

CONTRATOS-TIPO DA COMPRA E VENDA: a prática do comércio internacional

Vítor César Silva Xavier*

Sumário: 1 - Origem Histórica e Normativa. 2 - Contratos-tipo Enquanto Fonte Normativa. 3 - Estrutura dos Contratos-tipo. 4 - Mecanismo de Formação dos Contratos Internacionais Através dos Contratos-tipo. 5 - Análise de Casos. 6 - Conclusão: contratos-tipo enquanto consolidação da prática comercial internacional.

RESUMO

Apesar de ser construção jurídica recente, os contratos-tipo são utilizados largamente no atual comércio internacional. Ainda assim, constitui matéria altamente controversa a questão atinente a sua origem, função, finalidade e estrutura, uma vez que os documentos internacionais, como estatutos, tratados e convenções, não abordam o tema. Nesse sentido, coube exclusivamente à doutrina o papel de organizar essa prática internacional.

ABSTRACT

Although to be a recent legal construction, the contract-type is used wide in the current international trade. Even so, it constitutes highly controversial subject the question concerning its origin, function, purpose and structure, because the international documents, as statutes, treated and conventions, do not approach the theme. In this direction, the doctrine had the exclusive function to organize this International practice.

1 - Origem Histórica e Normativa

Com o recrudescimento do fluxo comercial mundial¹ e a crescente complexidade das relações comerciais ao longo da história, emergiu a

* Bacharel em Direito pela Universidade Federal de Minas Gerais e em Relações Internacionais pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Membro do Programa de Iniciação à Docência por dois anos. Professor da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Minas Gerais. Pesquisador da CAPES.

¹ Em 2000, o comércio mundial de bens atingiu o patamar de US\$ 6,186 trilhões, com taxa de crescimento de 12% ao ano pelo critério do valor transacionado (OMC, 2001).

necessidade de uma formulação jurídica mais uniforme que ultrapassasse a carência jurídica dos operadores do comércio internacional e as diferenças derivadas da diversidade cultural e dos sistemas nacionais de Direito. A unificação dos vários conceitos, institutos, termos e mecanismos comerciais aumentaria as expectativas e a segurança das partes, além de poupar tempo na fase de negociação, elaboração e execução dos contratos internacionais, também evitando lides ou contribuindo para suas soluções. Uma resposta simples se delineava: fórmulas estandardizadas, de que são expoentes os contratos-tipo.

A gênese dos contratos-tipo remonta às associações de comerciantes, tais como a “London Corn Trade Association”, que começaram a adotá-los no final do século XIX (ENGELBERG, 1997, p. 28). Essas associações, que participavam do comércio internacional, elaboraram uma regulamentação própria (o contrato-tipo), especializada em um produto e caracterizada pelo regionalismo de seus associados, para reger todos os futuros contratos de forma direta ou indireta, inclusive os acessórios (seguro, transporte e outros). Assim, os contratos-tipo, no plano profissional, são marcados por um internacionalismo setorial do comércio internacional, já que giram em torno de um único bem (o da associação comercial), e um internacionalismo regional do comércio internacional onde sistemas unificados são criados tendo em vista a proximidade geográfica e cultural dos associados.

As associações de importadores também influenciaram na elaboração dos contratos-tipo feitos pelas empresas exportadoras, através da negociação direta com as partes interessadas, iniciativa propiciada pela complementaridade das atividades. *In verbis*: “No comércio de resinosos, serradores suecos e floresteiros finlandeses (exportadores), propõe e discutem contratos-tipo com várias associações de importadores: japoneses, franceses, belgas, ingleses, canadenses...” (ENGELBERG, 1997, p. 29). Há casos, porém, de contratos-tipo que se formaram sem o amparo de uma associação, em princípio apenas baseados na relação de compra e venda entre as partes, como os contratos-tipo usados por empresas exportadoras que não são partícipes de associações comerciais.

A evolução dos contratos-tipo, de caráter privado e cooperativo, fez com que se tornassem cada vez mais minuciosos e complexos, solucionando antigos problemas do Direito Comercial Internacional. Por isso, atualmente, os contratos-tipo originados das associações de comércio tomaram grande

proporção e hoje são utilizados pela maioria das empresas dispersas em vários países que atuam nos negócios internacionais.

