

CONTRATOS INTERNACIONAIS E INCOTERMS

INTERNATIONAL CONTRACTS AND INCOTERMS

Eline Cinara de Moraes Félix*

SUMÁRIO: Introdução. 1 Contratos internacionais. 2 Autonomia da vontade. 3 Lei brasileira aplicável. 4 Convenção de Viena para Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG). 5 Cláusulas típicas dos contratos internacionais. 6 INCOTERMS (International Commercial Terms). Considerações finais. Referências.

RESUMO: O presente artigo tem o objetivo de estudar os contratos internacionais, analisando a questão da autonomia da vontade, normas de direito internacional e legislação brasileira aplicáveis, cláusulas típicas dos contratos e INCOTERMS.

Palavras-chave: Contratos internacionais. Autonomia da vontade. Cláusulas típicas. INCOTERMS

ABSTRACT: *This article aims to study the international contracts, analyzing the question of the autonomy of the will, norms of international law and Brazilian legislation applicable, typical clauses of contracts and INCOTERMS.*

Keywords: *International contracts. Autonomy of the will. Typical clauses. INCOTERMS*

INTRODUÇÃO

Diante da tendência mundial de formação de blocos econômicos e do incremento do comércio internacional, é natural surgir uma maior preocupação sobre os conflitos de leis em matéria de contratos internacionais. Os problemas decorrentes da aplicação e interpretação desse tipo de contrato precisam ser analisados sob o aspecto de harmonização das regras que serão aplicadas em caso de litígio (ARAÚJO, 2004, p. 8).

Nesse sentido, observa-se que a função do Direito Internacional Privado é justamente encontrar soluções para as questões que envolvem conflitos entre relações privadas ligadas a mais de um ordenamento jurídico, ou seja, as partes envolvidas estão em países diversos. O estudo dos métodos conflituais permite compreender os temas específicos necessários à solução desse tipo de dissídio (ARAÚJO, 2004, p. 21, nota 1).

Como um ramo autônomo das ciências jurídicas, o Direito Internacional Privado deve considerar todos os aspectos relacionados ao objeto contratual e contratantes para definir qual regramento será aplicado às relações jurídicas de alcance extraterritorial (SALEME; NIARADI, 2005, p. 390-391).

* Mestre em Direito, Relações Internacionais e Desenvolvimento pela Pontifícia Universidade Católica de Goiás. Especialista em Direito Processual Civil pela Universidade Anhanguera-Uniderp. Advogada.

Pode-se afirmar que o Direito Internacional Privado regula a vida das pessoas privadas no plano internacional e designa o ordenamento jurídico que contém a norma aplicável ao caso específico.

1 CONTRATOS INTERNACIONAIS

1.1 Histórico

De acordo com Nádia de Araújo (2004, p. 21), o estudo dos contratos internacionais está contido na parte especial do Direito Internacional Privado. São analisadas as normas que regulamentam essas relações obrigacionais de âmbito internacional, com especial atenção para o papel da autonomia da vontade.

O Direito Internacional Privado, também denominado por alguns doutrinadores de direito uniforme substantivo, tem regras originadas no conjunto de costumes criados a partir do comércio internacional. Nesse sentido, o costume é uma regra não escrita, mas cuja prática é amplamente aceita como se fosse mesmo uma lei. Portanto, o uso prolongado dos costumes leva à construção de uma regra que, embora não escrita, apresenta natureza jurídica (SALEME; NIARADI, 2005, p. 392-393).

Luiz Olavo Baptista esclarece que a aplicação de normas de direito estrangeiro é muito antiga, até mesmo nas convenções e contratos. O doutrinador afirma que sua origem remonta ao início da prática do comércio internacional, quando fenícios, gregos, persas e assírios já as utilizavam. A tradição romana que formou a base do *jus gentium*¹ foi preservada e empregada também no mundo ocidental (BAPTISTA, 2010, p. 30).

Na realidade, a doutrina aponta diversos critérios para se determinar o caráter internacional de um contrato, sendo que eles podem se referir ao aspecto econômico ou ao elemento jurídico. A movimentação de bens e serviços entre fronteiras é um critério que demonstra a internacionalidade de um contrato no aspecto econômico. Porém, esse critério é adotado como jurídico na França, por exemplo, e no direito brasileiro para determinados contratos (BAPTISTA, 2010, p. 21).

¹ Paulo Emílio Vauthier Borges de Macedo afirma que “(...) o conceito de direito das gentes é tomado dos romanos: corresponde à tradução literal de *jus gentium*. Surge primeiro em Roma, durante a organização tribal, mesmo antes da monarquia (...)” (MACEDO, 2011, p. 4).

Quanto aos critérios relacionados aos elementos jurídicos, Baptista (2010, p. 23) esclarece que os mais empregados são o do “(...) interesse do comércio internacional e o jurídico, cujo grande formulador foi Batiffol.”

Quando se trata de formação de contratos, não se pode deixar de perceber que tais negócios representam a manifestação de vontade humana, a qual pode mudar após a conclusão do pacto. Ademais, existe a possibilidade de surgirem fatores externos e supervenientes que tornem necessário readequar o que foi formalizado. Assim, muitas vezes os contratos poderão ser revistos, anulados ou resolvidos (GAMA JÚNIOR, 2006, p. 2).

Nestes casos, no direito interno há um ordenamento jurídico que disciplina as regras aplicáveis e a autoridade estatal competente para resolver as controvérsias surgidas entre os contratantes. No âmbito dos contratos internacionais, contudo, não se pode impor a legislação interna de um país, o que torna as relações privadas internacionais peculiares.

A esse respeito, Lauro Gama Júnior assevera que:

As relações privadas internacionais são, portanto, caracteristicamente difíceis, porque o direito ainda é visto como prerrogativa de Estados soberanos e porque, apesar das fronteiras, as pessoas e suas relações jurídicas cada vez mais se deslocam no espaço, sobretudo no mundo globalizado atual. A permanente tensão entre soberania e mobilidade levanta várias questões, ora ligadas à jurisdição internacional, ora à determinação do direito aplicável, ora ao reconhecimento e execução de sentenças estrangeiras, que compete ao operador do direito resolver. (GAMA JÚNIOR, 2006, p. 2).

É preciso salientar que ocorreu um movimento de codificação do Direito Internacional Privado na América Latina, especialmente a partir de 1975. Naquela época, a Organização dos Estados Americanos (OEA) iniciou a promoção de conferências especializadas sobre esse ramo do Direito, as quais foram importantes para aproximar os dois sistemas jurídicos adotados no continente: países afiliados ao sistema de *common law* e países afiliados ao sistema romano-germânico. Destaque-se, ainda, que a Convenção sobre o Direito Aplicável aos Contratos Internacionais foi produzida por essas conferências (ARAÚJO, 2004, p. 10-11 e 16).

Outra tentativa de harmonizar as regras, considerando-se que cada país possui seu próprio ordenamento jurídico, ocorreu com a criação das “normas conflituais internacionais uniformes”, expressão utilizada por

Nádia de Araújo (2004, p. 28). A doutrina costuma relacionar tais normas ao método conflitual. São elas:

- normas decorrentes da *lex mercatoria*²;
- princípios do *UNIDROIT* (Instituto para Unificação do Direito Privado);
- trabalhos da *UNCITRAL* (Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional), entre eles a Convenção sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias³, assinada em Viena, em 1980.

