

ISSN 1127-8579

Pubblicato dal 11/09/2013

All'indirizzo <http://www.diritto.it/docs/35411-contrato-de-com-rcio-internacional>

Autori: Bárbara Cintra, Camilla Martins Mendes Pereira, Gabriel Faustino Santos, Marina Matos Sillmann

Contrato de comércio internacional

CONTRATO DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

Bárbara Cintra*
Camilla Martins Mendes Pereira*
Gabriel Faustino Santos*
Marina Matos Sillmann*

SUMÁRIO: Introdução. 1 Conceito. 2 Origem e evolução histórica. 3 Classificação. 4 Natureza jurídica. 5 Legislação internacional aplicável. 6 Os INCOTERMS 2000. 7 Obrigação das partes. 7.1 FOB – free on board. 7.2 CIF – COST, INSURANCE AND FREIGHT. 8 Legislação do MERCOSUL. 9 Princípios aplicáveis à compra e venda internacional. 9.1 Autonomia das vontades. 9.2 Princípio do consensualismo. 9.3 Relatividade dos efeitos dos contratos. 9.4 Obrigatoriedade dos contratos. 9.5 Supremacia da ordem pública. 9.6 Boa fé. 9.7 Natureza internacional do contrato. 9.8 Razoabilidade. 9.9 Onerosidade excessiva. 9.10 UNIDROIT e a compra e venda internacional. 10. Tratamento tributário. 10.1 GATT. 10.2 A questão da bitributação. Considerações Finais

RESUMO: O mundo hodierno desenvolveu-se economicamente mediante o fluxo de comércio perpetrado pelas várias nações que compõem o cenário internacional global. Nesse diapasão, não se pode duvidar da importância dos contratos de comércio internacional, que sob todos os aspectos, foram e ainda são o instrumento mais eficaz da prática comercial da comunidade internacional. Este artigo científico objetiva analisar as principais características dessa modalidade contratual específica, ainda que não as esgote. Desse modo, far-se-á considerações a respeito do conceito e das origens desse contrato, assim como acerca de sua classificação e natureza jurídica. Indo além, trará as principais disposições internacionais a respeito desses contratos de comércio, com especial enfoque nos Internacionais Commercial Terms e nas regras da Convenção de Viena, a qual, aparentemente, não foi recepcionada pelo sistema jurídico brasileiro. Por fim, recairá o estudo sobre a modalidade de compra e venda internacional, com seus princípios aplicáveis e tratamento tributário especial.

PALAVRAS-CHAVE: Contrato de comércio internacional. INCOTERMS. Convenção de Viena. MERCOSUL.

* Graduanda do 3º ano do curso de Direito da Faculdade de Direito “Prof. Jacy de Assis” da Universidade Federal de Uberlândia.

* Graduanda do 3º ano do curso de Direito da Faculdade de Direito “Prof. Jacy de Assis” da Universidade Federal de Uberlândia.

* Graduando do 3º ano do curso de Direito da Faculdade de Direito “Prof. Jacy de Assis” da Universidade Federal de Uberlândia.

* Graduanda do 3º ano do curso de Direito da Faculdade de Direito “Prof. Jacy de Assis” da Universidade Federal de Uberlândia.

INTRODUÇÃO

Fruto de evolução histórica da mais pura teoria a respeito do Direito Internacional Privado, o moderno contrato de comércio internacional traduz-se atualmente no instrumento mais eficaz de viabilização das trocas mercantis entre diferentes Estados nacionais. Em tempos de globalização e massificação do comércio entre países distintos, há que se atentar para a disciplina que ronda esta espécie contratual, a qual, por suas diversas peculiaridades, é regida por normas e regras próprias e específicas que merecem ser estudadas.

Nesse contexto de crescente volume dos fluxos de trocas mercantis internacionais, houve o desenvolvimento nas últimas décadas da nova teoria da Lex Mercatoria, que, a despeito de críticas construídas por parte da doutrina, corresponde à ideia sobre a qual hoje se embasa os novos contratos de comércio internacional. De acordo com essa teoria, desenvolvida simultaneamente por Bertold Goldman, Philippe Kahn e Clive Schmitthof, o contrato de comércio internacional constitui-se em verdadeira carta construída pelos usos e costumes dos compradores e vendedores internacionais, a qual sustenta a sociedade mercantil extra-estatal formada por esses mesmos atores.

Neste trabalho, pretendemos abordar os principais aspectos acerca dos contratos de comércio internacional, elaborando, ainda que sucintamente, um breve histórico que justifica o desenvolvimento e a evolução da prática mercantil ao longo dos séculos. Almejamos também analisar as mais importantes normas que incidem sobre estes contratos, com enfoque nos tratados e convenções que estabeleceram regras uniformes a respeito do comércio exterior.

Ainda nesse sentido, faz-se considerações sobre a legislação internacional aplicável, principalmente no que tange aos International Commercial Terms (INCOTERMS) e à legislação do Mercado Comum do Sul (MERCOSUL), a fim de trazer a tona suas particularidades e aplicações no âmbito interno.

Antes disso, entretanto, iremos definir a natureza jurídica dos contratos de comércio internacional, classificando-os e enumerando os princípios que os regem. Por fim, trataremos da temática de cobrança de tributos incidentes a esses contratos, com alusão à teoria da dupla tributação adotada pelo sistema nacional.

1 CONCEITO

Inicia-se este trabalho com a abordagem da questão que trata do conceito de contrato de comércio internacional.

A conceituação deste contrato é tema de elevada complexidade, na medida em que envolve várias particularidades e problemáticas que lhe são exclusivas, dificultando, desse modo, traçar qualquer paralelo com as figuras contratuais internas.

Na realidade, como contrato que é, esta modalidade de natureza transfronteiriça não perde seu caráter clássico de corresponder a um acordo patrimonial de vontades que tem por fim criar, modificar ou extinguir um direito. Nesse sentido, trata-se de verdadeiro negócio jurídico, que uma vez instituído pelas partes gera efeitos e resultados de repercussão no universo jurídico, servindo aos interesses dos próprios contratantes.

Na concepção de Carlos Roberto Gonçalves,

Sempre, pois, que o negócio jurídico resultar de um mútuo consenso, de um encontro de duas vontades, estaremos diante de um contrato. [...] Em sentido estrito, todavia, o conceito de contrato restringe-se aos pactos que criem, modifiquem, ou extingam relações patrimoniais, como consta do art. 1321 do Código Civil Italiano. (GONÇALVES, 2011, p.22)

Entretanto, diferentemente dos contratos internos, que adquirem coercibilidade em razão da própria lei nacional que embasa a celebração do negócio jurídico, os contratos de comércio internacional regulam relações entre partes que advém de diferentes sistemas jurídicos. Por essa razão, o estudo acerca destes contratos mostra-se tão complexo, afinal cada Estado-nação dirige-se por leis próprias e muitas vezes completamente diversas das de outro Estado, o que nos obriga a afirmar que cada contrato internacional terá um molde que lhe é próprio e o diverge de todos os demais, uma vez que inserido em sistemas e ordenamentos jurídicos também diversos.

A doutrina clássica lança diversos conceitos a respeito dos contratos de comércio internacional, dentre os quais se pode destacar aquele trago por Irineu Strenger, que leciona:

A noção de contrato internacional estabelece, com primeira relação, a idéia de que, no conceito de internacional, devem estar qualificadas as situações nas quais se manifesta o fenômeno da existência de uma pluralidade de Estados. (STRENGER, 1998, p.71)

J. S. Melo, ao conceituá-los, traz semelhante definição, ao dizer que no sentido internacional “[...] são contratos que desenvolvem o intercâmbio de mercadorias, serviços e capitais, entre empresas pertencentes a diferentes países” (MELO, 2002, p. 44).

