

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE DIREITO**

Gabriela Gonçalves Silva

**A NOVA LEX MERCATORIA E OS
CONTRATOS COMERCIAIS INTERNACIONAIS**

PORTO ALEGRE

2013

Gabriela Gonçalves Silva

**A NOVA LEX MERCATORIA E OS
CONTRATOS COMERCIAIS INTERNACIONAIS**

Trabalho de conclusão do Curso de Pós Graduação Lato Sensu “ O Novo Direito Internacional” - Direito Internacional Público e Privado e Direito da Integração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul como requisito parcial para a obtenção do grau de especialista.

Professor Orientador: Dr. Bruno Miragem

**PORTO ALEGRE
2013**

RESUMO

O presente trabalho sobre a Lex Mercatoria e os contratos comerciais internacionais apresenta-se de grande relevância, pois atualmente com a globalização vê-se necessário a implementação destes no cenário mundial. Portanto, esta pesquisa tenciona oportunizar uma abordagem da Lex Mercatoria como regra costumeira criada para organizar as praticas e costumes no âmbito do comércio exterior bem como analisar a relação direta com os contratos internacionais do comércio através do estudo dos mesmo.

Palavras-chave: Contratos Internacionais. Lex Mercatoria. Direito Internacional.

ABSTRACT

The present work on the Lex Mercatoria and international commercial contracts presents of great relevance, because nowadays with globalization sees it necessary to implement these on the world stage. Therefore, this research intends to approach possible a customary rule as Lex Mercatoria created to organize the practices and customs in the trade as well as analyze the direct relationship with international trade agreements through the study of the same.

Keywords: International Contracts. Lex Mercatoria. International Law.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	7
2 LEX MERCATORIA.....	8
2.1 EVOLUÇÃO HISTÓRICA.....	10
2.2 FONTES.....	12
2.2.1 Contratos - Tipo.....	12
2.2.2 Condições Gerais de Compra e Venda.....	13
2.2.3 Conselho de Entreeajuda Economica - COMECON.....	13
2.2.4 Incoterms.....	14
3 CONTRATOS INTERNACIONAIS.....	17
3.1 ELEMENTOS DE ESTRANEIDADE.....	24
3.2 ELEMENTOS CONSTITUTIVOS.....	28
3.2.1 Formação.....	29
3.2.2 Preliminares da Negociação.....	31
3.2.3 Negociação.....	33
3.2.4 Aceitação.....	34
3.3 CLÁUSULAS IMPORTANTES.....	37
3.3.1 Força Maior.....	37
3.3.2 Hardship.....	38
3.3.3 Concorrência Predatória.....	39
3.3.4 Responsabilidade.....	40
3.3.5 Confidencialidade.....	41
3.3.6 Rescisão Contratual.....	42
4 MÉTODO DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS.....	42
4.1 LITIGIOSO.....	42
4.1.1 Foro Competente.....	44
4.2 Arbitragem.....	45
5 CONCLUSÃO.....	51
6 REFERÊNCIAS.....	53

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho tem como finalidade analisar a Lex Mercatoria como regra costumeira do comércio exterior e sua relação com os contratos internacionais do comércio, aqueles que têm natureza privada, tais como exportação de bens e serviços de um país para o outro.

Diversos contratos são firmados diariamente, tanto na esfera nacional como na esfera internacional, atos contratuais cada vez mais intensos são uma característica da nossa realidade mundial devido à globalização. E, abster-se disto é ignorar os acontecimentos mundiais.

Por um lado tal intensidade de contratação propicia uma oxigenação do sistema interno e por outro lado as diversidades culturais entre os contratantes aumentam os riscos de um futuro conflito, o que justifica a reflexão sobre os instrumentos para enfrentar tais circunstâncias.

Em razão disso no primeiro capítulo deste trabalho, será analisado a Lex Mercatoria e seus aspectos gerais, dando destaque para a evolução histórica e suas fontes.

O capítulo seguinte aborda os contratos internacionais, analisando seus elementos de estraneidade, assim como os elementos constitutivos que consistem na sua formação, negociação e aceitação. E também irá analisar os elementos específicos ao explicar e exemplificar as suas cláusulas mais importantes.

No terceiro e último capítulo, dá-se ênfase as soluções de conflitos cabíveis e existentes, já que os contratos internacionais requerem uma complexidade maior nesta disciplina, abordando então, a questão do foro e também da arbitragem como sendo o método mais utilizado no atual cenário internacional.

Sendo assim, o objetivo do presente trabalho está claramente demonstrado, e o mesmo foi escolhido pelo fato dos contratos comerciais internacionais e da lex

mercatoria serem de grande importância para a economia internacional diante do fenômeno da globalização, que engloba o comércio internacional.

2 LEX MERCATORIA

Quando falamos em globalização e comércio internacional, cabe salientar a importância da Lex Mercatoria para ambos. Pode-se dizer que foi através da Lex Mercatoria que criou-se um novo direito na esfera comercial, ou como alguns doutrinadores a chamam, a reguladora dos contratos.

A respeito do surgimento da Lex Mercatoria Antônio Carlos Rodrigues do Amaral ressalta:

Embora o direito dos mercadores tenha sido objeto de diversos normativos, como, foi no Período medieval que a Lex Mercatoria obteve seu maior incremento. A mesma foi desenvolvida com o crescimento do comércio na Europa, onde os mercadores deslocavam-se para as grandes feiras, os grandes mercados e os portos principais, levando, além de suas mercadorias, seus usos e costumes, que foram incorporados às regras das diferentes cidades e portos, adquirindo, em virtude do comércio oceânico. Essas regras eram muito diferentes daquele locais, reais, feudais ou eclesiásticas que se constituíam no direito dessas localidades, apresentando um caráter distinto em que se poderiam distinguir cinco aspectos fundamentais: I)- eram regras transacionais. II)- tinham como base uma origem comum e fidelidade aos costumes mercantis; III)- eram aplicadas não por juizes profissionais, mas pelos próprios mercadores, através de suas corporações ou das cortes que se constituíam nos grandes mercados ou feiras; IV)- ser processo era rápido e informal; V)- enfatizavam a liberdade contratual e a decisão dos casos *ex aequo et bono*.¹

A mesma tem como objetivo para os comerciantes, regular as negociações, ou seja, a Lex Mercatoria é um conjunto de regras específicas criadas para cada situação do comércio internacional, sendo considerada um fenômeno adequado para contracenar com este novo cenário mundial globalizado

Irineu Strenger define Lex Mercatoria como: "um conjunto de procedimentos que possibilita adequadas soluções para as expectativas do comércio internacional,

sem conexões necessárias com os sistemas nacionais e de forma juridicamente eficaz".²

Mais adiante o mesmo autor a respeito da criação da Lex Mercatoria ressalva:

A criação da *Lex Mercatoria*, originária das exigências do comércio interno e internacional, como mecanismo para satisfazer as necessidades de desenvolvimento de certas atividades cujo processo expansionista encontrava, por vezes, obstáculos econômicos técnicos. Essa prática, de fato, consolidou-se como sendo a melhor solução, tanto para efeito de garantir melhores lucros como para o aperfeiçoamento do intercâmbio negocial.³

Antonio Carlos Amaral⁴ afirma que: "As fontes formais da nova lex mercatoria são "os contratos-tipo, as condições gerais de compra e venda, as condições gerais do Conselho de Assistência Econômica Mútua (Comecon), os Incoterms e as leis uniformes", fazendo alusão, ainda, à importância dos usos e costumes do comércio como fonte da nova lex mercatoria, os tratados internacionais, em especial os multilaterais (GATT e OMC), e os constitutivos de blocos regionais (MERCOSUL, EU, ALCA), sem esquecer de mencionar as sentenças arbitrais, bem como "os trabalhos de unificação, consolidação e síntese, ao qual vêm se dedicando várias instituições internacionais (como a CIC, o UNIDROIT, a ILA, a UNCITRAL e a OEA)."

Pode-se considerar um grupo de normas aplicadas através do costume, tendo seu fundamento nos princípios do direito em geral combinado com a boa fé que os negócios internacionais devem conter. Baseando-se em práticas direcionadas para a matéria de contratos internacionais e levadas pelos agentes econômicos, revelando-se assim um mecanismo eficiente na solução de conflitos internacionais, mas de modo algum a mesma poderá se opor ou confrontar as leis positivadas do país.

¹ AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues do. Direito do Comércio Internacional. São Paulo: Aduaneiras. 2004. p. 59.

² STRENGER, Irineu. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: LTR, 2003.

³ STRENGER, Irineu. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: LTR, 2003. p. 382.

⁴ AMARAL, Antonio Carlos Rodrigues. Direito do Comércio Internacional: Aspectos fundamentais. São Paulo. Aduaneiras: 2004, p. 60/61.

2.1 EVOLUÇÃO HISTÓRICA

Antigamente, as trocas comerciais estavam conectadas ao direito marítimo, povos de diversas nações da antiguidade praticavam o comércio através de trocas, realizando contratos e fazendo circular bens e riquezas.

Alexandre Magno, popularmente conhecido como Alexandre o Grande ampliou o comércio, cruzando as fronteiras do mediterrâneo, incluindo em sua rede comercial países como Índia e vindo a se estender até o Egito. O então governo, impulsionava a indústria e o comércio, visando o aumento do capital estatal.

Posteriormente, com a queda do império romano, o comércio internacional veio a conhecer sua decadência e, com a invasão dos bárbaros, por vários séculos estaria restrito a trocas locais entre pessoas pertencentes a uma mesma vila ou uma mesma região.⁵

No que condiz a esta fase, nota-se que o continente europeu encontrava-se dividido e em guerra, não existindo um poder capaz de resguardar a paz e praticar o direito.

Diante disso Irineu Strenger ressalta que surgiriam as corporações de classe, entre elas as corporações de mercadores, para a proteção e assistência dos comerciantes. "Cada corporação formava um pequeno Estado, dotado de um poder legislativo e de um poder judiciário. Essas corporações participavam mediante seus

5 "Après l'effondrement de l'Empire Romain, le commerce international connut, en Europe du moins, une longue éclipse que comença avec les invasions Barbares et se prolongea jusqu'à Moyen-Âge. Cette éclipse est révélatrice de l'importance du commerce international dans l'élaboration du droit commercial. C'est en effet parce que pendant plusieurs siècles le commerce s'est trouvé limité à des échanges locaux entre personnes appartenant à une même ville ou une même région, parce que les populations rurales ont vécu repliées sur elles-mêmes dans un régime d'économie fermée, d'économie de manoir, que le droit commercial a été condamné à la stagnation et demeuré cantonné aux quelques règles régagées dans l'Antiquité. (Loussouam e Bredin Droit du commerce international, Paris: Sirey, 1969, p. 102, apud Irineu Strenger. Direito do comércio internacional e lex mercatoria, São Paulo: Ltr, 1996. p. 57.)

representantes e oficiais nos conselhos da Comuna, vigiavam sobre a guerra e sobre a paz, sobre represálias, formavam as próprias leis e estatutos e mediante jurisdição própria cuidavam da sua observância.

Essas corporações possuíam patrimônio próprio, constituído pela contribuição dos associados e por taxas extraordinárias e pedágios. A magistratura formava-se por meio de cónsules de comerciantes (*consules mercatorum*) eleitos pela sua assembléia, possuindo funções políticas (defesa da honra e dignidade das corporações a que pertenciam, ajudar os chefes a manter a paz, etc.), funções executivas (observar e fazer observar os estatutos, leis e usos mercantis, administrar o patrimônio, etc.) e funções judiciais, julgando as causas comerciais. Decidiam com a máxima brevidade, sem formalidade. Das sentenças nos casos mais graves, dava-se a apelação para outros comerciantes matriculados na corporação e aos sorteados aos quais se atribuía o título de *sobre consules*." ⁶

Um exemplo interessante é o que ocorria na Inglaterra do período feudal onde as cidades ao preparar uma feira já preparavam também tribunais para resolver eventuais conflitos que poderiam surgir entre os comerciantes.

Em sua dissertação de mestrado o autor Jorge Parra⁷ ressalta que esses tribunais possuíam ampla competência, somente excluindo problemas relativos à terra. Eram presididos por um comerciante da cidade e assistidos por mercadores. Tais tribunais caracterizavam-se pela sua celeridade e dificilmente um litígio demorava mais de um dia para ser solucionado.