Ressalte-se que os riscos decorrentes dos contratos internacionais podem ser melhor administrados quando as partes contratantes reduzem a imprevisibilidade a respeito do regramento que será aplicado. Tanto as normas decorrentes da *lex mercatoria* como os trabalhos da *UNCITRAL* têm essa finalidade.

A propósito, Saleme e Niaradi destacam que o desenvolvimento do direito do comércio internacional ocorreu a partir das atuações de ambos os pactuantes em negócios que extrapolavam as fronteiras de um país. Como não havia intervenção dos governantes, aplicavam-se regras de direito costumeiro. A própria *lex mercatoria* é um regulamento de origem costumeira e que, por sua origem, serve como base ao direito do comércio internacional (SALEME; NIARADI, 2005, p. 393).

Quanto aos princípios do *UNIDROIT*, “(...) destinam-se a exercer esse papel, pois foram concebidos para lidar, especificamente, com as relações do comércio internacional.” (GAMA JÚNIOR, 2006, p. 2-3).

Os referidos princípios foram publicados pelo Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (*UNIDROIT*) em 1994, sendo que novos capítulos e regras foram inseridos em 2004. De

² Segundo Maristela Basso, “*lex mercatoria*” é um “fenômeno identificado no período subsequente à Segunda Guerra Mundial com então pujante atividade negocial dos comerciantes/empresas internacionais, destaca-se como um importante parâmetro de regulação normativa transnacional do comércio, em larga medida desvinculado da atuação estatal e dependente da observância dos sujeitos envolvidos, a partir de modelos de normas, padrões e mecanismos efetivos de solução de conflitos” (BASSO, 2009, p. 90).

³ A Convenção de Viena de 1980 “foi o resultado de um notável esforço coordenado de países de culturas jurídicas e graus de desenvolvimento econômico diferentes de diversas partes do mundo, sob a coordenação da Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional – *UNCITRAL*. Em poucas palavras, a *CISG* é a mais bem-sucedida lei uniforme sobre trocas mercantis. Ela reuniu, num só instrumento internacional, as matérias tratadas nas duas Convenções da Haia de 1964 (*LUVI* – Lei Uniforme sobre a Venda Internacional de Mercadorias e *LUF* – Lei Uniforme sobre a Formação dos Contratos de Venda Internacional de Mercadorias), quais sejam, respectivamente, a formação dos contratos de compra e venda internacional e as obrigações das partes nesses contratos.” Disponível em <http://www.cisg-brasil.net/a-cisg> acesso em 13 fev. 2015.

acordo com Gama Júnior (2006, p. 3), os princípios representam uma “(...) fonte não legislativa de direito uniforme dos contratos internacionais”, elaborada por juristas originários dos mais variados berços jurídicos da época contemporânea – sendo por isso denominados de *droit savant*.

O mesmo doutrinador esclarece que o principal objetivo dos princípios é “(...) prover os agentes do comércio internacional de normas uniformes versando os vários aspectos da relação contratual, como formação, validade, interpretação, execução e inexecução dos contratos, compensação, a cessão de créditos, dívidas e contratos, e os prazos de prescrição.” (GAMA JÚNIOR, 2006, p. 3).

A importância dos princípios decorre, além do trabalho meticuloso dos juristas responsáveis por sua elaboração, do fato de que eles vêm sendo utilizados frequentemente em contratos, arbitragens e conflitos judiciais de alcance internacional. Desse modo, pode-se afirmar que os princípios do *UNIDROIT* são responsáveis pelo uso de normas de direito transnacional, desvinculadas de um sistema jurídico nacional determinado e destinadas especificamente às relações mercantis internacionais (GAMA JÚNIOR, 2006, p. 3).

Assim, as relações comerciais internacionais tornam-se mais fáceis a partir do momento em que as partes possuem conhecimento dos princípios, que podem servir aos mais diferentes contratantes (de várias origens geográficas e culturas), os quais não precisam recorrer ao direito nacional para formalização e readequação de um contrato internacional.

Nos Estados Unidos, porém, utiliza-se um outro sistema, conhecido como unilateral. Em síntese, o sistema unilateral elege a norma que delimita a aplicação do direito material no local onde ocorre o conflito, isto é, privilegia a aplicação da regra local (ARAÚJO, 2004, p. 29). Assim, não é importante escolher a lei mais adaptada para resolver o problema, mas sim dar preferência ao resultado.

No caso *Babcock*, julgado pelo Tribunal de Nova York, deixou-se de aplicar a regra do *lex loci delicti* para aplicar a lei daquele estado a um acidente de trânsito ocorrido em Ontário, Canadá. Isso porque o carro era registrado em Nova York, motorista e a passageira ferida moravam em Nova York e o seguro do carro era da cidade americana. Além disso, o Tribunal considerou que, pela lei de Ontário, a passageira não teria direito a indenização, diferentemente do que previa a lei americana (ARAÚJO, 2004, p. 29).

Atualmente, esses dois sistemas estão convergindo, sendo suas diferenças atenuadas, o que certamente contribui para a resolução de contendas em contratos internacionais.

Interessante observar que, no Reino Unido, cada caso concreto deve ser analisado para se definir se os contratos serão regidos por normas de direito interno ou de direito internacional, por expressa disposição de duas leis sobre a matéria, o *Unfair Contract Terms Act* (de 1977) e o *Arbitration and Conciliation Act* (de 1996). (BAPTISTA, 2010, p. 24).

1.2 Conceito

Um contrato internacional é caracterizado pela presença de “um elemento de estraneidade que o ligue a dois ou mais ordenamentos jurídicos nacionais” (ARAÚJO, 2004, p. 27). De acordo com tal conceito, um contrato será tido como internacional se uma das partes for domiciliada em país diverso ao do local onde o contrato foi firmado ou, ainda, se um contrato for entabulado em um país para ser cumprido em outro.

Para Batiffol, um contrato pode ser considerado internacional se possuir liame com mais de um sistema jurídico, seja nos atos de celebração, execução, nacionalidade ou domicílio dos contratantes ou localização de seu objeto (BATIFFOL, 1938, p. 38, *apud* BAPTISTA, 2010, p. 23).

Para evitar possíveis conflitos futuros, é possível que as partes já façam a escolha das regras que serão utilizadas, além de determinar o foro competente e até mesmo a utilização de arbitragem (ARAÚJO, 2004, p. 27). Nesse ponto, surge com destaque a questão da autonomia da vontade, cujo entendimento e alcance são de suma importância nos contratos internacionais.

2 AUTONOMIA DA VONTADE

As primeiras concepções de direitos subjetivos como direitos individuais surgem a partir do século XVI. Essa noção decorre da ideia de liberdade contratual, livre arbítrio e capacidade de escolha do indivíduo. Posteriormente, os juristas do século XVIII “basearam a teoria do contrato na autonomia da vontade, na livre criação dos direitos subjetivos e na força obrigatória dos contratos.” (ARAÚJO, 2004, p. 41-42).

Para a formação de um contrato, a vontade concordante das partes era essencial, ou seja, era a responsável por gerar os efeitos jurídicos

desse contrato (ARAÚJO, 2004, p. 42, nota 5). A liberdade na escolha seria como eleger uma entre um número determinado de possibilidades (STRENGER, 1968, p. 7).

