



Rede CIN

Rede Brasileira de Centros
Internacionais de Negócios

International Business Centers Brazilian Network

CONTRATOS INTERNACIONAIS



Abertura

Esta cartilha faz parte de um conjunto de materiais de apoio ao empreendedor brasileiro desenvolvido pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) de orientações básicas e sugestões de ações para internacionalização. O objetivo da Cartilha, por parte da CNI, é poder contribuir com o empresário não somente para expansão de seus negócios mas também para desenvolvimento econômico e social do Brasil.

CONTRATOS INTERNACIONAIS

Sua elaboração, no contexto da “internacionalização”, tem o intuito de propiciar — tanto para quem já realizou operações no mercado internacional quanto para quem ainda não o fez — informações básicas sobre princípios e regras que orientam essas relações.

O comércio internacional entre empresas tem-se revelado cada vez mais criativo, surgindo, a cada dia, novas modalidades de negociação, com opções de canais de distribuição tecnologicamente avançados, respeitando as normas legais ou costumeiras de condução dessas atividades.

Por essas razões, nas referências ao comércio internacional, é relevante ter conhecimentos básicos, também, dos elementos relacionados aos contratos internacionais. Estes — considerando que se trata de compra e de venda internacional de mercadorias ou serviços, embora com os mesmos princípios regulatórios — são conhecidos distintamente como Contrato de Exportação e como Contrato de Importação.

1. ÓTICAS DA VALIDADE CONTRATUAL

Os requisitos atinentes a um contrato entre empresas sediadas no Brasil são praticamente os mesmos do que entre uma empresa brasileira com uma empresa de outro país, os chamados de Contratos Internacionais, quais sejam:

- A qualificação dos bens e das partes contratantes.
- As responsabilidades de ambas as partes.
- A eleição de um fórum para equacionamento de divergências.

Como resultante da globalização e o conseqüente interesse dos países envolvidos, os Contratos Internacionais passaram a ser considerados válidos pelo atendimento de duas óticas:

Ótica Econômica:

“a movimentação de bens e serviços através de fronteiras é o indicador econômico da internacionalidade do contrato”.

Ótica Jurídica:

“pelos atos concernentes à sua celebração ou sua execução, ou a situação das partes quanto à sua nacionalidade ou seu domicílio, ou a localização de seu objeto, ele tem relação com mais de um sistema jurídico”.

2. VALIDADE PARA O DIREITO BRASILEIRO

Para o direito brasileiro, o contrato será considerado internacional na medida em que atender a essas duas óticas supramencionadas, simultaneamente.

Isso quer dizer, “o contrato deverá conter elementos que permitam conectá-lo a mais de um ordenamento jurídico bem como promover um duplo fluxo de bens pela fronteira”.

Uma das principais dúvidas das empresas para decidir ingressar no comércio internacional é a segurança nos negócios, cuja outra parte, na maioria das vezes, está muito distante geográfica e culturalmente.

Com a intenção de dar melhores condições de segurança aos empresários nacionais, o governo brasileiro, em 2014, por meio do Decreto nº 8.327/2014, aderiu à Convenção das Nações Unidas sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias, conhecida como CISG.

A partir da vigência legal no país dessa Convenção, as empresas brasileiras passaram a compartilhar da mesma sistemática de resolução de disputas contratuais de outros 85 países atualmente signatários, entre eles, China e Estados Unidos da América.



3. CONDIÇÕES INTERNACIONAIS VÁLIDAS

O balanço das transações internacionais representado pela adesão de muitos países à Convenção das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1980 (doravante CISG) significou um passo importante na globalização do Direito da Compra e Venda Internacional.

A globalização, promovida pelo comércio de bens e pelo intercâmbio de informações, tem sido amplamente definida como a internacionalização de ideias e conceitos, transformando-se no mais importante vetor de expansão tecnológica.

CISG é, sem dúvida, um instrumento jurídico internacional que, a cada ano, torna-se mais global.

Desde a sua preparação até a sua adoção como uma Convenção das Nações Unidas, seus autores jamais tencionaram impor uma visão unilateral ou direcionada à prática comercial de apenas um país.

As disposições da CISG foram preparadas por um grupo de juristas da UNCITRAL (*United Nations Commission on International Trade Law*) oriundos de 15 países de sistemas jurídicos diferentes.

O CISG é um instrumento de direito uniforme, destinado a regular a formação dos contratos de compra e venda internacional de mercadorias, bem como os direitos e as obrigações que resultem desses contratos para as partes.

