



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO  
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS  
FACULDADE DE DIREITO DO RECIFE  
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO**



**GABRIEL DE CARVALHO MARROQUIM MEDEIROS**

**A TUTELA DO CREDOR NOS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO  
EM PERÍODOS DE CRISE ECONÔMICA:**

uma análise dos contratos entre empresas durante períodos de intempérie

Dissertação de Mestrado

Recife  
2025

**GABRIEL DE CARVALHO MARROQUIM MEDEIROS**

**A TUTELA DO CREDOR NOS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO  
EM PERÍODOS DE CRISE ECONÔMICA:**

uma análise dos contratos entre empresas durante períodos de intempérie

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito do Centro de Ciências Jurídicas/Faculdade de Direito do Recife da Universidade Federal de Pernambuco como requisito parcial para obtenção do grau de Mestre em Direito.

Área de Concentração: Transformações do Direito Privado

Linha de Pesquisa: Direito Internacional e Globalização

Orientador: Professor Dr. Aurélio Agostinho da Bôaviagem

Recife  
2025

.Catalogação de Publicação na Fonte. UFPE - Biblioteca Central

Medeiros, Gabriel de Carvalho Marroquim.

A tutela do credor nos contratos internacionais de comércio em períodos de crise econômica: uma análise dos contratos entre empresas durante períodos de intempérie / Gabriel de Carvalho Marroquim Medeiros. - Recife, 2025.

114f.: il.

Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de Pernambuco, Centro de Ciências Jurídicas (Faculdade de Direito do Recife), Programa de Pós-Graduação em Direito, 2025.

Orientação: Aurélio Agostinho da Bôaviagem.

Inclui referências.

1. Tutela do credor; 2. Crises econômicas; 3. Contratos internacionais de comércio. I. Bôaviagem, Aurélio Agostinho da. II. Título.

UFPE-Biblioteca Central

GABRIEL DE CARVALHO MARROQUIM MEDEIROS

**A TUTELA DO CREDOR NOS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO  
EM PERÍODOS DE CRISE ECONÔMICA: uma análise dos contratos entre  
empresas durante períodos de intempérie**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal de Pernambuco, Centro Acadêmico de Ciências Jurídicas da Faculdade de Direito do Recife, como requisito para a obtenção do título de Mestre em Direito. Área de concentração: Transformações do Direito Privado

Aprovado em: 26/02/2025.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. Aurélio Agostinho da Bôaviagem (Orientador)  
Universidade Federal de Pernambuco - UFPE

---

Profa. Dra. Eugênia Cristina Nilsen Ribeiro Barza (Examinadora Interna)  
Universidade Federal de Pernambuco - UFPE

---

Prof. Dr. Fernando Sergio Tenorio de Amorim (Examinador Interno)  
Universidade Federal de Pernambuco - UFPE

---

Prof. Dr. Luiz Edmundo Celso Borba (Examinador Externo)  
Universidade de Pernambuco - UPE

Dedico este trabalho ao meu avô – “o cara”  
– Raimundo Medeiros, pessoa que, apesar  
da pouca instrução formal, sempre foi um  
grande professor na arte de sorrir (*in  
memoriam*).

## **AGRADECIMENTOS**

Em primeiro lugar agradeço ao grande criador pela oportunidade.

Agradeço à minha esposa, Mariana, pela compreensão quando tive que estar recluso, pela parceria em todos os momentos e pelo apoio nos momentos de desânimo.

Agradeço aos meus pais, Waleska e Robson, e a minha irmã, Lara, por me encorajarem a sempre buscar o melhor de mim.

Agradeço ao prof. Aurélio Bôaviagem e à profa. Eugênia Barza por todos os ensinamentos, por todo o cuidado, atenção e “puxões de orelha” para que eu pudesse produzir melhores trabalhos.

Agradeço à profa. Renata Andrade, da Faculdade Damas, por todo o incentivo, apoio e pela formação crítica.

Agradeço ao prof. Saulo Lucena, da Andrade Brazilian Jiu-Jitsu, por me ajudar diariamente a lidar melhor com minhas frustrações.

Agradeço às queridas amigas que conheci no PPGD, Ailime Buarque, Amanda Nogueira e Marcela Tavares, por toda a generosidade, pelos bons momentos (e ainda melhores almoços) e por tornarem a trilha acadêmica mais leve e descontraída.

Agradeço aos queridos Sofia Carvalho, Vanessa Viana, Washington Gomes, Arthur Gondim, Arthur Silva, Franklin Albuquerque, Priscilla Campelo, Alice Albuquerque e Andressa Lustosa pela amizade e incentivo.

Por fim, agradeço ao meu cachorro, Ragnar, por me fazer companhia enquanto produzia este trabalho.

Gracias a la vida, que me ha dado tanto  
Me ha dado la marcha de mis pies cansados  
Con ellos, anduve ciudades y charcos  
Playas y desiertos, montañas y llanos  
Y la casa tuya, tu calle y tu pátio

(GRACIAS a la vida, 1971)

## RESUMO

Uma das principais capacidades humanas é aquela mudar grandemente e, ainda assim, repetir padrões de comportamento há milênios. Devido aos grandes avanços da globalização no mundo contemporâneo pode-se observar que a ampliação das relações comerciais transnacionais trouxe consigo maior interdependência entre as economias dos Estados. No entanto, os mecanismos jurídicos de defesa do credor transnacional ainda não parecem prontos para abarcar esta realidade, pois um dos principais padrões de comportamento mercadológico ainda assola gravemente as partes contratantes em contratos internacionais de comércio: as crises econômicas. Nos tempos antigos as crises já não eram fáceis. Em tempos globalizados, no entanto, são ainda mais desafiadoras, pois a interdependência econômica entre os estados mostra que as épocas de bonança comercial são ainda mais rentáveis e as de tormenta são severamente sentidas por todo o mundo. Em meio as dificuldades de regulação jurídica e das mudanças socioeconômicas causadas pelo aumento da interligação das economias dos Estados surge o questionamento: os meios atuais de proteção do credor são suficientes para garantir a segurança jurídica destes nos contratos internacionais de comércio entre empresas? Diante disto, este trabalho tem por objetivo geral analisar a adequação dos meios atuais de proteção da segurança jurídica do credor durante crises econômicas nos contratos internacionais de comércio entre empresas. Visando atingir tal objetivo usa-se de pesquisa exploratória; com abordagem qualitativa e uso do método dedutivo, valendo-se, ainda, das pesquisas bibliográfica e documental e da estratégia de análise de dados pela análise de conteúdo.

Palavras-chave: Tutela do credor; crises econômicas; contratos internacionais de comércio.

## **ABSTRACT**

One of the main human capacities is that of greatly changing throughout time and still repeat the same behavioural patterns over millennia. Due to the great advances of globalisation around the contemporary world one can observe that the enhancement of commercial transnational relations has raised the interdependence between states' economies. Nevertheless, the creditor protection mechanisms thus far do not seem to be ready to face such reality, mainly because one of the most characteristic market events still lay waste on commercial international contracts: the financial crisis. Although, back in a day those crises already were not easy moments, in globalised times they are even more challenging, especially due to the interdependence among states showing that the good periods are even more profitable, and the bad times are highly brutal on the entire world's economy. In sight of the difficulties on regulating the matter and of the socioeconomic changes caused by the interconnection of states' economies one question arises: are the current creditor protection mechanisms enough to ensure the legal certainty on the international commercial contracts between companies? Given that, this piece of work has as main objective to analyse the adequacy of the current creditor protection mechanisms on the international commercial contracts between companies during financial crisis. For doing so, it was used exploratory research, with qualitative approach and the deductive method of study, as well as bibliographic and documental research, and content analysis as its data analysis mechanism.

**Keywords:** Creditor protection; financial crisis; international commercial contracts.

## SUMÁRIO

|          |                                                                                                 |            |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>1</b> | <b>INTRODUÇÃO.</b>                                                                              | <b>10</b>  |
| <b>2</b> | <b>GLOBALIZAÇÃO E CRISES ECONÔMICAS: UM BREVE RETRATO.</b>                                      | <b>15</b>  |
| 2.1      | Globalização e interdependência.                                                                | 15         |
| 2.2      | Vacas gordas e magras: tempos de bonança e crise.                                               | 24         |
| 2.3      | Uma correlação.                                                                                 | 38         |
| <b>3</b> | <b>PERSPECTIVAS SOBRE A TUTELA DA EMPRESA CREDORA NOS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO.</b> | <b>46</b>  |
| 3.1      | Mercados, ciclos e crises.                                                                      | 46         |
| 3.1.1    | O papel do crédito.                                                                             | 46         |
| 3.1.2    | Juros e inflação.                                                                               | 51         |
| 3.2      | Gerindo o ciclo: as necessidades mercadológicas em tempo de crise.                              | 56         |
| 3.3      | O contrato internacional de comércio e suas características.                                    | 63         |
| 3.4      | A tutela transnacional do credor.                                                               | 70         |
| <b>4</b> | <b>A DEFESA DO CREDOR INTERNACIONAL DURANTE AS CRISES ECONÔMICAS.</b>                           | <b>76</b>  |
| 4.1      | O papel dos Estados.                                                                            | 76         |
| 4.2      | O papel das organizações internacionais.                                                        | 81         |
| 4.2.1    | UNCITRAL.                                                                                       | 81         |
| 4.2.2    | OCDE.                                                                                           | 84         |
| 4.2.3    | OMC.                                                                                            | 88         |
| 4.3      | O papel da iniciativa privada.                                                                  | 92         |
| 4.3.1    | A figura da UNIDROIT.                                                                           | 92         |
| 4.3.2    | Autocontrole do mercado.                                                                        | 97         |
| <b>5</b> | <b>CONCLUSÕES.</b>                                                                              | <b>102</b> |
|          | <b>REFERÊNCIAS.</b>                                                                             | <b>105</b> |

## 1 INTRODUÇÃO

Atualmente, um dos pontos de amplo debate e grande visibilidade em todo o mundo é o risco de inadimplência nas relações contratuais. Ao longo da história as crises econômicas abalaram as economias ao redor do globo e, a exemplo da Crise do *Subprime*, em 2008, que foi considerada uma das piores crises dos últimos tempos por ter se alastrado ao redor do planeta e afetado diretamente a estabilidade econômica global, as relações comerciais foram diretamente afetadas por estes movimentos de mercado.

Uma coisa é certa: crises econômicas sempre existiram e, provavelmente, continuarão existindo. No entanto, é possível observar que, cada vez mais, os impactos gerados por tais instabilidades financeiras têm afetado a estrutura econômica internacional. O sistema capitalista global, ao mesmo tempo que cria conexão entre os povos, gera uma relação de interdependência entre as finanças dos países contratantes.

As empresas têm encontrado como forma de redução de custos produzir partes de seus produtos ou executar parte de suas atividades-satélite em outros países e focar a sede na atividade-fim, o que é um reflexo da intensificação da globalização nos mercados. A partir de 1970 as empresas transnacionais passaram a substituir os Estados na condição de principais vetores das relações econômicas, o que impactou diretamente a forma com que os negócios são conduzidos no mundo e a balança de poder estrutural do planeta.

A análise de risco passou a ser vista como um elemento essencial nas relações comerciais, especialmente quando se dão no campo internacional. Não basta tão somente analisar o cenário econômico, sendo fundamental também analisar periodicamente as diferenças culturais, mercadológicas, geográficas, políticas, entre outros, tanto no âmbito nacional quanto internacional em relação ao país que se busca investir.

As obrigações contratuais fluem da vontade das partes, de forma que o pactuado passa a ter força de norma entre os contratantes. A Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro prega que se aplica ao negócio jurídico a legislação do país onde a obrigação for constituída. A Convenção do México de 1994, da qual o Brasil é signatário, apesar de ainda não a ter ratificado, prega que as partes têm

autonomia para designar a legislação aplicável ao contrato internacional, tal como faz a Convenção de Roma na União Europeia.

No entanto, a autonomia da vontade das partes para pactuar a legislação aplicável ao negócio jurídico vem se mostrando ineficaz quando se observam as grandes corporações. Afinal, em um sistema globalizado os contratos se operam de forma internacional, o que faz com que sejam aplicáveis às relações contratuais da empresa tantas legislações quanto forem eleitas ou a que se sujeitem as obrigações. Desta forma, em caso de eventual insolvência da corporação ou impossibilidade de cumprimento das obrigações, faria surgir a competência de cada foro eleito nos contratos celebrados pela empresa para julgamento do processo de cobrança ou falimentar, o que obsta o direito do credor em face da empresa inadimplente ou insolvente.

Neste cenário, se tornaria uma obrigação da corporação multinacional unificar o foro competente para julgar todos os seus contratos em um único local. O que, por sua vez, apresentaria óbice à autonomia de vontade das partes negociantes e encontraria bloqueio em instrumentos legislativos, como a Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro, que preveem a competência da justiça local para julgar as obrigações constituídas no país.

Isto denota que nos cenários de crise de escala internacional, em que pese os efeitos econômicos serem sentidos por todo o planeta, pouco se sabe sob a tutela jurídica dos efeitos contratuais de ordem internacional, pois o cenário fático se altera, mas as obrigações e os direitos creditícios subsistem.

Portanto, tem-se como base o entendimento da globalização como forte elemento motriz das relações negociais e, em decorrência disto, nos processos de interconexão e interdependência entre mercados. Isto depreende que o desenvolvimento da ordem econômica internacional em larga escala tem efeitos diversos nos ciclos econômicos locais, seja pelo aumento das oportunidades de negócio, como pelo surgimento de uma interdependência entre pessoas de cenários financeiros distintos. Sabendo que os processos de globalização envolvem os interesses e ações de diversos atores nas transformações socioeconômicas, torna-se de grande valia investigar os resultados decorrentes da inadimplência de obrigações pactuadas em contratos internacionais. Durante a revisão da literatura foram identificados estudos sobre os reflexos das crises financeiras na ordem global, sobretudo no aspecto econômico e comercial destes acontecimentos, tendo, inclusive,

o Prêmio Nobel de Ciências Econômicas do ano de 2022 sido conferido a três pesquisadores que se dedicaram a pesquisar sobre este tema.

No entanto, nota-se que estudos sobre os desdobramentos jurídicos das crises financeiras de escala internacional são muito escassos. Dessa forma, busca-se contribuir com uma pesquisa com tema ainda recente na ótica jurídica, mas que também envolve áreas como a economia, a geopolítica, a história e a sociologia.

Esta dissertação visa se debruçar em um possível ponto de equilíbrio entre o desenvolvimento da globalização e a tutela jurídica do credor de obrigações internacionais. Dessa forma, os possíveis resultados da pesquisa colaboram para o entendimento de como o direito se estabelece na defesa do credor internacional sem deixar de prezar pela autonomia da vontade contratual e pelo desenvolvimento econômico por meio do intercâmbio entre diferentes povos.

Considerando os elementos apresentados e por ser um tema que ainda pouco se manifesta no ambiente acadêmico, é de suma importância a disseminação do conhecimento sobre a matéria, para que sirva como base ou complemento para pesquisas futuras e para a estruturação normativa brasileira, apresentando grande relevância tanto em termos sociais quanto para o ordenamento jurídico. Surge uma pergunta problema, que se busca compreender de forma mais profunda: à luz das normas internacionais, os meios atuais de proteção do credor são suficientes para garantir a segurança jurídica destes nos contratos internacionais de comércio entre empresas?

A partir da pergunta problema e com base na premissa de que em momentos de crise financeira existe a possibilidade de grandes corporações virem a se tornar insolventes e que estas contam com um fluxo de capital importante para os mercados internacionais, acredita-se que os Estados, em conjunto com as organizações internacionais, devem tomar ações diretas visando evitar a insolvência generalizada por efeito em cadeia nos cenários de crise econômica, bem como que visem criar mecanismos de defesa do credor.

O objetivo geral deste trabalho é analisar a adequação dos meios atuais de proteção da segurança jurídica do credor durante crises econômicas nos contratos internacionais de comércio entre empresas, tendo como objetivos específicos: a) correlacionar o desenvolvimento da globalização com o agravamento dos efeitos das crises econômicas; b) demonstrar os atuais mecanismos de tutela da empresa credora nas relações contratuais internacionais; c) observar a aplicabilidade dos atuais

mecanismos de defesa da empresa credora internacional nos períodos de crise econômicas.

Neste trabalho será utilizado o método dedutivo, em especial fazendo uso das argumentações condicionais, com uso de silogismos a partir do conectivo lógico “se, então”, bem como dos argumentos dedutivos. Ademais, irá se utilizar pesquisa com abordagem qualitativa. Uma vez que se busca uma análise de adequação jurídica, esta metodologia se adequa ao propósito, que é de entender o fenômeno e buscar um resultado<sup>1</sup>.

Quanto ao tipo de pesquisa, será utilizada a pesquisa exploratória, a fim de desenvolver e esclarecer os mecanismos de tutela do credor em relações contratuais internacionais, bem como porque se buscará analisar a adequação destes métodos aos movimentos mercadológicos globalizados. Segundo mostram Marconi e Lakatos<sup>2</sup>, estudos exploratórios são aqueles “cujo objetivo é a formulação de questões ou de um problema com tripla finalidade: (1) desenvolver hipóteses; (2) aumentar a familiaridade do pesquisador com o ambiente, fato ou fenômeno, para a realização de uma pesquisa futura mais específica; (3) modificar e clarificar conceitos”.

A técnica de pesquisa adotada é a das pesquisas bibliográfica e documental. Tendo por tática de análise dos dados a da análise do conteúdo. Os dados coletados serão compartimentalizados e interpretados por meio de categorias e seus significados a partir da revisão literária e documental, que evidenciam a realidade do objeto de pesquisa<sup>3</sup>.

Em suma, esta pesquisa pode ser como pesquisa será exploratória; com abordagem qualitativa; com uso do método dedutivo; usando-se das pesquisas bibliográfica e documental; e com estratégia de análise de dados pela análise de conteúdo.

Visando explicar de melhor maneira o tema, o presente trabalho está dividido em três capítulos, trazendo o primeiro uma visão geral e histórica sobre a temática, correlacionando ao longo do tempo o desenvolvimento da globalização, enquanto mecanismo de interconexão e interdependência mercadológica, com o agravamento dos efeitos das crises econômicas nos países.

---

<sup>1</sup> PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do trabalho científico: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico**. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

<sup>2</sup> MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2017. p. 205.

<sup>3</sup> BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2016.

O segundo capítulo busca estudar o comércio internacional identificando os mecanismos atuais de tutela da empresa credora nas relações contratuais internacionais a partir de um estudo sobre as nuances dos contratos internacionais de comércio entre pessoas jurídicas de direito privado, que é o tipo contratual a que este trabalho visa dar maior enfoque de estudo. Para tal, é fundamental observar o papel dos juros, da inflação e do crédito a fim de compreender as necessidades mercadológicas internacionais das empresas credoras em relações contratuais transnacionais.

Por fim, no terceiro capítulo, se dedica a um estudo de adequação dos resultados colhidos nos capítulos anteriores às necessidades atuais do mercado, apontando o papel dos Estados, das organizações internacionais e da iniciativa privada na defesa do credor e na busca pelo adimplemento das obrigações internacionais.

## 2 GLOBALIZAÇÃO E CRISES ECONÔMICAS: UM BREVE RETRATO

### 2.1 Globalização e interdependência

Nos tempos atuais os processos da globalização e das crises econômicas têm sido objeto de grande destaque. Desde cedo é ensinado nas escolas sobre o mundo globalizado em que vivem os alunos e sobre grandes acontecimentos históricos como a Crise Financeira de 1929. Com o aprofundamento dos estudos ao longo dos anos, no entanto, observa-se que a análise isolada da globalização e das crises econômicas apresenta pouca clareza, sendo fundamental observar os fenômenos de forma dinâmica e interconectada.

A globalização tem se demonstrado como um grande marco no cenário internacional, notadamente no cenário pós-bipolar em razão do término da Guerra Fria no final da década de 1980, e é caracterizado pela maior valoração das organizações internacionais, pelo aumento da cooperação entre os Estados, inclusive com processos de integração regional, e com os Estados Unidos emergindo como um dos principais atores do sistema internacional<sup>4</sup>. Bôaviagem<sup>5</sup> acresce ao dizer que no movimento em comento é evidenciada a migração e movimentação de pessoas, a dissipação do conhecimento, das operações financeiras, das movimentações de capital e das relações comerciais em escala mundial.

Sabe-se que o surgimento das relações comerciais entre povos se confunde com a origem das sociedades. No entanto, foi na Idade Moderna que se iniciou um processo de formação de elos internacionais, quando nas chamadas grandes navegações os europeus desbravaram os oceanos em busca das valiosas especiarias, formando colônias nas Américas e realizando transações comerciais com diversos povos durante este processo<sup>6</sup>.

Em meados do século XIX este sistema inicia a sofrer uma série de mudanças que futuramente se perfariam em drástica transformação, pois nos países industrializados, notadamente os Estados Unidos, Inglaterra, Japão e o recém unificado Império Alemão, passaram a surgir grandes grupos empresariais. No

---

<sup>4</sup> MARIANO, Karina Pasquariello. Globalização, integração e estado. **Lua Nova**, v. 71, p. 123-168, 2007.

<sup>5</sup> BÔAVIAGEM, Aurélio Agostinho da. Sobre princípios dos contratos internacionais de comércio. **Revista Acadêmica - Faculdade de Direito do Recife**, v. 88, n. 2, p.63-81, 2016.

<sup>6</sup> VICENTINO, Cláudio; DORIGO, Gianpaolo. **História geral e do Brasil**. 1. ed. São Paulo: Scipione, 2010.

entanto, os códigos civis da época deixaram de regulamentar uma vasta gama de aspectos pertinentes às relações econômicas. Em busca de aumentar seus faturamentos, surge um movimento capitaneado pelas potências industriais europeias, cujas colônias americanas já vinham passando por processos de independência, em que passaram a buscar matéria-prima e mão-de-obra mais barata e mercado consumidor em nações do continente africano, aproveitando o vazio de poder deixado pelos ibéricos na região e expandindo os seus mercados. Com este cenário político o capitalismo globalizado ganha maior evidência, fortalecendo a atuação dos bancos e indústrias transnacionais dos Estados imperialistas, o que causou modificações no direito privado então vigente<sup>7</sup>.

Observa-se neste período uma grande expansão de determinados Estados, tanto em território quanto em zonas de influência, de forma que elementos políticos e econômicos não mais eram claramente distinguíveis, fazendo surgir um novo padrão de desenvolvimento internacional, o qual divergia consideravelmente do livre-mercado e da livre iniciativa praticada até então, movimento este chamado de Imperialismo<sup>8</sup>. Em contrapartida, pode-se dizer que este processo reafirmou o intercâmbio entre as nações de forma interna, entre a colônia e sua metrópole, e bilateral, entre uma metrópole e outra, não havendo ainda um sistema global interconectado.

A Primeira Guerra Mundial muda este cenário ao forçar os Estados envolvidos a redesenhar as relações econômicas entre si. Pela primeira vez na história humana os Estados envolvidos na grande guerra atuam de forma conjunta e coordenada nos campos econômico e social com um objetivo comum: aniquilar o grupo militar inimigo. Desde a disputa por matéria-prima até os embates por novas tecnologias fizeram a balança econômica global sofrer mutações, as quais foram marcadas pelo aumento da interconectividade e interdependência entre as economias nacionais, o que afastou a antiga ideia de que o Estado e a economia não tinham qualquer ponto de convergência além do chamado “direito da guerra”. Viu-se que o direito deveria se debruçar sobre a dimensão econômica a fim de garantir a estabilidade jurídica das relações privadas<sup>9</sup>.

---

<sup>7</sup> BERCOVICI, Gilberto. As origens do direito econômico: homenagem a Washington Peluso Albino de Souza. **Revista da Faculdade de Direito da UFMG**, Belo Horizonte, n. especial, pp. 253 - 263, 2013.

<sup>8</sup> HOBBSBAWM, Eric. **The age of empire: 1875-1914**. 1. ed. New York: Vintage Books, 1987.

<sup>9</sup> BERCOVICI, Gilberto. As origens do direito econômico: homenagem a Washington Peluso Albino de Souza. **Revista da Faculdade de Direito da UFMG**, Belo Horizonte, n. especial, pp. 253 - 263, 2013.

Este movimento de entrelaçamento econômico foi reforçado com o advento da Segunda Guerra Mundial, que possibilitou vasta interconexão transfronteiriça a partir do comércio e investimento entre os países componentes do grupo de guerra a que pertenciam, notadamente nos setores de logística, tecnologia e telecomunicação, ainda que a custo de grande degradação ambiental, dispersão de armas, fragilização das relações trabalhistas e agravamento de crises financeiras<sup>10</sup>. Hobesbawm<sup>11</sup> salienta que foi o apogeu do Eixo, capitaneado pela Alemanha de Adolf Hitler, foi essencial para que os Aliados se unissem pela defesa dos valores e instituições ocidentais, de forma que é possível dizer que a guerra trouxe maior integração entre os Estados e mercados, notadamente os ocidentais. Conforme será melhor demonstrado posteriormente, as modificações geopolíticas decorrentes do final desta guerra transformaram a regulamentação das relações comerciais internacionais.

No entanto, o final da Segunda Guerra Mundial não proclamou um único Estado vencedor, mas apresentou dois competidores pela condição de Estado hegemônico: os Estados Unidos da América e a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas. Com a derrota do Eixo e a formação da bipolarização entre soviéticos e americanos viu-se um mundo dividido entre os ideais capitalistas e socialistas, bem como uma forte disputa pela soberania política mundial.

Por um lado, a URSS, nação até então majoritariamente agrária, se industrializou rapidamente a partir da produção em massa. No período posterior à Segunda Guerra Mundial ocorreu um grande processo de deslocamento setorial da força de trabalho do campo em sistema de agricultura familiar para as cidades em regime assalariado, notadamente em grandes centros urbanos como Moscou e Leningrado, esta última chamada de São Petesburgo na atualidade. A grande demanda por trabalhadores assalariados para as indústrias soviéticas deu a estas um evidente incremento de produtividade e lucro nas décadas de 1950 e 1960. A drástica redução ficta do desemprego pela mudança de modelo econômico gerou aumento dos salários, em especial no setor da indústria<sup>12</sup>.

---

<sup>10</sup> VIOTTI, Paul R.; KAUPPI, Mark V. **International Relations**. Theory. Pearson Longman, 5 edição, 2012.

<sup>11</sup> HOBESBAWM, Eric. **Age of extremes**. 2. ed. Londres: Abacus, 1995.

<sup>12</sup> MEDEIROS, Carlos Aguiar de. A economia política da transição na Rússia. In: ALVES, André Augusto de Miranda Pineli (org.). **Uma longa transição**: vinte anos de transformações na Rússia. Brasília: Ipea, 2011. p. 13-37.

A zona de controle e influência da URSS não era objeto de expansão, do governo stalinista, pois, ao contrário da ideia de revolução permanente e global defendida por Trotsky, Stalin e seus seguidores eram adeptos do uso de força militar para a manutenção política do socialismo em um país único e centralizador, exercendo sua influência, notadamente nos países do Conselho para Assistência Econômica Mútua (Comecon). Os EUA, por sua vez, adotaram política expansionista, visando exercer controle e predominância política e econômica sobre o resto do mundo, herdando a antiga influência das potências império-coloniais europeias, que foram devastadas pelas grandes guerras. Neste cenário, cada um dos Estados antagonistas evitava intervir na zona de influência do outro<sup>13</sup>.

A dominação militar dos EUA possibilitou a estabilidade necessária para que a Europa e o Japão, devastados pela guerra, focassem em reconstruir seus países por meio de agendas econômicas que enfatizavam ganhos absolutos, o que fomentou o aumento da interdependência econômica e do processo de globalização. O Plano Marshall<sup>14</sup> fortaleceu ainda mais as relações político-econômicas entre os Estados Unidos e os europeus, pois, ao ajudar a recuperar a prosperidade econômica da Europa ocidental e, com isto, criar um senso de gratidão, os norte-americanos reforçaram a resistência à URSS enquanto ampliaram sua zona de influência por *soft power*<sup>15</sup>. Desta forma, ampliaram seu poderio econômico a partir do fortalecimento da economia e das instituições administrativas de Estados estratégicos<sup>16</sup>.

Na medida em que a retórica da Guerra Fria via capitalismo e socialismo, o “mundo livre” e o “totalitarismo”, como dois lados de um abismo intransponível, e rejeitava qualquer tentativa de estabelecer uma ponte, podia-se até dizer que, à parte a possibilidade de suicídio mútuo da guerra nuclear, ela assegurava a sobrevivência do adversário mais fraco. Pois, entrincheirada por trás de cortinas de ferro, mesmo a ineficiente e frouxa economia de comando por planejamento centralizado era viável — talvez cedendo aos poucos, mas de nenhum modo passível de desabar de uma hora para outra. Foi a interação da economia do tipo soviético com a economia mundial capitalista, a partir da década de 1960, que tornou o socialismo vulnerável. Quando os líderes socialistas na década de 1970 preferiram explorar os recursos recém-disponíveis do mercado mundial

<sup>13</sup> HOBBSAWM, Eric. **Age of extremes**. 2. ed. Londres: Abacus, 1995.

<sup>14</sup> O Plano Marshall foi uma política de ajuda em que os EUA deram 2% do Produto Interno Bruto do país aos Estados Europeus devastados pela Segunda Guerra Mundial para que estes recuperassem suas economias.

<sup>15</sup> *Soft power* é uma teoria desenvolvida por Joseph Nye que consiste em uma forma de poder baseada na capacidade de atrair e persuadir, utilizando recursos culturais, valores políticos e políticas externas. Ele desempenha um papel fundamental nas relações internacionais, permitindo que países influenciem outros de maneira positiva e não coercitiva.

<sup>16</sup> NYE, Joseph S. **The future of power**. New York: Public Affairs, 2011. *E-book*.

(preços de petróleo, empréstimos fáceis etc.), em vez de enfrentar o difícil problema de reformar seu sistema econômico, cavaram suas próprias covas (ver capítulo 16). O paradoxo da Guerra Fria é que o que derrotou e acabou despedaçando a URSS não foi o confronto, mas a *détente*.<sup>17</sup>

A fim de mostrar seu poderio, diariamente novas armas eram criadas pelas grandes potências e a ameaça de um conflito direto entre ambas era iminente. O temor da destruição mútua assegurada<sup>18</sup> compelia essas potências a agirem com cautela e meticulosidade em suas políticas externas, cientes de que a eclosão de um conflito nuclear poderia resultar na aniquilação da humanidade.

Ironicamente, as tensões recíprocas contribuíam para a estabilidade do sistema internacional, dada a iminência do medo (também recíproco). Essas tensões, contudo, estimularam o desenvolvimento tecnológico na chamada "corrida armamentista". Os limites da disputa foram além da atmosfera terrestre, tendo passado os países a demonstrar seu poderio no espaço. Com fortes investimentos em ciência e tecnologia, ambos os Estados em embate fizeram surgir importantes invenções que resultaram em conquistas notáveis. Os soviéticos saíram a frente na disputa espacial com o lançamento do primeiro satélite artificial (Sputnik-1), do primeiro ser vivo ao espaço, a cadela soviética Laika na missão Sputnik-2, e do primeiro ser humano no espaço, o russo Iuri Gagarin na missão Vostok 1. Em resposta, os EUA enviaram a primeira missão tripulada à lua terrestre (Apollo 11), que foi exitosa em pousar no satélite natural<sup>19</sup>. Eventos que impulsionaram diretamente o comércio internacional de mercadorias.

Foi também neste período que importantes tecnologias foram desenvolvidas, como o sistema de posicionamento global (GPS), a internet e os computadores portáteis possibilitando a conectividade entre indivíduos de forma quase instantânea.

Com o final da Guerra Fria e o final da União das Repúblicas Socialistas Soviéticas, os Estados Unidos da América passaram a exercer maior dominância global, em especial por seu poder econômico e militar<sup>20</sup>. Sua cultura, da mesma forma, passou a afetar ainda mais a convivência internacional. Após o dito evento, o governo

---

<sup>17</sup> HOBBSBAWM, Eric. **Age of extremes**. 2. ed. Londres: Abacus, 1995.

<sup>18</sup> Do termo estadunidense *mutual assured destruction* (MAD).

<sup>19</sup> VICENTINO, Cláudio; DORIGO, Gianpaolo. **História geral e do Brasil**. 1. ed. São Paulo: Scipione, 2010.

<sup>20</sup> MARIANO, Karina Pasquariello. Globalização, integração e estado. **Lua Nova**, v. 71, p. 123-168, 2007.

americano buscou cada vez mais o desenvolvimento tecnológico de armas de precisão para serem lançadas do ar e do mar, sob a dialética da resolução de conflitos. Essa evolução de armas fomentou a imagem de que os EUA seriam uma nação com um alto poder, e poderiam se utilizar dele sem matar soldados americanos e civis, a fim de evitar casualidades, intimidando os inimigos<sup>21</sup>.

