

UNIVERSIDADE TUIUTI DO PARANÁ

Tiago Sigel

CONTRATOS INTERNACIONAIS

CURITIBA

2012

CONTRATOS INTERNACIONAIS

Curitiba

2012

Tiago Sigel

CONTRATOS INTERNACIONAIS

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Direito da Faculdade de Ciências Jurídicas da Universidade Tuiuti do Paraná, como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel.

Orientador: Prof. Me. Wagner r. D'Angelis

CURITIBA

2012

TERMO DE APROVAÇÃO

Tiago Sigel

CONTRATOS INTERNACIONAIS

Esta monografia foi julgada e aprovada para a obtenção do título de Bacharel em Direito em no curso de Direito da Universidade Tuiuti do Paraná.

Curitiba, ____ de junho de 2012.

Professor Dr. Eduardo de Oliveira Leite
Coordenador do Núcleo de Monografias
Universidade Tuiuti do Paraná – FACJUR

Orientador: Prof. Me. Wagner R. D'Angelis
Universidade Tuiuti do Paraná – FACJUR

Membro da Banca
Universidade Tuiuti do Paraná – FACJUR

Membro da Banca
Universidade Tuiuti do Paraná – FACJUR

Dedico

Ao meu filho Enzo, minha esposa Laísa, a minha
mãe Elizabeth e a minha vó Ziza, pelo amor e
confiança depositados, estando presente em todos
os momentos da minha vida.

RESUMO

O contrato internacional tem por objetivo a relação de bens e serviços entre o contratante e o contratado, tendo o contrato alguns pontos importantes, dentro deles a Eleição de Foro, onde é escolhido o lugar onde será arbitrado caso haja conflitos. Os tipos de contrato internacional abordados são: compra e venda, factoring e leasing, e dentro destes mostrará que existe uma norma internacional, chamada INCOTERMS, onde dependendo do tipo do contrato terá o contratante ou contratado obrigações para garantir a boa execução. E por fim a Mercosul, que mostrará os contratos feitos por países que fazem parte dele, bem como as controversas e as soluções.

Palavras-chave: Contrato internacional; Factoring, Incoterms; Mercosul.

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ANFAC	– Associação das Sociedades de Fomento Mercantil – <i>Factoring</i>
CF	– Constituição Federal
CFR	– <i>Cost and Freight</i>
CIF	– <i>Cost, Insurance and Freight</i>
CIP	– <i>Carriage and Insurance Paid To</i>
CMC	– Conselho do Mercado Comum
CPT	– <i>Carriage Paid To</i>
DAF	– <i>Delivered at Frontier</i>
DDP	– <i>Delivered Duty Paid</i>
EXW	– <i>Ex Works</i>
FAS	– <i>Free Alongside Ship</i>
FOB	– <i>Free on Board</i>
GATT	– Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio
GMC	– Grupo Mercado Comum
INCOTERMS	– Termos Internacionais de Comércio
LICC	– Lei de Introdução ao Código Civil
OMC	– Organização Mundial do Comércio
ONU	– Organização das Nações Unidas
TEC	– Tarifa Externa Comum
UNCITRAL	– Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	8
2 A EVOLUÇÃO HISTÓRICA DOS CONTRATOS	9
2.1 CONTRATOS NO BRASIL	9
2.2 CONTRATOS INTERNACIONAIS	13
3 BASE LEGAL	16
3.1 BASE LEGAL NO BRASIL	16
3.2 BASE LEGAL INTERNACIONAL	18
3.3 ELEIÇÃO DO FORO	19
4 CLASSIFICAÇÃO DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS	22
4.1 CONTRATO DE COMPRA E VENDA	22
4.2 CONTRATO DE COMPRA E VENDA	26
4.3 FACTORING	28
4.4 INCOTERMS	29
5 SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS E CLAUSULAS ABUSIVAS	34
5.1 REGRAS DA OMC	34
5.2 MEDIDAS ANTIDUMPING	36
5.3 ARBITRAGEM INTERNACIONAL	37
6 MERCOSUL E SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS	40
7 CONSIDERAÇÕES FINAIS	43
REFERÊNCIAS	45

1 INTRODUÇÃO

Este estudo diz respeito aos Contratos Internacionais, embora pareça um tema limitado a poucos institutos, é de suma importância para a economia mundial, vez que através destes é que ocorre as relações internacionais comerciais.

Os contratos internacionais surgiram, de forma primária, através de negociações entre as classes mais favorecidas, e com o passar dos anos, a população em geral adquiriu esse direito.

Assim, foram criadas normas internas sobre tais contratos, e posteriormente foram criadas normas para regular contratos entre os Estados e as pessoas, muitos surgidos após a II Guerra Mundial, como também a implementação destes contratos, bem como das normas, influências, no ordenamento jurídico brasileiro.

Vendo neste sentido, iremos explorar as leis aplicáveis nos conflitos concernentes aos contratos, e quem irá julgar tal conflito.

Faremos um breve resumo sobre alguns tipos de contratos internacionais, e a importância deles no cenário mundial, juntamente com as normas internacionais de cada contrato citado.

Iremos explorar os acordos realizados pelos Estados, em tratados, bem como na Organização Mundial do Comércio, vendo as medidas para evitar abusos que possam ser impostos pelas pessoas ou Estados no comércio, tendo a solução dos casos e a fiscalização para que seja realizada tal imposição, bem como as sanções impostas.

E por fim, as soluções das controversas em se falando de Mercosul, mostrando a força dos tratados e das normas nela estabelecida.

2 A EVOLUÇÃO HISTÓRICA DOS CONTRATOS

2.1 CONTRATOS NO BRASIL

O contrato nasce de uma realidade social, da real necessidade das pessoas, que querem algo, ou querem se desfazer de algo, tendo essa realidade evoluído e criado regras e formas do chamado Contrato, cuja palavra vem de *contractus*, que significa unir, contrair, e a vontade para realizado vem de *pacto*, que significa estar de acordo, conhecidos no Direito Romano.

A tradição do contrato está enraizada no direito romano, no qual surgia um vínculo jurídico, se exigindo um ato solene, criando bases contratuais, com ênfase à igualdade entre as partes, ou seja, existe o direito da pessoa que vendeu de receber o valor devido e do que comprou de receber a coisa.

Mesmo o direito romano sendo mais primitivo que o nosso, os contratos eram rigorosos, tendo que ser cumpridos, mesmo que sem a vontade das partes. Com o tempo e pressão até mesmo da Igreja, o Direito Romano aderiu à forma escrita do contrato, para se valer uma obrigação de uma forma mais concreta. Neste sentido, Venosa ressalta que

As práticas medievais evoluem para transformar a *stipulatio romana* na *traditio cartae*, o que indica a entrega de um documento. A forma escrita passa, então, a ter predominância. A influência da Igreja e o renascimento dos estudos romanos na Idade Média vêm enfatizar o sentido obrigatório do contrato. Os costumes mercantis dinamizam as relações e tendem a simplificar as formas contratuais. Com a escola do direito natural, assimilam-se os pactos e convenções aos contratos. (2006, p. 374).