Indo além da gênese histórica, pode-se falar em uma origem normativa dos contratos-tipo. As normas estruturantes do complexo normativo de um contrato-tipo se formaram, como será demonstrado, não apenas com base nos costumes e atos unilaterais e bilaterais das associações (autonomia da vontade). Outras fontes de grande relevância, como a jurisprudência, contribuíram para tanto, enaltecendo o papel das organizações internacionais na sua elaboração, precisamente o caso da Câmara Internacional do Comércio. É, neste sentido, que o contrato-tipo pode ser analisado enquanto produto das fontes normativas internacionais.

Nesse contexto de pluralidade de fontes, todas elas integrantes de um mesmo complexo regime internacional, os contratos-tipo, enquanto instrumento jurídico, tornam-se fundamentais no comércio internacional: “Seriam as bases do sistema jurídico as normas criadas por uma autoridade profissional, que celebrasse contratos-tipo.” (SILVA, 1999, p. 36)

2 - Contratos-tipo Enquanto Fonte Normativa

Os documentos internacionais furtaram-se de fazer referência expressa aos contratos-tipo, sua definição e aplicação. Daí a grande dificuldade em classificar os contratos-tipo e determinar-lhes a natureza jurídica. Coube à doutrina, então, esse papel. Ainda assim, poucos foram os autores que resolveram se arriscar nessa seara altamente controversa.

Autores, como Esther Engelberg (1997, p. 15), negam que os contratos-tipo sejam fontes normativas, isto é, deles não se originariam normas jurídicas, como as contratuais.

Nessa linha de pensamento, pode-se afirmar que da prática reiterada e uniforme surge o uso do contrato-tipo. Lembrando que o simples uso não é fonte normativa, por isso, no caso de se preterir um contrato-tipo, não haveria sanção. Seria uma situação similar à das cartas de intenção dos negócios internacionais, já que estas são apenas usuais (BASSO, 1999, p. 28). As partes poderiam ou não seguir os modelos de conduta propostos por um contrato-tipo.

Realmente, a prática revela que os contratos-tipo são muito usados, mas não universalmente aceitos, já que não são todos os atores

internacionais do comércio que o utilizam. Todavia, ainda assim estão vinculados a uma sanção punitiva (advertência, multa, exclusão da associação) ou a uma sanção premial (recebimento do selo/certificado do produto para sua maior comercialização). Logo, “forçar-se-ia a obediência a estas decisões pela coação, através da pressão moral, de penalidades comerciais, da publicidade e, por fim, da coação estatal” (SILVA, 1999, p. 36). Restando provada a sua obrigatoriedade, os contratos-tipo transcendem o mero uso.

De outra via, para grande parte dos doutrinadores, como os professores Roberto Luiz Silva (1999, p. 41), Philippe Kahn (1975, p. 20), Judith M. Costa (1996, p. 166) e Irineu Strenger (1996, p. 63), os contratos-tipo são fontes normativas. Como não consta referência expressa aos contratos-tipo enquanto fonte nos documentos internacionais, os juristas procuraram descrevê-los e analisar sua natureza.

Primacialmente, observa-se que os contratos-tipo tendem ao regionalismo, estão mais próximos dos costumes regionais e ligados à determinados bens/temas da agenda internacional. Destarte, abre-se a possibilidade de afirmar que eles são um tipo de fonte costumeira pois, com o passar do tempo, o que é apenas usual se torna costume, respaldado na convicção de sua obrigatoriedade, conforme já salientado.

Para essa posição, o descumprimento de um contrato-tipo equivaleria ao descumprimento de um costume *praeter legem*, de modo que recai sobre o responsável uma sanção. Tem-se aqui a convicção da obrigatoriedade por parte da sociedade internacional, justamente o que vai diferenciar o costume do uso, fazendo a prática geral, uniforme e reiterada ser aceita como obrigatória. Assim, o uso é uma prática não obrigatória, de modo que, quando violada, não acarreta sanções, comprovadamente diferente dos contratos-tipo que se atrelam à prescrição de sanções.

Em princípio, este entendimento peca por confundir a fonte com seu produto. Os costumes são muito mais amplos que os contratos-tipo e muita coisa presente nestes não é fruto unicamente dos costumes, uma vez que, dentre outros tantos pontos, os estatutos das associações têm papel fulcral em sua elaboração. Além do que, muitas vezes, as sanções provêm notadamente dos estatutos, inclusive a obrigatoriedade do uso dos contratos-tipo.