É fato que, ao se falar sobre autonomia da vontade na relação contratual, deve-se levar em conta a liberdade das partes em contratar, a força obrigatória do pacto e possíveis vícios de consentimento presentes no negócio. Ao mesmo tempo em que permite a manifestação da vontade, a liberdade de contratar esbarra nas regras de direito público, que têm o objetivo de preservar o interesse coletivo (SILVA; PAIVA, 2007, p. 7).

No direito continental europeu, surgiram duas correntes para tentar explicar o alcance da expressão “autonomia da vontade”. Segundo Nádia de Araújo (2004, p. 61), são elas:

- concepção subjetivista: a designação do direito aplicável depende exclusivamente da vontade dos contratantes. Na ausência de escolha de lei, deve-se procurar a “vontade hipotética” das partes.

- concepção objetivista: a lei não pode ser objeto das estipulações contratuais porque a prerrogativa das partes não é adotar uma lei, mas submeter-se a ela. As partes não podem afastar determinadas normas aplicáveis a um contrato e nem elaborar um contrato que escape às determinações legais.

Ainda de acordo com a autora, a entrada em vigor da Convenção de Roma modificou o direito francês e determinou de modo expresso a autonomia das partes em escolher a lei aplicável ao contrato. Quanto à incorporação do princípio da autonomia da vontade aos contratos internacionais, nota-se que representa o direito dos contratantes em indicar as regras que farão a disciplina do acordo, o que contribui para facilitar as negociações internacionais (SILVA; PAIVA, 2007, p. 8).

No direito norte-americano, a autonomia da vontade permite que as partes escolham entre leis estaduais diferentes para regular um contrato e, também, entre leis de outros países (ARAÚJO, 2004, p. 76-77). No âmbito da Organização dos Estados Americanos (OEA), foi aprovada a Convenção Interamericana sobre Direito Aplicável aos Contratos Internacionais, de 1994, a qual estabelece a possibilidade de escolha de lei nos contratos internacionais. Essa Convenção foi elaborada na V Conferência Especializada sobre Direito Internacional Privado (CIDIP), realizada na Cidade do México, e foi inspirada pela Convenção de Roma (SILVA; PAIVA, 2007, p. 12).

Além de terem adotado em suas legislações internas os tratados de Montevidéu, Argentina, Paraguai e Uruguai (países membros do Mercosul) possuem em seus códigos civis normas reguladoras do conflito de leis relativas aos contratos internacionais (ARAÚJO, 2004, p. 77).

Entretanto, como nem todos os países-membros do Mercosul ratificaram a Convenção Interamericana sobre o Direito Aplicável aos Contratos Internacionais, a questão da autonomia da vontade continua sendo vista a partir da perspectiva de cada ordenamento jurídico interno (ARAÚJO, 2004, p. 89).

Essa conclusão é reforçada pelo posicionamento de Silva e Paiva ao explicarem que o jurista Haroldo Valladão chegou a preparar um anteprojeto de lei geral de aplicação e atualização das normas jurídicas para utilização pelos países membros do Mercosul, mas não foi aprovado (SILVA; PAIVA, 2007, p. 17).

É preciso ressaltar que o Brasil promulgou as Regras do Protocolo de Buenos Aires sobre Jurisdição Internacional em Matéria Contratual pelo Decreto n. 2095/1996, que trata da eleição de foro nos contratos realizados entre pessoas físicas e jurídicas com domicílio ou sede social nos Estados-parte. Além disso, pelo texto do Protocolo, suas regras poderão ser aplicadas se ao menos uma das partes tiver domicílio ou sede social em um dos Estados-parte e houver uma cláusula de eleição de foro que determine a competência de um juiz de algum Estado-parte (ARAÚJO, 2004, p. 89-90).

Conforme Nádia de Araújo (2004, p. 49), no direito brasileiro, as partes têm autonomia para fixar o conteúdo do contrato, desde que atenda aos limites legais. Isso significa que devem ser respeitadas as normas de ordem pública e as imperativas. Já no direito internacional, diversamente, autonomia da vontade é a possibilidade de as partes elegerem outro ordenamento jurídico para reger o contrato.

A doutrina brasileira é unânime em admitir o *dépeçage*⁴ na determinação da lei aplicável aos contratos internacionais. Seria possível, então, que um mesmo contrato tivesse uma cláusula regulada pelas leis de um determinado país, enquanto outra é disciplinada pelo ordenamento

⁴ De acordo com Nádia de Araújo, “*dépeçage*” é “um mecanismo pelo qual um contrato ou uma instituição é dividida em diferentes partes, que serão, cada uma delas, submetidas a leis diferentes. Pode ocorrer em dois níveis. No primeiro, pelo sistema de DIPr [Direito Internacional Privado], pois a substância pode ser regida por uma lei, enquanto a capacidade das partes será regida por outra. No segundo, as partes têm a faculdade de determinar que o contrato será regido por mais de uma lei.” (ARAÚJO, 2009, p. 95).

do contratante diverso ou até mesmo de um terceiro país (SILVA; PAIVA, 2007, p. 10-11).

Manoel Medina de Lemus lembra que, para a adoção de normas de um terceiro Estado a um contrato internacional, são necessários três requisitos. O primeiro é que a regra estrangeira seja aplicável ao caso concreto. O segundo refere-se à necessidade de existir um liame significativo entre o país de um dos contratantes e a norma externa. Por fim, o terceiro requisito exige a razoabilidade da aplicação da norma do terceiro país (LEMUS, 1992, p. 31, *apud* SILVA; PAIVA, 2007, p. 11).

Restam, então, apenas as questões relacionadas à substância e aos efeitos dos contratos internacionais para dividir os doutrinadores. Desse modo, na doutrina pátria há três correntes, sendo a primeira contrária à autonomia da vontade, a segunda favorável, desde que limitada às regras supletivas e excluindo a possibilidade de sua aplicação a todo o contrato e a terceira favorável à autonomia da vontade de forma mais ampla.

Mesmo com as divergências doutrinárias, observa-se que o ordenamento jurídico interno impõe limites à aplicação da lei estrangeira, restringindo a vontade das partes em matérias *contra legem* ou contrárias à ordem pública.

A ordem pública é considerada verdadeira cláusula de reserva em muitos ordenamentos jurídicos. Podem-se citar o artigo 17 da Lei Suíça de Direito Internacional Privado de 1987 e da Lei Japonesa de Aplicação de Normas Jurídicas (*Horei*), de 1898. A Convenção de Roma de 1980 sobre a Lei Aplicável às Obrigações Contratuais também excepciona a matéria da ordem pública interna na escolha da lei pelas partes e, no direito brasileiro, verifica-se a mesma limitação de escolha na Lei n. 9.307/1996 (lei de arbitragem), por exemplo, para que seja respeitada a ordem pública (BASSO, 2009, p. 269).

3 LEI BRASILEIRA APLICÁVEL

Mesmo com os dispositivos internacionais de uniformização das normas aplicáveis aos contratos internacionais, é necessário analisar as leis internas brasileiras sobre o assunto. A principal fonte normativa, pode-se dizer, é o Decreto-lei n. 4.657/1942, denominado de Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro (LINDB).

