

CONTRATO DE COMPRA E VENDA INTERNACIONAL

International Agreements of Purchase and Sale

José Alberto Marques Moreira¹

Cristhian Magnus De Marco²

RESUMO:

O presente texto tem por objetivo geral aquilatar conhecimentos acerca dos Contratos Internacionais de Compra e Venda. Especificamente, buscou-se verificar quais são e como se aplicam os princípios fundamentais do Direito Contratual, estabelecer o momento da formação dos contratos nacionais e internacionais, determinar a lei aplicável ou a regência para os contratos internacionais de compra e venda, indicando o foro competente para composição dos conflitos. Trata-se de pesquisa bibliográfica e documental, baseada na literatura específica das áreas do direito civil-contratual e do direito internacional privado. Os documentos consultados consistem em normas de direito internacional e normas internas de direito privado.

Palavras-chave: Contratos; compra e venda; direito internacional privado.

Abstract

This paper aims to assess general knowledge about the International Agreements of Purchase and Sale. Specifically, we sought to verify what they are and how to apply the fundamental principles of contract law, establish the time of formation of national and international contracts, determine the applicable law or the regency for international contracts of sale, indicating the

¹ Possui Graduação em Direito pela Universidade Federal de Pelotas (1991), e Mestrado em Direito Civil pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (1999). Foi professor Titular de Direito Civil do Centro Universitário Ritter dos Reis e Professor Adjunto de Direito Civil da Universidade Luterana do Brasil durante 11 anos e Juiz Leigo das Comarcas de Porto Alegre/RS e Capinzal/SC. Atualmente é Professor Adjunto da Universidade do Oeste de Santa Catarina, Tabelião e Oficial do Registro Civil de Ouro (SC).

² Professor e pesquisador da Universidade do Oeste de Santa Catarina; Mestre em Instituições Jurídico-Políticas pela Universidade Federal de Santa Catarina; Doutor em Fundamentos Constitucionais do Direito Público e do Direito Privado pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul; cristhian.demarco@unoesc.edu.br.

jurisdiction for composition conflicts. It is literature and documents research, based on the literature of specific areas of civil law, contractual and private international law. The documents consulted consist of rules of international law and internal rules of private law.

Keywords: contracts, purchase and sale, private international law.

1 INTRODUÇÃO

A multiplicação e a diversidade de sistemas jurídicos são dados de fato. Cada Estado possui o seu ordenamento jurídico, em princípio aplicável dentro de suas fronteiras. Tal limitação não é absoluta, pois há relações que extrapolam os lindes de determinado Estado. Os chamados fatos anormais ou elementos estrangeiros geram o tradicionalmente denominado conflito de leis no espaço que, em última análise, significa a potencialidade de aplicação de mais de um sistema jurídico para regular determinada situação jurídica.

O mecanismo de solução do conflito de leis internacionais de direito privado não mudou substancialmente, desde quando foi inventado, por volta do Século XII, nos primórdios do Direito Internacional Privado. Consiste na escolha da lei aplicável, tendo por base os elementos ou regras de conexão, que são aspectos de fato de dada relação jurídica, que o direito transubstancia em indicadores da norma resolutória.

2 MODALIDADE CONTRATUAL DA COMPRA E VENDA

O contrato de compra e venda é um dos mais importantes, pois é um instrumento de circulação dos bens e tem como finalidade específica a alienação destes.

2.1 MOMENTO DA CONCLUSÃO DO CONTRATO

Temos diversas teorias para determinar o momento da conclusão do negócio jurídico (contrato). A importância de determinarmos a conclusão do contrato está em que a partir deste momento poder-se-á exigir o cumprimento da avença.

Para os contratos de compra e venda internacional, o art. 23 da Convenção de Viena considera concluído o contrato no momento em que a aceitação da oferta se torna eficaz (SOARES; RAMOS, 1996, p. 63). A nossa legislação, no art. 434 do Código Civil³, determina que o momento da conclusão dos contratos por correspondência epistolar dar-se-á quando a aceitação é expedida. O nosso código adotou a teoria da expedição. Podemos dizer que não há incompatibilidade entre a nossa legislação e a Convenção no que se refere ao momento em que o contrato está concluído.

2.2 PRINCÍPIO DA BOA-FÉ

A Convenção de Viena de 11 de abril de 1980, que versa sobre os contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias, é um dos marcos na tentativa de harmonizar o contrato de compra e venda internacional.