Porém, a conceituação dessa espécie contratual peculiar não se esgota na simples afirmação de que sua existência corresponde à presença de um elemento estrangeiro ou de um conflito de leis no espaço, isso porque a mera presença de tal elemento estrangeiro talvez não seja capaz de conferir o “efeito internacionalizante” ao negócio jurídico. Quer isto dizer que o caráter internacional deve ser analisado caso a caso e apenas reconhecido na hipótese de constatação de real importância do elemento estrangeiro, idônea para configurar internacionalidade ao contrato celebrado.

A fim de deixar claro o raciocínio acerca do elemento estrangeiro determinante para a caracterização dos contratos de comércio internacional, é preciso ressaltar que cabe ao jurista o papel de reconhecer, diante do caso concreto, a real importância desse elemento no contexto do contrato, ou seja, se pelo fato de advir de sistema jurídico alienígena é capaz de estender o foco e a abrangência do negócio jurídico para território diverso daquele de sua constituição. Para tanto, é necessário fazer uso de conceitos estranhos ao próprio Direito, de modo que diante de uma análise econômica, o contrato internacional é aquele que gera fluxo e refluxo de bens, valores e capitais de um país a outro (BASSO, 1998, p.18).

Por fim, ainda na difícil missão de construir um conceito para estes contratos, não se encontra maior acerto do que nas palavras de Maristela Basso, para quem:

Diante disso, o melhor é entendermos que o caráter internacional do contrato não depende apenas do domicílio das partes, se diverso, da sede principal dos negócios das empresas, do lugar da constituição ou execução da obrigação, mas de um conjunto de elementos diretamente relacionados à economia interna do contrato, que deverão ser apreciados caso a caso. (BASSO, 1998, p.18)

Se um conceito se faz necessário, pois que seja aquele capaz de lançar, ainda que de modo geral e impreciso, as bases para o reconhecimento dos contratos internacionais de comércio. Nesse sentido, cabe assinalar que estes são os contratos que economicamente geram, por si mesmos, fluxos de comércio entre diferentes países e, juridicamente, são aptos para gerar efeitos em mais de uma ordem jurídica autônoma simultaneamente.

2 ORIGEM E EVOLUÇÃO HISTÓRICA

Seguindo a sequência de objetivos traçados por este trabalho científico, cumpre agora lançar os fundamentos históricos que sustentam a evolução dos contratos internacionais de comércio.

Inicialmente, é preciso ressaltar que a complexidade do tema não se resume a sua conceituação, na medida em que também se estende a análise histórica e ontológica que o cerca. Nesse diapasão, não há como tratar da origem dos contratos de comércio internacionais sem mencionar outros fatores que lhe são inerentes e disciplinas cujas regras lhe são aplicadas.

Nas palavras de Strenger,

Os contratos internacionais são, por conseguinte, fruto de uma multiplicidade de fatores, envolvendo métodos e sistemas interdisciplinares, inspirados na economia, na política, no comércio exterior, nas ciências sociais e com muitos frutos colhidos nas relações internacionais. (STRENGER, 1998, p.38)

Logo, nada melhor que iniciar essa empreitada temporal, que remete aos primórdios da existência humana no planeta, convergindo para a análise dos fatores econômicos, relacionados ao comércio exterior desenvolvido pelas comunidades em diversas épocas de nossa história.

Assim, a origem do comércio internacional remonta à Idade Antiga (4.000 a.C. a 476 d.C.), período em que as trocas de produtos oriundos de extrativismo ou cultivo agrário ocorriam no âmbito das tribos que habitavam determinada região. Constitui, na realidade, momento de grande importância para o desenvolvimento do comércio exterior, pois foi quando houve a instituição de sua base, construída, por sua vez, pelos usos, costumes e tradições que cercavam a prática do escambo.

Com a queda do Império Romano do Ocidente, que culminou no fim da Idade Antiga e início da Idade Média (476 d.C. a 1453 d.C.), houve a intensificação das trocas mercantis, principalmente entre a Europa mediterrânea e o Oriente. Mais tarde, na chamada fase das expansões marítimas ocorridas principalmente na Península Ibérica, o comércio tornou-se fortemente dependente do transporte marítimo, razão pela qual se pode afirmar que nessa época se consolidou as normas relativas ao comércio marítimo, com o ordenamento sistêmico daqueles mesmos usos, costumes e tradições.

Há, já na Idade Moderna (1453 d.C. a 1789 d.C.), o advento da teoria mercantilista, originada como um conjunto de práticas econômicas que visavam a ampliação e o desenvolvimento do comércio, na medida em que as metrópoles européias intensificavam-no em razão da exploração das colônias. Tal teoria representou verdadeiro marco na história da evolução das práticas mercantis, pois atribuiu ao comércio valores e importância que até então não gozava.

Em termos específicos, o Mercantilismo representou a política econômica adotada pelas monarquias absolutistas que naquele momento buscavam avidamente por instrumentos de acúmulo de riqueza e fortalecimento do Estado. Era, na verdade, produto de exclusiva atuação estatal no direcionamento da economia, na medida em que simbolizou a ativa intervenção dos reis pela busca de incentivos à prática mercantil as quais pudessem afirmar o poder econômico de seus Estados nacionais.

Por fim, a Idade Contemporânea, iniciada pela eclosão da Revolução Francesa (1789 d.C.), chama a atenção pela incorporação das regras até então baseadas nos usos, costumes e tradições a acordos e tratados de âmbito transnacional. Nessa linha de raciocínio, assim leciona Nelson Ludovico:

Em resumo, a Idade Contemporânea concilia as bases do Comércio Internacional com a doutrina do livre comércio. Usos, costumes e tradições se incorporam aos acordos, tratados e convenções. São criados instrumentos para facilitação do intercâmbio comercial com o Acordo Geral de Tarifas e Comércio (GATT), Organização Mundial do Comércio (OMC), Fundo Monetário Internacional (FMI), Banco Mundial (BIRD), entre outros. (LUDOVICO, 2007, p.5)

Como fenômeno característico desta época, é possível destacar a tendência de incorporar as regras e costumes do comércio, que até então se encontravam diluídas e irregulares, aos ordenamentos e sistemas jurídicos nacionais. Além de internalizar essas regras na forma de leis constantes em códigos civis e comerciais das diversas nações mundiais, houve também o movimento de criação e fomento de pactos internacionais, como convenções e tratados, responsáveis por unificar as práticas comerciais a fim de ampliar os laços mercantis entre seus signatários.

Logo, atos internacionais como a Convenção de Haia de 1955 e a Convenção de Viena de 1980, em primeiro plano, foram cruciais no processo de inserção de um número maior de economias globais no ciclo de comércio internacional, facilitando a circulação de mercadorias e serviços mediante a uniformização dos procedimentos mercantis.

A criação da Organização das Nações Unidas (ONU), como um projeto mais amplo e capaz de atender aos anseios dos países participantes do que aquele oriundo da fracassada Liga das Nações, também representou significativo avanço na ideia de unificação das normas comerciais. Apesar de nascida com o óbvio intuito de evitar uma nova Guerra Mundial, potencialmente mais agressiva e destruidora em relação às anteriores, a ONU obteve considerável sucesso na missão de intermediar acordos que promoveram normas homogêneas de exportação e importação, o que facilitou o fluxo econômico internacional.

Por fim, dentre inúmeras outras organizações internacionais importantes, como a OMC, é preciso ressaltar a importância da Internacional Chamber of Commerce (ICC), afinal dessa organização provém uma das mais importantes fontes dos contratos de comércio internacional: os International Commerce Terms (INCOTERMS), que serão melhores estudados em momento oportuno neste trabalho, dada sua relevância para o tema proposto.

