros ordenamentos, inclusive na América Latina. A valorização da autonomia da vontade e da força obrigatória das convenções consolidou a gramática contratual moderna, ainda que, mais adiante, essas bases tenham sido relativizadas por exigências sociais e constitucionais, como assinala Facchini Neto (2021). O quadro histórico seguiu, portanto, em ajuste contínuo.

Também o direito alemão exerceu influência decisiva na formação da dogmática contratual brasileira. Zanini (2021) destaca que o desenvolvimento do direito privado alemão, especialmente o processo que culminou no *BGB* de 1896, ofereceu ao pensamento jurídico uma sistematização mais técnica e conceitualmente refinada do que a tradição francesa.

Essa influência foi particularmente importante para o Brasil, cuja experiência civilista absorveu, ao longo do tempo, categorias e construções elaboradas pela ciência pandectística e pela doutrina alemã. Com isso, o contrato deixou de ser visto apenas como simples exteriorização da liberdade individual e passou a ser tratado também como categoria jurídica de maior precisão estrutural, apta a organizar figuras específicas, como compra e venda, locação e demais negócios patrimoniais típicos (Zanini, 2021).

Por sua vez, a matriz romana permanece indispensável para compreender a gênese dessas categorias. Nobre (2025) recorda que a *obligatio* foi concebida em Roma como vínculo jurídico que autorizava o credor a exigir determinada prestação do devedor, ideia que segue na base do direito obrigacional contemporâneo. No campo contratual, a tradição romana também contribuiu para a diferenciação entre convenção, pacto e contrato, além de desenvolver figuras fundamentais como a *stipulatio*, inicialmente marcada pelo formalismo verbal e, depois, progressivamente aproximada do consenso.

Em estudo recente, Alves e Silva (2025) observam que a herança romanística permanece visível no Código Civil brasileiro, ainda que hoje filtrada por institutos modernos, como a boa-fé objetiva e a função social. Assim, a evolução histórica dos contratos revela que a forma jurídica atual resulta da combinação entre autonomia da vontade, técnica dogmática e permanência de estruturas romanísticas fundamentais (Nobre, 2025; Alves; Silva, 2025).

1.2 A INTERNACIONALIZAÇÃO DAS RELAÇÕES CONTRATUAIS E O SURGIMENTO DO COMÉRCIO GLOBAL

A expansão do comércio internacional alterou profundamente o lugar ocupado pelos contratos no direito privado. Se, em sua formulação clássica, o contrato era pensado sobretudo no interior de uma ordem estatal determinada, o aumento das operações entre partes situadas em diferentes países deslocou o problema para um campo juridicamente mais complexo. Como observa Araújo (2021), o direito internacional privado incide justamente quando o caso apresenta elementos de internacionalidade e se conecta a mais de um sistema jurídico. Nas obrigações contratuais, essa pluralidade de conexões torna central a definição prévia da lei aplicável, porque a escolha antecipada reduz incertezas jurídicas e diminui custos de contratação.

Esse dado ajuda a explicar por que os contratos internacionais deixaram de ser uma simples projeção externa do modelo interno. Ao examinar a disciplina brasileira da lei aplicável aos contratos internacionais, Ximenes (2024) registra que a cláusula sobre o direito aplicável aparece com frequência nesses instrumentos e adquire relevância prática direta nas negociações. A autora mostra, ainda, que critérios normativos que se afastam da prática internacional podem criar dificuldades comerciais e funcionar como obstáculo à realização de transações internacionais. Quando o comércio global se expande, cresce junto a demanda por previsibilidade normativa, requisito que estrutura decisões contratuais e alocação de riscos. A dúvida sobre qual regime jurídico regerá o contrato atinge o próprio ambiente de circulação econômica, com impactos na confiança e nos custos envolvidos nas operações.

Na linha institucional, a resposta veio com a construção de instrumentos voltados a tornar mais claro, e melhor coordenado, o tratamento jurídico das relações contratuais transnacionais. O Guia Tripartite sobre instrumentos jurídicos uniformes na área dos contratos comerciais internacionais, preparado por HCCH (Conferência da Haia de Direito Internacional Privado), UNCITRAL (Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional) e UNIDROIT (Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado), declara de modo explícito que busca esclarecer a relação entre esses textos, além de promover sua adoção, seu uso e sua interpretação de forma uniforme, de modo a compor, em resultado, um quadro jurídico previsível e também flexível que sirva de referência aos operadores (HCCH; UNCITRAL; UNIDROIT, 2020).

Essa linha reaparece na apresentação institucional da CISG. Conforme registra a UNCITRAL, a Convenção foi concebida para fornecer um regime moderno, uniforme e justo

aos contratos de compra e venda internacional de mercadorias, o que tende a ampliar a certeza nas trocas e a reduzir custos de transação. Ao mesmo tempo, a aplicação direta da Convenção, quando os seus pressupostos se cumprem, evita o acionamento de regras de conflito para definir a lei aplicável, acrescentando previsibilidade aos contratos internacionais com base nessa via direta de aplicação normativa (UNCITRAL, 1980). Da internacionalização e da padronização, somadas à busca por segurança, decorre, como passo seguinte, um regime contratual internacional mais articulado.