Uma outra hipótese seria tratar o contrato-tipo analogamente aos contratos internacionais, como fonte imbricada à autonomia da vontade, sendo do tipo auxiliar (iniciativa privada), tal como os contratos internacionais. O tratamento análogo seria possível, em teoria, em virtude de sua pretensa proximidade com os contratos internacionais, perceptível inclusive na nomenclatura dos institutos.

De fato, essa posição é vulnerável, pois afirmar que os contratos-tipo são fontes normativas, sob o argumento comparativo com os contratos internacionais, implicaria dizer o mesmo sobre qualquer contrato internacional. Estes não são fontes, mas apenas conjuntos de normas respaldados no acordo de vontade, pois, nestes casos, a fonte seria a autonomia da vontade do particular, enquanto os contratos seriam meros produtos. Ademais, como será demonstrado, os contratos-tipo em muito diferem dos contratos internacionais.

Por seu turno, Adherbal Meira Mattos², citado por Silva (1999), afirma que os contratos seriam fontes materiais. Poder-se-ia pensar, por nova equivocada analogia respaldada em uma pretensa proximidade com os contratos internacionais, que um contrato-tipo também seria uma fonte material. Não obstante, tanto o contrato-tipo como os contratos internacionais se distinguem do comércio internacional, que é seu fundamento fático remoto e, por isso, a real fonte material (conteúdo) de ambos.

Por outro lado, dissertando sobre a participação dos estatutos na composição dos contratos-tipo, expõe Engelberg (1997, p. 29): “Pode-se dizer que estes contratos são uma espécie de tratado entre as associações, o qual salvaguarda os interesses divergentes destas” - *Grifos Nossos*. Repare-se que a doutrina não é precisa ao definir o termo, já que afirma ser um contrato internacional e, ao mesmo tempo, algo que se assemelha a um tratado.

De outra perspectiva, indo além das fontes, autores como Strenger ressalvam que os *incoterms* (“international commercial terms”) são formas pelas quais a tipificação se expressa (STRENGER, 1998, p. 89), prescrevendo a conduta das partes em termos de obrigações e limites da responsabilidade. Necessário é salientar que os *incoterms* são cláusulas, enquanto um contrato-tipo é um conjunto de variados tipos de normas. Por isso, do ponto

² MATOS, Adherbal Meira. *Direito Internacional Público*. Rio de Janeiro: Renovar, 1996.

de vista científico, os *incoterms* podem ser partes dos contratos-tipo (cláusulas). Eles se referem à responsabilidade e às obrigações das partes, servindo de complemento para os demais pontos padronizados, não se confundindo com o contrato-tipo em si. Este também seria o caso das normas das Condições Gerais de Compra e Venda, das Práticas e Usos Uniformes para Créditos Documentários e das normas do UNIDROIT (Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado).

De outro ponto de vista, há a possibilidade dos contratos-tipo serem uma categoria à parte dos usos, das cláusulas e fontes citadas (costume, autonomia da vontade e materiais), mas que delas derivam, assemelhando-se às consolidações da contratação, e sendo um fenômeno reforçado pela força cogente do estatuto das associações e pelos demais atores internacionais. Nessa perspectiva, só seria possível tratá-los como uma fonte indireta dos contratos internacionais, inspiradora de normas mais concretas e específicas.

É exatamente nesta relação de fonte-produto que o contrato-tipo se diferencia do contrato internacional. O primeiro é um modelo que almeja regular e inspirar a elaboração dos contratos internacionais. Depois que esse modelo abstrato e genérico é preenchido pela autonomia da vontade do particular, ele deixa de ser um padrão e se torna concreto, isto é, um contrato internacional.

Daí poder-se afirmar que a nomenclatura “contratos-tipo” é dúbia e equívoca. Melhor seria “modelo-de-contrato”, demonstrando que não são verdadeiros contratos internacionais ou mesmo tipos de contratos internacionais (compra e venda, mútuo, locação, doação, *factoring*).

Desta observação decorre, destarte, um ponto fundamental para o aprofundamento de seu estudo: **os contratos-tipo não são nem contratos internacionais e nem tipos de contratos internacionais**, de modo que sua importância reside no fato deles serem peças reguladoras e inspiradoras dos contratos internacionais, obrigatórios apenas aos associados principalmente em virtude do estatuto. **É fonte indireta dos contratos internacionais**, pois, saliente-se, que a origem precípua e necessária desses é a autonomia da vontade das partes contraentes, sendo os contratos-tipo apenas instrumento acessório na composição dos contratos internacionais.