Agora passaremos a tratar de maneira mais específica do contrato de compra e venda internacional, uma das modalidades dos contratos de comércio internacional.

3 CLASSIFICAÇÃO

Os contratos em geral podem ser classificados sob vários aspectos. Classificar pode ser uma tarefa enfadonha, mas é tarefa da qual o operador do direito não pode se furtar já que as categorias servem para demonstrar as regras aplicáveis ao contrato conforme o seu enquadramento.

O contrato de compra e venda internacional pode ser classificado da seguinte maneira: sinalagmático, por criar direitos e obrigações para todos os sujeitos; oneroso, pois ambas as partes auferem benefícios e arcam com seus ônus; comutativo, por ser possível a imediata determinação dos riscos assumidos, embora possa ser acidentalmente aleatório, circunstância em que o contrato nasce comutativo, mas por algum evento futuro e incerto, ele se torna essencialmente arriscado; paritários, quando a negociação segue com igualdade de condições, ou de adesão, quando as cláusulas contratuais são impostas a uma parte pela outra.

Uma característica importante dos contratos de compra e venda internacional é a duração. Contratos desse tipo são normalmente de trato sucessivo ou execução continuada, necessitando de certo lapso temporal até a sua conclusão e total adimplemento.

4 NATUREZA JURÍDICA

Natureza jurídica é a essência de um determinado instituto jurídico. É ela que parametriza a incidência de determinado regime normativo sobre o instituto analisado. Definida, porém, não é tão fácil quanto possa parecer.

Nas palavras de Strenger (1998, p.66), “a vontade é a criadora do negócio jurídico”. Por isso o próprio autor, após tecer considerações sobre a importância da caracterização de um contrato de acordo com a sua natureza jurídica, conclui que no âmbito internacional, a validade e a eficácia da avença se assentam nessa máxima, respeitada inclusive pela jurisprudência ao solucionar litígios (STRENGER, 1998, p.66).

Carlos Roberto Gonçalves (2011, p. 214) define, portanto, o contrato de compra e venda, nele incluído o internacional, como tendo caráter obrigacional. “Por ele, os contratantes apenas obrigam-se reciprocamente. Mas a transferência do domínio depende de outro ato: a tradição, para os móveis (CC, arts. 1.226 e 1.267); e o registro, para os imóveis (arts. 1.227 e 1.245).”

Em outras palavras, diferentemente dos contratos reais que só se aperfeiçoam com a entrega da coisa, os contratos de compra e venda apenas criam a obrigação de fazê-lo. A transferência da propriedade se dará em momento posterior. A consensualidade também é característica marcante desse contrato, visto que se tem por perfeito com o simples encontro de vontades, ou seja, com o consenso.

5 LEGISLAÇÃO INTERNACIONAL APLICÁVEL

Negociações perpetradas por mais de um Estado envolvem várias questões de ordem prática, mas também, e principalmente, de ordem jurídica. As diferenças existentes entre os ordenamentos dos países contratantes podem levar a um impasse. Isso porque não se sabe qual legislação deverá ser aplicada para reger o andamento da relação contratual ou, ainda, para solucionar conflitos oriundos do contrato firmado.

Contudo,

[v]ale destacar que a escolha da lei aplicável não se confunde com a eleição do foro competente para dirimir as questões emergentes dos contratos internacionais. Isto porque ao eleger o foro, fixa-se apenas o órgão jurisdicional mediador das partes em eventual litígio, o que não implica dizer que serão aplicadas as normas deste foro. (SILVA; PAIVA, 2007, p. 9)

Podemos dizer que o Direito Internacional Privado, no qual se insere a regulação dos contratos internacionais, tem várias fontes. HARGAIN e MIHALI (2003, p. 8-19), mencionam as seguintes: tratados, normas comunitárias, lei interna, princípios gerais de direito, *lex mercatoria*, usos e práticas de negociação, suas recopilações e codificações, conteúdos contratuais uniformes, guias jurídicos e leis-modelo.

Fica fácil constatar que a diversidade de normas decorrentes da própria organização dos Estados no mundo contemporâneo e da lógica do mercado torna a determinação da legislação aplicável uma tarefa um tanto quanto tormentosa, diante da necessidade de segurança jurídica e de imparcialidade de julgamento. Algumas convenções internacionais elaboradas com o intuito de uniformizar o tratamento dispensado aos contratos internacionais de comércio abordam o assunto.

A primeira convenção a se manifestar a cerca do tópico em comento foi a Convenção de Haia de 1955 sobre a lei aplicável à compra e venda internacional de bens móveis corpóreos, em que, nos termos de seu art. 2º, as partes serão plenamente livres para escolher qual lei interna regerá o contrato.

Em 1986 essa convenção foi atualizada pela Convenção de Haia sobre a lei aplicável aos contratos de venda internacional de mercadorias que, por sua vez, determina a escolha expressa e inequívoca, pelas partes e no próprio instrumento contratual, da lei aplicável ao negócio (art. 7º). Já o art. 8º da mesma Convenção resolve pela aplicação da lei do país do vendedor à época da conclusão do contrato caso as partes não diligenciem no sentido do art. 7º.

Temos ainda a Convenção Interamericana sobre o direito aplicável aos contratos internacionais assinada na Cidade do México em 1994, que segue a orientação da supramencionada: as partes são livres para escolher a legislação aplicável, podendo inclusive decidir que cada parte do contrato será regulada por uma lei diferente (*dépeçage* ou *fracionamento*); a liberdade de escolha estará, no entanto, limitada pela ordem pública internacional e pelas leis imperativas (*poder de polícia*) do país do foro; a omissão das partes subordinará o contrato à lei do Estado com o qual tenha vínculos mais estreitos (HARGAIN; MIHALI, 2003, p. 189-190).

Mas a principal referência sobre o tema é a Convenção de Viena de 1980 sobre contratos de compra e venda internacional de mercadorias, elaborada pela Comissão das

Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional (UNCITRAL), tendo em vista que ela

[i]negavelmente, [...] alcançou um objetivo metajurídico em grande parte, pela sua divulgação mesmo entre países que a ela não aderiram, qual seja a promoção do comércio internacional pela diminuição das barreiras legais internas a esses negócios. (GARCEZ, 2010, p. 27)

Um desses países é o Brasil. Embora não a tenha ratificado, assim como não ratificou a Convenção Interamericana de 1994, nosso país a aplica em suas negociações internacionais. O mesmo se pode dizer dos INCOTERMS. Ainda que não revestidos de qualquer juridicidade ou força cogente, são largamente utilizados na comercialização internacional de mercadorias, inclusive pelo Brasil.

A Convenção de Viena, diferentemente das outras, dispõe que a regulação daquele tipo de contrato dar-se-á nos seus termos sempre que o objeto contratado neles se enquadrar, os países contratantes tenham domicílios diferentes e estejam a ela vinculados. Isso significa que as normas convencionadas subjugarão a escolha das partes (GARCEZ, 2010, p. 30).

Diante de tamanha controvérsia surgiram algumas correntes doutrinárias que buscam compatibilizar autonomia das vontades com a escolha da legislação aplicável. Correntes estas que se concentram no conflito entre essa possibilidade de escolha e o art. 9º, do Decreto-lei n. 4.657, de 4 setembro de 1942, mais conhecido como Lei de Introdução ao Código Civil (LICC), hoje, Lei de Introdução ao Direito Brasileiro (LIDB), transcrito a seguir.

Art. 9º. Para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem.

§ 1º. Destinando-se a obrigação a ser executada no Brasil e dependendo de forma essencial, será esta observada, admitidas as peculiaridades da lei estrangeira quanto aos requisitos extrínsecos do ato.

