



A Importância dos Contratos Internacionais de Comércio para o Agronegócio: O Caso das Exportações de Polpas, Sucos e Frutas *in natura* do Município de Belém

Jannice Amóras Monteiro, jannicemonteiro@hotmail.com

Mestranda em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC-SP

Gisele Seabra Abraham, giseleabraham@yahoo.com.br

Mestranda em Administração pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC-SP

RESUMO

O objetivo do presente artigo consiste em examinar a importância conferida aos contratos internacionais de compra e venda para a importação e exportação de produtos, sobretudo no âmbito do agronegócios, pelo empresariado belenense exportador de sucos, polpas e frutas *in natura*. Diante deste propósito, realizou-se revisão bibliográfica sobre as especificidades do comércio internacional e dos contratos internacionais de comércio. Em seguida, como recurso metodológico, utilizou-se a abordagem qualitativa para inquirir, dentro do universo pesquisado, composto por 8 (oito) empresas, a percepção e o grau de conhecimento dos empresários locais sobre o objeto de estudo por intermédio de entrevistas não-estruturadas realizadas nas visitas *in locus*. Por fim, percebeu-se que poucas são as empresas exportadoras belenenses que utilizam os contratos internacionais de comércio em suas negociações, sendo, portanto, baixo o grau de importância conferido aos mesmos. Tal panorama é resultado, principalmente, do desconhecimento jurídico do instituto. Reforça-se, assim, a necessidade de divulgação da importância e estudo dos contratos internacionais de comércio por parte do empresariado local, em especial de seus administradores, bem como por parte dos operadores de Direito que os elaborarão.

Palavras-chave: Contratos internacionais de comércio, exportação e agronegócios.

ABSTRACT

The objective of the present paper is to analyze the importance of the international contracts about buying/selling products for other countries, used in importation and exportation of products, specially related to the agrobusiness, developed by the exporters of juices, pulps and fruits *in natura* from Belém. Concerning this proposal, was made the bibliographic review about the specific characteristics of the international trade and of the international commerce contracts. Following, as methodological instrument, was used a qualitative approach to inquiry, in the researched universe, consisting of 8 (eight) companies, the perception and level of knowledge of the local managers about the theme, using for that, researches not-structured applied during the visits *in locus*. By the end, from all researched, it was possible to see that there is a small number of exporting companies in Belém that use the international commerce contracts in their negotiations, being low, so, their importance to them. This scene is consequence of the absence of legal knowledge about the subject. It reinforces the necessity to divulge the importance and study more about this institute, specially by the owners and administrators of these companies, without forgetting the lawyers that will produce them.

Key-words: International commerce contracts, exportation and agrobusiness.

1. INTRODUÇÃO

Ao estudar-se os contratos internacionais de comércio, é perceptível quão importante é aos operadores do comércio internacional, bem como ao empresariado local e nacional, conhecer e dominar as nuances e peculiaridades destes, inteirando-se dos direitos e obrigações formais e informais deles decorrentes, percebendo, assim, a influência e relevância dos mesmos dentro da hodierna sociedade globalizada, haja vista que sua ausência pode acarretar prejuízos para ambas ou uma das partes, já que pode, no futuro, não ficar claro os detalhes desse compromisso firmado.

Pode-se definir contratos internacionais de comércio como manifestações bi ou plurilaterais de vontade livre das partes, tendo por objeto relações patrimoniais ou de serviços, cujos elementos sejam vinculantes de dois ou mais sistemas jurídicos extraterritoriais, pela força do domicílio, nacionalidade, sede principal dos negócios, lugar do contrato, lugar da execução, ou qualquer circunstância que exprima um liame indicativo de Direito aplicável.

Neste sentido, o presente trabalho aborda as definições de contratos internacionais de comércio, sua importância e grau de utilização destes pelo empresariado belenense, em especial pelo setor agrícola exportador de sucos, polpas e frutas *in natura*.

Destarte, os contratos internacionais de comércio destinam-se precipuamente a aperfeiçoar o processo exportador, garantindo maior segurança e credibilidade à negociação e aos contratantes através de um instrumento formal, a fim de regulamentar, direta ou indiretamente, os direitos e obrigações das partes que neles concorrem, em relação à compra e venda internacionais, para que esse ato se torne perfeito e a transação, absolutamente legal, corroborando assim para o eficaz exercício da Administração, enquanto ciência multidisciplinar, vez que a todo o momento e, em especial, no ato da celebração de um contrato internacional de comércio são exigidos, do profissional administrador, conhecimentos múltiplos e variados de distintas ciências (Economia, Direito, Administração) a fim de que seu labor e negociações de tal espécie ocorram de forma ótima, minimizando riscos futuros.

Diante do contexto vivenciado mundialmente e, em especial pelo Estado do Pará, que desponta com destaque a nível nacional no que tange a seu volume de exportação, com grande relevância no setor dos agronegócios, é que se faz mister o estudo do tema dos contratos internacionais de comércio para uma melhor utilização desse instituto no labor diário dos administradores regionais que atuam no mercado internacional. Portanto, o objetivo deste artigo consiste em examinar a importância conferida aos contratos internacionais de compra e venda para a importação e exportação de produtos pelo empresariado belenense exportador de sucos, polpas e frutas *in natura*.

2. REGULAMENTAÇÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL

2.1 COMÉRCIO E GLOBALIZAÇÃO

A noção de que o comércio constitui um setor terciário data do século seguinte ao de Smith, quando a Escola Histórica Alemã, por meio dos trabalhos de Friedrich List, identificou uma correlação importante entre o crescimento econômico e uma crescente produção e consumo de bens e serviços, tais como, serviços financeiros e de telecomunicações. Outros autores construíram teses baseadas na distinção entre os setores primário, secundário e terciário, sem, no entanto, resolver problemas de classificação que persistem até hoje.

No caso brasileiro, Marconini (2003) divulga a classificação do setor de serviços do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, com posto pelo: comércio, transporte, comunicações, instituições financeiras, serviços prestados às famílias, serviços prestados às empresas, aluguel de imóveis, administração pública e serviços privados não-mercantis.

Com efeito, as premissas exploradas por teóricos sobre a evolução da economia e seus impactos nos chamados setores primário, secundário e terciário já evidenciavam divergências sobre a relação entre os mesmos, em particular com respeito ao crescimento econômico e à transformação produtiva que deles decorre. Assim, foi comum a premissa de que desenvolvimento econômico tornava economias mais intensivas na comercialização de bens do que na produção deles e que, portanto, a atividade manufatureira estava fadada ao declínio para países que lograssem posicionar-se corretamente no espectro de opções de políticas públicas. Essa premissa já não é defensável há algum tempo, tendo sofrido um golpe fatal com a internacionalização do comércio e do investimento nas últimas décadas do século XX.

A comercialização de bens em nível internacional envolve todos os aspectos centrais do fenômeno conhecido como globalização. Bens são comercializados por meio do tradicional comércio internacional (produtos cruzando fronteiras nacionais), assim como, por meio do investimento, do movimento de capitais e do movimento de pessoas físicas, tornando menos relevantes as fronteiras entre os países, compondo o que é chamado por muitos de “aldeia global”. Assim, a fronteira entre o que constitui comércio e o que constitui investimento se estreita e se transforma num novo conceito de comércio exterior.

A fronteira entre a regulamentação interna, antes de tudo voltada para o ordenamento de atividades domésticas, e a regulação externa, basicamente voltada para atividades de caráter internacional, se esvaece e se transmuda em um atual e mais potente conceito de não-discriminação entre comércio de bens nacionais e estrangeiros. A fronteira entre objetivos econômicos e objetivos políticos, sociais, culturais, de segurança e outros se dissipa, figurando-se uma nova forma de conceber políticas e justificá-las em nível nacional e internacional. Neste sentido, o comércio, como fato social e econômico, é uma atividade humana que põe em circulação a riqueza produzida aumentando a sua utilidade e valor.

Para a análise do tema proposto, dentre todas as abordagens da administração, utiliza-se como base a teoria dos sistemas que permite verificar os fenômenos em uma abordagem global, permitindo a inter-relação e integração de assuntos como por exemplo, os contratos internacionais nas operações de exportação. Nesse sentido, na visão da teoria sistêmica, já evoluída sob a ótica de renomados administradores, a organização é entendida como um sistema aberto, ou seja, como um sistema que apresenta relações de intercâmbio com o ambiente, trocando matéria e energia regularmente com este. Ribeiro (2003, p. 42) define sistemas como “um conjunto de elementos, interagentes e interdependentes, cada

qual com sua função específica, que trabalham em sintonia para atingir determinado objetivo comum”.