3 - Estrutura dos Contratos-tipo

Na elaboração deste trabalho, foram considerados os principais contratos-tipo da compra e venda internacional, nas suas diversas espécies. Embora apenas alguns deles tenham sido citados expressamente, o fato é que existe uma gama imensa de contratos-tipo do comércio internacional disponíveis, tais como o Modelo de Contrato para Computadores da Gafta, os Modelos de Contrato para Roupa de Cama, Vestuário e Fios de Algodão, todos do Centro de Comércio Internacional, e o Exemplo de Condições de Venda da Câmara do Comércio e Indústria do Oeste da Austrália.

Apesar de cada contrato-tipo ser um roteiro muito específico para a elaboração de um contrato internacional de um determinado produto, salta aos olhos uma estrutura comum a todos, um conjunto de disposições que está presente nesses contratos-tipo estudados e que, necessariamente e logicamente, segue a estrutura de um contrato internacional.

Genericamente, essa estrutura básica é composta pelos seguintes elementos:

- a) Identificação das partes. É imprescindível qualificar os futuros contraentes das obrigações. No caso de pessoa jurídica, há que se verificar quem está autorizado a assinar em nome dela. Nesse sentido, todo contrato-tipo tem um espaço reservado para o nome das partes e responsáveis pelas assinaturas, seus respectivos documentos de identificação, seus endereços e os detalhes para contatos, como as lacunas para o preenchimento do telefone, do fax e do e-mail.
- b) Objeto da transação. Numa relação de compra e venda, a relação jurídica envolve o produto e o dinheiro. Ambos devem ser minuciosamente descritos. O primeiro deve conter as especificações técnicas, a quantidade, a qualidade, o modo de armazenagem, de empacotamento, o tipo de *container* que deve ser usado no transporte e os quesitos para a sua inspeção, dentre outros aspectos menos relevantes. Por seu turno, o preço a ser pago deve estar definido em termos de tipo de moeda e sua quantidade.
- c) Documentos. Muitos são os documentos usados numa transação internacional. Por isso, é imprescindível que o futuro

contrato especifique os vários documentos, o valor probatório dos mesmos, a necessidade de certificados especiais, como os Certificados Fitossanitários para os bens perecíveis. Todos esses documentos já são previstos nos contratos-tipo, bastando, quando da conclusão do contrato internacional, acertar os detalhes em torno deles, como o preenchimento de números e datas.

- d) Obrigações. As obrigações do comprador e vendedor são muitas e variadas. De qualquer modo, a principal obrigação do comprador é o pagamento, que se define pelo valor, pelo local, pela data e pela forma. Já a principal obrigação do vendedor é a de disponibilizar o produto. As demais obrigações, como o frete e seguro, dependem do acordo de vontade das partes. Os contratos-tipo, normalmente, já estabelecem parte dessas obrigações por meio da escolha de um *incoterm* aplicável. Assim, as responsabilidades (riscos) e as obrigações ficam previamente definidas no contrato-tipo.
- e) Força maior. A cláusula da força maior está sempre prevista nos contratos-tipo, em virtude do maior risco que envolve as transações internacionais, notadamente a grande possibilidade da perda dos produtos por um evento em que não se pode falar em culpados. Assim, os contratos-tipo já estabelecem regras para reger o problema, não deixando que o mesmo fique a cargo das partes que concluirão o futuro contrato internacional de compra e venda ou de um juízo de terceiros.
- f) Solução de controvérsias. Outro ponto de alta relevância e complexidade é a opção por um sistema de solução de controvérsias. Ressalte-se que essa é uma questão processual. Em virtude disso, os contratos-tipo dispõem acerca do problema, fazendo menção à possibilidade da arbitragem internacional ou da jurisdição de um Estado. A primeira hipótese é estabelecida por meio da cláusula de compromisso, identificando a autoridade responsável pela arbitragem que pode ser *ad hoc*, com alternativa da escolha do número de árbitros e do local, ou uma autoridade permanente, que se rege autonomamente. Muitas associações comerciais têm seus próprios tribunais arbitrais, que ficam

responsáveis por julgar as lides envolvendo os contratos internacionais da associação, em vista da opção já feita antecipadamente nos contratos-tipo dela.

