

Cláusulas essenciais dos contratos internacionais de compra e venda.

Adler Martins*

1. INTRODUÇÃO

Os contratos que regulam a importação e exportação de bens são instrumentos complexos: incluem, em um só documento, acordos sobre as condições de venda, transporte, seguro e meios de pagamento (que muitas vezes envolvem serviços financeiros), além de estabelecer a divisão dos ônus por serviços portuários e custos alfandegários, sem esquecer de eventuais obrigações adicionais, tais como a preparação de documentos e licenças governamentais.

Como se pode perceber, os contratos de compra e venda internacional regulam a relação das partes sob vários aspectos, e por isso são de extrema importância. Devem, portanto, ser redigidos com cuidado e prudência, a fim de que, na eventualidade de um desentendimento futuro, sirvam como fiel guia da vontade originária das partes, em cada um dos detalhes da negociação.

Apesar disso, é comum para micro e pequenas empresas, e até para alguns ^{APEX} empreendimentos de porte médio, realizarem negócios de compra e venda internacional sem a proteção de um contrato escrito. Dado o grande número de sub operações que estão envolvidas na importação ou exportação, e às dificuldades inerentes ao comércio exterior (distância, desconhecimento das leis do outro país, incerteza quanto à entrega dos bens), essa prática torna-se altamente desaconselhável. O risco da operação, que poderia ser

controlável, torna-se imenso ao admitir-se que a transferência internacional de mercadorias dependa unicamente da memória e boa-fé das partes envolvidas.

Visando a contribuir para desmistificar o assunto, e dessa forma estimular a adoção de instrumentos contratuais escritos pelas micro e pequenas empresas, apresentam-se aqui os aspectos principais a considerar quando da redação de um contrato internacional de compra e venda, bem como as principais cláusulas que devem constar do referido instrumento.

Apenas para delimitar o tema, e sem pretensões de exaurir o assunto, pode-se definir o contrato internacional como aquele que tem elementos de conexão com mais de um ordenamento jurídico.

Nas palavras da Profa. Sandra Yuri Yonekura*:

Para a corrente econômica seria internacional o contrato que simplesmente permitisse um duplo trânsito de bens ou valores, do país para o exterior e vice-versa. No Brasil prevaleceram os critérios caracterizadores da chamada corrente jurídica, mais abrangente que a primeira, em que a internacionalidade do contrato se verifica quando contenha ele algum "elemento de estraneidade", que pode ser o domicílio das partes, o local da execução de seu objeto ou outro equivalente. Segundo o critério jurídico, defendido por Batiffol, um contrato é internacional quando, pelos atos concernentes à sua conclusão ou execução, ou ainda à situação das partes quanto à sua nacionalidade ou seu domicílio, ou à localização de seu objeto, tem ele liames com mais de um sistema jurídico.

Apesar do conceito exposto, não existe um conceito definitivo e internacionalmente aceito para delimitar, dentre os contratos internacionais, quais se referem especificamente à compra e venda. Todavia, alguns critérios podem ajudar a identificar tais acordos.

A convenção das Nações Unidas para Contratos de Venda Internacional de Mercadorias (United Nations Convention on Contracts for International Sale of Goods**),

conhecida pela sua sigla em inglês, CISG é atualmente um dos principais instrumentos de harmonização do Comércio Internacional. Adotada pelas Nações Unidas em 1980, a Convenção já foi assinada por 59 países, dentre eles os Estados Unidos, Alemanha, França, China, Argentina, Espanha e México, e suas prescrições são largamente utilizadas como orientação por tribunais arbitrais de todo o mundo.

Segundo a CISG, ficam excluídos do conceito de contratos de compra e venda:

Artigo 2

Essa convenção não se aplica às vendas

- (a) de bens comprados para uso pessoal, familiar ou doméstico, a não ser que o vendedor, a qualquer tempo antes ou no ato da conclusão do contrato, não soubesse nem pudesse saber que os bens foram adquiridos para estes usos;
- (b) por leilão;
- (c) por execução, ou de qualquer outra forma advinda da autoridade da Lei;
- (d) de ações, participações, investimentos, instrumentos negociáveis ou dinheiro;
- (e) de barcos, navios, hovercrafts ou aeronaves;
- (f) de eletricidade.