§ 2º. A obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que residir o proponente.

Da redação do art. observamos a supressão da expressão “salvo disposição em contrário”, constante da legislação anterior, qual seja, a de 1916. Alguns doutrinadores, como Maria Helena Diniz, entendem “não ter sido contemplada a autonomia da vontade como elemento de conexão, pois trata-se de norma cogente que não pode ser alterada pelas partes.” (ARAÚJO, 2006, p. 357). Para outros há autonomia, mas limitada pela noção de soberania nacional, de ordem pública e dos bons costumes de acordo com o art. 17 do mesmo Decreto-lei.

No ordenamento brasileiro, não obstante a previsão do dispositivo retro, temos a Lei n. 9.307 de 1996 que trata da arbitragem como meio alternativo de solução de conflitos em que um árbitro eleito pelas partes contratantes solucionará o litígio. É o meio alternativo de pacificação social mais próximo do processo judicial e a sentença arbitral é dotada da mesma força que a sentença dada por um juiz. Vale lembrar que a sentença arbitral internacional, depois da Emenda Constitucional n. 45/2005, tem que ser homologada pelo Superior Tribunal de Justiça, para alcançar plena executividade no território nacional.

Em seu art. 2º, a chamada Lei de Arbitragem, deixa bem claro que a autonomia das vontades deve imperar quanto à escolha da legislação aplicável ao negócio, in verbis:

Art. 2º. A arbitragem poderá ser de direito ou de equidade, a critério das partes.

§ 1º. Poderão as partes escolher, livremente, as regras de direito que serão aplicadas na arbitragem, desde que não haja violação aos bons costumes e à ordem pública.

§ 2º. Poderão, também, as partes convencionar que a arbitragem se realize com base nos princípios gerais de direito, nos usos e costumes e nas regras internacionais de comércio.

Grandes corporações que atuam no mercado internacional preferem se valer da arbitragem a recorrerem ao Poder Judiciário, por ser o meio em questão, mais célere e econômico, além de representar o dinamismo intrínseco à lógica comercial.

6 OS INCOTERMS 2000

Em razão da diversidade de interpretações referentes aos critérios da compra e venda internacional, a International Chamber of Commerce (Câmara de Comércio Internacional) estabeleceu em 1936 um conjunto de regras, os INCOTERMS, a fim de padronizar as relações comerciais.

Posteriormente ao ano de 1936 foram editadas novas versões dos INCOTERMS, adaptando-as as modificações das relações comerciais, decorrentes do desenvolvimento tecnológico e da maior interação entre os mercados dos diversos países. Desse modo, diferentes versões dos INCOTERMS foram remodeladas em 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 e 2010.

Nesse sentido, Guilherme Bergmann Borges Vieira (2002, p.12) estabelece que: “[...] o surgimento de uma nova versão não revoga a anterior, que pode continuar sendo usada. É necessário, portanto, que o exportador e importador, indiquem de forma explícita que o contrato estará sujeito aos INCOTERMS e qual a versão a ser utilizada.”.

Entretantes, os INCOTERMS nada mais são que “[...] uma recopilção de usos e costumes do comércio internacional” (HARGAIN; MIHALI, 2003, p. 201), utilizados como forma de unificar as relações do comércio exterior, facilitando assim a negociação. Esses são sistematizados por meio de siglas e organizados em grupos.

No Brasil, devido à previsão expressa do caput do art. 9 da Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro (anteriormente denominada Lei de Introdução ao Código Civil), vigora o sistema da aplicação da lei do local onde o contrato é celebrado (*lex loci celebrationis*) e não do local onde se ocorrerá o seu adimplemento, de modo que o princípio da autonomia das vontades na escolha da legislação a ser utilizada não é observado. Sobre o assunto Nadia de Araújo explica:

Ao contrário da grande utilização do princípio nos países europeus, a situação no Brasil ainda não evoluiu. A LICC, no seu artigo 9º, não menciona o princípio da autonomia da vontade e, embora muitos juristas sejam a favor, o princípio é proibido. Esta afirmação decorre da leitura do artigo que não pode ser comparado com outras normas sobre o tema que o permitem expressamente, como, por exemplo, a Convenção do México sobre a Lei Aplicável aos Contratos Internacionais, que começa a dizer ser o contrato regido pelo direito escolhido pelas partes logo no caput do artigo. (ARAÚJO, 2006, p. 357).

Desse modo, temos que a Convenções sobre a Compra e Venda Internacional de Viena de 1980 não foi ratificada pelo Brasil, mas os seus preceitos são largamente utilizados no país. Principalmente no que tange as obrigações do vendedor e do comprador expressas no referido tratado.

Em comparação com a versão de 1990 foram realizadas poucas mudanças na edição de 2000. Dentre as razões para que houvesse uma reedição dos Incoterms na obra “Incoterms 2000: regras oficiais da ICC para a interpretação de termos comerciais” destacam-se:

Os Incoterms 2000 leva em conta a recente expansão das zonas de livre comércio, o aumento do uso de comunicação eletrônica em transações comerciais, e mudanças nas práticas de transporte. O Incoterms 2000 oferece uma apresentação mais simples e mais clara das 13 definições, todas as quais foram revisadas. (2000, p.10)

Nessa versão, os INCOTERMS subdividem-se em quatro grupos fundamentais segundo uma ordem crescente das obrigações do vendedor: E, F, C, D, que dizem respeito “da saída”, “sem pagamento do transporte principal”, “com pagamento do transporte principal” e “da chegada”. (HARGAIN; MIHALI, 2003, p.202)

7 OBRIGAÇÕES DAS PARTES

Inicialmente, quando não se havia uma tentativa de uniformização e positivação das regras de transação comercial internacional, regiam-se as obrigações das partes pelos usos e costumes dos comerciantes. Esse período, característico da Europa medieval, influência até hoje nas obrigações decorrentes desse negócio jurídico, constituindo o que doutrinariamente denomina-se *Lex Mercatoria*. Sobre o assunto Esther Engelberg escreve:

O direito comercial da idade média era um corpo de regras costumeiras, verdadeiramente internacional, que governava a comunidade dos comerciantes internacionais que se movimentavam entre os portos e suas feiras. Eles deviam seu caráter internacional a muitos fatores: ao efeito unificador do direito das feiras, à universalidade dos costumes do mar, aos tribunais especiais compostos de comerciantes, localizados nas suas próprias sedes. Era um direito desenvolvido pela comunidade internacional dos comerciantes e não pelos juristas. Esse direito nos legou instrumentos tão importantes quanto a letra de câmbio e o conhecimento de embarque (CASSIS apud, ENGELBERG, 2010 p. 28).

Posteriormente, surge o movimento de tentativa de criação de normas que regulamentassem as interpretações divergentes relativas aos contratos no âmbito do comércio exterior, desse modo, buscou-se reunir as principais práticas mercantis exercidas internacionalmente, compilando-as nos INCOTERMS.

Os INCOTERMS surgem para ser utilizados inicialmente nos contratos de compra e venda internacional, que por sua vez, são a base para os demais contratos internacionais. Nesse sentido Waldirio Bulgarelli leciona:

É de lembrar que a compra e venda internacional é sem dúvida, a base de todos os contratos ditos internacionais, pois que dela provém os contratos de transporte, de seguros, de financiamentos, de créditos documentados, etc. (BULGARELLI, 2000 p. 214)

Portanto, a análise das obrigações das partes, para efeitos do presente trabalho, será em relação a esse contrato específico. Dito isso, compreende-se de modo simplório o contrato de compra e venda internacional, como sendo um acordo de vontades, no qual um dos

contratantes, vendedor, se obriga à entrega de um bem a outro, mediante o pagamento do preço correspondente pela coisa, se diferenciando de uma compra e venda nacional, dentre outros fatores, pelo elemento de “*estranjería*”.