Já no final dos anos 90 e início dos anos 2000 o mercado global sofreu um processo de expansão com o desenvolvimento de tecnologias que possibilitavam uma maior conectividade entre os indivíduos de forma quase que instantânea. De acordo com Fróis<sup>22</sup>, ainda que essa mistura de tradições culturais possa acarretar em um choque de culturas e, conseqüentemente, em situações de preconceito sociais, raciais, econômicos e religiosos é inegável que essa poderosa ferramenta proporcionou e continua a proporcionar a disseminação de informações entre as culturas, o deslocamento mais rápido e, neste sentido, o intercâmbio cultural e até mesmo, o hibridismo cultural.

Esse avanço tecnológico representa um momento de grande transformação na história da humanidade, particularmente pelo surgimento da *internet*, que possibilita a interconexão das várias sociedades e impacta significativamente na globalização e na maneira em como vivemos e nos comunicamos.

Para efeitos desta dissertação, é válido destacar algumas consequências relevantes dessas mudanças, sendo elas a integração cultural, a formação de consciência global e as transformações econômicas, especialmente no que diz respeito à ampliação das relações comerciais internacionais. Um exemplo disso é a figura dos tratados multilaterais os quais vêm cada vez mais ocupando espaço no direito internacional e, inclusive, vêm exigindo que reformas sejam empreendidas como forma de acomodar essa demanda crescente<sup>23</sup>.

Considerando que o direito é um reflexo das condições e tradições da sociedade em que opera, isso reflete a evolução das relações internacionais, com laços cada vez mais estreitos e relações de interdependência cada vez mais fortes.

---

<sup>21</sup> RUDZIT, G. O debate teórico em segurança internacional: mudanças frente ao terrorismo? **Civitas**: revista de ciências sociais. [S. l.], v. 5, n. 2, p. 297–323, 2006.

<sup>22</sup> FRÓIS, Katja Plotz. Globalização e a cultura identidade no mundo de iguais. **Caderno de pesquisa interdisciplinares em ciências humanas**, v. 5 n. 62. p. 1-9. Florianópolis, Santa Catarina, Brasil, 2004.

<sup>23</sup> FITZMAURICE, Malgosia. The Practical Working of the Law of the Treaties. *In*: EVANS, Malcom D. **International law**. 1. ed. New York: Oxford University Press, 2003.

Nesse sentido, enquanto as relações entre Estados se desenvolveram para estar cada vez mais próximas e fortalecidas, a internet também possibilitou um nível de aproximação entre pessoas e grupos de diferentes regiões do globo que, até então, não teriam condições de se comunicarem sem a necessidade de longas viagens.

O caso da Primavera Árabe é um exemplo de como essa aproximação social através da internet foi capaz de causar transformações sociais e políticas de grande relevância. A Primavera Árabe pode ser descrita, de forma breve, como um conjunto de protestos realizados em países árabes do Oriente Médio e do Norte da África (MENA) a partir de dezembro de 2010 e que teve como objetivo destituir regimes autoritários e buscar melhorias na qualidade de vida das populações.

O estopim da Primavera Árabe foi o ato do jovem tunisiano Mohamed Bouazizi que, insatisfeito com as condições socioeconômicas do país e a atuação do governo, decidiu atear fogo em si mesmo na frente da sede do governo. A ação, documentada e veiculada em vários canais de transmissão, fez com que seu ato fosse rapidamente visto por muitos outros que se viam na mesma situação de insatisfação e, a partir daí, deu-se início a uma série de manifestações e protestos sociais na região.

Dentre os vários resultados desses protestos, podemos citar a renúncia do então presidente tunisiano, Ben Ali, que, depois de mais de 20 anos no poder, se viu impossibilitado de exercer suas funções pouco menos de 10 dias depois da morte de Bouazizi<sup>24</sup>.

Importa mencionar, nesse momento, que muito embora seja difícil negar o fortalecimento da interdependência e da interconexão entre povos, empresas e Estados, ainda existem movimentos específicos de contrafluxo, que vão contra essa tendência de globalização, circunstância materializada no caso do Brexit.

No ano de 2020 ocorreu oficialmente a saída do Reino Unido da União Europeia, o que impactou diretamente as relações comerciais internacionais. O movimento, que ficou popularmente conhecido como Brexit, causou consideráveis reflexos na economia britânica.

Se faz necessário estabelecer um panorama acerca do movimento Brexit, demonstrando as nuances sociais e econômicas vivenciadas pelo Reino Unido naquele momento.

---

<sup>24</sup> GARDNER, Frank. O homem que 'acendeu' a fagulha da primavera árabe. **BBC News**, 17 dez. 2011. Caderno Internacional.

Inicialmente, é importante salientar que o apoio do eleitor britânico para sair da União Europeia não é algo novo. Desde a adesão do Reino Unido à então Comunidade Econômica Europeia (CEE), em 1973, a relação com a Europa tem sido uma questão delicada na política britânica. Muitos britânicos expressaram preocupações sobre a soberania nacional, imigração, regulamentações da União Europeia e o custo da participação no bloco. Houve variação do apoio à saída da União Europeia pelo Reino Unido ao longo dos anos, chegando ao ápice em 1980, quando 71% dos britânicos se disseram a favor da medida, e tendo cume em 1991, quando apenas 31% dos nacionais compactuavam com tal posicionamento. Entre 1977 e 2014 a média nacional de apoio à saída da EU foi de 47%<sup>25</sup>.

Após a crise da dívida pública europeia cresceu o ceticismo em relação à União Europeia, tendo o então primeiro-ministro conservador David Cameron prometido que, caso o Partido Conservador Britânico ganhasse as próximas eleições gerais, seria feito um referendo relativo à saída do Reino Unido da União Europeia, o que ocorreu em 2015<sup>26</sup>. A estratégia foi tomada visando apaziguar as divisões internas dentro de seu próprio partido e conter a ascendente popularidade do Partido da Independência do Reino Unido (UKIP), que defendia a saída da União Europeia.

O referendo sobre a permanência do Reino Unido na União Europeia ocorreu em 23 de junho de 2016, e a maioria dos eleitores votou pela saída do bloco, com 52% a favor do Brexit e 48% contra. O resultado do referendo foi uma surpresa para muitos, pois a maioria das pesquisas previa uma vitória da permanência<sup>27</sup>.

Após o resultado do referendo, a primeira-ministra Theresa May invocou o protocolo do Artigo 50 do Tratado da União Europeia, o que oficializou o processo de negociação da saída do Reino Unido da União Europeia e iniciou o debate entre o bloco e o país retirante para estabelecer os termos de sua separação e da relação futura<sup>28</sup>, estabelecendo um prazo de dois anos para a conclusão das negociações, conforme prevê o item 3 da referida norma.

---

<sup>25</sup> GRAZIANO, Alejandro G.; HENDLEY, Kyle; LIMÃO, Nuno. Brexit uncertainty and trade disintegration. **The Economic Journal**, Oxford, v. 131, n. 635, p. 1150–1185, 2020.

<sup>26</sup> Ibidem.

<sup>27</sup> MAKAKIS, Menelaos. Differentiated Integration and Disintegration in the EU: Brexit, the Eurozone Crisis, and Other Troubles. **Journal of International Economic Law**, Oxford, v. 23, n. 2, p. 489–507, 2020.

<sup>28</sup> GLITZ, Frederico E. Z. Brexit, direito contratual europeu e Mercosul: lições para a integração. **Revista Novos Estudos Jurídicos**, Itajaí, v. 23, n. 2, p. 549–577, 2018.

As negociações entre o Reino Unido e a União Europeia foram delicadas, notadamente por envolver questões como os direitos dos cidadãos britânicos e europeus, a fronteira irlandesa, a cooperação de segurança e os acordos comerciais em destaque. Em novembro de 2018, um acordo de retirada foi alcançado, mas foi rejeitado repetidamente pelo Parlamento britânico, levando a atrasos e incertezas adicionais.

Na contramão da globalização, o Brexit gerou incertezas e volatilidade nos mercados financeiros. Empresas, investidores, gestores políticos e a população em geral adotaram uma postura cautelosa diante da perspectiva de mudanças nas relações comerciais e regulatórias, o que afetou a libra esterlina, que caiu em relação a outras moedas.

Mesmo com o surgimento da COVID-19, a qual destacou a interconexão da globalização e as vulnerabilidades dentro do sistema capitalista, impactando diretamente a dinâmica espacial global, o movimento do Brexit não perdeu forças, tendo a saída sido oficializada alguns meses após a pandemia atingir o continente europeu.

Como dito há pouco, a força da interconexão e interdependência resultantes da globalização ganharam novo destaque com a pandemia da doença COVID-19. Uma vez que, no mundo globalizado e, portanto, caracterizado pela redução de barreiras geográficas e pelo intercâmbio entre sociedades, a propagação desse vírus foi facilitada e o impacto de suas consequências foi sentido de forma intensificada em vários setores econômicos.

Sobre o tema, Rodrigues, Landim e Santos<sup>29</sup> ofereceram uma análise profunda dos efeitos da pandemia de COVID-19 no contexto da globalização:

As redes sempre existiram, mas se alteraram de forma significativa com a revolução tecnocientífica da globalização, uma vez que agora estão inseridas dentro de uma lógica de eliminação das barreiras geográficas e um melhor funcionamento do fluxo de capital entre os espaços do mundo. Todavia, estas mesmas redes também são capazes de facilitar uma homogeneização de culturas, gostos, força de trabalho, e inclusive, doenças. A covid-19 é uma prova disso.

Apesar dessa capacidade homogeneizadora, o vírus e as respostas a ele também demonstraram que os territórios ainda estão e são controlados por atores (Estados) muito bem delimitados e que possuem um alto grau de controle sobre seus domínios espaciais; todavia, essa rigidez não está associada apenas ao corpo político de um país. Ela também está associada,

---

<sup>29</sup> RODRIGUES, André Luiz Teodoro; Landim, Gabriel de Paula Barbosa; SANTOS, Jonathan Christian Dias dos. Dossiê Coronavírus: A pandemia da globalização ou globalização da pandemia? Impactos espaciais da crise sanitária no sistema capitalista. **Espaço e Economia**. Rio de Janeiro, n. 20, 2020.

ou, melhor dizendo, está em constante atuação com os principais sujeitos do modelo econômico quase hegemônico no mundo. Grandes corporações e Estados, possuem atuações conjuntas, seja no sucesso do combate ao vírus, ou na forma como ele se intensificou e territorializou nos diferentes econômicos. Isto ocorre, pois, como apontamos anteriormente, essa pandemia é uma pandemia capitalista, e por ser capitalista, é uma pandemia globalizada.

## 2.2 Vacas gordas e magras: tempos de bonança e crise

Feito o retrato histórico da globalização, para atingir ao objetivo de correlação a que se propõe este capítulo se faz necessário, mais uma vez, revisitar a história. No entanto, observar-se-á a perspectiva do comércio ao longo do tempo.

No início do século XIX os países industrializados, a partir da iniciativa do Reino Unido<sup>30</sup>, passaram a utilizar o ouro como padrão de referência monetária internacional e, posteriormente, como reserva de emergência dos ativos internacionais dos Estados. O sistema promovia que o regime cambial do sistema fosse fixado conforme a quantidade de ouro que o país detinha e que as transações financeiras entre países fossem feitas em forma de ouro<sup>31</sup>, ou seja, em uma relação mercantil havia conversão da moeda local para o valor em ouro sendo este pago ao vendedor, que posteriormente o converteria para sua moeda nacional.

A partir desse sistema, as nações industriais, como a Inglaterra, Alemanha, França e outras, exportavam mais produtos do que importavam, mas realizavam uma alta importação de ouro, gerando um superávit na economia. Com isso foi necessário que as nações que mais importavam do que exportavam produtos industrializados, deveriam exportar o seu ouro para ajustar o déficit, já que com a entrada do ouro no país aumentaria a oferta monetária e, conseqüentemente, geraria inflação e uma baixa nas vendas, reduzindo a competitividade em face do mercado internacional<sup>32</sup>. Dessa forma, existindo um equilíbrio monetário entre o dinheiro que entra e sai do país.

Em sete anos a disponibilidade mundial de ouro aumentou de seis a sete vezes, assim como a quantidade de impressões de moedas de ouro emitidas

<sup>30</sup> O Reino Unido já utilizava o sistema de peso nas moedas com os xelins e as libras. A libra, originalmente é uma unidade de peso, não de valor monetário, que, pela prática comercial, passou a ser adotada como referência monetária para contagem de xelins.

<sup>31</sup> SERRANO, Franklin. Do ouro imóvel ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 2, p. 237-253, jul./dez. 2002.

<sup>32</sup> TORRES FILHO, Ernani Teixeira. Poder monetário estrutural: do padrão ouro ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**. Campinas, v. 28, n. 3, p. 621-639, setembro-dezembro 2019.

pela Inglaterra, França e Estados Unidos cresceu de uma média anual de 4,9 milhões de libras em 1848-49 para 28,1 milhões de libras por ano entre 1850 e 1856. O papel da barra de ouro na economia mundial continua a ser até hoje um assunto de discussão apaixonada, debate este que não devemos abordar. Sua ausência, entretanto, não deve ter trazido tantos inconvenientes quanto foi imaginado pelos observadores da época: outros meios de pagamento como cheques – uma grande novidade – faturas, etc, estavam em expansão e a uma taxa considerável.<sup>33</sup>

O período foi marcado por grande estabilidade no sistema creditício e nas principais moedas comerciais, pois o Reino Unido, principal comercializador da época, tinha uma moeda sólida e estável, notadamente em razão do lastro em ouro, o que possibilitou a utilização da libra esterlina como meio de pagamento no crescente mercado internacional. O banco central britânico convertia livremente as cédulas esterlinas em ouro e a baixa regulamentação comercial, reflexo do movimento de liberdade jurídica que era característico dos ordenamentos normativos da época, permitia que o metal nobre fosse livremente explorado e exportado<sup>34</sup>.

É relevante destacar que o sistema monetário-comercial internacional do século XIX foi formado sob a ausência de normas britânicas, portanto, a adesão ao padrão-ouro inglês derivou das vantagens que os Estados observaram na composição do referido sistema monetário e da tradição de adoção como moeda de referência internacional a da autoridade estatal com maior influência nas relações geopolíticas globais, que na época era o Reino Unido.

A produção mundial aumentava, em especial pela influência do ferro e do aço<sup>35</sup>. Os mercados estadunidense e alemão passam a ocupar posição de destaque entre os países industrializados e a revolução industrial chega aos países escandinavos e ao Império Russo<sup>36</sup>.

Com a ampliação de mercados industriais se desenvolvendo e produzindo maior competitividade no mercado, o houve declínio da hegemonia britânica, que foi perdendo participação nos mercados tradicionais. Porém, com os mercados da América Latina e das suas colônias, em principal a Índia, a Inglaterra consegue manter

---

<sup>33</sup> HOBBSAWM, Eric. **The age of capital**: 1848-1875. 1. ed. Londres: Abacus, 1995.

<sup>34</sup> STRANGE, Susan. **States and markets**. 2. ed. London: Continuum, 2004.

<sup>35</sup> Apesar de algumas breves crises no período, foi uma época era de fartura econômica e cultural conhecida como a *belle époque*, ou a bela época.

<sup>36</sup> HOBBSAWM, Eric. **The age of empire**: 1875-1914. 1. ed. New York: Vintage Books, 1987.

a supremacia das exportações ainda que perdendo posição na produção mundial de manufaturados, o que estabilizou a economia britânica<sup>37</sup>.

Entretanto, em certos momentos o mercado fala por meio da dor. O declínio do padrão ouro-libra ocorreu devido ao cenário econômico gerado pelo surgimento da Primeira Guerra Mundial, em 1914. Com a alta demanda por bens e a necessidade de emissão de dinheiro visando custear o conflito, os preços aumentaram. Simultaneamente, os altos gastos do Reino Unido com a guerra desestabilizaram os cofres públicos, trazendo déficit fiscal ao país. O conjunto destes fatores fez com que as vantagens de utilizar a libra como meio de pagamento no comércio internacional fosse, ao final da primeira grande guerra, praticamente aniquilada<sup>38</sup>.

A partir de então, o fluxo de ouro progressivamente mudou da metrópole para a antiga colônia, passando os Estados Unidos a assumir maior relevância econômica global. No entanto, não só a decadência britânica foi relevante para o apogeu estadunidense, mas há de se lembrar que, apesar de ter participado ativamente do combate, o país não foi campo de batalha da Primeira Guerra Mundial. A Europa foi devastada, mas o território americano esteve ileso durante toda a guerra. Como é comum em relações sociais, o menos favorecido ajuda o mais favorecido. Neste caso não foi diferente, os Estados Unidos ajudaram os países aliados a se reerguer após o conflito, em especial por meio da Liga das Nações. Entretanto, nas relações sociais políticas toda ajuda tem um custo, e os estadunidenses saíram do conflito herdando o posto de principal potência econômica internacional, outrora ocupado por seus colonizadores<sup>39</sup>.

De todo modo, o fim da guerra fragilizou a indústria de armamentos por ausência de demanda. Sem encomendas, as empresas passaram a demitir funcionários e os setores fornecedores de matéria-prima também tiveram sua demanda reduzida, o que também causou demissões. Não suficiente, o regresso dos soldados às suas casas saturou o mercado de trabalho já escasso, implicando em

---

<sup>37</sup> SERRANO, Franklin. Do ouro imóvel ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 2, p. 237-253, jul./dez. 2002.

<sup>38</sup> BREMMER, Ian; KEAT, Preston. **The fat tail**: the power of political knowledge in an uncertain world. 1. ed. New York: Oxford University Press, 2010.

<sup>39</sup> FERGUSON, Niall. **A ascensão do dinheiro**: a história financeira do mundo. Tradução: Cordélia Magalhães. São Paulo: Planeta do Brasil, 2009. *E-book*.

maior desemprego e redução de salários<sup>40</sup>. A fim de controlar a situação, o FED<sup>41</sup> aumentou a taxa de juros básica, causando menos consumo, menos investimento e gerando mais desemprego. A redução dos gastos públicos e de impostos eventualmente estabilizou a situação, fazendo com que os índices de desemprego caíssem e os Estados Unidos alavancassem os lucros de suas empresas na década de 1920, até o fim do apogeu em 1929<sup>42</sup>.

A década dourada de 1920, na qual prosperou a economia americana, atraiu ouro de todas as partes do mundo. As vastas reservas ricas em recursos naturais estavam sendo exploradas, as cidades se tornaram movimentados centros comerciais e navios cheios de imigrantes traziam mão de obra barata. O país agora era o mais rico do mundo com os juros dos empréstimos feitos para os aliados durante a guerra.

Os Estados Unidos haviam se tornado uma enorme potência industrial. O mercado automotivo era um dos mais dominantes e levava consigo a indústria petrolífera e metalúrgica. A produção em massa característica do fordismo acelerou a fabricação e cortou os custos da operação. A classe trabalhadora passava a ser mais bem remunerada, em especial pelos bônus decorrentes da alta produção e pelos impostos mais baixos, aumentando o poder de compra do cidadão médio. Formava-se o *American way of life*<sup>43</sup>.

Com lucros jamais vistos, as empresas listadas em bolsa de valores tinham valorização quase certa, o que levou milhares de estadunidenses a especular no mercado de ações. Wall Street estava em alta com o aumento nos investimentos. Já que o valor das ações continuava subindo, o lucro instantâneo na compra e venda de ações atraía a classe trabalhadora, que passava a buscar novas fontes de rendimento na aposta em valorização de ativos<sup>44</sup>.

No entanto, com o início da recuperação da indústria europeia a exportação de bens americanos diminuiu, pois os europeus passaram a competir com os norte-americanos em seus mercados internos. As empresas nos Estados Unidos

---

<sup>40</sup> Importante ressaltar que este movimento foi importante para o desenvolvimento dos direitos constitucionais sociais, trazidos, em especial, pela Constituição de Weimar e pela Constituição do México.

<sup>41</sup> O Federal Reserve System (Fed) corresponde ao Tesouro e ao Banco Central dos Estados Unidos da América.

<sup>42</sup> ALVES, Waldon Volpiceli. **Uma Breve História das Crises Econômicas**. Tradução: Cordélia Magalhães. São Paulo: Planeta do Brasil, 2009. *E-book*.

<sup>43</sup> O Estilo de vida americano.

<sup>44</sup> VICENTINO, Cláudio; DORIGO, Gianpaolo. **História geral e do Brasil**. 1. ed. São Paulo: Scipione, 2010.

continuavam produzindo. A partir de 1927 o mercado estadunidense já passava a emitir sinais de alerta. Com demanda decadente e manutenção de oferta, estas corporações produziam mais do que vendiam, de modo que começavam a auferir prejuízo. Quando a diminuição da produção ocorreu, junto consigo vieram as demissões e a contenção dos gastos das empresas. Os bancos, em vista da diminuição dos empréstimos às empresas, passaram a oferecer condições especiais de empréstimos para os cidadãos e empresas comprarem ações na bolsa de valores. O que foi amplamente adotado pelo mercado interno e internacional<sup>45</sup>.

Ocorre que enquanto o preço das ações continuava em ascensão, uma perturbadora cadeia de eventos mascarava a prosperidade. Um ponto relevante é que o preço dos ativos não subia pelo crescimento dos lucros, mas sim pelo aumento da demanda decorrente da especulação com facilitação de crédito bancário. Os lucros especulativos quase instantâneos, os lucros empresariais em queda, o aumento do desemprego e a ausência de regulação da bolsa de valores de Nova York, reflexo da legislação e política liberal clássica da época, anunciavam um desastre iminente. Além disto, muitos países europeus, ainda assolados pelos reflexos da guerra, enfrentavam dificuldades para pagar suas dívidas com os bancos norte-americanos. Em resumo: observavam-se grandes empréstimos, pouca geração de receita e quase nenhuma regulação. Era o conjunto perfeito para a catástrofe. Séculos antes Adam Smith<sup>46</sup> já ensinava os reflexos da especulação:

Fortunas repentinas são, verdadeiramente, por vezes feitas em tais lugares pelo chamado comércio de especulação. O mercador especulativo não exerce qualquer ramo de comércio de forma regular, estabelecida ou bem conhecida. Ele é um mercador de milho neste ano, um comerciante de vinho no próximo ano e um vendedor de açúcar, tabaco ou chá no ano seguinte. Ele entra em qualquer negócio e os deixa quando observa que os lucros provavelmente não estarão acima da média de mercado. Seus lucros e prejuízos, entretanto, não guardam regular proporção com aqueles que

<sup>45</sup> HOBBSAWM, Eric. **Age of extremes**. 2. ed. Londres: Abacus, 1995.

<sup>46</sup> Tradução livre de: "Sudden fortunes, indeed, are sometimes made in such places by what is called the trade of speculation. The speculative merchant exercises no one regular, established, or well-known branch of business. He is a corn merchant this year, and a wine merchant the next, and a sugar, tobacco, or tea merchant the year after. He enters into every trade when he foresees that it is likely to be more than commonly profitable, and he quits it when he foresees that its profits are likely to return to the level of other trades. His profits and losses, therefore, can bear no regular proportion to those of any one established and well-known branch of business. A bold adventurer may sometimes acquire a considerable fortune by two or three successful speculations; but is just as likely to lose one by two or three unsuccessful ones. This trade can be carried on no where but in great towns. It is only in places of the most extensive commerce and correspondence that the intelligence requisite for it can be had." SMITH, Adam. **An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations**. Oxford: Clarendon Press, 1979. p. 38-39.

estabelecem um ramo comercial conceituado e bem conhecido. Um aventureiro audacioso pode, por vezes, conseguir uma fortuna considerável em duas ou três especulações bem-sucedidas. Entretanto, tem a mesma probabilidade de perder toda sua fortuna em duas ou três especulações malsucedidas. Este tipo de negociação não pode ser feito em outro local além das grandes cidades. É apenas em locais onde há o mais desenvolvido comércio e correspondência que é possível obter o conhecimento necessário para tal operação.

A baixa produção das empresas pressionou os preços das mercadorias a subirem, gerando inflação. Para controlar a inflação, os Estados Unidos aumentaram a taxa de juros. Estes, por sua vez, repercutiram nos empréstimos realizados, fazendo com que os bancos passassem a cobrar o pagamento das dívidas tanto dos estadunidenses quanto dos estrangeiros. Tendo em vista o alto desemprego, tanto nos EUA quanto nos países participantes da Primeira Guerra Mundial, qual era a única maneira para pagar as dívidas? Vendendo os bens e investimentos a qualquer preço. Negociantes e trabalhadores de várias partes do mundo perderam tudo, lançando o mundo na Grande Depressão. Os anos dourados foram fatidicamente fulminados<sup>47</sup>.

Eric Hobsbawm<sup>48</sup> salienta que a produção de alimentos e matérias primas foi afetada pelo abalo financeiro estadunidense. Por certo, os Estados industrializados não produziam integralmente sua matéria prima, pois era mais produtivo focar na atividade industrial, já que esta conferia maiores retornos às empresas. Havia grande importação de matéria prima e alimentos de outros Estados, normalmente subdesenvolvidos, o que foi potencializado pelo aumento do consumo durante e após a Primeira Grande Guerra. Em consequência da contenção de gastos pela insolvência dos indivíduos e empresas dos Estados desenvolvidos, os países menos industrializados cujo comércio dependia em peso da exportação de produtos primários tiveram suas economias substancialmente abaladas pela ausência de compradores.

O mundo via os estragos de uma crise econômica global. No entanto, nem todos sentiam estes efeitos. A União das Repúblicas Socialistas Soviéticas parecia seguir um caminho de contrafluxo. Enquanto os Estados capitalistas se desesperavam com a crise, os socialistas reforçavam a produção industrial, muito embora o país ainda fosse majoritariamente agrário. Aparentemente inerte aos efeitos da crise, a economia estatizada soviética fez com que o Estado fosse centralizado e pouco integrado com os demais. Além disso, a dura regência do governo de Stalin instalou

---

<sup>47</sup> PRADO, Luiz Carlos Delorme. A Grande Depressão e a Grande Recessão: Uma comparação das crises de 1929 e 2008 nos EUA. **Revista Econômica**, Niterói, v. 13, n. 2, dez. 2011.

<sup>48</sup> HOBBSAWM, Eric. **Age of extremes**. 2. ed. Londres: Abacus, 1995.

um sistema de medo no país, pois a produção crescente decorria da imposição do Estado para manutenção da ordem pública<sup>49</sup>.

Ainda que houvesse grandes lucros, estes eram do Estado soviético, pois a coletivização da economia não permitia que um recebesse mais do que outro, o que é a base da economia capitalista. Aquele que não quisesse colaborar com o crescimento da nação era preso ou morto. A brutalidade da coletivização e repressão imposta por Stalin, no entanto, não era objeto de grande notícia, pois as informações eram censuradas pelo governo. Muitos queriam saber qual era o segredo do sucesso do sistema e vários países desenvolveram partidos comunistas, mas o interesse real era copiar o sistema para corrigir seus próprios erros, não em integrar as políticas. Não por acaso, Hobsbawm<sup>50</sup> diz que no período a globalização regrediu.

Os Estados Unidos optaram por tomar um caminho distinto: o *New Deal*<sup>51</sup>. A medida adotada pela gestão de Franklin Delano Roosevelt se afastou um pouco do liberalismo econômico característico da política estadunidense. O governo passou a regulamentar e interferir diretamente na economia a fim de conter a crise e o desemprego. O programa governamental fundava-se nos ideais keynesianos e teve características como a regulamentação e fiscalização dos atores econômicos e financeiros, notadamente da Bolsa de Valores e dos bancos; incentivo e valorização dos movimentos sindicais e associativos de classe laboral; facilitação de crédito para indústrias e manutenção de juros baixos, a fim de favorecer o consumo<sup>52</sup>.

Além disso, o governo passou a investir bastante em obras públicas como medida de contenção do desemprego, passando a contratar milhares de desempregados para as construções. Além disso, houve estabelecimento de diversos direitos trabalhistas, tais como salário-mínimo e jornada máxima de quarenta horas semanais, como mecanismo de geração de mais vagas de trabalho. Não obstante, Roosevelt facilitou a compra de casas pela população. A medida, na verdade, tinha um duplo viés: o primeiro era ampliar o acesso à moradia, pois muitos perderam suas casas com a Grande Depressão; o segundo era gerar uma ideia de uma democracia

---

<sup>49</sup> ALVES, Waldon Volpiceli. **Uma Breve História das Crises Econômicas**. Tradução: Cordélia Magalhães. São Paulo: Planeta do Brasil, 2009. *E-book*.

<sup>50</sup> HOBBSAWM, Eric. **Age of extremes**. 2. ed. Londres: Abacus, 1995.

<sup>51</sup> O New Deal, ou novo acordo, foi um pacto do presidente Franklin Delano Roosevelt com o Congresso Estadunidense de atuação conjunta e não oposição às medidas adotadas pelo executivo para contornar a Grande Depressão.

<sup>52</sup> TORRES FILHO, Ernani Teixeira. Poder monetário estrutural: do padrão ouro ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**. Campinas, v. 28, n. 3, p. 621-639, setembro-dezembro 2019.

da posse de imóveis e valorização da propriedade privada como mecanismo de afastamento do flerte com os ideais comunistas que vários países vinham apresentando<sup>53</sup>. Outros países, por sua vez, se opuseram ao comunismo por meio dos ideais ultranacionalistas, voltando-se ao extremo totalitarismo.

Com a invasão da Polônia pela Alemanha nazista e a resposta dos Franceses e Ingleses inicia-se um novo período de guerra mundial. Com uma nova grande guerra repetem-se as práticas da Primeira Guerra Mundial. Houve emissão de papel-moeda, aumento de demanda, inflação, gastos elevados na indústria bélica e na produção de alimentos, enfim, a economia se voltava essencialmente para os campos de batalha, seja nos investimentos no mercado ou na produção científica da época<sup>54</sup>.

É o final da Segunda Guerra Mundial, no entanto, que guarda substancial importância para o mercado, pois naquele momento iniciara a segunda etapa do padrão ouro. Esta nova fase foi iniciada em 1944 pelos Acordos de Bretton Woods, que foram um conjunto de acordos realizados entre os participantes da Conferência Monetária e Financeira Internacional das Nações Unidas, ocorrida em Bretton Woods, New Hampshire, Estados Unidos da América. Estes acordos visaram a criação de regras para o sistema monetário internacional, que até então estava desorganizado por não ter uma regulamentação harmônica do sistema financeiro internacional<sup>55</sup>.

A manutenção da libra como meio de comércio do mercado não era vista com bons olhos, pois era certo que o Reino Unido não iria querer se sujeitar a um multilateralismo financeiro. A fim de reduzir o poder de barganha britânico, o governo estadunidense passou a limitar o saldo de empréstimos para as empresas saxãs. Os Acordos de Bretton Woods, por sua vez, apenas mencionaram o dólar como moeda alternativa ao ouro enquanto reserva de valor do novo modelo financeiro pós-guerra, fazendo com que a libra esterlina, para fins de contratação internacional, fosse uma moeda como qualquer outra<sup>56</sup>.

A definição do dólar americano como a moeda padrão para as negociações internacionais tinha por base a promoção de um sistema financeiro internacional que prometia maior simetria entre os credores e devedores. A criação do Banco Mundial,

---

<sup>53</sup> FERGUSON, Niall. **A ascensão do dinheiro**: a história financeira do mundo. Tradução: Cordélia Magalhães. São Paulo: Planeta do Brasil, 2009. *E-book*.

<sup>54</sup> HOBBSBAWM, Eric. **Age of extremes**. 2. ed. Londres: Abacus, 1995.

<sup>55</sup> STRANGE, Susan. **States and markets**. 2. ed. London: Continuum, 2004.

<sup>56</sup> TORRES FILHO, Ernani Teixeira. Poder monetário estrutural: do padrão ouro ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**. Campinas, v. 28, n. 3, p. 621-639, setembro-dezembro 2019.

que buscava coordenar os desequilíbrios e a implementação da estabilidade dos câmbios, e o Fundo Monetário Internacional (FMI), que promoveria a cooperação monetária internacional para a estabilidade cambial, foram medidas aprovadas pelo acordo Bretton Woods<sup>57</sup>.

A forma com que foi feito o padrão ouro-dólar, entretanto, guardava certa particularidade. A adoção dos ideais keynesianos no acordo fez com que as partes signatárias estabelecessem um sistema de taxas de câmbio estáveis e um sistema de comércio internacional mais liberal. O receio de uma explosão especulativa como aquela vista no início da década de 1930 fez com que os economistas da época sugerissem um sistema de taxas de câmbio estáveis. O controle dos fluxos de capital era visto como um mal necessário para manter ativo o comércio internacional<sup>58</sup>.

A medida monetária trouxe considerável estabilidade comercial nas décadas subsequentes. Apesar disso, o sistema Bretton Woods foi extinto em agosto de 1971 pelo então presidente dos Estados Unidos, Richard Nixon, criando um sistema flutuante para a economia. Esse sistema flutuante determinava o valor da moeda de um país a partir da oferta e demanda dos produtos exportados e importados. Se um país tem uma alta taxa de exportação, o valor da sua moeda sobe, se a taxa de importação é maior ocorre o inverso<sup>59</sup>.

