



EXPORT MANAGER

CONTRATOS INTERNACIONAIS



Export Manager Editora

Todos os Direitos Autorais Reservados 2008

Índice



INTRODUÇÃO	03
CAPÍTULO I – CONCEITOS BÁSICOS DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS	05
CAPÍTULO II – LEI APLICÁVEL AOS CONTRATOS INTERNACIONAIS	09
CAPÍTULO III – REDAÇÃO DO CONTRATO DE VENDA INTERNACIONAL	42
CAPÍTULO IV – CLÁUSULAS RELATIVAS À ENTREGA FÍSICA DA MERCADORIA	49
CAPÍTULO V – CLÁUSULAS RELATIVAS À SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS	82
CAPÍTULO VI – CLÁUSULAS ESPECÍFICAS	88
TERMOS-CHAVES	89
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR	93
NOTAS	94

■ Introdução

Passeando numa manhã chuvosa de sábado por uma livraria de São Paulo achei um livro muito divertido chamado *Onde Está Wally?* Na verdade, é um jogo em que o desafio é encontrar a personagem *Wally* e seus objetos no meio de uma multidão de desenhos semelhantes em suas cores e formatos. O mais interessante é que, quanto mais procuramos, pior fica a nossa acuidade visual e, portanto, mais difícil de encontrar os objetos e a personagem.

Comprei o livro, me sentei em um café próximo à livraria e, enquanto tentava inutilmente encontrar um chapéu do *Wally* perdido na confusão, me lembrei da primeira empresa que prestei assessoria de comércio exterior. Era um pequeno empresário fabricante de plantas desidratadas que havia recebido um fax do Japão solicitando amostras do seu produto para análise.

O potencial importador japonês tomara conhecimento da mercadoria por meio de um amigo empresário que viera ao Brasil, comprara alguns maços das plantas desidratadas no aeroporto e as levava ao Japão onde decorava sua sala com as plantas do fabricante brasileiro. O microempresário brasileiro por sua vez, desconhecendo por completo o que era necessário para dar andamento ao negócio, me contatou, por intermédio de um conhecido em comum. Agendamos uma reunião ao final da tarde do dia seguinte.

No seu pequeno escritório, perfumado pelas plantas que desidratava, o meu primeiro cliente me mostrou o fax da sua primeira potencial exportação no qual o importador solicitava a cotação do produto e suas respectivas condições de venda. Ansioso, me perguntou: E agora, José?

Eu, que também estava ansioso para mostrar meus conhecimentos de comércio exterior, disparei: - Veja bem, meu nome não é José, mas acho que o Senhor precisa firmar com o seu cliente um Contrato de Compra e Venda Internacional. Imediatamente, veio outra pergunta: - Você pode me ajudar a fazer isso? Minha resposta foi um categórico: com certeza!

Combinamos o preço da assessoria e, feliz, enquanto me dirigia ao estacionamento, me lembrei que jamais havia visto um Contrato de Compra e Venda Internacional durante a faculdade, embora inúmeros livros, manuais e normas de comércio exterior mencionassem o tal Contrato. Nesta época eu vivia em Brasília e pensei: amanhã eu vou ao Itamaraty e peço um modelo de Contrato de Compra e Venda Internacional para que eu possa me inspirar.

No dia seguinte fui ao Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores e pedi uma cópia-modelo do Contrato de Compra e Venda Internacional. Procuraram e, não encontrando nos seus arquivos, me deram um modelo de **Commercial Invoice**.

Embora eu já tivesse vários modelos de Fatura Comercial, agradei a gentileza e fui direto a uma agência do Banco do Brasil, onde funcionava a extinta CACEX. Não havia, mas gentilmente, me cederam um modelo de *Fatura Pro Forma* e recomendaram que eu fosse à Secretaria de Comércio Exterior.

Neste momento me lembrei que eu tinha vários colegas de faculdade que trabalhavam na Secretaria. Procurei um deles e expus meu problema. Finalmente a resposta: - Claudio, você não se lembra quando nosso professor de Direito Internacional dissecou a Convenção de Viena Sobre Venda de Bens Móveis? – Claro, aquela em que podemos encontrar o conceito de comércio exterior, respondi. - Muito bem, disse meu amigo em tom professoral, no Anexo V desta Convenção há um Modelo de Contrato Internacional de Venda.

Problema resolvido. Agradei sinceramente meu amigo, voltei à biblioteca do Itamaraty e, resoluto, solicitei à bibliotecária a gentileza de me fornecer uma cópia do Anexo V da Convenção de Viena Sobre Venda de Bens Móveis de 1980. Transcorridos alguns minutos, a gentil bibliotecária retornou e disse: não há Anexo V nesta Convenção. Surpreso, insisti: - tem certeza? – Absoluta, ela respondeu.