Tais tribunais utilizavam da *Lex Mercatoria*, que era compreendida como costume comercial, ou seja, o direito dos contratos sobreposto sobre a lei do local e pessoal das partes envolvidas.

No entanto, com a instituição do Estado como ente nacional, a *lex mercatoria* vai cedendo espaço para as legislações internas, que de certo modo vem a agregar os costumes comerciais ao seu sistema jurídico interno.

6 STRENGER, Irineu. *Direito do Comércio Internacional e Lex Mercatoria*, São Paulo: Ltr, 1996. p. 58-59.

7 PARRA, Jorge B. *Princípios dos Contratos Internacionais*, Dissertação Mestrado. USP, São Paulo: 1989. p. 239.

De acordo com a autora Esther Engelberg 8: “No começo do século XIX, não havia ainda uma separação clara entre a sociedade civil e os comerciantes internacionais, estes ainda não formavam uma sociedade autônoma. Os negociantes do mercado internacional celebravam contratos de venda conforme a técnica habitual, respeitando o Código Civil ou o Código Comercial (ou outras fontes legislativas nacionais) e aproveitando da liberdade contratual prevista pelo conjunto de direitos europeus para dispor das soluções legais”.

Foi então no decorrer da segunda metade do século XIX, que o direito comercial internacional estabeleceu-se como o direito que conhecemos atualmente. Mas cabe salientar que o mesmo até a Primeira Guerra Mundial tinha como base o direito internacional clássico.

Com a primeira crise econômica capitalista (de superprodução) em 1917 e o começo da segunda metade do século XX, são rejeitadas muitas soluções antes admitidas. Há uma transformação radical e determinante do mundo comercial internacional.⁹

Após essa época, e, sobretudo, após a Segunda Guerra mundial, a situação seria sensivelmente transformada. As técnicas do direito do comércio internacional se desenvolveram e se diversificaram. O desenvolvimento de usos, de contratos-tipo do direito cooperativista, permitiu uma eclosão de regras do direito material, para a qual a arbitragem comercial internacional e a jurisprudência interna contribuíram. O direito do comércio internacional surgiria como uma disciplina bem assentada, pois dispunha de um leque de técnicas mais aberto.¹⁰

2.2 FONTES

2.2.1 Contratos- Tipo

8 ENGELBERG, Esther. Contratos Internacionais do Comércio. 3^o edição. Sao Paulo: Atlas, 2003. p.28.

9 ENGELBERG, Esther. Contratos Internacionais do Comércio. 3^o edição. Sao Paulo: Atlas, 2003. p.28.

10 Loussouam e Bredin Droit du commerce International p. 2. Disponível no site: <http://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:redede.virtual.bibliotecas:livro:1969;000119880> Acesso: 09/07/2013.

Os Contratos- Tipo são tidos como o preceito dos contratos padronizados, no que condiz a cada atividade do comércio.

Em seu livro *Contratos Internacionais do Comércio*, a autora Esther Engelberg ¹¹ ressalta:

Surgem, no plano profissional, acordos entre associações profissionais cujas atividades sejam complementares. No comércio de resinosos, por exemplo, serradores suecos e floresteiros finlandeses (exportadores), propõem e discutem contratos-tipo com várias associações de importadores: japoneses, franceses, belgas, ingleses, canadenses etc. Estes contratos-tipo têm, cada um, um número de código e são adaptáveis às particularidades de cada país ou região com a qual os escandinavos estejam se relacionando comercialmente.

Pode-se dizer que estes contratos são uma espécie de tratado entre as associações, o qual salvaguarda os interesses divergentes destas. Existem inúmeros acordos deste gênero.

Nota-se então, que os contratos-tipo garantem o caráter dinâmico no âmbito do direito comercial internacional, pois baseiam-se nas práticas comerciais, sejam elas formuladas ou não.

2.2.2 Condições Gerais de Compra e Venda

As condições gerais são tidas como o instituto no qual as partes envolvidas no contrato podem especificar suas condições negociais, sendo elas as suas particularidades tais como, prazos, preços e formas de pagamento.

A Organização das Nações Unidas, ou o Conselho Econômico e Social através das Comissão Econômica para a Europa, sediada em Genebra, entreviu algumas soluções. Tal Comissão planejou a formulação de ramo de produção por ramo de produção, e as condições gerais de compra e venda que pudessem ser aceitas e adotadas pelas associações profissionais, ou, ao menos, pelos profissionais com firma sediada na Europa, independente de sua posição no contrato (vendedor ou comprador).¹²

11 ENGELBERG, Esther. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: Atlas 2003.

12 ENGELBERG, Esther. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: Atlas, 2003.

Com as condições gerais estabelecidas, só restaria as partes regular em cada caso particular as questões relativas ao preço, prazo, modo de entrega e condições de pagamento, que não poderiam ser fixadas previamente.¹³

2.2.3 Conselho de Entreeajuda Econômica - COMECON

Uma realização importante referente ao pacto de ajuda mútua são condições gerais do Comecon que regem os países nele agrupados: a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas, a Polônia, a Tchecoslováquia, a Bulgária, a Romênia, a Hungria, a Albânia, a República Democrática Alemã, enfim, todas as democracias populares exceto a China.¹⁴

No início a Comecon somente abordava referências em relação à conclusão dos contratos de compra e venda. No entanto, em 1951 os países membros começaram a concluir protocolos, ou seja, acordos bilaterais interestatais contendo as condições gerais de compra e venda.

A fim de redigir uma fórmula de Condições Gerais que fosse obrigatória para todas as relações comerciais entre os sete países, em 1957, reuniu-se em Moscou uma comissão de técnicos dos países-membros. Esta fórmula deveria regular tanto as questões de direito substantivo da venda como aquelas oriundas dos conflitos de leis.

Assim, o texto foi publicado pelos Ministros do Comércio Exterior de cada país membro, e os contratos de venda firmados a partir de 1º de janeiro de 1958 pela organização do comércio exterior dos países membros passaram a ser regidos por tal fórmula. Havia, entretanto, algumas reservas, no que tange a certos produtos que exigem um regime jurídico específico.¹⁵

2.2.4 Incoterms

13 ENGELBERG, Esther. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: Atlas, 2003.

14 ENGELBERG, Esther. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: Atlas, 2003.

Incoterms significa *International Commercial Terms* (Termos comerciais internacionais), as mesmas tiveram sua primeira publicação pela Câmara de Comércio Internacional¹⁶ em 1939 e trata da transferência dos riscos e custos relativos a compra e venda de mercadorias.

Grupo E : O vendedor tem menos obrigações, o mesmo deve colocar as mercadorias para o comprador em um local antecipadamente acordado.

EXW - Ex Work - A partir do Local da Produção: Participação do exportador no negócio que após condicionar a mercadoria, a disponibiliza em seu próprio estabelecimento. Todo os ônus são do comprador.

Grupo F : O vendedor deve entregar a mercadoria para o comprador cumprindo os seus requisitos.

FCA - Free Carrier – Transportador Livre: As mercadorias devem ser entregues no terminal que o comprador indica ao vendedor. A responsabilidade do vendedor será complementada quando entregar a mercadoria desembaraçada para o exportador aos cuidados do transportador indicado pelo comprador, e que será entregue no porto de destino. Utilizado para qualquer modalidade de transporte.

FAS - Free Alongside Ship – Livre no Costado do Navio: O vendedor se responsabiliza até quando a mercadoria é colocada ao longo do costado do navio, isto é, dentro do porto. O vendedor é responsável pelo desembarço da mercadoria, ou seja, pagamento de todos os encargos. Somente utilizado em hipótese de transporte aquaviário.

FOB - Free On Board – Livre a Bordo: A mercadoria deve ser embarcada diretamente no navio, a responsabilidade do vendedor vai até dentro do mesmo. O vendedor é responsável pelo desembarço, exceto o transporte e frete. Utilizado em transporte aquaviário.

Grupo C : O vendedor deve contratar o transporte nos termos próprios e suprir com as expensas e o vendedor cuida do seguro e dos custos.

CFR - Cost and Freight – Custo e Frete: O vendedor assume todos os custos anteriores ao embarque internacional, bem como a contratação de frete

15 ENGELBERG, Esther. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: Atlas, 2003.

internacional e o transporte da mercadoria até o porto de destino. O desembaraço é do vendedor. Só pode ser utilizado em hipóteses de transportes aquaviários.

CIF - Cost, Insurance and Freight – Custo, Frete e Seguro: É idêntico ao CRF, todavia, é incluído mais o seguro. Exige que o vendedor faça o desembaraço da mercadoria. Só pode ser utilizado em casos de transporte aquaviário.

CPT – Carriage Paid to... - Transporte pago até... : Frete e transporte até o local que foi designado, mas o comprador transfere os riscos para o vendedor sendo o desembaraço também de sua responsabilidade. A mercadoria é entregue sob custódia do transportador. Pode se utilizado para qualquer modalidade de transporte, inclusive multimodal.

CIP - Carriage and Insurance Paid to... – Transporte e Seguros Pagos até... : Gera as mesmas obrigações do CPT e há seguro em caso de perdas e danos. O vendedor é obrigado apenas a contratar o seguro com cobertura mínima, por que a transferência de riscos da mercadoria se processa apenas no país do vendedor.

Grupo D:

DAF - Delivered at Frontier – Entregues na Fronteira: A responsabilidade é do vendedor e tal responsabilidade se completa quando a mercadoria já estiver desembaraçada para a exportação, devendo a mesma ser entregue em uma ponto da fronteira indicado e definido de forma precisa. Esta mercadoria não ultrapassa a fronteira, sendo usualmente utilizado em transportes terrestres.

DEQ - Delivered ex Quay – Entregue no Cais: Desembaraçado para exportação, mas não para a importação. Os custos são transferidos do vendedor para o comprador. É somente usada em hipótese aquaviária.

DES - Delivered ex Ship – Entregue no Navio: A entrega da mercadoria é realizada a bordo do navio, logo, o vendedor completa suas obrigações. O desembaraço tanto para exportação como para importação é responsabilidade do comprador. O

¹⁶ Câmara de Comércio Internacional. Material disponível do site: <<http://www.iccwbo.org>>. Acesso: 02 abr. 2013.

vendedor assume todos os custos e riscos da viagem internacional. É somente utilizado em transporte aquaviário.

DDU - Delivery Duty Unpaid - Entregues Direito Não pagos: Entrega de mercadorias dentro do país do comprador, descarregadas. Todos os riscos estão por conta do vendedor até a entrega da mercadoria. A exceção encontra-se em gastos oriundos de pagamentos de direitos, impostos e outros encargos de importação.

DDP - Delivery Duty Paid- Entregues Direitos Pagos: O vendedor cumpre com a negociação ao disponibilizar a mercadoria no país do importador com a mercadoria já desembarçada e pronta para a importação, mas sem compromisso de desembarcar a mercadoria. Os riscos e custos oriundos de impostos e outros encargos estão por conta do vendedor até a entrega da mercadoria.

3 CONTRATOS INTERNACIONAIS

O fenômeno árduo que atualmente chamamos de globalização pode-se considerar um agrupamento da integração econômica, cultural, política e social, com o baixo custo da comunicação e dos meios de transporte dos estados nos séculos XX e XXI, é um processo que visa a formação de um mundo no qual os mercados gerem maiores ganhos.

Considera-se a globalização como sendo capitalista, tendo seu desenvolvimento a partir da revolução industrial, onde seu início deu-se logo após a segunda guerra mundial, para prevenir que uma terceira e catastrófica guerra mundial viesse a acontecer, pois seria de grande importância para a humanidade o fato dos países se unirem com mecanismos comerciais e diplomáticos tendo como comum objetivo a aproximação das nações, como consequência houve o surgimento das Nações Unidas e logo após a criação de blocos econômicos, começando com a União Européia.¹⁷

Tal necessidade de abrir-se para o mundo com o fim de expandir seus mercados, ocasionou a abertura dos países para novos mercados estrangeiros, fazendo com que a economia liberal viesse a crescer arduamente. Nota-se isso diante do crescimento do comércio internacional entre as nações e a necessidade do aprimoramento dos contratos internacionais do comércio.