Desta forma, de todo o exposto infere-se que na disciplina do comércio exterior, onde as organizações são a todo o momento influenciadas e influenciam o mercado e pelo ambiente onde atuam, de modo a se fazer mister a contínua atenção e observação dos indícios e dados apresentados pela realidade que a circunscreve, é que a teoria sistêmica apresenta-se como a mais adequada e compatível com o dinâmico panorama do comércio exterior.

Cabe, neste momento, então, distinguir os conceitos de comércio exterior e comércio internacional, muitas vezes utilizados indistintamente pelos doutrinadores e operadores dos negócios internacionais. Sâmia Maluf (2000) preceitua que a expressão comércio internacional refere-se ao intercâmbio de bens e serviços entre países, resultante das especializações na divisão internacional do trabalho e das vantagens competitivas, ao passo que o comércio exterior designa a relação direta de comércio entre dois países ou blocos.

Portanto, estudar o fenômeno das relações internacionais possibilita perceber que surgiram no cenário internacional atores novos, merecendo destaque, de um lado as empresas transnacionais¹, que passaram, em pouco tempo, a movimentar uma quantidade expressiva de bens, serviços e produtos, e de outro, os blocos econômicos, que possibilitaram um grande incremento no comércio mundial em razão do intenso fluxo comercial intracomunitário e entre países, aumentando o volume dos contratos internacionais e deixando o Estado, que antes tinha um papel principal nessas relações, circunscrito a um mero coadjuvante.

Nesse contexto, é inquestionável que existem diferenças entre as formas de os países e as empresas realizarem as trocas comerciais internacionais. A maneira com que as diferentes nações lidam com os meandros do comércio é decorrente tanto dos valores de cada sociedade, como de sua história. A melhor explicitação desta idéia pode ser visualizada no Direito, com as leis e os contratos internacionais, onde os países ocidentais de tradição romano-germânica e observadores do que é denominado *civil law*² acordam e negociam de maneira muito diversa daquela utilizada pelas nações de tradição anglo-saxã, observadores da *common law*³. Daí a importância, ressaltada por Palácios e Sousa (2004), de que se procure conhecer o aspecto sociocultural da negociação e isso tudo por motivos óbvios: eles afetam o comportamento das pessoas e, conseqüentemente, o processo de decisão e negociação.

Portanto, quando se está ajustando um contrato com uma empresa de um país estrangeiro, faz-se mister conhecer sua cultura e costumes, como forma de entender certas cláusulas que são usualmente propostas, assim como certas formas de negociar.

¹ “Empresas implantadas em diversos países, que controladas por um mesmo grupo de acionistas, têm atuações independentes e por vezes até concorrentes, visando o maior lucro para o grupo”. (MARINHO, 2002, p. 58).

² “O sistema jurídico de *civil law* é aquele em que a legislação representa a principal fonte do Direito. Os tribunais fundamentam as sentenças nas disposições de códigos e leis, a partir dos quais se originam as soluções de cada caso” (DINIZ, 1996, p.25).

³ “Já o sistema jurídico da *common law* é o sistema no qual o costume prevalece sobre o direito escrito. Os casos de direito (*case law*) são a base da criação das regras de conduta” (DINIZ, 1996, p.25).

Cabe observar, entretanto, que, conforme afirma Vera Spínola (2001) num processo de exportação de produtos de qualquer espécie, 4 (quatro) etapas ou procedimentos são comuns: *“Two of the first steps in an international trading business are handling inquiries from a prospective importer and receiving offers or quotations from a prospective exporter”*⁴. Prossegue a autora: *“Before a deal is closed, there is always some negotiation between the buyer and the seller. When both (seller and buyer) get to a final agreement, the buyer (importer) sends the seller (exporter) a Purchase Order (P.O.), which is a buying order”*⁵. Por fim: *“When the prospective exporter receives a Purchase Order, within the validity of this offer and according to the conditions he proposed in his Firm Offer, he sends a final confirmation or Pro Forma Invoice to the importer. The Business deal is finally closed”*⁶.

Por outro lado, para resguardar a relação jurídica estabelecida, a prática mais segura a ser utilizada é o instrumento do contrato, constituindo uma espécie de quinta fase, onde seria elaborado um documento formal: o contrato internacional de comércio, entendido por Hartung (2002, p. 54) como “o mecanismo criado para servir de instrumento sintetizador da vontade das partes”, ou em outras palavras, o acordo de duas ou mais pessoas (físicas ou jurídicas) que visa a constituir, regular ou extinguir uma relação jurídica. Quando elaborado com cuidado e detalhamentos, o contrato reduz ou até mesmo elimina os riscos pelo não cumprimento do que foi estabelecido nas negociações preliminares, pois nele faz-se constar todos os itens e cláusulas pertinentes ao negócio jurídico a ser celebrado, não se abrindo margem para situações transversais que não foram objeto de negociação.

A propósito, há regras gerais básicas aplicáveis a qualquer situação de negócio como as que tangem às partes, preço acordado, restituição, foro e objeto do contrato. Assim o são porque são consideradas parte-integrante do contrato, conforme preceitua Diniz (1996). Dentre elas, por sua importância, merece destaque a cláusula que dispõe acerca da lei aplicável e foro.

Em função disso, crescem no mundo dos contratos as cláusulas que prevêm a solução de eventuais conflitos mediante um tribunal arbitral internacional, como forma de procurar uma maior celeridade no processo e imparcialidade que algumas vezes uma lei local não

⁴ “Dois dos primeiros passos numa negociação internacional são manejadas pelos Questionamentos de um possível importador e pelo recebimento de ofertas ou Cotações de um possível exportador”. (tradução livre).

⁵ “Antes de um negócio estar encerrado, há sempre pontos que são negociados entre vendedor e comprador. Quando ambos (vendedor e comprador) chegam a um consenso, o comprador (importador) envia ao vendedor (exportador) uma *Purchase Order* (P.O.), a qual é uma ordem de compra”. (tradução livre)

⁶ “Quando o possível exportador recebe a Ordem de Compra, com a data de validade da proposta e de acordo com as condições propostas na sua Oferta, ele envia uma confirmação final ou Fatura Pro Forma para o importador. A negociação está finalmente completa”. (tradução livre).

proporciona, além do que a decisão proferida por um tribunal arbitral não fere o princípio da soberania dos países. Tudo isso proporciona mais segurança e certeza para os contratantes.

Entre os mais importantes e renomados tribunais arbitrais, citam-se: a Corte de Arbitragem da CCI – Câmara de Comércio Internacional (situada em Paris); a *London Court of International Arbitration* (sediada em Londres) e a *American Arbitration Association* (localizada em Nova York).

2.2 O COMÉRCIO EXTERIOR DO BRASIL

A partir de 1988, em face das mudanças na economia mundial pelos efeitos da globalização, o mercado brasileiro foi gradativamente aberto ao capital e aos produtos estrangeiros, com o propósito de modernizar a economia interna e vis-a-vis participar da concorrência internacional. A fim de atingir esses objetivos, o Governo Federal diminuiu sensivelmente o controle administrativo das importações e reduziu algumas alíquotas do Imposto de Importação no início dos anos 90, já que antes da Era Collor, o comércio internacional do Brasil era restrito às zonas francas e que, uma vez obedecidas às exigências normais em uma negociação, tais como, registro no SISCOMEX e pagamento de impostos.

As mudanças na política tarifária brasileira, ocorridas a partir de 1988, estão diretamente relacionadas ao fenômeno da internacionalização do comércio, ao processo de integração com o Mercosul e à liberalização do comércio brasileiro frente às negociações multilaterais nos fóruns do GATT, especialmente da Rodada do Uruguai, que resultou em um substancial rebaixamento das tarifas alfandegárias.

O desenvolvimento e a conclusão da Rodada Uruguai coincidiram, igualmente, com uma das mais radicais transformações políticas e econômicas por que passou o cenário mundial desde o término da segunda guerra mundial. Além do que, veio reconhecer plenamente a realidade do desenvolvimento desigual. Assim, as regras de política comercial, os princípios e mecanismos de regulação dos mercados existentes nos textos do acordo passaram além da simples racionalidade econômica, procurando atender minimamente às necessidades das partes contratantes menos desenvolvidas.