1.3 A FORMAÇÃO DE UM REGIME CONTRATUAL INTERNACIONAL: LEX MERCATORIA, PRINCÍPIOS UNIDROIT E UNIFORMIZAÇÃO DAS RELAÇÕES PRIVADAS

A consolidação das relações contratuais internacionais evidenciou que a simples submissão do contrato à lógica fragmentada das legislações nacionais já não bastava para responder, com eficiência, às exigências do comércio transnacional. Nesse ambiente, a *lex mercatoria* passou a ser compreendida como expressão normativa das práticas reiteradas do comércio internacional, formuladas fora da moldura estatal estrita. Mazzuoli (2024) sustenta que a nova *lex mercatoria* constitui uma ordem jurídica autônoma, operante no direito do comércio internacional e capaz de regular coerentemente as relações que nele se desenvolvem. A relevância dessa construção está justamente em oferecer parâmetros jurídicos mais aderentes à dinâmica das trocas internacionais.

Esse movimento, contudo, não se esgota na afirmação de usos e costumes transnacionais. Ele se projeta também na elaboração de instrumentos voltados à harmonização do direito contratual privado. Os Princípios UNIDROIT relativos aos contratos comerciais internacionais de 2016 estabelecem regras gerais para contratos comerciais internacionais e podem ser aplicados não apenas quando as partes os escolhem expressamente, mas também quando remetem o contrato a princípios gerais de direito, à *lex mercatoria* ou a fórmulas semelhantes (UNIDROIT, 2016). O próprio preâmbulo admite, ainda, seu uso na ausência de escolha de lei aplicável e sua função de interpretar ou suplementar instrumentos internacionais uniformes e leis nacionais.

Em contextos contratuais que reúnem tradições normativas diferentes, esses princípios ganham importância por oferecerem uma linguagem jurídica comum. No plano institucional, conforme o UNIDROIT (2026), sua finalidade é modernizar, harmonizar e coordenar o direito privado, em especial o comercial, entre Estados e grupos de Estados, por meio da formulação

de instrumentos jurídicos uniformes, princípios e regras. Não se trata de simples sistematização doutrinária, mas de uma construção deliberada de parâmetros voltados a atenuar a dispersão normativa que enfraquece a previsibilidade das relações privadas internacionais.

Essa intenção de coordenação surge de modo ainda mais claro no Guia Tripartite preparado por HCCH, UNCITRAL e UNIDROIT. O documento busca oferecer visão articulada dos instrumentos uniformes já existentes e esclarecer como esses textos se relacionam, para favorecer sua compreensão e o uso de forma coordenada (HCCH; UNCITRAL; UNIDROIT, 2020). Com isso, forma-se um regime contratual internacional que não elimina os direitos nacionais, mas estabelece referências normativas comuns para reduzir conflitos, aumentar a segurança jurídica e dar maior estabilidade às relações contratuais privadas transnacionais.

2 O DESENVOLVIMENTO DAS RELAÇÕES CONTRATUAIS DE COMPRA E VENDA PRIVADAS NO BRASIL E SUA HARMONIZAÇÃO COM O DIREITO INTERNACIONAL

2.1 A FORMAÇÃO HISTÓRICA DO DIREITO CONTRATUAL BRASILEIRO E SUAS BASES NO DIREITO COMPARADO

A formação do direito contratual brasileiro insere-se com nitidez na tradição civilista de matriz continental, cuja elaboração histórica não pode ser compreendida sem referência ao direito romano e às grandes codificações europeias. Ao examinar a estrutura da *obligatio* em Roma, Nobre (2025) mostra que a ideia de vínculo jurídico entre credor e devedor permaneceu na base do moderno direito obrigacional. Essa permanência não significa imobilidade histórica.

Alves e Silva (2025) observam que a herança romanística continua reconhecível no Código Civil brasileiro, embora hoje filtrada por institutos posteriores, o que revela que a experiência contratual contemporânea resulta de sedimentações sucessivas, e não de uma ruptura absoluta.

No plano comparado, a influência francesa foi decisiva para a construção de uma teoria contratual centrada na autonomia da vontade e na força obrigatória das convenções. Facchini Neto (2021), ao analisar o *Code civil* de 1804, destaca que ele condensou em linguagem codificada os ideais jurídicos da modernidade liberal, especialmente a centralidade da propriedade privada e da liberdade contratual. Esse modelo irradiou-se amplamente e marcou a cultura jurídica latino-americana. Também o direito brasileiro recebeu essa influência, sobretudo na leitura do contrato como instrumento de circulação de riquezas e de autodeterminação privada, ainda que essa visão viesse depois a ser relativizada por exigências sociais e constitucionais mais amplas.

A matriz alemã, por sua vez, ofereceu ao direito privado brasileiro uma elaboração dogmática mais técnica e sistemática. Zanini (2021) assinala que o percurso histórico que culminou no *Bürgerliches Gesetzbuch* (BGB) produziu categorias conceitualmente mais refinadas do que aquelas herdadas da tradição francesa, influenciando de modo profundo as codificações brasileiras. A recepção brasileira dessas construções contribuiu para que o contrato deixasse de ser visto apenas como manifestação imediata da liberdade individual e passasse a ser tratado como categoria jurídica estruturalmente mais precisa. Nesse ponto, a tradição civilista brasileira revela-se híbrida: conserva o impulso liberal da matriz francesa, mas incorpora a sofisticação técnica da experiência alemã.

Essa conformação histórica ajuda a compreender a evolução posterior dos princípios contratuais no Brasil. Dantas (2023) recorda que o direito contratual do século XIX ampliou a liberdade de estipular e reduziu o formalismo, tornando-se um dos instrumentos jurídicos mais eficazes da expansão econômica moderna. O mesmo autor mostra, porém, que a política solidarista e as normas de economia dirigida passaram a pressionar a estrutura clássica dos contratos, impondo restrições ao voluntarismo puro e à leitura absoluta do *pacta sunt servanda*. A transformação do direito contratual brasileiro não decorre, portanto, de simples abandono da tradição liberal, mas de sua progressiva reelaboração à luz de exigências de justiça material, cooperação e correção funcional.