Primeiramente devemos estudar o conceito de contrato, que vem do latim “*contractu*” que significa trato com, unir, contrair. Este teve surgimento com o direito romano primitivo, tendo influência sacramental e sendo bastante rigoroso, no qual a técnica formal era superior à vontade das partes. No entanto, na época de Justiniano em um contrato à vontade das partes aos poucos foi superando o formalismo, mas logo após a queda do direito romano e com a sobre-saliência do direito germânico, os contratos começaram a ser feitos através de um ritual para serem adquiridos.¹⁸

Logo, na época medieval houve uma grande evolução na qual os contratos começaram a contar com uma forma escrita, transformando assim a *stipulatio* romana na *traditio cartae*, o que significava a entrega de um documento. Mas com o renascimento do direito romano salientou-se a obrigatoriedade dos contratos, sendo que os costumes mercantis colaboraram para a simplificação dos contratos.¹⁹

Contudo, os contratos atualmente se diferem das tais concepções históricas, evoluindo, e tendo a vontade das partes como fonte de efeito jurídico, a qual nos encaminha para o atual conceito existente.

Inclusive Washington de Barros Monteiro salienta: “para Aristóteles, o contrato era uma lei feita por particulares, tendo em vista determinado negócio; outro não é o conceito da moderna escola de Kelsen, que vê no contrato a criação de uma norma jurídica.”²⁰

¹⁷ COUTINHO, Dirceu M. Globalizantes e Globalizados. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

¹⁸ LOPES, José Reinaldo de Lima. Curso de História do Direito . São Paulo: Atlas - Jurídico, 2008.

¹⁹ LOPES, José Reinaldo de Lima. Curso de História do Direito . São Paulo: Atlas - Jurídico, 2008.

²⁰ MONTEIRO, Washington de Barros. Curso de Direito Civil, 5º Volume. São Paulo: Saraiva, 32º edição. 2000.

Sendo assim, atualmente podemos ressaltar que um contrato é basicamente um acordo de vontades entre partes, no qual uma parte faz a oferta e a outra aceita, com finalidade de adquirir, resguardar ou modificar direitos. Diante disso Ulpiano²¹ afirmou de forma muito sensata “*duorum pluriumve in idem placitum consensus*”, onde o mesmo quis salientar que um contrato é o mútuo consenso de duas ou mais pessoas sobre o mesmo objeto

O contrato é uma espécie de negócio jurídico, podendo ser bilateral ou multilateral. O fato em si não tem nenhum valor se não tiver o envolvimento de pessoas. O negócio jurídico no contrato, leva à obrigação.

Tendo como requisitos para sua condição de validade que os agentes sejam capazes, manifestação inequívoca de vontade, o objeto tem que ser lícito, e a forma tem que ser prescrita em lei, ou pelo menos não proibida por lei.

Esther Engelberg²² orienta em sua obra que os princípios fundamentais do direito contratual são classificados como autonomia da vontade, liberdade consensual, obrigatoriedade da convenção, onde se destaca o termo em latim “*pacta sunt servanda*”, no qual as partes devem se submeter às cláusulas do contrato celebrado, em outras palavras, ninguém é obrigado a contratar, mas se o fizer passa a ser obrigado a cumpri-lo.

Embora os contratos internacionais sejam muito semelhantes aos contratos internos, por tratarem da circulação de bens e serviços no mercado, sempre levando-se em consideração a vontade dos agentes, existem diferenças significativas, as quais são de bastante relevância para compreendermos o estudo dos contratos internacionais do comércio. Entretanto, estas diferenças não se dão apenas a fatores geográficos.

Nesse sentido, explica Esther Engelberg que:

²¹ MONTEIRO, Washington de Barros, Curso de Direito Civil, 5º Volume. São Paulo: Saraiva, 32ª edição, 2000.

²² ENGELBERG, Esther. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo, 3ª edição: 2003.

Um contrato internacional tem elementos que o aproximam da definição de um contrato interno, uma vez que também é um contrato de vontades que visa colimar um objetivo. A diferença fundamental está no fato de que no contrato internacional as cláusulas concernentes à conclusão, capacidade das partes e o objetivo se relacionam a mais de um sistema jurídico. Eis então, que no contrato internacional vamos encontrar um elemento de estraneidade que pode ligá-lo a mais de um sistema jurídico. Os elementos ou pontos de conexão têm função indicativa, vão determinar o direito substantivo aplicável.²³

Citando assim as diferenças mais importantes.²⁴

Em um Contrato Interno:

- Utiliza-se a legislação vigente do país.
- Existe somente uma jurisdição, pois trata-se de competência interna, assim como somente uma política.

Em um Contrato Internacional:

- É possível de utilizar duas ou mais legislações vigentes.
- Existem várias jurisdições competentes, no qual integram-se a competência interna e a internacional.
- Trata-se de culturas diversas, assim como políticas diferenciadas.

Conforme observa Irineu Strenger:

Do ponto de vista da lei aplicável aos efeitos contratuais, a diferença é evidente. Enquanto no primeiro caso (âmbito interno) o Direito interno regulará todos os aspectos relativos à formação e consequência do negócio jurídico, na segunda hipótese (âmbito internacional), existe a possibilidade de que diversas legislações pretendam exercer controle, tal como a lei nacional das partes contratantes, a lei do domicílio, a lei da celebração do contrato, a lei

²³ ENGELBERG, Esther. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: Atlas, 2003. p. 20.

²⁴ VICENTE, José Maria Espinar. Tratado Elemental de Derecho Internacional Privado. Universidad Alcala de Henares: Tapa Blanda, 2008.

do lugar de sua execução etc. Dito em outras palavras, o contrato escapa a regulação do Direito interno. Na época contemporânea o desenvolvimento do comércio internacional, em todas suas formas, a multiplicação e celeridade dos meios de transporte, o incessante intercâmbio de mercadorias e serviços, é um fato notório²⁵.

Mais adiante o mesmo autor reflete que na verdade, o contrato internacional é conseqüência do intercâmbio entre Estados e pessoas, no sentido amplo, cujas características são diversificadoras dos mecanismos conhecidos e, usualmente, utilizados pelos comerciantes circunscritos a um único território.²⁶

Já Maristela Basso defende: “que tem-se hoje que é internacional, o contrato que além do critério jurídico (produção de efeitos de direito em mais de uma ordem jurídica autônoma ao mesmo tempo), apresenta o critério econômico (fluxo e refluxo sobre as fronteiras com conseqüências significativas para mais de um país)”.²⁷

Costuma-se crer que a internacionalização dos contratos dá-se pelo fato dos contratantes encontrarem-se em países diferentes, mas, além disso, também temos que levar em consideração os elementos econômicos, que se nomeiam como fluxo e refluxo. Este termo “fluxo e refluxo” foi inserido em 1981 no Código de Processo Civil Francês, no qual o artigo 1.492 dispõe: “*Est international l'arbitrage qui met en cause des intérêts du commerce international.*”²⁸

Com relação as modalidade contratuais utilizadas as mesmas podem ser:²⁹

* Compra e Venda Internacional;

* Financiamento: ocorre por exemplo quando um estado firma um contrato de financiamento com o Banco Mundial;

²⁵ STRENGER, Irineu. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: LTR, 2003, p. 381.

²⁶ STRENGER, Irineu. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: LTR, 2003. p. 382.

²⁷ BASSO, Maristela. Contratos Internacionais do Comércio, negociação, conclusão, prática. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002, p. 12.

²⁸ FRANÇAIS, Code de Procédure Civile 1981. Disponível no site <[Http://www.legifrance.gouv.fr](http://www.legifrance.gouv.fr)>. Acesso: 25 abr. 2013.

²⁹ STRENGER, Irineu. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: LTR, 2003.

* Joint Venture (empreendimento comum) : ocorre quando duas partes resolvem desenvolver uma ação mútua, onde uma parte por exemplo tem a tecnologia e outra o produto e juntas iniciam uma ação no mercado;

* Distribuição: quando uma empresa nacional cria parceria com outra internacional para ser distribuidor dos seus produtos, podendo ser exclusivo ou não;

* Leasing: muito comum na área da aviação, pois 99% dos aviões das empresas aéreas são de leasing, no qual os Bancos são seus donos e os arrendam para as companhias aéreas;

* Prestação de Serviços: ocorre quando empresas nacionais prestam serviços para empresas estrangeiras, podendo ser estes serviços de cunho administrativo, advocatício entre outros

* Franquia Internacional: comum em casos de grandes empresas de Fast Food (Pizza Hut, Mc Donald's, Burger King, Hooters) e moda (Hugo Boss, Versace, Louis Vuitton).

Tais contratos internacionais envolvem-se em amplas atmosferas econômicas e políticas dos países sobre os quais estes contratos estão sendo firmados, pois dado ao fato de estes serem considerados extraterritoriais tendo em vista o domicílio das partes e as mesmas estarem a merce de sistemas jurídicos diferenciados. Estes estão envoltos de diversas características relevantes, ultrapassando assim a doutrina no qual somente considerava contrato internacional aquele envolto da estraneidade ou não das partes.

O interesse contratual internacional revela-se no setor privado como tendo natureza pública, pois o mesmo tem um papel de grande importância para a regulamentação do comércio, tendo em vista que devido ao princípio da autonomia da vontade que é utilizado no ato contratual, os contratos internacionais agem como uma lei entre as partes na esfera internacional.

Visando a isso, temos que levar em consideração a maior complexidade dos contratos internacionais devido a sua natureza jurídica vinculante, pois por classificarem-se como sendo interdisciplinares, estes abrangem aspectos filosóficos, políticos, sociais, econômicos e jurídicos.

Partindo do pressuposto que a natureza jurídica pode ser vista como a estrutura, sendo desta forma o momento de organização da idéia que a expressão comporta. A natureza jurídica de uma instituição seria interpretar a lei de forma teológica.³⁰

Em termos de contratos no âmbito geral todos têm em comum sua natureza jurídica tida como a negocialidade, interligando-se assim com a teoria dos atos jurídicos. Entretanto, todo contrato, desde a formação até a execução, pode-se considerar um negócio jurídico³¹.

No que condiz aos contratos internacionais para estabelecer a natureza jurídica deve-se averiguar o núcleo deste, o qual denomina-se declaração de vontades ou o cumprimento de uma prestação, tais expressões condizem com a finalidade do contrato e seus efeitos.

No que concerne à estrutura do contrato internacional, sua determinação faz-se em função dos requisitos de existência e do momento em que o concurso desses requisitos lhe confere relevância negocial, e sua eficácia deriva da conformidade com as exigências extrínsecas, imposta pelo meio comercial, segundo o critério das setorizações.

Diante disso salienta Irineu Strenger:

Tema capital nessa linha de cogitações é a natureza jurídica da oferta contratual, porquanto se deve, desde logo, eliminar a oferta desprovida de força vinculante. A ausência de compromisso ou poder vinculante relaciona-se com reservas expressas, muito comum nos contratos internacionais, entendidas, quase sempre, segundo o chamado uso circunstancial.³²

Visto que a natureza jurídica manifesta-se através da vontade, tem-se que pesquisar o principio da liberdade contratual, que reflete a liberdade econômica. Está a liberdade contratual expressa no artigo 421 do Código Civil Brasileiro³³ o qual

³⁰ STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: LTR, 2003.

³¹ AMARAL, Antônio Carlos Rodrigues do. *Direito do Comércio Internacional*. São Paulo: Aduaneiras. 2004.

³² STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: LTR, 2003. p. 75.

³³ BRASILEIRA. *Código Civil*. 56.ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

Artigo 421. A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato.

dispõe que a liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato.