Nesse contexto, o comércio de importação ganhou ênfase no governo Collor, a partir de março de 1990, quando o País abriu as portas ao comércio internacional com a eliminação das restrições não tarifárias sobre as importações com a extinção do Anexo C do Comunicado CACEX - Câmara de Comércio Exterior, permanecendo somente aquelas de controle restrito, como insumos destinados a material bélico, drogas e produtos afetos à saúde pública e de defesa sanitária da agropecuária. A partir desta data, os bens de consumo, até então proibidos aos brasileiros, podiam agora ser importados, desde que com pagamento dos tributos.

Paralelamente à política de abertura comercial, via redução tarifária, o Governo Federal eliminou alguns tributos que oneravam as importações, como o IOF - Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro, e sobre operações relativas a Títulos e Valores Mobiliários, o TMP - Taxa de Melhoramento dos Portos. Posteriormente, reduziu o ATP - Adicional de Tarifa Portuária e o AFRMM - Adicional ao Frete para Renovação da Marinha Mercante, na tentativa de baixar os custos internos conhecidos como Custos Brasil.

A partir de 1995, em decorrência do Tratado de Assunção - MERCOSUL, o Governo retomou o controle das importações, reduzindo gradativamente os percentuais do Imposto de Importação ajustado à Tarifa Externa Comum – TEC, até o término do prazo de adequação da mesma. A propósito, a entrada de produtos estrangeiros no país passou a sujeitar-se às normas vigentes desse Tratado, com a adoção pelos quatro países integrantes de uma Tarifa Externa Comum, calcada na Nomenclatura Comum do Mercosul - NCM.

Para o Governo de FHC (1994-1998/1998-2002), a diminuição do *déficit* da balança comercial, via aumento das exportações, passou a ser a principal prioridade, tanto que foram adotadas diversas medidas políticas e administrativas durante seus governos.

De 1991 a 2003, verifica-se que houve uma variação de 113,27% nesses 13 anos, isto é, média anual de 8,71%, enquanto que a do Brasil teve uma variação de 122,91%, o que representa um crescimento linear de 9,45% ao ano.

O crescimento da corrente do comércio brasileiro deve-se, em parte, ao incremento das importações, posto que desde 1995 até 2000, o País apresentou um quadro deficitário. A partir de 1996, as importações se estabilizaram e aumentaram as exportações sucessivamente nos anos seguintes. Todavia, a participação do Brasil no mercado mundial tem sido decrescente se comparado aos anos anteriores, conforme dados da Secretaria de Comércio Exterior - Secex: 1950 (2,37%), 1960 (1,11%); 1970 (0,91%), 1980 (1,04%) 1990 (0,93%) e 2000 (0,88%).

As exportações mundiais nos últimos cinco anos giraram em torno de 6 trilhões de dólares, enquanto que o Brasil exportou nesse período entre 48 a 60 bilhões de dólares anuais, segundo os dados da OMC, dos quais estão divididos praticamente em 3 partes: 1/3 para os países da América, 1/3 para a União Européia, e 1/3 para o restante do mundo.

Atualmente, o Brasil exporta para quase todos os países do mundo, com uma pauta de exportação extensa, e com tendência à diversificação crescente a cada ano. Entretanto, como há países que têm uma grande participação individual, estes são considerados prioritários e objeto de estudo e acompanhamento pela Secex através do programa Radar Comercial.

2.2.1 O Comércio Exterior do Pará

Segundo informações do Centro Internacional de Negócios (CIN/FIEPA)⁷, o desempenho do Comércio Exterior paraense durante o ano de 2004 foi expressivo, de modo que fez com que o Estado do Pará superasse a média nacional em exportações e em saldo comercial, contribuindo significativamente para o crescimento econômico local, além de elevar o Estado da sexta posição, em 2003, para o quinto lugar, em 2004, na classificação por *superávits*, mantendo-se como o nono maior estado exportador brasileiro.

Assim, mantendo-se tradicionalmente superavitária, a balança comercial registrou crescimentos de 42,10% nas exportações e 48,16% no saldo comercial. As importações, todavia,

7 O Centro Internacional de Negócios do Pará - CIN/Pará, faz parte da Rede Brasileira de Centros Internacionais de Negócios, sendo que no Estado do Pará é originário do convênio entre FIEPA, SEICOM, BASA e SEBRAE. É um espaço que visa a prestação de serviços na área de negócios internacionais, através da oferta de um conjunto de produtos e serviços de informações, capacitação e promoção comercial.

decreceram 7,63%. Pela primeira vez na história, o Pará ultrapassou a marca dos 3 bilhões de dólares em exportações, culminando em um *superávit* de US\$ 3,535 bilhões, ao se descontar o valor das importações.

A análise mais detalhada da pauta de exportação mostra um significativo crescimento de 45,41% na comercialização de produtos minerais e um acréscimo de 29,17% na de produtos tradicionais. Entre os minerais, ferro-gusa (145,15%), manganês (116,22%) e hematita (35,32%), apresentaram as maiores variações positivas, ao passo que a grande novidade em 2004 foi a entrada do minério de cobre na pauta de exportação paraense. As exportações de cobre atingiram 171 milhões de dólares no referido período.

Entre os itens tradicionais, destaca-se o crescimento nas exportações de dendê (1.275,97%), castanha do Brasil (72,75%), móveis (55,61%) e madeira (45,87%). As maiores quedas, por sua vez, foram observadas nas exportações de soja (-71,77%), couros e peles (-19,26%) e sucos de frutas (-13,64%), o que pode se explicado por problemas de continuidade, onde houve altos investimentos sem retorno a curto prazo para os investidores.

Portanto, os dados acima revelam o enorme potencial exportador do Estado do Pará, nos mais diversos setores produtivos, representando para o país uma enorme possibilidade de ascensão do Estado no volume da pauta de exportações brasileiras. Por outro lado, quando se analisa o ano de 2005 tem-se um panorama muito mais promissor, visto que o Pará ocupou a quinta posição no ranking dos Estados brasileiros superavitários.

O Japão, os Estados Unidos e a União Européia são os principais importadores dos produtos paraenses. Nos números até junho da balança comercial paraense vale ressaltar a participação de US\$12 milhões da soja na pauta de exportação de produtos tradicionais do Estado, bem como o significativo aumento nas exportações de papel, que tiveram um crescimento de US\$4,3 milhões e de suco de frutas, que passou de US\$ 3.796 exportados em 2004 para US\$ 5.167 exportados em 2005.

2.3 O PAPEL DO GATT E DA OMC

Uma das exigências fundamentais do período da Guerra Fria foi a reorganização econômica do mundo ocidental, que havia sido abalado pelos anos de conflito com o nazifacismo. Sob a liderança dos EUA, os países industrializados de estrutura capitalista buscaram definir as novas regras do jogo econômico. Foi estabelecido o GATT - Acordo Geral sobre Tarifas e Comércio, onde os países mais ricos promoveram a intensificação do comércio entre eles com o objetivo de dinamizar suas relações econômicas.

O GATT e as sete primeiras rodadas de negociações promovidas em seu âmbito versavam sempre sobre disciplinas relativas ao comércio de bens. Mas o GATT apresentava limitações. Os países em desenvolvimento pouca voz tiveram em sua criação e poucos beneficiários usufruíram de sua criação. A operação dos mecanismos criados provocou o descompasso do crescimento econômico, criando insatisfações.

Nasciam, então, as bases para a criação de um acordo multilateral de comércio. As sementes da Rodada do Uruguai foram lançadas em novembro de 1982 durante uma reunião ministerial de países membros do GATT realizada em Genebra. Embora os ministros tenham procurado iniciar uma nova e importante negociação, a reunião marcou passo na questão da agricultura e foi considerada um fracasso. Na verdade, o programa de trabalho acordado pelos ministros formou a base para o que passou a ser a agenda de negociações da Rodada Uruguai.