Através dos princípios esculpidos na convenção, verifica-se ser esta além de um modelo bastante flexível no que se refere a compra e venda internacional, mas como um modelo que afasta os riscos de uma construção eminentemente doutrinária. (MARTINS-COSTA, 1995).

Segundo Judith Martins Costa (1995, p. 119) a Convenção é informada por dois grandes grupos de princípios. No primeiro, ao qual chama de *princípios jurídicos de valor*, estão os princípios da razoabilidade e o da boa-fé objetiva, sendo que este será o objeto deste item, por ser, ao nosso entender, a estrela polar do direito obrigacional. No segundo grupo estão os chamados *princípios de caráter dogmático*, onde encontramos os princípios da consensualidade e da internacionalidade do contrato.

A convenção de Viena, no artigo 7, 2^a alínea⁴, indica que os conflitos surgidos do contrato devem ser resolvidos com base nos princípios dela deduzidos, nela inscritos ou a partir dela produzidos. Os princípios gerais que a informam têm supremacia sobre a lei a ser aplicável, a qual só incidirá em caráter supletivo.

³Artigo 434, Código Civil: “Os contratos entre ausentes tornam-se perfeitos desde que a aceitação é expedida [...]”.

⁴Convenção de Viena, art. 7, 2^a alínea: “as questões respeitantes às matérias reguladas na 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”.

O art. 7º , 1ª alínea⁵, consagra o princípio da boa-fé. Há que se distinguir o conceito de boa-fé objetiva do de boa-fé subjetiva, tendo em vista que os juristas brasileiros, salvo raras exceções, acostumaram-se a trabalhar em matéria possessória.

Segundo Judith Martins Costa (1995, p. 120), “diz-se *subjetiva* justamente porque, para a sua aplicação, deve o intérprete considerar a intenção do sujeito da relação jurídica, o seu estado psicológico ou íntima convicção. Antitética à boa-fé subjetiva está a má-fé, também vista subjetivamente como a intenção de lesar outrem.

O § 242 do Código Civil Alemão nos dá a conotação da boa-fé objetiva, que vem se expandido em outros ordenamentos, inclusive nos países da *common law*. Trata-se de um modelo de conduta social, arquétipo ou *standard* jurídico, segundo o qual “cada pessoa deve ajustar a sua própria conduta a esse respeito, obrando como obraria um homem reto: com honestidade, lealdade, probidade. por este modelo objetivo de conduta levam-se em consideração os fatores concretos do caso, tais como o *status* pessoal e cultural dos envolvidos, não se admitindo uma aplicação mecânica do *standard*, de tipo meramente subsuntivo”. (MARTINS-COSTA, 1995, p. 120).

A boa-fé objetiva se presume devendo a má-fé ser comprovada. Leva-se em consideração um padrão objetivo de conduta, que deve ser verificado em certo tempo, em certo meio social ou profissional e em certo momento histórico. O princípio da boa-fé objetiva já vinha sendo aplicado nas relações internacionais através do princípio geral do direito contratual integrante da *lex mercatoria*, antes mesmo de ser expressamente consagrado pela Convenção de Viena (MARTINS-COSTA, 1995, p. 120).

O princípio da boa-fé objetiva, além de servir como cânone hermenêutico, cria deveres laterais. Podemos vislumbrar estes deveres laterais nos seguintes artigos da Convenção: art. 27 (comunicação adequada às circunstâncias); 32, 1 (dever de aviso de expedição); 32, 2 (dever de diligência na expedição); 32, 3 (dever de informar as condições do seguro); 35, 1 e 2 alínea “d” (deveres de guarda, custódia e acondicionamento adequado); 35, 2 (dever de adequação da mercadoria às finalidades do contrato); 35, 3; 36, 1 e 2 (dever de garantia contra riscos); 38, 1 (dever do comprador examinar a mercadoria recebida em curto espaço de tempo); 46, 1 (dever do

⁵Convenção de Viena, art. 7º , 1ª alínea: “ter-se-á a necessidade de promover a uniformidade da sua aplicação e de assegurar o respeito da boa-fé no comércio internacional”.

comprador agir com lealdade e não praticar o *venire contra factum proprium*); 54 (dever de diligência do comprador para que as finalidades do contrato sejam alcançadas); 62 (lealdade do vendedor e proibição do *venire contra factum proprium*); 68 (dever de o vendedor informar os riscos de perda e deterioração da coisa); 77 (dever de cooperar para o bom adimplemento – *duty of mitigate*) e 79, 4 (dever de informação de ambas as partes). A quebra destes deveres que decorrem da boa-fé podem configurar o inadimplemento contratual, ainda que prestada a obrigação contratual. (MARTINS-COSTA, 1995, p. 122)