Logo temos de ressaltar que tanto os contratos internos quanto os contratos internacionais têm como característica fundamental a vontade humana, através do princípio da autonomia da vontade. Tal princípio vem a tratar da “*facultas*”, não ilimitada dos interesses dos particulares, sendo assim a prerrogativa dos indivíduos de criar relações contratuais. No entanto, tal princípio no Direito Internacional privado teve base dos glosadores e diz respeito ao poder dos particulares para escolherem a lei aplicável ao contrato internacional.³⁴

Conforme acrescenta Irineu Strenger:

Assim, a autonomia da vontade corresponde, segundo uma definição da faculdade concedida aos indivíduos de exercer sua vontade, tendo em vista a escolha e a determinação de uma lei aplicável a certas relações jurídicas nas relações internacionais, derivando da confiança que a comunidade internacional dá ao indivíduo no interesse da sociedade, e exercendo-se no interior das fronteiras determinadas, de um lado, pela noção de ordem pública, e, de outro, pelas leis imperativas, entendendo-se que, em caso de conflito de qualificação, entre um sistema imperativo e um sistema facultativo, a propósito de uma mesma relação de direito, a questão fica fora dos quadros da autonomia, de modo que somente se torna eficaz à medida que pode ser efetiva.³⁵

A autonomia da vontade, salienta Nádia de Araújo: “é o benefício de escolha dada aos contratantes de exercerem sua vontade, visando à determinação de uma lei aplicável em suas relações jurídicas nas relações internacionais, as quais serão exercidas no interior das fronteiras determinadas de um lado pela noção de ordem pública e de outro pelas leis imperativas. Entretanto, não são todos os países que admitem a autonomia da vontade das partes como um elemento de conexão, cabendo salientar que o Brasil encontra-se entre estes países que não aceitam tal princípio”.³⁶

³⁴ LOPES, José Reinaldo de Lima. Curso de História do Direito . São Paulo: Atlas - Jurídico, 2008

³⁵ STRENGER, Irineu. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: LTR, 2003. p. 217.

³⁶ ARAÚJO, Nádia de. Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira. Rio de Janeiro: Renovar, 2008.

Existe diversas opiniões de autores a respeito da liberdade contratual, mas que acabam por concordarem que um contrato pode ser exatamente como as partes desejam, podendo escrever o que bem entenderem em suas cláusulas, desde que estas não venham a ferir o direito, ou seja, que as cláusulas contratuais não venham a ofender a ordem pública, assim defende Irineu Strenger³⁷.

Mas de certa forma existem elementos que podem-se assim chamar de limitadores de vontade, entre eles destacam-se as leis imperativas internas do território no qual o contrato deve ser executado, estando de acordo com o direito.

3.1 ELEMENTOS DE ESTRANEIDADE

Os contratos internacionais do comércio estão sujeitos a dois ou mais ordenamentos jurídicos, com isso temos de verificar os ditos elementos de estraneidade do contrato, bem como investigar se estes são de relevância ou não.

A respeito da história dos elementos de conexão Nádia de Araújo salienta:

A definição de regra de conexão aplicável aos contratos internacionais coube à escola estatutária italiana, na idade média, e perdura até hoje em vários países, inclusive no Brasil. É a regra do local de celebração do contrato. Embora os princípios dessa escola já fosse conhecidos, atribui-se a Bartolo a sua sistematização. Ele dividiu as questões contratuais entre as originadas do contrato e da sua forma (regidas pela lei do local da celebração) e as posteriores, aplicando-se a lei do local da execução. Bartolo também antecipou a possibilidade da aplicação de mais de uma lei³⁸.

Conexão significa um contato, uma ligação entre uma situação fática e a norma que vai reger essa situação. Os elementos de conexão são ocasiões, presentes em uma relação jurídica, que vêm a determinar o direito no qual será aplicado em dada relação, tanto no direito interno como no Direito Internacional.

³⁷ STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: LTR, 2003. p. 130.

³⁸ ARAÚJO, Nádia de. *Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira*. Rio de Janeiro: Renovar, 2008. p. 366.

Sendo o elemento de conexão quem irá indicar a lei a ser aplicada, tais elementos são tidos como³⁹ :

Nacionalidade - Vínculo político e jurídico que é estabelecido entre o estado e o indivíduo, mas a nacionalidade também pode ser usada nas obrigações.

Domicílio - local onde o indivíduo estabelece sua residência definitiva.

Autonomia da vontade - Em se tratando de relação contratual, as partes contratantes têm a opção de decidirem qual lei será aplicada.

Local da constituição das obrigações - Aplica-se a lei do país no qual as obrigações se constituíram.

Local da execução do contrato - Será aplicada a lei do país onde o contrato foi executado.

Lugar da situação da coisa (*lex rei sitae*) - Será aplicada a lei do país onde está a coisa, tal elemento é aplicado aos imóveis.

Também se consideram elementos de conexão a religião, raça, vizinhança. Mas no caso específico do nosso país, vulgo Brasil, este aplica como conexão o domicílio, de acordo com o artigo 7º da Lei de Introdução ao Código Civil brasileiro⁴⁰ que ressalta que a lei do país em que domiciliada a pessoa determina as regras sobre o começo e o fim da personalidade, o nome, a capacidade e os direitos de família.

Levando-se em conta que o Brasil adota como elemento de conexão o domicílio, pode-se notar então, que um contrato de compra e venda será internacional se realizado entre uma pessoa domiciliada no Japão e outra no Brasil, mesmo se as duas partes contratantes forem brasileiras e tal objeto de compra e

³⁹ ARAÚJO, Nádia de. Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira. Rio de Janeiro: Renovar, 2008. p. 366.

⁴⁰ BRASIL. Código Civil. 56.ed. São Paulo: Saraiva, 2005. p. 2.

venda encontre-se em terras brasileiras. Nota-se com isso que a nacionalidade como elemento de conexão de nada importa para a internacionalização de um contrato, pois em um caso de compra e venda realizada em território brasileiro cujas partes são irlandesas e paquistanesas, mas que ambas são domiciliadas no Brasil, tal contrato não terá caráter internacional.

De acordo com João Grandino Rodas⁴¹ no que diz respeito aos elementos de conexão, estes têm que ser divididos em três aspectos diferentes e independentes entre si, tais como:

- 1 Os elementos de conexão relativos à capacidade das partes obrigadas, que por sua vez se subdividem naqueles concernentes à capacidade da pessoa física e naqueles atinentes à capacidade da pessoa jurídica;
- 2 Os elementos de conexão relativos às obrigações em si, subdivididos em elementos de conexão relacionados aos aspectos extrínsecos ou formais das obrigações e elementos de conexão relacionados aos aspectos intrínsecos ou de fundo das obrigações;
- 3 E por fim, a vontade das partes como elemento de conexão.

No que concerne aos elementos de conexão relativos à capacidade das partes, cabe ressaltar, que uma obrigação, tanto sendo ela interna como internacional, para surtir efeitos necessita de certos requisitos, tais como a capacidade das partes, pois não tendo este requisito, a obrigação pode ter seus efeitos anulados ou negados.

De acordo com Irineu Strenger⁴² no que condiz aos elementos de conexão referentes às obrigações em si, salienta-se que estes se dividem em dois distintos grupos, sendo eles os que estão interligados com os aspectos extrínsecos ou formais das obrigações e os intrínsecos das obrigações. Os aspectos formais tratam de excepcionar à vontade em si, verificando a existência de atos jurídicos, já os de

Art. 7º. A lei do país em que for domiciliada a pessoa determina as regras sobre o começo e o fim da personalidade, o nome, a capacidade e os direitos de família.

⁴¹ RODAS, João Grandino. *Contratos Internacionais*, 3º revista atualizada e ampliada. São Paulo: Editora revista dos Tribunais, 2002. p. 222.

⁴² STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: LTR, 2003.

fundo tentam fazer com que a compreensão dos atos seja garantida, tal como o objeto da mesma.

No entanto, o princípio da autonomia da vontade como elemento de conexão, é hoje de extrema relevância, pois se baseia na vontade das partes, neste caso a manifestação da vontade individual acaba por influenciar na decisão da lei aplicável, e logo com isso, mesmo que indiretamente leva-nos à lei competente.

Quando lidamos com a lei aplicável aos contratos internacionais, há dois casos que devemos averiguar. Primeiramente quando o contrato é omissivo quanto ao direito que virá a ser aplicado e posteriormente quando as partes estabelecem o direito que virá a ser aplicado, sendo assim quando as partes que decidem qual direito será aplicado, estas se apóiam no princípio da autonomia da vontade. No caso de as partes não terem estabelecido uma lei aplicável, prevaleceram às normas do direito internacional privado, embora tal atitude não seja costumeira, ainda ocorre. E com isso cria-se um conflito de lei no espaço quanto a escolha da lei que deverá regular tal acordo.

Armando Alvares Garcia Junior salienta⁴³ : “se um contrato internacional apresenta pontos de conexão com ordenamentos de dois ou mais Estados, é necessário identificar qual ordenamento jurídico deve prevalecer para regular efetivamente o contrato”.

Os contratos internacionais por tratarem de dois ou mais ordenamentos jurídicos são considerados mais complexos. Assim, os contratos internacionais têm pontos de conexão com dois ou mais estados, e dado a isso devemos averiguar qual ordenamento está apto a regular o contrato, em se tratando do âmbito privado. Cabe salientar que a lei estrangeira poderá vir a ser aplicado em território brasileiro desde que a mesma não venha a ferir os bons costumes, a soberania nacional, a ordem pública, e as normas imperativas do nosso ordenamento.

⁴³ GARCIA Jr, Armando Alvares. Foro Competente e Lei Aplicável aos Contratos Internacionais. São Paulo: LTR, 2002. p. 20.

3.2 ELEMENTOS CONSTITUTIVOS

Um dos estudos mais indispensáveis e importantes dos contratos internacionais diz respeito ao seu processo de formação. Os contratos no âmbito interno apenas adotam os requisitos oferta e aceitação, mas os contratos internacionais mais uma vez diferenciam-se destes, pois exigem uma complexidade maior iniciando com sua formação, conclusão e execução, no entanto, além disto, existe toda uma negociação em torno deles, exigindo assim procedimentos específicos.

A estrutura jurídica dos contratos internacionais necessária é tida com: nome, partes, objeto, obrigações, eventos de inadimplemento, causas do inadimplemento, miscelânea, lei aplicável e jurisdição⁴⁴.

Os contratos, tanto internos como internacionais, consistem em três fases: a formação que é a geração do contrato, a conclusão que é o aperfeiçoamento e a execução que por fim vem a ser a consumação do mesmo.

Diante de tal fato observa Maristela Basso:

A fase de formação equivale ao período de geração propriamente dito do contrato, quando deixa o plano da cogitação e entra para o da existência. Através dela, as partes vão subindo os degraus de uma escada que as conduzirá a conclusão do negócio. A cada degrau galgado, elas revelam suas intenções e consolidam

⁴⁴ AMENDOLARA, Leslie. Técnicas de Elaboração de Contratos. Bauru: Edipro, 2000.

a disposição negocial, praticando atos que visam diretamente à celebração do contrato. Devemos considerar que cada degrau alcançado nesta escada imaginária compromete as partes e as vincula em direção à conclusão do negócio. Não é possível o retorno sem que o equilíbrio atingido venha a sofrer alterações. Se isso ocorrer levantar-se-á a questão da responsabilidade do agente causador. A subida desta escada, que conduz a conclusão, é uma operação na maioria das vezes longa e complexa, no que condiz aos contratos internacionais.⁴⁵

Depois de ocorridas as fases de formação e de negociação, entra em vigor o processo de aceitação no ato contratual que se constitui em um ato essencial para um contrato ter existência, condiz na concordância entre as partes, é o momento no qual o contrato definitivamente terá existência no mundo dos fatos jurídicos, sendo assim é considerado o ato conclusivo em toda etapa de formação dos contratos.

Os contratos internacionais estão à mercê dos fatos ocorridos no comércio internacional, e com isso têm se mostrado presente que o seu processo de conclusão é mais longo e pode se formular em diversas fases, que normalmente são obrigatórias.

3.2.1 Da Formação

O processo de formação dos contratos internacionais do comércio é considerado a parte de maior importância na etapa de ajuste de vontades. Isso se dá devido ao fato do mesmo gerar consequências jurídicas significativas e pela eficácia vinculativa dos entendimentos. Nos contratos internacionais é certo admitir que a formação tenha como objetivo a conclusão.

O momento de formação dos contratos é o conjunto de atos nos quais se encontram as vontades, que quanto consentidas fazem com que venha a existir o contrato. Mesmo embora as partes venham a demonstrar mais interesse na fase da execução dos contratos, é na execução que surgem as questões litigiosas, mas deve-se considerar que a maior parte dos problemas referentes aos contratos

⁴⁵ BASSO, Maristela. *Contratos Internacionais do Comércio*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002. p.17.

podem se solucionar mais facilmente se o momento de formação for valorizado, sendo mais cabível saber se o contrato é executável, deve-se verificar se foi validamente formado, e em que momento e lugar o contrato se formou.