Em 1988, as negociações haviam chegado ao estágio da "Revisão de Meio-Termo". As negociações assumiram a forma de uma Reunião Ministerial, realizada em Montreal, Canadá, e levaram à elaboração do mandato de negociações para a segunda etapa da Rodada. Os ministros acordaram um pacote de resultados em curto prazo, que incluía concessões sobre o acesso de produtos tropicais ao mercado destinadas a ajudar países em desenvolvimento, bem como o sistema simplificado de solução de controvérsias e o Mecanismo de Revisão de Políticas de Comércio que deu margem às primeiras revisões abrangentes, sistemáticas e periódicas de políticas e práticas de comércio dos países membros do GATT.

Na reunião ministerial realizada em Bruxelas em dezembro de 1990, divergências sobre a natureza dos compromissos com a futura reforma do comércio agrícola conduziram à decisão de estender a Rodada. Em dezembro de 1991, estava na mesa de negociações, em Genebra, um texto preliminar geral da Ata Final, contendo os textos legais que completavam cada parte do mandato de Punta del Este, exceto os resultados de acesso ao mercado.

À questão do comércio agrícola, juntaram-se importantes pontos de conflito referentes a serviços, acesso ao mercado, regras antidumping e a proposta de criação de uma nova instituição; e diferenças entre os Estados Unidos e as comunidades européias tornaram-se essenciais para as esperanças de uma conclusão final e bem sucedida. Não foi senão em 15 de dezembro de 1993 que cada questão acabou por ser finalmente resolvida e que as negociações sobre o acesso de bens e serviços ao mercado foram concluídas. Em 15 de abril de 1994, o documento acordado foi assinado pelos ministros da maioria dos 125 governos participantes, em reunião realizada em Marrakesh, Marrocos. Prevista na Declaração de Marrakesh, a criação da OMC, com sede em Genebra, ocorreu em 1º de janeiro de 1995.

O GATT não desapareceu, seus participantes passaram a pertencer aos dois organismos internacionais. Alguns países que não estavam no GATT passaram a integrar a OMC. Os 28 acordos celebrados pelo GATT serviram de acervo como fonte de direito para a OMC. A Organização Mundial do Comércio não é uma simples extensão do GATT; ao contrário: substituiu inteiramente o seu predecessor e é de caráter diverso. As diferenças principais são tratadas por Thorstensen (2001).

3. OS CONTRATOS INTERNACIONAIS DE COMÉRCIO

Obter uma definição ou apresentar um conceito pronto e acabado de contratos internacionais é algo demasiadamente arriscado em face de seu alcance, o que faz com que a maioria dos doutrinadores opte por, em lugar de conceitos, apresentar as características e os critérios práticos que são usados para separá-los dos contratos realizados entre pessoas de uma mesma nacionalidade e ao abrigo de uma única lei nacional, não contendo, portanto, elementos de estraneidade, assim considerados aqueles que apresentam características que são estranhas à ordem jurídica a partir da qual se analisa o contrato.

Para tentar solucionar esse problema, os doutrinadores começaram a delinear critérios, destacando-se, dentre eles, os critérios econômico e jurídico. O primeiro desses critérios baseia-se no fluxo de bens e serviços além das fronteiras do Estado Nacional, imprimindo movimento que excede os limites em que a lei nacional seria aplicada. Contrapondo-se a essa visão estritamente econômica, aparece o critério jurídico que, de forma mais ampla, identifica o contrato internacional como aquele que possui um elemento estranho à ordem jurídica nacional, podendo recair sobre o objeto, como prega o critério econômico, mas também sobre a nacionalidade ou domicílio dos contratantes.

Enfrentando o problema, tem-se que, para o perfeito entendimento do que sejam os contratos internacionais de comércio, torna-se necessária a compreensão do que seja um contrato:

Em sentido amplo, contrato é o acordo de vontades de duas ou mais partes, que visa a constituir ou a extinguir uma relação jurídica. O contrato não é utilizado apenas no Direito das Obrigações, mas em todos os setores do Direito Privado, como por exemplo, no Direito de Família, no Direito Público e no Direito Internacional – Público e Privado (MURTA, 1992, p. 15).

Basso (*apud* NOBRE, 1999, p. 30) infere que o contrato é “um acordo de duas ou mais vontade (...) seja a criar uma relação de direito, isto é, dar nascimento a uma obrigação, ou a um direito real, seja a modificar ou extinguir uma relação preexistente”.

Dos conceitos acima expostos, é possível inferir que no cerne das definições figura o contrato como um acordo de vontades ao qual a lei confere efeitos de direito. Esta é a principal idéia que não se pode olvidar quando da análise dos contratos internacionais de comércio, visto que, antes de qualquer outra coisa, revelam eles um acordo de vontades.

A designação de internacional é dada aos contratos “quando a relação jurídica ocorrer entre parceiros comerciais de nações diferentes – exportador e importador” (MURTA, 1992, p. 16). Para tanto, alerta Milton Brito (1999, p. 30) que quanto à caracterização dos contratos internacionais é possível analisá-los sob duas óticas: a econômica e a jurídica. A primeira considera-se internacional “o contrato quando possibilita o duplo trânsito de valores ou bens, do exterior para o país ou vice-versa”; enquanto a segunda “o critério para a qualificação do contrato como internacional decorre de nele se verificar a existência de algum ‘elemento de estraneidade’ que pode ser o local da execução do seu objeto, o domicílio das partes”.

Portanto, ao caracterizar-se um contrato como do tipo internacional deve-se levar em conta não somente o fato de envolver mais de uma nação como também a existência ou não o duplo trânsito de valores ou bens entre os países negociadores, bem como analisar se determinam ou não local de execução do objeto estranho ou diverso das partes e o foro de eleição (lugar onde será processada e julgada a lide) para dirimir possíveis controvérsias.

Como visto, a matéria ganha relevo à medida que o contrato não apresenta elementos que, de forma imediata, permitam ao intérprete defini-lo, *prima facie*, como internacional. Nesse

ponto, merece destaque a maior utilização que passou a ter o critério eclético que, levando em consideração essa dificuldade de estabelecer se o contrato será regido pelo ordenamento interno (ou não), não o define antecipadamente, só fazendo a classificação após o exame dos elementos apresentados pelo negócio jurídico.

Com efeito, esse critério, baseado nos elementos de conexão que o contrato efetivamente apresenta, parece ser o que possibilita maior certeza para a definição do contrato internacional.

O que caracteriza o contrato internacional é a presença de um elemento de estraneidade que o liga a dois ou mais ordenamentos jurídicos nacionais, por exemplo, basta que uma das partes seja domiciliada em um país estrangeiro ou que um contrato seja celebrado em um país, para ser cumprido em outro (ARAÚJO, 1997, p. 286).

Diante do exposto, nota-se que o contrato de compra e venda internacional objetiva regular os direitos e as obrigações das partes contratantes, obrigações e direitos estes que ultrapassam os limites territoriais de um único Estado-nação e que envolvem relações comerciais, objetivando que o ato jurídico seja perfeito e a transação rigorosamente legal Strenger (1998). Assim, eles existem para regulamentar a negociação, pois é através do contrato formalmente escrito que se garantirá os termos da negociação, inclusive quanto ao foro competente para dirimir litígios e quanto à ocorrência do fator aleatório, assim entendido como qualquer ocorrência que independa da vontade das partes contratantes, que venha a interferir no termo contratual durante o seu prazo de vigência e que possa afetá-lo, prejudicá-lo ou, até mesmo, causar sua inexecução direta ou indireta, parcial ou total.

3.1 NATUREZA JURÍDICA

A doutrina, consubstanciada em autores como Murta (1992), Garcia Júnior (2000) e Engelberg (1997), dentre outros, sinaliza que em termos jurídicos, o contrato de compra e venda internacional é classificado como:

- a) Consensual: devido ao fato de ser estabelecido a partir da vontade e consentimento mútuo entre as partes envolvidas, característica, aliás, que é comum a todas as espécies de contratos;
- b) Bilateral: uma vez realizado o acordo, surgem direitos e obrigações para ambos os contratantes. Para o exportador, a obrigação de transferir a propriedade do objeto negociado ao importador, e para este a obrigatoriedade de pagar pelo mesmo;
- c) Oneroso: por gerar obrigações e ordem financeira para ambas as partes intervenientes, como ocorre em qualquer tipo de transação comercial;

- d) Comutativo: por seu objeto certo, seguro e definido. Ocasionalmente, entretanto, poderá assumir um caráter aleatório, isto é, caso o exportador não disponha, no momento da formação do contrato, do objeto contratual. Nesse caso, deverá precisar, de forma explícita e expressa, seu gênero e sua qualidade e, ao mesmo tempo, assumir total responsabilidade de entregar o objeto contratual conforme as especificações previamente pactuadas, ou amostras apresentadas;
- e) Típico: por ser uma figura jurídica regulamentada por diploma legal;

3.2 ELEMENTOS DE CONEXÃO NO SISTEMA JURÍDICO

As normas de Direito Internacional Privado apresentam-se como indicativas ou indiretas, assim chamadas porque têm a função de indicar, determinar a lei que será aplicada àquela relação jurídica. Assim, é possível verificar, em cada ordenamento jurídico, formas diversas de ligar um contrato a um determinado sistema jurídico, sendo essas formas conhecidas como elementos de conexão que, como parte da norma indicativa ou indireta do Direito Internacional Privado de cada Estado, sinalizarão no sentido do direito aplicável.