O artigo 17 do sobredito Decreto-lei é expresso ao afirmar que leis, atos e decisões de outros países e quaisquer declarações de vontade

não possuem eficácia no Brasil se ofenderem a soberania nacional, a ordem pública e os bons costumes. Assim, mesmo que um contrato internacional (que é uma declaração de vontade) contenha cláusulas formuladas a partir da autonomia da vontade dos contratantes, mas contrárias à ordem pública, não terá eficácia neste país.

A doutrina costuma chamar de fórmula tríplice a limitação contida no artigo 17, afirmando que sua interpretação é feita pelo aplicador da norma no caso concreto (BASSO, 2009, p. 264). As restrições referem-se tanto à aplicação de leis estrangeiras pelo juiz brasileiro como ao reconhecimento de efeitos jurídicos aos atos e sentenças proferidos em outros países (BASSO, 2009, p. 271).

É interessante analisar os diversos tipos de situações que podem ocorrer e como a legislação brasileira trata da matéria. Desse modo, serão abordados os aspectos relacionados ao a) lugar da situação do bem, b) lugar da constituição da obrigação e c) lugar da constituição das sociedades e fundações.

a) Lugar da situação do bem (*lex rei sitae*): é o critério utilizados para os direitos reais. Trata-se da aplicação do princípio da territorialidade e, de acordo com o artigo 8º da LINDB, a lei do local onde o bem imóvel se situa é a responsável por reger sua qualificação e disciplinar suas relações. A titularidade do bem pode ser de pessoas nacionais ou estrangeiras, domiciliadas ou não no Brasil. Os parágrafos do artigo 8º trazem situações específicas:

a.1) Bens sem localização permanente (artigo 8º, § 1º): aplica-se a lei do domicílio do proprietário como regra de conexão supletiva para bens sujeitos a regime de trânsito e mobilidade intensos.

a.2) Bens protegidos por direitos de propriedade intelectual: segundo a doutrina, deve-se aplicar a lei do local onde os bens são economicamente explorados e, se isso acontece em vários lugares, emprega-se a lei do país onde o titular do direito sofreu maiores prejuízos (BASSO, 2009, p. 175).

a.3) Direitos reais sobre garantia e penhor (artigo 8º, § 2º): será utilizada a lei do lugar do domicílio daquele que detém a posse direta da coisa (BASSO, 2009, p. 175).

a.4) Navios, aeronaves e embarcações: como são considerados bens móveis de natureza especial e circulam entre áreas de fronteiras, será aplicada a lei de sua origem ou matrícula (local do registro dos direitos proprietários sobre a coisa).

É importante observar que, conforme o entendimento jurisprudencial do Supremo Tribunal Federal e do Superior Tribunal de Justiça, os efeitos de negócio jurídico realizado no exterior sobre imóveis localizados no Brasil são vinculantes. Isso significa que as sentenças estrangeiras que ratificam esses negócios não violam a ordem pública brasileira e podem ser homologadas neste país (BASSO, 2009, p. 273).

b) Lugar da constituição da obrigação (*locus regit actum* ou *ius loci celebrationis*): é o critério utilizado para os direitos das obrigações. É no campo obrigacional que se tornam mais evidentes as possíveis restrições à autonomia da vontade diante dos conceitos de ordem pública interna e internacional. Assim, por disposição do artigo 9º, *caput* da LINDB, aplicam-se as leis do local em que as obrigações são constituídas. Caso as obrigações devam ser executadas no Brasil ou dependam de forma essencial, o parágrafo 1º do mesmo artigo determina que deve ser aplicada a lei brasileira, ressalvadas as particularidades da lei estrangeira quanto aos requisitos extrínsecos do ato. São as regras *lex loci contractus* e *lex loci executionis*.

c) Lugar da constituição das sociedades e fundações: é o critério utilizado em relação às pessoas jurídicas. O artigo 11 da LINDB determina que se aplica a lei do local de constituição da sociedade, fundação ou associação, ou seja, elege a regra *lex societatis*.

Ainda a respeito das disposições da LINDB, cabe tecer algumas observações. Pelo teor do artigo 16, se for caso de utilização de direito estrangeiro, deverá ser aplicado o direito material estrangeiro e não o direito internacional privado estrangeiro. O objetivo é evitar a ocorrência da técnica do retorno, devolução ou *renvoi*, não admitida de modo expreso pelo direito brasileiro (BASSO, 2009, p. 213).

O juiz pode exigir a prova do texto da lei estrangeira e da sua vigência (artigo 14 da LINDB). Com relação às provas de fatos e atos ocorridos no exterior, o artigo 13 da LINDB contém dois regimes diversos. As provas submetem-se ao critério de *lex loci*, isto é, são produzidas de acordo com a lei do lugar onde os fatos aconteceram. Já os meios probatórios submetem-se ao critério de *lex fori* e são analisados segundo a lei processual brasileira. Portanto, o juiz não pode considerar provas não admitidas pela lei nacional diante do princípio da territorialidade (BASSO, 2009, p. 232).

4.1) Casos de competência internacional concorrente: é necessário analisar os artigos 12, *caput* da LINDB e os artigos 21 e 22 do Novo

Código de Processo Civil (Lei 13.105/2015). O réu domiciliado no Brasil (seja de que nacionalidade for) submete-se à lei brasileira, por incidência do princípio *actio sequitor forum rei*. Também atinge as pessoas jurídicas estrangeiras com filial, agência ou sucursal no país (BASSO, 2009, p. 243). A justiça brasileira julga, ainda, ações cuja obrigação deve ser executada no Brasil ou as originadas de fatos ocorridos aqui. Ressalte-se que a competência brasileira, nestes casos, não é exclusiva: as ações podem ser propostas também no exterior.

4.2) Casos de competência exclusiva da autoridade judicial brasileira e “*forum rei sitae*”: as ações relativas a imóveis situados no Brasil são de competência exclusiva, consoante análise dos artigos 12, § 1º da LINDB e 23 do Novo Código de Processo Civil. É uma regra consagrada como norma consuetudinária internacional, de modo que qualquer ação proposta no exterior envolvendo tais matérias não produz nenhum efeito. Segundo Maristela Basso, são objeto da competência exclusiva “(...) ações envolvendo: (i) relações sobre bens imóveis *uti singuli* situados no Brasil e a declaração de nulidade do negócio de venda e compra de tais imóveis; (ii) partilha de bens situados no Brasil, de titularidade de casal estrangeiro que tenha se divorciado no estrangeiro (isto é, vínculo conjugal tenha sido desconstituído por sentença estrangeira).” (BASSO, 2009, p. 245-6). A redação do Novo Código de Processo Civil inclui, em matéria de sucessão hereditária, a hipótese de confirmação de testamento particular e trâmite de inventário e partilha de bens situados no Brasil, mesmo que o autor da herança seja estrangeiro ou tenha domicílio no exterior.

4.3) Cooperação judiciária internacional e cumprimento de diligências deprecadas por autoridade estrangeira competente: atos sem caráter de execução e diligências processuais solicitadas por autoridades estrangeiras são cumpridos no Brasil por cooperação judiciária internacional, firmada por intermédio de tratados bilaterais ou multilaterais (consoante disposição dos artigos 26 a 41 do Novo Código de Processo Civil). Saliente-se que esses atos não dependem de homologação, contrariamente ao que ocorre com as sentenças estrangeiras (BASSO, 2009, p. 247-248). O *exequatur* das cartas rogatórias inicia-se no Superior Tribunal de Justiça (STJ), após a Emenda Constitucional n. 45/2004.