Artigo 3

Esta convenção não se aplica a contratos em que a parte preponderante da obrigação da parte que fornece os bens consista em fornecer trabalho ou outros serviços

Como se pode perceber, vários são os casos de transferência de propriedade que não caracterizam, segundo a CISG, uma compra e venda mercantil. Para fins deste artigo, buscar-se-á refinar ainda mais o conceito, visando a abordar unicamente a venda de bens móveis e tangíveis. Excluindo-se, portanto, a venda de direitos, tais como venda de patentes e licenças de uso de software.

2. CLÁUSULAS ESSENCIAIS ENCONTRADAS NAS PROPOSTAS

Para estudar as principais cláusulas de um contrato de venda internacional, antes é preciso esclarecer que os contratos internacionais não se corporificam unicamente no instrumento final. Em geral, todo o processo de negociação, incluindo as ofertas feitas por escrito, pode ser considerado parte do acordo final. De fato***:

A oferta comercial é a base do contrato de venda. Ela deve ser firme, clara e sem qualquer ambigüidade. (...) Ela é considerada como uma estimativa na qual se descrevem os termos gerais da venda.

Ainda, segundo Schmitthoff****, um dos principais autores a tratar sobre o Direito do Comércio Internacional:

A importância, para as vendas internacionais, de termos gerais de negócios bem escritos dificilmente pode ser exagerada. O litígio frequentemente pode ser prevenido quando o vendedor está apto a mostrar ao comprador uma cláusula presente por escrito em seus termos gerais de negócios.

É importante salientar que os termos gerais de negócio aos quais o autor se refere nada mais são do que cláusulas comerciais padronizadas, que em última instância irão fazer parte do contrato internacional.

Ainda segundo o mesmo autor, as principais cláusulas dos termos gerais de compra e venda são:

1) Cláusula geral:

Esta cláusula deverá estabelecer que todos os contratos de compra e venda a serem celebrados estarão sujeitos às condições de venda do vendedor.

2) Cláusula de retenção de título:

Esta importante cláusula, de interesse do vendedor, deve estabelecer que a propriedade dos bens só será transferida após o pagamento integral do preço. É usual estabelecer também que o vendedor tenha direito a adentrar o estabelecimento do comprador para retomar os bens, caso o preço não seja pago.

Esta cláusula, contudo, deve ser utilizada com parcimônia, pois pode contrastar com outras cláusulas que também regulem a transferência de propriedade dos bens, tais como a definição de Incoterms (ver abaixo), ou mesmo com a legislação do país de destino dos bens.

3) Cláusula da escala de preços

Cumpra a função de estabelecer que, antes de firmado o contrato entre as partes, as condições comerciais do vendedor podem oscilar, de acordo com o mercado, ou de acordo com os aumentos nos custos de mão de obra e matéria-prima.

4) Cláusula sobre juros

Esta cláusula visa a determinar qual será a taxa de juros aplicável aos atrasos de pagamento. Em geral adota-se a taxa LIBOR (London Interbank Offered Rate), ou alguma taxa nela referenciada. Ex: 3 pontos acima da LIBOR.

5) Cláusula de Force Majeure

Usualmente retratada em sua forma francesa, essa cláusula trata dos casos de não cumprimento do contrato devido a fatos de Força Maior. Aqui, as partes devem decidir se eventos extraordinários estarão aptos a gerar suspensão, execução parcial ou mesmo descontinuidade do contrato.

6) Cláusula de escolha da lei aplicável

Ponto vital nos contratos internacionais é a escolha da Lei Aplicável. O uso de expressões vagas como “Direito Internacional” ou “Costumes do Comércio” em geral não traz bons resultados. No caso de opções vagas ou inexistentes, o contrato será submetido às legislações de Direito Internacional Privado dos dois países, que deverão indicar, com base em vários fatores de conexão, qual a lei aplicável ao caso.

Para evitar a incerteza, é recomendável que as partes escolham desde logo qual Lei regerá o contrato. Não se deve confundir, nesse caso, Lei e foro. Dependendo do caso, os litígios advindos de um contrato podem ser julgados em um país, segundo a lei de outro. Da mesma forma, no caso de adoção da arbitragem, os litígios podem ser julgados de acordo com leis diferentes das dos países envolvidos. Por exemplo: Um contrato entre um importador Brasileiro e um exportador Belga, que pode ser julgado segundo o Direito Comercial dos Estados Unidos.