Embora esses elementos variem de um ordenamento jurídico para outro, há alguns que são mais difundidos, ensejando maior análise. Dentre esses, destaca-se o estatuto pessoal da pessoa física, entendido como a nacionalidade e o domicílio.

O critério da nacionalidade determina que, havendo uma relação jurídica, deve-se aplicar a ela a lei da nacionalidade dos contratantes. Esse elemento de conexão, no entanto esbarra em algumas dificuldades, como a grande mobilidade das pessoas, que faz com que elas, na maioria das vezes, não permaneçam atreladas ao lugar em que nasceram, como também o fato de ser um conceito que permite grande diversidade de tratamento de um ordenamento jurídico para outro, haja vista que compete a cada Estado definir a condição de nacional ou estrangeiro dos indivíduos, o que faz com que algumas pessoas apresentem mais de uma nacionalidade, bem como alguns não apresentam essa condição de nacional.

Evitando a incerteza que o critério da nacionalidade pode gerar, a maioria das legislações contemporâneas passou a adotar o domicílio como elemento de conexão, sendo esse caminho tomado por todos os Estados Latinos. A definição de domicílio pode ser dada por tratados

internacionais, bem como pela lei do foro, que nesse caso remeterá o intérprete ao conceito empregado para domicílio, no âmbito do direito nacional.

A Lei de Introdução ao Código Civil Brasileiro, em seu artigo 7º, emprega o critério do domicílio para fixar as regras sobre o começo e fim da personalidade, o nome, os direitos de família e a capacidade, fator que interfere diretamente na validade dos contratos internacionais, analisados sob a ótica das partes contratantes.

Outro elemento de conexão que é usado para definir qual a legislação a ser empregada, é a situação dos bens corpóreos, que definirá as regras para sua aquisição, posse, direitos reais de tais bens, critério esse que está presente no artigo 8º da LICC.

Em matéria contratual, no Brasil, as regras de Direito Internacional Privado apontam como elementos de conexão: o lugar da formação dos contratos e o lugar de sua execução, conforme se denota do artigo 9º, da LICC. A constituição e os efeitos da obrigação serão regidos pela lei do país que se constituírem.

Luiz Olavo Baptista (1994, p. 56), comentando o assunto, refere que o lugar da formação ou da celebração do contrato é um dos critérios de conexão mais populares. Percebe-se, no entanto, que, apesar dessa popularidade, nem mesmo esse critério escapou da crítica dos doutrinadores, já que muitos deles dizem que a escolha do local da conclusão do contrato para reger as relações atinentes ao negócio jurídico não oferece muita certeza, já que é possível que o lugar da conclusão seja fortuito ou, ainda, que os contratantes não percebam que estão em determinado Estado quando concluem o negócio.

3.3 A AUTONOMIA DA VONTADE

Etimologicamente, a palavra autonomia quer dizer uma condição da pessoa ou da coletividade, determinando ela mesma a lei à qual se submete. Segundo Orlando Gomes (1996), no direito contratual, o princípio da autonomia da vontade é apontado pelos doutrinadores como a liberdade dos indivíduos de criar, por declarações de vontade, efeitos reconhecidos e tutelados pelo ordenamento jurídico, auto-regulando seus interesses e estruturando o conteúdo dos contratos. Dessa definição é possível perceber a diferença existente entre a autonomia da vontade no direito internacional privado e no direito substantivo nacional. Na primeira situação, as partes

escolhem a lei a que querem submeter o contrato; na segunda, as partes ficam circunscritas ao direito interno, podendo, apenas estabelecer certos efeitos para o negócio que estão celebrando.

O Estado, ao inserir em suas normas de direito internacional privado a autonomia da vontade, reconhecendo-a como elemento de conexão, está colocando em poder dos contratantes um poderoso instrumento, fazendo com que sua vontade se sobreponha ao direito objetivo estabelecido pelo legislador. Partindo disso, pode-se dizer que para a aplicação da autonomia da vontade, mister se faz que a lei do Estado a reconheça.

Importante ressaltar que o fato de se respeitar a autonomia da vontade das partes para atribuir aplicabilidade ao celebrado em contrato, não significa subjugar o direito ao livre arbítrio dos contratantes. As partes poderão dispor contratualmente conforme seus interesses, mas deverão observar o que o direito permite.

Assim, os contratos em geral são dominados pela liberdade de convenção das partes, mas, daí, não se pode inferir que possam fugir do que o ordenamento jurídico lhes impõe, escolhendo outro de seu agrado. O que ocorre verdadeiramente é que, dentro de certos limites, mais ou menos amplos, traçados por disposições imperativas, as disposições facultativas poderão ser definidas conforme a vontade dos contratantes, regulamentando de forma contratual seus interesses privados.

Algumas legislações, como o ABGB austríaco (1835), alguns Códigos Civis suíços (1853), bem como a Lei de Introdução ao Código Civil Italiano (1865) já estabeleciam a possibilidade de as partes usarem a autonomia da vontade. No entanto, demorou muito tempo para que as legislações passassem a reconhecer a autonomia da vontade, sendo que a grande maioria, em especial os Estados latinos, só foi passar a prevê-la neste século.

Neste ponto, convém ressaltar que, no Brasil, o elemento de conexão das obrigações está definido no Art. 9º da LICC, conforme já referido, sendo que o mesmo não reconhece, de forma explícita, a autonomia da vontade, mostrando certa timidez do legislador pátrio, uma vez que no direito comparado privilegia-se a autonomia da vontade.

Essa postura do legislador brasileiro não só faz com que a legislação brasileira pareça atrasada frente às demais, como também faz com que esteja em clara antinomia com o posicionamento adotado na última Conferência Especializada Interamericana de Direito Internacional Privado, realizada em 1994, na cidade do México, cuja convenção admite a autonomia da vontade nos contratos internacionais.

Diante disso, difícil não concordar com os doutrinadores que defendem que o Brasil deveria introduzir esse princípio em sua legislação, o que permitiria que as partes contratantes convencionassem qual a lei aplicável ao ajuste, moderando a aplicação do art. 9º da LICC.

3.4 CLÁUSULAS APLICÁVEIS

As cláusulas são as expressões ordenadas de cada uma das pretensões, admitidas espontaneamente pelas partes. São as manifestações claras e objetivas da voluntariedade das partes para contrair obrigações recíprocas, direitos ou condições. Cada uma delas obedece a uma

integração e consenso dos sujeitos sobre a execução do objeto contratual e podem ser genericamente classificadas como: convencionais e específicas.

Quanto às primeiras, independente de qualquer outro acordo e para garantia legal de ambas as partes contratantes, as cláusulas convencionais deverão constituir, precipuamente, a essência do contrato de compra e venda internacional. Murta (1992) aponta um rol com as principais cláusulas convencionais, a saber:

3.4.1 Qualificação da partes

Neste item deve conter a qualificação pormenorizada de cada uma das partes contratantes com seus respectivos nomes, nacionalidades, profissões, estados civis, endereços, razões sociais, CNPJ das empresas, CPF, nome, endereço, profissão e nº do passaporte de seus representantes legais, no caso de ser eleito como foro o Brasil.

Por outro lado, ressalte-se que, se for eleito foro diverso do brasileiro é aconselhável que, além das informações básicas de qualificação das empresas acima explicitadas, deva constar também neste item a qualificação completa dos representantes legais, utilizando-se neste caso, de documentos com valor internacional, hábeis a identificá-los, como por exemplo: nº do passaporte e/ou da Carteira de Habilitação para dirigir veículos automotores (costumeiramente aceita para tal fim no mercado internacional) de seus representantes legais.