É nesse contexto que o Código Civil de 2002 consolida uma nova etapa do direito contratual brasileiro. O art. 421 dispõe que a liberdade contratual será exercida nos limites da função social do contrato, enquanto o art. 422 impõe aos contratantes os princípios de probidade e boa-fé (Brasil, 2002). Donnini (2021) ressalta que a boa-fé objetiva exige comportamento correto antes da conclusão do contrato, durante sua execução e mesmo após sua extinção, o que amplia sensivelmente o horizonte de deveres contratuais.

Já Silva (2021) sustenta que o equilíbrio contratual encontra nas vicissitudes supervenientes seu campo de atuação por excelência, funcionando como corolário da própria obrigatoriedade dos pactos. Nessa linha, a teoria da imprevisão, positivada nos arts. 478 a 480 do Código Civil, não representa negação do vínculo contratual, mas mecanismo interno de correção do desequilíbrio excessivo em contratos de execução continuada ou diferida. O direito contratual brasileiro, assim, preserva sua base civilista, mas a reconstrói em chave mais relacional, cooperativa e materialmente equilibrada.

2.2 A INSERÇÃO DO BRASIL NO COMÉRCIO INTERNACIONAL E A ADAPTAÇÃO DOS CONTRATOS PRIVADOS ÀS NOVAS DINÂMICAS GLOBAIS

A progressiva inserção do Brasil no comércio internacional alterou o ambiente em que os contratos privados de compra e venda passaram a ser estruturados. O conjunto de informações reunidas pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, referidas por Brasil (2026), mostra que 2025 foi encerrado com recordes de exportação e de importação e com quase 30 mil empresas exportadoras, dado que caracteriza o avanço das relações econômicas transnacionais. Somando-se a isso, o aumento da corrente de comércio e a ampliação do número de empresas exportadoras evidenciam que a economia brasileira já não se limita a relações estritamente domésticas e opera, com intensidade crescente, em mercados com várias jurisdições.

Esse cenário produziu efeitos diretos sobre a arquitetura contratual. Em contratos internos, muitos elementos são pressupostos pelo próprio ambiente jurídico comum às partes; nas relações internacionais, porém, a diversidade de sistemas legais, práticas comerciais e mecanismos de solução de controvérsias exige técnica contratual mais sofisticada. Araújo (2021) observa que, nos contratos internacionais, a autonomia da vontade adquire relevo especial justamente porque permite às partes reduzir custos de transação e criar maior previsibilidade quanto ao regime jurídico da relação. A adaptação dos contratos privados brasileiros às dinâmicas globais passa, portanto, pela incorporação de cláusulas mais densas sobre lei aplicável, foro, arbitragem, idioma, riscos, garantias e modos de cumprimento.

A insuficiência do modelo brasileiro tradicional de conexão também reforça essa necessidade de adaptação. Ximenes (2024) demonstra que a disciplina brasileira da lei aplicável aos contratos internacionais, ainda vinculada ao art. 9º da Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro, distancia-se da tendência contemporânea de maior abertura à escolha da lei pelas partes. Segundo a autora, essa discrepância pode gerar dificuldades comerciais e atuar como entrave às transações internacionais. Daí resulta uma consequência prática importante: quanto mais o Brasil se integra ao comércio global, mais os agentes privados procuram aproximar seus contratos de padrões transnacionais capazes de compensar, pela técnica contratual, as incertezas do sistema interno.

Essa aproximação também se manifesta na recepção de instrumentos uniformes. Está registrado pela UNCITRAL que a CISG, Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, institui um regime uniforme, moderno e equitativo aplicável às operações internacionais, com impacto direto na redução do recurso às

regras de conflito e na elevação da segurança das transações comerciais entre ordenamentos distintos, o que a literatura reconhece como avanço estruturante (UNCITRAL, 1980). Para os contratos privados no Brasil, a atualização às dinâmicas globais não se deve apenas à expansão econômica externa. Tem sido forjada por técnicas contratuais e por parâmetros normativos que valorizam previsibilidade, coordenação jurídica e funcionalidade do comércio internacional.

2.3 A RECEPÇÃO DA CISG NO BRASIL PELO DECRETO Nº 8.327/2014 E O DIÁLOGO COM OS PRINCÍPIOS UNIDROIT

A incorporação da CISG ao ordenamento brasileiro marcou uma inflexão relevante na forma de tratar os contratos internacionais de compra e venda. Com o Decreto nº 8.327/2014, a Convenção de Viena passou a integrar o direito interno e, com isso, o Brasil deixou de enfrentar essas relações apenas a partir das categorias tradicionais do direito nacional. O ponto central dessa mudança não está em ampliar o número de normas disponíveis, mas em inserir o país em um regime material uniforme, pensado especificamente para disciplinar a compra e venda internacional de mercadorias (Brasil, 2014).

Esse deslocamento tem consequências práticas importantes. A CISG disciplina temas centrais da relação contratual, como formação do contrato, obrigações do comprador e do vendedor, inadimplemento e remédios, oferecendo uma base jurídica comum para operações celebradas entre partes situadas em Estados diferentes. A UNCITRAL (1980) assinala que a Convenção foi concebida justamente para fornecer um regime moderno, uniforme e equitativo, capaz de aumentar a previsibilidade das transações e reduzir os obstáculos produzidos pela fragmentação dos sistemas nacionais. Para o Brasil, isso significou aproximar sua prática contratual de um padrão normativo já consolidado no comércio internacional.