2.3 AUTONOMIA DA VONTADE

Segundo Orlando Gomes (1998, p. 22) o princípio da autonomia no Direito Contratual nada mais é do que a liberdade de contratar. Ao contratar, as partes dão efeitos jurídicos reconhecidos e tutelados a avença. A liberdade de contratar está alicerçada num “tríplice aspecto: a) liberdade de contratar propriamente dita, b) liberdade de estipular o contrato; c) liberdade de determinar o conteúdo do contrato”. A liberdade de contratar possui duas limitações de caráter geral, ou seja, a ordem pública e os bons costumes.

No sistema da *Common law*, segundo Chesire (*apud* RODAS, 1995, p. 94), quando da celebração do contrato as partes podem livremente escolher a lei aplicável à avença. Tendo em vista a autonomia da vontade, esta é a regra básica que norteia o conflito de leis dentro do direito anglo-norte-americano.

A autonomia da vontade é elemento fundamental dentro das obrigações, mas por ter propiciado abusos, não obteve um desenvolvimento desejado. Para Niboyet (*apud* RODAS, 1995, p. 95), “a autonomia da vontade, considerada como o poder de escolha da lei competente, não existe”.

O Direito Brasileiro é favorável à autonomia da vontade no que se refere às obrigações contratuais, conforme depreende-se do art. 13⁶ da Lei de Introdução às Normas de Direito Brasileiro (LIDB), desde que não esteja em jogo uma lei imperativa.

⁶Artigo 13, LIDB: “A prova dos fatos ocorridos em país estrangeiro rege-se pela lei que nele vigorar, quanto ao ônus e aos meios de produzir-se, não admitindo os tribunais brasileiros provas que a lei brasileira desconheça”.

Não se pode confundir a chamada “liberdade contratual” do direito interno com a “autonomia da vontade” do Direito Internacional Privado, não podendo esta modelar-se à primeira. Dessa forma, o Direito Internacional Privado Brasileiro não traz a autonomia da vontade como elemento de conexão, no que se refere à competência legislativa. Pelo art. 9º, da LIDB⁷, as partes poderão somente exercer sua liberdade contratual no que tange às regras supletivas das leis aplicáveis obrigatoriamente, a qual será determinada pela “lei do local do contrato” (RODAS, 1995, p. 91 a 98).

3 O CONTRATO INTERNACIONAL DE COMPRA E VENDA

Um dos maiores problemas do contrato de compra e venda internacional, se não o maior, é a determinação da lei a ser aplicada ao mesmo em caso de conflito. Com a globalização da economia e a ampliação do comércio eletrônico, intensificam-se as relações internacionais. Passaremos a analisar algumas formas para a solução de tais conflitos.

3.1 A LEI DE INTRODUÇÃO AO CÓDIGO CIVIL

O Direito Internacional Privado brasileiro regula, no artigo 9º, LIDB, a questão das obrigações. Tal artigo, entretanto, é silente com relação ao princípio da autonomia da vontade.

Serpa Lopes (1995, p. 40) diferencia ordem pública e autonomia da vontade dizendo que a função da primeira é a de um remédio, porque não se poderia aplicar a lei estrangeira se esta prejudicasse o país onde houvesse de se realizar. Já a autonomia da vontade faculta a escolha de uma determinada lei.

Tendo em vista a omissão do artigo 9º, LIDB no que tange a autonomia da vontade, Oscar Tenório (1995, p. 27-29) entende que deve prevalecer a autonomia da vontade sempre que a lei do lugar da obrigação o facultar. Discute-se neste caso se não se estaria diante de uma forma de reenvio, já que a nossa lei dá preponderância à lei do lugar da obrigação.

⁷Artigo 9º, LIDB: “Para qualificar e reger as obrigações, aplicar-se-á a lei do país em que se constituírem”.

O artigo 9º, LIDB traz-nos o problema da qualificação das obrigações, dizendo que esta se submete à lei do lugar onde foi constituída. A qualificação sempre foi o grande problema em termos de Direito Internacional. A doutrina clássica defendida na Alemanha e França prende-se ao critério utilizado pelo artigo 9º LICC para a qualificação. A doutrina que sustenta o critério da *lex fori* tem como fundamento a ideia de soberania de cada Estado, que determinará a qualificação pela lei do foro (RODAS, 1995, p. 61).