Na França, o Código Napoleônico representou a primeira grande modernização em relação aos contratos, advinda de uma Revolução, que consagrou a vitória da burguesia. Nele, o contrato dispõe sobre a aquisição da propriedade, sendo suficiente o contrato como meio pelo qual se tem a liberdade, uma vez entendido que tanto a propriedade quanto a liberdade andam juntas. Sendo um mero caminho para se chegar à propriedade, o contrato é o meio pelo qual circulam riquezas, nas mãos daqueles que a detém. Venosa assim explicita:

Para o Código Frances, a liberdade e a propriedade estão ligadas indissolavelmente. Sem propriedade não pode haver liberdade. E as regras que ligam as pessoas às coisas são justamente os contratos. O contrato representa o acordo dos contraentes e configura a oportunidade da burguesia ascendente de adquirir os bens das classes antigas, detentoras de bens, mas de forma improdutiva. (2006, p. 375).

Após isso, a relação no comércio começou a ser um simples acordo de vontade, manifestado pelos burgueses, no qual de um lado impunham sua vontade e de outro lado não podendo ser privado de seus bens exprimiam sua manifestação de vontade.

Todos os moldes de contratos, advindos do Código Francês, começaram a se espalhar pelo mundo como um modelo, ao longo do século XIX, revogando assim o Código Italiano e os Latinos-Americanos. Sendo o ponto máximo do individualismo, o contrato passou a ser uma lei, e o que nele está escrito vale e tem que ser cumprido, não tendo limitações, que não aquelas de interesse público.

Nesse sistema Francês, opera inicialmente o contrato de transferência de propriedade, tendo a sua evolução no decorrer dos anos, como até mesmo os outros códigos, porém se espelhando nesses moldes, o qual trouxe um interesse de muitos, e solução para todos, tendo a garantia de um negócio tutelado pelo Estado.

O Código Alemão, posteriormente, surgiu mais avançado, mesmo tendo a burguesia (capitalismo) por preponderante no contrato. Neste código, o contrato passa a ser de todos, para todos, e o contrato passa a ser uma espécie do negócio jurídico, o que deixa o contrato mais geral, mais amplo em relação aos tipos, podendo ser de compra e venda, locação e outros mais. Mesmo o negócio jurídico sendo mais amplo que o contrato, o mesmo não transfere a coisa, tendo que ter o contrato para efetua-la, sendo assim adotado em nosso Código de 1916 e mantido atualmente.

Tendo Código brasileiro adotado esse sistema do negócio jurídico como uma forma geral para os atos praticados, sejam eles contratos entre duas pessoas ou até mesmo a expressão da vontade de uma só pessoa (testamento), o contrato só produzirá efeitos jurídicos se o negócio jurídico for de vontade das partes e também, será válido quando preencher os requisitos contidos no ordenamento jurídico brasileiro.

O Contrato está cada vez mais distante do Estado, tendo as partes, ou uma delas, a possibilidade de fazer o que quiser com os seus bens, obviamente que dentro de um parâmetro razoável, sendo o Estado (no caso, o Estado-Juiz) só chamado a intervir quando uma das partes não cumprir com o ajuste, para obrigá-la a cumprir com todos os termos de um contrato ou até mesmo anular o contrato por erro ou má fé dos contratantes. Conforme Venosa,

No Código alemão, o contrato passa a pertencer a uma categoria mais geral. O contrato é uma subespécie da espécie maior, que é o negócio jurídico. O negócio jurídico é, portanto, uma categoria geral, a qual, como vimos, vem em nosso Código anterior definida como ato jurídico, no art.81. O Código alemão traz, além das regras dedicadas ao contrato em geral e a cada espécie de contrato descrito em lei (compra e venda, locações e etc), regras que se aplicam ao negocio jurídico em geral. Sendo o negocio jurídico uma categoria mais ampla do que o contrato, este, por si só, não transfere a propriedade. É veiculo de transferência, mas não a opera. Esse

sistema, embora sem nuances próprias, é adotado em nossa lei em 1916. (2006, p. 377).

Desta forma, pessoas como Duguit, mestre em direito público, Josserrand, do direito privado, e Saleilles, exigiram uma renovação do direito, chamada de “revolução dos fatos contra o direito”.

Essa evolução acabou criando uma crise, redimensionando vários institutos do direito privado, como família e sucessão. A revolução implicou em tantas modificações no contrato, que o conceito original, talhado pelo Código Civil Brasileiro de 1916, deixou de existir na prática, gerando assim a simplificação do contrato em evolutivo e contemporâneo.

Porém, a liberdade de contratar e a contratual, continua positivada até hoje, nos termos do art. 421 do Código Civil Brasileiro de 2002, que estabelece a liberdade de contratar, ou seja, de se firmar ou não um contrato, e que fixa a liberdade contratual, que é a faculdade da pessoa escolher o conteúdo do contrato, estabelecendo assim as normas a serem seguidas, as cláusulas que são convenientes para ambas as partes.

Porém, o Estado ainda continua tendo a intervenção econômica no contrato, desde a Constituição de 1934, 1937, 1945, 1967, 1969, e na Constituição de 1988, se referindo explicitamente à ordem econômica e social.

O fato é que com a evolução do Contrato temos hoje em dia no Brasil a liberdade de contratar, de firmar acordos e fixar cláusulas, sendo passível de tutela pelo Estado quando o contrato não se faz cumprir, e até mesmo quando há um certo exagero em relação as cláusulas.

Portanto, o contrato no Brasil, hoje em dia regidos e vigentes pelo Código Civil Brasileiro desde 2002, privilegia a liberdade, a formalidade, e mostra qual caminho seguir para os tipos de contrato, mostrando também os princípios que

regem a realização do contrato, e se insatisfeitos os contratantes, poderão eles invocar o Estado para que interfira no contrato e dite quais as normas válidas com base nas adotadas na República Federativa do Brasil. E isto sem fazer distinção de classes na formalização do contrato, sem privilegiar a burguesia, e sim, dando-se a todos a chance de efetivar um contrato, de exprimir sua vontade, cabendo ao Estado a intervenção saneadora se provocado.

2.2 CONTRATOS INTERNACIONAIS

O que difere o Contrato internacional do Contrato interno são os fatores geográficos. Pode-se dizer que é um intercâmbio entre pessoas de diferentes Estados.

Os Contratos internacionais são formados por sujeitos de diferentes ordenamentos jurídicos, quer de pessoas naturais ou jurídicas. Strenger ressalta que

Na verdade, o contrato internacional é consequência do intercâmbio entre Estado e pessoas, no sentido amplo, cujas características são diversificadas dos mecanismos conhecidos e, usualmente, utilizados pelos comerciantes circunscritos a um único território e pelos transterritoriais. (1998, p. 31).

Como se sabe, os contratos tiveram sua aparição no direito romano como forma de regular relações interpessoais.

Com a evolução constante do mundo, e do consumismo capitalista, os contratos internacionais vieram para ligar uma pessoa de um determinado lugar a um produto, tendo este a possibilidade de comprar e até mesmo revender o produto de outro Estado.