- g) Definição do Direito aplicável. Esta é uma questão substancial que trata da escolha das normas que serão aplicadas para reger o futuro contrato internacional, inclusive no caso da solução da lide pela autoridade responsável, estando a opção pelo Direito material previamente acordada nos contratos-tipo, dada a relevância desse ponto.

4 - Mecanismo de Formação dos Contratos Internacionais Através dos Contratos-tipo

Os contratos-tipo se propõem, como todo conjunto normativo, a criar expectativas, reduzir as diferenças culturais e evitar dúvidas e divergências futuras, constituindo esse o seu principal objetivo. Por serem poucas as cláusulas, atesta-se a objetividade da redação dos contratos-tipo. Logo, para Machado³, citado por Costa (1996), eles são “regulamentações ou fórmulas padronizadas, com numerosos pontos, comuns, diferindo geralmente tão só no que tange às particularidades de cada ramo do comércio”. Variariam conforme a especificidade do objeto contratual: armazenamento, transporte, conservação e embalagem. Por exemplo, nos contratos relativos a milho, haveria as seguintes cláusulas comuns: arbitragem, a definição do mesmo árbitro e, para Engelberg (1997, p. 29), cláusula de seguros “FPA” para os contratos C.I.F. (*Cost, Insurance and Freight*).

Então, considerando toda essa estrutura, caberia às partes contraentes (importador e exportador), por meio da fonte delegada da autonomia da vontade, completar as “lacunas” desse modelo de contrato: os prazos, os valores, as obrigações, a forma de pagamento e a qualificação das partes. Apenas dessa maneira ocorreria a passagem de um modelo de contrato (contrato-tipo) para um contrato internacional, sendo imprescindível que o acordo de vontades recaia sobre o contrato-tipo, mas voltando a frisar que para um contrato internacional se formar não é imprescindível a existência de um contrato-tipo.

³ MACHADO, Maria Luiza. Os *incoterms*. In: *Contratos Internacionais*, cit. p. 143 e ss..

5 - Análise de Casos

Todas as normas jurídicas dos contratos-tipo remontam a uma fonte normativa do regime internacional da compra e venda. Algumas delas pré-existent em outros documentos, mas não deixam de estar ligadas às fontes internacionais, e muitas outras normas são produtos diretos dessas fontes. Todas as normas que fazem parte dos contratos-tipo internacionais também integram o regime internacional da compra e venda, pois todas essas normas brotaram das mesmas fontes. O objetivo é comprovar o liame entre as fontes normativas do regime internacional de compra e venda e os contratos-tipo do comércio internacional.

Os *incoterms* são pontos relevantes para a análise, os quais podem ser encontrados em todos os contratos-tipo em estudo. Inicialmente, originaram-se do Costume e, posteriormente, foram compilados em um documento feito pela Câmara de Comércio Internacional, passando, posteriormente, a integrar os contratos-tipo. Quando um contrato-tipo se utiliza de um *incoterm*, ele apenas menciona a sigla, pois sua substância já está prevista no regime internacional da compra e venda, como o caso do Contrato Oficial para Transações de Grãos de Cacau nas condições C.I.F., elaborado pela Associação Francesa do Comércio de Cacau. Nos contratos-tipo da Associação Comercial de Grãos e Alimentos e no Sindicato de Paris do Comércio e das Indústrias de Grãos, Produtos do Solo e Derivados, também estão presentes, no *caput* do contrato-tipo, os *incoterms*, respectivamente o C.I.F. e o F.O.B. (*Free on Board*), sem nenhuma explicação acerca dessas siglas. Do mesmo modo, o Contrato-tipo para a Venda Internacional de Mercadorias Perecíveis, desenvolvido pelo Centro de Comércio Internacional Organização Mundial do Comércio/ Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD), faz menção aos *incoterms* no seu item 4, deixando um espaço para que a opção seja feita.

Há também outras normas costumeiras que não se revestiram da forma escrita nos principais documentos do regime internacional da compra e venda, mas se apresentam textualmente nos seus contratos-tipo. Uma delas é a tolerância, para mais ou para menos, na quantidade do produto transacionado, como se pode comprovar nos contratos-tipo da Associação Francesa do Comércio de Cacau (forma nº 1, *caput* e cláusula 4, alínea "b"), da Associação Comercial de Grãos e Alimentos (cláusula 2), no

Sindicato de Paris do Comércio e das Indústrias de Grãos, Produtos do Solo e Derivados (cláusula 2) e no Contrato-tipo para a Venda Internacional de Mercadorias Perecíveis do Centro de Comércio Internacional (cláusula 2).