Cansado de tanto procurar, voltei para casa já tentando imaginar uma desculpa para dar ao meu cliente a fim de ganhar tempo e encontrar um modelo do Contrato Internacional para que eu pudesse me basear. Enfim, naquele momento minha situação era semelhante ao divertido “Onde Está Wally?”. Caberia até a questão: “Onde está o Contrato de Compra e Venda Internacional?”

Nesta disciplina veremos como se formam, os tipos mais comuns, os pontos críticos e, principalmente, as técnicas básicas de redação e negociação dos contratos internacionais.

Capítulo I - Conceitos Básicos dos Contratos Internacionais

Conceito de Comércio Exterior

Existe uma operação de compra e venda internacional quando estiverem presentes, simultaneamente, os seguintes elementos:

- Pelo menos dois comerciantes ou pessoas estejam sediados e/ou residentes em países diferentes;
- Os atos de oferta e aceitação pertençam a ordenamentos jurídicos diferentes;
- A mercadoria negociada deva ser transportada de um território para outro, não necessariamente, os de sede e/ou residência dos negociantes;
- O resultado financeiro da operação implique um pagamento internacional.

Sempre que ocorrer uma operação de troca de moeda que não envolva mercadorias, temos uma operação financeira de câmbio. Sempre que o transporte ocorra apenas dentro de um território, temos uma operação nacional. E, quando temos uma compra e venda em que comprador e vendedor estejam no mesmo país, temos um Contrato exclusivamente nacional na medida em que é a legislação nacional do país que regerá esta relação comercial.

Conceito de Contrato Internacional

Antes de começarmos a estudar a anatomia de um Contrato Internacional é preciso entender o que ele é, exatamente. Acabamos de relembrar o conceito de comércio exterior. Agora vamos tentar compreender o que é um Contrato.

A noção de contrato de compra e venda no ordenamento jurídico brasileiro consta do artigo 191 do Código Comercial brasileiro que dispõe: “O contrato de compra e venda mercantil é perfeito e acabado logo que comprador e o vendedor se acordam na coisa (mercadoria), no preço e nas condições”. (1)

No sistema jurídico italiano, o artigo 1.321 do Código Civil define contrato como o “acordo de duas ou mais partes visando constituir, regular ou extinguir entre eles uma relação jurídica patrimonial”. Analogamente, o código civil francês define, em seu artigo 1.101: “O contrato é uma convenção pela qual uma ou mais pessoas se obrigam, umas com relação às outras, a dar, a fazer ou a não fazer qualquer coisa”. Já o artigo 1.254 do Código Civil espanhol dispõe que:

“O contrato existe desde que uma ou várias pessoas consintam em obrigar -se, com relação à outra ou outras, a dar alguma coisa ou prestar algum serviço”. No direito inglês, um contrato é definido simplesmente como “um acordo que será regido ou reconhecido pela lei com efeito nos direitos e obrigações das partes”.(2)

Com estes poucos exemplos, comprovamos a principal dificuldade de um Contrato Internacional, que vimos no Capítulo 3 – Noções de Direito do Comércio Internacional: a

possibilidade dele ser regido por mais de um ordenamento jurídico que possui princípios e conceitos diferentes para um mesmo fato jurídico.

Em outras palavras, a definição de um Contrato Internacional ideal teria de contemplar todas os conceitos e princípios existentes nos mais diversos sistemas jurídicos. Naturalmente, isso também é uma utopia. Assim, nos resta definir um Contrato Internacional da mesma forma como fizemos com o conceito de comércio exterior --- elencando os seus elementos primordiais. Neste sentido, a legislação brasileira é sábia. Ela não definiu o que é um Contrato de Compra e Venda, mas resumiu quais os elementos básicos que o caracterizam, quais sejam: mercadoria, preço e condições.

Assim, um Contrato é Internacional quando existe uma relação jurídica e econômica, envolvendo uma mercadoria ou um serviço, entre dois sujeitos pertencentes a sistemas jurídicos diferentes e estejam residentes ou sediados em países diferentes. (3)

Em resumo, um Contrato de Compra e Venda Internacional possui os seguintes elementos:

- a) uma mercadoria (coisa móvel, passível de ser transportada);
- b) os atos de oferta e aceitação entre dois comerciantes estão conectados a ordenamentos jurídicos diferentes;
- c) uma relação jurídica e econômica (o vendedor tem obrigação de entregar dentro das condições acertadas e o comprador tem obrigação de pagar o preço acertado);

Ora, mas estes não são os elementos do próprio conceito de comércio internacional? Exatamente. Um Contrato de Compra e Venda Internacional é a próprio conceito do comércio internacional na prática.

Formação do Contrato Internacional

Onde está o Contrato de Compra e Venda Internacional? Duas semanas já haviam se passado e eu ainda não tinha uma minuta de Contrato para apresentar ao meu primeiro cliente. Estava chegando a um estado de desespero e procurava por uma desculpa qualquer quando toca o telefone. Era o cliente.