No Mercosul, foi celebrado pelos Estados-membros o Protocolo de *Las Leñas* sobre Cooperação e Assistência Jurisdicional em Matéria Civil, Comercial, Trabalhista e Administrativa (em 27 de julho de 1992), “o qual estabelece um procedimento especial para cumprimento das cartas

rogatórias advindas de autoridades judiciárias dos Estados por intermédio das autoridades centrais.” (BASSO, 2009, p. 251).

4.4) Princípio da não-simultaneidade e o artigo 24 do Novo Código de Processo Civil: à primeira vista, parece ser inconciliável o artigo 24, *caput* do Novo Código (dispõe que “a ação proposta perante tribunal estrangeiro não induz litispendência e não obsta a que a autoridade judiciária brasileira conheça da mesma causa e das que lhe são conexas, ressalvadas as disposições em contrário de tratados internacionais e acordos bilaterais em vigor no Brasil”) e o artigo 22 do Protocolo de *Las Leñas* (que afasta a possibilidade de litispendência nos países do Mercosul). Porém, resta uma interpretação favorável se o sobredito artigo 24 for aplicado para todos os demais países, com exceção dos membros do Mercosul (BASSO, 2009, p. 255).

4 CONVENÇÃO DE VIENA PARA A COMPRA E VENDA INTERNACIONAL DE MERCADORIAS (CISG)

A Convenção de Viena para a Compra e Venda Internacional de Mercadorias (*CISG*) foi aprovada em 10 de abril de 1980. No Brasil, foi aprovada pelo Decreto Legislativo n. 538/2012 e entrou em vigor em 01/04/2014. As partes que optarem podem adotar a *CISG* na celebração de contratos internacionais de compra e venda para a aplicação de regras comuns, estáveis e previsíveis para as partes. Essas regras serão aplicadas em qualquer foro eleito, seja no Brasil ou exterior e, neste caso, todas as leis internas analisadas no decorrer deste texto não são aplicadas. Nota-se, portanto, o quão mais simples pode se tornar um contrato internacional se for celebrado com as regras da Convenção de Viena.

5 CLÁUSULAS TÍPICAS DOS CONTRATOS INTERNACIONAIS

Analisada a questão da autonomia da vontade das partes na concretização dos contratos internacionais, é preciso conhecer suas cláusulas típicas.

Essas cláusulas, pactos ou condições são a vontade contratual articulada em uma série de determinações. Em outras palavras,

As cláusulas representam um preceito negocial autônomo, no interior da unidade integral das determinações contratuais, às quais corresponde um efeito jurídico próprio. Não se

confunde, finalmente, a cláusula com um parágrafo ou com um artigo de um contrato. (CRETELLA NETO, 2010, p. 411-2).

Serão apontadas a seguir as cláusulas comumente constantes dos contratos internacionais:

a) Preâmbulo (*preamble, préambule, präambel*): também chamado de exposição de motivos (*exposé de motifs*), preliminares (*preliminary, préliminaires*), premissas (*premisses*) e *recitals* (*declaraciones*). Segundo Cretella Neto (2010, p. 413;416), mais de 85% dos contratos internacionais começam com um preâmbulo, o qual tem extensão variável. Não se trata de uma cláusula contratual, mas sim de uma declaração de intenções das partes e fonte complementar de interpretação das obrigações dos contratantes.

b) Cláusula de eleição de foro: visa minimizar os problemas que podem surgir por conflito de leis, assegurar a aplicação de certo direito ao contrato e facilitar a solução de divergências entre os contratantes. Nos contratos internacionais, a escolha do foro está inserida na autonomia da vontade, de forma ampla. A indicação das partes é plenamente aceita, a menos que não tenha qualquer relação com o contrato ou tente fraudar a lei e a ordem pública.

c) Cláusula compromissória e cláusula arbitral: tanto a cláusula compromissória como a cláusula arbitral são celebradas entre os contratantes para possibilitar que eventuais litígios decorrentes do contrato sejam solucionados por arbitragem privada (CRETELLA NETO, 2010, p. 422). Na lei brasileira⁵ (Lei n. 9.307/1996), a convenção de arbitragem é gênero, da qual são espécies a cláusula compromissória (para litígios futuros) e o compromisso arbitral (pressupõe existência atual de litígio concreto entre os contratantes). Porém, nos contratos internacionais essa distinção não é relevante,

Definindo-se convenção de arbitragem internacional como ‘o acordo pelo qual duas ou mais partes se comprometem a submeter seus litígios presentes ou futuros a um ou a diversos árbitros, e que envolvam interesses referentes ao comércio internacional. (CRETELLA NETO, 2010, p. 425).

⁵ No julgamento da Sentença Estrangeira Contestada 4.213/EX, o Superior Tribunal de Justiça entendeu que “se a convenção de arbitragem foi validamente instituída, se não feriu a lei à qual as partes a submeteram (art. 38, II, da Lei n. 9.307/1996) e se foi aceita pelos contratantes mediante a assinatura do contrato, não se pode questionar, em sede de homologação do laudo arbitral resultante desse acordo, aspectos específicos da natureza contratual subjacente ao laudo homologando” e, sendo assim, a “sentença estrangeira que não viola a soberania nacional, os bons costumes e a ordem pública e que preenche as condições legais e regimentais deve ser homologada” (STJ, SÉC 4.213/EX, rel. Ministro João Otávio de Noronha, Corte Especial, julgado em 19/06/2013, DJe 26/06/2013).

Algumas organizações internacionais publicam cláusulas-modelo, como a *UNCITRAL*. Porém, as partes podem elaborar livremente a cláusula de arbitragem internacional. Também há possibilidade de estabelecer cláusulas mistas de solução de controvérsias: certas cláusulas serão decididas por arbitragem e outras judicialmente.

Um interessante conflito internacional envolvendo cláusula compromissória de arbitragem aconteceu entre as construtoras da hidrelétrica de Jirau/RO e as seguradoras da obra. Após um incêndio criminoso em março de 2012, as construtoras tentaram receber a indenização decorrente do contrato de seguro, mas as seguradoras levaram a questão para a Câmara Britânica Arbitral de Arias. Enquanto a justiça inglesa determinou a prisão dos diretores das empresas construtoras, caso insistissem em ajuizar ações no Brasil, o Tribunal de Justiça de São Paulo impôs multa diária se as seguradoras movimentassem o processo na justiça inglesa ou na câmara arbitral estrangeira. O litígio discute a validade de uma cláusula arbitral que elege a Câmara de Arias para a resolução do montante indenizatório a ser pago. Porém, no entendimento do tribunal paulista, essa cláusula não poderia prevalecer por contrariar outra cláusula do mesmo contrato, dispondo que qualquer disputa originada da apólice seria analisada pelos tribunais brasileiros (VASCONCELLOS, 2012, documento eletrônico).