3.4.2 Objeto

Descrição detalhada da mercadoria, com sua correspondente Nomenclatura Comum do Mercosul/Sistema Harmonizado (NCM/SH), além do objeto do contrato, especificando quantidade, peso líquido e bruto, preços unitário e total, embalagem e quaisquer outros elementos exigidos pela inerência do objeto em questão;

3.4.3 Formas de pagamento

Tanto o exportador como o importador deve evitar os riscos de natureza comercial a que estão sujeitas as transações internacionais. Ao remeter a mercadoria ao exterior, o exportador deve tomar precauções para que efetivamente consiga receber o pagamento. Por sua vez, o importador necessita de segurança quanto ao devido recebimento da mercadoria, nas condições acertadas com o exportador. Definir com clareza a forma de pagamento que deverá ser observada em uma operação de exportação é de fundamental relevância para ambas as partes.

Assim, a escolha da modalidade de pagamento deve atender simultaneamente aos interesses do exportador e do importador. São as seguintes as modalidades de pagamento no comércio exterior: pagamento antecipado; cobrança documentária; e carta de crédito ou crédito documentário.

3.4.4 Demais informações sobre a venda

Nesta cláusula cabem todas as demais informações que se fizerem necessárias ao bom e fiel cumprimento do contrato, como por exemplo: documentos exigidos para a operação; a moeda utilizada na negociação; o local de embarque e de desembarque – possibilidade ou não de transbordo ou redespacho; a data de embarque da mercadoria; a modalidade de transporte contratada; a empresa contratada para efetuar o transporte; o nome do navio (ou prefixo da aeronave); coberturas de seguro, se houver; permissão ou não para embarques parciais; percentual de multa sobre o valor da mercadoria, para o caso de não cumprimento no todo ou em parte das obrigações pactuadas pelas partes; responsabilidade sobre despesas operacionais; controle de qualidade e garantia de desempenho; exigência de veículo transportador dotado de características especiais para determinados tipos de mercadorias e, por fim, outras cláusulas julgadas necessárias para maior perfeição e legitimidade do contrato e garantia das partes intervenientes.

3.4.5 Termos ou condições de venda (INCOTERMS)

Os termos ou condições de venda definem, nas transações internacionais de mercadorias, as condições em que os produtos devem ser exportados. As regras utilizadas para esse fim estão definidas nos *INCOTERMS – International Commercial Terms*, segundo a versão de primeiro de janeiro de 2000, editada pela Câmara de Comércio Internacional – CCI (em inglês). Essas fórmulas contratuais fixam direitos e obrigações, tanto do exportador como do importador, estabelecendo com precisão o significado do preço negociado entre ambas as partes.

Uma operação de comércio exterior com base nos INCOTERMS reduz a possibilidade de interpretações controversas e de prejuízos a uma ou ambas as partes envolvidas. A importância dos INCOTERMS reside na determinação precisa do momento da transferência de obrigações. Os INCOTERMS definem regras apenas para exportadores e importadores, não produzindo efeitos com relação às demais partes, como transportadoras, seguradoras, despachantes, etc. São eles: EXW – *Ex Works*, FCA – *Free Carrier*, FAS – *Free Along Ship*, FOB – *Free on Board*, CFR – *Cost and Freight*, CIF – *Cost, Insurance and Freight*, CPT – *Carriage Paid to...*, CIP – *Carriage and Insurance Paid to...*, DAF – *Delivered At Frontier*, DES – *Delivered Ex Ship*, DEQ – *Delivered Ex Quay*, DDU – *Delivered Duty Unpaid* e DDP – *Delivered Duty Paid*. Para melhor estudo dos mesmos consultar literatura específica.

3.5 REQUISITOS DE VALIDADE

Para que seja possível construir um raciocínio lógico acerca dos contratos internacionais, é imperativo que se tenha em mente a classificação dos fatos jurídicos, o que possibilita situar os contratos dentro da espécie de atos jurídicos, cujas características autorizam classificá-los como negócios jurídicos, assim entendidos aqueles que apresentam como pressuposto de existência uma manifestação ou declaração de vontade. Havendo uma manifestação de vontade, o ato teve ingresso no mundo jurídico, no plano da existência. No entanto, só isso não basta para que o negócio jurídico produza toda a eficácia para o qual foi criado. Mister se faz que seja analisada a capacidade das partes que emitiram a vontade, bem como verificar se essa vontade foi livre ou se foi maculada por algum dos vícios do consentimento; a liceidade do objeto sobre o qual recaiu a contratação e a forma adotada para a celebração do negócio também são pontos a serem analisados.

Quanto à capacidade das partes, tomando como base as regras de direito internacional privado brasileiro, pode-se dizer que serão aferidas segundo o que dispõem as regras jurídicas do domicílio dos contratantes, conforme já mencionado, quando da análise do art. 7º da LICC.

No que tange ao seu conteúdo, será regido pela lei do local da contratação, que, em se tratando de contrato entre ausentes, será fixado pelo domicílio do proponente. Tal critério não é comum a todos os países, chegando alguns estudiosos a defenderem a idéia de que a lei a ser aplicada não é a do lugar de contratação, ou da execução do contrato, como ocorre em muitas legislações, e sim o indicado pelas partes, privilegiando-se a autonomia da vontade das partes.

Outro fato que o operador jurídico deve ter em mente é que nem sempre os contratos têm um objeto que é previsto ou é permitido pela legislação do país onde deve ser executado o negócio, situação em que é afastada a lei estrangeira privilegiando-se os preceitos de ordem pública que regem o ordenamento jurídico da lei do foro.

O princípio da defesa da ordem pública, que está expresso na LICC, art. 17, juntamente com a previsão de defesa da soberania e dos bons costumes internos, marca, de forma inequívoca, os limites colocados pela legislação pátria à aplicação de lei estrangeira. Assim, sempre que a aplicação da lei estrangeira, no Brasil, constituir ofensa a esses princípios, ela deve ser afastada, aplicando-se o caso à lei brasileira, dispensando o juiz da análise da liceidade do objeto segundo as normas de direito estrangeiro. Corroborando esse entendimento, o Código Civil Brasileiro de

2002, em seu artigo 422, preceitua que “os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios da probidade e boa fé”.

Por derradeiro, cabe analisar outro fator, em razão dos cuidados que impõe ao julgador: verificar se o contrato com conexão internacional não teve por objeto furtar-se à aplicação da lei interna, que vedava a prática do ato. Esse cuidado é destacado pelos juristas, que assim o fazem com base na orientação das jurisprudências que emanam dos tribunais, haja vista que a LICC não traz previsão de fraude à lei.

3.6 SISCOMEX

O Sistema Integrado de Comércio Exterior - Siscomex, instituído pelo Decreto n° 660, de 25.9.92, é a sistemática administrativa do comércio exterior brasileiro, que integra as atividades afins da Secex, da SRF, e do Banco Central do Brasil - BACEN. Trata-se de um instrumento de integração das atividades de registro, acompanhamento e controle das diferentes etapas das operações de comércio exterior, através de um fluxo único, computadorizado de informações.

A partir de implantação do Siscomex-exportação, em 04.01.93, todo o processamento administrativo relativo à exportação foi informatizado. As operações passaram a ser registradas via Sistema e analisadas *on line* pelos órgãos que atuam em comércio exterior, tanto os chamados órgãos gestores (Secex, SRF e Bacen) como os órgãos anuentes, que atuam apenas em algumas operações específicas (Ministério da Agricultura e do Abastecimento, o Ministério da Saúde, o Departamento da Polícia Federal, o Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e dos Recursos Naturais Renováveis – Ibama, Ministério da Defesa, e outros).

Na concepção e no desenvolvimento do Sistema, foram harmonizados conceitos, códigos e nomenclaturas, tornando possível a adoção de um fluxo único de informações, tratado pela via informatizada, que permite a eliminação de diversos documentos utilizados no processamento das operações, tanto pelos chamados órgãos gestores (SECEX, SRF e BACEN) como pelos órgãos anuentes. O sistema de registro de exportações totalmente informatizado permitiu um enorme ganho em agilização, confiabilidade, rápido acesso a informações estatísticas, redução de custos etc.