Em decorrência das inúmeras modalidades estabelecidas pelos INCOTERMS o presente trabalho, também possui um foco maior nas obrigações das partes estabelecidas especificamente por duas delas, quais sejam: FOB e CIF. Essas visam regulamentar quais os critérios em relação ao local de cumprimento da obrigação, requisito de extrema importância para os países que adotam o sistema *lex loci executionis*.

Além disso, estabelecem o modo de entrega dos bens e mercadorias, abordando aspectos do local de entrega e quem é o responsável por realizá-la, bem como o momento de transferência dos riscos em caso de perda do objeto do contrato internacional.

7.1 FOB – Free On Board

Segundo a sigla FOB (*free on board*) o vendedor se obriga a entregar a mercadoria, de acordo com os termos contratuais, na data e local indicados pelo comprador. Assim sendo, o momento de transferência dos riscos pelo perecimento da coisa é quando a mercadoria ultrapassa a amurada do navio. Antes disso, o vendedor se obriga a arcar com todos os riscos de perda ou dano que venha a advir sobre a coisa.

É também obrigação do vendedor pagar os custos relativos às questões alfandegárias, impostos, e quaisquer outras taxas até o embarque da mesma. Além disso, deve providenciar a documentação necessária à exportação da mercadoria, dentre elas, a licença ou autorização da alfândega.

São ainda obrigações secundárias do vendedor: avisar o comprador sobre o embarque da mercadoria, comprovar a entrega da coisa, verificar as condições da mercadoria para o transporte, fornecer as informações necessárias ao comprador e a pedido deste.

Por sua vez o comprador é obrigado a pagar o preço correspondente à mercadoria, de acordo com o que fora avençado. Deve receber a entrega da mercadoria e após o embarque desta, se responsabiliza por todas as formalidades, licenças e autorizações necessárias para a importação da coisa.

Deve se responsabilizar também por todos os custos advindos desse processo, inclusive pelo contrato de seguro, além de arcar com as perdas e danos, a partir do momento

da transferência dos riscos. Incluem-se entre as suas obrigações: avisar previamente o vendedor o local onde a mercadoria será embarcada e acolher a comprovação da entrega.

7.2 CIF – Cost, Insurance and Freight

O termo CIF (cost, insurance and freight) estabelece que o vendedor se obrigue a pagar os custos com o transporte da mercadoria e do seguro desta durante esse processo. Há de se observar, que o seguro deve garantir apenas o mínimo necessário contra os riscos de perda e danos do bem. Vale ressaltar que, o preço da coisa varia de acordo com a modalidade escolhida, sendo que quanto maior o número de obrigações do vendedor maior será o valor cobrado.

Aqui também, a obrigação principal é a mesma, uma vez que faz parte da própria essência do contrato, que é a entrega da mercadoria nos termos pactuados. Além disso, deverá obter toda documentação necessária à exportação da mercadoria, bem como arcar com os custos do contrato de transporte, com o contrato de seguro e com os impostos e taxas decorrentes dos procedimentos para exportação de bens.

É obrigação do vendedor fornecer a apólice de seguro ao comprador, avisar o comprador sobre o embarque da mercadoria, comprovar a entrega da coisa, verificar as condições da mercadoria para o transporte, fornecer as informações necessárias ao comprador e a pedido deste. O momento de transferência do risco é o mesmo da modalidade anterior, ou seja, a partir da ultrapassagem da amurada do navio.

Por outro lado, o comprador é obrigado ao pagamento do preço correspondente à mercadoria e receber a entrega dessa. Por sua vez, fica responsável por organizar a documentação para a importação do bem, assim como pelo pagamento de taxas e impostos referentes à alfândega.

Não possui nenhuma obrigação referente ao contrato de transporte e de seguro, responde pelos riscos de perecimento da coisa desde o embarque da mercadoria, e antes disso quando deixar de avisar o vendedor do local de embarque da mercadoria.

8 LEGISLAÇÃO DO MERCOSUL

O Mercado Comum do Sul (MERCOSUL) apresenta-se como um processo de integração dos países membros. Ainda assim, inexistente uma regulamentação eficaz das normas

de Direito Privado. Diante dessa situação, para se analisar a legislação aplicável aos contratos internacionais no âmbito desse bloco econômico, faz-se necessário um exame das normas de cada país. Nesse sentido Nádia Araújo alerta:

A situação é insatisfatória, consistindo em barreira jurídica impeditiva da uniformização do DIPr dos contratos no Mercosul. Para o bom funcionamento dos negócios é preciso unificar essas normas. A inércia dos países membros pode ter conseqüências desastrosas, a longo prazo, nas relações comerciais do mercado comum, contribuindo para a instabilidade das relações jurídicas. (ARAÚJO, 2006, p.373).

Com relação à regulação interna desses países, tem-se que na Argentina segundo o art. 1.209 do Código Civil argentino:

Art. 1.209 Los contratos celebrados en la República o fuera de ella, que deban ser ejecutados en el territorio del Estado, serán juzgados en cuanto a su validez, naturaleza y obligaciones por las leyes de la República, sean los contratantes nacionales o extranjeros.

Esse país, assim como Uruguai e Paraguai, adotam o princípio da *lex loci executionis*, conforme os Tratados de Montevideu. Ainda assim, a Argentina tem permitido a aplicação do princípio da autonomia das vontades na escolha da legislação aplicável, como forma de dirimir essa situação facilitando o comércio intrarregional.

Internamente, esse princípio é consagrado pelos arts. 14, 297, e 669 do Código Civil Paraguai enquanto no Uruguai essa teoria foi positivada no art. 2.399 de seu Código Civil. Ressalva-se que neste último país a autonomia das vontades não é admitida.

Como não há normas específicas do MERCOSUL, também vigoram na região os acordos internacionais gerais assinados pelos países membros. Sendo assim, destaca-se o Tratado de Montevideu de 1889 e 1940 assinados por Bolívia, Argentina, Paraguai e Uruguai. O acordo dispõe que os contratos de compra e venda internacional se submetem à lei do lugar de cumprimento da obrigação.

Por fim, observa-se a divergência na legislação do MERCOSUL, visto que o Brasil adota sistema contrário, como anteriormente explicado, o art. 9º da LIDB consagra o sistema da *lex loci celebrationis*.

9 PRINCÍPIOS APLICÁVEIS À COMPRA E VENDA INTERNACIONAL

A compra e venda internacional, como o próprio nome já diz, implica em um negócio jurídico concretizado entre pessoas (físicas ou jurídicas) de mais de uma nação. Tendo em vista que, diferentes nações possuem ordenamento jurídico diferentes, dessa forma os contratos internacionais, em especial a compra e venda, são balizados por princípios universais, presentes em praticamente todos ordenamentos jurídicos. Neste sentido, Luis Henrique Ventura, preceitua que “os princípios gerais do Direito Contratual Internacional são as normas fundamentais que devem reger as transações internacionais” (VENTURA, 2002, p.29).

A Convenção de Viena aborda os princípios universais do Direito dos Contratos Internacionais em seu art. 7º, determinando que as questões abordadas pela Convenção sejam decididas pelos princípios que a balizou.

Artigo 7

(1) Na interpretação da presente Convenção ter-se-á em conta o seu caráter internacional bem como a necessidade de promover a uniformidade da sua aplicação e de assegurar o respeito da boa fé no comércio internacional.

(2) As questões respeitantes às matérias reguladas pela presente Convenção e que não são expressamente resolvidas por ela serão decididas segundo os princípios gerais que a inspiram ou, na falta destes princípios, de acordo com a lei aplicável em virtude das regras de direito internacional privado.