A relevância desse processo se torna ainda mais clara quando se observa o diálogo da CISG com os Princípios UNIDROIT. Embora esses princípios não tenham a mesma natureza vinculante da Convenção, eles oferecem regras gerais para os contratos comerciais internacionais e podem ser utilizados para orientar a interpretação, suprir lacunas e complementar soluções em matérias que o texto convencional não resolve de modo exaustivo. O próprio texto de 2016 admite esse uso ao prever sua aplicação quando as partes assim o escolherem, quando remeterem o contrato a princípios gerais de direito ou quando se mostrar

necessário interpretar ou suplementar instrumentos uniformes e leis nacionais (UNIDROIT, 2016).

É justamente nessa articulação que se encontra um dos aspectos mais relevantes da harmonização contratual contemporânea. O Guia Tripartite elaborado por HCCH, UNCITRAL e UNIDROIT esclarece que esses instrumentos não devem ser lidos de forma isolada, mas de maneira coordenada, para favorecer compreensão, aplicação e interpretação uniformes (HCCH; UNCITRAL; UNIDROIT, 2020). No caso brasileiro, a recepção da CISG fortaleceu esse movimento ao aproximar o direito privado interno de uma racionalidade mais própria do comércio transnacional. Mais do que recepcionar um novo texto normativo, o Brasil passou a operar com um referencial jurídico mais estável, funcional e coerente com as exigências das relações contratuais internacionais.

3 A INSEGURANÇA JURÍDICA DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA DIANTE DA POLÍTICA GLOBAL

3.1 A VULNERABILIDADE DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMPRA E VENDA FRENTE A FATORES POLÍTICOS E ECONÔMICOS EXTERNOS

Contratos internacionais de compra e venda mostram maior exposição a eventos supervenientes do que acordos puramente internos, pois sua execução se apoia em uma cadeia de fatores distribuída por mais de uma jurisdição. Transporte, financiamento, circulação de mercadorias, desembaraço aduaneiro e conformidade regulatória, que em operações domésticas podem parecer acessórios, tornam-se parte direta do risco contratual quando a relação se torna transnacional. Foi registrado pela Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, em relatório recente, que o comércio global permanece pressionado por incertezas econômicas, tensões geopolíticas e disrupções logísticas, o que incide de modo imediato sobre a estabilidade das trocas entre países distintos (OECD, 2024).

Esse cenário ajuda a entender por que contratos internacionais passaram a adotar cláusulas mais elaboradas de alocação e administração de risco, com foco prático e linguagem padronizada. A Câmara de Comércio Internacional registra que, ainda que a noção de *force majeure* seja conhecida em vários ordenamentos, as diferenças entre direitos nacionais levam as partes a preferirem soluções autônomas, inseridas no próprio contrato, para mitigar dependências externas. Foram elaboradas pela instituição cláusulas de *force majeure* e de *hardship*, concebidas para orientar a negociação e a redação contratual quando a instabilidade tende a se prolongar (ICC, 2020).

A fragilidade contratual se intensifica quando a superveniência decorre de guerra, sanções econômicas ou outras medidas restritivas de natureza estatal. Dikovska (2024) mostra que, nos contratos submetidos à CISG, guerras e sanções podem operar como impedimentos à execução e, em certas hipóteses, justificar exoneração de responsabilidade nos termos do art. 79. A autora também destaca que muitos contratos internacionais de compra e venda já preveem cláusulas específicas de guerra, sanções, *force majeure* ou *hardship*, justamente porque esses eventos podem tornar a execução impossível, excessivamente onerosa ou juridicamente vedada.

Além disso, a instabilidade política não afeta apenas o cumprimento pontual do contrato, mas o próprio ambiente em que a relação econômica se desenvolve. Guo (2024), ao examinar o impacto do risco geopolítico sobre o desempenho de internacionalização das empresas, conclui que esse risco exerce efeito negativo relevante, inclusive por reduzir liberdade de investimento e condições de atuação externa. Em matéria contratual, isso significa que crises diplomáticas, barreiras regulatórias e choques econômicos não atingem apenas o mercado em abstrato: atingem a previsibilidade, a execução e a segurança jurídica dos contratos internacionais de compra e venda.

3.2 OS IMPACTOS DA GUERRA, DO PROTECIONISMO, DAS SANÇÕES E DAS POLÍTICAS TARIFÁRIAS NA EXECUÇÃO DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS

A execução dos contratos internacionais de compra e venda não depende apenas da vontade das partes e da regularidade formal do vínculo. Ela depende, em sentido muito mais amplo, da estabilidade do ambiente político e econômico em que a circulação da mercadoria se realiza. Quando esse ambiente se deteriora, a obrigação contratual passa a sofrer interferências externas que não foram produzidas pelos contratantes, mas que recaem diretamente sobre o custo, o tempo, a viabilidade e até a licitude da execução. A OCDE registra que o comércio global recente tem sido tensionado por incertezas econômicas, tensões geopolíticas e disrupções no transporte, fatores que afetam a regularidade das trocas transnacionais e ampliam a exposição contratual a eventos supervenientes (OECD, 2024).