Serpa Lopes (1995, p. 47) recomenda o concurso de vários métodos, visto que nem sempre será possível a preterição absoluta da *lex fori*, haja visto a complexidade do problema das qualificações.

Se a obrigação for exequível no Brasil, faz-se necessário a aplicação da lei brasileira à forma do ato jurídico obrigacional, bem como cumulativamente com a *lex loci*. (RODAS, 1995, p. 63).

O Direito Internacional Privado brasileiro, através do § 2º do artigo 9º LICC⁸ utiliza como elemento de conexão, para regular a questão das obrigações convencionais ou contratuais, o da residência do proponente. A residência caracteriza-se por sua eventualidade e transitoriedade, por isso Oscar Tenório (1995, p. 32) recomenda que a residência, como elemento de conexão, deve ser considerada em sentido muito elástico. Amilcar de Castro (1990, p. 53) entende que a expressão “lugar em que residir o proponente” deve ser entendida como “lugar onde estiver o proponente”. Assim sendo, a residência é um simples fato, o do lugar da proposta. Por apresentar o termo residência várias modalidades e acepções, Serpa Lopes (1995, p. 39) recomenda que a mesma deve ser interpretada em harmonia com as peculiaridades de cada caso. A jurisprudência deverá escolher o sentido do lugar em que se encontrava residindo o ofertante no momento da oferta, para identificar a sede do contrato.

O sistema utilizado pela *common law* deixa a cargo da jurisprudência a pesquisa da lei a ser aplicada ao contrato; houve uma evolução no sentido de estabelecer parâmetros ou regras que norteiam a atividade jurisprudencial. Dessa forma, em caso de conflito, e principalmente de silêncio das partes, o julgador inglês é balizado por regras que direcionam a sua tarefa em dizer

⁸Artigo 9, § 2º LICC: “A obrigação resultante do contrato reputa-se constituída no lugar em que residir o proponente”.

qual o direito, a lei do contrato; embora estas regras sejam originárias dos costumes e da própria jurisprudência (RODAS, 1995, p. 65).

Ao não fixar-se o julgador a uma só regra, o sistema inglês possui, sem sombra de dúvidas, uma maior flexibilidade, em contraposição à regra consagrada em nossa lei de Introdução. Em caso de conflitos, ambos os sistemas, o do direito escrito e o consuetudinário, dão importância ao trabalho da jurisprudência na busca da lei que deva reger o contrato, havendo uma certa analogia entre ambos. A referida analogia reforça a universalidade do Direito Internacional Privado, visto que, apesar de tradições antagônicas, neste sentido caminham paralelamente, preconizando uma solução comum. O direito inglês, que é consuetudinário, formula regras para nortear o trabalho jurisprudencial, ao passo que o nosso, de tradição romanística e escrito, que consagra uma regra fixa, recomenda a jurisprudência para a elucidação de cada caso, conforme as suas circunstâncias peculiares (RODAS, 1995, p. 65).

3.2. A TEORIA DA *PROPER LAW* DO CONTRATO

Por esta teoria utilizada pelo Direito Inglês, para chegar-se à lei que deva reger o contrato, deve-se examinar o caso concreto. Segundo Dicey e Morris, a expressão *proper law* de um contrato seria o ordenamento jurídico escolhido pelos contraentes para regê-lo, ou com o qual a avença possui uma relação mais estreita ou real (*apud* RODAS, 1995, 57).

As obrigações da avença devem ser determinadas pela intenção dos contraentes. Caso a intenção esteja expressa, o juiz, colocando-se como se fosse parte, determinará a lei do contrato; ou seja, as cortes inglesas determinaram a intenção dos contraentes ou a *proper law* que deveriam ter escolhido quando concluíram o contrato. Para encontrar a lei aplicável ao contrato, deve-se levar em consideração: o lugar da contratação, o lugar da sua execução, o domicílio dos contraentes, etc. A *proper law* mais utilizada para determinar a lei que deva reger o contrato é aquela sob a qual o contrato foi feito, pois está em uma real conexão, visto ser mais próxima (RODAS, 1995, p. 57-58).

Quando o contrato apresenta uma cláusula arbitral, as partes já estarão indicando a lei do lugar onde ocorrerá a arbitragem a ser aplicada ao contrato. Podemos citar ainda o uso peculiar de

certos termos específicos (comum) de um sistema jurídico, ou o próprio método de negociação ou financiamento utilizado em um determinado país (RODAS, 1995, p. 58).