No que condiz a formação dos contratos dispõe Irineu Strenger:

Chama-se formação do contrato internacional do comércio todas as fases, a partir das tratativas iniciais, que tem por finalidade a colocação de pressupostos do objeto consensual, com força vinculativa, e eficácia jurídica, que prevalece para todos com efeitos posteriores, salvo a revogação expressa das partes.⁴⁶

No âmbito dos contratos, estamos acostumados a situar-nos por dois estilos de formação, os que se formam instantaneamente (apresenta-se um instrumento de contrato e as partes se ineram e o firmam) que no caso seria a oferta versus a aceitação, e aqueles que se formam com um intervalo entre a oferta e aceitação, ou seja, os prolongados (as partes trocam propostas até que a proposta de um satisfaça a outra), assim destaca Maristela Basso⁴⁷.

Além disso, temos os contratos formados entre presentes e os contratos formados entre ausentes; considerando os formados entre presentes há uma série de eventuais acontecimentos decorrentes da globalização e dois meios de telecomunicação, que podemos vir a considerar, como no caso de pessoas em diferentes países contratando via internet simultaneamente, isto atualmente vem a ser considerado um contrato entre pessoas presentes, mas antigamente os contratos para serem considerados com pessoas presentes tinham que preservar alguns elementos necessários, como por exemplo, as partes estarem pessoalmente ou através de representantes legais no momento da contratação.⁴⁸

Diante dos fenômenos atuais, tal como a globalização e a crise econômica mundial, houve uma reviravolta no que condiz a formação dos contratos, mudando toda nossa maneira de compreendê-los.

⁴⁶ STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: LTR, 2003. p. 76.

⁴⁷ BASSO, Maristela. *Contratos Internacionais do Comércio*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

⁴⁸ BASSO, Maristela. *Contratos Internacionais do Comércio*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

De acordo com a obra *Contratos Internacionais do Comércio*, da autora Maristela Basso, o quadro abaixo reflete mais coerentemente a formação dos contratos internacionais⁴⁹:

Instantânea: Oferta X Aceitação → a) comunicação direta; b) comunicação indireta através da telemática.

Ex Intervallo: Oferta – Aceitação → a) comunicação direta; b) comunicação indireta através de correspondência epistolar; c) comunicação indireta através da telemática.

Ex intervallo temporis: Oferta – Negociação – Aceitação → a) comunicação direta; b) comunicação indireta através de correspondência epistolar; c) comunicação indireta através da telemática.

Certamente esta forma de interpor a formação dos contratos é mais adequada para o âmbito internacional, pois a visão do mundo globalizado afeta diretamente a formação dos tipos como contratos internacionais do comércio. Na formação, haverá o encontro das partes interessadas em firmar o contrato, sendo esta a iniciativa para a formação do contrato.

3.2.2 Preliminares da Negociação

Às vezes poderá ocorrer na fase de negociação, desentendimentos referentes à complexidade dos problemas referentes ao contrato, e com isso a negociação alonga-se no tempo, logo se torna difícil chegar a um acordo imediato e definitivo. Quando isto vier a ocorrer, têm-se a possibilidade de criar um acordo de

⁴⁹ BASSO, Maristela. *Contratos Internacionais do Comércio, Negociação – Conclusão – Prática*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002. p.75.

princípios ou promessa de contrato ou as cartas de intenção, no qual as partes vão estabelecer questões básicas referentes ao contrato, no entanto estas cartas não obrigam a concluir o contrato definitivo, mas criam fato jurídico, que se futuramente ocorrer a ruptura das negociações, a parte que sofrer prejuízo poderá adentrar com ação de reparação de prejuízos contra a parte que rompeu a negociação.⁵⁰

No que condiz a tais negociações, mesmo não havendo obrigação legal de cumprimento de contrato, devem os negociadores agir de boa-fé, mantendo assim uma conduta de lealdade, deixando explícito qualquer fato que poderia vir a causar a não contratação.

Analisando pela temática prática, quer dizer que nenhum contratante pode expor o outro, causando danos aos seus interesses, o certo é evitar inseguranças e incertezas, principalmente quando tais negociações envolvem despesas prévias. Para alguns autores, cada vez que o negociador romper seu dever de lealdade, deve reparar o prejuízo que causou ao outro, tais como os gastos realizados considerando o contrato futuro, bem como danos materiais e morais ocasionados pela tal ruptura.⁵¹

As negociações preliminares são atos preparatórios, mas são indispensáveis para a existência futura do contrato. Quando as partes propõem a compra ou venda de algo, cujos aspectos são indeterminados não está apresentando um contrato pronto e definitivo, este somente está convidando a outra parte para negociar. Assim dispõe Maristela Basso.⁵²

O convite para negociar não gera obrigações no âmbito jurídico diferente da proposta que, dependendo de como foi procedida pode englobar vínculos jurídicos; no entanto ambos, tanto o convite para negociar quanto a proposta, estão vinculadas ao processo formativo do contrato. Logo se supõem que as negociações

⁵⁰ BASSO, Maristela. *Contratos Internacionais do Comércio, Negociação – Conclusão – Prática*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

⁵¹ BASSO, Maristela. *Contratos Internacionais do Comércio, Negociação – Conclusão – Prática*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002. p.75.

⁵² BASSO, Maristela. *Contratos Internacionais do Comércio, Negociação – Conclusão – Prática*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

desenvolvem-se através da oferta, e se ocorrer tudo bem nas negociações poderá então encerrar-se com a conclusão do contrato.

Temos como exemplos de negociações preliminares⁵³ :

Cartas de Intenção (Letter of Intent) – Não trata-se de um contrato, e sim de uma dependência de certos condições e fatos, ou seja, não gera responsabilidade pré-contratual se as negociações não forem concretizadas. Pode-se considerar um acordo sobre certos elementos contratuais, importantes para o negócio a ser feito. Tem um valor moral.

Term Sheet – Trata-se dos termos e condições gerais de um negócio, podendo ser obrigatório ou não. Nota-se principalmente em Contratos de Joint Venture, Contratos de Distribuição assim como em Contratos de Financiamento Internacional.

Acordos de Confidencialidade – Tais acordos estão presentes principalmente nas aquisições e incorporações de empresas assim como na compra e venda internacional.

Acordos de Negociação Exclusiva – Ocorre quando as partes decidem se obrigarem durante um período exato de tempo não realizarem negociações com outras empresas, ou seja, não negociar paralelamente. Pode incluir-se cláusulas penais para o caso de um descumprimento.

3.2.3 Da Negociação

Logo, após as partes interessadas terem manifestado seus interesses e estas entrando em comum acordo, começa daí a chamada fase de negociação, que normalmente fazem com que apareçam as propostas e as contrapropostas, as quais podem vir a criar vínculos jurídicos de efeitos variados. O período de negociação

começa quando uma das partes comunica a outra sua intenção, cujas condições e quantidades serão dentro deste período determinadas.⁵⁴

Tanto no contexto interno como no internacional, os contratos não costumam surgir do nada, eles requerem e mais importante ainda, eles dependem de um mecanismo específico de esclarecimentos e entendimentos prévios e ajustes que devem conter no contrato, em seu processo de formação, sendo de grande relevância, pois serão estes esclarecimentos que criarão o vínculo jurídico, constituindo o intuito do futuro contrato que se mal feito poderá vir a causar danos.⁵⁵

Quando tratamos de contratos internacionais do comércio, não podemos deixar de ressaltar a importância do conhecimento do idioma, religião, costume e sistema jurídico das partes contratantes, pois isto é tão importante quanto à parte técnica que irá enquadrar as condições financeiras, os componentes dos produtos, a natureza das prestações a fornecer, logo os negociadores têm que dar grande importância a estes fatores.

A respeito da negociação conclui Irineu Strenger:

Enfim, a negociação é tipicamente procedimento de força vinculativa, à medida que a discussão dos problemas possa concomitantemente gerar compromissos ou atividades concernentes, que potencializem a possibilidade de danos em face de ruptura negocial preliminar.⁵⁶

A fase de negociação pode ser tida como uma fase de tratativas, um grupo de atos jurídicos que podem ser considerados atos pré-contratuais, que ainda não atingiram seu objetivo, que no caso vem a ser o acordo entre as partes.

Para simplificar tal explicação Maristela Basso cria o seguinte esquema:

⁵³ STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: LTR, 2003.

⁵⁴ BASSO, Maristela. *Contratos Internacionais do Comércio, Negociação – Conclusão – Prática*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

⁵⁵ BASSO, Maristela. *Contratos Internacionais do Comércio, Negociação – Conclusão – Prática*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

⁵⁶ STRENGER, Irineu. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: LTR, 2003. p. 116.

Modelo de Negociação

1. Discussão dos aspectos técnicos análise da máquina ou mercadoria objeto do contrato

(engenheiros e pessoal especializado) → a) qualidade; b) consumo; c) prestações etc.

Período

|

de
propriamente dito e do preço.

Definição do objeto contratual

negociação

|

2. Discussão dos Aspectos Jurídicos
conseqüência



a) data de entrega; b) modo de pagamento; c)

da inexecução; d) lei do contrato; e) fórum competente.

3.2.4 Da Aceitação

A aceitação é inestimável para a existência do contratos, sendo a mesma considerada um ato unilateral da parte que recebeu a proposta do ofertante. Além de indispensável, não é simplesmente tida com um “sim” das partes, pois logo após ter sido a oferta apresentada, a parte pode tomar diversas atitudes, na qual se pode destacar uma aceitação concreta da oferta, aceitar a oferta e modificar o que quiser no contrato, ou também se ter uma contraproposta. Mas, deixa-se claro, que tais hipóteses são de aceitação, pois pode haver também uma simples recusa.

A aceitação do contrato torna-se real quando ocorrer as assinaturas. De qualquer forma o documento é a prova de que o contrato existe, e neste documento deve constar que ocorreu uma aceitação clara e que não tenha sido inequívoca.

No entanto no Brasil, adotamos também a prova testemunhal, que consta nos artigos 400 e 401 do Código de Processo Civil Brasileiro:⁵⁷

Artigo 400. A prova testemunhal é sempre admissível, não dispondo a lei de modo diverso. O juiz indeferirá a inquirição de testemunhas sobre fatos: I – já provados por documentos ou confissão da parte; II – que só por documento ou por exame pericial puderem ser provados.

Artigo 401. A prova exclusivamente testemunhal só se admite nos contratos cujo valor não exceda o décuplo do maior salário mínimo vigente no país, ao tempo em que foram celebrados.

Logo, a tida aceitação pode dar-se de forma tácita ou expressa, na primeira forma, no caso a tácita, esta pode ser explicada quando as atitudes, atos e omissões da parte, ou seja, esta decorre do seu comportamento, no entanto na forma expressa, está é reconhecida em forma de palavras.

Estas duas formas de aceitação disputam no cenário internacional do comércio, e podemos notar isso na Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias (1980)⁵⁸ no que condiz que “toda declaração ou outro ato do destinatário que indique assentimento a uma oferta constituirá aceitação”, estando prescrito no artigo 18, primeira parte. Tal Convenção também determina que em se tratando de oferta e de tais práticas que as partes tenham vindo a estabelecer entre elas ou dos usos, o destinatário poderá vir a expressar seu aceite executando um ato relativo, como por exemplo, expedir as mercadorias, ou pagar, sem mesmo comunicar a quem efetuou a proposta, e com isso a aceitação tornará concreta, desde que tenha lugar dentro do prazo estabelecido. Estando expresso no artigo 18 inciso 3.

Assim, dispõe o Artigo 18 da Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias:

Article 18

⁵⁷ CAHALI, Yussef Said. Código Civil, Código de Processo Civil, Código Comercial, Legislação Civil, Legislação Processual Civil e empresarial, Constituição Federal. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2007. p. 611.

⁵⁸ United Nations Convention on contracts for International Sale of Goods. Disponível no site: <[Http://www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)>. Acesso: 26 mar. 2013.

(1) A statement made by or other conduct of the offeree indicating assent to an offer is an acceptance. Silence or inactivity does not in itself amount to acceptance.