O Sistema está calcado em duas bases físicas, duplamente interligado: o SISBACEN, que registrada e armazenada todas as operações financeiras do País, incluindo a parte cambial, o Registro de Venda - RV, Registro de Operação de Crédito - RC, Registro de Exportação – RE, e Registro de Operação Financeira – ROF; e O Sistema administrado pelo Serpro, onde são registradas e armazenadas as operações relacionadas ao despacho aduaneiro de exportação – DDE, e importação - DI, controle de veículos e cargas e informações gerenciais.

3.7 SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS

Nos contratos internacionais de comércio, o litígio resulta do descumprimento das suas cláusulas, abrindo-se margem para duas vias de solução: a judicial e a arbitral. No primeiro caso, a questão é submetida à apreciação judicial por tribunal pertencente à

organização judiciária de um determinado Estado. No segundo caso, a arbitragem consolida-se como por excelência para a solução das situações conflituosas oriundas dos contratos internacionais de comércio, em decorrência de inexistir uma corte de justiça com jurisdição supranacional para conhecer e julgar questões comerciais privadas e, ao lado disto, pelos senões que a jurisdição estatal apresenta como: inexistência de uma corte internacional com essa competência, o que obriga à sujeição de uma das partes ao *decisum* de um tribunal estrangeiro, com os inevitáveis problemas de segurança e confiabilidade que daí advém; morosidade dos processos, bem como a impossibilidade de sigilo das decisões, dado o princípio da publicidade nas questões judiciais, o que, muitas vezes, não é interessante para ambas as partes.

Assim, a arbitragem é a resolução, por um órgão imparcial, de controvérsias existentes entre as partes contratantes, a respeito dos termos do contrato. Trata-se de um procedimento que deve ser preestabelecido entre as partes prevendo a hipótese de uma delas deixar de cumprir uma ou mais cláusulas.

Por fim, ainda quanto à questão da lei aplicável, tem-se que, face ao fenômeno da *dépeçage*, não é incomum que as partes de um mesmo contrato sejam submetidas a regimes jurídicos diversos. *Dépeçage* é o fenômeno jurídico consagrado no critério de aplicação da lei do lugar do contrato aplicável para o conteúdo deste e o da lei do lugar da execução para o cumprimento da obrigação.

3.8 BARREIRAS TARIFÁRIAS E NÃO-TARIFÁRIAS

Embora não haja uma definição precisa para barreira comercial, esta pode ser entendida como qualquer lei, regulamento, política, medida ou prática governamental que imponha restrições ao comércio exterior. Há três categorias mais comuns de barreira, quais sejam: barreiras tarifárias (tarifas de importação, taxas diversas e valoração aduaneira); barreiras não-tarifárias (restrições quantitativas, licenciamento de importação, procedimentos alfandegários, medidas de *antidumping* e compensatórias); e barreiras técnicas (normas e regulamentos técnicos, regulamentos sanitários, fitossanitários e de saúde animal).

4. METODOLOGIA

Para o desenvolvimento da pesquisa utilizou-se a abordagem qualitativa, de modo que se pudesse perceber o grau de utilização dos contratos internacionais de comércio por parte das empresas do município de Belém que exportam sucos, polpas e frutas *in natura*, entendendo as vantagens e desvantagens em sua adoção nas relações de comércio internacional. Neste sentido, buscou-se perquirir dentro do universo pesquisado, a percepção e o grau de conhecimento dos empresários locais sobre os contratos internacionais de comércio.

No que tange ao nível de investigação, a pesquisa foi do tipo aplicada, vez que teve através das informações e indicativos levantados pretendeu-se contribuir para a ampliação do grau de utilização dos contratos internacionais de comércio nas operações de exportação.

Tratando dos objetivos, a pesquisa desenvolvida foi do tipo exploratória, buscando ampliar os conhecimentos referentes a essa espécie contratual, bem como aumentar a familiaridade do tema para com as empresas pesquisadas e demais profissionais

intervenientes no processo exportador. Além disso, a pesquisa apresentou-se ainda como descritiva, vez que buscou melhor entender *o modos operandi* do processo exportador.

A coleta de dados ocorreu através do procedimento não-experimental. Nesse sentido, fez-se uso de pesquisa documental à análise dos contratos que foram encontrados, representativos da operação de exportação de frutas, polpas e sucos das empresas de pequeno e médio porte de Belém, de modo a analisar-se em que circunstâncias são celebrados referidos contratos, a quais ordenamentos jurídicos e regulamentos são submetidos, bem como suas cláusulas e termos de execução, além do grau de satisfação de seus usuários para com os contratos internacionais de comércio na atividade produtiva pesquisada.

A pesquisa teve suas informações obtidas por intermédio de pesquisa de campo cumulada com pesquisa bibliográfica. Na pesquisa de campo, os conhecimentos referentes à prática de adoção ou não dos contratos internacionais de comércio, bem como às vantagens e desvantagens em fazê-lo foram coletadas *in loco*, em seu ambiente natural, isto é, junto às empresas objeto de pesquisa, o que facilitou a percepção e o registro das variáveis relevantes dos fenômenos estudados, relevância do valor negociado, exigência internacional e grau de conhecimento acerca dos contratos internacionais de comércio. Por outro lado, na pesquisa bibliográfica, os dados e as informações acerca do que sejam os contratos internacionais de comércio foram obtidos através de livros, publicações e periódicos que tratam do tema. Neste sentido, dada a multidisciplinariedade do tema em questão, buscou-se conceitos e entendimentos de diferentes ciências como o Direito, Economia e Administração, a fim de que se pudesse fazer uma análise sistêmica e global do complexo processo exportador.

A entrevista não-estruturada foi a técnica utilizada para a coleta de dados. A mesma foi realizada por meio de anotações diretas e visou captar informações dos oito informantes de cada um dos responsáveis pela Carteira de Exportação e de celebração de negócios internacionais de referidas empresas.

5. O CASO DAS EMPRESAS BELENENSES PESQUISADAS

Como dito, almejando dar maior aplicação prática ao trabalho, a pesquisa buscou evidenciar de que modo o tema dos contratos internacionais de comércio era percebido pelo empresariado local. Neste sentido, optou-se pelas empresas privadas paraenses de pequeno e médio porte que atuam no setor agrícola de exportação de sucos, polpas e frutas *in natura*. A eleição por tal setor, em detrimento de outros, justifica-se pelo fato do Estado do Pará despontar nacionalmente, segundo informações do CIN/FIEPA – como o quinto maior estado exportador, com grande e cada vez maior destaque para o setor agrícola. Além disso, a definição das empresas de pequeno e médio porte foi feita com base em seus faturamentos brutos anuais, obedecendo aos ditames da Lei nº 9.841/1999 c/c a Lei nº 10.165/2000.

Por fim, torna-se necessário restringir o lócus da pesquisa, vez que o Estado do Pará apresenta dimensões continentais, preferindo-se, então, o estudo das empresas situadas na capital, isto é, no município de Belém. Assim, não obstante as demais características e considerações abordadas ao longo do trabalho de pesquisa, tem-se, conforme lista fornecida pela FIEPA para o ano de 2002, que: no cenário paraense, das 433 (quatrocentas e trinta e três) empresas

exportadoras do Estado, somente 19 (dezenove) delas exportam sucos, polpas e frutas *in natura*, o que representa 4,39% desse total de 433 (quatrocentas e trinta e três) empresas exportadoras paraenses.

Além disso, desse universo de 19 (dezenove) apenas 8 (oito) delas situam-se no município de Belém. Assim dessas 19 (dezenove), 42,10% delas - oito empresas – atendem aos critérios de pesquisa estabelecidos. Cabe ainda dizer que duas empresas não se dispuseram a ser pesquisadas, alegando motivo institucional. Desta forma, seis empresas foram visitadas e os responsáveis pela área de exportação foram entrevistados.

As questões foram elaboradas de modo livre e indagavam acerca da operacionalização documental da atividade de exportação das empresas privadas de pequeno e médio porte de Belém que atuam no setor agrícola, mais especificamente no de sucos, polpas e frutas *in natura*, de modo que se respondesse se referidas empresas têm conhecimento e se utilizam ou não os contratos internacionais de comércio em suas atividades. Em qualquer caso, perquiriu-se o porquê de adotar-se ou não os contratos internacionais de comércio como salvaguarda jurídico-econômica da exportação.