No século XIX, via-se um mundo universalista, que restou derrubado no período entre-guerras, para dar lugar a um enfoque individualista e até certo ponto nacionalista. Neste mesmo período, pela Conferência Permanente de Direito Internacional Privado de Haia¹, se resolviam problemas, tendo um papel importante na consolidação de jurisprudências. Também por essa diretriz poderemos citar os importantes papéis da América Latina, com o Tratado de Lima de 1877, dos Tratados de Montevideu de 1889 e 1890, e do Código de Bustamante de 1928.

Após a Segunda Guerra Mundial, o Brasil adota em sua Constituição de 1946, assim como já o fizera no primeiro Código Civil, e conquanto prescrevendo normas específicas criadas em razão das necessidades dos brasileiros, normas com características européias, inclusive na Lei de Introdução ao Código Civil (LICC) de 1917.

Como se sabe, desde o direito romano, passando pelo francês, italiano e alemão, até os dias de hoje, diferentes culturas tiveram influência determinante no modo de como se fazer um contrato e como cumpri-lo, obviamente que se adaptando a cada realidade cultural, até mesmo chegando a ser transterritoriais. O contrato tornou-se presente e constante na vida de todos, de uma forma ou outra, trazendo responsabilidades àqueles que o formalizam.

Certamente, os contratos internacionais têm regras a seguir, envolvendo formas políticas e econômicas determinadas por convenções ou tratados, e as partes se comprometem a seguir as regras (princípio da *"pacta sunt servanda"*), sendo este o motor do comércio internacional, de maneira que mesmo havendo alguma mutação nos Estados, os contratos não irão sofrer distinção. Neste sentido "(...) os contratos internacionais envolvem-se em uma atmosfera política e

¹ A primeira sessão da Conferência da Haia de Direito Internacional Privado realizou-se em 1893 por iniciativa do Governo dos Países Baixos. A Conferência teve duas fases de evolução histórica: a primeira desde a sua fundação (1893) até 1951; a segunda a partir de 1951 até ao momento atual.

econômica, de maneira extremamente sensível às constantes mutações geradoras de conflitos e incertezas.” (STRENGER, 1998, p. 32).

3 BASE LEGAL

Como se verá, a base legal na matéria pode apresentar até grandes diferenciações entre o Brasil e outros países. Porém, existem acordos entre os países para que aconteça o desenvolvimento de relações comerciais e para que sejam cumpridas as normas para tanto estipuladas.

Neste tópico ficará claro que no Brasil o assunto é regido pela LICC, através do seu art. 9º, o qual estabelece uma norma que será aplicável à lei brasileira nos contratos. Evidencia-se, também, que a base jurídica internacional segue uma linha do antigo Código Civil, onde existia uma autonomia de vontade das partes na aplicação das leis contratuais e eleições de foro.

3.1 BASE LEGAL NO BRASIL

A lei aplicável no Brasil em geral é a LICC, a Lei de Introdução ao Código Civil.

O art. 9º da LICC regula as obrigações contratuais no Brasil. A LICC estabelece não só a forma e a norma espacial, disciplina também as condições das interpretações espaciais das leis, o equacionamento das hipóteses de conflito, e das normas das sentenças estrangeiras no Brasil.

Obviamente, os contratos internacionais não ficam sujeitos a um ordenamento jurídico padronizado, a não ser em caso de uniformidade ou explícita menção. Portanto, os contratos são regidos por um ordenamento jurídico, e

subsidiariamente pelos tratados e convenções, e, preferindo as partes, pode-se aplicar o ordenamento de outro Estado. Neste sentido percebe-se que no Brasil há uma regra a seguir. Grandino ressalta, que no Brasil

a regra de conexão utilizada para os contratos é a *lex loci contractus*, na forma estabelecida pelo art. 9º da Lei de Introdução ao Código Civil, de cuja exegese não se extrai a permissão à teoria da autonomia da vontade, antes consagrada na Introdução ao Código Civil de 1917. Isto porque, com a mudança da Introdução ao Código Civil para as normas da Lei de Introdução ao Código Civil, 1942, e que até hoje esta em vigor, nasceu uma nova discussão doutrinária sobre a exclusão ou não do princípio em face da supressão da expressão salvo estipulação em contrário, que antes a permitia. (2002, p. 200).

A norma brasileira diverge dos demais países, pois, no Brasil o local de celebração de um contrato se aplicará à lei que irá reger os ditos ajustes nos casos de conflitos. Em outras palavras, a lei que irá reger a celebração de um contrato se aplicará à lei do local de sua celebração nos casos de conflitos de execução. Nesses casos, onde há tratados ou acordos bilaterais, o Código de Bustamante valerá para fins de solucionar quaisquer conflitos, na falta da norma do país do contratante ou contratado. Conforme Strenger

outros limitam essa possibilidade à lei nacional ou domiciliar das partes a faculdade de exprimir escolha livre da lei aplicável. Esta última posição reconhece às partes a possibilidade de escolher legislação neutra, ou Direito que melhor se adapte às circunstâncias do contrato (1998, p. 127).

Não tendo nenhuma cláusula mencionando qual o ordenamento a ser seguido, no Brasil se aplica a lei do país em que o contrato foi celebrado, tendo as partes que seguir regras e critérios do contrato, até mesmo porque o Brasil faz parte da Conferência de Haia, entre outras, sendo o contrato – e as suas formas – aplicado em conformidade com elas, pois no Direito Internacional existem princípios a seguir.

Mesmo assim, o Brasil como parte do Mercosul², com existência de normas diferentes das normas Européias, não adotou um princípio de autonomia da vontade, como acontece em outros países, onde os contratantes e os contratados apontam aonde será a eleição do foro. E, por conseguinte, o juiz terá que decidir, com base no art. 9º da LICC, qual será a lei aplicável a partir do artigo referido, se uma lei estrangeira ou não.

3.2 BASE LEGAL INTERNACIONAL

O surgimento dessa base legal, da mesma forma que ocorre internamente, é para reger e organizar as relações entre as partes, adaptando-se à realidade social.

No tocante a base legal internacional, segue-se com maior influência a autonomia da vontade na aplicabilidade das leis nos contratos em geral.

No Brasil, por força do art. 9º da LICC, considera-se que a questão da obrigação ocorrerá no local onde ocorreu o ato ou omissão, ou ainda se deu o rompimento.

Já nos países da '*commom law*' a solução é mais simples e eficaz, pois a lei que regerá o contrato será a do local onde ocorreu o pré-contrato, sendo assim, será mais simples quando houver conflitos, pois já estará estabelecido qual a norma aplicada em cada caso, não havendo divergência de local e nem de norma.

² No que tange ao Mercosul, esclareça-se que o Protocolo de Buenos Aires expressamente assevera que se houver escolha do foro, o juiz de outro local não pode julgar a causa. É por isso que, na ausência de regras legais claras, a jurisprudência brasileira não tem caminhado na mesma direção desejada pelas partes que incluem essas cláusulas em seus contratos.

Realiza-se, portanto, em alguns países, a verificação com outros advogados, das partes do contrato, para que se conheça os idiomas, os costumes, e principalmente as leis aplicadas em cada caso.

Em alguns tipos de contratos, existe uma norma geral que se chama “Termos Internacionais de Comércio” (INCOTERMS), que será explorada mais adiante. Assim, os países mesmo tendo realizado tratados bilaterais, ou até mesmo acordos firmados na Organização Mundial do Comércio (OMC), seguem e aplicam a INCOTERMS para fins de solucionar conflitos e estabelecer normas e obrigações para os tipos de contratos, sendo mais usuais em contratos relacionados ao transporte marítimo.