Em contratos regidos pela CISG, o adquirente é autorizado a exigir não somente perdas e danos, mas, antes disso, a efetiva entrega das mercadorias, caso não as tenha recebido, ou, se recebidas, requerer a substituição ou o conserto de bens com defeito e, se constatado que nem o conserto ou a substituição tornam viáveis a finalidade do contrato, o comprador poderá exigir abatimento do preço ou indenização.

Outro ponto relevante da CISG é assemelhar as decisões entre os casos analisados pelas demais Cortes dos países signatários, contando com um extenso banco de jurisprudências internacionais. Com isso, e estando as partes cientes de um eventual resultado de disputas anteriores, aumentam as chances de se chegar a um acordo prévio, servindo, inclusive, como fator de redução de custos para internacionalização.

IMPORTANTE:

a adesão à CISG não é obrigatória porque permite que as partes (empresas) estabeleçam o uso de legislação diversa, podendo optar por excluir, parcial ou totalmente, o seu conteúdo em uma eventual disputa. Daí a importância de uma leitura atenta do contrato a ser pactuado, a fim de se evitar dissabores com um custoso processo judicial diante da necessidade de contratação de advogados especializados na legislação adotada no contrato.

4. INSTRUMENTOS SOB A ÓTICA ECONÔMICA

A. CARTA DE CRÉDITO (CONHECIDA COMO LETTER OF CREDIT – L/C)

A Carta de Crédito, também conhecida por Crédito Documentário, é a modalidade de pagamento mais difundida no comércio internacional, pois oferece maiores garantias, tanto para o exportador quanto para o importador. É um instrumento emitido por um banco (o banco emitente), a pedido de um cliente (o tomador do crédito). De conformidade com instruções deste, o banco compromete-se a efetuar um pagamento a um terceiro (o beneficiário), CONTRA ENTREGA de documentos estipulados, desde que termos e condições do crédito sejam cumpridos.

Por termos e condições do crédito, entende-se a concretização da operação de acordo com o combinado, especialmente no que diz respeito aos seguintes itens:

- Valor do crédito.
- Beneficiário e endereço.
- Prazo de validade para embarque da mercadoria.
- Prazo de validade para negociação do crédito.
- Porto de embarque e de destino.
- Discriminação da mercadoria.
- Quantidades.
- Embalagens.
- Permissão ou não para embarques parciais e para transbordo.
- Conhecimento de embarque.
- Faturas.
- Certificados.
- Outros estabelecidos entre as partes.

B. COBRANÇA DOCUMENTÁRIA (CONHECIDA COMO *SIGHT DRAFT*)

Diferentemente da modalidade anterior, a Cobrança Documentária é caracterizada pelo manuseio de documentos pelos bancos. Os bancos intervenientes nesse tipo de operação são meros cobradores internacionais de uma operação de exportação, cuja transação foi fechada diretamente entre o exportador e o importador, não lhes cabendo a responsabilidade quanto ao resultado da cobrança documentária. O exportador embarca a mercadoria e remete os documentos de embarque a um banco, que os remete para outro banco, na praça do importador,

para que sejam apresentados para pagamento (cobrança à vista) ou para aceite e posterior pagamento (cobrança a prazo). Para que o importador possa desembaraçar a mercadoria na alfândega, ele necessita ter em mãos os documentos apresentados para cobrança. Portanto, após retirar os documentos do banco, pagando à vista ou aceitando (assina, manifestando concordância) a variação cambial para pagamento em data posterior, o importador estará apto a liberar a mercadoria.

Alguns documentos utilizados nesse tipo de operação são:

- Fatura comercial.
- Conhecimento de Embarque.
- Saque.
- Apólice de Seguro.

C. PAGAMENTO OU RECEBIMENTO ANTECIPADO (CONHECIDA COMO ADVANCED PAYMENT)

O importador remete previamente o valor da transação antes do embarque da mercadoria. Do ponto de vista cambial, o exportador deve providenciar, obrigatoriamente, o contrato de

câmbio, antes do embarque, junto a um banco, pelo qual receberá o valor na moeda oficial do país em troca da moeda estrangeira remetida pelo importador, cuja conversão é definida pela taxa de câmbio vigente no dia. A partir desse recebimento, o exportador providencia a exportação da mercadoria e o envio da respectiva documentação. Essa modalidade de pagamento não é muito frequente, pois coloca o importador na dependência do exportador.

D. REMESSA SEM SAQUE (CONHECIDA COMO CLEAN COLLECTION)

O importador recebe diretamente do exportador os documentos de embarque, sem o saque. Promove o desembaraço da mercadoria na alfândega e, posteriormente, providencia a remessa da quantia respectiva diretamente para o exportador. Essa modalidade de pagamento é de alto risco para o exportador, uma vez que, em caso de inadimplência, não há nenhum título de crédito que lhe garanta a possibilidade de protesto e início de ação judicial.