Da leitura da Convenção e dos aspectos que permeiam o contrato de compra e venda internacional, pode-se auferir que os princípios que regem este negócio jurídico são Autonomia das Vontades, Consensualismo, Relatividade dos efeitos dos contratos, Obrigatoriedade dos contratos, supremacia da ordem pública, Boa fé, Natureza internacional do contrato, Razoabilidade e Onerosidade excessiva.

9.1 Autonomia das vontades

Este princípio, em poucas palavras, consiste na liberdade que as partes possuem de contratar com quem, como, sobre e onde quiserem.

Nos dizeres de Carlos Roberto Gonçalves:

O princípio da autonomia da vontade se alicerça exatamente na ampla liberdade contratual, no poder dos contratantes de disciplinar os seus interesses mediante acordo de vontades, suscitando efeitos tutelados pela ordem jurídica. Têm as partes a faculdade de celebrar ou não contratos, sem qualquer interferência do Estado. Podem celebrar contratos nominados ou fazer combinações, dando origem a contratos inominados. (GONÇALVES, 2011, p.41)

É pertinente ressaltar que este princípio encontra seus limites no princípio da Supremacia da Ordem pública, pois ainda que o contrato vincule apenas a vontade das partes, ele não pode contrariar, nem alterar os preceitos da ordem pública.

9.2 Princípio do consensualismo

O princípio do consensualismo preceitua que o contrato está formado objetivamente com o encontro das vontades independentemente de formalismos. A exceção está naqueles contratos que o ordenamento jurídico exige o cumprimento de certas formalidades.

9.3 Relatividade dos efeitos dos contratos

Por meio deste princípio, o contrato só gera seus efeitos entre aqueles que manifestaram sua vontade de contratar. Em outras palavras, o contrato não pode obrigar, nem afetar o patrimônio de terceiro alheio ao negócio jurídico celebrado.

A relatividade dos efeitos dos contratos é mitigada pelos contratos sucessórios, que são aqueles que transmitem obrigações contraídas por uma pessoa ao seu sucessor, beneficiários, em que o contrato beneficia um terceiro (GONÇALVES, 2011, p. 47-48) e pelo princípio da função social dos contratos, em que o benefício dos contratantes não pode sobrepor ao interesse público (REALE, 2003, p.1).

9.4 Obrigatoriedade dos contratos

Também chamado de princípio da força vinculante dos contratos, pode ser resumido no brocardo *pacta sunt servanda*. O contrato tem força de lei entre as partes e por isso deve ser cumprido. No contexto pós primeira guerra mundial, este princípio passou a ser mitigado pelo princípio da onerosidade excessiva.

Por serem livres para contratar, uma vez assinado o pacto, as partes devem cumpri-lo em todos os seus termos. O contratante não pode recorrer ao Poder Judiciário alegando severidade das cláusulas e nem o Juiz poderia declarar procedente um pedido nestes termos. O contrato pode ser revisto apenas nos limites do princípio da onerosidade excessiva, e nas situações de caso fortuito e força maior. (GONÇALVES, 2011, p.49)

9.5 Supremacia da ordem pública

Apesar de ser um ramo do Direito em que predomina a autonomia das vontades dos contratantes, não se pode ignorar a Ordem Pública, ou seja, a essência do ordenamento jurídico, que ainda prevalece sobre os interesses privados.

Em conformidade com este princípio, a LIDB preceitua em seu art. 17, que caso as leis, atos, sentenças ou declarações de vontade advindas de outro país ofendam a ordem pública brasileira não terão mais eficácia:

Art. 17. As leis, atos e sentenças de outro país, bem como quaisquer declarações de vontade, não terão eficácia no Brasil, quando ofenderem a soberania nacional, a ordem pública e os bons costumes.

Este artigo visa proteger a integridade da ordem política e jurídica brasileira.

9.6 Boa-fé

O Princípio da boa-fé pode ser definido em breves linhas, como sendo dever anexo de todo e qualquer contrato, prevendo a vedação de comportamento contraditório daqueles que contratam, ou seja, como requisito de validade do contrato uma parte não pode quebrar, de forma desleal, as expectativas legítimas da outra parte.

O ilustre doutrinador César Fiuza, em sua obra “Direito Civil: Curso Completo”, nos apresenta o conceito de boa-fé objetiva:

A boa-fé objetiva baseia-se em fatos de ordem objetiva. Baseia-se na conduta das partes, que devem agir com correção e honestidade, correspondendo à confiança reciprocamente depositada. As partes devem ter motivos objetivos para confiar uma na outra. (FIUZA, 2002, p. 371)

E o referido doutrinador completa:

Em algumas hipóteses, o contrato poderia se extinto por violar o princípio da boa-fé.

Exemplos seriam a frustração do fim contratual objetivo e a impossibilidade econômica da prestação.

No primeiro caso, o objetivo que levava uma das partes a contratar se frustra. A outra não estaria agindo de boa-fé, se exigisse a execução do contrato ou indenização por perdas e danos [...]. (FIUZA, 2002, p. 372)

Em um artigo intitulado “A boa-fé e os amendoins: um ensaio sobre a vedação do comportamento contraditório (*venire contra factum proprium non potest*)”, o doutrinador

Flávio Tartuce aponta que “a nossa jurisprudência tem encontrado moldura para as cláusulas gerais previstas pela nova codificação, particularmente para a boa-fé objetiva e para a função social dos contratos.”

Do referido artigo, extrai-se que é possível resolver contratos judicialmente com base na não observância do referido princípio.

Ao não observar este princípio a parte dá ensejo à violação positiva do contrato, em outras palavras, o cancelamento do contrato pela quebra de confiança que uma parte possuía com a outra. O que casa perfeitamente com este processo.

9.7 Natureza internacional do contrato

Este princípio preceitua que ao analisar um contrato internacional, o intérprete deve considerar a comunidade comercial internacional, em especial, as características do meio profissional dos pactuantes e não as particularidades nacionais de cada contratante (VENTURA, 2002, p. 32). Podemos concluir que para que o contrato de compra e venda internacional apresente paridade entre as partes é essencial a observância deste princípio, pois ele supera as barreiras de uma nação para que o contrato seja pactuado.

9.8 Razoabilidade

O princípio da razoabilidade deve ser utilizado para harmonizar a norma às circunstâncias do caso concreto. Em outras palavras, temos que este princípio busca a racionalidade e o equilíbrio em um contrato. É a representação jurídica do bom-senso.

9.9 Onerosidade excessiva

O princípio da onerosidade excessiva tem como função assegurar a manutenção do equilíbrio contratual. Em outras palavras, este princípio garante que durante a execução do contrato, este irá permanecer conforme pactuado ainda que aconteça um fato superveniente, alheio à vontade das partes, que modifique toda situação fática. O princípio da onerosidade excessiva está vinculado ao brocardo latim *rebus sic stantibus*.