A língua utilizada para redigir o contrato por si só não serve para determinar a lei aplicável, pois o contrato de transporte marítimo, normalmente, é feito em inglês e, no entanto, não significa que os contraentes desejam submetê-lo a um sistema jurídico cuja língua seja inglesa. Se o Estado for parte em um contrato, entende a jurisprudência inglesa que o contrato será obrigatoriamente regido pela lei daquele (Estado) (RODAS, 1995, p. 58).

Pelo sistema da *proper law*, temos a admissão do princípio da autonomia da vontade no que se refere à escolha da lei a ser aplicada pelos contraentes, ainda que implícita.

Para João Grandino Rodas (1995, p. 59) a subjetividade é muito grande por parte do julgador, visto que mesmo dirigido por parâmetros, pode não chegar ao resultado que os contraentes efetivamente pretenderam.

3.3 CRÍTICA AO CONTRATO AUTÔNOMO DESVINCULADO DE QUALQUER SISTEMA DE DIREITO POSITIVO

A *lex mercatoria* é a chamada teoria do contrato internacional autônomo, isto é, desvinculado de sistemas legais de direito positivo.

Devido a multiplicidade de contratos, especialmente os contratos-tipo⁹ acabam escapando à competência do direito interno, sendo de difícil harmonização tais regras.

É impossível a existência de um contrato autônomo, pois o juiz deduzirá a lei aplicável, mesmo para os chamados contratos-tipo, o juiz estará relacionando-o a um sistema jurídico positivo. Todos os contratos comportam referência a um sistema de direito, podendo as partes designarem expressamente a lei aplicável; se não houver tal designação, eles (contratos) certamente trarão consigo índices de localização.

⁹ Para Lôbo (1997 p. 47): “O contrato-tipo difere das condições gerais porque não é predisposto unilateralmente. As partes que o utilizam consentiram e negociaram todos os seus termos. O contrato-tipo não adere a condições gerais. É padronizado, porém não imposto por uma parte à outra”.

Os contratos-tipos surgiram devido as necessidades do comércio internacional, necessitando de uma maior uniformização das regras dos conflitos de leis.

A *lex mercatoria* surgiu a partir do contrato de compra e venda internacional, evidenciando a importância deste, sendo que foi através dele que surgiram as tentativas de unificação na comunidade internacional. (RODAS, 1995, p. 74).

3.4. TENTATIVAS DE HARMONIZAÇÃO DO DIREITO APLICÁVEL ÀS VENDAS DE MERCADORIAS

O contrato de compra e venda tem sua importância e abrangência, visto que é através deste que se desdobram todas as operações de comércio internacional.

Devido a identidade dos conceitos básicos do comércio internacional, existe uma relativa uniformidade no que se refere às vendas internacionais.

Segundo Schmitthoff (*apud* RODAS, 1995, p. 74) as transações de exportações se baseiam, geralmente, no contrato de venda internacional de mercadorias. Esses contratos, no entanto, possuem características próprias, que os diferenciam dos contratos de venda no mercado interno, pois estão quase sempre atrelados com o contrato de transporte marítimo ou aéreo, bem como o contrato de seguro. Ainda a entrega dos documentos de embarque tem grande relevância para o cumprimento do contrato.

Tem-se tentado uma harmonização do direito aplicável aos contratos de vendas internacionais, haja visto a sua grande abrangência e praticidade, por isso vamos encontrar uma grande riqueza de práticas e usos uniformes, na tentativa de resolver o conflito de leis. Dessa forma, João Grandino Rodas (1995, p. 75) enumera alguns aspectos: 1º - Convenções internacionais - têm como base a Convenção de Haia, assinada em 1º de julho de 1964 e que versa sobre lei uniforme da venda internacional de objetos móveis corpóreos. Esta convenção, em seu artigo 1º¹⁰ prevê que a lei uniforme terá aplicabilidade aos contratos de compra e venda

¹⁰Artigo 1º da Convenção de Haia: 1. A presente Convenção aplica-se aos contratos de compra e venda de mercadorias celebrados entre partes que tenham o seu estabelecimento em Estados diferentes:

a) Quando estes Estados sejam Estados contratantes; ou

b) Quando as regras de direito internacional privado conduzam à aplicação da lei de um Estado contratante.