5. INSTRUMENTOS SOB A ÓTICA JURÍDICA

A. INCOTERMS (INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS)

Incoterms foram elaborados para reduzir ou eliminar as incertezas resultantes de diferentes interpretações das regras em diferentes países. Como são bem aceitos, eles são regularmente incorporados em contratos de vendas em todo o mundo.

Não constitui contrato, não define onde os títulos serão transferidos e não abordam o preço a pagar, a moeda ou os itens de crédito.

As regras de Incoterms ou Termos Comerciais Internacionais são uma série de termos comerciais predefinidos publicados pela Câmara de Comércio Internacional (ICC) em relação ao direito comercial internacional.

Incoterms destinam-se, principalmente, a comunicar claramente as tarefas, os custos e os riscos associados ao transporte e à entrega de mercadorias do vendedor para o comprador.

É extremamente importante que a Cláusula de Preço e Entrega contratual, que também é conhecida como “Cláusula do Incoterms”, seja previamente definida e esteja claramente descrita no contrato internacional porque:

- O preço oferecido é muito afetado pelo tipo de Incoterm determinado entre as partes.
- O tipo de Incoterm define qual a modalidade de transporte.
- O tipo de Incoterm define as responsabilidades pela perda do bem.
- O tipo de Incoterm define as responsabilidades pelo frete.
- O tipo de Incoterm define as responsabilidades pelo seguro.
- O tipo de Incoterm define as responsabilidades pela documentação.
- O tipo de Incoterm define as responsabilidades pela entrega.
- Na documentação de Incoterm está definido o local da entrega.
- Na documentação de Incoterm está definido o preço final aplicado.

As regras de Incoterms são aceitas por governos, autoridades legais e profissionais em todo o mundo para a interpretação dos termos mais utilizados no comércio internacional.

Incoterms é uma marca registrada do ICC e está em sua oitava versão – Incoterms 2010, que foi publicada em 1º de janeiro de 2011 e que já iniciou consultas sobre uma nova revisão que deverá ser Incoterms 2020.

B. PRINCÍPIOS DO UNIDROIT

O Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (Unidroit) foi criado em 1926 como órgão auxiliar da Liga das Nações e até hoje é uma organização intergovernamental independente, com sede em Roma.

Tendo por referência que as regras convencionais estão sujeitas à vontade política de cada governo para serem inseridas nos respectivos sistemas jurídicos, optou-se por trabalhar com métodos alternativos, denominados *Soft Law*, que se tornaram mais populares em seu propósito unificador justamente por não serem obrigatórios.

No que tange a princípios, o Unidroit publicou os Princípios sobre Contratos Comerciais Internacionais (aprovado em 1994 e aprimorado em 2004), representando um sistema de princípios e regras comuns à maioria dos sistemas legais existentes e se adaptam muito bem às exigências típicas das negociações internacionais.

O texto consagra o princípio de que todo o contrato, desde que validamente celebrado entre as partes, é obrigatório e somente pode ser modificado ou extinto conforme seus

próprios termos, por acordo entre as partes, ou por alguma outra situação explicitamente disposta nos princípios. Considera que as exceções se referem à alteração contratual em caso de mudança fundamental no equilíbrio do contrato (*hardship*) e que, por conta disso, devem ser analisadas casuisticamente.

Outro princípio refletido é o da autonomia das partes, dispondo que os participantes devem ter liberdade para celebrar os contratos e determinar seu conteúdo, devendo respeitar limitações decorrentes de interesse público, posto que o interesse coletivo deve prevalecer sobre o privado.

Enfim, também se encontra retratado o princípio da boa-fé e que as partes devem agir com lealdade negocial e confiança recíprocas, buscando a comunhão de interesses. Pretende-se que a boa-fé e a lealdade negocial sejam interpretadas de acordo com as condições usualmente praticadas no comércio internacional, familiares e aceitas por todos os contratantes.

Em termos práticos, o contrato pode ser regido por uma ou mais leis internas, conforme as normas de ordem pública aplicáveis, e eventuais conflitos que surjam no curso da relação jurídica e que podem ser dirimidos mediante a aplicação dos Princípios do Unidroit, bastando que as partes assim escolham. Nessa hipótese, é recomendável a eleição da arbitragem como método para solução de controvérsias porque podem existir normas domésticas dos países envolvidos na transação que afastem a aplicabilidade dos princípios em caso de apreciação pelo Poder Judiciário.

