

Abril 2020

Siga @Paul_Hastings



PH COVID-19 Client Alert Series: Força Maior e a Doutrina da Frustração à luz da COVID-19

Por [Matthew Poxon](#), [Garrett Hayes](#) & [David Prowse](#)

As atividades empresariais em todo o mundo estão enfrentando uma infinidade de preocupações resultantes da pandemia da COVID-19. Uma dessas preocupações é o impacto que o surto terá no desempenho de contratos comerciais.

Nesse alerta, avaliamos a hipótese de, e em que medida, apoiar-se nas disposições de força maior previstas em contratos comerciais regidos por lei inglesa ou na doutrina de frustração da *common law* inglesa neste contexto.

Força maior

De um modo geral, uma cláusula de força maior dispensa uma ou mais partes do desempenho de um contrato (no todo ou em parte) como resultado de eventos que ocorrem fora do controle razoável da parte.

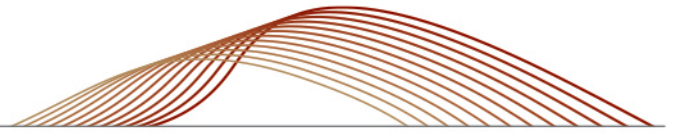
“Força maior” não está definido sob a legislação ou jurisprudência inglesa, e o conceito não será implícito a um contrato (ao contrário de muitas jurisdições da lei civil europeia). Como tal, a abrangência de uma disposição de força maior, e se esta cobre uma pandemia como a COVID-19, dependerá, em última análise, da redação da cláusula específica acordada entre as partes.

Existem duas perguntas comuns que as empresas devem se questionar a este respeito:

1. **Abrangência:** a pandemia da COVID-19 está coberta pela disposição de força maior em questão de forma específica (por exemplo, “pandemia”, “epidemia” ou “doença infecciosa”) ou de forma geral (por exemplo, eventos fora do controle razoável de uma das partes)?
2. **Efeito:** a cláusula em questão é aplicável apenas à completa prevenção do desempenho do contrato, ou aplica-se no caso de o desempenho do contrato ser tão somente interrompido ou de outro modo prejudicado? Quais são os direitos das partes no caso de ocorrência de força maior?

É importante notar que um incremento nos custos de uma parte para o desempenho do contrato pode não ser suficiente para deflagrar uma disposição de força maior e, normalmente, uma parte será obrigada a tomar todas as medidas razoáveis para mitigar o evento relevante antes de poder se beneficiar da disposição.

Por exemplo, se, como resultado da COVID-19, houver escassez de funcionários ou problemas com fornecedores em função de recomendações de auto isolamento, a empresa afetada deve, ainda assim, buscar fontes alternativas disponíveis a ela, mesmo que a isto represente um custo maior.



As consequências de um evento de força maior válido geralmente incluem uma extensão de prazo para cumprir as obrigações relevantes ou uma suspensão da obrigação de cumprir. Algumas disposições de força maior podem permitir a rescisão do contrato (no todo ou em parte), mas isso dependerá da disposição em questão e da natureza do evento.

Frustração

A doutrina da frustração é um conceito da *common law* inglesa que se aplica quando uma alteração significativa de circunstâncias torna o desempenho de um contrato radicalmente diferente das obrigações que foram originalmente assumidas. Como no caso da força maior, o evento relevante deve estar fora do controle e culpa das partes.

A frustração de um contrato resultará no término integral do contrato. No entanto, um tribunal não frustrará um contrato apenas porque o desempenho do contrato se tornou mais onerosa ou se esse desempenho resultará em custos mais altos para uma parte do que o inicialmente previsto. É necessário que haja um evento imprevisto que impossibilite o desempenho do contrato ou que resulte na obrigação principal do contrato se tornar radicalmente diferente.

No contexto da COVID-19, um exemplo de evento frustrante pode incluir um cenário em que um bloqueio imposto pelo governo torna ilegal a entrega de mercadorias por um fornecedor. Neste caso, a imposição de restrições pelo governo torna o desempenho do contrato impossível por motivo de ilegalidade. Isso pode diferir de um cenário em que essas mesmas restrições causam escassez de funcionários, resultando em um severo impacto no desempenho do contrato sem torná-lo impossível ou radicalmente diferente.

Os tribunais geralmente relutam em invocar a doutrina da frustração e, normalmente, não o farão nos casos onde as partes acordaram uma disposição de força maior expressa em seu contrato. A opção de frustrar um contrato é, portanto, apenas uma opção na ausência de disposição de força maior e é, de todo modo, um patamar alto a ser alcançado.

Conclusões

Estes são tempos consideravelmente desafiadores. O impacto da pandemia da COVID-19 está sendo sentido profundamente pelas empresas em todo o mundo e continuará a sê-lo por um período indeterminado de tempo.

É altamente provável que vejamos cada vez mais empresas buscando se apoiar em disposições de força maior e, em menor grau, na doutrina da frustração. Por fim, se essas disposições podem ou não ser invocadas, dependerá de seus termos específicos.

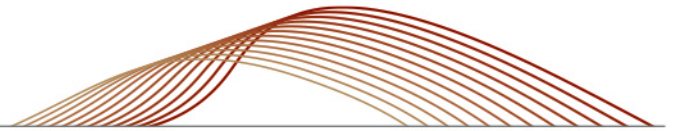
Ações

Clientes devem realizar uma revisão sistemática de seus contratos, para que possam reagir de forma adequada. Clientes também devem avaliar se seria prudente negociar com as outras partes afetadas pela pandemia da COVID-19 a fim de chegar a um acordo sobre uma possível renegociação ou adiamento de obrigações.

Além de considerar sua própria capacidade de se apoiar em disposições de força maior, clientes devem avaliar o risco dos principais fornecedores, pelo lado destes, não conseguirem fornecer os bens ou serviços em questão e buscarem se apoiar em força maior ou frustração.

À medida que os clientes tenham alguma dúvida sobre a COVID-19, cláusulas de força maior ou a doutrina da frustração, recomendamos entrar em contato com os advogados de Paul Hastings para discutir.





Em caso de quaisquer dúvidas com relação a essas questões que estão em contínuo desenvolvimento, por favor não hesite em contatar qualquer dos seguintes advogados de Paul Hastings de Londres:

Garrett Hayes
44.020.3023.5153
garrethayes@paulhastings.com

Matthew Poxon
44.020.3023.5171
matthewpoxon@paulhastings.com

David Prowse
44.020.3023.5145
davidprowse@paulhastings.com

Paul Hastings LLP

Stay Current é publicado somente no interesse de amigos e clientes de Paul Hastings LLP e não deve de forma alguma ser usado como base ou considerado como aconselhamento legal (*legal advice*). As opiniões expressadas nesta publicação refletem aquelas de seus autores e não necessariamente as opiniões de Paul Hastings. Para informações específicas com relação aos desenvolvimentos recentes ou situações fáticas específicas, deve-se procurar a opinião de um assessor legal. O presente material pode ser considerado PUBLICIDADE DE ADVOGADOS (*ATTORNEY ADVERTISING*) em algumas jurisdições. Paul Hastings é uma *limited liability partnership*. Copyright © 2020 Paul Hastings LLP.