quando a residência ou o estabelecimento das partes forem no território de Estados diferentes. Ainda, a referida convenção aponta três características que irão determinar o caráter internacional da venda, que são: a) quando o contrato implica em que a coisa esteja fora do lugar da conclusão do contrato ou seja objeto de transporte, do território de um para outro Estado; b) quando os atos constitutivos da oferta e aceitação sejam aperfeiçoados em territórios de Estados diferentes; c) quando a entrega da coisa se realize no território de um Estado diferente daquele onde foram aperfeiçoados os atos constitutivos da oferta e aceitação do contrato. Pela convenção, o domicílio dos contratantes será o elemento principal, mas não o único; levar-se-á em consideração elementos secundários, tais como: o lugar de conclusão do contrato, movimentos da coisa vendida e o lugar de entrega da coisa. A Conferência de Haia aprovou também, na data supra, a Convenção sobre a formação de Contratos de Venda Internacional; 2º Associações profissionais - tiveram seu início no século XIX, onde os comerciantes de uma categoria se agrupavam em associações nacionais e internacionais. Tinham por objetivo incentivar a adoção de usos comuns, de fórmulas-tipo de contratos, bem como a solucionar eventuais litígios através da arbitragem. Tais associações profissionais deram origem à arbitragem internacional e aos contratos-tipo, que são instituições características do comércio internacional; 3º - Os contratos-tipo - são, segundo João Grandino Rodas (1995, p. 76), regulamentações ou fórmulas de contrato padronizadas, com numerosos pontos comuns, diferindo, geralmente, apenas no que tange às particularidades de cada ramo do comércio; 4º - As condições gerais de venda - são regulamentações impostas pelo fornecedor de bens e serviços, ou por terceiro, quando adotada por aquele, ou através de convenção da categoria da qual faça parte. Tais condições vão integrar de maneira uniforme, compulsória e inalterável cada contrato de adesão que for concluído entre o predisponente e o aderente. A utilização das condições facilitam as negociações, restringindo-se apenas as particularidades de cada contrato, tais como: prazo de entrega, preço, etc (RODAS, 1995, p. 24-29; MELLO, 1998, p. 94 e 95); 5º - Os *inconterms* - segundo João Grandino Rodas (RODAS, 1995, p. 76-77), são definições dos principais termos usados no comércio internacional, reduzidos a simples siglas que encerram as obrigações do vendedor e comprador. É uma definição estandardizada referente aos direitos e obrigações dos contraentes, criando fórmulas

2. Não é tomado em conta o facto de as partes terem o seu estabelecimento em Estados diferentes quando este facto não ressalte nem do contrato nem de transacções anteriores entre as partes, nem das informações dadas por elas em qualquer momento anterior à conclusão do contrato ou na altura da conclusão deste.

3. Não são tomados em consideração para a aplicação da presente Convenção nem a nacionalidade das partes nem o carácter civil ou comercial das partes ou do contrato.

contratuais e uma auto regulamentação. Tais regras possuem uma dupla função: a) de harmonização, pois a fórmula empregada traz consigo as obrigações do comprador e vendedor; b) a identificação por sigla, que evitará discussões, pois a mesma possui os contornos da referida operação; 6º - O crédito documentário - tem uma origem costumeira, carecendo de regulamentação legislativa. Neste tipo o pagamento é feito por meio de uma carta de crédito a favor do vendedor, que será emitida por banco do país ou da praça deste. Para Luis Gastão P. de Barros Leães (1992, p. 92), o crédito documentário é prática bancária de uso no comércio internacional, como meio de dar execução às operações de importação e exportação de mercadorias; 7º - Arbitragem - é de praxe os contratos-tipo virem com a previsão da arbitragem para solucionar o conflito. Segundo Guido Fernando Silva Soares (*apud* RODAS, 1995, p. 78), a arbitragem comercial teve seu nascimento na Idade Média, não sendo, portanto, um instituto novo.

Não se pode conceder o direito comercial internacional como autônomo, ou seja, não pode haver independência completa da sociedade internacional dos comerciantes, pois a grande dificuldade é a execução das sentenças arbitrais, que deverão ser submetidas a um ordenamento jurídico (LEÃES, 1992, p. 75-78).

No que se refere ao contrato de compra e venda internacional, existe uma certa uniformidade de práticas e usos, mesmo assim permanece o conflito de leis. A operatividade dessas práticas vigora enquanto o contrato atender o interesse das partes.

Segundo João Grandino Rodas (1995, p. 78), a doutrina se divide em duas possibilidades para solucionar o conflito: a) a de uma lei substantiva uniforme, que poderia ser estabelecida através de uma convenção internacional, determinando quais as normas aplicáveis ao fundo do contrato, com a codificação dessas regras substantivas; b) a celebração de um acordo sobre as regras de soluções de conflitos de leis, como por exemplo a uniformização dos elementos de conexão, em matéria de vendas internacionais.