Obviamente, sabe-se que vários países, quando da formalização contratual, exercem a autonomia da aplicabilidade das leis nele contida, apesar de que, sempre irá ter uma norma maior para regê-las.

3.3 ELEIÇÃO DO FORO

Um fator importante com relação aos contratos internacionais hoje em dia é a chamada eleição do foro. Mesmo que divergente do direito interno, a cláusula é de grande relevância nos contratos internacionais, pois diz respeito à solução cabível diante de foros divergentes em eventuais controvérsias, sendo que a escolha terá que ser correta, para que não haja conflito de leis.

Vale consignar que entende-se por eleição de foro o comprometimento das partes contratantes a reclamar eventuais direitos derivados do contrato em

determinado órgão jurisdicional. Trata-se, pois, de um elemento acessório valioso, no qual as partes elegem o foro competente para conhecer de eventual litígio judicial entre as partes.

A importância da cláusula de foro de eleição é uma das maiores, senão a maior. Assim sendo, terá que ter conexão relevante nos contratos para que não se configure fraude, por isso há essa importância de se analisar o foro escolhido. Deste modo há muita confusão, conforme explicita Grandino:

No Direito Internacional Privado brasileiro vigente, embora ainda haja confusão entre lei aplicável e foro, notadamente face a uma quase irresistível tendência em favor da aplicação da lei do foro aos contratos internacionais, fenômeno alias também freqüente entre juizes alemães e ingleses. (2002, p. 67).

A fraude pode incidir, por exemplo, na aplicabilidade da Lei de Introdução ao Código Civil (LICC), onde se prevê a aplicação da lei do lugar onde constituíram o contrato, que se reputa o local de residência da parte. Vê-se que não seria possível o Brasil aplicar o direito de outro país para reger um contrato, sendo assim configurada a fraude, pois decidiria de acordo com a lei de residência do proponente, inviabilizando assim essa cláusula.

Sendo assim, evita-se a fraude desta cláusula agindo como muitos advogados nos contratos agem, conhecendo-se as leis dos países das partes do contrato.

Uma vez não escolhido expressamente pelas partes onde será o foro, haverá uma avaliação da vontade implícita pelas partes, como o idioma, o local das negociações e outros elementos.

Assim, será escolhida a lei aplicável juntamente com o foro onde se regerá o contrato, aplicando-se ainda, a língua que será utilizada, podendo as partes

escolherem seus idiomas, contratando em versão bilíngüe, ou até optarem por um contrato com um terceiro idioma. Mesmo assim há duas formas de eleição do foro, a da aplicabilidade da lei ao contrato e a da escolha do foro, onde as parte irão dirimir disputas surgidas na relação contratual. Neste sentido, Grandino ressalta:

A escolha do foro para dirimir questões emergentes de contrato internacional diz com antecipar o problema de fixar o órgão jurisdicional mediador das partes em eventual disputa, e não com as normas de direito disciplinadoras do conteúdo material da relação jurídica. O tema, pois, é de competência, matéria de Direito Processual, mais especificamente de Direito Processual Internacional. Discute-se nesse campo sobre os modos de fixação da competência internacional dos juizes, sem observar qual lei seja aplicável, ainda que por escolha das partes envolvidas. (2002, p. 127).

Por fim, a melhor escolha é redigir um contrato que estabeleça a identidade do foro, a lei aplicável e a língua do contrato, seja o idioma das partes ou o do juiz do foro, e que por obvio a lei seja conhecida pelo Juiz, pois caso ocorra de uma não solução em via arbitral, que esse Juiz saiba e aplique as normas contidas no contrato, não havendo obscuridades ou até mesmo distorções na tradução da vontade das partes em um contrato, como será visto mais aprofundadamente no próximo capítulo.

4 CLASSIFICAÇÃO DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS

Os contratos internacionais do comércio têm como princípio elementar a manifestação de vontade das partes, buscando assim a satisfação de ambos os signatários de um contrato, do que decorre a classificação dos tipos de contratos, sendo que para cada espécie de ajuste existe uma modalidade para realizá-lo.

Nesse sentido, mostrar-se-á os contratos de compra e venda, *factoring* e *leasing*, e se abordará também as normas que serão aplicadas em cada caso, regidos pela INCOTERMS, que delimita a partir do contrato a forma de obrigação a ser seguida.

4.1 CONTRATO DE COMPRA E VENDA

O instrumento de compra e venda internacional pode ser chamado de contrato-tipo, que é um modelo já estabelecido pelos membros profissionais do comércio internacional, denominado também de contrato entre importador e exportador. Neste tipo de contrato não existe um padrão certo, em razão da liberdade contratual, havendo sim, um documento por escrito relacionando todas as vontades das partes, como, por exemplo, detalhes da operação, a mercadoria, o preço, a moeda e a forma de pagamento, sendo o meio pelo qual a transação ocorre. Tendo este aceite o contrato terá validade jurídica.

Nos contratos, como é sabido, existem três elementos essenciais, que são:

1. o vendedor (exportador);
2. o comprador (importador);
3. o objeto (mercadoria ou algum bem que se queira negociar).

Segundo Venosa do ponto de vista do direito privado, o contrato possui as seguintes características:

- 1º) Consensual: estabelecido pela vontade das partes, e com consentimento.
- 2º) Bilateral: gera direitos e obrigações para as partes, tendo o comprador que pagar para a mercadoria e o vendedor entregá-la.
- 3º) Oneroso: gera obrigação pecuniária para as partes.
- 4º) Comutativo: No contrato internacional terá que ser especificado a forma que o comprador irá querer adquirir o produto, a forma de pagamento e etc., para que o vendedor saiba exatamente o que e a forma do produto na entrega, para que se entregue um objeto certo e seguro.
- 5º) Típico: Existe uma figura jurídica de como se formar um contrato de compra e venda, sendo regulamentado. (VENOSA, 2006).

Uma vez formalizados tais pontos, e efetuado tudo corretamente, o contrato se extingue. Obviamente, muitas das vezes os contratos dificilmente são extintos corretamente, pois sempre há um impedimento, tanto em relação ao produto, seja na entrega ou na forma, quanto ao pagamento.

Como se sabe, o foro internacional será o do país onde o contrato está vinculado, como inexistindo um Sistema Jurídico Internacional efetivado, apenas para regular tais confrontos em um contrato, sendo deixado à livre escolha das partes envolvidas. Mesmo assim, a regra é que o foro escolhido seja do exportador, podendo as partes convencionar outro local.

Os contratos internacionais podem ter três tipos de cláusulas: convencionais, específicas e aleatórias.

As convencionais são as mais normais para existir o contrato, como por exemplo: nome das empresas, endereços das partes, descrição da mercadoria, e explicitando a quantidade e o peso (bruto), preço por unidade, preço total, condição de pagamento, bem como as condições (INCOTERM), a forma de cobrança e de pagamento, a moeda de transação, o seguro cabível (se precisar), a empresa transportadora e a forma de transporte (a ser definido pelo INCOTERM acordado pelas partes).