Por ser um sistema flutuante também implica dizer que os próprios países podem definir sua taxa de câmbio em relação a outro país. O câmbio flutuante também é determinado através da relação entre oferta e demanda, podendo ser interferido pelo governo com a compra e venda de papel-moeda, mas em geral deixando o câmbio oscilar livremente. Outro ator que influencia a economia do país é o banco central, que continua atuando como uma balança nos negócios entre os países e controlando a flutuação do câmbio.

Em que pese o final da Segunda Grande Guerra ter ocorrido em período de tempo próximo ao início da Guerra Fria entre os Estados Unidos e a União Soviética, pode-se dizer que a fase de tensões entre os gigantes econômicos, marcada por

---

<sup>57</sup> COMBAT, Flavio Alves. A crise do sistema de Bretton Woods: considerações sobre o papel do dólar na hierarquia monetária internacional. **Revista Estudos Políticos**. Rio de Janeiro, v. 10. n. 2. 2019.

<sup>58</sup> HELLEINER, Eric. **States and the reemergence of global finance: from Bretton Woods to the 1990's**. Ithaca: Cornell University Press, 1994.

<sup>59</sup> TORRES FILHO, Ernani Teixeira. Poder monetário estrutural: do padrão ouro ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**. Campinas, v. 28, n. 3, p. 621-639, setembro-dezembro 2019.

ameaças e provocações recíprocas e constantes, trouxe relativa estabilidade ao sistema mercantil internacional. No entanto, não foi algo duradouro.

As principais indústrias da época dependiam substancialmente do petróleo para o desenvolvimento de suas atividades. Em razão de os Estados Unidos terem oferecido apoio militar e recursos a Israel após os ataques da Síria e do Egito no feriado de Yom Kippur em 1973, os países da Organização dos Países Exportadores de Petróleo (OPEP), formada essencialmente por Estados do Oriente Médio e norte da África, diminuíram a extração de petróleo e reduziram as vendas da *commodity* aos Estados Unidos. Além disto, aumentaram drasticamente os preços do produto, o que afetou essencialmente todos os países que lidavam com o produto<sup>60</sup>.

Há de se considerar que o petróleo não é apenas uma matriz energética para combustíveis fósseis, mas seu uso se estende a produção de polímeros em geral e outros materiais a base do carbono, de forma que também foram prejudicadas as indústrias têxtil, cosmética, farmacêutica, plástica e todas as outras que faziam uso direto ou indireto de produtos derivados do petróleo. Com menos oferta para uma demanda crescente significa a sobrevivência de maiores preços, que foram enfrentados por diversos mercados.

Países como o Brasil e a URSS, por exemplo, foram severamente afetados pelas altas do petróleo. Muito embora os Estados fossem exportadores da *commodity*, havia grande importação de produtos dela derivados. No exemplo brasileiro, a grande empresa petrolífera criada na década de 1940, a Petrobras, faria surgir a ideia de que o país se beneficiaria da escassez do produto no mercado e dos altos preços. Ocorre que este produzia a matéria prima, mas importava gasolina, bem como dependia grandemente da indústria automobilística e do transporte rodoviário de bens<sup>61</sup>. Os preços das mercadorias passaram a subir exponencialmente, o que iniciou uma fase de hiperinflação, pulverizou o chamado milagre econômico e aumentou as pressões sociais para a mudança do regime político.

De modo similar a União Soviética, que havia descoberto grandes jazidas de petróleo na década de 1960, ainda disputava a posição de soberano com os Estados Unidos. Os estadunidenses fortaleceram a sua moeda enquanto a partir do seu poder

---

<sup>60</sup> SANTOS, Sofia Carvalho de Araujo Duarte. **Cidades e transição energética**: a internacionalização do direito do urbanismo. 2023. Dissertação (Mestrado em Direito) - Universidade de Coimbra, Coimbra, 2023.

<sup>61</sup> ALVES, Waldon Volpiceli. **Uma Breve História das Crises Econômicas**. Tradução: Cordélia Magalhães. São Paulo: Planeta do Brasil, 2009. *E-book*.

de veto no FMI evitando a substituição do dólar pelos Direitos Especiais de Saque<sup>62</sup> como moeda padrão para as negociações internacionais e impedindo a reciclagem dos petrodólares, estabelecendo que deveriam ser reciclados via mercado financeiro, seja estadunidense ou europeu, sobretudo por meio de investimento em títulos da dívida pública. Os soviéticos, vendo os americanos enfraquecidos pelo Oriente Médio e pela Guerra do Vietnã, seguiam empenhados nas já citadas disputas por tecnologia, o que demandava grandes investimentos em matéria-prima. No entanto, o sistema socialista soviético já se mostrava fragilizado, pois o desenvolvimento de novas tecnologias pelo bloco socialista, em especial no campo da comunicação e tecnologia da informação, não se dava de maneira tão eficiente quanto no bloco capitalista. Vendo a oportunidade, os EUA passaram a atuar de maneira extensiva na diplomacia para controle dos preços do petróleo. Com a eventual queda dos preços da commodity veio o aumento da concorrência, o que minou a capacidade de produção soviética. No mesmo período, outros países socialistas passavam a mostrar maior flexibilização da economia para os mercados capitalistas, tendo por exemplo mais famoso a China sob o comando de Deng Xiaoping<sup>63</sup>.

Os anos posteriores ao fim da Guerra Fria foram consideravelmente estáveis e marcados pelo crescimento dos mercados a longo prazo, ainda que em ritmo evidentemente mais lento do que durante o período de disputa pela soberania. Além disso, o declínio e extinção da URSS na década de 1990 deixou claro que os Estados Unidos haviam se estabelecido como única potência hegemônica na nova ordem mundial. Muito embora ainda houvesse grande receio de que algo como a Grande Depressão voltasse a acontecer, houve crescimento econômico lento e constante do mercado internacional, ressaltadas algumas exceções, como China, Japão e os Tigres Asiáticos, que tiveram rápido crescimento na época<sup>64</sup>.

Isso não significa que apenas houve bonança. A época foi marcada por pequenos deslizamentos mercadológicos, mas nada tão expressivo quanto aqueles vistos

---

<sup>62</sup> Direitos Especiais de Saque são um ativo de reserva de valor criados pelo FMI na década de 1960 que visou originalmente substituir o ouro como meio de transação no comércio internacional. É uma espécie de mecanismo de transação que busca minimizar a sujeição do comércio internacional a controles político-monetários a partir de um valor de referência calculado com base em uma cesta de cinco moedas, sendo a composição da cesta atualizada a cada cinco anos, e que pode ser trocado por moedas internas dos países.

<sup>63</sup> HELLEINER, Eric. **States and the reemergence of global finance**: from Bretton Woods to the 1990's. Ithaca: Cornell University Press, 1994.

<sup>64</sup> DATHEIN, Ricardo. De Bretton Woods à globalização financeira: evolução, crise e perspectivas do Sistema Monetário Internacional. **Encontro Nacional de Economia Política**. v. 7. 2002.

nas décadas pregressas. Ao final do século XX, o mercado internacional se mostrava mais produtivo em comparação ao período anterior à Crise do Petróleo e a economia global se mostrava cada vez mais dinâmica.

No início dos anos 2000 o mundo via uma baixa inflação e crescimento elevado dos mercados, tendo uma média de desenvolvimento positivo superior a quatro por cento. Entretanto, no ano de 2008 esta tendência de alta foi revertida desacelerando as relações comerciais intensificando a crise das hipotecas de alto risco nos Estados Unidos, levando grandes corporações à falência, como o banco Lehman Brothers.

A centralização excessiva da regulação monetária em conjunto com o excesso de confiança nas grandes instituições financeiras fez com que a crise financeira de 2008 afetasse toda a economia global. A falência de grandes bancos, como o Lehman Brothers, levou consigo as economias de milhares de indivíduos comuns que tinham confiança na instituição e no sistema financeiro<sup>65</sup>.

Segundo Ulrich<sup>66</sup>, um dos principais problemas da criação de bancos centrais com sistema de mercado flutuante é justamente a centralização do controle da moeda, além disso há necessidade de um terceiro interventor para garantir a segurança das transações monetárias, ou seja, é criado um monopólio de emissão de moeda, o que faz surgir uma interferência do governo no âmbito monetário, sendo claramente contrário ao sistema de autonomia que o câmbio flutuante visava originalmente.

No entanto, controle monetário não significa controle mercadológico. Os ideais neoliberais que tomaram o lugar das políticas keynesianas continuavam fortes. Com o fim da bipolaridade, o dólar reinou soberano nas operações comerciais internacionais. Via-se um país com moeda forte e bem regulada e mercado robusto e pouco regulamentado.

A história não se repete, mas com certeza em vários momentos os comportamentos dos operadores do mercado se assemelham àqueles ocorridos em eventos passados. O sistema bancário teve uma ideia nada prudente: emprestar dinheiro para pessoas já endividadas. Desgarrados da lembrança da Grande Depressão, os grandes bancos passaram a emitir títulos de investimento atrelados a hipotecas decorrentes dos financiamentos de imóveis populares. Estes títulos

---

<sup>65</sup> DIAMOND, Douglas W.; RAJAN, Raghuran G. The credit crisis: conjectures about causes and remedies. **American Economic Review**, v. 99, n. 2, p. 606-610, 2009.

<sup>66</sup> ULRICH, Fernando. Bitcoin: a moeda na era digital. São Paulo, 1ª Edição, Mises Brasil, 2014. *E-book*.

passaram a ser conhecidos como *subprimes*. Por se tratar de investimento de maior risco, os títulos ofereciam maior retorno. A operação consistia em o banco contrair empréstimo com clientes para custear, a juros baixos, a compra de casas para pessoas com baixa renda e mau histórico de crédito, que se comprometiam a pagar o valor do imóvel ao banco de forma financiada. Estes bancos remuneravam os investidores com juros e apenas serviam como intermediários, pois pegavam emprestado o dinheiro do correntista para emprestar aos compradores do imóvel, lucrando sobre a diferença entre os juros recebidos do financiamento e aqueles pagos aos investidores. A única garantia da operação era o próprio imóvel financiado<sup>67</sup>.

Em tempos de baixos juros, como o início dos anos 2000, a operação até faz sentido. No entanto, financiamentos imobiliários são operações que chegam a durar décadas. Em um primeiro momento da crise, houve queda dos preços imobiliários e alta dos juros hipotecários, em razão do consumo elevado da época. Posteriormente começaram a aparecer os primeiros sinais de pânico, pois os bancos pararam de autorizar novos financiamentos imobiliários, o que tornou os investidores mais receosos de colocar novos fundos. Quando a medida se mostrou ineficaz, os investidores se recusaram a financiar até mesmo titularizações não hipotecárias, aumentando o rendimento do crédito não hipotecário. Sem dinheiro novo entrando, os bancos viam suas margens de lucro se tornando cada vez mais exíguas, até que passaram a se tornar prejuízo. Sem dinheiro para pagar seus credores, os bancos se tornaram insolventes<sup>68</sup>. Repetia-se o comportamento pregresso à Crise de 1929.

A Crise de 2008 causou um choque de magnitude jamais vista, sendo considerada a pior crise econômica mundial desde o encerramento da Segunda Guerra Mundial, alcançando naquele ano um desempenho negativo nos mercados globais na casa dos 2,3%<sup>69</sup>.

Os efeitos da crise perduraram por muito tempo tanto nos países emergentes quanto nos desenvolvidos, tendo sido observada uma queda no crescimento do comércio internacional, que teve sua escala de evolução reduzida de cerca de 7,6%, em anos anteriores à crise de 2008, para 3,5% entre 2009 e 2018<sup>70</sup>.

---

<sup>67</sup> BERNANKE, Ben S. The Real Effects of Disrupted Credit: Evidence from the Global Financial Crisis. **Brookings Papers on Economic Activity**. Baltimore, v. 2018, n. 2, p. 251-342, outono 2018.

<sup>68</sup> Ibidem.

<sup>69</sup> TORRES FILHO, Ernani Teixeira. O sistema financeiro globalizado contemporâneo: estrutura e perspectivas. **Texto para Discussão**. v. 2030. Brasília: Ipea, 2015.

<sup>70</sup> LI, Xiaomeng *et al.* Are we in a de-globalization process? the evidence from global trade during 2007–2017. **Global Challenges**, v. 5, n. 8, 2021.

A falência do banco Lehman Brothers acarretou na interrupção súbita dos sistemas financeiros em todo o mundo, visto que diversos investidores passaram a vender seus ativos na busca por liquidez. Com o aumento exponencial da oferta e a redução drástica da demanda, os preços dos ativos caíram e o oferecimento de crédito pelas instituições financeiras foi dizimado, forçando a queda no nível de atividade econômica. Ainda assim, o fato não foi uma surpresa visto que a situação precária da empresa já era conhecida pelas autoridades norte-americanas, sendo evidenciado o descaso e a inabilidade com que o caso foi tratado pelo *Federal Reserve System*, que garantiu o desenvolvimento e continuidade da atividade de instituições consideradas problemáticas<sup>71</sup>.

Ocorre que a maior economia do mundo globalizado reflete nas demais. Há de se ressaltar que bancos estrangeiros investiam na economia estadunidense. Com a inadimplência dos credores, os bancos não tinham como pagar suas instituições garantidoras, que eram sediadas tanto dentro dos Estados Unidos quanto fora do país. Com alta desconfiança pairando no mercado internacional, os bancos passaram limitar a concessão de empréstimos em todo o mundo. Com menos crédito no comércio as empresas não conseguem investir mais em sua atividade, o que acarreta a redução da atividade econômica. Por esta razão a crise financeira estadunidense gerou uma crise de crédito internacional<sup>72</sup>.

Com menos crédito no mercado o capital se torna mais escasso, o que pressiona a inflação, fazendo com que o preço das commodities, como alimentos, petróleo e outras matérias-primas, aumentasse, o que pressionou a China, maior parceiro comercial dos EUA, a impor controles nos preços dos produtos e restringir importações de todo o mundo. Portugal, Itália, Grécia, Emirados Árabes Unidos, Islândia e outros países que dependiam do investimento estrangeiro para a manutenção de suas economias também foram gravemente afetados<sup>73</sup>.

A crise fez com que o dólar, até então preponderante nas relações de mercado, passasse a ser questionado. O crescimento econômico da China ao patamar de segundo maior mercado do planeta e o aumento de sua participação nas

---

<sup>71</sup> TORRES FILHO, Ernani Teixeira. O sistema financeiro globalizado contemporâneo: estrutura e perspectivas. **Texto para Discussão**. v. 2030. Brasília: Ipea, 2015.

<sup>72</sup> ALVES, Waldon Volpiceli. **Uma Breve História das Crises Econômicas**. Tradução: Cordélia Magalhães. São Paulo: Planeta do Brasil, 2009. *E-book*.

<sup>73</sup> FERGUSON, Niall. **A ascensão do dinheiro**: a história financeira do mundo. Tradução: Cordélia Magalhães. São Paulo: Planeta do Brasil, 2009. *E-book*.

relações contratuais internacionais desde a abertura no governo de Deng Xiaoping fez surgir questionamentos quanto à sustentabilidade da economia estadunidense. O renminbi<sup>74</sup> nunca chegou a se tornar moeda de referência, entretanto passou a ser adotado por diversas empresas ao negociar diretamente com as empresas chinesas em detrimento do dólar. Este cenário fez com que o governo chinês buscasse aumentar a utilização de sua moeda como preço dos contratos internacionais de comércio a partir da criação do programa de liquidação de operações comerciais transfronteiriças de 2009 (*Cross Border Trade Settlement*), do sistema de pagamentos internacional chinês de 2015 (*China International Payment System – CIPS*) e a realização de acordos bilaterais e multilaterais de conversões cambiais com dezenas de países<sup>75</sup>.

Outro evento econômico relevante ocorreu em 2020, quando a doença COVID-19 fez com que o mundo parasse repentinamente em razão do cuidado com a saúde, levando os governos a gastar até setembro de 2020 o equivalente a doze por cento do produto interno bruto (PIB) global, ou onze inteiros e sete décimos trilhões de dólares, em medidas fiscais para controlar a crise, evitar o colapso econômico mundial e estimular a economia, superando os gastos com a crise de 2008. A crise do COVID-19 legitimou ainda mais a gestão econômica ativa e cooperativa entre Estados, trazendo às entidades administrativas, em conjunto, um ar de protetores dos mercados, o que mostra uma função estatal mais ativa na geopolítica econômica<sup>76</sup>.

### 2.3 Uma correlação

O entrelaçamento econômico gera correlação entre as variações dos mercados. Os mercados se tornam interdependentes a partir do valor que é atribuído a suas transações. Por um lado, há de se observar o peso de se manter sem a transação de que se depende. Por outro, é necessário adaptar-se às oscilações do

---

<sup>74</sup> Renminbi, também conhecido como yuan, é o nome da moeda oficial da China.

<sup>75</sup> METRI, Mauricio. Geopolítica e diplomacia monetária: o sistema dólar de tributação global e as iniciativas de desdolarização da economia internacional. **Economia e Sociedade**. v. 29, n. 3, p. 719-736, 2020.

<sup>76</sup> VAN APELDOORN, Bastiaan; DE GRAAFF, Naná. The state in global capitalism before and after the covid-19 crisis. **Contemporary Politics**. v. 28, n. 3, p. 306-327, 2022.

outro mercado para controlar o ponto de equilíbrio da atividade econômica. Joseph Nye<sup>77</sup> explana sobre a matéria:

À medida que os estados se tornam mais conectados por forças de mercado, eles buscam estruturar sua interdependência tanto para alcançar ganhos conjuntos quanto para criar assimetrias que proporcionem uma parcela maior do ganho e do poder para outros fins. "Interdependência" envolve sensibilidade a curto prazo e vulnerabilidade a longo prazo. "Sensibilidade" refere-se à quantidade e ritmo dos efeitos da dependência mútua; ou seja, quão rapidamente a mudança em uma parte do sistema traz mudança em outra parte? Por exemplo, em 1998, a fraqueza nos mercados emergentes da Ásia teve um efeito contagioso que prejudicou outros mercados emergentes tão distantes quanto Rússia e Brasil. Da mesma forma, em setembro de 2008, o colapso do Lehman Brothers em Nova York afetou rapidamente os mercados ao redor do mundo.

No entanto, um alto nível de sensibilidade não é o mesmo que um alto nível de vulnerabilidade. "Vulnerabilidade" refere-se aos custos relativos de mudar a estrutura de um sistema de interdependência. A vulnerabilidade produz mais poder nas relações do que a sensibilidade. O país menos vulnerável de dois não é necessariamente o menos sensível, mas sim aquele que incorreria em menores custos ao alterar a situação. Em 1998, os Estados Unidos eram sensíveis, mas não vulneráveis às condições econômicas do Leste Asiático. A crise financeira lá cortou 0,5% da taxa de crescimento dos EUA, mas com uma economia em crescimento, os Estados Unidos podiam suportar. A Indonésia, por outro lado, era tanto sensível quanto vulnerável às mudanças nos padrões de comércio e investimento global. Sua economia sofreu severamente, o que por sua vez levou a conflitos políticos internos. A vulnerabilidade envolve grau. Em 2008, dadas as condições de bolha no mercado de hipotecas subprime do país e seus crescentes déficits, os Estados Unidos provaram ser mais vulneráveis do que haviam sido quando seu mercado estava florescendo uma década antes.

A interdependência econômica não é algo necessariamente ruim, mas ser menos dependente pode ser vantajoso. Se dois mercados são interdependentes, mas

---

<sup>77</sup> Tradução livre de: "As states become connected by market forces, they seek to structure their interdependence both to achieve joint gains and to create asymmetries that provide a larger share of the gain and power for other purposes. "Interdependence" involves short-run sensitivity and long-term vulnerability.<sup>12</sup> "Sensitivity" refers to the amount and pace of the effects of mutual dependence; that is, how quickly does change in one part of the system bring about change in another part? For example, in 1998 weakness in emerging markets in Asia had a contagious effect that undercut other emerging markets as distant as Russia and Brazil. Similarly, in September 2008 the collapse of Lehman Brothers in New York quickly affected markets around the world.

A high level of sensitivity, however, is not the same as a high level of vulnerability. "Vulnerability" refers to the relative costs of changing the structure of a system of interdependence. Vulnerability produces more power in relationships than does sensitivity. The less vulnerable of two countries is not necessarily the less sensitive, but rather the one that would incur lower costs from altering the situation. In 1998, the United States was sensitive but not vulnerable to East Asian economic conditions. The financial crisis there cut 0.5 percent off the U.S. growth rate, but with a booming economy the United States could afford it. Indonesia, in contrast, was both sensitive and vulnerable to changes in global trade and investment patterns. Its economy suffered severely, and that in turn led to internal political conflict. Vulnerability involves degree. In 2008, given the bubble conditions in the country's subprime mortgage market and its growing deficits, the United States proved more vulnerable than it had been when its market was flourishing a decade earlier." NYE, Joseph S. **The future of power**. New York: Public Affairs, 2011. *E-book*. n. p. Tradução nossa.

um é mais dependente do que o outro, o mercado menos dependente pode manipular estas assimetrias como uma fonte de poder econômico. Como exposto anteriormente, os Estados centralizaram o controle da moeda e de sua regulação, a partir disso, Estados com moedas mais utilizadas como meio de troca no comércio internacional, costumeiramente, detêm maior poderio sobre os Estados com moedas menos utilizadas.

Neste sentido, Susan Strange<sup>78</sup> enxerga como poder estrutural aquele que estabelece, de forma pouco visível, as estruturas da economia política mundial dentro da qual os Estados, suas instituições, suas empresas e até seus pesquisadores e profissionais estão inseridos e deverão operar. Essas estruturas são divididas em: estrutura financeira, produtiva, de conhecimento e de segurança.

Um dos principais aspectos do poder estrutural é a aptidão que seu possuidor tem para alterar a quantidade de escolhas em relação aos demais atores que operam na estrutura, havendo, no poder econômico, o poder de compra e criação de crédito, o qual é detido por grandes corporações. Nas últimas décadas é perceptível uma mudança da estrutura, que deixa de ser baseada na política dos Estados ou das organizações internacionais, e passa a ter como base os mercados e as empresas<sup>79</sup>.

A história da economia mundial, desde a Revolução Industrial, caracteriza-se por um acelerado progresso técnico, um contínuo, porém irregular, crescimento econômico, e uma crescente globalização. Esta globalização refere-se a uma divisão do trabalho mundial cada vez mais elaborada e complexa, resultando em uma rede expansiva de fluxos e intercâmbios que conectam todas as partes da economia global ao sistema mundial.

O progresso técnico, um dos pilares dessa evolução, não apenas continuou, mas também se acelerou ao longo do tempo. Apesar das experiências econômicas centrais terem sido cataclísmicas para a maioria das pessoas, a exemplo da Grande Depressão de 1929, o crescimento econômico não se extinguiu nas décadas subsequentes; ele apenas desacelerou e retomou crescimento nos anos posteriores.

Durante esse período, os Estados Unidos, então a maior e mais rica economia do mundo, experimentaram uma taxa média de crescimento do PIB per capita de

---

<sup>78</sup> STRANGE, Susan. **States and markets**. 2. ed. London: Continuum, 2004.

<sup>79</sup> STRANGE, Susan. International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect. **International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-)**. Oxford, v. 46, n. 2, p. 304-315, abr. 1970.

apenas 0,8% ao ano entre 1913 e 1938. A produção industrial mundial cresceu pouco mais de 80% nos 25 anos seguintes a 1913, aproximadamente metade da taxa de crescimento do quarto de século anterior. Este crescimento, embora modesto, indica que a expansão econômica não foi interrompida, mesmo em meio a crises e guerras<sup>80</sup>.

O contraste entre este período e a era após 1945 é ainda mais peculiar. A economia global entrou em uma fase de expansão sem precedentes após a Segunda Guerra Mundial, até que culminou na Crise do Petróleo e, após anos de recessão, em nova explosão econômica. É interessante notar que, se um observador externo estivesse monitorando as flutuações econômicas irregulares vivenciadas pela humanidade durante este período, ele ou ela poderia concluir que a economia mundial estava em constante expansão, apesar das adversidades temporárias.

Essa perspectiva histórica sublinha a resiliência e a adaptabilidade da economia mundial frente às crises. A capacidade de recuperação e adaptação tecnológica foi crucial para sustentar o crescimento econômico a longo prazo. Além disso, a crescente interconexão global desempenhou um papel vital na mitigação de impactos econômicos negativos locais, permitindo uma redistribuição de recursos e uma recuperação mais rápida.

O sistema monetário internacional baseado na conversibilidade entre o dólar e o ouro apresentava uma inconsistência fundamental. Segundo a teoria de Triffin<sup>81</sup>, em qualquer padrão monetário internacional, o crescimento do comércio mundial exige um aumento correspondente das reservas internacionais. De acordo com Triffin, o crescimento da oferta de ouro já se mostrava insuficiente para atender a essas necessidades desde o período entre guerras. Portanto, a única solução viável seria que os países acumulassem reservas internacionais não em ouro, mas na própria moeda-chave, ou seja, o dólar (e, em menor escala, a libra esterlina). Isso, por sua vez, só seria possível por meio de déficits globais na balança de pagamentos dos Estados Unidos.

No entanto, aqui reside a contradição central: quanto mais o país central (os Estados Unidos) acumular déficits sucessivos na balança de pagamentos, financiados em sua própria moeda, maior será a proporção entre a quantidade de moeda-chave em circulação na economia mundial e as reservas de ouro do país central. Se esse processo perdurar por muito tempo, inevitavelmente a falta de lastro em ouro da

---

<sup>80</sup> HOBBSBAWM, Eric. **Age of extremes**. 2. ed. Londres: Abacus, 1995.

<sup>81</sup> TRIFFIN, Robert; **O sistema monetário internacional**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.

moeda-chave se tornará cada vez mais evidente, tornando a manutenção da conversibilidade cada vez mais problemática. Portanto, o "dilema" resulta da contraposição de dois fatos: por um lado, se o país central apresentar déficits persistentes, a conversibilidade e a sobrevivência do sistema estarão ameaçadas. Por outro lado, se o país central evitar déficits na balança de pagamentos para manter uma cobertura razoável em ouro da moeda-chave, o comércio mundial não poderá crescer satisfatoriamente devido a uma crônica falta de liquidez internacional.

A partir dessa análise, Triffin previu que o padrão ouro-dólar estava destinado a entrar em crise. Ele sugeriu que esse sistema deveria ser substituído por uma moeda de reserva verdadeiramente internacional, que não fosse a moeda nacional de nenhum país. A visão de Triffin destaca a necessidade de um sistema monetário internacional mais estável e equilibrado, que pudesse sustentar o crescimento do comércio mundial sem as vulnerabilidades associadas ao uso de uma moeda nacional como principal reserva internacional.

Essa análise profunda de Triffin, conhecida como o "Dilema de Triffin", evidenciou as tensões inerentes ao sistema de Bretton Woods, que dependia do dólar como principal moeda de reserva. O dilema revelou-se insustentável a longo prazo, pois a confiança no dólar dependia diretamente da capacidade dos Estados Unidos de converter suas reservas em ouro. À medida que a economia global crescia, a demanda por dólares aumentava, exacerbando os déficits na balança de pagamentos dos EUA e colocando em risco a conversibilidade do dólar em ouro<sup>82</sup>.

Triffin argumentou que a solução para essa contradição estrutural seria a criação de uma moeda de reserva internacional que não estivesse vinculada à economia de um único país. Essa proposta antecipou a necessidade de reformas no sistema monetário internacional, levando eventualmente à criação dos Direitos Especiais de Saque (SDRs) pelo Fundo Monetário Internacional (FMI) como uma forma de diversificar as reservas internacionais e reduzir a dependência do dólar.

A análise de Triffin sobre o sistema monetário internacional destacou a fragilidade de um sistema baseado em uma moeda nacional como principal reserva internacional. Seu trabalho sublinhou a importância de buscar alternativas mais estáveis e equilibradas para sustentar o crescimento do comércio global, evitando os problemas inerentes ao "Dilema de Triffin". Essa perspectiva continua a influenciar

---

<sup>82</sup> TRIFFIN, Robert; **O sistema monetário internacional**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972.

debates contemporâneos sobre a reforma do sistema monetário internacional e a busca por maior estabilidade e equidade nas relações econômicas globais.

A globalização transformou profundamente a dinâmica econômica global, criando uma rede complexa de interdependência entre economias ao redor do mundo. Este fenômeno não apenas facilitou o fluxo de bens, serviços e capitais através das fronteiras, mas também intensificou a interligação dos mercados financeiros e das cadeias de suprimento globais. Em um contexto de crises econômicas, essas interconexões desempenham um papel crucial na propagação e na mitigação dos efeitos adversos, o choque em uma economia pode rapidamente se espalhar para outras, tornando crises locais em crises globais<sup>83</sup>.

A integração dos mercados financeiros globais é um dos principais mecanismos pelos quais a globalização influencia a interdependência econômica durante crises. A crise financeira de 2008 ilustra vividamente como um choque inicial nos mercados de crédito dos Estados Unidos repercutiu globalmente, desencadeando uma crise econômica mundial. A rápida disseminação dessa crise foi facilitada pela interconexão dos mercados financeiros, onde instituições financeiras e investidores em todo o mundo estavam interligados através de derivativos complexos e investimentos transfronteiriços<sup>84</sup>.

Além dos mercados financeiros, as cadeias de suprimento globais são outro componente crucial da interdependência econômica exacerbada pela globalização. A natureza fragmentada da produção global significa que muitos países dependem de insumos, componentes ou produtos finais que atravessam múltiplas fronteiras antes de chegar ao consumidor final. Durante crises econômicas, interrupções na produção ou no transporte em um país podem ter efeitos em cascata em outros países que dependem dessas cadeias de suprimento. A pandemia de COVID-19 ilustrou claramente essa vulnerabilidade, com medidas de bloqueio e distanciamento social em um país afetando a disponibilidade de produtos em todo o mundo devido à dependência de componentes fabricados em regiões específicas<sup>85</sup>.

---

<sup>83</sup> ROUBINI, N., MIHM, S. **Crisis economics**: a crash course in the future of finance. New York: Penguin Press, 2010.

<sup>84</sup> STIGLITZ, J. E. *et al.* **Globalization, development, and international institutions**: normative and positive perspectives. Oxford: Oxford University Press, 2003.

<sup>85</sup> MOSSIG, Ivo, LISCHKA, Michael. Globalisation, Economic Interdependencies and Economic Crises. In: NULLMEIER, Frank ; GONZÁLEZ DE REUFELS, Délia; OBINGER, Herbert (org.). **International impacts on social policy**: global dynamics of social policy. Cham: Palgrave Macmillan, 2022. p. 289-304

Além dos aspectos econômicos diretos, a interdependência econômica global também influencia a governança transnacional durante crises. A coordenação internacional de políticas econômicas torna-se essencial para mitigar os impactos negativos das crises econômicas globais. A necessidade de políticas coordenadas, incluindo medidas monetárias e fiscais, é amplificada pela interconexão dos mercados financeiros e a necessidade de estabilizar a confiança dos investidores e consumidores globais.<sup>86</sup>

Entretanto, a interdependência econômica também apresenta desafios significativos. A dependência excessiva de certos mercados ou fornecedores pode ampliar os efeitos de uma crise econômica em um país, enquanto a divergência nas políticas econômicas entre os países pode dificultar a cooperação internacional eficaz.

Historicamente, o colapso dos *Subprimes* teve sua origem em um problema aparentemente localizado – o inadimplemento de dívidas no mercado de hipotecas dos Estados Unidos. A crise da COVID-19, por sua vez, teve início com a propagação de um vírus, originado de morcegos, para os humanos, em um mercado de vida selvagem na China. Os dois eventos observados isoladamente podem fazer parecer que não guardam qualquer relação um com o outro, mas ambos os eventos devastaram a sociedade de forma ampla.

O ponto central dessas crises é que, em um sistema global interconectado e interdependente, as falhas em cascata podem fazer com que as crises percam sua identidade original. Ou seja, não enfrentamos apenas uma crise financeira ou uma pandemia de saúde, mas uma crise sistêmica que abarca uma multiplicidade de fatores interligados, exigindo uma resposta igualmente abrangente. Muitas vezes o ponto central lembrado e posto como o culpado de toda a crise é o estopim, o agente causador do efeito em cadeia. No entanto, a crise não se resume ao mau investimento imobiliário ou ao vírus derivado do morcego, pois estes são apenas fatos que geraram abalos a um sistema não preparado para recebê-los.