Quanto a lei substantiva uniforme, esta poderia, sem sombra de dúvidas, resolver um eventual conflito. Só que a prática nos demonstra que nunca houve, realmente, uma lei substantiva uniforme. Se pegarmos como exemplo a Convenção de Genebra, que trata das leis cambiais, apesar do seu alto grau de aceitabilidade, muitos Estados não a ratificaram e alguns o fizeram com reservas. Isso demonstra que não atingiu a universalidade almejada.

Poder-se-ia empregar o acordo para unificar as regras a serem utilizadas para a solução de conflito de leis.

Não se conseguiu, ainda, uma aceitação significativa para essas convenções, que buscam uniformizar regras para os Contratos de Vendas Internacionais. Para tanto, a grande virtude das Convenções de Viena e de Genebra é a manutenção da autonomia da vontade das partes no que tange à escolha da lei (RODAS, 1995, p. 78-79).

A controvérsia doutrinária, em relação a uniformidade em matéria de venda, está na oposição da doutrina clássica, que entende deve prevalecer sempre as regras do Direito internacional privado para a solução dos conflitos de leis, sendo nocivo a exclusão das soluções previstas em cada sistema legislativo (RODAS, 1995, p. 80).

A aplicação de leis internas para os contratos de venda internacional dificultam a uniformização e, conseqüentemente, a aceitação das convenções.

3.5 FORO COMPETENTE PARA A COMPOSIÇÃO DOS CONFLITOS OU DA FORMAÇÃO DOS CONTRATOS

O sistema jurídico brasileiro, no art. 42 Código Civil¹¹ admite o foro de eleição, desde que a sua indicação não seja abusiva, ou seja, como uma maneira de buscar eximir-se das obrigações assumidas, escolhendo um foro onde uma das partes contratantes não tenha condições de utilizá-lo por ser hipossuficiente economicamente. Tal escolha terá validade plena se o contrato for paritário, isto é, onde as partes estão em condições de igualdade. Tal escolha (foro) não pode ser feita unilateralmente.

No que se refere à competência internacional, é lícito às partes derogarem a jurisdição desde que feita expressamente, como também derogá-la, por submissão voluntária. A indicação, pelas partes, de um tribunal internacional para a solução da lide, será válida se a eleição for admitida por tratado internacional, do qual o Brasil seja parte. Ou ainda, que o Brasil não faça

¹¹Art. 78 Código Civil: “Nos contratos escritos poderão os contraentes especificar domicílio onde se exercitem e cumpram os direitos e obrigações deles resultantes”.

parte do tratado que criou o referido tribunal, mas desde que tenha sido expressamente aceita pelo Brasil a jurisdição e competência daquele tribunal internacional. (RODAS, 1995, p. 114-121).

Quando tratar-se de eleição de foro estrangeiro, a competência geral deste é de suma importância, quando buscar-se a homologação, *a posteriori*, da sentença estrangeira no nosso país, a fim de torná-la exequível

O Código de Processo Civil Brasileiro distinguiu a competência internacional ou geral (art. 88 CPC¹² - competência cumulativa e 89 CPC¹³ competência exclusiva) da competência interna ou especial.

No Brasil, devemos nos ater ao exame da competência internacional do juízo que proferiu a sentença estrangeira homologando-a, sem discutir a sua competência interna, que deve ser presumida ou prorrogável. Isso para evitar-se a ofensa à soberania do país estrangeiro, assim como da coisa julgada (RODAS, 1995, p. 114-132).

A competência geral do juízo estrangeiro deve ser examinada segundo os critérios fornecidos pela *lex fori* e não pela lei do Estado do juízo que proferiu a sentença estrangeira, tendo em vista que o juiz Internacional não aplicará o Direito Processual Internacional alienígena, mas sim as normas do seu próprio ordenamento jurídico.

CONCLUSÃO

Nos contratos de compra e venda internacionais, um dos problemas específicos está no meio ambiente em que são formados e desenvolvidos. Este problema se agrava tendo em vista o peso político entre os países ligados economicamente, que são fundamentalmente desiguais. Contribui, ainda, fatores ideológicos e sociológicos, bem como fontes normativas marcadas pela pluralidade e dinamicidade nos contratos internacionais.