A solução de controvérsias em contratos comerciais internacionais com a utilização de princípios de Direito contratual geralmente reflete mais fielmente o pensamento das partes, traz segurança e previsibilidade de resultado aos contratantes, o que, conjugado com o dinamismo, as especialidades e o sigilo inerentes às cortes arbitrais, torna tal procedimento adequado às expectativas das partes.

C. CLÁUSULA DE HARDSHIP

A Cláusula de *Hardship* está diretamente relacionada a alguma circunstância imprevista e exterior à vontade das partes e, por consequência, gera impacto no contrato alterando a sua economia, de modo a tornar impossível ou extremamente oneroso para uma das partes cumprir a sua obrigação.

Hardship não se trata de caso de força maior, cujo objeto é a imprevisibilidade e a inevitabilidade do evento. O que caracteriza a Cláusula de *Hardship* é o evento gerador do *hardship* que tornou mais onerosa a execução econômica do contrato, assim rompendo o equilíbrio inicial, favorecendo uma das partes e acarretando prejuízo evidente à outra.

D. CONVENÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS PARA A VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG)

A celebração de contratos de compra e venda entre partes com sedes em diferentes países sempre gera uma sensação de risco legal e uma grande preocupação com custo de transação.


As partes contratantes, muitas vezes, precisam analisar diferenças importantes nas leis nacionais e nos respectivos negócios, aumentando, assim, os custos transacionais.

No Brasil, até a adesão à CISG em 2014, prevalecia o conceito da Lei Aplicável.

Com a expressiva inserção do país no campo das operações internacionais, obrigaram-se as partes contratantes (brasileira e estrangeira) a considerar a escolha da LEI APLICÁVEL em seus contratos como uma realidade.

A base das deliberações pelo lado brasileiro era o art. 9º da Lei de Introdução ao Código Civil Brasileiro, datado de 1942 que especifica:

“Para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem.”



Para as partes sediadas em estados signatários da CISG, riscos e custos são reduzidos por meio da lei uniforme de compra e venda de mercadorias.

A CISG atende a dois requisitos fundamentais para reduzir custos e evitar riscos legais.

Primeiramente, elimina a questão da Lei Aplicável nos contratos de compra e venda internacional

de mercadorias entre os Estados Contratantes por meio do art. 1 (1) (a) CISG.

Em segundo lugar, reconhece o princípio da liberdade contratual (art. 6 da CISG), ao estabelecer um conjunto de disposições adaptadas e amplamente aceitas pelas partes contratantes.

6. TIPOS MAIS FREQUENTES DE CONTRATO

A. FRANCHISING

Franchising é um modelo formal de negócio de investimento e uso do direito de usar o modelo de negócios e a marca de uma empresa por um período de tempo definido.

A palavra “franquia” é de derivação anglo-francesa – do franco, que significa livre.

Para a empresa (franqueador), franchising é uma alternativa para distribuir seus bens ou serviços com investimentos e responsabilidade operacional de terceiros (franqueado).

Considera-se que o franqueado tem um incentivo maior do que um empregado direto porque é investidor e tem participação direta no negócio.

Mais de 30 países têm leis que regulam, explicitamente, o franchising. Este foi regulado no Brasil, em 1994, pela Lei nº 8.955.

O franchising é significativamente utilizado como um modo de entrada em mercados externos.

B. JOINT VENTURE

Joint venture é uma expressão de origem inglesa, que significa a união de duas ou mais empresas já existentes com o objetivo de iniciar ou realizar uma atividade econômica comum, por determinado período de tempo, visando, dentre outras motivações, o lucro.

As empresas que se juntam são independentes juridicamente e, no processo de criação de joint venture, podem definir se criam uma nova empresa ou se fazem uma associação (consórcios de empresas).

Essa aliança compromete as empresas envolvidas a partilharem a gestão, os lucros, os riscos e os prejuízos.

Motivações das empresas para estabelecerem uma joint venture:

- Permitir às partes envolvidas se beneficiarem do know-how, conseguindo superar barreiras em um novo mercado.
- Obter benefícios com a inclusão de novas tecnologias.
- Investigar e expandir atividades que tenham em comum.
- Competir de forma mais eficiente.
- Iniciar processo de internacionalização.

Existem dois tipos de joint ventures:

Joint venture contratual (non corporate): na qual não existe a formação de uma nova empresa (não tem personalidade jurídica).

Joint venture societária: que implica a criação de uma nova empresa que tem personalidade jurídica própria.