Dos dados levantados observa-se que a globalização tem um impacto profundo na interdependência econômica durante crises econômicas, tendo as bolhas de ativos, excesso de alavancagem, e falhas de regulamentação, influenciado

---

<sup>86</sup> BAYLIS, J.; SMITH, S.; OWENS, P. **The Globalization of World Politics**: An Introduction to International Relations. New York: Oxford University Press, 2017.

tanto na propagação quanto na mitigação dos efeitos adversos das crises. Compreender esses mecanismos é essencial para formular políticas econômicas mais robustas, tais como as intervenções governamentais, reformas no sistema financeiro, e a importância da cooperação internacional, e para fortalecer a resiliência das economias globais frente a futuras crises.

### **3 PERSPECTIVAS SOBRE A TUTELA DA EMPRESA CREDORA NOS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO**

#### **3.1 Mercados, ciclos e crises**

##### **3.1.1 *O papel do crédito***

A tutela da empresa credora nos contratos internacionais de comércio é uma área vital de estudo, especialmente no contexto da crescente globalização e interdependência econômica. A complexidade dos contratos internacionais, que atravessam diversas jurisdições legais, exige uma abordagem multifacetada para garantir a segurança e eficácia das transações comerciais.

A adesão a normas e convenções internacionais, como a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG), também facilita a uniformidade e a previsibilidade no comércio internacional.

No entanto, a interconexão econômica global também acarreta desafios significativos, como a necessidade de conformidade com regulamentos locais e internacionais e a complexidade da execução de sentenças judiciais e arbitrais em diferentes países. A gestão de relacionamentos comerciais e a condução de uma diligência rigorosa sobre os parceiros comerciais são práticas indispensáveis para minimizar os riscos de inadimplência. Este capítulo estuda a importância de uma abordagem integrada que combine medidas jurídicas, financeiras e práticas comerciais para assegurar a solvência e a confiabilidade das partes envolvidas nas relações comerciais transnacionais.

Embora a economia globalizada se torne cada vez mais complexa ainda opera de maneira surpreendentemente simples. Isto não é dizer que o mundo globalizado é simplório, pois os mecanismos transacionais foram se aprimorando ao longo do tempo e da vivência comercial transnacional. No entanto, a essência das relações comerciais continua a mesma dos primórdios da humanidade.

A economia, portanto, é composta por diversas partes que realizam entre si uma grande quantidade de transações simples que se repetem incessantemente a partir da vontade humana de realizar trocas. Nas sociedades tribais quando uma tribo plantava algo que a outra não produzia e tinha interesse em possuir existiam duas opções possíveis: ou as tribos lutavam fisicamente pela posse do bem ou elas

praticavam o escambo, atualmente chamado de permuta, em que uma tribo dava um bem que possuía em troca do bem desejado, o que era de acordo por ambos.

Com o decorrer do tempo a forma foi reajustada: a opção violenta foi substituída pela concorrência, de maneira que os atores econômicos não mais se matam, mas disputam pela produção ofertando mais vantagens para o consumidor; o escambo, por sua vez, foi modificado para se tornar a compra e venda, tendo a moeda como elemento intermediário de valor na operação. Para fins deste trabalho vamos nos ater as relações transacionais.

A economia, basicamente, pode ser entendida como a soma de todas as transações no espaço de estudo. Se o intento é estudar a economia brasileira, observa-se o conjunto de transações realizadas no Brasil; se, por sua vez, busca-se entender a economia global, analisam-se as transações do mundo<sup>87</sup>. Neste trabalho analisam-se os contratos internacionais de comércio entre empresas, portanto, cabe refletir sobre o conjunto de transações que estão sujeitas a mais de um ordenamento jurídico nacional realizadas entre pessoas jurídicas.

Cada vez que uma pessoa efetua uma compra, está se formando uma transação. Cada transação envolve um comprador que dá dinheiro ou crédito a um vendedor que, em troca do dinheiro ofertado, lhe dá de bens, serviços ou ativos financeiros. A transação é, portanto, a base fundamental do contrato de comércio.

O crédito circula da mesma forma que o dinheiro, e ao somar o valor do dinheiro gasto e do crédito gasto, pode-se determinar a quantidade total de gastos. É esta quantidade que impulsiona a economia. Se dividirmos o valor gasto por uma parte pela quantidade vendida pela outra, obtemos o preço, e essa é a essência básica de uma transação comercial. Todos os ciclos e forças econômicas são movidos por transações. Portanto, ao compreender as transações comerciais em sua essência, podemos entender a economia de maneira ampla, ou seja, identificar tendências e costumes gerais de comércio<sup>88</sup>.

Pessoas naturais, empresas, associações, bancos, governos, entre outros realizam transações conforme descrito, trocam dinheiro e crédito por bens, serviços e ativos financeiros. É essencial prestar atenção ao crédito, pois ele influencia

---

<sup>87</sup> MANKIW, N. Gregory. **Introdução à economia**. Tradução: Allan Vidigal Hastings. 3. ed. São Paulo: Cenage Learning, 2009.

<sup>88</sup> KEYNES, John Maynard. **Teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. Tradução: Mário R. da Cruz. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

significativamente e com volatilidade a economia, sendo um instrumento vital e dinâmica parte das relações comerciais.

Tal como compradores e vendedores vão ao mercado para realizar transações, mutuantes e mutuários fazem o mesmo. Os mutuantes geralmente desejam aumentar seu capital, enquanto os mutuários geralmente buscam adquirir algo que não podem pagar de imediato, como uma casa ou um carro, ou investir em sua atividade empresarial, por exemplo. O crédito pode ajudar tanto os mutuantes quanto os mutuários a alcançarem seus objetivos. Os mutuários prometem reembolsar a quantia emprestada, chamada de principal, mais um valor adicional, conhecido como juros. Enquanto os mutuários, por sua vez, prometem pagar o valor em determinada data mediante a confiança dos mutuantes. Desta forma o crédito é criado.

Observando sob esta ótica parece simples: uma parte empresta, a outra recebe, usa o valor e o devolve com juros no futuro. Observa-se que na medida em que o crédito é criado para uma parte ele imediatamente se transforma em dívida para a outra. A dívida é tanto um ativo para o credor quanto uma responsabilidade para o mutuário. No futuro, quando o mutuário reembolsar o empréstimo acrescido dos juros, o ativo e a responsabilidade desaparecem, pois a obrigação é adimplida e a transação é concluída.

É possível se indagar qual a relevância do crédito para o objeto deste estudo. Cabe ressaltar que quando um agente de mercado percebe crédito, este pode aumentar seus gastos, e, como exposto anteriormente, os gastos movem a economia. Isso ocorre porque no comércio o gasto de uma pessoa é a receita da outra. Cada real que uma pessoa gasta é recebido por outra pessoa tal qual cada real que esta mesma pessoa ganha foi pago por alguém. Portanto, quanto mais uma pessoa gasta, mais outra pessoa ganha.

Esses meios de pagamento creditícios, ou seja, meios de pagamento criados com o propósito e pelo ato de conceder crédito, servem tanto quanto o dinheiro sonante no comércio, em parte diretamente, em parte porque podem ser imediatamente convertidos em dinheiro sonante para pequenos pagamentos ou pagamentos às classes não-bancárias — em particular aos assalariados. Com sua ajuda, os que realizam combinações novas podem obter acesso aos estoques existentes de meios produtivos, ou, quando for o caso, podem capacitar àqueles de quem compram os serviços produtivos a obter acesso imediato ao mercado de bens de consumo. Nunca há, nesse nexos, concessão de crédito no sentido de que alguém precise esperar pelo equivalente em bens do seu serviço e contentar-se com um direito, preenchendo com isso uma função especial; nem mesmo no sentido de que alguém tenha que acumular meios de manutenção para trabalhadores ou proprietários de terra, ou meios de produção produzidos, que seriam todos

pagos apenas com os resultados finais da produção. Economicamente, é verdade, há uma diferença essencial entre esses meios de pagamento, se forem criados para novos fins, e o dinheiro ou os outros meios de pagamento do fluxo circular. Estes últimos podem ser concebidos, de um lado, como uma espécie de certificado de que a produção foi completada e de que foi efetuado um aumento no produto social por meio dela, e, de outro, como uma espécie de comando sobre, ou direito a parte desse produto social. Os primeiros não têm a primeira dessas duas características. Também eles são comando, com que se pode obter imediatamente bens de consumo, mas não certificados de produção prévia. Acesso ao dividendo nacional usualmente só pode ser conseguido com a condição de que algum serviço produtivo tenha sido previamente prestado ou algum produto previamente vendido. Essa condição, nesse caso, ainda não foi preenchida. Só o será depois que as novas combinações forem completadas com sucesso. Assim, esse crédito afetará o nível de preços nesse espaço de tempo.

Portanto, o banqueiro não é primariamente tanto um intermediário da mercadoria “poder de compra”, mas um produtor dessa mercadoria. Contudo, como toda poupança e fundos de reserva hoje em dia afluem geralmente para ele e nele se concentra a demanda de poder livre de compra, quer já exista, quer tenha que ser criado, ele substitui os capitalistas privados ou tornou-se o seu agente; tornou-se ele mesmo o capitalista par excellence. Ele se coloca entre os que desejam formar combinações novas e os possuidores dos meios produtivos. Ele é essencialmente um fenômeno do desenvolvimento, embora apenas quando nenhuma autoridade central dirige o processo social. Ele torna possível a realização de novas combinações, autoriza as pessoas, por assim dizer, em nome da sociedade, a formá-las. É o éforo da economia de trocas.<sup>89</sup>

A fim de elucidar a situação, suponhamos o caso de um garoto que compra laranjas para vender o suco. Ele compra laranjas por um real, cada, e vende o suco com lucro de cinquenta centavos de real por cada laranja utilizada. Se este garoto tem, inicialmente, dez reais, ele pode comprar dez laranjas e ganhar quinze reais. No entanto, se, além dos dez reais, ele compra uma outra laranja com crédito o ganho total seria de dezesseis reais e cinquenta centavos e ele poderia utilizar o lucro para comprar ainda mais laranjas. O mesmo ocorre com o feirante que vendeu as laranjas ao garoto. Sem o valor pago em crédito, ele teria ganhado dez reais. Entretanto, em razão do crédito, ganhou um real a mais, que pode ser utilizado para comprar mais laranjas do agricultor que as vendeu e assim sucessivamente. Desta forma, é possível ao garoto pagar sua dívida e ter melhores rendimentos no seu empreendimento.

Quando a renda de determinado indivíduo aumenta, os mutuantes ficam mais dispostos a emprestar dinheiro a essa pessoa porque ela ganha fama no mercado de que paga corretamente as suas dívidas. Um mutuário com boa classificação de crédito possui duas qualidades: a capacidade de pagar o valor com os juros, em razão de sua

---

<sup>89</sup> SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Tradução: Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultural, 1997. p. 82-83.

renda, e, no caso de não poder pagar, ele possui bens que podem ser usados como garantias. Isso faz com que os mutuantes se sintam mais confortáveis em emprestar dinheiro a esta pessoa. O aumento da renda permite um aumento dos empréstimos, consequentemente permite um aumento dos gastos. Em consequência do aumento dos gastos, outras pessoas passam a gerar mais renda, o que melhora sua classificação de crédito, o que permite o aumento de empréstimos, e assim por diante. Esse padrão conduz ao crescimento econômico e explica a existência dos ciclos econômicos<sup>90</sup>.

Nas épocas de bonança os comerciantes iniciam uma fase de prosperidade, com isto, os mutuantes passam a prosperar em conjunto. Em razão das boas notícias, os riscos da operação são relativizados, ou seja, para fornecer mais capital as instituições financeiras passam a competir por participação de mercado reduzindo os retornos exigidos e os padrões exigência de classificação de crédito, bem como passam a fornecer mais crédito e a flexibilizar cláusulas contratuais.

Ocorre que o ciclo do crédito é bastante volátil e, em dado momento, o mutuário deve pagar os juros. Não só isto, a flexibilização de fornecimento de capital faz com que pessoas e projetos pouco confiáveis recebam crédito<sup>91</sup>. Com isto, a inadimplência cresce, os lucros caem e a operação do mútuo se torna inviável. Basta ver as Crises de 1929 e 2008 para lembrar que a principal causa da catástrofe econômica global foi a realização de empréstimos àqueles que não tinham condições de cumprir os termos acordados.

Nestes momentos a euforia desaparece. Os prejuízos aumentam e os comerciantes passam a reduzir seus gastos para pagar os juros dos empréstimos que contraíram, reduzindo, em decorrência, as receitas que auferem, pois precisam comprar menos insumos para minimizar os gastos. As restrições de crédito aumentam e as cláusulas contratuais dos mútuos se tornam mais rígidas. Menos crédito é disponibilizado aos agentes de mercado, reduzindo ainda mais os gastos. Por fim, os mutuários têm dificuldades em renegociar suas dívidas, o que gera inadimplência e falência de muitos, bem como a redução das receitas dos mutuantes. A economia entra em período de declínio.

---

<sup>90</sup> MARKS, Howard. **The most important thing**: uncommon sense for thoughtful investors. New York: Columbia University Press, 2013.

<sup>91</sup> ROUBINI, N., MIHM, S. **Crisis economics**: a crash course in the future of finance. New York: Penguin Press, 2010.

O crédito, portanto, é um dos principais vetores do ciclo econômico e influencia diretamente os contratos internacionais de comércio.

### 3.1.2 Juros e inflação

O conceito de juros é fundamental para a economia, representando um fenômeno complexo e amplamente debatido, suscetível a inúmeras interpretações. Os juros podem ser vistos como custo de produção, valor do dinheiro, preço do tempo, recompensa pela renúncia à liquidez, entre outras perspectivas. Assumem diversas formas, tais como taxa natural, neutra, de mercado, de equilíbrio, real, nominal, de curto ou de longo prazo. Entretanto, a definição mais persuasiva e intuitiva é a compreensão dos juros como a taxa de preferência temporal. Os juros representam o prêmio financeiro para renunciar ao consumo presente, a remuneração pela parcimônia e o retorno pela paciência. Inversamente, eles também são o preço pago pela antecipação do consumo, o custo da necessidade e o desconto da impaciência<sup>92</sup>.

A decisão entre poupar ou consumir configura um trade-off intertemporal. Similarmente, a produção ocorre ao longo do tempo. As taxas de juros influenciam tanto o montante a ser consumido no tempo presente quanto a duração do processo produtivo. Quanto maior for a preferência pelo consumo presente, mais elevados serão os juros. Em casos extremos, um indivíduo com necessidades básicas não satisfeitas não pode abrir mão do consumo imediato, resultando em uma taxa de juros infinitamente alta. Em outras palavras, quanto maiores os juros, maior é o desconto do futuro e menor o valor presente do que ocorrerá posteriormente. Por outro lado, em um cenário de prosperidade, o consumo pode ser mais facilmente postergado sem exigir compensações significativas, resultando em juros baixos<sup>93</sup>. Desta forma, quanto menores os juros, menor é a importância relativa do presente e maior o valor presente do futuro<sup>94</sup>.

Os juros constituem o componente econômico de um fenômeno mais amplo de trocas intertemporais que permeiam diversas esferas da vida. Sempre que uma

---

<sup>92</sup> SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Tradução: Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

<sup>93</sup> MANKIW, N. Gregory. **Introdução à economia**. Tradução: Allan Vidigal Hastings. 3. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2009.

<sup>94</sup> KEYNES, John Maynard. **Teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. Tradução: Mário R. da Cruz. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

renúncia presente é necessária para obter um benefício futuro, há um intercâmbio temporal que envolve termos de troca positivos. Saúde física e mental, educação e sabedoria, patrimônio afetivo e financeiro são construções que dependem de trocas temporais pacientes. Até mesmo em objetivos mais prosaicos, como em lutas, o atleta pode se colocar em uma posição de vulnerabilidade para obter uma vantagem futura, seja de uma posição dominante ou de conquista de pontos. Parece contraintuitivo, mas, por vezes, em uma luta, o valor adicional de ceder uma posição de vantagem para conseguir finalizar o oponente pode ser visto como o juro, recompensando o lutador mais paciente.

Em diversas áreas da realidade humana, trocas temporais positivas são essenciais para progressos consistentes. Na pedagogia, diversos estudos empíricos indicam a eficácia dos exercícios de gratificação postergada na infância. Crianças impacientes têm maiores probabilidades de se tornarem adultos ansiosos. Na economia, períodos de desenvolvimento geralmente são precedidos por acumulação de capital ou progresso tecnológico<sup>95</sup>.

Além disso, a interação entre diferentes agentes econômicos, como pessoas, empresas, bancos e governos, é regida pelas transações descritas anteriormente. Os bancos centrais diferencia-se dos demais participantes porque controla a quantidade de dinheiro e crédito na economia, influenciando as taxas de juros e emitindo novo dinheiro, desempenhando um papel crucial no fluxo de crédito.

Quando as taxas de juros são altas, o nível de empréstimos diminui devido ao alto custo, e quando as taxas de juros são baixas, o nível de empréstimos aumenta devido ao menor custo. O crédito, como componente essencial da economia, é muitas vezes mal compreendido, mas exerce um impacto significativo. Empréstimos e créditos facilitam o consumo e o investimento, essencialmente movendo a economia. O crédito é tanto um ativo para o credor quanto um passivo para o devedor. Quando o crédito é utilizado, ele permite um aumento no consumo e no investimento, impulsionando a economia<sup>96</sup>. No entanto, o gerenciamento inadequado do crédito pode levar a ciclos de ascensão e queda, caracterizados por expansões e contrações econômicas.

---

<sup>95</sup> MANKIW, N. Gregory. **Introdução à economia**. Tradução: Allan Vidigal Hastings. 3. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2009

<sup>96</sup> MANKIW, N. Gregory. **Introdução à economia**. Tradução: Allan Vidigal Hastings. 3. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2009.

A compreensão dos juros como taxa de preferência temporal não só facilita o entendimento das dinâmicas econômicas, mas também revela a importância das trocas intertemporais em diversas esferas da vida humana. A capacidade de postergar a gratificação imediata em prol de benefícios futuros é uma habilidade crucial que permeia o desenvolvimento econômico, social e individual, destacando a interconexão entre paciência, investimento e progresso.

Em qualquer transação, é imperativo oferecer algo para obter algo em troca, e a quantidade recebida depende do quanto se produz ao longo do tempo. Esse fenômeno é denominado crescimento da produtividade. Indivíduos que se dedicam intensamente tendem a aumentar sua produtividade e, conseqüentemente, aumentar a sua renda. Contudo, essa relação não se manifesta da mesma maneira no curto prazo, uma vez que, embora a produtividade seja o motor do crescimento econômico a longo prazo, o crédito exerce uma influência mais decisiva no curto prazo<sup>97</sup>.

A razão para isso reside no fato de que o crescimento da produtividade tende a apresentar variações modestas, não sendo, por si só, um grande impulsionador dos ciclos econômicos. Em contrapartida, o crédito tem um impacto considerável, pois permite que se consuma mais do que se produz no momento da aquisição, e obriga a consumir menos do que se produz quando chega a hora de quitar a dívida.

As oscilações econômicas observadas em curtos períodos de tempo, como cinco anos, não decorrem necessariamente do nível de inovação ou do esforço individual, mas são primordialmente influenciadas pela quantidade de crédito disponível. No entanto, como dito anteriormente, a utilização do crédito gera ciclos que não resultam de leis ou regulações específicas, mas sim da força dos juros e da inflação. O ato de contrair empréstimos pode ser entendido como um mecanismo que permite que se gaste mais do que se ganha no presente ao antecipar uma renda que só seria possível mediante muito trabalho ao longo do tempo. Em outras palavras, para adquirir algo que, no momento, está fora do orçamento, é necessário gastar mais do que se ganha<sup>98</sup>. Pensemos em um cartão de crédito: se um consumidor compra uma televisão dividindo o pagamento em doze parcelas com juros de um por cento ao mês, esta pessoa está gastando mais dinheiro do que tem no presente. Essa dinâmica cria uma obrigação futura na qual será necessário reduzir o consumo de outros bens

---

<sup>97</sup> MARKS, Howard. **The most important thing**: uncommon sense for thoughtful investors. New York: Columbia University Press, 2013.

<sup>98</sup> Ibidem.

para efetuar o pagamento da dívida com a emissora do cartão de crédito, configurando um ciclo que se repete tanto em nível individual quanto no âmbito da economia como um todo.

À medida que a atividade econômica aumenta, os gastos se ampliam e os preços tendem a subir, configurando a inflação. Esse fenômeno ocorre porque o crédito eleva os níveis de gasto e de renda a um ritmo que, quando superior à produção de bens, resulta no aumento dos preços, ou seja, a demanda aumenta e a oferta continua igual, o que faz crescer os preços. Em resposta à inflação, os bancos centrais elevam as taxas de juros oficiais, tornando o crédito mais caro e reduzindo a disposição tanto de credores quanto de devedores a realizar empréstimos com juros mais elevados. Com o aumento dos custos dos empréstimos e o aumento das parcelas das dívidas já existentes, os consumidores passam a dispor de menos recursos para gastar, o que provoca uma desaceleração nos gastos. Consequentemente, ocorre a redução do consumo, o que desencadeia uma diminuição geral da renda, culminando recessões econômicas. Se a recessão se agravar e a inflação deixar de ser um problema, os bancos centrais reduzem as taxas de juros para estimular novos empréstimos e reavivar os gastos, reiniciando um novo momento de expansão de gastos<sup>99</sup>.

Ao longo de grandes períodos de tempo, como cinquenta anos, as dívidas tendem a se acumular em um ritmo mais acelerado do que as rendas. Eventualmente, as parcelas das dívidas começarão a crescer mais rapidamente do que as rendas, forçando os indivíduos a reduzirem seus gastos. Essa redução de consumo, que se reflete na diminuição das rendas de outros agentes econômicos, agrava a situação, levando a um ponto em que o fardo da dívida se torna insustentável o que gera a chamada depressão econômica, como ocorreu durante as Crises Financeiras de 1929 e 2008<sup>100</sup>.

Em um cenário de depressão, os agentes econômicos reduzem seus gastos, as rendas diminuem, o crédito desaparece e os preços dos bens sofrem quedas abruptas. Essa retração gera uma pressão intensa sobre os bancos, o que pode

---

<sup>99</sup> KEYNES, John Maynard. **Teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. Tradução: Mário R. da Cruz. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

<sup>100</sup> ROUBINI, N., MIHM, S. **Crisis economics**: a crash course in the future of finance. New York: Penguin Press, 2010.

culminar no colapso do mercado de ações e na deterioração do setor imobiliário, enquanto as tensões sociais se intensificam, retroalimentando a crise.

À medida que as rendas caem e as parcelas das dívidas aumentam, os mutuários se veem cada vez mais pressionados. O acesso a novos empréstimos desaparece, impossibilitando que os devedores consigam os recursos necessários para honrar seus compromissos financeiros. Num esforço desesperado para preencher essa lacuna de liquidez, muitos são forçados a vender bens, o que inunda o mercado com uma oferta excessiva, o que, por consequência, reduz os preços, agravando a situação. Com a queda do valor de mercado das garantias reais, torna-se ainda mais difícil a obtenção de crédito<sup>101</sup>.

Embora esse quadro se assemelhe a uma recessão, a principal diferença reside no fato de que, durante um processo de depressão, a redução das taxas de juros não é eficaz para estimular a economia, pois nestes casos as taxas de juros já atingiram patamares muito baixos, chegando a zero por cento ou a cenários de juros negativos, como ocorreu em países desenvolvidos durante as citadas crises de 1929 e de 2008. Nessa situação, as dívidas acumuladas tornam-se tão elevadas que a mera redução dos juros não é capaz de aliviar o peso do endividamento, pois os débitos simplesmente ultrapassam a capacidade de pagamento<sup>102</sup>.

Esse processo de depressão tem importantes implicações para os contratos internacionais de comércio. A contração de crédito e a consequente queda nos preços dos bens podem afetar diretamente as cláusulas contratuais relativas a garantias e colaterais. Estes processos geram instabilidade econômica e incerteza quanto ao ambiente de negócios internacional, fatores que aumentam os riscos e dificultam a segurança jurídica das operações. A elaboração de contratos internacionais de comércio durante estes períodos, por consequência, se torna mais complexa, pois as partes precisam inserir cláusulas que as protejam de situações de crise, tal como cláusulas de hardship e garantias mais elevadas, com o intuito de mitigar os riscos decorrentes das flutuações abruptas do mercado. No entanto, a ausência de uma regulamentação uniforme em âmbito internacional agrava esse cenário, uma vez que

---

<sup>101</sup> MARKS, Howard. **The most important thing**: uncommon sense for thoughtful investors. New York: Columbia University Press, 2013.

<sup>102</sup> SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Tradução: Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

os sistemas jurídicos dos diversos países apresentam diferenças substanciais quanto à interpretação e aplicação desses mecanismos de proteção contratual.

Os contratos internacionais são, por definição, firmados entre partes que operam em diferentes sistemas jurídicos, o que impõe desafios naturais, como a escolha da lei aplicável e a definição dos mecanismos de resolução de conflitos. Em períodos de depressão, quando o ambiente financeiro se torna ainda mais volátil e o acesso ao crédito se restringe, essa pluralidade normativa se mostra como um obstáculo adicional para a segurança jurídica dos contratos e para a expectativa de direito das partes.

### 3.2 Gerindo o ciclo: as necessidades mercadológicas em tempo de crise

Comercializar consiste em, essencialmente, uma coisa: lidar com eventos futuros. Um acordo mercantil nada é além de partes se comprometendo algo uma para a outra no futuro. Tendo em vista que não há quem possa prever este futuro com certeza, o risco a longo prazo é inevitável. Por isto, conviver com os riscos e os gerenciar são atividades primordiais nas relações privadas internacionais.

A grande pergunta do comércio internacional é: quão arriscada é a operação? Por certo, riscos são necessariamente algo que instabiliza as relações contratuais, sendo prudente evitá-los ou minimizá-los. É subentendido que os agentes de mercado são naturalmente aversos a esses desequilíbrios. Diante de distintas relações de igual retorno potencial é razoável que o negociante opte por aquela que o trará menor risco envolvido, afinal não haveria sentido em se submeter a maior perigo para ganhar a mesma quantia. Neste sentido, é basilar que uma empresa, ao realizar uma contratação, analisa quantidade de risco envolvido e se aquela estaria confortável em conviver com estes enquanto durar o contrato.

As relações empresariais são relações do coletivo humano, pois, apesar de serem entidades não-humanas as quais são conferidos certos direitos e deveres pela lei, o humano, enquanto atua pela pessoa jurídica, passa a ser seu preposto, de maneira que age como se outra pessoa fosse. Por isto, pode-se dizer que o substrato ideológico da pessoa jurídica reside na atuação coletiva por meio dos atos das pessoas naturais que a este compõem, sujeitando-se também às nuances comportamentais humanas.

Por esta razão, ao realizar um negócio as empresas relacionam o risco envolvido com o retorno potencial. Devido ao seu desagrado pelo risco, as pessoas precisam ser encorajadas com retornos prospectivos mais altos para assumir maiores possibilidades de perda<sup>103</sup>. Como exposto anteriormente, não há sentido em se sujeitar a maior perigo para auferir o mesmo resultado útil, mas se este aumentar juntamente com o aumento da insegurança é possível que o crescimento do retorno de um determinado investimento justifique o risco.

Contudo, na relação entre risco e retorno, este é apenas parte da equação, portanto, ao considerar os resultados da operação comercial, o retorno significa apenas tanto quanto representa, sendo essencial associar ao custo risco. Pensando nas operações comerciais internacionais importantes perguntas devem ser realizadas, tais como: o retorno será alcançado operações seguras ou arriscadas? Existe alguma violação aos ordenamentos jurídicos a que se sujeita o contrato ou às práticas e costumes do comércio internacional? A parte com que se irá negociar é uma empresa grande e consolidada ou uma empresa menor e mais instável? Quais são os riscos regionais agregados aos Estados das partes contratantes? Existe algum benefício fiscal envolvido? Quão dependentes do mercado internacional são os Estados a que se sujeita o contrato? Estas são apenas algumas das inúmeras perguntas necessárias para se mensurar a segurança jurídica do negócio a ser firmado<sup>104</sup>.

Naturalmente, as operações mais arriscadas ofertam (ou ao menos prometem ofertar) retornos mais altos, do contrário não haveria contratantes que quisessem realizar o negócio. No entanto, as relações comerciais internacionais não são como uma receita culinária, em que se colocam os ingredientes em determinada ordem e com determinado estímulo e, ao final, se terá o resultado esperado. Nessas relações econômicas não existe uma materialização do resultado da operação, de modo que, o que efetivamente existe é uma variação prevista de resultado útil ao contrato. Aumentar os riscos não significa, necessariamente, aumentar os resultados em si, mas sim a amplitude de resultados possíveis. Para isto, ao realizar um contrato

---

<sup>103</sup> MARKS, Howard. **The most important thing**: uncommon sense for thoughtful investors. New York: Columbia University Press, 2013.

<sup>104</sup> MOSSIG, Ivo, LISCHKA, Michael. Globalisation, Economic Interdependencies and Economic Crises. In: NULLMEIER, Frank ; GONZÁLEZ DE REUFELS, Délia; OBINGER, Herbert (org.). **International impacts on social policy**: global dynamics of social policy. Cham: Palgrave Macmillan, 2022. p. 289-304.

internacional de comércio se tentam obter maiores lucros, mas com a ciência de que existe a possibilidade de retornos inferiores ao esperado ou prejuízo<sup>105</sup>.

A exemplo de uma venda de uma tonelada de grãos por uma empresa indiana a outra empresa francesa tem-se que a empresa compradora tem o risco básico de pagar e não receber a mercadoria enquanto a vendedora, por outro lado, pode enviar o produto e não receber o seu respectivo preço. No entanto, existem outros elementos de incerteza agregados, como a possibilidade de certa quantidade dos grãos se tornarem impróprios para uso pela oxidação ao longo do percurso ou do navio transportador ser atacado por piratas antes de adentrar no Canal de Suez e a mercadoria ser perdida. Nada na relação das empresas as preparou para um ataque de piratas ao longo do caminho. No entanto, existem elementos contratuais sujeitos ao controle e à boa-fé das partes, enquanto outros estão sujeitos a terceiros ou ao acaso. Riscos existem em qualquer atividade da vida humana, o grande desafio é geri-los, pois os fatos mais inimagináveis ocorrem ocasionalmente nas relações contratuais.

A crise dos *Subprimes* demonstra que, ainda que se façam elaboradas análises de risco, existem elementos que fogem à vista dos melhores analistas, que podem se iludir com sua falsa confiança na tese defendida. A maior parte das instituições financeiras da época faziam uso de métodos sofisticados de gestão de risco, mas o foco no resultado os fez deixar de lado o controle de qualidade operação, fazendo com que muitos gestores contratuais da época não considerassem a possibilidade de desvalorização do mercado imobiliário em conjunto com uma contração do crédito. Vários destes buscavam possíveis crises em fatores externos, como em ataques terroristas, nos reflexos do surto da doença SARS nos países asiáticos ou no valor de petróleo, mas a grande surpresa foi que a crise global se deflagrou dentro do sistema financeiro estadunidense.

Como anteriormente mencionado, a expansão do pânico financeiro para incluir tanto os créditos não hipotecários quanto as hipotecas pode ser considerada um marco crucial na evolução da Crise do *Subprime*, trazendo consigo consequências significativas para mutuários corporativos e domésticos. Este evento marcou uma mudança de paradigma, pois evidenciou a interconexão e a vulnerabilidade dos diversos setores do mercado de crédito, ampliando o impacto da crise financeira para

---

<sup>105</sup> BREMMER, Ian; KEAT, Preston. **The fat tail**: the power of political knowledge in an uncertain world. 1. ed. New York: Oxford University Press, 2010.

além do mercado imobiliário e abrangendo uma gama mais ampla de instrumentos de crédito<sup>106</sup>.

A crise demonstrou um enfraquecimento adicional do sistema bancário comercial, que provavelmente contribuiu para aumentar as restrições na oferta de crédito. Este enfraquecimento refletiu-se na redução da capacidade dos bancos em fornecer financiamento tanto para empresas quanto para consumidores, exacerbando a contração econômica. A restrição na oferta de crédito teve um efeito cascata sobre a economia, à medida que empresas e indivíduos encontraram maiores dificuldades para acessar capital, resultando em uma diminuição do consumo e dos investimentos<sup>107</sup>.

Durante este período, poderosos efeitos de retroalimentação tornaram-se evidentes, especialmente nas interações entre a solvência dos credores hipotecários, a oferta de crédito hipotecário, os balanços patrimoniais das famílias e os preços dos imóveis. Cada um desses elementos influenciou os outros de forma significativa. Por exemplo, a deterioração na solvência dos credores hipotecários levou a uma restrição na oferta de crédito hipotecário, o que, por sua vez, afetou negativamente os balanços patrimoniais das famílias que dependiam de hipotecas para adquirir imóveis. A queda nos preços das casas, resultante da diminuição da demanda por imóveis financiada por hipotecas, reduziu ainda mais o valor dos ativos imobiliários, exacerbando as dificuldades financeiras das famílias e dos credores<sup>108</sup>.