d) Cláusula de moeda: os contratantes devem eleger qual será a moeda utilizada para a realização dos pagamentos pelo devedor. Se o contrato não contém essa escolha, deve-se adotar a regra “*lex loci solutionis*”, ou seja, o adimplemento das obrigações será feito na moeda do local do pagamento. Na hipótese de o lugar não constar expressamente do contrato, será determinado a partir da intenção comum das partes (CRETELLA, 2010, p. 457). Deve-se verificar se a lei do país que os contratantes escolheram para reger o contrato admite fixação do preço em moeda estrangeira. O pagamento pode ser feito em prestações ou *pro rata* (conforme as mercadorias são embarcadas ou a obra concluída). Também há possibilidade de estabelecer período de carência (*grace period, période de grace, Karenzfrist*). Quanto à taxa de câmbio, as partes devem estabelecer qual deverá prevalecer ou optar pela adoção da taxa média entre as taxas de compra e de venda da moeda no dia do pagamento. Podem as partes, ainda, acordarem quanto ao seguro de câmbio (*hedge*), com o fim de evitar perdas com a desvalorização em pagamentos parcelados. Como espécies da cláusula de moeda, existem:

d.1) cláusulas de garantia com base em ouro, que caíram em desuso. São a cláusula-ouro (pagamento deve ser em metal nobre) e a cláusula ‘valor ouro’ (pagamento deve ser em moeda definida, porém com dependência em relação ao valor do ouro no dia); d.2) cláusulas de garantia em moeda estrangeira, que são subdivididas em três: as cláusulas de câmbio (taxa de câmbio em relação a outra moeda, geralmente uma moeda forte), as cláusulas de opção de câmbio ou de câmbio múltiplo (indexam o preço a mais de uma moeda, oferecendo ao credor a opção de escolha da moeda) e as cláusulas de unidade de contagem (criam um valor monetário comum internacional único); d.3) cláusula geral de indexação de preços, que leva em conta a inflação passada em determinado período, sendo mais comum em contratos internos (CRETELLA NETO, 2010, p. 457-8).

e) Cláusula de idioma: nos contratos internacionais, é comum que as partes optem por mais de um idioma na redação do contrato. As especificações podem ser feitas livremente (dois idiomas com a mesma autoridade, um predominando sobre o outro ou contrato em língua única com fornecimento de versão traduzida como simples cortesia).

f) Cláusula de confidencialidade: leva em conta o valor da parte intangível do patrimônio das pessoas jurídicas, como o *know-how* da empresa, reputação, marca, presença em vários mercados e potencial de crescimento. Essa cláusula abrange:

Não apenas informações referentes à tecnologia, mas incluem estratégias de mercado, dados financeiros, métodos operativos e outras informações que as partes divulgam entre si durante as negociações e durante a execução do contrato, mas que, por várias razões, não pretendem que terceiros a elas tenham acesso (...), sua importância é crescente nos contratos internacionais. (CRETELLA NETO, 2010, p. 445).

g) Cláusulas de riscos: são cláusulas que visam manter o equilíbrio dos contratos internacionais. Subdividem-se em:

g.1) cláusula de força maior: refere-se aos casos de impossibilidade total ou parcial de cumprimento do contrato, ocasionando a sua dissolução;

g.2) cláusula de *hardship*, de adaptação, adversidade ou infortúnio: visa regular modificações nas responsabilidades das partes, devido a mudanças nos ambientes institucional, político, comercial ou legal do contrato. Diversamente das cláusulas de força maior, as *hardship clauses* regulam as situações em que o cumprimento é possível, mas a manutenção dos termos do contrato se torna excessivamente onerosa para um ou ambos

os contratantes. Bastante utilizada nos contratos de execução continuada. Está definida no artigo 6.2.2 das normas *UNIDROIT*:

Artigo 6.2.2: Existe *hardship* quando ocorrem eventos que alteram substancialmente o equilíbrio do contrato, seja pelo aumento do custo da execução da prestação de uma das partes ou pela diminuição do valor da contraprestação, e

1. os eventos ocorrem ou se tornam conhecidos pela parte em desvantagem após a conclusão do contrato;
2. os eventos não puderam ser razoavelmente levados em consideração pela parte em desvantagem no momento da conclusão do contrato;
3. os eventos estão fora do controle da parte em desvantagem; e
4. o risco de tais eventos não foi assumido pela parte em desvantagem”. (SPOLAOR, 2014).

Nota-se que as cláusulas típicas, embora não sejam de presença obrigatória nos contratos internacionais, servem como um parâmetro para facilitar a negociação e formalização dos contratos internacionais. Elas contribuem, ainda, para a diminuição de conflitos gerados por traduções equivocadas, dúvidas quanto à moeda de pagamento, situações imprevisíveis ou riscos não assumidos.

6 INCOTERMS – INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS

A sigla *INCOTERMS* pode ser traduzida como termos, condições ou expressões do comércio internacional. Segundo Cretella Neto (2010, p. 211):

INCOTERMS designa um conjunto de definições comerciais padrão (*standard trade definitions*), ou cláusulas-padrão (*standard clauses*) empregadas, principalmente, em contratos comerciais internacionais, cuja finalidade é definir de modo preciso as obrigações dos contratantes nessas transações.

Os *INCOTERMS* são também denominados “cláusulas de preço” porque cada termo define o preço da mercadoria, adicionais aos custos de produção como o frete e o seguro. São utilizados entre vendedor e comprador, mas não se estendem ao transportador ou à companhia de seguros.

A principal finalidade dos *INCOTERMS* é:

Fornecer um conjunto de regras internacionais para a interpretação de termos mais comuns usados no comércio internacional. Assim, as incertezas de interpretações dos mencionados termos em diferentes países, podem ser evitadas, ou, pelo menos, reduzidas a um nível considerável. (MURTA, 2005, p. 15).

Com a utilização dos *INCOTERMS*, alcança-se uma harmonização das condições de venda internacional, já que eles permitem “fixar com precisão a transferência de obrigações entre os contratantes, ou seja, até onde vai a responsabilidade do vendedor e a partir de que ponto no espaço deve o comprador assumir as suas.” (CRETELLA NETO, 2010, p. 213).

Os *INCOTERMS* surgiram em uma reunião da Câmara de Comércio Internacional (CCI) ou *International Chamber of Commerce* (ICC) em 1920, cujo objetivo foi discutir a compilação de termos comerciais frequentemente usados em compras e vendas internacionais (CRETELLA NETO, 2010, p. 213). Desde 1936, os *INCOTERMS* são elaborados, revisados e publicados pela mencionada Câmara. A revisão costuma ser feita a cada dez anos.