Além da convencional, há também a cláusula específica, que como o nome diz deve especificar o objeto como um todo, sendo necessário verificar-se a validade de entrada no país a que se destina.

Obrigatoriamente, nessa classificação há de constar às cláusulas aleatórias, que serve para diminuir a incidência no contrato, sendo algo imprevisto que independe da vontade das partes, impedindo assim sua efetivação.

Neste ponto cabe observar-se que os contratos, por si só, quando formalmente cumpridos, deverão conter as formas de sua extinção. Neste sentido, pode ser uma rescisão pura e simples, quando uma das partes achar que foi lesada, ou uma rescisão do tipo indireta, como quando uma das partes vier a ser impossibilitada de cumprir tal contrato.

Existe também a Convenção de Viena a respeito das compras e vendas no comércio internacional (assinada em 11/04/1980). Independente das leis internas pode haver a necessidade de padronizar as regras no âmbito internacional. Aliás, bem antes dessa convenção, sob a chancela da Organização das Nações Unidas (ONU), foi instituído um órgão apropriado para estudar a matéria, melhorando e

adaptando-a ao novo contexto do comércio, que recebeu o nome de Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL)³.

A Convenção de Viena de 1980⁴ visa regular as compras e vendas no plano internacional, e embora ainda não ratificada pelo Brasil, os princípios ali contidos são bem parecidos aos previstos no Código Civil Brasileiro.

Mesmo o Brasil não tendo aderido ao citado instrumento, as normas nele contidas poderão ser aplicadas no Brasil quando uma das partes nos contratos for domiciliada no Brasil, ou quando uma das partes quiser colocar cláusulas da convenção, ou até mesmo quando outra parte for de um estado onde foi ratificada a convenção. Sendo assim aplicado quando forem as partes de estados distintos, as regras nela imposta terão aplicabilidade da lei de quem ratificou a convenção.

Apesar dessa convenção, as partes têm toda liberdade de contratar, podendo não aplicar os efeitos dessa convenção, modificando assim o contrato. Havendo o aceite dos efeitos da convenção, terão obrigação tanto o comprador quanto o vendedor, estabelecidos por tal Convenção de 1980.

Contudo, a obrigação do vendedor é de entregar a mercadoria, bem como os documentos referentes a ela, conforme se comprometeu nas especificações do produto nela contidas.

O comprador deverá verificar todas as condições do produto em um determinado tempo, para que se tenha certeza de que está tudo como combinado entre as partes. Não cumpridas as obrigações, o comprador poderá exigir os termos do contrato, podendo ele substituir a coisa, ou conceder prazo para o vendedor cumpri-las. Caso assim ocorra, tem o comprador a faculdade de pedir ao vendedor a

³ A UNCITRAL foi instituída pela Assembléia Geral da ONU em 1966 (Resolução nº 2205 – 17/12/1966), sendo integrada por 60 Estados-membros, eleitos pela referida Assembléia Geral. Seu objetivo principal é viabilizar a harmonização das regras de comércio internacional.

⁴ A CISG (na sigla em inglês) foi aprovada em 10/04/1980, entrou em vigor no dia 1º/01/1988, e desde 2011, conta com 77 países membros.

redução do valor do produto, dele abatendo o defeito ou vício ocorrido com o produto entregue.

Conforme o prazo de manifestação do comprador acerca das condições do produto, se ele não o fizer em tempo hábil, poderá perder o direito de reclamar. Sendo assim, o vendedor terá a obrigação de entregar em tempo combinado.

Em relação às obrigações do comprador ressalta-se a de pagar pelo produto nas condições do contrato convencionado entre as partes.

Por certo, há também cláusulas para que o comprador se responsabilize perante o vendedor. Em sendo violadas as cláusulas convencionadas, caberá exigir-se a execução do contrato perante o comprador, podendo também, caso não ocorra pela parte do comprador, o vendedor pedir perdas e danos, e o prazo para que se cumpram essas obrigações será uma faculdade do vendedor.

Por fim, é notório que existem normas contratuais no direito interno, além de convenção externa, para que se estipulem algumas cláusulas, ou condições, e que sejam cumpridas, tendo elas sido ratificadas ou não perante a Convenção de Viena. Além do mais, mostrou-se aqui a existência de uma obrigação para que o contrato seja executado da forma correta pelas partes, tendo elas que executarem da forma convencionada, sendo livre essa convenção pela forma da contratação.

4.2 CONTRATO DE COMPRA E VENDA

É um contrato típico de pessoa jurídica, ocorrendo em alguns casos com pessoa física. Sendo assim, é uma modalidade onde o arrendador

adquire um bem para assim alugá-lo por prazo determinado para o seu cliente, na forma escolhida por ele, sendo por prazo determinado, podendo ser renovado ou até mesmo o cliente, ao término do contrato, adquirir o bem.

De acordo com Strenger

é um contrato; é mercantil; o arrendamento geralmente segue as instruções do suposto arrendamento; podem ser bens móveis ou imóveis; compra em nome próprio; existe opção de compra; trata-se de período irrevogável; os desembolsos que a empresa leasing efetuar são por conta do futuro arrendatário, enquanto viger o arrendamento. (1998, p. 411).

Via de regra, existem vários tipos de *leasing*, a saber:

- a) *Leasing Operacional* - Arrendamento direto contratado com o fabricante, que são os utilizados para os produtos com boa aceitação e que se tornam obsoletos.
- b) *Leasing Financeiro* - É o mais comum, e o modelo mais básico do *leasing*, possuindo o fabricante, o arrendatário e o intermediário.
- c) *Leasing Back* - É uma forma de *leasing* financeiro, mudando somente pelo fato de que o arrendatário é o que vende os bens, passando de proprietário para arrendatário.
- d) *Dummy Corporation* - É a sociedade entre os arrendatários, juntamente com investidores, emitindo debêntures para aquisição dos bens, dando em forma de locação para o arrendatário.

4.3 FACTORING

Segundo Strenger

O *factoring* consiste na transferência de créditos comerciais de um titular a um *Factor* que assume o encargo de recebê-los e, frequentemente, garante um *happy end*, ainda que em caso de insolvência momentânea ou de falência do devedor, mediante o recebimento de uma comissão pelos serviços realizados. (1998, p. 397).

Os tipos mais usuais de *Factoring* são:

a) *Conventional Factoring* – A '*conventional factoring*' é uma espécie de faturização. A faturização consiste em contrato mercantil em que um empresário (faturizado) cede a outro (faturizador), total ou parcialmente, seus créditos decorrentes de venda a prazo, recebendo do faturizador valor em moeda corrente nacional em razão da cessão do crédito, mediante o pagamento de uma remuneração, assumindo o faturizador o risco pelo inadimplemento do devedor do crédito. São comumente conhecidos como fomento mercantil.

b) *Maturity Factoring* – É o caso da empresa que cede os créditos e recebe o valor no vencimento. Os títulos de crédito são remetidos pela empresa-cliente à sociedade de fomento mercantil e por esta, liquidados no vencimento. Mesmo assim, nesses dois casos, a empresa que adquiriu os créditos, terá que pagar, mesmo com a falta de pagamento do devedor da empresa cedente.

c) *Trustee* – Produto idealizado em 1988 pela Associação das Sociedades de Fomento Mercantil – *Factoring* (ANFAC) e genuinamente integrado na filosofia do *factoring*. Trata-se da gestão financeira e de negócios da empresa-cliente, que passa a trabalhar com caixa zero, otimizando sua capacidade financeira.