Adicionalmente, houve fortes efeitos de retroalimentação entre os desenvolvimentos financeiros e econômicos. As disrupções financeiras, caracterizadas pela volatilidade dos mercados e pela crescente incerteza quanto à solvência das instituições financeiras, desaceleraram a economia em geral. Essa desaceleração econômica agravou as condições financeiras e de crédito, criando um ciclo vicioso. À medida que a economia enfraquecia, a capacidade de pagamento dos devedores se deteriorava, levando a um aumento nos níveis de inadimplência e a uma maior aversão ao risco por parte dos credores. Isso resultou em um aperto ainda maior na oferta de crédito, alimentando a desaceleração econômica e ampliando a crise financeira.

---

<sup>106</sup> BERNANKE, Ben S. The Real Effects of Disrupted Credit: Evidence from the Global Financial Crisis. **Brookings Papers on Economic Activity**. Baltimore, v. 2018, n. 2, p. 251-342, outono 2018.

<sup>107</sup> Ibidem.

<sup>108</sup> CARVALHO, David Ferreira; CARVALHO, André Cutrim. Crise Financeira, Recessão e Risco de Depressão no Capitalismo Globalizado do Século XXI. **Cadernos CEPEC**. Belém, v. 1, n. 5, 2012.

Susan Strange<sup>109</sup> sustenta que a contribuição dos economistas para as relações econômicas internacionais é dotada de inocência política, pois muitas vezes desconsideram completamente problemas políticos e sociais nas análises econômicas internacionais, como se estes fatores fossem mero fator de curiosidade ou irrelevante.

O viés econômico de otimismo quanto às relações internacionais por vezes tende a exagerar a racionalidade do comportamento humano, dado que a teoria econômica, a exemplo da teoria do mercado eficiente<sup>110</sup>, costumeiramente tende a assumir que todas as movimentações de mercado são racionais e harmônicas. No entanto, a economia descritiva demonstra que costumeiramente fatores racionais são relevantes, mas grandes decisões são tomadas com base em expectativas e medos políticos, fatores ideológicos e vieses comportamentais irracionais.

Dito isto, Howard Marks<sup>111</sup> traz uma perspectiva interessante ao ver o risco econômico como o medo de perder dinheiro ou ter retornos substancialmente baixos. Em um contrato de comércio uma parte acredita estar recebendo o valor justo pelo bem que vendeu enquanto a outra acredita estar pagando um valor adequado pelo bem. É a lógica básica do sinalagma contratual. Ambas as partes são, ao mesmo tempo, credoras e devedoras uma da outra, pois o comprador deve o dinheiro e o vendedor é credor deste capital enquanto a empresa vendedora é devedora do bem e a empresa compradora é credora deste objeto. Quando, por exemplo, uma empresa naval transportadora compra um novo navio do estaleiro ela não está pensando diariamente na avaliação do valor de mercado daquele novo bem, mas visa a ampliação de sua frota e a possibilidade de transportar mais bens e gerar mais lucro, ou seja, a expectativa de benefício que o bem traz supera o gasto da sua compra.

---

<sup>109</sup> STRANGE, Susan. *International Economics and International Relations: A Case of Mutual Neglect. International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944-)*. Oxford, v. 46, n. 2, p. 304-315, abr. 1970.

<sup>110</sup> A Teoria do Mercado Eficiente é uma abordagem desenvolvida pela Escola de Chicago que afirma que os mercados financeiros são eficientes e que os preços dos ativos refletem toda a informação disponível. Embora tenha profundas implicações para a gestão de contratos e políticas regulatórias, também enfrenta críticas e limitações significativas devido ao comportamento, por vezes, irracional e baseado em vieses comportamentais dos comerciantes e à ocorrência de eventos de mercado extremos.

<sup>111</sup> MARKS, Howard. **The most important thing**: uncommon sense for thoughtful investors. New York: Columbia University Press, 2013.

Segundo Diamond e Rajan<sup>112</sup> três medidas devem ser tomadas em cenários de crise. Primeiramente as autoridades competentes podem comprar e custodiar provisoriamente ativos ilíquidos, visando reestabelecer o equilíbrio da relação oferta-demanda. Uma segunda possibilidade é o governo garantir a estabilidade das partes interessadas do mercado financeiro que contém títulos ilíquidos por meio de programas de recapitalização e recuperação judicial de empresas que têm possibilidade real de se recuperar, bem como com a formulação de um programa de incentivo para a liquidação e incorporação de empresas que não tem chances de sobreviver a crise. Uma terceira opção seria um modelo híbrido, que mesclaria a compra de ativos com o programa de incentivos de recuperação, liquidação e incorporação.

Pedro Malan<sup>113</sup> acresce que o plano de gastos emergenciais a ser formulado pelo governo visando estimular a economia e executado realizado pelo Estado em conjunto com a iniciativa privada, nacional e internacional, deve se pautar fundamentalmente em cinco áreas, sendo elas: o investimento em habitação, investimento em logística, reabertura do mercado de capitais, redução da taxa de juros de longo prazo e a manutenção da política cambial.

O corte de taxas de juros e de tarifas desde o apogeu do regionalismo se deu de forma mais rápida do que o esperado, resultando em um espectro de negociação intrarregional por meio de acordos comerciais bilaterais e regionais, mas que pouco afetou o cenário geral da economia planetária, trazendo reflexos unicamente locais<sup>114</sup>.

Mesmo após a concretização de um contrato, é impossível prever todos os riscos que ele pode envolver. O fato de uma transação ter sido bem-sucedida não significa que ela estava isenta de riscos, tal como uma transação malsucedida não indica necessariamente que foi imprudente.

A compreensão do risco é similar a uma previsão meteorológica. Um meteorologista pode prever uma chance de sessenta por cento de chuva para o dia seguinte. Se chove, ele estava certo. E se não chove, ele também estava certo. Dito isto, é extremamente difícil mensurar com precisão as estimativas de probabilidade sem um grande número de tentativas, exceto quando algo sempre ou nunca ocorre.

---

<sup>112</sup> DIAMOND, Douglas W.; RAJAN, Raghuran G. The credit crisis: conjectures about causes and remedies. **American Economic Review**, v. 99, n. 2, p. 606-610, 2009.

<sup>113</sup> MALAN, Pedro. **Uma certa ideia de Brasil**: entre passado e futuro. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2018

<sup>114</sup> BALDWIN, Richard. The world trade organization and the future of multilateralism. **Journal of Economic Perspectives**, v. 30, n. 1, p. 95-116, 2016.

O ponto crucial para entender o risco é que ele é, em grande parte, uma questão de opinião. Pode-se observar que um comerciante perdeu menos do que outro em tempos de crise e concluir que ele assumiu menos risco. No entanto, isto não é necessariamente verdade, pois o que os comerciantes consideram como risco é distinto. Desta forma, a mesma transação para um pode ser uma negociação arriscada e para o outro é algo corriqueiro.

A título exemplificativo, pode-se pensar em duas empresas que querem importar um processador de computador para suas atividades, que serão chamadas de empresas Alfa e Beta. A empresa Alfa vai importar um aparelho oriundo de renomada marca alemã, mas com alto custo. A empresa Beta vai comprar um equipamento mais barato, mas de uma marca menos renomada oriunda da Indonésia. Se a qualidade de ambos for igual, a empresa Beta teve um benefício maior e a marca renomada não é vantajosa. Se a qualidade do produto indonésio, no entanto, se mostrar inferior, a empresa Alfa foi a que observou maior ganho. O risco, entretanto, foi inerente a ambos. Alfa correu o risco de pagar caro demais pelo benefício do processamento computacional enquanto Beta correu o risco de investir no produto menos conhecido e não ter o retorno esperado.

Na maioria das vezes, o desempenho da transação resulta da interação entre desenvolvimentos geopolíticos, macroeconômicos, específicos de empresas, técnicos e psicológicos com a atividade comercial a ser operada<sup>115</sup>. O futuro que se materializa pode ser benéfico ou prejudicial para a contratação a ser realizada, e isso pode ser atribuído à previsão, prudência ou, até mesmo, sorte. O desempenho da sua carteira no único cenário que se desenrola não diz nada sobre como ela teria se saído sob os muitos cenários alternativos que eram possíveis.

Compreender o risco envolve reconhecer que ele é amplamente invisível antes dos termos de adimplemento contratual e mesmo depois da extinção do contrato. Por essa razão, muitos dos grandes desastres financeiros vistos ao longo da história foram decorrentes de falhas em prever e gerenciar o risco.

O risco, portanto, é necessariamente existente apenas no futuro, e é impossível saber com certeza o que o futuro reserva. Ao olharmos para o passado, não há ambiguidades; apenas as coisas que aconteceram são visíveis. No entanto, essa

---

<sup>115</sup> BREMMER, Ian; KEAT, Preston. **The fat tail**: the power of political knowledge in an uncertain world. 1. ed. New York: Oxford University Press, 2010.

certeza não significa que os resultados decorrentes do evento sejam claros previsíveis. Muitas coisas poderiam ter acontecido em qualquer situação passada, e o fato de que apenas uma ocorreu subestima a variabilidade que, de fato, existia. Em cenários de crise, como a do *Subprime* e a do COVID-19, a incerteza jurídica afeta diretamente os contratos e as obrigações neles contraídas, afetando diretamente os termos, encargos e condições contratadas<sup>116</sup>.

A incerteza intrínseca aos momentos de crise econômica afeta diretamente os contratos de comércio internacional, especialmente por serem fundamentados no sinalagma e na condição de credores recíprocos, ou seja, cada parte é simultaneamente devedora e credora da outra, de modo que a prestação de uma representa a contraprestação da outra. Entretanto, em cenários de crise a imprevisibilidade dos acontecimentos pode romper esse equilíbrio, pois eventos inesperados podem inviabilizar o cumprimento de uma das obrigações, exigindo assim a revisão ou renegociação dos termos para restabelecer a equidade originalmente pactuada, uma vez que a parte incapaz de cumprir sua obrigação perde a efetividade de seu direito como credor e o contrato, idealizado sob o pressuposto de um risco mensurável, se vê desestabilizado pela natureza incerta do risco econômico.

Portanto, a compreensão do risco em investimentos exige uma visão crítica e multifacetada, reconhecendo a natureza incerta do futuro, a propensão humana a subestimar eventos extremos, e a complexidade inerente à avaliação de novos mecanismos financeiros. Somente através de uma análise profunda e uma abordagem cautelosa pode-se tentar mitigar os impactos adversos e gerenciar de forma eficaz os riscos associados aos contratos internacionais do comércio.

### 3.3 O contrato internacional de comércio e suas características

Segundo Osiris Rocha<sup>117</sup> as obrigações passam a ser fato jurídico interjurisdicional quando algum ou alguns de seus elementos entra em contato com mais de uma ordem jurídica. Para que isto ocorra pode-se elencar fatores como a nacionalidade ou domicílio das partes em Estados distintos, o local constitutivo da

---

<sup>116</sup> HOEKSTRA, Johanna. Regulating international contracts in a pandemic: application of the lex mercatória and transnational commercial law. In: FERSTMAN, Carla; FAGAN, Andrew (org.). **Covid-19, law and human rights**: Essex dialogues. Essex: University of Essex, 2020. p. 117-125.

<sup>117</sup> ROCHA, Osiris; 1975 *apud* DEL'OLMO, Florisbal de Souza. **Curso de direito internacional privado**. 10. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014.

obrigação, o lugar da execução ou lugar do bem objeto do contrato, o transporte de bens ou de alguma das partes, diferenças linguísticas das partes, entre outros elementos.

O fornecimento de produtos e serviços por meio da internet tem sido um importante vetor na potencialização do surgimento de obrigações internacionais, as quais são dotadas de aspectos peculiares e de soluções pouco uniformes, pois são relações contratuais complexas, ainda que costumeiras, dado que a ausência de clareza acerca da legislação aplicável ao contrato abala a segurança jurídica do credor nas relações negociais que envolvam mais de um ordenamento jurídico, surgindo o fenômeno chamado *dépeçage*<sup>118</sup>.

Conforme analisado historicamente, os efeitos da globalização modificaram a percepção das relações comerciais a ponto de que o espaço geográfico, espacial, ou a mera implementação de um elemento estrangeiro na relação jurídica não é mais suficiente para designar as relações contratuais como sendo de matéria nacional ou de matéria internacional.

Segundo Strenger<sup>119</sup> “as mutações políticas e econômicas ocorrem em todos os planos, de maneira que essa nota não distingue os contratos internacionais dos internos”. Em outras palavras, o mercado econômico atual funciona essencialmente de forma a atender à demanda do consumo em massa, fazendo com que o aprimoramento se dê cada vez mais através de normas integradas que sistematizam técnicas jurídicas que uniformizam e facilitam a circulação de bens e serviços no mercado.

É inegável que a atividade mercantil moderna se caracteriza pela constante importação e exportação de mercadorias, serviços, produtos, matéria-prima e que as características entre os sistemas jurídicos dos contratos internacionais se perfazem pela necessidade de vinculação a um ou mais sistemas jurídicos estrangeiros.

Essa nova dinâmica mercantil, na lição de Strenger<sup>120</sup>, por demandar uma atividade com ininterrupta entrada e saída de produtos, maior variedade de elementos, maior estrutura e necessidades de vinculação com sistemas jurídicos estrangeiros, gera um fenômeno nas relações de contratos em que os países, dependentes de

---

<sup>118</sup> DEL'OLMO, Florisbal de Souza. **Curso de direito internacional privado**. 10. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014.

<sup>119</sup> STRENGER, Irineu. **Contratos Internacionais de Comércio**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1986. p. 32

<sup>120</sup> Ibidem.

reciprocidade, estejam tão entrelaçadas que nos contratos internacionais se denotam essenciais.

Dessa forma, entende-se que um contrato internacional não se dá isoladamente pela análise dos aspectos jurídicos, mas também pela junção dos pontos econômicos e sociais, sempre que estiver sujeito a mais de um sistema jurídico para o devido funcionamento da transação dos serviços ou produtos ultrapassando fronteiras geográficas.

O campo econômico denota-se relevante para as novas formas de praticar a atividade comercial, assim como na confecção dos contratos internacionais, vez que através do fenômeno da globalização passou a existir uma quantidade infinitamente superior de transações financeiras, movimentação de capital, de investimento, de disseminação de informação, representando uma ampliação da integração social, cultural e política no mundo.<sup>121</sup>

O aspecto econômico da globalização é, portanto, responsável pelo aumento significativo de novas atividades mercantis no âmbito internacional, com repercussão imediata no Direito do Comércio Internacional, demandando, por consequência a necessária reflexão quanto a harmonização do Direito Internacional Privado.<sup>122</sup>

É certo que com o crescimento exponencial da atividade comercial internacional, aumentou a necessidade de criação de normativas que regulamentam essas relações a fim de favorecer a sistemática de resolução dos conflitos inerentes ao relacionamento entre países com ordenamentos jurídicos distintos.

Em que pese a existência de Convenções Internacionais e os Incoterms<sup>123</sup>, que atuam visando a harmonização legislativa<sup>124</sup>, entende-se pelo estabelecimento de uma regulamentação que deverá ser aplicada de maneira uniformizada, não só para dirimir os conflitos como ocorre na harmonização, mas para definição do direito

---

<sup>121</sup> BAUMAN, Zygmunt. **La globalización: consecuencias humanas**. 1. ed. 3. reimp., Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 2008. p. 7.

<sup>122</sup> DOLINGER, Jacob. **Direito Internacional Privado: parte geral**. 10 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2012, p. 167

<sup>123</sup> Para fins desse trabalho, os chamados Incoterms (International Commercial Terms), ou termos internacionais de comércio, servem para definir, dentro da estrutura de um contrato de compra e venda internacional, os direitos e obrigações recíprocos do exportador e do importador, estabelecendo um conjunto padronizado de definições e determinando regras e práticas neutras, como por exemplo: onde o exportador deve entregar a mercadoria, quem paga o frete, quem é o responsável pela contratação do seguro.

<sup>124</sup> MENEZES, Carla. **A influência da harmonização e da uniformização do Direito Internacional Privado sobre a autonomia da vontade na escolha da lei aplicável aos contratos internacionais**. 2016. Tese. (Doutorado em Direito) – Programa em Pós-graduação em Direito, CCJ, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2016. p. 91.

material, de forma que toda essa estrutura pré-estabelecida deve ser obedecida no transcorrer da relação contratual.

Observa-se, portanto, a busca por um Direito que atenda as demandas de todos os países que compõem uma relação contratual, de forma a coordenar as atividades de órgãos internacionais, vislumbrando um funcionamento mais harmonioso e capaz de solucionar problemas, lacunas ou até mesmo omissões da lei.

De acordo com Cláudia Lima Marques<sup>125</sup>, a tão almejada pretensão de estreitar juridicamente as relações negociais do âmbito internacional pode se dar através da uniformização ou da harmonização das normas pertinentes ao Direito Internacional. Nessa linha, a uniformização ocorre quando há modificação do texto normativo de diferentes culturas, reduzindo a um único texto, que passará a funcionar como um regulamento que institui normas de conteúdo uniforme.

No que diz respeito a harmonização, a autora explica que essa se dá de maneira mais flexível. Isto é, ao deparar-se com diversas legislações diferentes, busca-se estabelecer um objetivo em comum, coordenando as diversidades existentes à medida das necessidades e conveniências dos países-membros, sem impor condições pré-estabelecidas.

Observa-se que a uniformização se dá de forma mais radical, em razão da criação de uma regulamentação jurídica imposta a todos os países-membros, afastando qualquer possibilidade de acolher as diversidades legislativas, ao passo que a harmonização pretende aproximar sistemas jurídicos diferentes, solucionando as diferenças para atingir os objetivos em comum.<sup>126</sup>

Ciente de que o conceito de contrato versa sobre a manifestação da vontade das partes negociarem, e que estes contratos viabilizam atividades das mais diversas, passamos à análise das especificidades que os tornam em contratos internacionais, isto é, os critérios econômico e jurídico, que são pressupostos que diferenciam dos contratos de âmbito local e estabelecem sua natureza de contrato internacional.

De acordo com Baptista<sup>127</sup>, para um contrato ser identificado pelo critério econômico, é necessário que do negócio jurídico celebrado, resulte a circulação de

---

<sup>125</sup> MARQUES, Cláudia Lima. Mercosul como legislador em matéria de direito do consumidor: crítica ao projeto de protocolo de defesa do consumidor. **Revista de Direito do Consumidor**. São Paulo, nº 26, abr./jun./1998, p. 58.

<sup>126</sup> ISSA-SAYEGH, Joseph. L'intégration juridique des Etats africains de la zone franc. **Penant**: revue de droit des pays d'Afrique. n. 823. jan./abr. 1997.

<sup>127</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo. **Contratos Internacionais**. São Paulo: Lex Editora, 2010.

bens ou serviços que atravessam as fronteiras entre os países-membros do contrato firmado.

Para preencher os requisitos de identificação do contrato pelo critério jurídico, Bôaviagem<sup>128</sup> acresce que não apenas deve existir vínculo entre mais de um ordenamento jurídico, como também devem ser observados elementos que indiquem diversidade de domicílios ou nacionalidades dos estados-membros, diferença do local de celebração do contrato para a execução, entre outros.

Para a exitosa confecção de um contrato internacional, faz-se necessário discernir os elementos de elaboração de um contrato interno dos requisitos necessários para regulamentar as relações jurídicas internacionais. Nas palavras de Roppo:<sup>129</sup>

O contrato é, por regra, um acto, ou um negócio, bilateral. Isto é, para que exista um contrato é necessário, por regra, que existam pelo menos duas partes, e que cada uma delas exprima sua vontade de sujeitar-se àquele determinado regulamento das recíprocas relações patrimoniais, que resulta do conjunto das cláusulas contratuais.

O conceito de contrato supracitado, aplica-se, nas palavras de Accorsi<sup>130</sup>, tanto no contrato interno como no contrato internacional, com a diferença que o primeiro limita-se à obediência de um único ordenamento jurídico, enquanto os contratos internacionais vincula, necessariamente mais de um ordenamento jurídico.

Adentrando nos elementos que configuram um contrato, Accorsi<sup>131</sup> pontua características essenciais para elaboração deste instrumento jurídico, devendo conter os tópicos essenciais como a qualificação das partes; objeto; preço e condições de venda; forma de pagamento e rescisão.

Contudo, deve-se atentar às especificidades do contrato internacional, as cláusulas que vinculam um negócio entre países distintos, chamadas de Incoterms, desenvolvidos pela Câmara Internacional de Comércio para fins de padronização das responsabilidades entre as partes.

<sup>128</sup> BÔAVIAGEM, Aurélio Agostinho da. Contratos Internacionais de Comércio: a escolha da lei aplicável no âmbito do Mercosul – dificuldades e reforma. In: CASTRO, Thales (org.). Relações internacionais contemporâneas: teorias e desafios. Curitiba: Íthala, 2014.

<sup>129</sup> ROPPO, Enzo. **O Contrato**. Tradução de Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes. 1º. ed. São Paulo: Almedina, 2009. p. 73

<sup>130</sup> ACCORSI, Matheus Spagna. Contratos internacionais de compra e venda de produtos agrícolas – impactos da legislação aplicável. 2021. Dissertação (Mestrado em Direito) – Instituto de Ensino e Pesquisa (INSPER), São Paulo, 2021.

<sup>131</sup> Ibidem.

Entre as Incoterms, Accorsi<sup>132</sup> chama atenção para idioma, jurisdição competente, legislação aplicável e não menos importante, a da solução de controvérsias, que vem sendo substituída pelo uso das Câmaras Arbitrais, principalmente pelo fato de que por não estar vinculado a um Estado, favorecem o método de resolução de conflitos, evitando a morosidade do Sistema Judiciário comum que, via de regra demanda mais tempo para obtenção de uma decisão. Ademais, outro fator que propicia a celeridade da solução demandada, se dá pela possibilidade de que as partes podem indicar os árbitros, que são escolhidos pelo conhecimento na matéria estabelecida, o que garante mais segurança para todas as partes que compõem a relação contratual.

No que tange à jurisdição competente, esta deverá ser definida no contrato internacional, contendo a discriminação da cidade e órgão competente, desde que as partes não tenham decidido pela solução de conflitos através da Câmara de Arbitragem.

Ciente de que cada país possui seu próprio ordenamento jurídico, é certo de que cada contrato apresentará variáveis no que diz respeito a autonomia da vontade das partes na confecção do contrato internacional. De acordo com Strenger<sup>133</sup>:

a faculdade concedida aos indivíduos de exercerem sua vontade, tendo em vista a escolha e a determinação de uma lei aplicável a certas relações jurídicas nas relações internacionais, exercendo-se no interior das fronteiras determinadas de um lado pela noção de ordem pública e de outro pelas leis imperativas.

Percebe-se que com a criação das convenções internacionais, passou-se a fazer a implementação da autonomia da vontade nos contratos internacionais, por entender a liberdade de contratar como pressuposto obrigatório da relação contratual, sobretudo dos contratos internacionais, em decorrência do fato de ser “um princípio geral do direito reconhecido pelos países civilizados”.<sup>134</sup>

Entretanto, Pontes de Miranda<sup>135</sup> chamou atenção para o fato de que não se pode entender a liberdade contratual de forma absoluta, mas sim como forma de

---

<sup>132</sup> Ibidem.

<sup>133</sup> STRENGER apud ACCORSI, Matheus Spagna. **Contratos internacionais de compra e venda de produtos agrícolas: impactos da legislação aplicável**. 2021. Dissertação (Mestrado em Direito) – Instituto de Ensino e Pesquisa (INSPE), São Paulo, 2021. p. 28.

<sup>134</sup> ARAUJO, Nadia. **Contratos internacionais**. 3. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2004. p.133.

<sup>135</sup> PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. **Direito internacional privado**. Rio de Janeiro: José Olympio, 1935. t. I, p. 541.

estabelecer condições de contrato dentro dos limites da lei, mais especificamente no que tange à estipulação de cláusulas que versem sobre a capacidade das partes para contratar, licitude do objeto, forma, erro, dolo, coação, e não menos importante, tudo aquilo que impor de maneira equivocada, do uso da expressão ordem pública. Isto implica dizer, que para o supracitado autor, a autonomia da vontade pode ser o resultado do querer entre as partes, desde que tais pretensões estejam necessariamente associadas a uma estrutura.

Ainda sobre os limites da autonomia da vontade, ressalta-se a importância de observar o uso equivocado do termo ordem pública, que, com o fito de posicionar-se acima dos sistemas jurídicos, provoca conflitos entre as partes contratuais.<sup>136</sup>

Por fins didáticos se faz importante mencionar que o direito, enquanto sistema de normas de organização social, é fruto da atividade humana, de forma que é reflexo dos interesses de determinado povo em local e tempo histórico específico. Se as relações humanas não surtiram efeitos sociais ou econômicos não faria sentido existir um instituto jurídico para as regular, menciona-se como exemplo a alienação de bem, o contrato de compra e venda, por si só, é apenas um papel, mas é o interesse das partes que o transforma em um documento cujas repercussões terão efeitos concretos no mundo real. Dois indivíduos podem nunca ter se visto, mas a materialização da vontade destes sujeitos distantes na comercialização de um bem faz surgir efeitos financeiros e patrimoniais auferíveis no plano material.

É extremamente importante atentar à cláusulas que impõem valores que se dizem ser de ordem pública, todavia, possa vir a provocar severos conflitos de interesse, tendo em vista inclusive que a determinação de valores que devem ser observados numa sociedade varia ao longo do tempo, em razão da dinamicidade e mutabilidade das expressões de valores sociais que se modificam constantemente.<sup>137</sup>

Compreende-se que os contratos internacionais de comércio vem ganhando nova roupagem após o fenômeno da globalização do comércio, que rompendo com a estrutura territorial-nacionalizada do Direito<sup>138</sup>, estabeleceu uma nova realidade onde, para obtenção de êxito nas demandas atuais dos contratos internacionais de comércio

---

<sup>136</sup> BÔAVIAGEM, Aurélio Agostinho da. A ordem pública: limite da autonomia da vontade na escolha da lei aplicável. In: ANUÁRIO dos Cursos de Pós- Graduação em Direito. Recife, UFPE, 2006, v. 16, p. 25-36.

<sup>137</sup> BÔAVIAGEM, Aurélio Agostinho. Sobre princípios dos contratos internacionais de comércio. **Revista acadêmica da Faculdade de Direito do Recife**, Recife, v. 88, n. 2, jul./dez. 2016.

<sup>138</sup> Ibidem.

de forma coerente com as relações econômicas, impõe-se necessário definir a uniformização de determinados institutos jurídicos que promovam a segurança jurídica das contratações internacionais<sup>139</sup>.

### 3.4 A tutela transnacional do credor

Neste cenário de incerteza normativa se mostra a importância da *Lex Mercatória*, compreendida como os usos e costumes praticados nas relações comerciais internacionais, sendo este um dos principais elementos que se amparam os negócios jurídicos transnacionais. Ainda assim, a previsibilidade e segurança que a *Lex Mercatória* traz ao contrato depende eminentemente da boa-fé das partes, estando sujeita a inadimplência caso um dos negociantes não adimpla as obrigações a que se sujeitaram. Em que pese o elemento em comento não eximir o princípio da força obrigatória dos contratos, as sanções advindas da inadimplência dependem muito mais do interesse econômico enquanto forma de controle social do que do poder coercitivo de algum órgão competente para regular e fiscalizar a ordem econômica internacional<sup>140</sup>.

Um princípio crucial da *Lex Mercatória* é o *favor contractus*, que se perfaz na necessidade de interpretar os negócios jurídicos de forma que sejam mantidas e adimplidas as obrigações contratadas ao máximo possível, sendo a extinção do contrato uma possibilidade apenas em casos extremos, o que reforça o princípio do *pacta sunt servanda*. Um dos elementos mais essenciais a ser observados pelas partes ao realizar pactos transnacionais é a previsibilidade e segurança jurídica e política dos locais cujas legislações são aplicáveis às partes.

A Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) demonstra a influência da *Lex Mercatória* em sua redação. Os princípios subjacentes à CISG são caracterizados por internacionalidade, boa-fé, uniformidade na interpretação, pragmatismo e liberdade contratual. Esta convenção adota uma abordagem fortemente favorável ao contrato, onde a preservação da relação contratual é fundamental, o que é a essência do *favor*

---

<sup>139</sup> VICENTE, Montserrat Pereña. Unificación del Derecho Contractual: Convergência de los Principios UNIDROIT y de los Principios del Derecho Europeo de Contratos. In: GALLARDO, Leonardo B. Pérez (Coord). **El Derecho de Contratos en los umbrales del siglo XXI**. São Paulo: MP Ed, 2007, p.79

<sup>140</sup> BÔAVIAGEM, Aurélio Agostinho. Sobre princípios dos contratos internacionais de comércio. **Revista acadêmica da Faculdade de Direito do Recife**, Recife, v. 88, n. 2, jul./dez. 2016.

*contractus*. Ela oferece possibilidades limitadas para se apoiar em força maior, não havendo uma cláusula *rebus sic stantibus* que permita a modificação ou rescisão do contrato em caso de mudança significativa nas circunstâncias.

Os eventos de força maior englobam situações tanto naturais quanto de origem humana que, mesmo quando passíveis de previsão, permanecem inevitáveis e inescapáveis, escapando ao controle das partes envolvidas. Em um contexto de crises econômicas, tais eventos, embora possam ser previstos em termos de risco, configuram casos de força maior na medida em que, mesmo antecipados, não podem ser mitigados ou impedidos pelas ações individuais dos agentes econômicos. Essa inevitabilidade resulta em impactos profundos e sistêmicos no ambiente econômico, afetando contratos, obrigações e a dinâmica dos mercados, e exigindo a readequação dos termos contratuais para restabelecer o equilíbrio originalmente pactuado, dada a magnitude dos efeitos que excedem o risco ordinário e a capacidade de previsão dos agentes envolvidos.

O Artigo 79 da CISG<sup>141</sup> aborda a relativização da responsabilidade, estipulando que:

(1) Nenhuma das partes será responsável pelo inadimplemento de qualquer de suas obrigações se provar que tal inadimplemento foi devido a motivo alheio à sua vontade, que não era razoável esperar fosse levado em consideração no momento da conclusão do contrato, ou que fosse evitado ou superado, ou ainda, que fossem evitadas ou superadas suas consequências.

A mitigação de responsabilidade é válida apenas durante a duração do evento impeditivo. Enquanto a parte inadimplente não será responsável por danos, a outra parte ainda pode rescindir o contrato se a violação for considerada fundamental: "As disposições deste artigo não impedem as partes de exercer qualquer outro direito além da indenização por perdas e danos nos termos desta Convenção."<sup>142</sup> O contrato é encerrado apenas quando evitado, e não retroativamente ao ocorrer o evento impeditivo.

Compreender como os impedimentos devem ser interpretados é essencial para entender o escopo do artigo. A definição de impedimento não é imediatamente

---

<sup>141</sup> 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 - Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980. Brasília, DF: Presidência da República, 2014.

<sup>142</sup> 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 - Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980. Brasília, DF: Presidência da República, 2014.

clara a partir do artigo, que tem sido criticado por sua generalidade e falta de detalhes. O Conselho Consultivo da CISG, uma iniciativa privada de estudiosos, publica pareceres sobre a interpretação da CISG. Embora esses pareceres não sejam vinculativos, possuem valor persuasivo, baseando-se na jurisprudência e na história legislativa da CISG. O Parecer 7 discute a interpretação do Artigo 79, incluindo uma análise da jurisprudência existente, e explica que, em geral, tribunais adotam uma interpretação rigorosa do Artigo 79, não se apoiando excessivamente em interpretações do direito doméstico sobre dificuldades e força maior, que podem ter uma abordagem mais ampla, mantendo altos padrões para a isenção de responsabilidade<sup>143</sup>.

Pode-se questionar: crises econômicas se enquadrariam no escopo do Artigo 79? O costume do comércio internacional indica que o impedimento não deve cobrir apenas situações em que é fisicamente impossível cumprir o contrato, mas também, em circunstâncias limitadas, aquelas onde é economicamente problemático fazê-lo. É possível que os períodos de crise representem uma situação suficientemente excepcional para que os órgãos jurisdicionais adotem uma abordagem mais flexível. No entanto, a certeza na resolução de disputas contratuais é necessária mais do que nunca, e os padrões para isenção provavelmente permanecerão altos.

De acordo com o Artigo 7<sup>144</sup>, questões cobertas pela CISG, mas não explicitamente discutidas, devem ser resolvidas com base nos princípios subjacentes da CISG. Se tais princípios não forem encontrados, os órgãos jurisdicionais devem recorrer à lei aplicável com base na vontade das partes no ato da celebração do contrato, e não exclusivamente à lei local, como alguns tribunais tendem a aplicar. Não é razoável que a lei aplicável seja usada para definir em todos os casos o que é um impedimento ou se as dificuldades devem ser cobertas, dados os diversos limites do interesse público em diferentes Estados. Um direito que para um Estado é indisponível, para outro pode ser algo absolutamente negociável. Isso levaria a resultados imprevisíveis para as partes, que não poderiam antecipar bem o desfecho das divergências contratuais.