Há quatro grupos de *INCOTERMS*, conhecidos como grupo E, grupo F, grupo C e grupo D. A seguir, apresentam-se as principais características de cada um.

a) grupo E: é o grupo que tem como referência principal a partida da mercadoria do país de origem. Possui apenas um *INCOTERM*, o *EXW* (*Ex Works*), que pode ser literalmente traduzido como “na origem”, “posto fábrica” ou “a partir do local de produção”. Este *INCOTERM* indica que o vendedor cumpre sua obrigação de entrega das mercadorias quando as coloca à disposição do comprador. Não é responsável pelo carregamento das mercadorias ou pelo desembaraço para exportação (a não ser que o contrato assim disponha). O comprador assume todos os riscos e custos em retirar as mercadorias das instalações do vendedor até o destino final. Esse termo representa a mínima obrigação para o vendedor. Não exige contrato de transporte e nem de seguro (MURTA, 1995, 36-43).

b) grupo F: é o grupo referente ao transporte principal não pago. Neste, existem três *INCOTERMS*.

b.1) *FCA* (*Free Carrier*): em tradução livre, significa “transportador livre”. Indica que o vendedor cumpre sua obrigação de entrega quando encaminha as mercadorias, desembaraçadas para exportação, à custódia

do transportador nomeado pelo comprador, no local acordado. Se o comprador não determinar o local, o vendedor pode escolher onde o *carrier* (transportador, carregador, carreteiro) assumirá a custódia das mercadorias. O vendedor deve fornecer as mercadorias, a fatura comercial e outros documentos determinados no contrato. O comprador deve obter, por sua conta e risco, qualquer licença de importação ou outra autorização oficial e cumprir as formalidades aduaneiras para importação. Não há obrigatoriedade de contrato de transporte e seguro (MURTA, 1995, 45-55).

b.2) *FAS (Free Alongside Ship)*: “livre ao lado do navio”, em tradução literal. Este *INCOTERM* sugere que o vendedor cumpre sua obrigação de entregar as mercadorias quando as coloca “ao longo do costado do navio” no cais ou em barcaças, no porto indicado para embarque. O comprador assume todos os custos e riscos a partir desse momento e é responsável pelo desembarço para exportação. O vendedor deve fornecer as mercadorias, fatura comercial e prestar ao comprador (a pedido e às expensas deste) assistência na obtenção de licença de exportação ou autorizações oficiais. Não há obrigatoriedade de contratos de transporte e seguro (MURTA, 1995, p. 56-63).

b.3) *FOB (Free on Board)*: significa “livre a bordo”. Determina que o vendedor cumpre sua obrigação de entrega quando as mercadorias tenham cruzado a amurada do navio (*ship's rail*), no porto de embarque determinado. Ele deve desembarçar as mercadorias para exportação. O comprador assume a responsabilidade por riscos e perdas a partir do momento em que as mercadorias são colocadas dentro do navio e deve obter licenças de importação e outras autorizações oficiais. Não há obrigatoriedade de contratos de transporte e seguro (MURTA, 1995, p. 64-71).

c) grupo C: este grupo, que contém quatro *INCOTERMS*, refere-se ao transporte principal pago.

c.1) *CFR (Cost and Freight)*: pode-se traduzir como “custo e frete”. Este *INCOTERM* indica que o vendedor deve pagar os custos e o frete necessário para levar a mercadoria até o porto de destino designado. Porém, o risco de perdas ou danos a essas mercadorias e os custos adicionais ocorridos após a passagem das mercadorias pela amurada do navio são transferidos para o comprador. O vendedor deve desembarçar as mercadorias para exportação e obter licenças oficiais para exportação, além de contratar transporte internacional das mercadorias até o destino. O comprador deve obter as licenças de importação e cumprir formalidades

para importação e trânsito até o destino. Não há obrigatoriedade de contrato de seguro (MURTA, 1995, p. 72-79).

c.2) *CIF (Cost, Insurance and Freight)*: em português, significa “custo, seguro e frete”. Por este *INCOTERM*, o vendedor tem as mesmas obrigações do termo *CFR*, com a adição de ter de providenciar o seguro marítimo contra o risco do comprador por perda ou dano das mercadorias durante o transporte. O vendedor deve contratar o seguro (pode ser com cobertura mínima) e pagar o prêmio, além de transporte. É responsável por todas as formalidades para a exportação. O comprador deve obter as licenças de importação (MURTA, 1995, p. 80-87).

c.3) *CPT (Carriage Paid to...)*: traduzido como “transporte pago até...”. Determina que o vendedor paga o frete pelo transporte das mercadorias até o destino designado e contrata o transporte das mercadorias até o local acordado. Deve desembaraçar as mercadorias para a exportação. O risco por perda ou danos e despesas adicionais transferem-se do vendedor para o comprador quando as mercadorias são entregues à custódia do transportador. O comprador deve obter licenças de importação e outras autorizações oficiais (MURTA, 1995, p. 88-95).

c.4) *CIP (Carriage and Insurance Paid to...)*: em tradução livre, corresponde à “transporte e seguro pagos até...”. O vendedor tem as mesmas obrigações do termo *CPT*, porém, com o acréscimo de agilizar o seguro da carga contra risco de perda ou dano, em favor do comprador, durante o transporte. O vendedor contrata o seguro (pode ser com cobertura mínima) e paga o prêmio, além do transporte das mercadorias até o destino. É responsável pelo desembarço para exportação. O comprador deve providenciar as licenças de importação e autorizações oficiais (MURTA, 1995, p. 96-103).

d) grupo D: o ponto de referência é a chegada das mercadorias ao seu destino, de modo que, neste grupo, o vendedor põe a mercadoria à disposição do comprador no destino. Subdivide-se em três *INCOTERMS*.

d.1) *DAP (Delivered at Place)*: em português, quer dizer “entregue no lugar”. O vendedor deve colocar a mercadoria à disposição do comprador, pronta para ser descarregada, no terminal de destino combinado. Assume os riscos até o destino. O comprador deve providenciar as licenças de importação e outras autorizações oficiais (ARAÚJO, L.).

d.2) *DAT (Delivered at Terminal)*: traduzido como “entregue no terminal”. O vendedor deve colocar a mercadoria à disposição do comprador no terminal de destino combinado. Assume os riscos e custos

do transporte até o porto de destino, com a descarga da mercadoria. O comprador deve providenciar as licenças de importação e outras autorizações oficiais (ARAÚJO, L.).

d.3) *DDP (Delivered Duty Paid)*: significa “entregue com impostos pagos”. Este *INCOTERM* indica que o vendedor cumpre sua obrigação de entrega quando as mercadorias estiverem disponíveis no local designado (no país de importação). Assume riscos, custos, direitos, impostos e outros encargos para entrega das mercadorias, desembaraçadas para importação. Qualquer licença de exportação e importação e outras autorizações oficiais são de responsabilidade do vendedor. Esse termo representa a máxima obrigação para o vendedor, que deve contratar o transporte, mas não é obrigado a contratar seguro. O comprador deve prestar ao vendedor (a seu pedido, risco e expensas) assistência na obtenção da licença de importação (ARAÚJO, L.).

Acrescente-se que os *INCOTERMS* aplicáveis a qualquer tipo de transporte são *EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP* e *DDP*. Já os *INCOTERMS* aplicáveis para transporte no mar e rios são *FAS, FOB, CFR* e *CIF*.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise de todos os dispositivos que envolvem os contratos internacionais mostra como a matéria é ampla e pode se tornar muito complexa, no caso da legislação brasileira. É preciso compreender que o tema é tratado pelo Direito Internacional Privado e que a autonomia da vontade tem particularidades que não podem ser ignoradas.

Apesar das normas de Direito Internacional, algumas inclusive codificadas por importantes órgãos internacionais, é fato que cada país pode estabelecer suas regras internas. Surge, então, o embate entre a autonomia da vontade e a ordem pública interna. A Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro (LINDB), o Novo Código de Processo Civil e vários outros dispositivos legais trazem normas detalhadas e, por vezes, bastante complicadas por dependerem de solução em cada caso concreto, a critério do juiz.