(2) An acceptance of an offer becomes effective at the moment the indication of assent reaches the offeror. An acceptance is not effective if the indication of assent does not reach the offeror within the time he has fixed or, if no time is fixed, within a reasonable time, due account being taken of the circumstances of the transaction, including the rapidity of the means of communication employed by the offeror. An oral offer must be accepted immediately unless the circumstances indicate otherwise.

(3) However, if, by virtue of the offer or as a result of practices which the parties have established between themselves or of usage, the offeree may indicate assent by performing an act, such as one relating to the dispatch of the goods or payment of the price, without notice to the offeror, the acceptance is effective at the moment the act is performed, provided that the act is performed within the period of time laid down in the preceding paragraph.⁵⁹

Logo, existe um detalhe importante no que trata as relações de aceitação no âmbito internacional, pois na maior parte das vezes, esta é realizada através de meios de telecomunicação, dadas às circunstâncias de localidade das partes, e com isso cabe a parte que conduziu a proposta, estabelecer a forma pela qual a outra parte deverá demonstrar sua aceitação. E também caso a aceitação venha a ser de forma silenciosa, o direito interno poderá não vir a satisfazer as expectativas de quem realizou a proposta, por isso a Convenção de Viena sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias, determina em seu artigo 18, *in fine* “o silêncio ou inércia, por si só, não constituem aceitação”.

Poderá ocorrer de a aceitação chegar ao ofertante após o prazo por ele fixado ter expirado, neste caso chamamos de aceitação tardia, e esta aceitação tardia poderá ainda vir a valer como uma nova proposta. Há também os casos de retratação e também de contraproposta. A retratação da aceitação ocorre quando o aceitante retira ou anula os efeitos da aceitação já feita, mas isso só pode ocorrer

⁵⁹ United Nations Convention on contracts for International Sale of Goods. Disponível no site: <[Http://www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)>. Acesso: 26 abril. 2013.

A Convenção de Viena teve seu surgimento em 1980 e tinha como objetivo a busca da unificação dos contratos de compra e venda internacional, a respeito desse assunto cabe dizer que teve início com o UNIDROIT (Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado). O texto da Convenção de Viena foi adentrado em vigor somente em 1988 quando recebeu a subscrição de 11 países, atualmente tal número tem crescido, no entanto não são todos os subscritos que dão vigência aos mandamentos da Convenção de Viena. Cabe também salientar que a Convenção de Viena de 1980 ocupa-se da formação do contrato e fixação de direitos e deveres das partes contratantes.

gerando efeitos antes de a aceitação chegar ao autor da oferta. E a contraproposta ocorre quando o aceitante quer introduzir um elemento novo na proposta, quando o aceitante em sua declaração de aceitação expressa alguns desejos que não constavam na oferta.

3.3 CLÁUSULAS IMPORTANTES

São cláusulas indispensáveis em um contrato internacional⁶⁰:

- Qualificação dos contratantes;
- Finalidade do contrato;
- Direitos e deveres das partes contratantes;
- Detalhes do projeto, e detalhes quanto a sua localização;
- Força maior ou imprevisão;
- Entendimento entre as partes quanto à lei aplicável aos contratos;
- Sigilo contratual;
- Idioma utilizado no contrato;
- Convenção arbitral que futuramente pode vir a ser utilizada;

⁶⁰ AMARAL, Antônio Carlos Rodrigues do. *Direito do Comércio Internacional*. São Paulo: Aduaneiras. 2004.

3.3.1 Cláusula de Força Maior

As mesma é utilizada com base no conceito do inevitável, protegendo o contratante de fatos que embora possíveis não podem ser evitados pelo mesmo, exonerando com isso, a sua responsabilidade diante de tais fatos. Sendo cabível em casos de eventos da natureza, como furacões, vulcões, tsunamis, terremotos, assim como eventos relacionados a terrorismo, guerras, conflitos armados, invasões, e também em casos de explosões, incêndios, destruição das máquinas utilizadas para o feitiço de certo produto, greve dos meios de comunicação e dos meios de transporte.⁶¹

Tal cláusula dá ao contratante a possibilidade de mais tempo para o pagamento da obrigação de certo produto quando se tratando de fatores não previstos.

Exemplo de uma Cláusula de Força Maior⁶²:

“A parte não está responsável pelo descumprimento de qualquer uma de suas obrigações caso a mesma prove que o descumprimento decorreu de um impedimento além de seu controle, sendo o mesmo imprevisível no momento da celebração do contrato, ou que suas conseqüências não poderiam vir a ser contornadas ou evitadas”.

3.3.2 Cláusula de Hardship

Hardship significa adversidade, necessidade ou privação. Tal cláusula cria a possibilidade de renegociar certas condições e termos do contrato caso venha a

⁶¹ STRENGER, Irineu. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: LTR, 2003

⁶² Material retirado do Módulo de Contratos Internacionais do curso de Pós Graduação em Relações Internacionais da ESPM. Disponibilizado pelo Professor Lúcio Feijó Lopez.

ocorrer algum evento que gere desequilíbrio entre as partes contratantes, onde uma parte é mais beneficiada ou prejudicada que a outra. Tais fatos podem ocorrer devido a desvalorização cambial, majoração tributária ou aumento do preço de certos insumos.⁶³

Por exemplo: Um contrato de distribuição firmado em 2005 e com término em 2009, o dólar em 2005 estava em uma média de mais ou menos R\$ 2,00 e com uma crise financeira o dólar começa a subir chegando á R\$ 2,50, o que antes era pago no valor de R\$ 1,60 pela parte brasileira agora é pago á R\$ 2,50. Logo, isso muda as bases financeiras do contrato, pois onde havia lucro agora há prejuízo ou a não venda do produto pois houve um crescimento em seu custo.

Tal cláusula é considerada uma proteção futura que possibilita a renegociação do contrato quando se tratando de imprevisão econômica.

Exemplo de uma Cláusula de Hardship da Câmara de Comércio Internacional⁶⁴:

“Os participantes deste contrato estão obrigados a cumprir suas funções ainda que os eventos tenham uma performance mais onerosa do que poderia ser tolerável se tivessem sido antecipadas a tempo da conclusão do contrato”. Se apesar do parágrafo 1 desta cláusula os participantes do contrato provarem que:

*A performance continuada deste contrato, acabou se tornando excessivamente onerosa de ser cumprida por causa de um evento fora do controle razoável, e o mesmo não foi tolerável e não esperado até a conclusão do tido contrato;

*Se não foi possível ter-se evitado as conseqüências do evento que pode ocorrer;

⁶³ MELO, Jairo Silva. Contrato Internacional e Cláusulas Hardship. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

⁶⁴ Câmara de Comércio Internacional. Material disponível do site: <[Http://www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)>. Acesso: 02 abr. 2013.

*As partes estão permitidas a um tempo razoável desde a invocação desta cláusula, a negociar alternativas aos termos contratuais para as conseqüências de tal evento.

3.3.3 Cláusula de Concorrência Predatória

Para exemplificar a explicação de o que significa concorrência predatória dá-se o seguinte exemplo: Digamos que estamos lidando com um produto específico em um contrato de distribuição e diante disso entra um concorrente no mercado e o mesmo vem a domina-lo, logo, eu não tenho como competir com o mesmo. Se colocada no contrato uma cláusula de concorrência predatória há uma liberação da obrigação pois torna-se impossível a concorrência diante deste fato. Com isso, se diante da ocorrência de tal contrato, algum competidor de qualquer uma das partes estiver prestes adentrar o território, vendendo produtos similares com custo mais baixo, podendo afetar as quotas mínimas de venda do parceiro contratual, as partes ao notarem tal ação de concorrência predatória ou de dumping concordam em se encontrarem para discutir os termos do contrato, ou seja, abre a possibilidade de discussão do mesmo.⁶⁵

Exemplo de uma Cláusula de Concorrência Predatória⁶⁶:

“Se na duração dos termos deste acordo, algum competidor de XXXX e/ou YYYY entrar ou cogitar entrar no território para promover, fazer marketing ou vender produtos que são substancialmente similares e com preços mais baixos que os preços dos produtos vendidos por

⁶⁵ GARCEZ, José Maria Rossani. Contratos internacionais Comerciais: Planejamento, Negociação, Solução de Conflitos, Cláusulas Especiais, Convenções Internacionais. 1 ed. São Paulo: Saraiva, 1994.

⁶⁶ GONZALEZ, Llanesa Paloma. Contratos: Modelos de contratos, Clausulas y Condiciones Genera Les Comentadas. Barcelona: Editorial Bosch S.A., 2003.

YYY no território, qual poderá afetar a habilidade de YYYY de suprir com o mínimo de compras ou manter/aumentar a divisão do mercado de tal produto, as partes concordam sobre vindo a estar consciente de tal ação de dumping ou precatória comercial por competidor de se encontrarem nos próximos 20 dias para discutir os preços dos produtos e outros termos relacionados do acordo, visando manter a ordem nos produtos competitivos no território”.

3.3.4 Cláusula de Responsabilidade

Tal cláusula exonera a responsabilidade de uma das partes diante de algum fato, por exemplo, na venda de produtos alimentícios, vindo tal produto a causar problemas de saúde nas pessoas que o consumiram, estas pessoas vem a ingressar ação contra o distribuidor do produto e não ao fabricante do mesmo. Por isso esta cláusula é colocada em contratos para isentar a parte de futuras responsabilidades advindas de tal produto.

Exemplo de Cláusula de Desunificativo⁶⁷::

“A parte XXX deve indenizar, defender, e assegurar YYY de qualquer e todas responsabilidades, danos, perdas, pagamentos e custas (incluindo eventuais gastos advocatícios) advindos de todas responsabilidades por reclamações a respeito de produtos trazidos por terceira parte e relacionados com uso, armazenagem, designe ou manufatura e ou quebra de obrigações deste acordo, e/ou atos negligentes de omissão da parte de XXX (ou, em cada caso, qualquer pessoas por quem XXX for responsável)”.

3.3.5 Cláusula de Confidencialidade

Dado ao fato dos contratos internacionais tratarem de uma troca de segredos tal cláusula é de bastante relevância, a mesma tem muita utilização em contratos envolvendo transferência tecnologia.

Exemplo de Cláusula de Confidencialidade⁶⁸:

“As partes não podem revelar a qualquer terceira parte, qualquer informação confidencial assim como segredos de negócios particulares de técnicas de know-how, documentos que eles receberam de outro ou vieram do conhecimento em conexão com o presente acordo. Tal obrigação de confidencialidade deve continuar depois da vida do presente acordo”.

3.3.6 Cláusula de Rescisão Contratual

Sobrevindo alguns eventos na relação contratual as partes podem ter o direito de rescindir o contrato sem indenização ou com, dependendo de cada caso específico. Advindo o caso de a parte ter um contrato de distribuição com uma um parceiro dos Estados Unidos, distribuindo o produto aqui no Brasil e tendo um competidor da Alemanha com produto similar, logo, em contingencia do mercado o competidor alemão vem a comprar o parceiro americano, com isso tal competidor torna-se também proprietário do fornecedor.

Diante de tal mudança a cláusula de rescisão é um alicerce para caso uma das partes queira analisar suas opções visando não correr o risco de perder seu espaço no mercado tenha o direito de rescindir o contrato. Tais formas de rescisão do contrato tentam prever, antever ou dar saída nos contratos.

⁶⁷ GONZALEZ, Llanesa Paloma. Contratos: Modelos de contratos, Clausulas y Condiciones Genera Les Comentadas. Barcelona: Editorial Bosch S.A., 2003.

⁶⁸ STRENGER, Irineu. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: LTR, 2003

Exemplo de Cláusula de Rescisão Contratual⁶⁹::

“Este acordo pode terminar sobre a ocorrência dos seguintes eventos:
 a) qualquer uma das partes falhar ao cumprir qualquer uma destas obrigações sob este acordo, corrigir qualquer falha no prazo de 30 dias desde a data que a notícia foi escrita até o efeito para a outra parte. b) falência de alguma das partes, desapropriação de todos os negócios ou bens de qualquer uma das partes, dissolução ou liquidação de qualquer uma das partes, e aquisição do controle majoritário de qualquer uma das partes antes da aprovação da outra parte.