---

<sup>143</sup> HOEKSTRA, Johanna. Regulating international contracts in a pandemic: application of the lex mercatória and transnational commercial law. *In*: FERSTMAN, Carla; FAGAN, Andrew (org.). **Covid-19, law and human rights**: Essex dialogues. Essex: University of Essex, 2020. p. 117-125.

<sup>144</sup> 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 - Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980. Brasília, DF: Presidência da República, 2014.

Seria prudente que os órgãos jurisdicionais confiassem nos pareceres do Conselho Consultivo da CISG para interpretar a Convenção e estender o escopo do impedimento para incluir dificuldades econômicas excepcionais a fim de auferir se o equilíbrio do contrato foi rompido pela crise, fazendo com que uma das partes se beneficie enquanto a outra sofre perdas extensas devido ao evento imprevisto.

A abordagem da CISG favorece harmonização interpretativa das relações contratuais, em vez de permitir flexibilidade caso a situação mude. Ao mesmo tempo, o pragmatismo refletido na CISG, por exemplo, através da exigência de mitigar danos (Artigo 77) e permitir dilação de prazos (Artigo 49), sugere que as partes devem manter, se possível, uma certa flexibilidade entre si se as situações mudarem<sup>145</sup>. A CISG não inclui um dever explícito de renegociar em casos de dificuldades, mas há jurisprudência sugerindo que tal dever está implícito nos princípios subjacentes da CISG<sup>146</sup>. Isso sugere que isentar uma parte da responsabilidade em circunstâncias excepcionais por motivos de dificuldades econômicas, é permitido pela CISG.

Os Princípios de Contratos Comerciais Internacionais do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), por sua vez, são uma reafirmação do direito comercial internacional, resultado de um estudo comparativo das leis comerciais de diferentes Estados e dos costumes comuns dos comerciantes internacionais. Eles buscam fornecer as melhores soluções legais para facilitar o comércio internacional e podem ser aplicados se as partes os escolherem como a lei governante, além de serem usados para interpretar contratos, leis e convenções internacionais, como a CISG. Importante mencionar que, apesar de estudar as normas da Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL) e da UNIDROIT neste item, o próximo capítulo se prestará a se debruçar sobre o funcionamento de ambas as instituições.

O Artigo 6.2<sup>147</sup> dos Princípios UNIDROIT trata sobre períodos de dificuldades. O Artigo 6.2.1 prevê que "Quando o cumprimento de um contrato torna-se mais oneroso para uma das partes, tal parte continua, ainda assim, obrigada a cumprir o

<sup>145</sup> 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 - Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980. Brasília, DF: Presidência da República, 2014.

<sup>146</sup> HOEKSTRA, Johanna. Regulating international contracts in a pandemic: application of the lex mercatoria and transnational commercial law. *In*: FERSTMAN, Carla; FAGAN, Andrew (org.). **Covid-19, law and human rights**: Essex dialogues. Essex: University of Essex, 2020. p. 117-125.

<sup>147</sup> UNIDROIT. **Princípios UNIDROIT relativos aos contratos comerciais internacionais**. Paris: UNIDROIT, 2016.

contrato, ressalvadas as disposições seguintes a respeito de *hardship*." O princípio reforça que, mesmo que o contrato se torne significativamente mais oneroso ou não mais benéfico para uma das partes, elas ainda precisam cumprir, a menos que haja circunstâncias bastante excepcionais. Embora os riscos econômicos possam causar um desequilíbrio significativo no contrato e proporcionar dificuldades, estas só devem ser aplicadas se as dificuldades econômicas forem muito além dos desenvolvimentos normais do mercado. As consequências de uma crise econômica qualificariam como tal desenvolvimento, dado que a escala de disruptividade claramente vai além de qualquer perturbação econômica esperada.

O Artigo 6.2.2 prevê que o princípio não é absoluto e que se aplica " quando sobrevêm fatos que alteram fundamentalmente o equilíbrio do contrato". O evento deve estar fora do controle da parte desfavorecida, e a parte não deve ter assumido o risco para tal evento. Isso significa que, se o contrato contiver uma cláusula, implícita ou explícita, em que a parte assumiu o risco de uma guerra ou de um desastre natural, por exemplo, ela não poderá se basear nas disposições de dificuldades. Para se qualificar, o evento deve ter se tornado conhecido ou ocorrido após a conclusão do contrato. Portanto, é improvável que contratos celebrados após os eventos de crise econômica possam se basear neste artigo para isenção de responsabilidade.

A cláusula de *hardship* (Artigo 6.2.3) prevê que a parte desfavorecida tem o direito de solicitar renegociações, mas tal pedido não lhe dá o direito de reter o cumprimento. Se as negociações forem malsucedidas, podem recorrer ao tribunal que, se encontrar dificuldades, pode rescindir o acordo ou adaptar o contrato para alcançar um equilíbrio entre as partes.

O Artigo 7.1.7<sup>148</sup> dos Princípios UNIDROIT discute força maior, um conceito abrangente que significa diferentes coisas dependendo da jurisdição. Da análise do artigo extrai-se que a não execução por uma parte é desculpada se devido a um impedimento além de seu controle, que não se poderia razoavelmente esperar que fosse considerado no momento da celebração do contrato, ou que pudesse ser evitado ou superado. Se o impedimento for temporário, ele terá efeito apenas durante esse período, e "não impedem que as partes exerçam o direito de extinguir o contrato ou suspender seu adimplemento ou, ainda, reclamar juros sobre o valor devido."

---

<sup>148</sup> UNIDROIT. **Princípios UNIDROIT relativos aos contratos comerciais internacionais**. Paris: UNIDROIT, 2016.

Portanto, similar à CISG, ele isenta a responsabilidade por danos, mas não por outros direitos.

Enquanto na CISG o impedimento é interpretado para incluir dificuldades econômicas, isso não ocorre nos Princípios UNIDROIT. Como estes têm um artigo específico sobre as cláusulas de *hardship*, o impedimento absoluto deve ser interpretado estritamente, referindo-se a eventos que tornam o contrato impossível de ser executado. Enquanto intempéries mercadológicas mais graves tornam alguns contratos impossíveis de serem adimplidos, e essa disposição pode ser usada pela parte desfavorecida, para outros contratos será necessário apoiar-se nas disposições de dificuldades, e não nas de força maior, para escapar da responsabilidade.

Observa-se que os Princípios UNIDROIT oferecem uma abordagem mais abrangente para dificuldades e não execução do que a CISG, até mesmo pelo caráter harmonizador daquele texto normativo. Boas relações contratuais estão no centro dos Princípios UNIDROIT, cabendo às próprias partes o dever de negociar em caso de dificuldades. Os Princípios enfatizam os princípios gerais da boa-fé contratual em todas as fases do negócio jurídico (Artigo 1.7), incorporando um dever específico de cooperação (Artigo 5.1.3)<sup>149</sup>. As partes devem ser flexíveis e cooperativas entre si, e a demonstração dessa cooperação pode influenciar as deliberações do órgão julgador.

Tanto a CISG quanto os Princípios UNIDROIT se referem à temporalidade do evento, significando que a execução poderia ser apenas suspensa. Embora as crises financeiras sejam temporárias, seus reflexos impactam em relações negociais transnacionais a longo prazo, sendo os seus efeitos identificados por décadas.

---

<sup>149</sup> UNIDROIT. **Princípios UNIDROIT relativos aos contratos comerciais internacionais**. Paris: UNIDROIT, 2016.

## 4 A DEFESA DO CREDOR INTERNACIONAL DURANTE AS CRISES ECONÔMICAS

### 4.1 O papel dos Estados

As operações comerciais internacionais se sujeitam às ordens jurídicas do local eleito pelas partes. Os Estados, por sua vez, utilizam seus mecanismos jurídicos domésticos na aplicação de seus ordenamentos, regulando a atividade monetária em seu território tal como Inglaterra e Estados Unidos fizeram com a libra e com o dólar, respectivamente, ao longo do tempo. Isto significa dizer que as obrigações internacionais, apesar de reguladas pelo ordenamento eleito, não necessariamente tem seu adimplemento realizado no local nomeado.

Tendo em vista que o comércio internacional gera movimentação de grande fluxo de capital, existe uma grande disputa entre os Estados para receber grandes empresas que realizem operações transnacionais em seu território, com o objetivo de captar investimento estrangeiro, a fim de gerar emprego e renda. Os países, notadamente os emergentes, tendem a flexibilizar seu regramento nacional para tornar interessante para estas empresas que ali se estabeleçam, fornecendo benefícios tributários, benefícios trabalhistas, baixa fiscalização das atividades, entre outros<sup>150</sup>.

Em contrapartida, seria possível deixar a regulamentação a cargo dos Estados em que estão as sedes destas empresas, já que a renda decorrente da exploração de atividade econômica lhes aproveitaria<sup>151</sup>. Ocorre que entregar a competência normativa ao Estado da matriz faz surgir a presunção de que o Estado investidor entende quais são as necessidades de cada Estado hospedeiro e que iria atuar de forma a assegurar estes interesses, o que criaria uma distinção política entre Estados mais capazes e Estados menos capazes de regular a atividade empresarial, afetando, conseqüentemente, a soberania dos menos desenvolvidos.

A tarefa dos formuladores de políticas públicas ao longo da história se torna progressivamente mais desafiadora e os eventos recentes oferecem razões mais

---

<sup>150</sup> FORNASIER, Mateus de Oliveira; FERREIRA, Luciano Vaz. A regulação das empresas transnacionais entre as ordens jurídicas estatais e não estatais. **Revista de Direito Internacional**, Brasília, v. 12, n. 1, p. 395-44, 2015.

<sup>151</sup> Ibidem.

substanciais para essa afirmação. Em 1929, o problema era claro e imediato: o colapso iminente do sistema bancário. O número de atores envolvidos, no entanto, era limitado, composto principalmente por instituições financeiras e governos. Nessa conjuntura, a obtenção de cooperação internacional e a implementação de ações rápidas eram tarefas relativamente mais fáceis. Em contraste, hoje, os desafios são muito mais complexos, pois envolvem a gestão de crises que impactam populações inteiras e economias globais, requerendo uma coordenação muito mais ampla e um conjunto diversificado de soluções.

Uma lição importante derivada tanto da crise de 2008 quanto da pandemia de 2020 é o papel central das decisões políticas na criação do terreno fértil para as crises. As escolhas feitas pelos governos, como a desregulamentação dos mercados financeiros e a adoção de políticas de austeridade como resposta à crise financeira de 2008, desempenharam um papel crucial na forma como a crise se expandiu e suas consequências se tornaram globais. Além disso, as políticas de austeridade, muitas vezes voltadas para a busca de eficiência fiscal, resultaram em sistemas de saúde subfinanciados, sem coordenação e despreparados para lidar com uma emergência global como a COVID-19, exacerbando a gravidade da crise<sup>152</sup>.

Portanto, tanto a crise de 2008 quanto a crise de 2020 nos ensinam uma lição essencial: os governos são o principal sistema com a capacidade fiscal e política necessária para lidar de maneira imediata com as emergências planetárias que, inevitavelmente, continuaremos a enfrentar ao longo do século XXI.

Barza<sup>153</sup> afirma que é dever dos Estados adequar a sua participação na estrutura econômica internacional visando essencialmente o desenvolvimento econômico e a cooperação. Muito embora os países mantenham sua autonomia legislativa, os acordos de integração demandam a compatibilização das normas internas com as disposições acordadas, promovendo ajustes necessários a cada realidade interna e internacional.

Um importante ponto a se observar é que a cooperação internacional não deve ser observada como uma perspectiva romântica ou ingênua, mas como uma necessidade para a manutenção da ordem interna, pois Estados são sabidamente

---

<sup>152</sup> VAN APELDOORN, Bastiaan; DE GRAAFF, Naná. The state in global capitalism before and after the covid-19 crisis. **Contemporary Politics**. v. 28, n. 3, p. 306-327, 2022.

<sup>153</sup> BARZA, Eugênia Cristina Nilsen Ribeiro. A ideia de comércio internacional e suas implicações para o direito internacional. **Caderno de Relações Internacionais – Faculdade Damas**, v. 4, n. 6, p. 18-36, 2013.

movidos por seus próprios interesses. O nível de desenvolvimento político e econômico de um país é, sem dúvida, influenciado por uma série de fatores diversos, como o bem-estar de seus cidadãos, as relações com outros países e, mais importante, o nível de seu desenvolvimento econômico. Cada país busca ocupar um determinado nicho nas relações comerciais, uma vez que o desenvolvimento da economia nacional é pouco provável de ser bem-sucedido sem a integração no comércio mundial.

O confronto de interesses de diferentes Estados e o surgimento de disputas são eventos inevitáveis na integração mundial. Entre os Estados, como participantes das relações econômicas internacionais, surgem contradições de natureza econômica, política e social.

Seria precipitado subentender que a cooperação internacional será fácil de alcançar apenas porque a interdependência aumentou. Os países podem até querer buscar controlar de forma coordenada fatos juridicamente relevantes como a propagação de vírus mortais, armas nucleares, o comércio internacional ou até mesmo a poluição ambiental. Mas simplesmente ter interesses comuns em uma resolução eficaz não leva facilmente, nem automaticamente, a essa resolução. Até porque os interesses são comuns, mas a forma com que os Estados agem perante situações de crise permeia diversos aspectos racionais e irracionais, tais como cultura, história, política, entre outros. Apesar de importantes, tais nuances fogem ao objeto do presente estudo.

Além disso, existe o risco de que os Estados, ao tentar cooperar, temam que outros aproveitem o esforço colaborativo para obter ganhos à custa dos outros, seja por meio de trapanças ou de exploração dos esforços de cooperação. Essa dinâmica pode ser um obstáculo significativo, pois os Estados podem se preocupar com o risco de que outros se beneficiem de suas iniciativas cooperativas sem contribuir proporcionalmente, notadamente quando se trata da atração de investimento estrangeiro direto. Este movimento, segundo Fornasier e Ferreira<sup>154</sup>, gera uma “corrida para o fundo” (derivado do termo inglês *“race to the bottom”*), em que os países, visando competir entre si, deixam de regular ou reduzem a regulação

---

<sup>154</sup> FORNASIER, Mateus de Oliveira; FERREIRA, Luciano Vaz. A regulação das empresas transnacionais entre as ordens jurídicas estatais e não estatais. *Revista de Direito Internacional*, Brasília, v. 12, n. 1, p. 402, 2015.

de determinados fatos juridicamente relevantes, a fim de se tornarem mais atrativos ao investimento internacional.

Um caso famoso de flexibilização do ordenamento jurídico ocorreu durante a Copa do Mundo de Futebol da FIFA de 2014, realizada no Brasil. Além do desempenho aquém das expectativas da seleção brasileira, o evento gerou uma polêmica específica: um dos principais patrocinadores da competição foi a gigante empresa transnacional Budweiser, produtora de cervejas. Contudo, o ordenamento jurídico brasileiro, desde 2010, proibia a venda de bebidas alcoólicas em estádios<sup>155</sup>.

Um evento dessa magnitude por certo gera diversos reflexos na economia local, especialmente devido ao aumento do turismo e ao incremento no emprego, tanto durante sua preparação quanto em sua realização, com investimentos em infraestrutura, saúde e diversas áreas públicas. A Federação Internacional de Futebol (FIFA), por sua vez, tem um claro interesse político e econômico na promoção de seus patrocinadores, enquanto o país-sede, no caso o Brasil, também tem um interesse direto na realização do evento, visto que representa uma forma de promoção da região.

Diante desse cenário, não seria de se esperar outra solução a não ser a criação da chamada "Lei Geral da Copa"<sup>156</sup>, que flexibilizou a legislação existente, permitindo o consumo de bebidas alcoólicas nos estádios durante o evento. O pensamento é simples se o Brasil não flexibilizasse as normas ele não poderia sediar o evento, perdendo espaço em relação a outros países em que a prática de consumo de bebidas alcoólicas em estádios é permitida.

É importante salientar que essa não foi a única vez em que ocorreram flexibilizações para a realização de um evento desse porte. Mais recentemente, durante a Copa do Mundo de Futebol da FIFA de 2022, realizada no Catar, também houve ajustes no ordenamento jurídico. O Catar, que proíbe o consumo de bebidas alcoólicas devido ao seu regime monárquico absolutista e ao sistema jurídico

---

<sup>155</sup> BRASIL. **Lei nº 10.671, de 15 de maio de 2003**. Dispõe sobre o Estatuto de Defesa do Torcedor e dá outras providências. Brasília: Presidência da República, 2003. Disponível em: Dispõe sobre o Estatuto de Defesa do Torcedor e dá outras providências. Acesso em: 1 set. 2024.

<sup>156</sup> BRASIL. **Lei nº 12.663, de 5 de junho de 2012**. Dispõe sobre as medidas relativas à Copa das Confederações FIFA 2013, à Copa do Mundo FIFA 2014 e à Jornada Mundial da Juventude - 2013, que serão realizadas no Brasil; altera as Leis nºs 6.815, de 19 de agosto de 1980, e 10.671, de 15 de maio de 2003; e estabelece concessão de prêmio e de auxílio especial mensal aos jogadores das seleções campeãs do mundo em 1958, 1962 e 1970. Brasília: Presidência da República, 2012. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2012/lei/L12663.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/lei/L12663.htm). Acesso em: 1 set. 2024.

fundamentado em um Estado teocrático islâmico, precisou chegar a um consenso com a FIFA. A venda de bebidas alcoólicas foi concentrada em locais específicos para os torcedores e em pontos licenciados, com a remoção de vendas de cerveja dos perímetros dos estádios. No entanto, foi permitido o consumo de cerveja sem álcool dentro dessas áreas<sup>157</sup>.

Estes são apenas dois de vários casos em que os interesses econômicos se sobressaíram ao comportamento esperado dos países. As dúvidas sobre o comportamento dos outros podem levar a um bloqueio na cooperação, uma vez que os países podem acreditar que o custo de confiar em outros para cumprir com determinado acordo pode ser alto demais, ou que as consequências imprevistas podem ser prejudiciais. Apesar de o receio do descumprimento ser inerente à cooperação, tal prática não necessariamente inibe o trabalho coordenado de países. Isto ocorre principalmente se os ganhos absolutos da atividade interestatal superarem as preocupações sobre intenções futuras dos demais.

As concepções clássicas dos estudos econômicos e políticos viam as fronteiras nacionais como delimitadores de diferentes sistemas, tanto políticos quanto econômicos, que podem ser estudados e analisados isoladamente ou comparativamente como se fossem diferentes espécies de uma entidade com designação comum<sup>158</sup>, assim como ocorre com a taxonomia dos seres nas ciências biológicas.

Ocorre que o mundo não pode mais ser visto de maneira isolada. Refletir o papel dos Estados de garantir uma tutela do credor eficaz em uma economia globalizada requer conjunta coordenada e lógica entre as figuras políticas econômicas atuantes no comércio Internacional de mercadorias. A análise isolada cada vez mais tem sido uma análise histórica depois o mundo cada vez mais é interconectado

Eventos de mercado, em especial aqueles decorrentes de crises econômicas, cada vez menos podem ser corrigidos de forma eficaz devido às limitações geográficas de determinadas jurisdições: os governos não têm competência de criar políticas para outros países. Sem um acordo internacional, a

---

<sup>157</sup> SCHROEDER, Lucas. Catar e Fifa proíbem venda de bebidas alcoólicas em estádios na copa. **CNN**, 18 nov. 2022. Caderno Esportes, Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/esportes/outros-esportes/catar-anuncia-proibicao-de-vendas-de-alcool-em-estadios-da-copa/#:~:text=O%20Catar%20e%20a%20Fifa,de%20torcedores%20e%20locais%20licenciados>. Acesso em: 18 nov. 2024.

<sup>158</sup> STRANGE, **Susan**. **States and markets**. 2. ed. London: Continuum, 2004.

regulamentação deve ser nacional. Embora qualquer país possa incentivar suas empresas, seus cidadãos e suas administrações a reduzir as emissões de CO<sub>2</sub> ou proibir o trabalho infantil, ele pode fazer muito pouco ou quase nada para regular tais atividades em outros países senão por meio da diplomacia<sup>159</sup>.

Pode parecer até óbvio, mas por vezes tão distante: o principal papel dos Estados para tentar garantir uma tutela efetiva do credor de relações internacionais de comércio é cooperar entre si visando uma solução que ao mesmo tempo facilite o intercâmbio comercial e seja eficaz para punir àqueles que violarem os preceitos básicos da atuação comercial transnacional. A cooperação, portanto, se demonstra como uma medida que busca conferir o mínimo de segurança jurídica e previsibilidade para o sistema comercial internacional.

## 4.2 O papel das organizações internacionais

### 4.2.1 *UNCITRAL*

A Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional foi estabelecida pela Assembleia Geral das Nações Unidas em 1966, com o objetivo de promover a “harmonização progressiva e a unificação do direito do comércio internacional”. Em contraste com a ênfase no direito público nas atividades de organizações como a Organização Mundial do Comércio (OMC), o foco da UNCITRAL recai sobre o direito internacional privado, entendido como o conjunto de normas aplicáveis a transações comerciais entre partes privadas de diferentes países.

Após cerca de duas décadas de participação tímida e um pouco reconhecimento pela comunidade internacional, a UNCITRAL passou a emergir como um ator relevante no desenvolvimento do direito e da formulação de políticas do comércio internacional. Seus trabalhos envolvem o desenvolvimento e criação de leis modelo, guias legislativos, normas contratuais e de arbitragem, além de convenções internacionais e outros textos normativos que exercem cada vez mais influência na definição do direito do comércio global. Outra característica da Comissão é a manutenção colaboração contínua com outras organizações internacionais, tanto

---

<sup>159</sup> TIROLE, Jean. **Economics for the common good**. 1. ed. Woodstock: Princeton University Press, 2017.

públicas quanto privadas, que também influenciam as estruturas legais do comércio e investimento, tanto no âmbito nacional quanto global.

O trabalho da UNCITRAL gira em torno da definição de normas jurídicas que moldam o ordenamento jurídico da economia global. Essas normas estão no centro de disputas entre diferentes atores com interesses políticos, econômicos e profissionais, que competem intensamente pelo controle da definição dessas regras, entre os quais estão Estados, empresas (notadamente transnacionais), especialistas e profissionais do direito, além de outras organizações internacionais.

Apesar de não contar com recursos institucionais substanciais, a UNCITRAL só atua quando mobilizada por esses diversos atores. Existem duas características específicas de sua prática: os variados formatos nos quais articula as normas jurídicas e as estruturas políticas com as quais opera. Além disso, a flexibilidade da UNCITRAL lhe permite utilizar tanto padrões políticos quanto técnicos de legitimidade, o que amplifica seu valor para os atores envolvidos. No entanto, as alegações sobre a legitimidade do trabalho da UNCITRAL, no contexto das normas globais de direito, têm sido alvo de críticas, tanto internas quanto externas. A dinâmica dessas críticas e discussões fornece importantes perspectivas sobre questões mais amplas relacionadas ao controle e ao conteúdo das normas que regem o comércio internacional.

A criação da UNCITRAL, em 1966, deve ser compreendida dentro de dois contextos históricos distintos: a evolução da harmonização do direito privado e as transformações na economia política do comércio internacional no início da Guerra Fria. O movimento para harmonizar o direito comercial internacional surgiu no final do século XIX, como um reflexo do aumento das trocas econômicas durante aquele período, que ficou conhecido como a primeira onda da globalização<sup>160</sup>. A ideia central desse movimento era que a diversidade de normas e procedimentos legais em áreas essenciais como contratos, propriedade e jurisdição impedia uma interação econômica mais profunda entre os Estados. Argumentava-se que a harmonização ou unificação dessas normas facilitaria a integração econômica, contribuindo para uma convivência mais pacífica entre os Estados. Embora os resultados imediatos desse

---

<sup>160</sup> HOBBSBAWM, Eric. **Age of extremes**. 2. ed. Londres: Abacus, 1995.

movimento tenham sido limitados, ele deixou um legado importante, tanto institucional quanto programático<sup>161</sup>.

O legado institucional desse período inclui a criação da Conferência de Haia sobre o Direito Internacional Privado, em 1893, e do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), em 1926. Essas instituições estabeleceram fóruns estáveis onde especialistas e autoridades governamentais puderam dar continuidade ao projeto de harmonização e ampliar suas redes de interesse. Até hoje, essas instituições permanecem ativas e têm se envolvido em uma crescente cooperação com a UNCITRAL. Talvez ainda mais relevante, as ideias e instituições formadas nesse período proporcionaram um núcleo estável de pessoal e conceitos que mantiveram o projeto de harmonização e estabeleceram as bases para se refletir sobre os valores, objetivos e estratégias dos projetos de harmonização do Direito do Comércio Internacional<sup>162</sup>.

O segundo contexto relevante para a formação da UNCITRAL diz respeito às mudanças políticas e econômicas ocorridas no sistema global após a Segunda Guerra Mundial. A partir da década de 1960, com o aumento do número de Estados recém-independentes, essas nações começaram a participar ativamente das discussões multilaterais sobre a estrutura da economia internacional. Uma parte expressiva dessa atividade se concentrou no sistema das Nações Unidas (ONU), que oferecia uma plataforma para esses Estados que não estavam presentes em outros contextos<sup>163</sup>.

O Direito Comercial Internacional é um campo plural, multifacetado e dinâmico, notadamente por ser marcado pela existência de múltiplos regimes jurídicos, frequentemente sobrepostos, que regulam áreas específicas da prática comercial; e uma significativa autonomia contratual dos atores privados que buscam moldar as normas que regem suas relações. A evolução do Direito Comercial Internacional resulta de um processo dinâmico em que diferentes atores competem constantemente para definir as normas jurídicas dentro de uma variedade de contextos normativos e de aplicação.

---

<sup>161</sup> DOLINGER, Jacob. **Direito Internacional Privado**: parte geral. 10 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2012, p. 167

<sup>162</sup> ARAUJO, Nadia. **Contratos internacionais**. 3. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.

<sup>163</sup> COHEN, Edward S. Normative modeling for global economic governance: the case of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). **Brooklyn Journal of International Law**, v. 36, n. 2, p. 567-604, 2011.

No caso da UNCITRAL, a chave para seu sucesso está na transição de um foco em tratados de harmonização para o desenvolvimento de formatos mais flexíveis, como leis modelo, guias legislativos e regras modelo. Esses mecanismos normativos são muito mais fluidos e flexíveis do que os convenções formais, permitindo que atores insiram suas preferências nos padrões globais de normas jurídicas com maior facilidade e utilizem esses produtos para influenciar o comportamento de atores públicos e privados de forma sutil e abrangente<sup>164</sup>. Um exemplo disto é a CISG, pois na formação desta convenção a UNCITRAL observou as críticas direcionadas às convenções e propostas normativas existentes ao tempo de sua criação<sup>165</sup>.

Como resultado, a UNCITRAL apresenta ferramentas normativas particularmente úteis para atores e redes que necessitam de regras que possam ser aplicadas de maneira flexível e adaptável, dependendo do contexto. Isso permite que seus princípios sejam promovidos por uma série de estratégias, como o convencimento de agentes comerciais a pressionar seus Estados para reformar a legislação, pela formação de jurisprudência que invoque os princípios defendidos pela organização, ou ainda a incorporação desses padrões de conduta em relações comerciais internacionais.

#### 4.2.2 OCDE

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) é uma entidade que destoa das demais, pois, por meio do seu Conselho, utiliza uma variedade de instrumentos legais, que são reconhecidos internacionalmente como normas, padrões de boas práticas e diretrizes. Estes devem ser adotados pelos países membros com o objetivo de padronizar comportamentos, políticas nacionais e a troca de informações.

A atuação legislativa da OCDE pode ocorrer por meio de decisões vinculantes para seus membros, devendo respeitar os processos constitucionais de internalização de cada país, bem como ao elaborar recomendações consensuais e

---

<sup>164</sup> UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW. **A guide to UNCITRAL:** basic facts about the United Nations Commission on International Trade Law. 1. ed. Viena: United Nations, 2013.

<sup>165</sup> ARAUJO, Nadia. **Contratos internacionais**. 3. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.

firmar convenções e tratados com membros, países não membros e outras organizações internacionais<sup>166</sup>.

Entre os diversos instrumentos normativos, as Decisões e Recomendações são as mais prevalentes em número. As Decisões e Acordos internacionais têm caráter vinculante, enquanto outros instrumentos, como as Recomendações, possuem força moral, e as Declarações geram compromissos políticos. A implementação de todos os instrumentos, independentemente de sua natureza vinculante, é monitorada pela própria OCDE<sup>167</sup>.

No entanto, a OCDE não impõe sanções diretas por descumprimento de seus instrumentos. De forma geral, os países tendem a adotar as normas com base em estudos detalhados e aprovação consensual no Conselho. A execução se dá por meio da vigilância multilateral e do acompanhamento entre os pares, que compartilham interesses comuns para alcançar os resultados desejados. O grande número de instrumentos acordados na OCDE é frequentemente atribuído ao reduzido número de membros e ao alto grau de confiança entre eles, o que facilita a cooperação e o consenso. Além disso, existe uma percepção de homogeneidade entre os membros em relação ao seu nível de desenvolvimento econômico, industrialização e valores, o que também contribui para o processo de cooperação<sup>168</sup>.

Aí reside a substancial diferença em relação às demais organizações internacionais, pois a OCDE se preocupa muito mais em alcançar consensos em questões de interesse comum e na qualidade do trabalho realizado do que em negociar e estabelecer regras específicas, atuando em busca da promoção das melhores práticas regulatórias para o desenvolvimento internacional. Em regra, esta organização não busca uma normatização universal que todos os Estados membros devem seguir fielmente sob ameaça de represália pela entidade e pelas demais nações, mas formar diretrizes harmonizadoras que os países devem adotar como linha mestra para criar normas que resguardecem os interesses internacionais e reflitam as características locais.

---

<sup>166</sup> ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Convention on the Organization for Economic Co-operation and Development**. Paris, 1960.

<sup>167</sup> THORSTENSEN, Vera; NOGUEIRA, Thiago Rodrigues São Marcos (coord.). **Brasil a caminho da OCDE: explorando novos desafios**. 1. ed. São Paulo: VT Assessoria Consultoria e Treinamento Ltda., 2020.

<sup>168</sup> TIRONI, Luís Fernando. **Governança global: OCDE, regulação, normas técnicas e tecnologia digital**. In: KUBOTA, Luis Claudio (org.). **Digitalização e tecnologias da informação e comunicação: oportunidades e desafios para o Brasil**. v. 1. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2024.

Não por acaso esta entidade internacional tem uma perspectiva particular na regulação de crises. A organização discorda do pensamento tradicional econômico de que os mercados funcionam de uma maneira previsível e essencialmente linear, mas como um sistema adaptativo. A OCDE entende que as interdependências mercadológicas fazem com que o mercado em verdade além de não linear seja dificilmente posto em situação de equilíbrio de modo que muitas vezes o fato gerador da crise não é um agente interno, mas possivelmente gerado por fatores internos inerentes à própria natureza metamórfica das relações comerciais internacionais<sup>169</sup>.

Diferentemente de perspectivas tradicionais a OCDE não busca antecipar a crise ou a causa de recessões econômicas, mas desenvolveram um centro de pesquisa em Novas Abordagens para Desafios Econômicos (NAEC<sup>170</sup>), que busca Ajudar os agentes criadores de políticas públicas ou particulares de combate a crises econômicas a desenvolver corpos legislativos que consigam unificar aspectos analíticos e práticos específicos para a realidade daquele local a fim de enfrentar crises e desafios decorrentes da interconexão e interdependência entre mercados.

Uma perspectiva crucial do NAEC é a compreensão de que o risco sistêmico não se refere apenas às categorias tradicionalmente usadas para identificar e lidar com crises, como as crises financeiras, sanitárias ou políticas. O centro de pesquisa tem uma perspectiva macroeconômica e multidisciplinar que busca entender como um evento aparentemente insignificante dentro de um subsistema (mercado imobiliário, saúde, política, entre outros) pode ser amplificado rapidamente, transformando-se em uma ameaça ao próprio sistema e provocando falhas em cascata em outros sistemas interdependentes<sup>171</sup>.

Mesmo assim, os relatórios do OCDE<sup>172</sup> demonstram que o aprendizado dos formuladores de políticas e dos reguladores monetários, de supervisão e regulação foi limitado e, em muitos casos, seletivo. Embora as crises financeiras globais tenham gerado uma reflexão ampla sobre as falhas sistêmicas e a necessidade de reformulação dos sistemas financeiros, as mudanças implementadas

---

<sup>169</sup> RÖHN, Oliver; CALDERA SÁNCHEZ, Aida; HERMANSEN, Mikkel; RASMUSSEN, Morten. Economic resilience: a new set of vulnerability indicators for OECD countries. **OECD Economics Department Working Papers**, Paris, n. 1249, p. 1-40, 2015.