Nos contratos de compra e venda internacional aparece a cláusula de **HARDSHIP**, definida nas palavras de Josué Scheer Debres:

Pode-se dizer, em outras palavras, que a cláusula de hardship consiste numa norma de revisão, cujo objetivo é a reorganização do equilíbrio contratual, com o propósito de readaptá-lo, preservando a equidade das partes ao novo contexto gerado pela superveniência de fato imprevisível, ou, não sendo possível a reorganização, proceder à resolução do contrato sem onerar excessivamente qualquer das partes. (DEBRES, 2010 p. 200)

Esta cláusula tem por objetivo a manutenção da relação contratual, pois é evidente que se a situação contratual é alterada de maneira brusca levando a uma onerosidade excessiva para os contratantes, sem que as partes tenham um mecanismo para retornar ao status quo ante, este contrato estaria fadado à extinção. Este é o entendimento de Heloisa Camargo de Lacerda:

De uma forma mais concreta vale dizer que se não forem utilizadas nenhuma dessas cláusulas e alguma adversidade ocorrer ao longo do cumprimento do contrato, onerando excessivamente a realização de uma prestação, a única solução será a resolução do contrato, pois por mais onerosa que se torne a prestação, ainda assim será devida pela parte que provavelmente não conseguirá adimpli-la, culminando necessariamente no término da relação jurídica. Em contrapartida, ao utilizarmos as cláusulas de readaptação e revisão contratual, existe a possibilidade de descartar a prestação onerosa desobrigando a parte devedora e renegociando o contrato, obtendo-se novamente o equilíbrio e, dessa forma, a continuidade da relação. (LACERDA, 2005, p. 252)

9.10 UNIDROIT e a compra e venda internacional

Com a finalidade de uniformizar o direito internacional privado o UNIDROIT (Instituto Internacional para a Uniformização do Direito Privado) em 1994 publicou uma obra denominada Princípios do UNIDROIT para Contratos Comerciais Internacionais. Nesta obra o Instituto delimitou normas principiológicas destinadas a regulamentar as relações contratuais comerciais internacionais.

Além dos princípios supracitados, o UNIDROIT, consubstanciou na obra, dentre outros, os seguintes princípios: natureza dispositiva dos princípios, primazia dos usos e práticas e princípio da recepção.

Por meio do princípio da natureza dispositiva dos princípios as partes são livres para moldarem as regras estabelecidas nas convenções internacionais aos seus interesses. Este princípio não pode ser aplicado às normas de caráter imperativo. (MARTINS; LOPEZ, 2008, p.8)

Já através do princípio da primazia dos usos e práticas, os contratantes estão vinculados aos costumes da prática comercial, desde que razoável sua aplicação ao caso concreto. (MARTINS; LOPEZ, 2008, p.12)

Por fim, conforme o princípio da recepção determina que as notificações referentes aos contratos comerciais internacionais não precisam se revestir de uma forma predefinida, podendo os contratantes a fazerem do modo mais adequado ao caso concreto. (MARTINS; LOPEZ, 2008, p.12)

A convenção também estabelece que os princípios do UNIDROIT podem ser aplicados na resolução de disputas entre os contratantes conflitantes, sendo este seu papel mais importante, como meio de interpretação e suplementação dos instrumentos de uniformização legal internacional e como meio de interpretação e suplementação da lei doméstica que rege o contrato (CÁRNIO, 2009, p.166).

10 TRATAMENTO TRIBUTÁRIO

Como em todo contrato de compra e venda o contrato internacional também apresenta a incidência de obrigações tributárias. Conforme o entendimento de Kiyoshi Harada, os impostos têm o objetivo de regular o comércio internacional, que está sujeito às oscilações conjunturais (2008, p. 373).

O fato gerador do imposto de importação é a entrega do produto estrangeiro, conforme preceitua o art. 19 do Código Tributário Nacional, in verbis:

Art. 19. O imposto, de competência da União, sobre a importação de produtos estrangeiros tem como fato gerador a entrada destes no território nacional.

Por sua vez, o imposto de exportação tem como fato gerador a saída de produtos nacionais, conforme se extrai da interpretação do art. 23, CTN. Ei-lo: “O imposto, de competência da União, sobre a exportação, para o estrangeiro, de produtos nacionais ou nacionalizados tem como fato gerador a saída destes do território nacional”.

O Código Tributário Nacional preceitua em seu art. 98, que “os tratados e as convenções internacionais revogam ou modificam a legislação tributária interna, e serão observados pela que lhes sobrevenham”, ou seja os tratados e convenções internacionais podem ser consideradas normas de hierarquia superior à lei interna do Brasil. No entanto não poderão prevalecer sobre a Constituição, norma suprema do país (HARADA, 2008, p.447).

A Lei nº 8.032, de 12 de abril de 1990, dispõe sobre a isenção ou redução de impostos de importação. Os arts. 2º, 3º e 4º desta lei apresentam as possibilidades de redução ou isenção de impostos de importação. Em relação ao tributo de exportação temos o tratamento legislativo conferido pelo Decreto-Lei nº 1578 de 11 de outubro de 1977.

Também, conforme o ensina de Kiyoshi Harada (2008, p.448), acerca da possibilidade de isenção do tributo, que há um princípio constitucional implícito que determina que somente se pode conceder isenção de determinado imposto que possuir o poder de instituí-lo. Dessa forma podemos concluir que apenas a União tem o poder de conceder isenção tributária.

Um exemplo de isenção tributária devido à assinatura de um tratado internacional é a isenção de imposto de importação de frutas originárias da Argentina, Chile, Espanha e Portugal. Este exemplo se encontra na Súmula nº 89, STF: “estão isentas do imposto de importação frutas importadas da Argentina, do Chile, da Espanha e de Portugal, enquanto vigentes os respectivos acordos comerciais”.

10.1 GATT

O Acordo Geral de Tarifas e Comércio – GATT teve origem em 1948 e regulamentou as tarifas incidentes no comércio internacional. Desde sua origem foram realizadas oito rodadas abordando o tema de redução de tarifas no comércio internacional.

A quarta rodada, realizada em Genebra foi marcada pela preocupação dos países em desenvolvimento com o monopólio comercial dos países desenvolvidos. A rodada Kennedy (1964-1967), foi marcada pela redução de 35% das tarifas industriais, beneficiando, em especial, os países em desenvolvimento. (HARGAIN; MIHALI, 2003, p. 35)

A sétima rodada, denominada Rodada Tóquio, ocorreu entre 1973 e 1979 e foi marcada pela cláusula de habilitação, pelo princípio da graduação e pelo início da discussão a respeito da inclusão do setor serviços no GATT:

Na Rodada de Tóquio foi também adotada uma série de decisões sobre tratamento diferenciado e mais favorável para os países em desenvolvimento – a chamada “cláusula de habilitação”- através das quais se procurava ampliar a participação desses países no comércio mundial; medidas comerciais por razões vinculadas ao balanço de pagamento; medidas de salvaguarda para fins de desenvolvimento; etc.

[...]

Estas exceções à cláusula de nação mais favorecida foram complementadas com o chamado princípio da “graduação”: quando um país em vias de

desenvolvimento melhora sua industrialização, passa a ter obrigações equivalentes às dos países desenvolvidos entrando na categoria dos Newly Industrialized Countries, ou NICs.

Um aspecto final a ser destacado quando a esta rodada, é o de que nela se começou a considerar a conveniência da inclusão do setor serviços nas regras do GATT – em atenção ao crescente intercâmbio que se apreciava nos mesmos, especialmente nas áreas financeira e de telecomunicações -, bem como da temática da propriedade intelectual. (HARGAIN; MIHALI, 2003, p. 39)

A última rodada, denominada Uruguai, foi marcada por oito anos de debates e a possibilidade de encerrar o GATT, devido ao quase fracasso da rodada. A ata final incorporou concessões relativas às reduções tarifárias e eliminação de barreiras alfandegárias, porém o que mais se destacou foi o estabelecimento do Acordo sobre a OMC. Este instrumento é composto de um texto principal, que consta de 16 artigos onde se acham consignados os princípios e a forma de funcionamento da organização, ao qual se juntam quatro Anexos que reúnem acordos sobre ampla temática relacionada com o comércio internacional. (HARGAIN; MIHALI, 2003, p. 41).

10.2 A questão da bitributação

Um Estado soberano possui legitimidade para tributar tanto questões ocorridas dentro de seu território, como questões fora de seu território praticadas por pessoas de sua naturalidade. Esta possibilidade gera o fenômeno da bitributação, que é justamente a cobrança de dois tributos por países diferentes pela ocorrência do mesmo fato gerador.