A guerra é talvez a forma mais visível dessa perturbação, porque atinge simultaneamente logística, financiamento, seguros, rotas marítimas e segurança física da circulação comercial. A guerra se destaca como uma das formas mais visíveis de perturbação do comércio internacional, porque compromete simultaneamente logística, financiamento, seguros, rotas marítimas e a própria segurança da circulação de mercadorias. Ao examinar as disrupções no Mar Vermelho, no Mar Negro e no Canal do Panamá, a UNCTAD (2024)

assinala que esses eventos podem remodelar redes marítimas globais e reconfigurar o mapa do comércio mundial.

O relatório registra, ainda, que, no início de 2024, os trânsitos nos canais de Suez e do Panamá caíram mais de 40%, enquanto a tonelagem de contêineres em Suez sofreu redução de 82%. Em termos contratuais, isso se traduz em atrasos, aumento de frete, desvio de rotas e ampliação do risco operacional da execução. Em contratos de compra e venda, isso significa atraso, aumento de frete, alteração de risco operacional e comprometimento da programação contratual.

As sanções econômicas produzem impacto ainda mais delicado, porque podem converter a dificuldade material de executar em impossibilidade jurídica de cumprir. Dikovska (2024), ao examinar contratos submetidos à CISG, mostra que guerra e sanções podem configurar impedimento nos termos do art. 79, especialmente quando a medida estatal afeta a circulação da mercadoria, o pagamento internacional ou a própria permissão de continuidade da operação. A autora ressalta, ainda, que esses eventos podem desencadear não apenas inadimplemento, mas a necessidade de avaliar cláusulas específicas de guerra, sanções, *force majeure* e *hardship*, já que o problema nem sempre está na destruição da prestação, mas em sua proibição, restrição ou alteração radical de contexto.

O protecionismo e as políticas tarifárias atuam de modo diverso, mas não menos grave. Nesses casos, a execução do contrato não é necessariamente impedida, porém pode tornar-se substancialmente mais onerosa e economicamente desequilibrada. A UNCTAD observa que a combinação entre incerteza global e aumento unilateral de tarifas eleva custos de comércio, desestimula investimento e compromete a participação em cadeias globais de suprimento, com efeito especialmente intenso para economias mais vulneráveis (UNCTAD, 2026). Em termos contratuais, a tarifa nova ou agravada pode deslocar abruptamente a base econômica do negócio, afetando preço, margem, competitividade e capacidade real de adimplemento, ainda que a obrigação permaneça juridicamente possível.

É justamente por isso que o problema não pode ser tratado apenas como questão econômica externa ao contrato. A Câmara de Comércio Internacional esclarece que diferenças entre direitos nacionais levam as partes a disciplinar expressamente, no próprio instrumento, hipóteses de *force majeure* e *hardship*, para evitar que a solução dependa apenas de respostas fragmentadas dos ordenamentos estatais. O ponto central dessas cláusulas não é eliminar o risco político, mas distribuir, administrar e juridicizar suas consequências dentro da lógica contratual (ICC, 2020). Guerra, sanções e tarifas deixam, assim, de ser fatos meramente contextuais e passam a integrar o núcleo da segurança jurídica contratual.

O efeito final dessas ocorrências é a intensificação da insegurança jurídica. Não apenas porque o contrato pode deixar de ser cumprido tal como ajustado, mas porque cresce a incerteza quanto ao regime aplicável, ao alcance das excludentes de responsabilidade e ao próprio foro competente para resolver a controvérsia. Alhasan (2025) observa que as guerras tarifárias recentes ampliaram a complexidade do comércio global e encontraram mecanismos tradicionais de solução de disputas enfraquecidos por atrasos, fragmentação e perda de confiança institucional. Quando política global e contrato se chocam, a insegurança não nasce apenas da crise em si, mas da dificuldade de saber, com antecedência suficiente, quem suportará juridicamente os seus efeitos.

3.3 MECANISMOS JURÍDICOS DE MITIGAÇÃO DA INSEGURANÇA CONTRATUAL: CISG, PRINCÍPIOS UNIDROIT, HARDSHIP, FORÇA MAIOR E RENEGOCIAÇÃO

A instabilidade política global não elimina, por si só, a juridicidade dos contratos internacionais de compra e venda, mas impõe ao direito a tarefa de oferecer instrumentos capazes de reduzir a imprevisibilidade de seus efeitos. Nesse ponto, a CISG ocupa posição central, porque fornece disciplina material uniforme para a compra e venda internacional de mercadorias e evita, nos contratos submetidos ao seu âmbito de aplicação, o recurso imediato às regras de conflito para determinar a lei aplicável. Schroeter (2021) assinala que essa uniformização simplifica a negociação, a formação do contrato e a solução de controvérsias, reforçando a previsibilidade das relações internacionais de compra e venda.

Essa função uniformizadora, contudo, não significa que a Convenção resolva, de forma exhaustiva, todas as perturbações produzidas por guerras, sanções ou restrições estatais supervenientes. O art. 79 da CISG oferece uma via de exoneração de responsabilidade quando o inadimplemento decorre de impedimento fora do controle da parte e que não poderia ser razoavelmente previsto, evitado ou superado.

Ao examinar especificamente os efeitos de guerra e sanções, Dikovska (2024) mostra que o dispositivo pode operar como mecanismo de contenção da responsabilidade contratual, desde que se demonstre o nexo entre o evento externo e a impossibilidade de cumprir. A autora também ressalta que a própria dificuldade de enquadramento do caso concreto faz com que os contratos internacionais recorram, com frequência, a cláusulas próprias de *force majeure*, *hardship*, guerra e sanções.