<sup>170</sup> Contração do inglês *New Approaches to Economic Challenges*.

<sup>171</sup> ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Beyond growth: towards a new economic approach, new approaches to economic challenges**. Paris: OECD, 2020.

<sup>172</sup> KEEN, Steve. What causes financial crises?. In: HYNES, William; LOVE, Patrick; STUART, Angela (ed.). **The financial system**. V. 1. Paris: OECD Publishing, 2020.

até o momento não foram suficientes para criar uma base sólida de prevenção a futuras crises. Em grande parte, as lições aprendidas não foram aplicadas de maneira abrangente e as políticas adotadas não foram suficientes para integrar uma visão global sobre os riscos financeiros.

Além disso, as reformas institucionais e legais, que seriam fundamentais para garantir um controle mais eficaz sobre o risco financeiro, não foram implementadas de forma robusta nos Estados. Embora existam certos elementos identificáveis que impulsionam o risco de uma crise financeira, como a alavancagem excessiva, a falta de transparência nos mercados financeiros e as bolhas de ativos, as mudanças estruturais necessárias nas legislações nacionais têm sido escassas. O impacto da crise financeira global mostrou a fragilidade das regulamentações existentes, mas pouco foi feito para corrigir essas falhas de forma sistemática. A proposta da OCDE buscou promover uma integração de melhores práticas, mas a implementação efetiva dessas práticas variou substancialmente entre os países. Por um lado, a prática de dar diretrizes para que os países adaptem às suas características locais dá maior autonomia aos Estados para atuar de acordo com as necessidades locais, mas, por outra perspectiva, essa política relativiza a coesão de condutas necessárias para reger as relações comerciais internacionais em tempo de crise<sup>173</sup>.

A previsão de crises econômicas continua sendo um desafio, pois, embora os indicadores de risco sejam mais conhecidos, os mecanismos de ação ainda são insuficientes para evitar ou mitigar a magnitude de futuros colapsos financeiros. As reformas legais e institucionais, portanto, precisam ser mais abrangentes e integradas, visando não apenas o controle dos riscos sistêmicos, mas também a criação de um sistema mais resiliente, integrado e capaz de se adaptar a novos desafios.

A OCDE, que ao longo de sua história desempenhou um papel fundamental na coordenação e no incentivo ao desenvolvimento econômico de seus membros, está passando por um processo de adaptação a um cenário global radicalmente diferente daquele para o qual foi originalmente concebida. Diante dos movimentos de interdependência global, a OCDE tem o desafio de remodelar sua forma de atuação, a fim de se tornar uma organização ainda mais relevante, integrada e eficaz, não

---

<sup>173</sup> HYNES, William. A systemic socio-ecological recovery from covid-19. **Global Social Policy**, v. 21, n. 2, p. 335-338, agosto 2021.

apenas para os países desenvolvidos, mas também para as economias emergentes e para todos os agentes do comércio internacional.

#### 4.2.3 OMC

O sistema da Organização Mundial do Comércio foi criado a partir do encerramento do Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT<sup>174</sup>) e funciona ativamente enquanto um mecanismo de criação de normas de regulação do comércio internacional, bem como é dotado de um aparato de resolução de disputas comerciais entre os participantes do mercado internacional de bens e serviços. O GATT durou até 1994, quando as condições políticas e comerciais se tornaram favoráveis para o estabelecimento formal da OMC<sup>175</sup>.

A OMC tem como objetivo principal promover um comércio internacional justo e equilibrado, com a criação de um mercado global em que todas as nações possam participar de maneira igualitária. Para alcançar essa equidade, a organização trabalha para eliminar políticas protecionistas que possam distorcer o comércio entre os países membros. A OMC foi fundada com o propósito de estabelecer um sistema internacional de comércio mais liberalizado, onde a discriminação comercial entre os membros fosse evitada, assegurando condições de igualdade para todos. Entre os princípios fundamentais que orientam a OMC, destacam-se o da cláusula da nação mais favorecida e o do tratamento nacional. O primeiro estabelece que nenhum membro pode aplicar medidas restritivas de comércio que favoreçam unilateralmente um país sobre outros, enquanto o segundo exige que produtos nacionais e importados sejam tratados de forma equivalente<sup>176</sup>.

Para garantir que as regras da OMC sejam cumpridas, foi criado um sistema jurisdicional interno, o Órgão de Solução de Controvérsias (OSC). Este mecanismo atua como uma espécie de tribunal que visa resolver disputas entre os membros sobre o cumprimento dos acordos estabelecidos pela organização. A adesão ao sistema jurídico da OMC é voluntária, mas uma vez que um país se torna

---

<sup>174</sup> Contração do inglês *General Agreement on Tariffs and Trade*.

<sup>175</sup> BARZA, Eugênia Cristina Nilsen Ribeiro. A ideia de comércio internacional e suas implicações para o direito internacional. **Caderno de Relações Internacionais – Faculdade Damas**, v. 4, n. 6, p. 18-36, 2013.

<sup>176</sup> BOSSCHE, Peter Van den; PRÉVOST, Denise. **Essentials of WTO law**. 2. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2021.

membro e ratifica o tratado, ele se compromete a acatar as decisões do OSC, sem necessidade de reconhecimento prévio da jurisdição. Essa aceitação da jurisdição internacional<sup>177</sup> é um dos pilares para a estabilidade do comércio global, assegurando que todos os membros cumpram as regras acordadas e possam ser responsabilizados caso contrário.

O OSC consiste em dois níveis, equiparáveis ao que no Brasil se chama de “instância”. No primeiro nível, as disputas são analisadas por comissões especiais, e no segundo nível, pelo órgão de apelação. O órgão de apelação toma decisões obrigatórias para os membros em suas disputas, e os membros da OMC devem aceitar as decisões. Como resultado, o nível de eficácia do sistema de resolução de disputas da OMC é consideravelmente alto, superando a maioria dos mecanismos judiciais em outras estruturas institucionais internacionais<sup>178</sup>.

A organização tem a capacidade de impor penalidades aos países que descumprirem os acordos estabelecidos. Essas sanções, conforme o direito internacional público de cooperação, visam prejudicar o país infrator, diminuindo os benefícios que ele teria de participar da interdependência econômica global. O objetivo não é apenas penalizar, mas também incentivar o cumprimento das normas e garantir que o sistema de comércio internacional funcione de maneira justa para todos os membros. A imposição dessas sanções visa contribuir para criar um ambiente de previsibilidade e segurança jurídica, o que fortalece a confiança entre os países na estabilidade do sistema de comércio internacional.

Apesar da detalhada fixação e regulamentação precisa do procedimento de resolução de disputas comerciais, é impossível evitar o surgimento de problemas na prática. É certo que todos os países membros têm acesso ao mecanismo de resolução de disputas, mas Kirilenko, Mishalchenko e Shchepova<sup>179</sup> salientam que os países em desenvolvimento utilizam essa oportunidade muito menos do que os países desenvolvidos.

Muitas dificuldades surgem na execução da decisão do órgão de resolução de disputas. Pelas regras da organização o país deve cumprir a decisão tomada

---

<sup>177</sup> A expressão “jurisdição internacional” é posta na frase no sentido de manifestação do direito, não se entendendo como uma espécie de exercício de poder soberano estatal.

<sup>178</sup> WORLD TRADE ORGANIZATION. **Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes**. Genebra, 1994.

<sup>179</sup> KIRILENKO, V.P., MISHALCHENKO, Yu. V., SHCHEPOVA, A.N. International legal and economic aspects of dispute resolution within the WTO in the context of international integration. **Eurasian integration: economics, law, politics**, v. 14, n. 2, p. 64-71, 2021.

imediatamente ou dentro de prazos razoáveis<sup>180</sup>. Essa formulação dá ao país, que foi instruído a eliminar a medida contrária às regras da OMC, a possibilidade de prolongar o procedimento de execução por tempo impreciso, o que afeta, ainda que temporariamente, a segurança jurídica das decisões. Por vezes, o Estado ofensor pode pleitear uma compensação em vez de elidir o ilícito comercial internacional. Porém, a compensação nem sempre é uma obrigação financeira em favor da parte lesada, mas na instituição de concessões por parte do ofensor. Estas são estabelecidos em negociações adicionais.

O problema surge do conflito entre os interesses políticos externos e os interesses econômicos internos do país, uma vez que a indústria nacional pode não concordar com a concessão. Não se pode esquecer que os agentes políticos são movidos por seus próprios interesses.

Com o tempo, a duração da análise de casos no mecanismo de resolução de disputas da OMC tem aumentado. Embora mais da metade de todas as disputas seja resolvida durante o período de consultas, o tempo necessário para formar o grupo até a emissão do relatório aumentou de seis meses para quinze meses em média. Além disso, para atender aos requisitos, muitas vezes é necessário três vezes mais tempo do que os três meses inicialmente previstos<sup>181</sup>.

A OMC é considerada um pilar da governança econômica multilateral, assim como o GATT foi antes dela. A principal missão da OMC é estabelecer regras claras para o comércio internacional e facilitar a negociação de uma liberalização comercial que seja benéfica para todos os envolvidos. De maneira geral, pode-se dizer que a OMC cumpriu sua missão com êxito, pois ela supervisiona um conjunto de normas amplamente adotadas para o comércio baseado em regras, além de administrar um mecanismo de resolução de disputas eficaz, que frequentemente arbitra conflitos e emite decisões que são amplamente seguidas, mesmo sem ter poder de execução direta. O apoio à OMC por parte das nações também é uma prova de seu sucesso, já que, apesar dos custos políticos internos elevados, muitos países têm aderido à organização, o que demonstra que o sistema é amplamente aceito no cenário global.

---

<sup>180</sup> WORLD TRADE ORGANIZATION. **Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes**. Genebra, 1994.

<sup>181</sup> KIRILENKO, V.P., MISHALCHENKO, Yu. V., SHCHEPOVA, A.N. International legal and economic aspects of dispute resolution within the WTO in the context of international integration. **Eurasian integration: economics, law, politics**, v. 14, n. 2, p. 64-71, 2021.

No entanto, a OMC parece estar estagnada, sem conseguir evoluir para lidar com as novas dinâmicas do comércio mundial. A última atualização significativa de seu conjunto de regras e a última grande liberalização comercial ocorreram em 1994, quando as tecnologias e as necessidades comerciais eram bem diferentes das atuais. A OMC por vezes aparenta estar grandemente focada em questões comerciais que eram importantes na época de sua formação, como tarifas sobre produtos industriais e agrícolas, além de políticas comerciais no setor agrícola e de serviços<sup>182</sup>. Esse foco faz com que a organização pareça desatualizada frente aos novos desafios globais.

A liberalização do comércio e a criação de novas regras comerciais continuaram de forma acelerada, mas fora do âmbito da organização. Por exemplo, muitos países membros da OMC, especialmente os países em desenvolvimento, realizaram cortes unilaterais de tarifas, o que permitiu uma maior abertura do comércio global, mesmo sem a intervenção direta da OMC.

A internacionalização da produção e a expansão da deslocalização de atividades econômicas foram impulsionadas por novos acordos comerciais regionais. Esses acordos, especialmente entre economias avançadas e emergentes, estabeleceram regras mais profundas e detalhadas que ajudaram a facilitar a globalização da produção. Tais acordos regionais têm se mostrado mais eficazes do que as negociações globais da OMC, uma vez que são mais flexíveis e podem ser ajustados com mais rapidez para atender às necessidades específicas dos países envolvidos. A OMC, embora continue sendo uma entidade importante no comércio global, não tem sido a principal força motriz por trás da liberalização comercial e da criação de novas regras econômicas nos últimos anos<sup>183</sup>.

É inegável que o sistema de resolução de disputas da OMC é uma instituição jurídica internacional única, sem paralelos. Esse sistema mantém a estabilidade do comércio internacional e defende os interesses dos países na arena econômica. No entanto, ao se examinar detalhadamente, surgem várias questões a serem resolvidas. Se o sistema da OMC não for reformado, sua eficácia continuará a diminuir a cada ano. Estratégias concretas, como maior flexibilidade na tomada de

---

<sup>182</sup> Ibidem.

<sup>183</sup> BIZAWU, Kiwonghi; TOLEDO, André de Paiva; LOPES, Livia Cristina Pinheiro. Sustentabilidade econômica e Organização Mundial do Comércio– OMC: a crise ética mundial nas relações entre estados. **Veredas do Direito**, Belo Horizonte, v.14, n.30, p.99-116, set./dez. 2017.

decisões, o fortalecimento da capacidade do Secretariado da OMC e a adaptação do sistema aos novos desafios, são necessárias para garantir sua eficácia contínua. Mesmo assim, o sistema de resolução de disputas da OMC permanece o preferido entre os demais métodos existentes, não podendo ser deixada de lado a sua importância na tutela do credor nas relações comerciais internacionais.

### 4.3 O papel da iniciativa privada

#### 4.3.1 A figura da UNIDROIT

Desde 1994, em decorrência do aumento da globalização e do comércio internacional, diversos estudiosos concluíram que problemas globais demandam soluções globais. Em razão disso, o Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT) criou, no mesmo ano, os Princípios UNIDROIT dos Contratos Comerciais Internacionais, cuja versão atual foi publicada em 2016. Os contratos comerciais internacionais podem apresentar uma série de questões relativas a conflitos de leis, pois as partes envolvidas provêm de jurisdições distintas e podem estar submetidas a sistemas jurídicos diversos. Nesse contexto, os Princípios UNIDROIT configuram um sistema uniforme que consolida diferentes legislações contratuais nacionais, refletindo a prática no comércio internacional e sendo considerados a codificação da *Lex Mercatória*. No âmbito da economia internacional, as crises econômicas geraram um dos maiores prejuízos a confiança nos negócios: a incerteza.

A rápida propagação das crises econômicas exige medidas extremas, com o objetivo de ganhar tempo valioso para a preparação e reorganização eficaz das relações comerciais internacionais. Por mais complexas que essas dificuldades se apresentem, elas não constituem problemas inéditos na teoria e prática do Direito Internacional Privado, embora a falta de consistência e coordenação entre as legislações nacionais possa dificultar a recuperação econômica após a crise.

Os Princípios UNIDROIT, atualmente em sua quarta edição, constituem um conjunto de regras não vinculantes sobre o direito geral das obrigações em transações comerciais internacionais. Considerando que o comitê redator atuou de forma independente de mandatos governamentais, os Princípios UNIDROIT não refletem concessões ou conciliações entre os sistemas jurídicos representados. Adotando, em

vez disso, a abordagem de “boas práticas”, isto é, uma mescla de regras amplamente aceitas, dispositivos raramente presentes nos sistemas jurídicos estatais e inovações normativas. Exemplos clássicos dessas normas avançadas e flexíveis encontram-se nos artigos 6.2.1 a 6.2.3 e 7.1.7. Ao estabelecer uma regra sobre onerosidade excessiva, os artigos 6.2.1 a 6.2.3 dispõem que as partes podem renegociar os termos contratuais. Na hipótese de não se chegar a um consenso, qualquer uma das partes poderá recorrer à autoridade adjudicatória para buscar a adaptação ou rescisão do contrato original. Complementarmente, o artigo 7.1.7 trata das situações de força maior, dispondo, em vez de interferir na relação contratual, a isenção de responsabilidade pela inexecução decorrente de circunstâncias supervenientes<sup>184</sup>. Ressalta-se que, à exceção das jurisdições que utilizaram os Princípios UNIDROIT e outros instrumentos do UNIDROIT como modelo para suas legislações internas, os Princípios UNIDROIT não possuem força de lei propriamente dita e sua aplicação depende da sua eleição, seja por escolha expressa das partes ou por meio da *Lex Mercatória* e dos princípios gerais do direito aplicável<sup>185</sup>.

No que diz respeito à natureza dos Princípios do UNIDROIT, compreende-se, majoritariamente, sua configuração como *soft law*. Embora as partes sejam livres para escolher a lei aplicável aos seus contratos em questões de arbitragem, alguns países ainda demonstram resistência em adotar esse princípio no âmbito dos tribunais estatais. Ademais, o grau dessa liberdade varia de um país para outro: enquanto em alguns sistemas os limites são quase inexistentes, em outros exige-se uma ligação estreita entre a lei escolhida e o contrato, ou até mesmo a exclusão da possibilidade de escolha para determinados tipos de contratos. A opção por normas não-estatais para reger contratos internacionais, em substituição a uma lei nacional específica, também gera controvérsia perante os tribunais estatais<sup>186</sup>.

Por serem, por sua própria natureza, transações de risco, os contratos internacionais frequentemente demandam cláusulas contratuais elaboradas sob medida para as necessidades específicas das partes. É imprescindível que essas cláusulas sejam interpretadas de forma clara, bem como que se conheçam os efeitos

---

<sup>184</sup> UNIDROIT. **Princípios UNIDROIT relativos aos contratos comerciais internacionais**. Paris: UNIDROIT, 2016.

<sup>185</sup> BÔAVIAGEM, Aurélio Agostinho da. Sobre princípios dos contratos internacionais de comércio. **Revista Acadêmica - Faculdade de Direito do Recife**, v. 88, n. 2, p.63-81, 2016.

<sup>186</sup> ARAUJO, Nadia. **Contratos internacionais**. 3. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2004. p.133.

práticos decorrentes de sua aplicação, independentemente do tribunal que venha a apreciar eventual litígio. As particularidades dos contratos internacionais exigem uma interpretação adaptada à sua dimensão global, a qual, em muitos casos, se diferencia daquela resultante das legislações internas destinadas a resolver questões puramente nacionais. Nesse sentido, os Princípios UNIDROIT configuram uma ferramenta extremamente útil, proporcionando maior segurança jurídica às relações comerciais internacionais.

Tais princípios, por serem normas uniformes de *soft law* e, conseqüentemente, não obrigatórias, oferecem soluções modernas e flexíveis, passíveis de adaptação às diferentes circunstâncias de cada jurisdição. Eles se aplicam sempre que as partes optam por reger seu contrato por meio destes princípios, ou ainda, quando acordam que o contrato será regido por princípios gerais do direito ou pela *Lex Mercatória*. Ademais, na ausência de uma escolha expressa de lei, os princípios podem ser aplicados; ainda, é possível sua aplicação indireta, caso o juiz ou o árbitro os utilize como fonte interpretativa ou como complemento à lei doméstica aplicável ou a instrumentos uniformes, como a CISG. Os princípios têm influenciado legisladores nacionais e internacionais e estão sendo aplicados, de diversas formas, por um amplo número de partes, árbitros e tribunais<sup>187</sup>.

Os princípios oferecem mecanismos para ajudar a resolver as principais disrupções contratuais causadas pela crise econômica e pelas medidas por ela adotadas. De modo geral, eles preveem duas disposições que podem impor a renegociação do contrato, sua rescisão ou até mesmo relativizar a parte inadimplente de sua obrigação: a onerosidade excessiva (conforme os Artigos 6.2.2 e 6.2.3) e a força maior (Artigo 7.1.7). Diferentemente de abordagens mais tradicionais, os princípios não vinculam o uso da força maior à impossibilidade absoluta de execução ou à frustração do propósito contratual. A referência ao conceito de impedimento permite que o devedor invoque a força maior mesmo quando alguma forma de execução seja tecnicamente possível, desde que o impedimento atenda aos requisitos rigorosos estabelecidos no Artigo 7.1.7. Além disso, os princípios apresentam uma regulamentação particular no que tange à onerosidade excessiva e seus efeitos: consideram, por um lado, o interesse das partes em preservar o valor do contrato

---

<sup>187</sup> WEHLING, Philine; MAHASNEH, Nisreen. The Unidroit principles of international commercial contracts: potential for greater use in the Middle East and North Africa. **Uniform Law Review**, v.29, n.3, p. 429-448, ago. 2024.

existente e, por outro, enfrentam o desequilíbrio superveniente decorrente do evento de onerosidade excessiva. Uma das características principais dessa regra é o direito da parte prejudicada de solicitar a renegociação, o que configura uma abordagem mais flexível para incentivar as partes a encontrarem soluções adequadas à nova realidade imposta pelas circunstâncias alteradas<sup>188</sup>. Tal flexibilidade favorece a resolução razoável dos conflitos e a manutenção do contrato, fator especialmente relevante em tempos de insegurança provocada pela crise econômica.

Embora as operações comerciais tenham se tornado mais globais, os sistemas jurídicos domésticos mantiveram uma tendência a regular aspectos jurídicos internos. Ao realinhar o direito com as boas práticas de conduta do mercado internacional, muitos sistemas podem obter ganhos em eficiência econômica. Alguns podem, inclusive, melhorar sua posição no que tange à competição internacional entre sistemas jurídicos e os mercados que estruturam. Investidores individuais, intermediários e credores que utilizam títulos como garantia poderão esperar maior segurança jurídica da relação comercial, o que, por sua vez, poderá reduzir o custo do crédito. Mais importante, do ponto de vista dos legisladores nacionais e dos reguladores, tanto domésticos quanto internacionais, o risco sistêmico será mitigado e a estabilidade global dos mercados financeiros, aprimorada. Quanto mais esses aprimoramentos ocorrerem de maneira harmonizada em âmbito internacional, melhores e mais incisivos serão os resultados<sup>189</sup>.

Pode-se pensar na figura da UNIDROIT como uma espécie de agência reguladora privada, mas apresentam distinções fundamentais quando comparadas uma a outra, ainda que ambas desempenhem papéis relevantes na promoção da segurança jurídica e na previsibilidade das relações comerciais. O UNIDROIT tem como principal objetivo a elaboração de instrumentos jurídicos que sirvam de referência para a criação de normas uniformes e para a convergência dos sistemas jurídicos de diferentes Estados. Como dito, seus instrumentos possuem natureza de *soft law*, funcionando como modelos de melhores práticas para o comércio internacional. Em contrapartida, as agências reguladoras exercem poderes que lhes

---

<sup>188</sup> LOIZOU, Soterios. Unidroit: Tackling covid-19 through private law. **King's College London Law School Research Paper Forthcoming**, Londres, mar. 2021.

<sup>189</sup> PRADO, Gabriella Boger. 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. *In*: UNIDROIT PRINCIPLES AND OTHER INSTRUMENTS IN THE TIME OF COVID-19, 2021, Paris. **Anais** [...]. Paris: UNIDROIT Foundation, 2021.

permitem estabelecer regras obrigatórias e fiscalizar o cumprimento dessas normas. Tais órgãos têm autoridade para impor sanções e medidas corretivas quando as regras que estabelecem não são observadas, atuando de forma coercitiva para assegurar o cumprimento dos padrões estabelecidos.

Em sua atuação, a UNIDROIT se situa num meio termo entre a esfera pública e o setor privado: por um lado, ela possui legitimidade internacional conferida pelos Estados que a compõem e, por outro, adota métodos e práticas que se assemelham às iniciativas privadas, ao envolver profissionais do direito e operadores do mercado na formulação de regras consensuais. Essa característica híbrida permite que o instituto funcione como um fórum colaborativo e flexível, conciliando interesses públicos e privados para estabelecer um padrão jurídico global que atenda tanto às necessidades dos Estados quanto às demandas do comércio e das relações privadas<sup>190</sup>.

O UNIDROIT busca reduzir a fragmentação dos sistemas jurídicos nacionais e facilitar as transações internacionais por meio da harmonização e da unificação dos princípios contratuais, promovendo um ambiente de maior segurança e previsibilidade para os negócios globais. Seu trabalho é eminentemente consultivo e normativo, servindo de orientação para legisladores, árbitros, juízes e para as partes envolvidas em transações internacionais. Em contraste, uma agência reguladora foca na regulação prática de um setor específico, atuando de forma direta sobre as atividades desenvolvidas no âmbito desse setor, com o objetivo de monitorar e assegurar que as práticas adotadas estejam em conformidade com as normas impostas, o que impacta diretamente o comportamento dos agentes econômicos e, consequentemente, a própria dinâmica do mercado.

Dessa forma, enquanto o UNIDROIT atua como um agente harmonizador, promovendo a convergência de regras jurídicas entre diferentes jurisdições e contribuindo para a criação de um direito comercial transnacional coeso, as agências reguladoras exercem um papel de regulação direta e coercitiva, visando garantir a ordem e a eficácia das normas em setores específicos da economia.

Historicamente, crises econômicas afetaram negativamente o comércio internacional e os contratos comerciais de diversas formas. Nos contratos internacionais, as fricções entre os diferentes sistemas jurídicos envolvidos podem

---

<sup>190</sup> Ibidem.

representar um risco adicional, uma vez que, frequentemente, há falta de consistência e coordenação entre as soluções adotadas em distintos países. Em um cenário permeado por incerteza, os Princípios UNIDROIT, embora não sejam obrigatórios, oferecem um conjunto de regras modernas e flexíveis, capazes de apoiar as partes, os juízes e os árbitros na resolução de conflitos contratuais decorrentes das crises econômicas. Eles podem ser adotados como a lei aplicável escolhida pelas partes, conforme incentivado pelos Princípios de Haia e pelo Guia da Organização dos Estados Americanos. Em algumas jurisdições, mesmo que não possam ser utilizados como a lei escolhida, os princípios ainda podem ser empregados como instrumento interpretativo ou para complementar a legislação doméstica ou as normas da CISG, quando apropriado. Por exemplo, em determinados países da América Latina, onde não há regulamentação específica sobre onerosidade excessiva, os Princípios UNIDROIT podem se revelar uma ferramenta essencial para a continuidade do contrato, além de serem uma fonte de inspiração para legisladores que buscam modernizar o direito contratual interno.

#### *4.3.2 Autocontrole do mercado*

Um aspecto que não pode ser deixado de lado é a capacidade do mercado de autorregular seus operadores. Notadamente a partir dos usos e costumes do comércio internacional. As movimentações empresariais, como visto, influenciam as operações dos Estados, mas não se pode esquecer que as empresas também influenciam umas as outras.

Como visto, as transformações financeiras que impulsionaram a globalização, como a liberalização e a desregulamentação do setor financeiro, a securitização de dívidas, a institucionalização das poupanças e a proliferação de inovações financeiras, começaram nos Estados Unidos e foram gradualmente disseminadas para outros países centrais, com variações em seu ritmo e intensidade. O impacto dessa mudança no sistema financeiro internacional foi marcado pela posição do dólar como moeda chave e pelas políticas de desregulamentação e abertura financeira promovidas pelos EUA. Essas transformações geraram diferentes configurações nos países, dependendo do grau de liberdade dos bancos dentro das regulamentações vigentes, o que moldou a concorrência bancária.

Neste cenário há de se observar a adoção da *Lex Mercatória*, um direito transnacional formado por usos e costumes no comércio internacional. A *Lex Mercatória* ganhou força com a globalização do comércio e da informação no século XXI, sendo reconhecida por convenções internacionais como a UNCITRAL e a Convenção Interamericana sobre Direito Aplicável aos Contratos Internacionais, que consagram os usos comerciais amplamente aceitos. Além disso, os Princípios do UNIDROIT reconhecem os usos do comércio internacional, exceto quando sua aplicação seja irrazoável <sup>191</sup>.

Embora alguns argumentem que a *Lex Mercatória* não constitua um ordenamento jurídico formal, ela é vista como um sistema que reflete a realidade do comércio internacional, oferecendo previsibilidade e segurança jurídica. As sanções dentro da *Lex Mercatória* não são exclusivamente estatais, podendo ser econômicas ou resultar na exclusão do comércio internacional em casos mais extremos.

No debate da *Lex Mercatória*, o fato de que esse tipo de lei seria dependente das sanções dos tribunais nacionais tem sido utilizado como um argumento contra o seu autêntico caráter global. Porém, se um discurso jurídico especializado, tal como o comercial, consegue firmar em todo o mundo a sua validade, então não importa de onde o fundamento simbólico de suas reivindicações por meio de sanções venha: pode ser de instituições locais, regionais ou nacionais. São as construções fenomenológicas mundiais dentro de um discurso que determinam a globalidade do discurso, e não o fato de que a origem do uso da força é local.

Mais uma vez, no debate da *Lex Mercatória*, o fato de que as normas são bastante indeterminadas, tem sido usado como um argumento não apenas contra a sua independência, mas até mesmo contra sua existência. Mas o índice de determinação das normas é um critério enganoso. A existência de um corpo elaborado de normas não é determinante. O que importa é a existência de um processo auto-organizado de constituição mútua de atos jurídicos e estruturas jurídicas.<sup>192</sup>

Outro aspecto relevante a se observar é a figura da boa-fé objetiva, que difere da boa-fé subjetiva, refere-se a padrões de comportamento que orientam as partes de um contrato a agir com lealdade, honestidade e transparência durante todas as fases contratuais. Essa abordagem busca garantir a segurança e a confiança entre as partes, evitando interpretações divergentes e enriquecimento sem causa. A boa-fé

<sup>191</sup> CARVAJAL-ARENAS, Lorena; MANIRUZZAMAN, A. F. Munir. Cooperation as philosophical foundation of good faith in international business-contracting: a view through the prism of Transnational Law. **Oxford University Comparative Law Forum**, forum 1, Oxford, 2012.

<sup>192</sup> COSTA, Cynara Barros. “A verdadeira Lex Mercatória: o direito além do estado” – um estudo sobre as antigas e novas teorias da Lex Mercatória. 2011. Dissertação (Mestrado em Direito). Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), Recife, 2011. p. 81.

objetiva é vista como um princípio fundamental para a segurança das relações jurídicas, exigindo lealdade e confiança mútua<sup>193</sup>.

A boa-fé objetiva exige colaboração entre credor e devedor na execução do contrato, embora reconheça que, em certas situações, os interesses de ambas as partes possam ser conflitantes. O importante é que as partes ajam de acordo com regras que preservem a integridade da relação jurídica e não dificultem a ação da outra parte.

Há uma substancial diferença a ser observada na diferenciação entre a boa-fé objetiva e a *Lex Mercatória*. Enquanto a primeira impõe um dever de colaboração por agir com lealdade perante o credor da relação contratual, a segunda impõe um dever de agir segundo os usos e costumes do comércio Internacional<sup>194</sup>. Isto que significa dizer que não necessariamente uma violação à *Lex Mercatória* implica em desrespeito a boa-fé objetiva.

O impulso do comércio internacional nas últimas décadas é evidente, influenciado por diversos fatores, como o desenvolvimento de sistemas de transporte mais rápidos e seguros, avanços tecnológicos e sistemas econômicos e políticos que favorecem o comércio. Hoje, o comércio é, por definição, global.

A globalização do comércio levou à criação de um processo de direito global. As diferenças entre sistemas jurídicos nacionais dificultam a negociação e a resolução de disputas nas operações comerciais transnacionais. Embora os Estados tenham tentado resolver essas questões com convenções para harmonizar legislações específicas, como as relativas à venda internacional de mercadorias ou letras de câmbio, tais regulamentações não atingem a uniformidade desejada, devido à resistência dos Estados em ceder em questões de interesse nacional<sup>195</sup>.

Em resposta, o "direito prático" dos operadores econômicos, composto por práticas, usos e contratos padrão, começou a regular as relações comerciais, criando um direito comercial transnacional paraestatal. Este plexo de normas práticas não só responde às necessidades econômicas comuns dos comerciantes, mas também ao fato de que a comunidade internacional de comerciantes tem uma longa história. Nos séculos XIX e XX, o direito nacional e internacional não tutelava adequadamente

---

<sup>193</sup> BÔAVIAGEM, Aurélio Agostinho da. Sobre princípios dos contratos internacionais de comércio. **Revista Acadêmica - Faculdade de Direito do Recife**, v. 88, n. 2, p.63-81, 2016.

<sup>194</sup> Ibidem.

<sup>195</sup> MICHAELS, Ralf. The true Lex Mercatoria: law beyond state. **Indiana Journal of Global Legal Studies**, v.14, n.2, Bloomington, 2007.

certas áreas do comércio, levando os praticantes a desenvolver suas próprias regras contratuais. As sentenças arbitrais começaram a se basear em princípios internacionais amplamente aceitos, substituindo a falta de regulamentação formal<sup>196</sup>.

Na prática, árbitros frequentemente aplicam normas da *Lex Mercatória* sem uma discussão explícita sobre sua existência. A Convenção de Nova York sobre Garantias Independentes e Cartas de Crédito Stand-by<sup>197</sup>, que regula instrumentos usados no comércio internacional, e a Convenção de Nova York sobre Arbitragem<sup>198</sup> também reflete autorregulação existente, sendo uma expressão da *Lex Mercatória*. A *Lex Mercatória*, como um sistema jurídico espontâneo relacionado ao comércio internacional, reflete a tendência cooperativa nas transações comerciais, evidenciada pelo princípio da boa-fé.

As empresas transnacionais desempenham um papel central na economia global e na promoção da *Lex Mercatória*. A ascensão do investimento direto estrangeiro reflete uma transformação profunda no cenário econômico global, com implicações ainda não totalmente compreendidas. Esse crescimento das empresas transnacionais requer uma nova abordagem para a boa-fé no comércio internacional, pois o investimento geralmente ocorre de maneira cooperativa, por meio de *joint ventures* ou parcerias estratégicas<sup>199</sup>.