4 MÉTODO DE SOLUÇÃO DE CONTROVÉRSIAS

4.1 Litigioso

Quando a solução de conflitos é decidida através da solução litigiosa significa que a mesma é levada ao poder judiciário para buscar a reparação do dano. É competente a justiça brasileira exclusivamente no casos dos artigo 12 da Lei de Introdução ao Código Cível e artigo 13 do Código de Processo Civil. E é concorrente a justiça brasileira nos casos expressos no artigo 12 da Lei de Introdução ao Código Civil e artigo 88 do Código de Processo Civil.

A Lei de Introdução ao Código Civil dispõe⁷⁰

Artigo 12. É competente a autoridade judiciaria brasileira, quando for o réu domiciliado no Brasil ou aqui tiver que ser cumprida a obrigação.

§ 2º. A autoridade judiciaria brasileira cumprirá, concedido o exequátur e segundo a forma estabelecida pela lei brasileira, as diligencias deprecadas por autoridade estrangeira competente, observando a lei desta, quanto ao objeto das diligencias.

O Código de Processo Civil dispõe⁷¹ :

⁶⁹ GONZALEZ, Llanesa Paloma. Contratos: Modelos de contratos, Clausulas y Condiciones Genera Les Comentadas. Barcelona: Editorial Bosch S.A., 2003.

⁷⁰ BRASIL. Código Civil. 56.ed. São Paulo: Saraiva, 2005, p. 5.

⁷¹ CAHALI, Yussef Said. Código Civil, Código de Processo Civil, Código Comercial, Legislação Civil, Legislação Processual Civil e empresarial, Constituição Federal. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2007, p. 557 e 568.

Artigo 13. Verificando a incapacidade processual ou a irregularidade da representação das partes, o juiz, suspendendo o processo, marcará prazo razoável para ser sanado o defeito. Não sendo cumprido o despacho dentro do prazo, se a providencia couber:

I – ao autor, o juiz decretará a nulidade do processo;

II – ao réu, reputar-se-á revel;

III – ao terceiro, será excluído do processo.

Artigo 88. É competente a autoridade judiciária brasileira quando:

I – o réu, qualquer que seja a sua nacionalidade, estiver domiciliado no Brasil;

II – no Brasil tiver de ser cumprida a obrigação;

III – a ação se originar de fato ocorrido ou de ato praticado no Brasil.

Parágrafo único. Para o fim do disposto no n. I, reputa-se domiciliada no Brasil a pessoa jurídica estrangeira que aqui tiver agência, filial ou sucursal.

Se esta forma de solução de conflitos for requerida para cuidar de futuros conflitos diante do contrato, deve ser expreso no mesmo através de uma cláusula onde a mesma elegerá o judiciário para solucionar.

Como por exemplo: “O acordo deve ser governado e construído de acordo com as leis do Estado da Califórnia, sem ganhar efeito com os conflitos dos princípios legais. As reclamações trazidas por qualquer uma das partes devem ser matéria da jurisdição da corte do Estado da Califórnia localizado na cidade de Los Angeles”.

4.1.1 Foro Competente

O foro competente quando expreso nas cláusulas contratuais não há porque gerar dúvida, mas tem a possibilidade de não estar previsto, o que muitas vezes ocorre.

Logo, existem três possíveis foros: O foro do país onde se localiza o vendedor ou prestador de serviços, o foro do país onde se localiza o comprador ou beneficiado pelos serviços, ainda o foro de um terceiro país. O foro de um terceiro país tem sido mais utilizado, pois descarta eventuais problemas que podem surgir quando estabelecido o foro do comprador ou do vendedor. Quando tal foro de um

terceiro país é escolhido, tem-se de estabelecer a *ratio júris* referente a validade da escolha de um terceiro país, pois tal foro não tem ligação alguma com as partes do ato contratual. Com isso, o direito sede validade para o foro onde tramitará a ação judicial, logo a vontade é o suficiente para dar legitimidade a escolha do foro.⁷²

Por exemplo: Contrato internacional de compra e venda com uma parte nos Estados Unidos e outra no Reino Unido, a Coréia do Sul poderá sediar o foro. Por tratar-se de países que adotam o sistema Common Law, tendo suas práticas e costumes como lei e sendo o contrato a lei aplicável se valendo do princípio da autonomia da vontade, os contratantes podem escolher o foro que quiserem sem com isso vir a ferir as normas internas, diferente do Brasil que os contratantes não podem se valer de tal princípio.

Poderá ocorrer que por exemplo um contrato de distribuição entre Brasil e Estados Unidos tenha em suas cláusulas como foro competente o americano, e tenha sido regido por lei americana e tal contrato vir a ser executado no Brasil, a distribuição é feita no Brasil e o parte brasileira entra com a ação em seu território, se o parceiro americano não responder tal ação (pois com base no contrato o Brasil não é competente para dirimir tal conflito), logo a justiça americana não reconhecerá tal execução, ou seja, se a parte não responder a execução tal ação não terá validade para a mesma. Nos Estados Unidos não se conseguiria executar a lei brasileira pois iria contra o contrato, ou seja contra a lei americana.

No entanto, nos contratos internacionais o foro indicado pelas partes na maior parte das vezes é considerado genérico, pois somente indicará o país em que a suposta ação judicial deverá tramitar, logo, em um contrato internacional pode constar que o foro competente é o brasileiro, entretanto é genérico, pois não consta o juízo ou o tribunal que será competente para apreciar a causa, então seguindo uma ordem, podemos dizer que primeiramente as partes irão indicar o foro competente, e posteriormente devem averiguar as regras processuais e de organização judiciária do país do foro, para assim poder ser identificado qual será o juízo competente para a apreciação da causa.⁷³

⁷² GARCIA Jr., Armando Álvares. Foro Competente e Lei aplicável aos Contratos Internacionais. São Paulo: LTR, 2002.

⁷³ GARCIA Jr., Armando Álvares. Foro Competente e Lei aplicável aos Contratos Internacionais. São Paulo: LTR, 2002.

Armando Alvarez Garcia Jr. observa que: *“quando não constar no contrato qual seria o foro específico, há então duas opções para o autor da ação: propor ação em qualquer setor judiciário do país ou propor ação na capital do país em que o foro genérico foi especificado. A princípio se no contrato estiver especificado somente o foro genérico, a ação poderá correr em qualquer cidade que esteja sediada no foro genérico”*.⁷⁴

Nota-se então, que a escolha do foro não é considerada de tal forma um obstáculo; o obstáculo é descobrir se tal escolha tem eficácia perante a autoridade judiciária interna.

4.2 DA ARBITRAGEM

A partir da década de 90 notou-se que o judiciário por si só não tinha capacidade para suprir a grande demanda para a solução de controvérsias, e com isso viu-se necessário a busca por outras soluções e com isso criou-se o foro de mediação. Tal foro tinha como por fim dirimir os conflitos através da mediação, onde as partes entre elas mesmas vêm a resolver o problema, tendo um juiz parcial como mediador. E desde então também houve uma demanda maior pelas arbitragens no cenário internacional.⁷⁵

Há de se ressaltar que a mediação e a conciliação são institutos independentes e estas requerem a concordância e o consentimento das partes para ter efeito no âmbito jurídico, diferente da arbitragem que tais efeitos decididos após o conflito geram obrigatoriedade imediata para as partes.

Quando falamos em arbitragem devemos considerar a corte internacional de arbitragem da câmara de comércio internacional (CCI). Tal corte foi fundada em 1923, e sua sede internacional encontra-se em Paris, mas os tribunais arbitrais por

⁷⁴ GARCIA Jr., Armando Álvares. Foro Competente e Lei aplicável aos Contratos Internacionais. São Paulo: LTR, 2002.

⁷⁵ CARMONA, Carlos Alberto. Arbitragem e Processo. Um Comentário à Lei 9.307/96. São Paulo: Malheiros Editores, 1998.

ela constituídos possuem árbitros de todas as nacionalidades, a cada ano há em torno de 90 ou mais nacionalidades diferentes como partes nas desavenças. Tal corte não tem como fim resolver os litígios a ela enviados, o seu papel é de supervisor e administrador, sempre visando benefícios para as partes e para os tribunais arbitrais, assim como garantir o bom andamento dos conflitos que estão submetidas ao seu regulamento de conciliação e de arbitragem.⁷⁶

Para Carlos Alberto Carmona⁷⁷ : “A arbitragem é um meio alternativo de solução de controvérsias através da intervenção de uma ou mais pessoas que recebem seus poderes de uma convenção privada, decidindo com base nela, sem intervenção estatal, sendo a decisão destinada a assumir a mesma eficácia de uma sentença judicial.”

São cinco os casos em que a arbitragem pode vir a ser recorrida, entre eles destacam-se:⁷⁸

- Entre Estados;
- Entre Estado e particular nacional;
- Entre Estado e particular estrangeiro;
- Entre particulares sujeitos a sistemas jurídicos diferenciados, e entre particulares sujeitos ao mesmo sistema jurídico.

Mas neste estudo cabe somente analisarmos as arbitragens utilizadas nos casos dos contratos internacionais do comércio, unicamente os que estão ligados ao setor privado, regidos pelo direito internacional privado.

Estas arbitragens vêm se tornando cada vez mais requisitadas e atuantes no mundo contemporâneo, pois são consideradas mais benéficas e menos desgastantes para ambas as partes, pois o litígio irá ter uma resolução mais rápida

⁷⁶ ENGELBERG, Esther. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: Atlas, 2003. p. 56.

⁷⁷ CARMONA, Carlos Alberto. Arbitragem e Processo. Um comentário à lei 9.307/96. São Paulo: Malheiros Editores, 1998.

⁷⁸ ENGELBERG, Esther. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: Atlas, 2003.

e eficiente, preservando assim as relações existentes entre as partes que se desentenderam devido ao litígio no contrato.

Esther Engelberg⁷⁹ salienta que a convenção de arbitragem pode dar-se através de duas espécies de contratos:

- 1 A cláusula compromissória, inserta no contrato principal ou em documento apartado que a ele se refira, é a convenção através do qual as partes comprometem-se a submeter à arbitragem litígios futuros, relativamente a tal contrato.
- 2 O compromisso arbitral é a convenção através da qual as partes submetem um litígio à arbitragem de uma ou mais pessoas. O compromisso arbitral é um contrato em separado; contém a nomeação de árbitros ou árbitro com a finalidade de dirimir litígios presentes, a exata indicação do objeto da controvérsia e os limites da *res judicata* arbitral.

Logo, é necessário haver previsão da arbitragem em contrato, através de cláusula compromissória ou documento escrito à parte. De qualquer forma cabe salientar que são as partes quem escolhem os árbitros da entidade da lei, assim como só será cabível recurso da decisão arbitral caso haja nulidade da mesma. Pela nossa legislação brasileira de arbitragem, uma arbitragem não pode se estender por mais de seis meses ou o prazo estabelecidos pelas partes.⁸⁰

Não há nenhuma forma de restrição quando a liberdade das partes na escolha do direito a ser aplicado, assim como o lugar que sediará a arbitragem, tal como o idioma a ser utilizado. Entretanto é recomendado pela CCI que as partes que pretendem recorrer a arbitragem em seus conflitos incluam uma cláusula em seus contratos, tal cláusula está abaixo descrita⁸¹ :

“Todas as desavenças que derivem deste contrato serão dirimidas definitivamente de acordo com o Regulamento de Conciliação e de Arbitragem da Câmara de Comercio Internacional, por um ou mais árbitros nomeados em conformidade com esse Regulamento.”

⁷⁹ ENGELBERG, Esther. Contratos Internacionais do Comércio. São Paulo: Atlas, 2003.

⁸⁰ CARMONA, Carlos Alberto. Arbitragem e Processo. Um Comentário à Lei 9.307/96. São Paulo: Malheiros Editores, 1998.

Quando se pretende estabelecer a nacionalidade da arbitragem tem de se levar em conta o local onde o tribunal arbitral está estabelecido, o domicílio e a nacionalidade das partes, pois a lei que regulará tal arbitragem será a da nacionalidade. O Brasil estabelece o lugar da arbitragem como critério de acordo com o artigo 34 parágrafo único da lei 9307- 96 que prevê⁸²: “considera-se sentença arbitral estrangeira a que tenha sido proferida fora do território nacional”.