Aclamado como instrumento ideal para manter a sobrevivência das pequenas e médias empresas ou dar uma "sobrevida" a elas, o instituto da *Factoring* consiste numa empresa ("factor") que irá cobrar os créditos, tendo por requisitos: garantia (obrigação do pagamento); gestão de crédito (contabilizar do faturamento e providenciar a sua cobrança); e, financiamento (adiantamento dos créditos cedidos).

Outrossim, apesar da atipicidade, o contrato de *factoring* tem objeto próprio e características que o identificam como tal. Resumidamente, são ingredientes próprios desse tipo de ajuste: a aquisição de créditos ou prestação de serviço discriminado; os riscos para o faturizador de receber os valores cedidos pelo faturizado-cliente; cláusula expressa de não regresso contra o cedente dos créditos; liberdade de escolha por parte do faturizador das faturas ou títulos devido ao risco existente; e, a cobrança de comissão ou taxa de remuneração.

4.4 INCOTERMS

Os chamados INCOTERMS (*International Commercial Terms* / 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-padrão 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.

Registre-se que os *Incoterms* têm esse objetivo, uma vez que dizem respeito a regras internacionais, imparciais, de caráter uniformizador, que constituem toda a base dos negócios internacionais e objetivam promover sua harmonia.

São representados por siglas, que tratam das condições da venda, definindo assim obrigações e direitos das partes, tanto na liberação alfandegária e obtenção de documentos, entre outros. Neste particular Strenger ressalta

O objeto fundamental dos Incoterms, em inglês conhecido como International Rules for interpretation of trade terms, ou, em português, “Regras internacionais para a interpretação de termos comerciais”, é disciplinar regras internacionais, de natureza facultativa, precisando a interpretação dos principais termos utilizados nos contratos de venda com o estrangeiro. (1998, p. 282).

A adoção das normas são facultativas, porém, se adotadas configuram em um valor jurídico. As atualizações da INCOTERMS ocorre através da Câmara de Comercio Internacional, que Strenger doutrinariamente assim define “Seu escopo principal é harmonizar os negócios internacionais, dando aos seus partícipes maior solidez relativamente aos diferentes entraves que surgem inevitavelmente no processo comercial.” (1998, p. 282).

Abaixo, sintetizam-se os principais INCOTERMS, conforme segue:

a) CFR (*Cost and Freight*)

É um termo usado somente em transportes marítimos e fluviais, no qual o vendedor assume os riscos para o transporte da mercadoria até o ponto contratado, providenciando também, os documentos de toda a carga para exportá-la.

b) CIF (*Cost, Insurance and Freight*)

O vendedor tem as mesmas obrigações tal qual no CFR, obrigando-se também a contratar seguro para o caso de eventuais perdas e danos, e se assim o

precisar pagará o prêmio do seguro. É obrigado tão somente ser contratado pelo vendedor o seguro marítimo, sendo este termo usado apenas para transporte marítimo e fluvial.

c) CPT (*Carriage Paid To*)

O vendedor arca com o frete do transporte até o local contratado, porém o risco de perda e danos depende do local onde estará a mercadoria, pois sendo entregue a mercadoria para quem irá transportá-la, é de responsabilidade do comprador, independentemente de que tipo de transporte ocorra.

d) CIP (*Carriage and Insurance Paid To*)

Terá o vendedor as mesmas obrigações do CPT, assumindo o custo de seguro contra danos durante o transporte, assumindo assim o vendedor pelo prêmio mínimo. Este termo pode ser usado qualquer modalidade de transporte.

e) DAF (*Delivered at Frontier*)

Esta sigla significa que a responsabilidade do vendedor acaba quando entregar a mercadoria para a exportação, em um ponto indicado no contrato. Este tipo de modalidade ocorre somente em transporte rodoviário ou ferroviário, podendo haver variação.

f) DDP (*Delivered Duty Paid*)

Quando o vendedor entregar a mercadoria ao comprador, cessam as suas obrigações, assumindo assim o vendedor o ônus de todas as taxas, imposto em cima do produto. Pode este termo ser usado em qualquer modalidade.

g) EXW (*Ex Works*)

É a modalidade pela qual o vendedor se limita a mandar o produto ao local convencionado, respeitando os prazos. Não se responsabiliza assim pelo embarque nem documentação para a exportação, sendo de total responsabilidade do comprador assumir tais riscos, bem como o de arcar com os custos de taxas e impostos.

h) FAS (*Free Alongside Ship*)

É a modalidade que encerra a responsabilidade do vendedor quando este coloca o produto no navio para o transporte, sendo de responsabilidade a documentação e custos eventuais com impostos e taxas. Sendo exclusivo para modalidade de transporte marítimo ou fluvial.

i) FCA (*Free Carrier*)

É de responsabilidade do vendedor entregar a mercadoria pronta para exportar, passando a responsabilidade ao transportador, mesmo não tendo o local de entrega, que será de livre escolha do vendedor. Este termo pode ser utilizado em qualquer modalidade de transporte.

j) FOB (*Free on Board*)

É o momento onde o vendedor põe a carga para exportação a bordo do navio, no porto indicado, transferindo nesse momento a responsabilidade para o comprador. Esta modalidade é utilizada em transportes marítimos e fluviais.

Assim mostrado, as partes podem adotar os INCOTERMS como uma certa base do contrato, prevendo assim a responsabilidade de cada parte perante a

transação de toda mercadoria envolvida no ajuste entre eles, tendo uma certa segurança para tal.

5 SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS E CLAUSULAS ABUSIVAS

As soluções de controvérsias e as cláusulas abusivas ocorrem com frequência nos contratos internacionais do comércio, a exigir uma solução imposta para cada caso.

Essa abusividade nos contratos internacionais pode ferir tanto as regras impostas pela Organização Mundial do Comércio (OMC), também podendo decorrer da perda considerável sofrida por um vendedor, ocorrendo assim a aplicação da medida ANTI-DUMPING para ambas as partes.

E, por fim, vamos analisar a Arbitragem Internacional, verificando os casos em que ela será invocada através dos contratantes e a lei a ser aplicada para solucionar tais conflitos.

5.1 REGRAS DA OMC

A OMC surgiu a partir da segunda guerra mundial, com a proposta de instituição da Organização Internacional do Comércio pela Carta de Havana, não tendo em primeiro plano a aceitação dos Estados Unidos da América, principal economia mundial, forçando os países a se recorrerem de um mecanismo alternativo, denominado Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio (GATT), articulado em 1947 como um mecanismo de caráter provisório e sem base institucional. A busca por uma organização específica e de amplas dimensões continuou, porém, sendo perseguida no próprio foro do GATT, para finalmente ser alcançada ao

término da Rodada Uruguaí do GATT, em 1993. Após tudo isso, a OMC começou a funcionar de fato em 1º/01/1995.