Em geral, costuma-se recomendar a escolha da legislação do país da parte que cumpre a “obrigação característica do contrato”. No caso do contrato de compra e venda, em geral a lei do país do produtor ou vendedor. Embora essa generalização aceite várias exceções, o princípio que a norteia é o seguinte: É mais fácil para o vendedor assegurar o recebimento do pagamento, principalmente através de meios de cobrança documentária, ou do recebimento antecipado, do que para o comprador conseguir reparação por produtos danificados, ou por quebras contratuais, tais como a quebra de exclusividade. Adotando-se a lei do país do produtor ou vendedor, aumentam as chances de se conseguir um provimento jurisdicional que o obrigue a cumprir o contrato, ou a pagar eventuais indenizações devidas. Mesmo porque os bens do vendedor estão, em muitos casos, no seu país de origem.

7) Cláusula de arbitragem.

A arbitragem é uma forma de solução de conflitos que busca compor os interesses das partes sem necessidade de acesso à justiça estatal, exceto na fase de execução da decisão.

Grande parte dos países tem leis próprias regulando a arbitragem, e aceitam as decisões arbitrais como verdadeiras sentenças judiciais, executáveis e irrecorríveis.

Ao se adotar uma cláusula arbitral, é importante criar uma cláusula “Cheia”. Isto é, uma cláusula que indique, antecipadamente, qual órgão presidirá a arbitragem, qual será a lei aplicável, quantos árbitros comporão o painel, onde ocorrerá a arbitragem, e quais serão as regras procedimentais adotadas.

Caso a cláusula arbitral seja “Vazia”, ou seja, não indique o número de árbitros, a instituição arbitral e tão pouco a lei aplicável, corre-se o risco de ter de recorrer à justiça estatal para definir estas lacunas, antes mesmo de iniciar a arbitragem.

As mais importantes câmaras arbitrais do mundo guiam-se por dois regulamentos básicos: As regras da Câmara Internacional de Comércio, de Paris, e a Lei Modelo de Arbitragem Comercial Internacional, publicada pela Comissão das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional (UNCITRAL Model Law on International Commercial Arbitration). Ambas são regras modernas, que buscam conceder celeridade e confiabilidade ao procedimento arbitral. Recomenda-se, portanto, adotar uma das duas alternativas, de modo a diminuir os riscos da arbitragem.

A arbitragem é um assunto amplo, e merece ser avaliada quanto a vários fatores. Muitas vezes, o local de emissão do laudo arbitral pode influenciar nos requisitos para reconhecimento da sentença pelo país de destino, para citar apenas uma variável. Assim, é importante buscar um profissional que possa orientar qual a opção mais segura para o importador/exportador.

3. CLÁUSULAS ESSENCIAIS ENCONTRADAS NO INSTRUMENTO CONTRATUAL

Superados os termos gerais de negócios (que podem ou não estar presentes no início da negociação, mas que certamente integrarão o contrato em algum momento), chega a hora de analisar outras disposições essenciais para o bom andamento da relação contratual entre as partes, e para a segurança da relação comercial. É o que se faz a seguir.

8) Preço e Forma de Entrega (Incoterms)

Nos contratos internacionais, o preço e a forma de entrega em geral não se dissociam, pois a prática do comércio internacional levou a uma padronização dos procedimentos de entrega das mercadorias.

Nesse sentido, a Câmara Internacional de Comércio de Paris elaborou uma lista de termos comerciais padrão, denominados Incoterms, que são largamente utilizados no comércio internacional.

Na prática, o uso de um Incoterm significa a inclusão de uma cláusula contratual complexa, que estabelecerá as obrigações do comprador e do vendedor quanto a vários pontos, dentre eles responsabilidades pela perda da mercadoria, momento de transferência da propriedade, responsabilidade por arranjar o frete, seguro e documentação, entre outras.

Assim, a título de exemplo, tem-se que o Incoterm FOB (Free on Board, livremente traduzido como “Livre à bordo) determina que os produtos serão considerados entregues pelo vendedor quando cruzarem a amurada do navio que os transportará. A responsabilidade de pagar o frete e o seguro recairá sobre o comprador.