Antes da entrada em vigor da Convenção de Viena de 1980 no Brasil (em abril de 2014), qualquer disputa que envolvesse um contrato internacional e fosse julgada de acordo com as leis pátrias poderia trazer grande insegurança jurídica, especialmente para os contratantes estrangeiros que, geralmente, não conhecem suas especificidades.

Um exemplo é a disputa internacional entre as construtoras da hidrelétrica de Jirau/RO e as seguradoras, na qual as justiças brasileira e britânica proferiram decisões totalmente discordantes para uma cláusula compromissória contida na apólice do seguro contratado.

Para o entendimento de um contrato internacional, também é fundamental conhecer suas cláusulas típicas e, ainda, os *INCOTERMS*. Estes termos, utilizados mundialmente, são um exemplo de êxito na uniformização de contratos internacionais, já que uma simples sigla é capaz de informar praticamente todos os aspectos e responsabilidades de comprador e vendedor em um contrato internacional.

Em virtude do exposto, espera-se que os principais pontos referentes aos contratos internacionais tenham sido abordados com clareza e objetividade, ressaltando-se que não há pretensão de esgotar a matéria, mas sim de estimular estudos e pesquisas a respeito.

REFERÊNCIAS

ANGHER, Anne Joyce (org.). **Vade mecum acadêmico de direito Rideel**. 19 ed. 2. sem. São Paulo: Rideel, 2014.

ARAÚJO, Luciane Martins de. **INCOTERMS 2010**. Material fornecido pela professora.

ARAÚJO, Nadia de. **Contratos internacionais: autonomia da vontade, Mercosul e convenções internacionais**. 3 ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.

BAPTISTA, Luiz Olavo. **Contratos internacionais**. São Paulo: Lex Editora, 2010.

BARROSO, Darlan; ARAÚJO JÚNIOR, Marco Antonio de (org.). **Vade mecum**. 8 ed. rev., ampl. e atual. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016.

BASSO, Maristela. **Curso de direito internacional privado**. São Paulo: Atlas, 2009.

BATIFFOL, Henri. **Les conflits de lois en matière de contrats: étude de droit international privé**. Paris: Sirey, 1938, *apud* BAPTISTA, Luiz Olavo. **Contratos internacionais**. São Paulo: Lex Editora, 2010.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **SEC 4.213/EX**, Corte Especial, rel. Ministro João Otávio de Noronha, julgado em 19/06/2013, DJe 26/06/2013.

CISG-BRASIL. **A CISG**. Disponível em <http://www.cisg-brasil.net/a-cisg>. Acesso em 13 fev. 2015.

CRETELLA NETO, José. **Contratos internacionais do comércio**. Campinas: Millenium, 2010.

GAMA JÚNIOR, Lauro. **Contratos internacionais à luz dos princípios do UNIDROIT 2004 – soft law, arbitragem e jurisdição**. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

HEIN, Alessandra. **Convenção de Viena impulsionará o comércio internacional com o Brasil**. Revista eletrônica Consultor Jurídico, 5 de agosto de 2014, 6h52min. Disponível em <http://www.conjur.com.br/2014-ago-05/convencao-viena-impulsionara-comercio-internacional-brasil>. Acesso em 14 nov. 2014.

LEITE, Eduardo de Oliveira. **Monografia jurídica**. 9 ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Revista dos tribunais, 2011.

LEMUS, Manuel Medina de. **La venta internacional de mercaderías**. Tecnos, Colección de Ciências Sociles – serie de derecho, 1992. *apud* 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 Científico**, Uberlândia, v. 1, n. 1, março de 2007. Disponível em <http://www.seer.ufu.br/index.php/horizontecientifico/article/view/11707/6864>. Acesso em mar. 2017.

MACEDO, Paulo Emílio Vauthier Borges de. A genealogia na noção de direito internacional. **Revista da Faculdade de Direito da UERJ**, Rio de Janeiro, n. 18, 2010. Disponível em www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/rfduerj/article/download/1349/1138. Acesso em mar. 2017.

MARTINS, Adler. **Veja o que não pode faltar no contrato de compra e venda**. Revista eletrônica Consultor Jurídico, 28 de novembro de 2007, 0h01min. Disponível em http://www.conjur.com.br/2007-nov-28/veja_quais_clausulas_nao_podem_faltar_contratos. Acesso em 11 nov. 2014.

MURTA, Roberto de Oliveira (trad). **Incoterms 1990: publicação n. 460 da Câmara de Comércio Internacional – CCI**. 2 ed. São Paulo: Aduaneiras, 1995.

NEGRÃO, Theotônio; GOUVÊA, José Roberto F.; BONDIOLI, Luis Guilherme A.; FONSECA, João Francisco N. da. **Código Civil e legislação civil em vigor**. 31 ed. atual. e reform. São Paulo: Saraiva, 2012.

RAEFFRAY, Ana Paula Oriola de. **Convenção de Viena traz benefícios para contratos internacionais**. Revista eletrônica Consultor Jurídico, 6 de setembro de 2014, 10h09min. Disponível em <http://www.conjur.com.br/2014-set-06/ana-raeffray-convencao-viena-traz-beneficios-contratos-internacionais>. Acesso em 14 nov. 2014.

REIMER, Ivoni Richter. **Trabalhos acadêmicos: modelos, normas e conteúdos**. São Leopoldo: Oikos, 2012.

SALEME, Edson Ricardo; NIARADI, George Augusto. Das cláusulas *hardship* nos contratos internacionais. In: CASTRO JÚNIOR, Osvaldo Agripino de. **Temas atuais de direito do comércio internacional**. Florianópolis: OAB/SC Editora, 2005. p. 389-406.

SANTOS, Guilherme Moulin Simões Penalva. **A autonomia da vontade nos contratos internacionais: a cláusula de eleição de lei no direito brasileiro**. Dissertação (mestrado). Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Faculdade de Direito. 2010. Disponível em <http://www.dominiopublico.gov.br/download/teste/arqs/cp151070.pdf>. Acesso em 11 nov. 2014.

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 Científico**, Uberlândia, v. 1, n. 1, março de 2007. Disponível em <http://www.seer.ufu.br/index.php/horizontecientifico/article/view/11707/6864>. Acesso em mar. 2017.

SPOLAOR, Darcione. **Contratos comerciais internacionais: cláusula de *hardship* e o reequilíbrio contratual**. Jus Navigandi, Teresina, ano 19, n. 3911, 17 mar. 2014. Disponível em: <http://jus.com.br/artigos/26902>. Acesso em 11 nov. 2014.

STRENGER, Irineu. **Autonomia da vontade em direito internacional privado**. São Paulo: RT, 1968 *apud* ARAÚJO, Nadia de. **Contratos internacionais: autonomia da vontade, Mercosul e convenções internacionais**. 3 ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2004.

VASCONCELLOS, Marcos de. **Seguradoras de Jirau perdem briga na Justiça brasileira**. Revista eletrônica Consultor Jurídico, 19 de abril de 2012, 19h35min. Disponível em <http://www.conjur.com.br/2012-abr-19/seguradoras-jirau-pagarao-multa-insistirem-disputa-inglaterra>
Acesso em 11 nov. 2014.