A OMC é considerada uma solução para o mundo como um todo, pois o comércio no mundo acaba afetando a população em geral, inclusive através dos empregos, sendo caracterizado por um foro para as negociações internacionais em seu contrato propriamente dito, sempre pensando em uma liberdade de comercializar bens e serviços.

Mesmo tendo a função de tratar ou emitir as regras no comércio internacional entre os países membros, ela gerencia e supervisiona acordos firmados no seio da OMC.

A solução de controvérsias na OMC é muito importante, pois soluciona conflitos gerados pelos países membros. Para isso surge regras dispostos em acordos, “Passou das Regras de Procedimento para o campo das decisões, incluindo nesse trajeto, obrigatoriamente, a interpretação das disposições dos Acordos de Marrakesh” (BAPTISTA, 2004, p. 267).

Após o surgimento do GATT, posteriormente transformado na OMC, para solucionar tais conflitos utilizou-se como ferramenta institucional do procedimento de RODADAS ou RONDAS (significando “ciclo de negociações”), onde são discutidos os temas entre os afiliados para futuros acordos.

A OMC contém 5 princípios que regem as controvérsias no comércio externo, sendo eles:

1. Princípio da não discriminação: onde um benefício dado para um membro da OMC será estendido para os demais;
2. Princípio da Previsibilidade: garante a previsibilidade no comércio;

3. Princípio da Concorrência Leal: visa um comércio internacional que seja justo, não havendo subsídios dos Estados para os empresários de certas áreas;
4. Princípios da proibição de Restrições Quantitativas: é o princípio onde regula e impede que países ponham restrições a determinados produtos, aceitando somente a forma de tarifa;
5. Princípio do Tratamento Especial e Diferenciado em Desenvolvimento: é aplicado para países em desenvolvimento, tendo o benefício tarifário.

Ou seja, a OMC, foi criada para solucionar conflitos e, também, na visão do autor deste estudo, contribuir à evolução dos países em desenvolvimento. E, a partir daí, tendo de solucionar eventuais conflitos entre os Estados-membros da Instituição, aplicando as regras já vivenciadas pelo GATT, através do seu Órgão de Apelação, procurando coibir a abusividade na relação entre dois ou mais países, e impondo regras aos produtos catalogados pelos Estados para a sua comercialização, sempre com vistas à liberdade de comercializar. Por fim, os acordos feitos na OMC pelos seus Estados Partes ficam sob a supervisão e orientação dos órgãos de sua estrutura, impondo-se severas sanções caso não sejam respeitados os acordos.

5.2 MEDIDAS ANTIDUMPING

A prática de medida antidumping concretiza-se, via de regra, quando, por exemplo, uma empresa exportadora vende um produto no seu mercado interno por preço inferior ao praticado no mercado internacional.

A prática de dumping é condenada se for configurada a discriminação nos preços e estiverem ameaçando o mercado nacional ou um similar importado.

O processo administrativo para se investigar essa medida, ou seja, para a imposição de meios antidumping, deve conter os seguintes elementos ou requisitos: Petição; Abertura de Investigação publicada no Diário Oficial; Questionamento das partes e dos investigados e terceiros envolvidos; Parecer final juntamente com a publicação da decisão.

A partir da investigação, que deve se encerrar em 12 meses, cabendo uma prorrogação por mais 6 meses, a medida antidumping poderá ser aplicada no prazo máximo de 5 anos, tendo como ser prorrogado se vier a constatar a abusividade nesses 5 anos de penalização.

Ocorrerá a revisão e/ou a retirada da medida quando se tiver cumprido, no mínimo, 1 ano de penalização, além de ficar devidamente provado que: deixou de ser necessário a imposição do fator antidumping; que não ocorreu mais dano; o direito existente deixou de neutralizar o *dumping*.

Neste contexto, é indispensável que seja provado o nexo causal entre o dano e o dumping realizado, após o que se preparará uma nota técnica sobre o caso.

5.3 ARBITRAGEM INTERNACIONAL

A arbitragem surgiu na Grécia, através de disputa envolvendo muito dinheiro, também foi praticada na Mesopotâmia, e evolutivamente Roma adotou

também a arbitragem como meio de resolução de conflitos, porém não valia como uma coação. Posteriormente, a partir da Idade Moderna, o Estado passou a assegurar a decisão de uma arbitragem. Aos poucos, a matéria foi evoluindo com o passar do tempo, tornando-se comum o seu uso nas relações internacionais, estipulados previamente entre o contratante e o contratado, tendo sua evolução e força estatal também nas últimas décadas.

O Brasil é signatário de algumas convenções sobre Arbitragem Internacional, com o que está afeto à questão jurisdicional.

A arbitragem é uma medida para solucionar os conflitos existentes em um contrato. Em decorrência, o instrumento arbitral pode convencionar entre as partes a quem se atribuirá a função de arbitrar sobre determinado assunto, e concomitantemente qual legislação aplicar-se-á em casos de conflito. Será invocado o princípio da *Lex mercatoria* quando para o convencimento dos árbitros, advindo da Convenção Interamericana quando se fala em costumes e princípios do direito comercial internacional, se referindo a este tipo de norma, vejamos “A lei brasileira sobre arbitragem quando permite a aplicação aos contratos dos ‘*principios da lex mercatoria, afastando-se as normas do ordenamento jurídico*’”. (BAPTISTA, 2003, p.25).

A arbitragem hoje em dia tem força jurisdicional, sendo a decisão de um árbitro comparada a de um juiz, decidindo a lide, permitindo-se, pois, o exercício de papel decisivo, conquanto limitado ao convencionado pelas partes. Como podemos ver a seguir a força de um julgado, onde a decisão do árbitro não terá muito questionamento no judiciário.

para decidir sobre ocorrência de violação contratual. (Resp 450.881 – DF – 3º Turma – STJ – Rel. Min. Castro Filho, 2003, p. 393).

A arbitragem internacional obrigatoriamente tem que envolver pessoas de diferentes nacionalidades, escolhendo-se por árbitro um terceiro Estado, devendo o seu representante (árbitro) ser uma pessoa totalmente imparcial, e que se garanta a confidencialidade tanto da decisão quanto das informações contidas no conflito.

A cláusula arbitral demonstra que as partes tem boa-fé, anteriormente ao conflito. Além do mais, tem a finalidade de evitar o acesso ao judiciário, pois nesse sentido existe uma convenção entre as partes que estabelece quem arbitrar a questão e quais serão as normas a ser aplicada no conflito, sendo autônomo este tipo modalidade.

Ressalte-se, neste ponto, a existência da Corte Permanente de Arbitragem Internacional, com sede em Haia (Holanda), sendo composta por um Presidente, vários Vice-Presidentes e Secretariados, e cada país-membro pode indicar até 4 (quatro) árbitros para fazerem parte dela.

Por fim, os contratos podem prever a atuação de árbitros autônomos, convencionados pelas partes, as quais também podem dispor a legislação a ser seguida. No caso de cláusulas comerciais abusivas, existe o procedimento da arbitragem internacional na OMC, por meio “Painéis Arbitrais”, supervisionado pela Corte. Mais que isso, também é passível de arbitramento o contrato que não contenha a cláusula de arbitragem, mas que necessite a realização de uma arbitragem. Tendo essa decisão não tendo como apelar, tendo que aceitar as condições e sanções decorrentes.