Feitas as entrevistas, tomou-se como resultado dos dados obtidos que:

- 1) Das 6 (seis) empresas que se disponibilizaram para a pesquisa, 4 (quatro) não utilizam os contratos internacionais de comércio em suas operações de exportação, utilizando somente Ordens de Serviço e, quando muito, Cartas de Crédito, garantidas por um Banco. Dentre os principais motivos trazidos à tona pelos entrevistados para a explicação de tal quadro estão: conhecimento, relações internacionais de compra e venda baseadas, tão somente, na confiança mútua estabelecida ao longo de anos de atividade profissional; desconhecimento do que sejam os contratos internacionais de comércio; falta de interesse em expandir a venda internacional para compradores novos (desconhecidos), dentre outros;
- 2) Quando, então, indagadas sobre o fato de já terem vivenciado alguma situação de prejuízo em virtude de tal prática, a maioria dessas empresas respondeu que nunca tiveram grandes prejuízos, haja vista que não vendem para quem não conhecem há muito tempo;
- 3) Portanto, de todas as empresas pesquisadas apenas 2 (duas) utilizam os contratos internacionais de comércio em suas operações de exportação. Entretanto, por questão de sigilo, os nomes das empresas que se encaixam em cada uma das posições não serão revelados, de modo que a análise de cada uma delas obedecerá aos nomes fantasia de empresa X e empresa Y;
- 4) No que tange ao contrato elaborado pela empresa X, exportadora de açaí, tem que é muito bem elaborado, muito embora não tenha sido confeccionado por um profissional da área do Direito, contendo cláusula de sigilo quanto à fórmula e divulgação do contrato a terceiros. As cláusulas constantes do mesmo são absolutamente apropriadas e inerentes à situação, inclusive com a eleição do foro de Belém para solução de litígios, bem como cláusula aleatória para o caso de uma mudança inesperada no cenário político-econômico, desestabilizando a relação jurídica travada entre as partes;
- 5) Quanto ao contrato da segunda empresa, empresa Y, tem-se que, muito embora, possua a nomenclatura de contrato internacional, na espécie trata-se de uma Fatura pró-forma um pouco mais elaborada, entretanto, distante do que seja um contrato internacional de compra e venda por faltar-lhe elementos básicos como o foro de eleição, cláusula

aleatória, tipo de transporte utilizado, lugar de entrega, seguros e responsabilidades, dentre outras.

6. CONCLUSÃO

De todo o exposto, tem-se que os contratos internacionais de compra e venda importam realmente uma nova visão da ordem mundial, caracterizada pela diversidade de línguas e hábitos comerciais, que hoje já de maneira clara e transparente é perceptível através da existência de blocos econômicos firmados com o propósito de facilitar a entrada de mercadorias e serviços entre eles.

Servem eles, portanto, como um dos mecanismos de proteção para os contratantes em esfera internacional, pois nele definem-se direitos e obrigações mútuos, bem como o foro de eleição e cláusulas aleatórias para que possíveis litígios e controvérsias sejam solucionados.

Ressalte-se que, em qualquer caso, os contratos internacionais de comércio são os guias da direção a ser tomada na relação jurídico-econômica. Funcionam eles como compilações a serem consultadas no caso de dúvidas, haja vista que o que os torna válidos, autênticos e eficazes são a vontade e o consentimento das partes, pois, de fato, não existe até o presente momento uma legislação específica que regule a matéria em nível supra nacional.

Dentre desse contexto, observa-se que o Brasil, apesar de não ter ratificado as Convenções de Viena e de Haia, desponta no panorama mundial como importante e promissora potência exportadora, com real destaque para o tema dos contratos internacionais de comércio, como forma de fazer valer seus direitos, o que pode ser visualizado com a participação freqüente do Brasil no órgão de dissolução de controvérsias da OMC.

Ademais, não obstante as diversas formas de pagamento que podem ser adotar e as barreiras tarifárias e não-tarifárias a que podem ser submetidas as exportações de polpas, sucos e frutas *in natura*, esses negócios devem sempre ser seguidos pela elaboração do contrato internacional de comércio e pelo competente registro da operação no SISCOMEX como medidas de segurança para as partes contratantes.

No que tange ao cenário belenense, infere-se que o empresariado local pesquisado, a título de amostragem, não possui conhecimentos suficientes sobre o que sejam referidos contratos, para que servem e grau de importância destes para as transações internacionais de exportação realizadas. O que se observou foi que as exportações de polpas, sucos e frutas *in natura* não possuem lastro, segurança e profissionalismo, sendo concretizadas com base na confiança mútua estabelecida entre os parceiros, ligados por vínculos pessoais - amigos de longas datas -, o que por outro lado, é tido como um limitador de novos negócios e parcerias. Além do que se percebeu que as negociações se estabelecessem muito mais com base no Direito Consuetudinário (baseado nos costumes) do que numa formal negociação entre as partes, não dando origem, assim, a um contrato internacional.

Assim, de tudo o verificado, percebe-se que o tema ainda tem muito a evoluir para que atinja o desejado grau de conhecimento e utilização por parte dos empresários que lidam com a exportação de sucos concentrados, polpas e frutas *in natura*, de modo que atinja seu real escopo, qual seja: o de resguardar a relação jurídica, protegendo as partes contratantes.

É inimaginável que não se cresça ou aumente as exportações em virtude de “não se conhecer o comprador”. É necessário que os dirigentes e empresários locais dominem mais desse importante instrumento na defesa de seus interesses de forma a resguardá-los.

Ressalte-se ainda que, na confecção de referidos contratos algumas cláusulas são de suma importância, como: identificação pormenorizada das partes, objeto do contrato com todas as suas especificações técnicas; transporte; seguro; quantidades; prazos; forma e local de pagamento; moeda adotada; cláusula de sigilo (caso necessário à operação); foro de eleição e cláusula aleatória, no caso de contratos de execução prolongada. Estas cláusulas mínimas garantem a perfeita realização do negócio de forma legal, perfeita e válida e o que é melhor, sem acarretar maiores infortúnios aos contratantes no caso de descumprimento do contrato por uma das partes ou no caso de mudanças inesperadas.

Reforça-se, assim, a necessidade de divulgação da importância e estudo dos contratos internacionais de comércio por parte do empresariado local, em especial de seus administradores, bem como por parte dos operadores de Direito que os elaborarão.

7. REFERÊNCIAS

ARAÚJO, N. **Contratos Internacionais: Autonomia da Vontade, Mercosul e Convenções Internacionais**. Rio de Janeiro: Renovar, 1997.

BAPTISTA, L. O. **Uma Visão Teórica e Prática**. São Paulo: Saraiva, 1994.

DINIZ, M. H. **Lei de Introdução ao Código Civil Interpretada**. São Paulo: Saraiva, 1996.

_____. **Tratado Teórico e prático dos contratos**. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 1996. vol.4.

ENGELBERG, E. **Contratos Internacionais do Comércio**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1997.

GARCIA JÚNIOR, A. A. **Direito Internacional**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

GOMES, O. **Contratos**. 15. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1996.

MALUF, S. N. **Administrando o Comércio Exterior do Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

MARCONINI, M. **OMC: acordos regionais e o comércio de serviços**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

MARINHO, M. R.; PIRES, J. de G. **Comércio Exterior: teoria e prática no Brasil**. São Paulo: Aduaneiras, 2002.



MURTA, R. de O. **Contratos em Comércio Exterior**. São Paulo: Aduaneiras, 1992.

NOBRE, M. de A. de B. **Algumas Reflexões Preliminares sobre a Arbitragem nos Contratos Comerciais Internacionais**. (Separata de: Caderno de Pós-Graduação em Direito da UFPA.), Belém, v.3, n. 11, p.27-59, jul/dez. 1999.

PALÁCIOS, T. M.; SOUSA, J. M de. **Estratégias de Marketing Internacional**. São Paulo: Atlas, 2003.

RIBEIRO, Antônio de Lima. **Teorias da Administração**. São Paulo: Saraiva, 2003.

SPÍNOLA, V. *Let's Trade in English*. São Paulo: Aduaneiras, 2001.

STRENGER, I. **Contratos Internacionais de Comércio**. 3. ed., São Paulo: Ltr, 1998.

THORSTENSEN, V. **OMC: as regras do comércio internacional e a nova rodada de negócios multilaterais**. 2.ed. rev. e ampl. São Paulo: Aduaneiras, 2001.