A escolha correta do Incoterm também é importante para a definição do preço. Em geral, os preços são oferecidos de acordo com um Incoterm e um local de entrega específicos. Por exemplo, U\$100.00, FOB – Porto de Rotterdam.

É intuitivo que, quanto maiores as responsabilidades do vendedor, maior será o preço. No caso acima, caso o vendedor tivesse que contratar também o frete e o seguro da

mercadoria (o que corresponderia ao Incoterm CIF – Cost, Insurance and Freight, Custo Seguro e Frete), o preço poderia alcançar U\$150.00, CIF – Porto de Santos (nesse caso, o porto indicado seria o de destino).

Por fim, é importante notar que o Incoterm acaba por determinar também a forma de transporte das mercadorias, já que existem termos específicos para cada modalidade de transporte. (A lista completa pode ser encontrada no site da Câmara Internacional de Comércio: www.iccwbo.org)

9) Forma de Pagamento

A forma de pagamento deve estar claramente disposta no contrato. Em geral, os meios mais utilizados são a transferência bancária direta (T/T remittance ou Bank Transfer), a Remessa Direta de Documentos, a Cobrança Documentária e a Carta de Crédito. Esta última a mais segura, mas também a mais burocrática.

Em cada uma das formas de pagamento, é importante indicar quais documentos serão exigidos para comprovar o embarque das mercadorias ou o pagamento antecipado. Esta exortação é válida principalmente para as Cartas de Crédito, uma vez que as exigências documentais para sua aceitação pelos bancos costumam ser extremamente rígidas.

Em caso de pagamentos parcelados, o prazo, bem como a forma de contagem do prazo, devem ser indicados.

10) Prazo de Entrega e de Recebimento

Este é um ponto facilmente negligenciado, mas que pode gerar complicações de difícil reparação.

O cumprimento dos prazos de entrega da mercadoria pelo vendedor, e de recebimento da mercadoria pelo comprador, são considerados indicadores fundamentais da boa execução dos contratos pela CISG.

Em termos práticos, isso significa que um contrato pode ser declarado não cumprido caso o comprador deixe de tomar posse das mercadorias no prazo acordado, ainda que o preço esteja pago, e as mercadorias já no país de destino. Da mesma forma, bens perfeitamente dentro das especificações podem ser rejeitados pelo comprador, se entregues com um dia de atraso.

Portanto, ao estipular os prazos máximos de entrega e recebimento, convém utilizar toda a prudência, e preparar-se contra imprevistos.

Algumas outras cláusulas típicas dos contratos internacionais são indicadas por José Maria Rossani Carcez, em sua obra “Contratos Internacionais Comerciais”. São elas:

11) Cláusula de escolha da língua do contrato

Essa cláusula visa a evitar mal entendidos advindos de erros de tradução, principalmente quando os contratos são concluídos em duas ou mais línguas.

12) Cláusula atributiva de jurisdição

Complementando a Cláusula de escolha da lei aplicável, a cláusula atributiva de jurisdição visa a indicar qual país terá competência para julgar litígios advindos do contrato. Pode também ser utilizada para indicar, dentro daquele país, qual unidade administrativa terá jurisdição sobre o litígio. É o caso de indicar que os litígios seriam julgados em Londres, e não “na Inglaterra”.

13) Cláusula de rescisão

Ainda segundo José Maria Garcez****:

Na maioria dos contratos costuma-se inserir cláusulas que prevêm a possibilidade de rescisão unilateral dos pactos, seja em caráter normal, sem depender de qualquer circunstância, nos casos de contratos por prazo indeterminado (...) seja em virtude da ocorrência de eventos como a insolvência de uma das partes ou o descumprimento por elas das obrigações contratuais.

De fato, a inserção de cláusulas que regulem a rescisão contratual facilita em muito o processo de desfazimento do vínculo contratual, sobretudo quanto regula, desde logo, quais são os deveres residuais das partes.

14) Confidencialidade

Geralmente adotada através de cláusulas padronizadas, os acordos de confidencialidade visam a proteger as partes da publicação de informações técnicas, administrativas ou mercadológicas que sejam de seu interesse, e que venha a ser transmitidas à outra parte durante o decurso da relação contratual.