6 MERCOSUL E SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS

Com o surgimento do Tratado de Assunção, assinado pelo Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai, em 1991, definem-se regras para evitar a ocorrência de barreiras tarifárias na área comercial ou dirimir eventuais controvérsias entre os parceiros.

No Brasil, o art. 4º da CF estabelece a fundamentação para que o país faça parte do Mercosul, afirmando-se a integração latina-america. Sendo uma vitória da democracia, pois foi discutido nos trabalhos da Assembléia Nacional Constituinte de 1987, permitindo sua inserção no texto constitucional, mesmo não consagrando forma especifica para tal.

Os objetivos do bloco são a livre circulação de bens, serviços e capitais, tendo ainda uma Tarifa Externa Comum (TEC), contida na adoção de uma política comercial comum com relação a terceiros Estados. Conforme Dallari,

Mais do que mera acordo no plano das Relações Exteriores de quatro países, capaz tão – somente de comprometer os respectivos governantes com a edição de normas de direito interno, o que efetivamente esta em debate, de forma bastante concreta, e a possibilidade de edificação de um sistema de normas supranacional, voltado para a tutela legal do correspondente universo populacional. (1997, p. 103).

Após a sua fase de transição (1991-1994), o Mercosul teve a sua estrutura institucional reconfigurada pelo Protocolo de Ouro Preto, passando a contar com os seguintes órgãos de direção: o Conselho do Mercado Comum (órgão superior), o Grupo de Mercado Comum (órgão executivo), a Comissão de Comércio do Mercosul (órgão técnico), a Comissão Parlamentar Conjunta (atual Parlamento do Mercosul), o Foro Consultivo Econômico-social (órgão de representação paritário) e a

Secretaria do Mercosul. O Conselho do Mercado Comum (CMC) tem a função de assegurar a condução política do bloco, fazendo cumprir os objetivos e prazos estabelecidos. Já o Grupo Mercado Comum (GMC) tem caráter administrativo, para implementação dos objetivos do bloco e supervisão do seu funcionamento, além de foro privilegiado de negociação de acordos com relação a terceiros, entre outras funções.⁵

As divergências no Mercosul desde o começo se mostraram bastante evidentes, mais em relação ao Brasil e Argentina, por não acordarem em relação a competitividade e nos termos comerciais, ensejando assim retaliações e ameaças recíprocas.

Desde o início era previsto um mecanismo de solução de controvérsias, para cujo objetivo foi adotado o Protocolo de Brasília (1991), durante a etapa de transição, enunciado pelo CMC em sua primeira decisão. Sendo provisório, este protocolo acabou sendo regulamentado pelo Protocolo de Ouro Preto (de 17/12/1994), juntamente com toda reestruturação do Mercosul. Atualmente, após 2002, o sistema de solução de controvérsias do Mercosul se assenta no Protocolo de Olivos, com as modificações introduzidas pelo Protocolo Modificativo do Protocolo de Olivos, assinado em 19 de janeiro de 2007.

As partes em conflito devem antes de tudo procurar resolver a controvérsia através da diplomacia, devidamente comunicado o GMC. Não sendo possível a realização de um acordo entre as partes, o GMC recomendará aos países ou servirá de conciliador entre eles, daí ser considerado o foro extra-judicial para a solução da controvérsia.

⁵ Para melhor entendimento, ver: D'ANGELIS, Wagner Rocha. *Mercosul: da intergovernabilidade à supranacionalidade?* Curitiba: Juruá, 2000, p. 74-76 (5ª tiragem - 2011).

Por fim, vê-se que as soluções de controvérsias no âmbito do Mercosul se darão em boa parte pela solução político-diplomática, sendo a questão de divergência levada ao GMC quando as Partes assim o decidirem de comum acordo, órgão perante o qual se abrirão negociações entre as partes, e, inclusive, podendo o GMC servir de conciliados ou mediador na busca de uma solução amigável entre os litigantes. Não havendo acordo, as partes então poderão solicitar a instalação de um “Tribunal *Ad Hoc*” e, numa fase posterior, levarem os seus pleitos ao Tribunal Arbitral Permanente de Revisão, com sede em Assunção (Paraguai).

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve como escopo o surgimento do contrato no Brasil e no âmbito Internacional, tendo sua evolução.

Mostrou-se ainda que o surgimento da Guerra foi fundamental para dirimir tais conflitos nos contratos, através de Acordos, Tratados, e até Convenções. O Brasil tendo a influência na forma de reger um contrato no Código de 16, advindo de Portugal.

Viu-se que a solução de tais contratos é a arbitragem e que tem força de coisa julgada, não sendo analisada pela Justiça Comum, pelo menos é assim aplicado no Brasil, pois existe uma clausula eleição do foro, onde irá ser o local e a lei aplicável nos casos de conflito.

Em seguida vimos que para alguns tipos de contrato se aplica a INCOTERMS, que é a norma internacional do comercio, não sendo amplo para todos os tipos de comércio, e sim para alguns, especificamente qual o meio de transporte que ira ser feito para realizar o contrato.

No tocante a aplicação de sanções e regras estabelecidas, vimos que existe uma forma de suprimir o abuso de tais contratos, mesmo da forma do contrato quanto da falta do cumprimento, e a solução dada para existir a boa-fé em um contrato.

Por fim, concluímos que, o contrato interno por ter um ordenamento jurídico certo e inexistindo uma eleição de foro por ser interno, é mais simples do que o contrato internacional, por ter a grande diferença nos aspectos jurídicos. Ademais, os contratos jurídicos são livres, e desempenham um papel muito importante nas

relações internacionais como um todo, mesmo sofrendo restrições em função do ordenamento escolhido pelas partes e no tocante ao Direito Internacional Privado.

REFERÊNCIAS

BAPTISTA, Luiz Olavo. Senado Federal-Subsecretaria de Edições Técnica. *Revista de Informação Legislativa*, Brasília, ano 41, n. 162, edição especial comemorativa dos 40 anos, abr./jun. 2004. Estudos em homenagem a Anna Maria Villela.

BAPTISTA, Luiz Olavo. Do mercado de capitais e da arbitragem. *Revista de Direito Bancário*, Editora Revista dos Tribunais, ano 6, n. 20, abr./jun. 2003.

CASTRO FILHO (Ministro). *Revista de Direito Bancário, do Mercado de Capitais e da Arbitragem*, Editora Revista dos Tribunais, ano 6, n. 20, p. 393, abr./jun. 2003.

D'ANGELIS, Wagner Rocha. *Mercosul: da intergovernabilidade à supranacionalidade?* Curitiba: Juruá, 2000.

DALLARI, P. B. A. O Mercosul perante o sistema constitucional brasileiro. In: Maristela Basso. (Org.). *Mercosul: seus efeitos jurídicos, econômicos e políticos nos Estados-membros*. 2 ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1997.

GRANDINO, João Rodas. *Contratos internacionais*. 3. ed. Editora RT, 2002.

STRENGER, Irineu. *Contratos internacionais do comércio*. 4. ed. São Paulo: LTR, 1998.

VENOSA, Sílvio de Salvo. *Teoria Geral das Obrigações e Teoria Geral dos Contratos*. 6. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.