É justamente nesse ponto que os Princípios UNIDROIT adquirem relevância. Boger Prado (2021) observa que eles oferecem soluções flexíveis e modernas para crises que afetam

a execução de contratos internacionais. O texto de 2016 estabelece critérios mais precisos para a alteração superveniente do equilíbrio contratual. Segundo o art. 6.2.2, há *hardship* quando fatos supervenientes alteram fundamentalmente o equilíbrio do contrato, seja porque o custo do adimplemento aumentou, seja porque o valor da contraprestação diminuiu, desde que esses fatos não tenham sido razoavelmente previsíveis, estejam fora do controle da parte em desvantagem e não integrem risco por ela assumido (UNIDROIT, 2016).

Já o art. 6.2.3 prevê, para essa hipótese, o direito de requerer renegociação, o que revela que o remédio jurídico não se esgota na ruptura do vínculo, mas pode consistir em sua adaptação. A disciplina da *force majeure* segue lógica distinta. O art. 7.1.7 dos Princípios UNIDROIT trata da exoneração de responsabilidade quando o inadimplemento resulta de obstáculo fora do controle da parte, que não poderia ser razoavelmente considerado ao tempo da contratação nem evitado ou superado.

A diferença em relação ao *hardship* é relevante: aqui, o eixo não está no desequilíbrio excessivo do contrato, mas na existência de obstáculo impeditivo ao cumprimento. Essa distinção permite separar, com mais precisão, os casos em que a obrigação ainda pode subsistir mediante revisão daqueles em que a superveniência justifica a exclusão da responsabilidade pela inexecução (UNIDROIT, 2016).

No plano prático, a Câmara de Comércio Internacional procurou converter essas categorias em técnica contratual utilizável pelas partes. As cláusulas da ICC de 2020 foram formuladas justamente para auxiliar a redação de contratos em contextos de instabilidade, fornecendo parâmetros objetivos para notificação, suspensão, renegociação, resolução e distribuição dos efeitos do evento superveniente.

No caso da cláusula de *hardship*, a própria ICC (2020) parte da premissa de que o adimplemento pode tornar-se mais oneroso do que seria razoável prever, o que exige resposta contratual específica. A utilidade dessas cláusulas está em deslocar a gestão do risco do plano meramente litigioso para o plano da prevenção, permitindo que as partes antecipem juridicamente o modo de reação a crises futuras.

A mitigação da insegurança contratual, portanto, não depende de um único instrumento, mas da articulação entre normas uniformes, princípios interpretativos e técnica contratual. O Guia Tripartite elaborado por HCCH, UNCITRAL e UNIDROIT assinala que esses instrumentos podem operar de forma coordenada, inclusive para interpretar ou suplementar o direito aplicável ao contrato.

Isso significa que a resposta jurídica à instabilidade global não está apenas na escolha entre direito nacional e direito uniforme, mas na construção de um quadro normativo coerente,

capaz de preservar previsibilidade sem ignorar a complexidade do comércio internacional (HCCH; UNCITRAL; UNIDROIT, 2020). É nessa combinação entre uniformização, cláusulas de alocação de risco e abertura à renegociação que se encontra o núcleo jurídico de contenção da insegurança contratual contemporânea

CONCLUSÃO

Foi possível concluir neste estudo que a insegurança jurídica em contratos internacionais privados de compra e venda não se explica somente pela sobreposição de ordenamentos, prevalecendo a influência, em ritmo crescente, de agendas políticas globais sobre o desempenho das obrigações. Num ambiente atravessado por guerras, sanções econômicas, escolhas tarifárias, estratégias protecionistas e instabilidade geopolítica, a relação contratual deixa de se reger exclusivamente pela autonomia das partes e passa a sofrer efeitos externos que reconfiguram custos, encolhem fluxos de comércio, atrasam pagamentos, pressionam cadeias logísticas e, em hipóteses mais agudas, vedam, sob o prisma jurídico, o cumprimento. Diante desse quadro, segurança jurídica não pode ser reduzida à estabilidade formal do vínculo, mas envolve a capacidade do regime contratual de oferecer previsibilidade, coerência entre normas e respostas adequadas a eventos que sobrevenham.

Também ficou evidenciado que a formação histórica do direito contratual, desde suas bases romanísticas até sua consolidação nas tradições francesa e alemã, forneceu estruturas fundamentais para a construção do contrato moderno, mas essas bases se revelam insuficientes quando transplantadas, sem adaptação, para o ambiente transnacional contemporâneo. A internacionalização das trocas econômicas exigiu não apenas maior sofisticação técnica na redação contratual, mas também instrumentos normativos aptos a reduzir a fragmentação jurídica própria do comércio global.

É nesse ponto que a formação de um regime contratual internacional assume centralidade, especialmente por meio da CISG, dos Princípios UNIDROIT e da própria racionalidade harmonizadora da *lex mercatoria*. Esses mecanismos não eliminam o risco político, mas oferecem linguagem jurídica comum, critérios interpretativos mais uniformes e soluções mais funcionais para relações negociais que ultrapassam fronteiras estatais.

No caso brasileiro, observou-se um movimento relevante de aproximação com essa lógica transnacional, especialmente com a incorporação da CISG pelo Decreto nº 8.327/2014 e com o diálogo crescente com os Princípios UNIDROIT. Essa abertura representa avanço importante, porque insere o país em um ambiente normativo mais compatível com as exigências

do comércio internacional e reduz parte das dificuldades decorrentes da permanência de soluções internas pouco ajustadas à prática global. Ainda assim, a realidade brasileira mostra que a harmonização normativa, por si só, não basta.