15) Hardship clauses

Traduzidas como cláusulas de adversidade ou infortúnio, visam regular modificações nas responsabilidades das partes, devido a mudanças nos ambientes institucional, político, comercial ou legal do contrato.

Diferentemente das cláusulas de força maior, que cuidam da impossibilidade total ou parcial de cumprimento do contrato, as cláusulas hardship regulam as situações em que o cumprimento é possível, mas em que a manutenção dos termos do contrato se torna excessivamente onerosa para uma ou ambas as partes.

Sua adoção é recomendada principalmente nos contratos de execução continuada, tais como os contratos de fornecimento contínuo de matéria-prima.

16) Cláusula Penal e garantias

Muitas vezes, é mais viável para as partes receber uma pequena indenização em decorrência de uma falha da outra, do que terminar o contrato.

Por outro lado, muitas vezes o estabelecimento de multas contratuais pesadas de nada vale, caso não existam garantias de recebimento.

É com essas preocupações em mente que os contratos internacionais geralmente trazem um par de cláusulas, denominadas Cláusula Penal e Cláusula de Garantia.

A primeira, nas palavras do mestre Irineu Strenger*****:

é de extrema eficácia, por conduzir à sanção, os comportamentos incondizentes com os ajustes contratuais, que, exemplificativamente, podem ser elencados entre a mora na execução, inexecução das garantias de rendimento ou de qualidade, falhas no fornecimento, inexecução de obrigação de compra, inexecução por parte do transmitente de licença e de suas obrigações, relativas à defesa de patentes, ou ainda inexecução das obrigações de não fazer. (...) além disso, esta cláusula desempenha papel que está longe de ser simples, pois pode ser associada, paradoxalmente, a um mecanismo de recompensa à diligência do empresário, ou ainda, ao inverso, desde que seja legalmente possível, responder a preocupação de limitação da responsabilidade.

A segunda revela seu valor quando a relação contratual torna-se irrecuperável, e é necessário garantir-se contra futuras perdas. Sua adoção deve ser condizente com a lei onde se encontram os bens que servirão de garantia. Deve-se, ainda, verificar quais tipos de bens podem ser hipotecados ou penhorados de acordo com a lei local, ou corre-se o risco de adotar uma falsa garantia, que não poderá ser executada.

17) Formas de comunicação válidas

Muitos adotam esta cláusula para estabelecer que comunicações por fax e e-mail serão plenamente válidas, inclusive para gerar alterações no contrato. Outros a utilizam de maneira inversa, restringindo a comunicação formal entre as partes a cartas registradas, com confirmação de recebimento.

Tais previsões são muito importantes caso se queira assegurar uma maior rigidez nas comunicações, já que, segundo a CISG, comunicações por e-mail são, por definição, plenamente aceitáveis para gerar obrigações entre as partes.

4. CONCLUSÃO

A lista apresentada na verdade representa pouco mais que os termos básicos de um contrato internacional. Os contratos reais devem sempre ser permeados pelas características do caso. Não se deve esquecer que existem infindáveis outros arranjos contratuais que podem vir a integrar um acordo internacional, a fim de espelhar a riqueza de alternativas criadas pela realidade dinâmica do comércio internacional, e que a melhor solução será sempre a que se adequar às circunstâncias e desejos das partes no caso concreto.

BIBLIOGRAFIA

*YONEKURA, Sandra Yuri. O contrato internacional . Jus Navigandi, Teresina, ano 8, n. 146, 29 nov. 2003. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=4527>>. Acesso em: 04 out. 2007.

**http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/sale_goods.html

*** <http://www.laposte-export-solutions.co.uk/methods/contrats.asp>

**** SCHMITTHOFF, Clive M.; **Schmitthoff's export trade: the law and practice of international trade.** 9 ed. London: Stevens & Sons, 1990.

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

***** **STRENGER, Irineu.** Contratos internacionais do comércio. São Paulo: RT, 1986. p. 81

* Advogado especializado em Direito Internacional, coordenador do Departamento de Direito Internacional do Escritório Manucci Advogados (www.manucciadv.com.br).

Contato: adler@manucciadv.com.br