

## OS IMPACTOS DO COVID19 NOS NEGÓCIOS E CONTRATOS

Embora há pouquíssimo tempo se tratasse de uma situação inimaginável, as repercussões do COVID19 hoje representam fato concreto. Realidade dura e de dimensões extraordinárias, com efeitos dramáticos, ainda em evolução, sobre todo o cotidiano do mundo. Não só na área da saúde e do bem-estar, mas também na economia, nas finanças, nos negócios e contratos, e nas relações interpessoais, de maneira geral.

Nos contratos e negócios, a discussão jurídica já está aberta: trata-se de evento de *força maior*? *Fato superveniente fortuito*?

A rigor, exatamente por conta da excepcionalidade do evento, ainda é prematuro projetar o tratamento que lhe será dado pelos operadores do direito, especialmente pela jurisprudência, que terá papel fundamental no balanceamento e na modulação dos impactos e na distribuição equilibrada dos ônus. Até porque, é bom que se diga, a aplicação não será única e tampouco uniforme, variando, ainda, de acordo com a natureza de cada negócio e as condições dos contratantes (contratos empresariais, administrativos, relação de consumo etc.).

Assim, à luz de uma análise inicial, deve-se ter em conta as **características básicas deste evento**, aptas a justificar a excepcionalidade da renegociação de um contrato ou de determinadas obrigações. Basicamente, são duas variáveis gerais: **a imprevisibilidade e a irresistibilidade, devendo-se considerar, ainda, previsão específica sobre eventos desta natureza que eventualmente constar do contrato.**

A **imprevisibilidade** nos parece óbvia, em especial para negócios originados antes do surto da pandemia. Mas só ela não basta. É necessário comprovar que os efeitos foram **irresistíveis, sob a ótica do cumprimento efetivo da obrigação**, tornando-a, ao menos por ora, impossível de adimplemento, nos termos e condições previstos na contratação.

É nesse ponto que a variável da **irresistibilidade** toma contornos ainda mais complexos: ainda que a obrigação tenha se tornado inviável de cumprimento, nos termos contratuais, certamente será analisado se poderia ser cumprida de outra forma, mediante outros meios, em outro prazo, ou ainda parcialmente, para minimizar os impactos à contraparte.

Direito é lei, mas também é bom-senso, característica que carrega na forma de princípios. E, ainda que um posicionamento definitivo seja prematuro, nos parece claro que o bom-senso imperará, caso a caso, em especial sob os princípios da boa-fé contratual e da razoabilidade.

Soa evidente, portanto, que atitudes radicais e unilaterais não terão terreno fértil na hora de se sustentar em juízo, se necessário for. Assim, o pior que se pode fazer, no momento, é tratar das obrigações de modo genérico e indiscriminado, desconsiderando suas subjetividades, seja na hora de deliberar o descumprimento de uma prestação que lhe cabe, seja pela intransigência em negociar ajustes no cumprimento de uma obrigação da contraparte.

Ou seja, para sustentar a **irresistibilidade** será necessário demonstrar que, mesmo diante *imprevisível*, ao menos se tentou cumprir a obrigação, ainda que parcialmente, de outro modo ou em outro prazo. E ainda assim não se conseguiu. Não bastará simplesmente se apoiar na “*força maior*” ou no “*evento superveniente fortuito*” de maneira objetiva e genérica.

Além disso, certamente será muito útil evidenciar que, de boa-fé e com razoabilidade [olha o bom-senso aí], procurou-se a contraparte contratual para discussão de ajustes, revisões, diferimentos e, até mesmo, cancelamento da obrigação ou do contrato, como um todo. Será proveitoso porque, em boa parte dos casos, provavelmente encontrará ressonância da outra parte, para definição de uma solução consensual. E, em último caso, terá reforçada a sua posição processual, caso a divergência derive para o Judiciário, já que, além de “lei” e “bom-senso”, o Direito, no âmbito de um processo, também é “prova”.

De acordo com as peculiaridades, e com a postura da contraparte contratual nesse momento, também será possível avaliar a viabilidade e o *timing* para se buscar medidas judiciais, de prevenção ou reação, que suportem os interesses específicos em cada caso concreto.

Por fim, nos parece evidente que tais excepcionalidades só valerão para óbices ao cumprimento de obrigações supervenientes e decorrentes dos efeitos da pandemia, com nexos causal bem delimitado, não se aplicando para atrasos ou inadimplementos anteriormente já configurados.

**Recomenda-se, portanto, tomar-se os contratos individualmente, caso a caso, de acordo com suas peculiaridades, inclusive para averiguar previsões específicas sobre casos de *força maior*. E que, a partir disso, sejam abertas tratativas de renegociação das obrigações entre as partes, quaisquer que sejam os seus termos. E que essa força-tarefa seja feita desde logo, antecipando-se aos problemas, com assessoria jurídica preventiva, documentando-se as iniciativas, providências que, nas hipóteses em que não desaguarem em soluções consensuais, reciprocamente positivas, certamente servirão como valiosas aliadas na argumentação judicial.**

**Em resumo, portanto, diante dos efeitos do surto do COVID19: o que fazer? Analisar os contratos, caso a caso, e, havendo necessidade, chamar a outra parte à reflexão e renegociação! E o que não fazer? Apoiar-se comodamente no fato, como justificativa genérica e indiscriminada para o descumprimento unilateral de obrigações.**

Esta é nossa opinião geral e inicial, que será constantemente atualizada de acordo com a evolução das questões relacionadas. De todo modo, a exemplo dos contratos e negócios, cada hipótese merece análise individual e subjetiva, de modo que EFCAN segue à disposição para exame próprio e adequado de cada caso específico, auxiliando-os na definição das estratégias e encaminhamento das providências.