A persistência de incertezas quanto à lei aplicável, a necessidade de interpretação coordenada dos instrumentos uniformes e a exposição crescente das operações econômicas a crises geopolíticas demonstram que a segurança contratual depende tanto da qualidade do regime jurídico quanto da capacidade das partes de antecipar e administrar riscos na própria estrutura do contrato.

Desse modo, conclui-se que a mitigação da insegurança jurídica exige atuação articulada em três níveis. O primeiro é o da uniformização normativa, que confere maior previsibilidade material ao contrato internacional. O segundo é o da técnica contratual, por meio da inclusão de cláusulas de hardship, força maior, guerra, sanções, renegociação e alocação de riscos, capazes de judicializar previamente os efeitos das crises externas. O terceiro é o da interpretação funcional e cooperativa do vínculo, orientada por boa-fé, equilíbrio contratual e preservação do negócio sempre que possível.

Em síntese, a política global compromete a segurança jurídica dos contratos internacionais de compra e venda na medida em que amplia a instabilidade do ambiente de execução, mas seus efeitos podem ser reduzidos quando o contrato é inserido em quadro normativo uniforme, tecnicamente bem estruturado e sensível à necessidade de adaptação diante das transformações do comércio mundial. É justamente nessa combinação entre harmonização, prevenção e flexibilidade jurídica que reside a resposta mais consistente para a estabilidade contratual no cenário internacional contemporâneo.

REFERÊNCIAS

ALHASAN, Tariq K. *Arbitration in the era of trade wars: Balancing sovereignty and global commerce*. ***Social Sciences & Humanities Open***, v. 11, 101945, 2025. DOI: 10.1016/j.ssaho.2025.101945

ALVES, Milla Eduarda Lima de Sousa; SILVA, Aline Soares. A influência do Direito Romano no Código Civil brasileiro. **Caderno Verde de Agroecologia e Desenvolvimento Sustentável**, v. 14, n. 4, 2025.

ARAÚJO, Nadia. Uma visão econômica do Direito Internacional Privado: contratos internacionais e autonomia da vontade. In: TIMM, Luciano Benetti (org.). **Direito e Economia no Brasil: estudos sobre a análise econômica do direito**. 4. ed. Indaiatuba: Foco, 2021. p. 429-441.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 10520**: informação documentação: citações em documentos: apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2002b.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 14724**: informação documentação: trabalhos acadêmicos: apresentação. 3. ed. Rio de Janeiro: ABNT, 2011.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 6023**: informação e documentação: referências: elaboração. Rio de Janeiro: ABNT, 2018.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR 6028**: informação e documentação: resumo: apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2003.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR-6024**: informação e documentação - Numeração progressiva das seções de um documento escrito - Apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2003

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS. **NBR-6027**: informação e documentação - Sumário - Apresentação. Rio de Janeiro: ABNT, 2012.

BOGER PRADO, Gabriella. *The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the COVID-19 Pandemic: an element of legal security in international commercial relations during and after the pandemic economy*. Rome: UNIDROIT, 2021. Disponível em: <https://www.unidroit.org/english/news/2021/210224-covid19-essay-competition/gabriella-boger-prado.pdf>. Acesso em: 21 mar. 2026.

BRASIL. **Decreto nº 8.327**, de 16 de outubro de 2014. Promulga a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm. Acesso em: 09 mar. 2026.

BRASIL. **Lei nº 10.406**, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm. Acesso em: 06 mar. 2026.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. **Brasil chega a 29.818 empresas exportadoras, maior número da série histórica**, 2026. Disponível em: <https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/noticias/2026/marco/brasil-chega-a-29-818-empresas-exportadoras-maior-numero-da-serie-historica>. Acesso em: 11 mar. 2026.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços. **País bate recorde de exportação, importação e corrente de comércio no acumulado do ano**, 2026. Disponível em: <https://www.gov.br/mdic/pt-br/assuntos/noticias/2025/novembro/pais-bate-recorde-de-exportacao-importacao-e-corrente-de-comercio-no-acumulado-do-ano>. Acesso em: 23 fev. 2026.

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE GOIÁS. **Manual de Elaboração de Trabalhos de Conclusão de Curso: Projetos de Pesquisa, Monografias e Artigos Científicos**. 2019.

DANTAS, San Tiago. Evolução contemporânea do direito contratual. **Revista Brasileira de Direito Civil – RBDCivil**, Belo Horizonte, v. 32, n. 1, p. 135-148, 2023. Disponível em: <https://rbdcivil.ibdcivil.org.br/rbdc/article/view/952>. Acesso em: 18 mar. 2026.

DIKOVSKA, Iryna. *War, Sanctions and Exemption from Liability under Contracts Falling within the Scope of the CISG*. **Studia Iuridica**, v. 105, p. 7-20, 2024. Disponível em: https://cisg-online.org/files/commentFiles/Dikovska_105_StudiaIuridica_2024_7.pdf. Acesso em: 16 mar. 2026.

DIKOVSKA, Iryna. *War, Sanctions and Exemption from Liability under Contracts Falling within the Scope of the CISG*. **Studia Iuridica**, [S.l.], n. 105, p. 7-20, 2024. Disponível em: https://cisg-online.org/files/commentFiles/Dikovska_105_StudiaIuridica_2024_7.pdf. Acesso em: 24 mar. 2026.

DONNINI, Rogério. Pós-eficácia obrigacional e meio ambiente. **Civilistica.com**, Rio de Janeiro, a. 10, n. 3, 2021. Disponível em: <https://civilistica.emnuvens.com.br/redc/article/view/672>. Acesso em: 27 fev. 2026.