Ele estava ligando porque o potencial importador japonês recebera as amostras que havíamos enviado e agora ele recebera um outro fax reiterando o pedido da cotação de preços e as respectivas condições de venda. Perguntou, é claro, pelo Contrato. Então eu disse: Veja bem... não ficou pronto ainda. Estou escrevendo com bastante vagar para que não tenhamos problemas futuros, etc... Como o Senhor sabe, contratos internacionais podem estar sujeitos a mais de um ordenamento jurídico, etc..

Foi então que ele me disse que o cliente japonês queria, para ontem, os preços e as condições de venda para um certa quantidade de itens. Ok, eu disse. Ele quer uma **Pro Forma Invoice**. Vou prepará-la imediatamente e, até o final da tarde, vou ao seu escritório para tomar a sua assinatura e enviá-la. Estou esperando etcétera; ele respondeu meio cético.

Mas de *Faturas Pro Forma* eu tinha um punhado de modelos e, rapidamente, preparei uma bem bonita na minha máquina de escrever portátil Olivetti Lettera 4 (nessa época,

computador eficiente só era possível por meio de **contrabando**, prática ilegal de comércio exterior.

A primeira Pro Forma a gente nunca esquece. Eu me lembro como se fosse hoje como fiquei excitado ao ver o resultado do meu trabalho. Era apenas uma folha de papel com o logotipo da empresa. Mas ali estavam a descrição detalhada de cada uma das mercadorias solicitadas, os preços unitários em Dólar dos Estados Unidos e o montante total das quantidades requeridas pelo importador.

Logo abaixo, fiz constar que a condição de venda era proveniente dos *International Commercial Terms* (INCOTERMS) e que eventuais conflitos seriam dirimidos por meio de **arbitragem** conforme as regras da Câmara de Comércio Internacional de Paris. Ao final, o nome completo do meu cliente. Fiquei apenas em dúvida se o cliente japonês precisaria de alguma cláusula relativa ao **valor aduaneiro** da mercadoria para facilitar a entrada do produto no Japão. Mas, enfim, se ele concordasse com a oferta, certamente nos diria antes do fechamento do negócio.

Fiquei tão extasiado que passei quase uma hora observando como uma *Fatura Pro Forma* era legal. Ela continha, em apenas uma folha de papel timbrado, 1) a descrição de uma mercadoria que sofreria um transporte internacional; 2) uma oferta de preços e condições feitas de acordo com as práticas usuais do comércio internacional que, se aceitas, 3) resultariam numa obrigação, para o vendedor, de entregar e, para o comprador, de pagar e; 4) a relação entre o ofertante e o potencial comprador estaria conectada a sistemas jurídicos diferentes, no caso de um eventual conflito.

Foi quando eu tive a visão. Eu acabara de encontrar uma minuta de Contrato de Compra e Venda Internacional.

Descobri também que a maioria dos Contratos Internacionais de Compra e Venda, na dinâmica dos negócios internacionais, vão se formando à medida que a negociação se desenrola. Naturalmente, há contratos complexos, como os de fornecimento de longo prazo e **joint ventures**, que necessitam ser previamente discutidos cláusula por cláusula a partir de uma minuta.

Mas, em grande parte dos negócios internacionais, os elementos principais que compõem o Contrato são dispostos na própria oferta utilizando-se das práticas da *lex mercatoria*, de outras cláusulas negociadas caso a caso e/ou ainda que a legislação do país de cada uma das partes exija.

Agora só me faltava entender o que significava cada uma daquelas cláusulas contratuais apostas na minha primeira *Fatura Pro Forma*.

Figura 3. – Etapas da Formação de um Contrato de Compra e Venda Internacional

ETAPA		DOCUMENTOS	OBJETIVO
Oferta		Fatura Pro Forma Cotação	Descreve as mercadorias, fixa as quantidades e condições de entrega e dispõe sobre o preço e modalidade de pagamento.
Envio		Fatura Pro Forma	Uma proposta somente é eficaz quando chega ao destinatário.
Negociação	Revogação	Mensagem por qualquer meio de comunicação	O proponente retira a proposta antes do fechamento ou antes da aceitação.
	Aceitação	Mensagem por qualquer meio de comunicação	Uma declaração ou comportamento que revele consentimento com a proposta é uma aceitação. O silêncio e a inação não são considerados aceitação. Uma aceitação é eficaz somente chega ao proponente.
	Rejeição	Mensagem por qualquer meio de comunicação	A contraparte rejeita os termos da proposta.
	Contra-oferta	Mensagem por qualquer meio de comunicação	Uma resposta que aceite a proposta mas a altere substancialmente (preço, pagamento, qualidade, quantidade, lugar e momento da entrega ou responsabilidade das partes) não é uma aceitação mas uma contraproposta.
Conclusão		Mensagem por qualquer meio de comunicação	O Contrato está concluído quando a aceitação por qualquer meio chegue ao proponente dentro do prazo estipulado na proposta.

Fonte: Convenção de Viena sobre Venda Internacional de Bens Móveis – 1980/UNCITRAL