Para evitar a incidência deste fenômeno, Eduardo Barrufi Gomes, no artigo intitulado “O Fenômeno da bitributação”, nos apresenta algumas soluções possíveis.

Um exemplo de medida unilateral seria a possibilidade de compensação do imposto pago no exterior com o devido no país de origem, desde que tenha um acordo entre os dois países, concedendo reciprocidade de tratamento tributário. (GOMES, 2008, p.15).

Já as medidas bilaterais consistem na elaboração de tratados internacionais que prevêm acordos, combinando qual país poderá cobrar tributo sobre cada situação. O Brasil assinou tratados abordando este aspecto com: Alemanha, Dinamarca, Itália, entre outros (GOMES, 2008 p. 27).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Desde a antiguidade os membros de diferentes Estados se relacionavam, trocando e vendendo produtos. No atual contexto globalizado esta prática continua em voga, sendo essencial para o desenvolvimento do comércio.

Por envolver partes de diferentes países não há ainda uma legislação internacional uniforme, estando esta modalidade contratual regida principalmente por tratados e princípios.

O presente estudo abordou os aspectos inerentes a este tipo contratual, desde a evolução histórica, definindo o conceito, quais são as obrigações das partes, seus institutos e os tratados e princípios que envolvem o comércio internacional, em especial o contrato de compra e venda.

Concluimos que este é um contrato complexo, por envolver diferentes povos, culturas e economias. Além do mais, o fato deste não possuir uma legislação uniforme predefinida, acaba levando os contratantes a se valerem dos aspectos da prática comercial.

ABSTRACT: The modern world has developed itself economically by the flow of trade perpetrated by the various nations that make up the global international scene. In this vein, one cannot doubt the importance of international trade contracts, which by all aspects, were and still are the most effective tool for the commercial practice of the international community. This research aims to analyze the main characteristics of this particular contract, although it does not exhaust them. In this way, there will be considerations about the concept and the origins of this contract, as well as about their classification and legal nature. Going beyond, it will bring the main provisions of these agreements on international trade, with particular focus on International Commercial Terms and the rules of the Vienna Convention, which apparently was not hosted by the Brazilian legal system. Finally, the study will fall on the mode of international sales, with its principles and applicable tax treatment.

KEYWORDS: International trade contracts. INCOTERMS. Vienna Convention. MERCOSUL.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Nadia. **Direito internacional privado: teoria e prática brasileira**. 3. ed. atual. e ampl. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

BASSO, Maristela. **Contratos internacionais do comércio: negociação, conclusão, prática**. 2. ed. rev. atual. e ampl. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.

BASSO, Maristela; PRADO, Mauricio Almeida; ZAITZ, Daniela. (Coord.) **Direito do comércio internacional**. Curitiba: Juruá, 2008.

BASTOS, Celso Ribeiro; KISS, Eduardo Amaral Gurgel. **Contratos internacionais: compra e venda internacional, carta de crédito comercial, o “hedge” e o contrato de “hedge”**. São Paulo: Saraiva, 1990.

BIZELLI, João dos Santos. (Coord.). **Incoterms 2000: regras oficiais da ICC para a interpretação de termos comerciais = ICC official rules for the interpretation of trade terms**. Tradução Elisângela Batista Nogueira, Samir Keedi. São Paulo: Aduaneiras, 2000.

REALE, Miguel. **Função social do contrato**, 2003. Disponível em: <<http://www.miguelreale.com.br/artigos/funsoccont.htm>>. Acesso em: 12 dez. de 2011.

BULGARELLI, Waldirio. **Contratos mercantis**. 13. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

CÁRNIO, Thaís Cíntia. **Contratos internacionais: teoria e prática**. São Paulo: Atlas, 2009.

DREBES, Josué Scheer. **O contrato internacional à luz do direito internacional privado brasileiro**. Revista Eletrônica de Direito Internacional, vol. 6, 2010. Disponível em: <<http://www.cedin.com.br/revistaeletronica/volume6/>>. Acesso em: 12 dez. 2011.

ENGELBERG, Esther. **Contratos internacionais do comércio**. 4. ed. 2. reimpr. rev. e atual. São Paulo: Atlas, 2010.

FIUZA, Cesar. **Direito Civil: Curso Completo**. 5ª ed. Belo Horizonte: Del Rey, 2002.

GARCEZ, José Maria Hossani. **Convenção de Viena: lei uniforme: contratos internacionais de compra e venda de mercadorias**. Revista do Instituto dos Advogados Brasileiros, 2010. Disponível em: <<http://www.iabnacional.org.br/IMG/pdf/doc-3161.pdf>>. Acesso em: 13 dez. 2011.

GOMES, Eduardo Barrufi. O fenômeno da bitributação. IN.: FRANCESCHINI, Luis Fernando; WACHOWICZ, Marcos (Coords.). **Direito internacional privado**. 1. ed. 4. tir. Curitiba: Juruá, 2008.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito civil brasileiro**. V. 3: contratos e atos unilaterais. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

HARGAIN, Daniel; MIHALI, Gabriel. **Direito do comércio internacional e circulação de bens no MERCOSUL**. tradutor: Roberto de Souza Madeira - Rio de Janeiro: Forence, 2003.

KIYOSHI, Harada. **Direito financeiro e tributário**. 17.ed. São Paulo: Atlas, 2008

LACERDA, Heloisa Camargo de. **Contratos internacionais e as cláusulas de revisão: rebus sic stantibus, teoria da imprevisão, cláusula de hardship e a contrariedade com o princípio pacta sunt servanda**. Revista Brasileira de Direito Internacional, Curitiba, v.2, n.2, jul./dez.2005.

LUDOVICO, Nelson. **Logística Internacional: um enfoque em comércio exterior**. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

MARTINS, Amanda Athayde Linhares; LOPEZ, Luiz Felipe Calábria. **A interpretação de contratos internacionais segundo a CISG: uma análise comparativa com o código civil brasileiro, à luz dos princípios do UNIDROIT**. 2008. Disponível em: <<http://www.cedin.com.br/revistaeletronica/artigos/Amanda%20Athayde%20e%20Luiz%20Felipe%20DIPrivado.pdf>>. Acesso em: 12 dez. de 2011.

RECHSTEINER, Beat Walter. **Direito internacional: teoria e prática**. 6. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2003.

SILVA, Ludmila de Paula Castro; PAIVA, Heloísa Assis de. Princípio da autonomia da vontade nos contratos internacionais e sua aplicação nos países membros da União Europeia e MERCOSUL. **Revista Horizonte Jurídico**, v. 1, n. 1, 2007. Disponível em: <<http://www.seer.ufu.br/index.php/horizontecientifico/article/viewFile/11707/6864>>. Acesso em: 13 dez. 2011.

STRENGER, Irineu. **Contratos internacionais do comércio**. 3. ed. rev. e ampl. São Paulo: LTr, 1998.

TARTUCE, Flávio. **A boa-fé objetiva e os amendoins: um ensaio sobre a vedação do comportamento contraditório (venire contra factum proprium non potest)**. 2006. Disponível em: <www.flaviotartuce.adv.br>. Acesso em: 12 dez. 2011.

VENTURA, Carla A. Arena. **Da negociação à formação dos contratos internacionais do comércio: especificidades do contrato de compra e venda internacional**. Revista Eletrônica de Direito Internacional, vol. 6, 2010. Disponível em <<http://www.cedin.com.br/revistaeletronica/volume6/>>. Acesso em: 12 dez. 2011.

VENTURA, Luis Henrique. **Contratos internacionais empresariais: teoria e prática**. Belo Horizonte: Del Rey, 2002.