FACCHINI NETO, Eugênio. O bicentenário da morte de Napoleão Bonaparte e seu principal legado jurídico: o Código Civil francês e a proteção dos direitos da burguesia. **Revista Jurídica Luso-Brasileira**, Lisboa, ano 7, n. 5, p. 757-816, 2021. Disponível em: https://www.cidp.pt/revistas/rjlb/2021/5/2021_05_0757_0816.pdf. Acesso em: 12 mar. 2026.

FACCHINI NETO, Eugênio. O Código Civil francês e a proteção dos direitos. **Revista Jurídica Luso-Brasileira**, Lisboa, ano 7, n. 5, p. 757-816, 2021.

GUO, Jiachen. *How geopolitical risk affect firms' internationalization performance: Evidence from China*. **Heliyon**, v. 10, n. 9, e30152, 2024. DOI: 10.1016/j.heliyon.2024.e30152

HCCH; UNCITRAL; UNIDROIT. **Legal Guide to Uniform Instruments in the Area of International Commercial Contracts, with a Focus on Sales**. Vienna: United Nations, 2020. Disponível em: <https://uncitral.un.org/sites/default/files/media-documents/uncitral/en/tripartiteguide.pdf>. Acesso em: 19 mar. 2026.

HCCH; UNCITRAL; UNIDROIT. **Legal Guide to Uniform Legal Instruments in the Area of International Commercial Contracts (with a focus on sales)**. 2020. Disponível em:

<https://www.unidroit.org/english/governments/councildocuments/2020session/cd-99-a-05-e.pdf>. Acesso em: 20 mar. 2026

ICC. *ICC Force Majeure and Hardship Clauses*. Paris, 2020. Disponível em: <https://iccwbo.org/wp-content/uploads/sites/3/2020/03/icc-forcemajeure-hardship-clauses-march2020.pdf>. Acesso em: 05 mar. 2026.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. *ICC Force Majeure and Hardship Clauses*. Paris: ICC, 2020. Disponível em: <https://iccwbo.org/wp-content/uploads/sites/3/2020/03/icc-forcemajeure-hardship-clauses-march2020.pdf>. Acesso em: 27 mar. 2026.

MAZZUOLI, Valerio de Oliveira. *Lex mercatoria e direito do comércio internacional*. **Revista do Instituto de Direito Constitucional e Cidadania**, Londrina, v. 8, n. 1, e074, 2024. DOI: 10.48159/revistadoidcc.v8n1.e074

NOBRE, Raimundo Vieira da Silva. A obrigação no Direito Romano: fundamentos históricos da estrutura das relações obrigacionais no direito civil brasileiro. **Caderno Verde de Agroecologia e Desenvolvimento Sustentável**, v. 14, n. 4, p. 34-37, 2025.

OECD. *Risks and Resilience in Global Trade*. Paris, 2024. Disponível em: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2024/12/risks-and-resilience-in-global-trade_c8a001ff/1c66c439-en.pdf. Acesso em: 26 fev. 2026.

SCHROETER, Ulrich G. *Simplification of the Commercial Process for the International Sale of Goods through the 1980 Vienna Sales Convention (CISG)*. *UCC Law Journal*, [S.l.], v. 50, n. 1, 2021. Disponível em: https://cisg-online.org/files/commentFiles/Schroeter_50_UCCLJ_2021_41.pdf. Acesso em: 20 mar. 2026.

SILVA, Rodrigo da Guia. Um novo olhar sobre o princípio do equilíbrio contratual: o problema das vicissitudes supervenientes em perspectiva civil-constitucional. **Civilistica.com**, Rio de Janeiro, a. 10, n. 3, 2021. Disponível em: <https://civilistica.emnuvens.com.br/redc/article/view/781>. Acesso em: 02 mar. 2026.

UNCITRAL. *United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods (CISG)*, 1980. Disponível em: https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg. Acesso em: 18 mar. 2026.

UNCTAD. *Navigating Troubled Waters: Impact to Global Trade of Disruption of Shipping Routes in the Red Sea, Black Sea and Panama Canal*. 2024. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/sginf2024d2_en.pdf. Acesso em: 14 mar. 2026.

UNCTAD. *Trade Preferences Outlook 2025: Navigating in Times of Uncertainty*. 2026. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/ditctsce2026d1_en.pdf. Acesso em: 03 mar. 2026.

UNIDROIT. **Princípios UNIDROIT relativos aos contratos comerciais internacionais 2016**. Disponível em: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Portuguese-bl.pdf>. Acesso em: 24 fev. 2026.

UNIDROIT. *UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2016*. Rome: UNIDROIT, 2016. Disponível em: <https://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2016/principles2016-e.pdf>. Acesso em: 25 mar. 2026.

XIMENES, Aguiaiá Akemi. Possibilidade de escolha pelas partes da lei aplicável a contratos internacionais: a necessária mudança da posição do Brasil no cenário internacional. **Revista do Direito do Comércio Internacional**, n. 7, p. 155-174, 2024. Disponível em: <https://revista.ibrac.org.br/rdc/article/view/488>. Acesso em: 28 fev. 2026.

ZANINI, Leonardo Estevam de Assis. Panorama histórico do direito privado alemão e sua importância para o desenvolvimento do direito privado brasileiro. **Revista Jurídica Luso-Brasileira**, Lisboa, ano 7, n. 6, p. 1471-1515, 2021.