C. LEASING (OPERACIONAL, FINANCEIRO E SALE AND LEASE BACK)

É um contrato típico entre empresas sediadas num mesmo país ou ocorrendo em fronteiras diferentes e, em alguns casos, até com pessoa física.

É uma modalidade em que o arrendador detentor ou adquirente de um bem ou serviço aluga por prazo determinado, podendo ter cláusulas de renovação e/ou aquisição de bem ou serviço arrendado ao término do contrato.

Leasing operacional: é o arrendamento diretamente contratado com o fabricante para os produtos com boa aceitação no mercado do arrendatário e que se tornaram obsoletos para o arrendador (fabricante).

Leasing financeiro: é o arrendamento mais comum e o modelo mais básico do leasing envolvendo a participação do fabricante, do arrendatário e de um intermediário, geralmente o agente de captação de cliente.

Leasing back: é uma forma de leasing financeiro, mudando somente pelo fato de que o arrendatário é o que vende os bens, passando de proprietário para arrendatário.

OBSERVAÇÃO: forma sofisticada de Leasing é a chamada *Dummy Corporation*, que é uma sociedade entre arrendatários e investidores, emitindo debêntures para aquisição dos bens, dando em forma de locação para o arrendatário.

7. ACORDO SOBRE O PAÍS QUANTO À VALIDADE DA LEGISLAÇÃO APLICÁVEL

Para efeito de dirimir dúvidas ou divergências, as partes têm a liberdade de escolher, em comum acordo, qual legislação será aplicada ao mérito, seja a CISG, seja outra lei aplicável ao contrato, e o país onde será válido. Caso a empresa queira que a legislação aplicável seja a brasileira, pelo art. 9º da Lei de Introdução ao Código Civil, ela deve fazer com que o mesmo seja assinado na sua sede nacional ou até na Embaixada/Consulado do Brasil.

IMPORTANTE:

independentemente do local da assinatura, termos no texto contratual – tais como “Costumes do Comércio” ou “Direito Internacional” – farão com que os países estejam submetidos às legislações de Direito Internacionais Privados dos dois países, que, em última análise, indicarão qual a Lei Aplicável.

8. ACORDO SOBRE ELEIÇÃO DO FORO DE JULGAMENTO

A melhor alternativa para esse tipo de acordo é por inclusão de Cláusula de Arbitragem, evitando intervenção judicial, em que foro for, pois estão normalmente sobrecarregados e as decisões são demoradas. A maioria dos países aceita as cláusulas de arbitragem como sentenças judiciais, isto é, irrecorríveis e executáveis.

IMPORTANTE:

ao incluir Cláusula de Arbitragem, deixe claro no contrato:

- Qual órgão presidirá o trabalho.
- Onde ocorrerá a arbitragem.
- Quantos órgãos farão parte do painel.
- Quais os procedimentos que serão aplicáveis.

Caso a eleição de foro não esteja prevista no contrato, o costume determina que será aplicado o do exportador.

9. ACORDO SOBRE OS MODAIS A SEREM UTILIZADOS

Antes de firmado o contrato, as partes devem estabelecer quais os modais que serão utilizados e descrever, claramente, os respectivos Incoterms integrantes.

10. ACORDO SOBRE OS SEGUROS CONTRATADOS

A partir da definição dos Incoterms, as partes devem estabelecer quais os seguros que serão contratados por cada parte para que toda a operação de logística tenha cobertura plena ou que os riscos sejam conhecidos e aceitos por ambas as partes.



11. SEGURANÇA EM CONTRATOS INTERNACIONAIS

A definição das cláusulas de segurança envolve cláusulas penais e de garantias que buscam proteger a relação contra perdas significativas. Por esse motivo, é importante que, antes de formalizado o contrato, essa cláusula seja o mais claramente definida possível, uma vez que, dependendo do caso e do litígio, ele possa ser arbitrado ou julgado por uma base jurídica de um país com base na lei de outro país.

12. APOIO E SUPORTE

Considerando que todas as questões levantadas se concentraram nas questões mais recorrentes, a recomendação final é, seja numa exportação (Contrato de Exportação), seja numa importação (Contrato de Importação), seja na relação de interesse ou proximidade da empresa brasileira com a outra parte, buscar apoio das entidades brasileiras de suporte à internacionalização, como as federações de indústria estaduais, bem como de profissionais especialistas para detalhar todos os pontos do contrato e recomendações julgadas necessárias, tanto pela conjuntura quanto pela empresa e produto comercializado.



 [cnibrasil](#)  [cni_br](#)  [cnibr](#)  [/cniweb](#)



Confederação Nacional da Indústria

CNI. A FORÇA DO BRASIL INDÚSTRIA