¹²Artigo 88 Código de Processo Civil.: “E competente a autoridade judiciária brasileira quando: I - o réu, qualquer que seja a sua nacionalidade, estiver domiciliado no Brasil; II - no Brasil tiver de ser cumprida a obrigação; III - a ação se originar de fato ocorrido ou de ato praticado no Brasil “.

¹³Art. 89 Código de Processo Civil: “Compete a autoridade judiciária brasileira, com exclusão de qualquer outra: I - conhecer de ações relativas a imóveis situados no Brasil; II - proceder a inventário e partilha de bens, situados no Brasil, ainda que o autor da herança seja estrangeiro e tenha residido fora do território nacional.”

A intensificação do comércio internacional e a expansão rede mundial de computadores trouxeram-nos mudanças no panorama dos negócios jurídicos, culminando com uma nova ordem econômica internacional, na qual a compra e venda têm um papel determinante. Dentro deste contexto internacional, a regulamentação jurídica dos contratos de compra e venda tem conduzido a uma série de problemas, entre eles: as diferentes concepções de sistemas econômicos, as diversas ideologias dos governos, bem como a regulamentação, de modos distintos, da compra e venda pelos referidos sistemas jurídicos.

No que se refere às obrigações, esta é um dos pontos mais controvertidos e complexos; sendo que a questão de fundo gira em torno da autonomia da vontade, isto é, se as partes podem ou não escolher a lei que regerá o contrato. Parece-nos que, hodiernamente, as partes podem definir a lei que deverá reger as suas obrigações contratuais. Entretanto, essa faculdade possui limites. Até nos sistemas da *common law*, onde existe uma maior flexibilidade, haja vista a inexistência do primado da lei, não vingam a tese da absoluta autonomia da vontade.

Acertada é a doutrina brasileira ao adotar uma posição intermediária, permitindo que se escolha a lei a reger o contrato, contanto que limite-se ao âmbito de disposições facultativas.

REFERÊNCIAS:

BRASIL. Decreto nº 7.030, de 14 de dezembro de 2009 (Aprova a Convenção de Viena sobre o Direito dos Tratados). Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2009/Decreto/D7030.htm, acesso em 04/09/2013.

BRASIL. Decreto legislativo n. 538, de 12 de outubro de 2012 (Aprova a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias) Disponível em: <http://legis.senado.gov.br/legislacao/ListaTextoIntegral.action?id=246032&norma=265739>, acesso em 4/09/2013.

BAPTISTA, Luiz Olavo. Contratos internacionais. In: **Revista Forense**. Rio de Janeiro: Forense, vol. 270, 1980.

CASELLA, Paulo Borba. **Contratos internacionais e direito econômico no Mercosul**, São Paulo: LTR, 1996.

CASTRO, Amílcar de. **Direito internacional privado**. 3ª ed., Rio de Janeiro: Forense, 1990.

MARTINS-COSTA, Judith. Os princípios informadores do contrato de compra e venda internacional na Convenção de Viena de 1980. In: **Revista de informação legislativa**, v. 32, nº

126, p. 115-128, abr./jun. de 1995. Disponível em:
<http://www2.senado.leg.br/bdsf/item/id/176328>, acesso em 5 de setembro de 2013.

GOMES, Orlando. **Contratos**. Rio de Janeiro: Forense, 1998.

LEÃES, Luiz Gastão Paes de Barros. **Direito Comercial: Textos e Pretextos**, São Paulo: Buschatsky, 1992.

LÔBO, Paulo Luiz Neto. **Condições gerais dos contratos e cláusulas abusivas**. São Paulo: Saraiva, 1997.

LOPES, Miguel Maria de Serpa. **Comentários à Lei de Introdução ao Código Civil**, 2.ª ed. v. 2. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1995.

MARTINS, Fran. **O contrato de compra e venda internacional**. Arquivos do Ministério Público nº 156, outubro-dezembro de 1980.

MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: plano da existência**. São Paulo: Saraiva, 1998.

RODAS, João Grandino. **Contratos internacionais**. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1995.

SOARES, Maria Ângela Bento, RAMOS, Rui Manuel Moura. **Contratos Internacionais: compra e venda, cláusulas penais, arbitragem**. Coimbra: Almedina, 1986.

TENÓRIO, Oscar. **Direito internacional privado**. 11. ed., v. 2, Rio de Janeiro/São Paulo: Freitas Bastos, 1995.

VALLADÃO, Haroldo. **Direito internacional privado**. v.2, Rio de Janeiro/São Paulo: Freitas Bastos, 1980.