A cooperação no comércio de hoje vai além da troca econômica, envolvendo também considerações estratégicas de longo prazo. Motivos para parcerias variam desde a redução de custos até a criação de novos mercados e produtos. As *joint ventures* e parcerias têm como base a cooperação, onde os parceiros buscam sinergia e maior benefício coletivo<sup>200</sup>. A ética cooperativa e os costumes do comércio internacional permeiam essas relações mercantis, e essa

---

<sup>196</sup> COSTA, Cynara Barros. "A verdadeira Lex Mercatória: o direito além do estado" – um estudo sobre as antigas e novas teorias da Lex Mercatória. 2011. Dissertação (Mestrado em Direito). Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), Recife, 2011.

<sup>197</sup> UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW. **United Nations convention on independent guarantees and stand-by letters of credit**. Nova York, 1995.

<sup>198</sup> BRASIL. **Decreto nº 4.311, de 23 de julho de 2002**. Promulga a Convenção sobre o Reconhecimento e a Execução de Sentenças Arbitrais Estrangeiras. Brasília, DF: Presidência da República, 2002.

<sup>199</sup> CARVAJAL-ARENAS, Lorena; MANIRUZZAMAN, A. F. Munir. Cooperation as philosophical foundation of good faith in international business-contracting: a view through the prism of Transnational Law. **Oxford University Comparative Law Forum**, forum 1, Oxford, 2012.

<sup>200</sup> Ibidem.

abordagem influencia diretamente a interpretação do princípio da boa-fé no direito transnacional na atualidade.

## 5 CONCLUSÕES

A partir dos dados coletados foi possível constatar que ao longo da história, as relações comerciais transnacionais, foram progressivamente aumentando, sendo impulsionadas, notadamente pelo advento de novas tecnologias de comunicação, que serviram como meio de conexão de compradores e vendedores até então estranhos um ao outro.

Verificou-se que as transações comerciais são marcadas pela conexão entre as partes. Uma parte oferece dinheiro ou crédito financeiro e a outra parte, aceitando o valor, oferece o bem ou o serviço. Com o crescimento das operações comerciais entre agentes de mercado oriundos de Estados distintos, as economias dos países passam a se entrelaçar, de forma que o crescimento econômico de uma nação leva consigo as outras com quem aquela comercializa, tal qual a o declínio desta economia também gera o efeito cascata nos mercados parceiros. Isto é o que Joseph Nye chama de interdependência econômica.

A adoção de moedas de referência pelo comércio internacional é um exemplo de como é possível fazer uso de estratégias político-monetárias como uma fonte de *soft power*. Os Estados mais poderosos fazem uso da regulação da moeda como mecanismo de poder sobre outros Estados cujas moedas não detém tamanho valor no comércio internacional. Por certo, a regulamentação do dólar americano influencia muito mais o comércio internacional do que a do zloty polonês ou do rial omanense, por exemplo. Cientes disto, a interdependência econômica comumente é empregada como meio de controle, fazendo com que Estados com moedas mais utilizadas como meio de troca no comércio internacional, detenham maior poderio sobre os Estados com moedas menos utilizadas.

Essa sujeição a variantes políticas internas importa em risco para as relações contratuais. Nesta toada, importantes organismos internacionais, como a ONU, OMC, OCDE e o UNIDROIT, tentaram produzir normas harmonizadoras da tutela transnacional do credor. As principais normas que versam sobre o tema atualmente são a CISG e os de Contratos Comerciais Internacionais do UNIDROIT enquanto o principal órgão julgador das operações de comércio é o OSC, que compõe a OMC. No entanto, apesar de serem um importante passo, ainda se mostram insuficientes para regulamentar as relações comerciais internacionais em períodos de crise econômica. Estas normas tentam fornecer uma espécie de posicionamento

moderado, uma solução que estabeleça equilíbrio entre partes que apresentam disputa de forma flexível e cooperativa. No entanto, durante períodos de grande escassez econômica, em que ambas as partes precisam de uma solução rápida para seus problemas, a opção parece um tanto quanto ingênua, afinal os efeitos da crise podem perdurar por décadas.

Existem mecanismos que, de fato, são muito pertinentes, a exemplo da permissão de dilação de prazos e da inclusão de cláusulas de *hardship*. Não se pode ignorar que estas previsões, ainda que contidas em normas sem imperatividade, demonstram grande relevância no comércio internacional, pois sua manifestação nos contratos serve de fonte inspiradora de normas internas e internacionais reguladoras das relações negociais. É evidente a necessidade de cooperação de diversos agentes participantes do mercado internacional em razão das dificuldades de regulação jurídica do tema e das mudanças socioeconômicas constantes derivadas do movimento de integração global.

Os resultados da análise revelam que, ao se analisar elementos como o crédito nas relações de comércio internacional, os ciclos de juros podem gerar efeitos contrários à tutela do credor transnacional. A análise sugere que o excesso de regulação pode, paradoxalmente, prejudicar o crescimento econômico, mas, por outro lado, a ausência de normatização prejudica a eficácia e a segurança jurídica dos contratos internacionais de comércio. Esse fenômeno ocorre especialmente quando há uma expansão excessiva do crédito ou quando o volume de inadimplência atinge um nível insustentável, o que resulta na formação de crises econômicas.

Observou-se que consideração de períodos de crise na busca pela tutela do credor nos contratos internacionais de comércio permite uma avaliação mais completa e precisa sobre como o sistema econômico pode influenciar o desenvolvimento de normas eficazes que se prestem a harmonizar a regulação do comércio internacional, tanto em tempos de crescimento quanto em períodos de retração econômica. Essa abordagem mais abrangente não só contribui para um melhor entendimento da dinâmica entre o Direito Internacional Privado e a economia globalizada, mas também oferece subsídios importantes para a formulação de políticas de cooperação internacional mais eficazes, que levem em consideração os limites e os efeitos colaterais das crises econômicas na tutela do credor nos contratos internacionais de comércio.

Seria irrazoável e até arrogante dizer que este trabalho busca esgotar a matéria. Muito pelo contrário. Em verdade se buscou demonstrar a vastidão pouco explorada sobre o tema, bem como instigar a comunidade científica a questionar, investigar, complementar, opinar e (por que não?) contraditar a presente pesquisa.

As necessidades mercadológicas internacionais mudam a cada dia e, em verdade, não há como saber ao certo como resolver todos os problemas inerentes ao comércio internacional, até mesmo pelo aspecto de constante mutação das características contratuais diante dos processos de globalização. Nenhum sistema normativo será perfeito, mas algum sistema coeso certamente é melhor do que sistema algum.

## REFERÊNCIAS

- ACCORSI, Matheus Spagna. Contratos internacionais de compra e venda de produtos agrícolas: impactos da legislação aplicável. 2021. Dissertação (Mestrado em Direito). Instituto de Ensino e Pesquisa (INSPER), São Paulo, 2021.
- ALVES, Waldon Volpiceli. **Uma Breve História das Crises Econômicas**. Tradução: Cordélia Magalhães. São Paulo: Planeta do Brasil, 2009. *E-book*.
- ARAUJO, Nadia. **Contratos internacionais**. 3. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.
- BALDWIN, Richard. The world trade organization and the future of multilateralism. **Journal of Economic Perspectives**, v. 30, n. 1, p. 95-116, 2016. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.1257/jep.30.1.95>. Acesso em: 05 out. 2023.
- BAPTISTA, Luiz Olavo. **Contratos Internacionais**. São Paulo: Lex Editora, 2010.
- BARDIN, Laurence. **Análise de conteúdo**. São Paulo: Edições 70, 2016.
- BARZA, Eugênia Cristina Nilsen Ribeiro. A ideia de comércio internacional e suas implicações para o direito internacional. **Caderno de Relações Internacionais – Faculdade Damas**, v. 4, n. 6, p. 18-36, 2013. Disponível em: <http://doi.org/10.22293/2179-1376.v4i6.220>. Acesso em: 18 out. 2024.
- BARZA, Eugênia Cristina Nilsen Ribeiro; GUIMARAES, Marcelo Cesar. A Atuação Empresarial Transnacional: conceito, formas de atuação, efeitos e perspectivas para a regulamentação. **Revista Acadêmica – Faculdade de Direito do Recife**, v. 87, n. 2, p. 49-71, 2015. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ln/n71/04.pdf>. Acesso em: 05 out. 2023.
- BAUMAN, Zygmunt. **La globalización: consecuencias humanas**. 1. ed. 3. reimp., Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 2008.
- BAYLIS, J.; SMITH, S.; OWENS, P. **The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations**. New York: Oxford University Press, 2017.
- BERCOVICI, Gilberto. As origens do direito econômico: homenagem a Washington Peluso Albino de Souza. **Revista da Faculdade de Direito da UFMG**, Belo Horizonte, n. especial, pp. 253 - 263, 2013.
- BERNANKE, Ben S. The Real Effects of Disrupted Credit: Evidence from the Global Financial Crisis. **Brookings Papers on Economic Activity**. Baltimore, v. 2018, n. 2, p. 251-342, outono 2018.
- BIZAWU, Kiwonghi; TOLEDO, André de Paiva; LOPES, Lívia Cristina Pinheiro. Sustentabilidade econômica e Organização Mundial do Comércio– OMC: a crise ética mundial nas relações entre estados. **Veredas do Direito**, Belo Horizonte, v.14, n.30, p.99-116, set./dez. 2017. Disponível em: <https://pdfs.semanticscholar.org/21bd/2db8f46a85ef18a801f03015066eda5b5fdf.pdf>. Acesso em: 21 dez. 2024.

BÔAVIAGEM, Aurélio Agostinho da. A ordem pública: limite da autonomia da vontade na escolha da lei aplicável. In: ANUÁRIO dos Cursos de Pós- Graduação em Direito. Recife, UFPE, 2006, v. 16, p. 25-36.

BÔAVIAGEM, Aurélio Agostinho da. Contratos Internacionais de Comércio: a escolha da lei aplicável no âmbito do Mercosul – dificuldades e reforma. In: CASTRO, Thales (org.). Relações internacionais contemporâneas: teorias e desafios. Curitiba: Íthala, 2014.

BÔAVIAGEM, Aurélio Agostinho da. Sobre princípios dos contratos internacionais de comércio. **Revista Acadêmica - Faculdade de Direito do Recife**, v. 88, n. 2, p.63-81, 2016. Disponível em: <https://periodicos.ufpe.br/revistas/ACADEMICA/article/view/8682/15781>. Acesso em: 20 set. 2023.

BÔAVIAGEM, Aurélio Agostinho da; CORREIA SOBRINHO, Adelgício de Barros. Da moderna *lex mercatória* e o costume jurídico: uma visão a partir da Quarta Revolução Industrial. In: BARZA, Eugênia Cristina Ribeiro Nielsen; SILVA NETO, Antônio de Barros e; WEBERBAUER, Paul Hugo (orgs). **Integração regional, globalização e direito internacional**, vol. 2. Recife: Editora UFPE, 2019.

BOSSCHE, Peter Van den; PRÉVOST, Denise. **Essentials of WTO law**. 2. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2021.

BRAGA, José Carlos de Souza. **Temporalidade da Riqueza**: teoria da dinâmica e financeirização do capitalismo. 1985. Tese (Doutorado em Economia) - Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1985.

BRASIL. **Decreto nº 4.311, de 23 de julho de 2002**. Promulga a Convenção sobre o Reconhecimento e a Execução de Sentenças Arbitrais Estrangeiras. Brasília, DF: Presidência da República, 2002. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto/2002/d4311.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/2002/d4311.htm). Acesso em: 14 nov. 2024.

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 - Uncitral, firmada pela República Federativa do Brasil, em Viena, em 11 de abril de 1980. Brasília, DF: Presidência da República, 2014. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2014/decreto/d8327.htm). Acesso em: 10 maio 2024.

BRASIL. **Decreto-lei nº 4.657, de 4 de setembro de 1942**. Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro. Rio de Janeiro: Presidência da República, 1942. Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/decreto-lei/del4657compilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del4657compilado.htm). Acesso em: 1 out. 2023.

BRASIL. **Lei nº 10.671, de 15 de maio de 2003**. Dispõe sobre o Estatuto de Defesa do Torcedor e dá outras providências. Brasília: Presidência da República, 2003. Disponível em: Dispõe sobre o Estatuto de Defesa do Torcedor e dá outras providências. Acesso em: 1 set. 2024.

BRASIL. **Lei nº 12.663, de 5 de junho de 2012**. Dispõe sobre as medidas relativas à Copa das Confederações FIFA 2013, à Copa do Mundo FIFA 2014 e à Jornada

Mundial da Juventude - 2013, que serão realizadas no Brasil; altera as Leis nºs 6.815, de 19 de agosto de 1980, e 10.671, de 15 de maio de 2003; e estabelece concessão de prêmio e de auxílio especial mensal aos jogadores das seleções campeãs do mundo em 1958, 1962 e 1970. Brasília: Presidência da República, 2012. Disponível em: [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2012/lei/L12663.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2012/lei/L12663.htm). Acesso em: 1 set. 2024.

BREMMER, Ian; KEAT, Preston. **The fat tail: the power of political knowledge in an uncertain world**. 1. ed. New York: Oxford University Press, 2010.

CARVAJAL-ARENAS, Lorena; MANIRUZZAMAN, A. F. Munir. Cooperation as philosophical foundation of good faith in international business-contracting: a view through the prism of Transnational Law. **Oxford University Comparative Law Forum**, forum 1, Oxford, 2012. Disponível em: <https://ouclf.law.ox.ac.uk/cooperation-as-philosophical-foundation-of-good-faith-in-international-business-contracting-a-view-through-the-prism-of-transnational-law/?form=MG0AV3>. Acesso em: 30 ago. 2024.

CARVALHO, David Ferreira; CARVALHO, André Cutrim. Crise Financeira, Recessão e Risco de Depressão no Capitalismo Globalizado do Século XXI. **Cadernos CEPEC**. Belém, v. 1, n. 5, 2012.

COHEN, Edward S. Normative modeling for global economic governance: the case of the United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). **Brooklyn Journal of International Law**, v. 36, n. 2, p. 567-604, 2011. Disponível em: <https://brooklynworks.brooklaw.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1129&context=bjil>. Acesso em: 05 dez. 2024.

COMBAT, Flavio Alves. A crise do sistema de Bretton Woods: considerações sobre o papel do dólar na hierarquia monetária internacional. **Revista Estudos Políticos**. Rio de Janeiro, v. 10, n. 2, 2019.

COSTA, Cynara Barros. “A verdadeira Lex Mercatória: o direito além do estado” – um estudo sobre as antigas e novas teorias da Lex Mercatória. 2011. Dissertação (Mestrado em Direito). Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), Recife, 2011. Disponível em: [https://repositorio.ufpe.br/bitstream/123456789/4772/1/arquivo6701\\_1.pdf](https://repositorio.ufpe.br/bitstream/123456789/4772/1/arquivo6701_1.pdf). Acesso em 30 ago. 2024.

DATHEIN, Ricardo. De Bretton Woods à globalização financeira: evolução, crise e perspectivas do Sistema Monetário Internacional. **Encontro Nacional de Economia Política**. v. 7. 2002.

DEL’OLMO, Florisbal de Souza. **Curso de direito internacional privado**. 10. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014.

DIAMOND, Douglas W.; RAJAN, Raghuran G. The credit crisis: conjectures about causes and remedies. **American Economic Review**, v. 99, n. 2, p. 606-610, 2009. Disponível em: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.99.2.606>. Acesso em: 15 out. 2023.

DOLINGER, Jacob. **Direito Internacional Privado**: parte geral. 10 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2012.

FERGUSON, Niall. **A ascensão do dinheiro**: a história financeira do mundo. Tradução: Cordélia Magalhães. São Paulo: Planeta do Brasil, 2009. *E-book*.

FITZMAURICE, Malgosia. The Practical Working of the Law of the Treaties. *In*: EVANS, Malcom D. **International law**. 1. ed. New York: Oxford University Press, 2003.

FORNASIER, Mateus de Oliveira; FERREIRA, Luciano Vaz. A regulação das empresas transnacionais entre as ordens jurídicas estatais e não estatais. **Revista de Direito Internacional**, Brasília, v. 12, n. 1, p. 395-44, 2015.

FRÓIS, Katja Plotz. Globalização e a cultura identidade no mundo de iguais. **Caderno de pesquisa interdisciplinares em ciências humanas**, v. 5 n. 62. p. 1-9. Florianópolis, Santa Catarina, Brasil, 2004.

FUNDAÇÃO NOBEL. Estocolmo: **The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2022**, 2022. Disponível em: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2022/summary/>. Acesso em: 15 out. 2023.

GARDNER, Frank. O homem que 'acendeu' a fagulha da primavera árabe. **BBC News**, 17 dez. 2011. Caderno Internacional. Disponível em: [https://www.bbc.com/portuguese/noticias/2011/12/111217\\_bouazizi\\_primavera\\_arabe\\_bg](https://www.bbc.com/portuguese/noticias/2011/12/111217_bouazizi_primavera_arabe_bg). Acesso em: 18 nov. 2023.

GLITZ, Frederico E. Z. Brexit, direito contratual europeu e Mercosul: lições para a integração. **Revista Novos Estudos Jurídicos**, Itajaí, v. 23, n. 2, p. 549–577, 2018. Disponível em: <https://periodicos.univali.br/index.php/nej/article/view/13409/7618>. Acesso em: 22 jul. 2023.

GRACIAS a la vida. Intérprete: Mercedes Sosa. Compositores: Violeta Parra. *In*: HOMENAJE A Violeta Parra. Intérprete: Mercedes Sosa. [S. l.]: Phillips Argentina, 1971. Faixa 2.

GRAZIANO, Alejandro G.; HENDLEY, Kyle; LIMÃO, Nuno. Brexit uncertainty and trade disintegration. **The Economic Journal**, Oxford, v. 131, n. 635, p. 1150–1185, 2020.

HELLEINER, Eric. **States and the reemergence of global finance**: from Bretton Woods to the 1990's. Ithaca: Cornell University Press, 1994.

HOBBSBAWM, Eric. **Age of extremes**. 2. ed. Londres: Abacus, 1995. Disponível em: <https://bibliotecadaluta.files.wordpress.com/2017/08/eric-hobsbawm-the-age-of-extremes-1914-1991.pdf>. Acesso em: 04 dez. 2023. *E-book*.

HOBBSBAWM, Eric. **The age of capital**: 1848-1875. 1. ed. Londres: Abacus, 1995. Disponível em: <https://profeemiliohistoria.wordpress.com/wp-content/uploads/2019/02/eric-hobsbawm-the-age-of-capital-1848-1875.pdf>. Acesso em: 04 dez. 2023. *E-book*.

HOBBSAWM, Eric. **The age of empire: 1875-1914**. 1. ed. New York: Vintage Books, 1987. Disponível em: <https://bibliotecadaluta.files.wordpress.com/2017/08/eric-hobsbawm-the-age-of-extremes-1914-1991.pdf>. Acesso em: 04 dez. 2023. E-book.

HOEKSTRA, Johanna. Regulating international contracts in a pandemic: application of the lex mercatória and transnational commercial law. *In*: FERSTMAN, Carla; FAGAN, Andrew (org.). **Covid-19, law and human rights**: Essex dialogues. Essex: University of Essex, 2020. p. 117-125. Disponível em: <http://repository.essex.ac.uk/28030/1/016.pdf>. Acesso em: 16 out. 2023.

HYNES, William. A systemic socio-ecological recovery from covid-19. **Global Social Policy**, v. 21, n. 2, p. 335-338, ago. 2021. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/14680181211019166>. Acesso em: 6 dez. 2024.

ISSA-SAYEGH, Joseph. L'intégration juridique des Etats africains de la zone franc. **Penant**: revue de droit des pays d'Afrique. n. 823. jan./abr. 1997.

KEEN, Steve. What causes financial crises?. *In*: HYNES, William; LOVE, Patrick; STUART, Angela (ed.). **The financial system**. v. 1. Paris: OECD Publishing, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1787/d45f979e-en>. Acesso em 15 out. 2024.

KEYNES, John Maynard. **Teoria geral do emprego, do juro e da moeda**. Tradução: Mário R. da Cruz. São Paulo: Nova Cultural, 1996.

KIRILENKO, V.P., MISHALCHENKO, Yu. V., SHCHEPOVA, A.N. International legal and economic aspects of dispute resolution within the WTO in the context of international integration. **Eurasian integration**: economics, law, politics, v. 14, n. 2, p. 64-71, 2021. Disponível em: <https://doi.org/10.22394/2073-2929-2021-02-64-71>. Acesso em: 20 dez. 2024.

LI, Xiaomeng *et al.* Are we in a de-globalization process? the evidence from global trade during 2007–2017. **Global Challenges**, v. 5, n. 8, 2021. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/gch2.202000096>. Acesso em: 16 out. 2023.

LOIZOU, Soterios. Unidroit: Tackling covid-19 through private law. **King's College London Law School Research Paper Forthcoming**, Londres, mar. 2021. Disponível em: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=3796991#](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3796991#). Acesso em 8 jan. 2025.

MAKAKIS, Menelaos. Differentiated Integration and Disintegration in the EU: Brexit, the Eurozone Crisis, and Other Troubles. **Journal of International Economic Law**, Oxford, v. 23, n. 2, p. 489–507, 2020.

MALAN, Pedro. **Uma certa ideia de Brasil**: entre passado e futuro. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2018.

MANKIW, N. Gregory. **Introdução à economia**. Tradução: Allan Vidigal Hastings. 3. ed. São Paulo: Cenage Learning, 2009.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. **Fundamentos de metodologia científica**. São Paulo: Atlas, 2017.

MARIANO, Karina Pasquariello. Globalização, integração e estado. **Lua Nova**, v. 71, p. 123-168, 2007. Disponível em: <http://www.scielo.br/pdf/ln/n71/04.pdf>. Acesso em 20 set. 2023.

MARKS, Howard. **The most important thing**: uncommon sense for thoughtful investors. New York: Columbia University Press, 2013.

MARQUES, Cláudia Lima. Mercosul como legislador em matéria de direito do consumidor: crítica ao projeto de protocolo de defesa do consumidor. **Revista de Direito do Consumidor**. São Paulo, nº 26, abr./jun. 1998.

MEDEIROS, Carlos Aguiar de. A economia política da transição na Rússia. *In*: ALVES, André Augusto de Miranda Pineli (org.). **Uma longa transição**: vinte anos de transformações na Rússia. Brasília: Ipea, 2011. p. 13-37. Disponível em: [https://portalantigo.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/livros/livros/livro\\_russia.pdf#page=14](https://portalantigo.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/livros/livros/livro_russia.pdf#page=14). Acesso em: 12 fev. 2024.

MENEZES, Carla. **A influência da harmonização e da uniformização do Direito Internacional Privado sobre a autonomia da vontade na escolha da lei aplicável aos contratos internacionais**. 2016. Tese. (Doutorado em Direito) – Programa em Pós-graduação em Direito, CCJ, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2016.

METRI, Mauricio. Geopolítica e diplomacia monetária: o sistema dólar de tributação global e as iniciativas de desdolarização da economia internacional. **Economia e Sociedade**. v. 29, n. 3, p. 719-736, 2020. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ecos/a/rRQ4s8q6WVXCyDGwdTxL8yx/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 20 jun. 2023.

MICHAELS, Ralf. The true Lex Mercatoria: law beyond state. **Indiana Journal of Global Legal Studies**, v.14, n.2, Bloomington, 2007.

MOSSIG, Ivo, LISCHKA, Michael. Globalisation, Economic Interdependencies and Economic Crises. *In*: NULLMEIER, Frank ; GONZÁLEZ DE REUFELS, Délia; OBINGER, Herbert (org.). **International impacts on social policy**: global dynamics of social policy. Cham: Palgrave Macmillan, 2022. p. 289-304.

NYE, Joseph S. **The future of power**. New York: Public Affairs, 2011. *E-book*.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Beyond growth**: towards a new economic approach, new approaches to economic challenges. Paris: OECD, 2020. Disponível em: <https://doi.org/10.1787/33a25ba3-en>. Acesso em: 13 dez. 2024.

ORGANIZAÇÃO DOS ESTADOS AMERICANOS. **Convenção interamericana sobre direito aplicável aos contratos internacionais**. Cidade do México: Organização dos Estados Americanos, 1994. Disponível em: <http://www.oas.org/juridico/portuguese/treaties/b-56.htm>. Acesso em: 11 out. 2023.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. **Convention on the Organization for Economic Co-operation and Development**. Paris, 1960. Disponível em: <https://www.oecd.org/en/about/legal/text-of-the->

convention-on-the-organisation-for-economic-co-operation-and-development.html. Acesso em: 5 jan. 2025.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. **Direito internacional privado**. Rio de Janeiro: José Olympio, 1935. t. I, p. 541.

PRADO, Gabriella Boger. 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. *In*: UNIDROIT PRINCIPLES AND OTHER INSTRUMENTS IN THE TIME OF COVID-19, 2021, Paris. **Anais** [...]. Paris: UNIDROIT Foundation, 2021. Disponível em: <https://www.unidroit.org/english/news/2021/210224-covid19-essay-competition/gabriella-boger-prado.pdf>. Acesso em: 3 jan. 2025.

PRADO, Luiz Carlos Delorme. A Grande Depressão e a Grande Recessão: Uma comparação das crises de 1929 e 2008 nos EUA. **Revista Econômica**, Niterói, v. 13, n. 2, dez. 2011.

PRODANOV, Cleber Cristiano; FREITAS, Ernani Cesar de. **Metodologia do trabalho científico**: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. 2. ed. Novo Hamburgo: Feevale, 2013.

RODRIGUES, André Luiz Teodoro; Landim, Gabriel de Paula Barbosa; SANTOS, Jonathan Christian Dias dos. Dossiê Coronavírus: A pandemia da globalização ou globalização da pandemia? Impactos espaciais da crise sanitária no sistema capitalista. **Espaço e Economia**. Rio de Janeiro, n. 20, 2020. Disponível em: <http://journals.openedition.org/espacoeconomia/18217>. Acesso em: 09 fev. 2024

RÖHN, Oliver; CALDERA SÁNCHEZ, Aida; HERMANSEN, Mikkel; RASMUSSEN, Morten. Economic resilience: a new set of vulnerability indicators for OECD countries. **OECD Economics Department Working Papers**, Paris, n. 1249, p. 1-40, 2015. Disponível em: [https://www.oecd.org/en/publications/economic-resilience-a-new-set-of-vulnerability-indicators-for-oecd-countries\\_5jrxhgjw54r8-en.html](https://www.oecd.org/en/publications/economic-resilience-a-new-set-of-vulnerability-indicators-for-oecd-countries_5jrxhgjw54r8-en.html). Acesso em: 12 dez. 2024.

ROPPO, Enzo. **O Contrato**. Tradução de Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes. 1º. ed. São Paulo: Almedina, 2009.

ROUBINI, N., MIHM, S. **Crisis economics**: a crash course in the future of finance. New York: Penguin Press, 2010.

RUDZIT, G. O debate teórico em segurança internacional: mudanças frente ao terrorismo? **Civitas**: revista de ciências sociais. [S. l.], v. 5, n. 2, p. 297–323, 2006.

SANTOS, Sofia Carvalho de Araujo Duarte. **Cidades e transição energética**: a internacionalização do direito do urbanismo. 2023. Dissertação (Mestrado em Direito) - Universidade de Coimbra, Coimbra, 2023.

SCHROEDER, Lucas. Catar e Fifa proíbem venda de bebidas alcoólicas em estádios na copa. **CNN**, 18 nov. 2022. Caderno Esportes, Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/esportes/outros-esportes/catar-anuncia-proibicao-de-vendas-de-alcool-em-estadios-da->

copa/#:~:text=O%20Catar%20e%20a%20Fifa,de%20torcedores%20e%20locais%20licenciados. Acesso em: 18 nov. 2024.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Teoria do desenvolvimento econômico**: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico. Tradução: Maria Sílvia Possas. São Paulo: Nova Cultural, 1997.

SERRANO, Franklin. Do ouro imóvel ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 11, n. 2, p. 237-253, jul./dez. 2002.

SMITH, Adam. **An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations**. Oxford: Clarendon Press, 1979.

STIGLITZ, J. E. *et al.* **Globalization, development, and international institutions**: normative and positive perspectives. Oxford: Oxford University Press, 2003.

STRANGE, Susan. International economics and international relations: a case of mutual neglect. **International Affairs**, v. 46, p. 304-315. New York: Oxford University Press, 1970. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/2613829>. Acesso em: 27 set. 2023.

STRANGE, Susan. **States and markets**. 2. ed. London: Continuum, 2004.

STRENGER, Irineu. **Contratos Internacionais de Comércio**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1986.

THORSTENSEN, Vera; NOGUEIRA, Thiago Rodrigues São Marcos (coord.). **Brasil a caminho da OCDE**: explorando novos desafios. 1. ed. São Paulo: VT Assessoria Consultoria e Treinamento Ltda., 2020.

TIROLE, Jean. **Economics for the common good**. 1. ed. Woodstock: Princeton University Press, 2017.

TIRONI, Luís Fernando. **Governança global**: OCDE, regulação, normas técnicas e tecnologia digital. In: KUBOTA, Luis Claudio (orgs). **Digitalização e tecnologias da informação e comunicação**: oportunidades e desafios para o Brasil. v. 1. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 2024. Disponível em: [https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/13152/1/Digitalizacao\\_e\\_tecnologias\\_Capitulo\\_12.pdf](https://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/13152/1/Digitalizacao_e_tecnologias_Capitulo_12.pdf). Acesso em 10 nov. 2024.

TORRES FILHO, Ernani Teixeira. O sistema financeiro globalizado contemporâneo: estrutura e perspectivas. **Texto para Discussão**. v. 2030. Brasília: Ipea, 2015. Disponível em: <http://repositorio.ipea.gov.br/handle/11058/3366>. Acesso em 25 set. 2023.

TORRES FILHO, Ernani Teixeira. Poder monetário estrutural: do padrão ouro ao dólar flexível. **Economia e Sociedade**. Campinas, v. 28, n. 3, p. 621-639, setembro-dezembro 2019.

TRIFFIN, Robert; **O sistema monetário internacional**. Rio de Janeiro: Expressão e Cultura, 1972

UNIÃO EUROPEIA. **80/934/CEE: Convenção sobre a lei aplicável às obrigações contratuais, aberta a assinatura em Roma em 19 de Junho de 1980**. Roma: União Europeia, 1980. Disponível em:

[http://publications.europa.eu/resource/cellar/22cc5c49-2b36-4962-aa60-e928a52efa66.0011.01/DOC\\_1](http://publications.europa.eu/resource/cellar/22cc5c49-2b36-4962-aa60-e928a52efa66.0011.01/DOC_1). Acesso em: 11 out. 2023.

UNIDROIT. **Princípios UNIDROIT relativos aos contratos comerciais internacionais**. Paris: UNIDROIT, 2016. Disponível em: <https://www.unidroit.org/wp-content/uploads/2021/06/Unidroit-Principles-2016-Portuguese-bl.pdf>. Acesso em: 10 maio 2024.

UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW. **A guide to UNCITRAL**: basic facts about the United Nations Commission on International Trade Law. 1. ed. Viena: United Nations, 2013. Disponível em: <https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/12-57491-guide-to-uncitral-e.pdf>. Acesso em: 06 dez. 2024.

UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW. **United Nations convention on independent guarantees and stand-by letters of credit**. Nova York, 1995. Disponível em: [https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/x\\_15.pdf](https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/en/x_15.pdf). Acesso em: 14 nov. 2024.

VAN APELDOORN, Bastiaan; DE GRAAFF, Naná. The state in global capitalism before and after the covid-19 crisis. **Contemporary Politics**. v. 28, n. 3, p. 306-327, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/13569775.2021.2022337>. Acesso em: 07 out. 2023.

VICENTE, Montserrat Pereña. Unificación del Derecho Contractual: Convergência de los Principios UNIDROIT y de los Principios del Derecho Europeo de Contratos. In: GALLARDO, Leonardo B. Pérez (Coord). **El Derecho de Contratos en los umbrales del siglo XXI**. São Paulo: MP Ed, 2007.

VICENTINO, Cláudio; DORIGO, Gianpaolo. **História geral e do Brasil**. 1. ed. São Paulo: Scipione, 2010.

VIOTTI, Paul R.; KAUPPI, Mark V. **International Relations**. Theory. Pearson Longman, 5 ed., 2012.

WEHLING, Philine; MAHASNEH, Nisreen. The Unidroit principles of international commercial contracts: potential for greater use in the Middle East and North Africa. **Uniform Law Review**, v.29, n.3, p. 429-448, ago. 2024. Disponível em: <https://doi.org/10.1093/ulr/unae042>. Acesso em: 5 jan. 2025.

WORLD TRADE ORGANIZATION. **Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes**. Genebra, 1994. Disponível em: [https://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/dsu\\_e.htm#art20](https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/dsu_e.htm#art20). Acesso em: 20 dez. 2024.