Logo, a sentença arbitral que tenha sido ditada em território nacional, é considerada nacional, mesmo que as partes sejam sediadas no exterior, tendo o objeto alguma conexão internacional e tal lei que rege o contrato também seja estrangeira e com isso o STF não necessita homologar para ser executada no país, entretanto se o laudo arbitral for ditado fora do território nacional, mesmo tendo conexão com o contrato firmado no Brasil, tendo sua regência feita pelas leis brasileiras, e as partes sejam brasileiras e resididas aqui, e tenham decidido que as leis brasileiras iriam reger o litígio, terá tal decisão que passar pela homologação do STF para que venha a ter validade e possa vir a ser executada⁸³.

Conclui-se que a arbitragem é uma forma de solução de controvérsias na qual as partes que estão interligadas a uma relação jurídica estabelecem de comum acordo afastar o poder judiciário de seus conflitos. Tal decisão transfere os poderes a um terceiro árbitro para que possa vir a solucionar futuros conflitos. Sendo assim, a arbitragem é uma forma mais rápida e eficiente no que condiz aos meios de solução de controvérsias, e requisitada cada vez mais no âmbito internacional para poupar incômodos, pois os contratantes confiam mais e se incomodam menos estabelecendo uma corte arbitral do que se viessem a contar com o poder judiciário, o que certamente seria mais desgastante para as partes envolvidas.

⁸¹ ENGELBERG, Esther. *Contratos Internacionais do Comércio*. São Paulo: Atlas 2003.

⁸² Lei número 9.307 de Setembro de 1996- Sobre Arbitragem. Disponível no site: <[Http://www.planalto.gov.br](http://www.planalto.gov.br)>. Acesso: 10 mai. 2013.

Artigo 34. A sentença arbitral estrangeira será reconhecida ou executada no Brasil de conformidade com os tratados internacionais com eficácia no ordenamento interno e, na sua usência, estritamente de acordo com os termos desta Lei.

Parágrafo único. Considera-se sentença arbitral estrangeira a que tenha sido proferida fora do território nacional.

⁸³ CASELLA, Paulo Borba. *Arbitragem - A Nova Lei Brasileira (9.307/96) e a Praxe Internacional*. São Paulo: LTR, 1997.

Exemplo de Cláusula Arbitral⁸⁴

I - As partes concordam que qualquer divergência ou disputa resultante deste contrato será submetida à arbitragem. Cada uma das partes designará 1 (um) árbitro, e os dois juntos designarão um terceiro árbitro, que será o Presidente, com a função de desempataador. Se qualquer uma das partes deixar de nomear seu árbitro dentro de 15 (quinze) dias após o recebimento de solicitação expressa nesse sentido, esse árbitro, a pedido da outra parte, poderá ser nomeado pelo representante no Brasil na Câmara Internacional de Comércio. Se os 2 (dois) árbitros nomeados pelas partes não acordarem sobre a designação do sétimo árbitro, dentro de 15 (quinze) dias, contados da designação dos mesmos, o representante no Brasil na Câmara Internacional do Comércio, a pedido de qualquer uma das partes, designará o árbitro que estiver faltando. Na falta ou impedimento de qualquer um dos árbitros, o seu sucessor será designado da mesma forma que foi designado o árbitro a quem sucede.

II - A arbitragem deverá ocorrer na Cidade de São Paulo- SP, na Câmara Internacional de Comércio – *ICC International Chamber of Commerce*.

III - Os árbitros indicados deverão, obrigatoriamente, ser fluentes na língua portuguesa e se tratando de contrato regido em mais de um idioma deveram os árbitros serem fluentes em ambos e terem conhecimento neste areá, tendo especialização e dominar tal assunto em questão.

IV - O custo total da arbitragem, bem como os honorários advocatícios resultantes do processo de arbitragem, serão suportados pela parte perdedora.

V - À exceção dos dispositivos contidos nesta cláusula 14, a arbitragem será conduzida em conformidade com as Regras de Conciliação e Arbitragem da Câmara Internacional de Comércio, e quando as referidas Regras de Arbitragem forem omissas, será aplicada a lei em vigor no Brasil.

⁸⁴ Corte Internacional de Arbitragem da Câmara de Comércio Internacional. Material disponível no site: <<http://www.iccwbo.org>>. Acesso: 02 abr. 2013.

VI - A ausência ou o inadimplemento de qualquer das partes com relação à arbitragem não deverá impedir ou atrapalhar o procedimento de arbitragem em todas ou qualquer de suas etapas.

VII - A Sentença Arbitral elaborada em decorrência da aplicação desta cláusula 14, será proferida em 90 (noventa) dias, contados da nomeação do último árbitro e expressa em documento escrito, devendo conter todos os requisitos obrigatórios elencados no Art. 26 da Lei 9307/96, não estando esta, ainda, sujeita à apreciação da matéria pelo judiciário, recurso e/ou homologação.

VIII - As partes elegem a lei brasileira como a Lei Aplicável ao contrato.

IX - Para os fins previstos na Lei 9.307/96, as partes elegem o foro da Comarca da capital do estado de São Paulo, com renúncia de qualquer outro.

5 CONCLUSÃO

O objetivo deste trabalho foi apresentar de forma prática e objetiva os diversos procedimentos dos contratos internacionais do comércio na área do direito internacional privado e sua perspectiva em relação a Lex Mercatoria. Não se teve a intenção de aprofundar o estudo sobre os contratos internacionais no âmbito do direito internacional público.

Estudou-se o conceito de contratos nacionais e internacionais buscando com isso suas diferenças significativas o que certamente facilitou a interpretação dos elementos constitutivos assim como as soluções de conflitos cabíveis aos mesmos, caso estes venham a ser quebrados. Notou-se que a Lex Mercatoria tem grande

influencia nos mesmos e que os contratos buscam fixar regras em suas cláusulas com o consentimento dos contratantes para certificarem-se que no futuro possam vir a ter segurança.

Levando em consideração como o Brasil adota seus conceitos de contrato internacional, não podemos esquecer que estes são caracterizados por um elemento de conexão entre o contrato e o ordenamento jurídico que irá regular. Tal elemento de conexão é o que interliga o contrato a dois ou mais ordenamentos jurídicos.

Então, de acordo com o conceito brasileiro, é considerado um contrato internacional qualquer acordo realizado com partes dentro do nosso território e partes que não estejam dentro do nosso país, e também quando um contrato é realizado dentro de um país para ser executado dentro de outro.

Destacou-se que estes contratos na maior parte das vezes são realizados entre empresas normalmente sem participação direta com os governos de seus respectivos países, mas de grande importância para suas economias públicas devido à movimentação de dinheiro. Com isso podemos notar que há necessidade da troca de bens e serviços entre as nações.

O tema sobre contratos internacionais do comércio apresenta-se de grande relevância, pois atualmente com a globalização vê-se necessário a implementação destes no cenário mundial e com isso, entende-se que considerando seu contexto, os contratos internacionais do comércio são de extrema importância para o regimento do comércio internacional e conseqüentemente uma forma de manter relações internacionais benéficas na esfera internacional.

Tendo em vista o que foi exposto, pode-se concluir que, futuramente, os contratos internacionais irão tornar-se cada vez mais comuns na movimentação econômica mundial e com isso haverá uma flexibilidade maior, principalmente, no que condiz ao sistema judiciário brasileiro.

Diante disso, avalia-se a importância da discussão do assunto, por se tratar de um tema atual que surgiu para facilitar a solução dos problemas do mundo globalizado e agilizar a troca de bens e serviços entre as nações

6 REFERÊNCIAS

AMARAL, Antônio Carlos Rodrigues do. **Direito do Comércio Internacional**. São Paulo: Aduaneiras. 2004.

AMENDOLARA, Leslie. **Técnicas de Elaboração de Contratos**. Bauru: Edipro, 2000.

ARAÚJO, Nádia de. **Direito Internacional Privado: Teoria e Prática Brasileira**. Rio de Janeiro: Renovar, 2008.

BASSO, Maristela. **Contratos Internacionais do Comércio, negociação, conclusão, prática**. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

BRASIL. **Código Civil Brasileiro**. São Paulo: Saraiva, 2007.

BRASIL. **Código de Processo Civil**. São Paulo: Saraiva, 2008.

CAHALI, Yussef Ssaid. **Código Civil, Código de Processo Civil, Código Comercial, Legislação Civil, Legislação Processual Civil e Empresarial, Constituição Federal**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2007.

CARMONA, Carlos Alberto. **Arbitragem e Processo. Um Comentário à Lei 9.307/96**. São Paulo: Malheiros Editores, 1998.

CASELLA, Paulo Borba. **Arbitragem - A Nova Lei Brasileira (9.307/96) e a Praxe Internacional**. São Paulo: LTR, 1997.

COUTINHO, Dirceu M. **Globalizantes e Globalizados**. São Paulo: Aduaneiras, 2003.

DOLINGER, Jacob. **Direito Internacional Privado: Parte Geral**. 4. Rio de Janeiro: Renovar, 1996.

ENGELBERG, Esther. **Contratos Internacionais do Comércio**. São Paulo: Atlas, 2003.

FRANÇAIS, Code de Procédure Civile 1981. Disponível no site <[Http://www.legifrance.gouv.fr](http://www.legifrance.gouv.fr)>. Acesso: 25 abr. 2013.

GARCEZ, José Maria Rossani. **Contratos internacionais Comerciais: Planejamento, Negociação, Solução de Conflitos, Cláusulas Especiais, Convenções Internacionais**. 1 ed. São Paulo: Saraiva, 1994.

GARCIA Jr., Armando Álvares. **Foro Competente e Lei aplicável aos Contratos Internacionais**. São Paulo: LTR, 2002.

GONZALEZ, Llanesa Paloma. **Contratos: Modelos de contratos, Clausulas y Condiciones Genera Les Comentadas**. Barcelona: Editorial Bosch S.A., 2003.

ICC, International Chamber of Commerce. Material disponível no site: <http://www.iccwbo.org> . Acesso: 02 abr. 2013.

.LEI número 9.307 de Setembro de 1996- Sobre Arbitragem. Disponível no site: [Http://www.planalto.gov.br](http://www.planalto.gov.br) Acesso: 10 mai. 2013.

LOPES, José Reinaldo de Lima. **Curso de História do Direito** . São Paulo: Atlas - Jurídico, 2008.

LUNARDI, Angelo Luiz. **Incoterms 2000 – Condições Internacionais de Compra e Venda**. São Paulo: Aduaneira, 2000.

LOUSSOUAM/ BREDIN, Yvon/Jean-denis. **Droit du Commerce International**. Disponível no site: <http://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:redes.virtual.bibliotecas:livro:1969;000119880> Acesso: 09 julh. 2013.

MELO, Jairo Silva. **Contrato Internacional e Cláusulas Hardship**. São Paulo: Aduaneiras, 2005.

MONTEIRO, Washington de Barros. **Curso de Direito Civil, 5º Volume**. São Paulo: Saraiva, 32ª edição. 2000.

MONTEIRO, Washington de Barros. **Curso de Direito Civil. Direito das Obrigações**. São Paulo: Saraiva, 2002.

PARRA, Jorge B. **Princípios dos Contratos Internacionais**, Dissertação Mestrado. USP. São Paulo: 1989.

RODAS, João Grandino. **Contratos Internacionais**, 3^o revista atualizada e ampliada. São Paulo: Editora revista dos Tribunais, 2002.

SANTOS, Francisco Cláudio de Almeida. **Direito Promitente Comprador e Direitos Reais de Garantia**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2006.

STRENGER, Irineu. **Direito do Comércio Internacional e Lex Mercatoria**. São Paulo: Ltr, 1996.

STRENGER, Irineu. **Contratos Internacionais do Comércio**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1986.

SEITENFUS, Ricardo. **Legislação Internacional**. São Paulo: Manole, 2004.

UNITED, Nations Convention on Contracts for the International Sales of Goods 1980. Disponível no site <[Http://www.uncitral.org](http://www.uncitral.org)>. Acesso: 26 de mar. 2013.

VICENTE, José Maria Espinar. **Tratado Elemental de Derecho Internacional Privado**. Universidad Alcala de Henares: Tapa Blanda, 2008.