A cláusula XIII, alínea “c” descreve mais um costume internacional: todas as despesas para que o comprador efetue o pagamento correm por sua conta, do mesmo modo que todas as despesas para que o vendedor retire o pagamento é de responsabilidade dele, independente da escolha do *incoterm*, visto que, com essa distribuição de tarefas, a prática dos atos é menos onerosa para as partes. No mesmo sentido, dispõe a cláusula 11 e 15 do contrato-tipo da Associação Comercial de Grãos e Alimentos e a cláusula 3, alínea “c”, do contrato-tipo da Associação Francesa do Comércio de Cacaos, comprovando essa norma costumeira que, por estar presente em diversos contratos-tipo, resta provado que também integra o regime internacional da compra e venda.

Existem normas, provenientes da autonomia da vontade dos associados e representados pela associação, que também podem ser identificadas. Por exemplo, no contrato-tipo de número 13 do Sindicato de Paris do Comércio e das Indústrias de Grãos, Produtos do Solo e Derivados, há disposição normativa no sentido de seguir o estatuto da associação, afinal o seu contrato-tipo não pode ir contra o principal texto jurídico da associação.

Tal como o Estatuto, há outras normas diretrizes dos contratos-tipo que também são postas pelas associações e os integram, gozando da mesma obrigatoriedade do Estatuto, como a prevista na cláusula 17 do contrato-tipo da Associação Comercial de Grãos e Alimentos (*GAFTA Sampling Rules Form*, No 124), na cláusula 19 (*Form No. 72 viz*) do mesmo contrato-tipo, e como as “*Market Rules*” e as “*A.F.C.C. conditions*” que a Associação Francesa do Comércio de Cacaos cita corriqueiramente no seu contrato-tipo.

Além do mais, outras normas são impostas pelas associações, como a Cláusula de Compromisso para uma determinada Câmara de Arbitragem, como se pode constatar na quase totalidade dos contratos-tipo, como por exemplo na cláusula 29 do contrato-tipo da Associação Comercial de Grãos e Alimentos (*Arbitration Rules*, No 125).

Existem outras normas indiretamente provenientes da autonomia da vontade soberana dos Estados, revestidas sob a forma de convenções

internacionais e tratados, que integram os contratos-tipo. É o caso da cláusula 14 do Contrato-tipo para a Venda Internacional de Mercadorias Perecíveis feito pelo Centro de Comércio Internacional. Citam-se, comumente, a Convenção de Viena de 1980 sobre os Contratos Internacionais da Venda de Mercadorias e os Acordos do UNIDROIT, principalmente os Princípios dos Contratos Internacionais do Comércio. Por exemplo, a cláusula 30 do contrato-tipo da Associação Comercial de Grãos e Alimentos. Por serem convenções e tratados internacionais de conteúdo comercial, de fato essas são normas do regime internacional da compra e venda.

A própria noção de “Kg”, prevista nos contratos-tipo das associações e sindicatos franceses, é derivada de uma convenção internacional encabeçada pelo Escritório Internacional de Pesos e Medidas. Repare-se que mesmo as associações comerciais inglesas utilizam-se do termo “Kg”, e não somente “pounds” como se poderia esperar.

Há princípios basilares das relações comerciais e jurídicas, provenientes da Razão, que coincidem com o senso comum e são recepcionados também pelos contratos-tipo, tratados e convenções internacionais: o *pacta sunt servanda*, o Princípio da Boa-fé e o da Razoabilidade. Mesmo se implícitos, esses princípios perfilham os contratos-tipo da compra e venda internacional.

Por outro lado, há normas dos ordenamentos jurídicos de Estados Nacionais que também fazem parte dos contratos-tipo, tais como a cláusula 6, da Associação Francesa do Comércio de Cacau, que prevê a aplicação das condições de risco da *Police Française d'Assurance Maritime sur Facultés* e, na cláusula 11, que prevê a aplicação do Direito Francês. Mesmo caso das cláusulas V e IX do contrato-tipo de número 13 do Sindicato de Paris do Comércio e das Indústrias de Grãos, Produtos do Solo e Derivados, e das cláusulas 8, 27 e 28 do contrato-tipo da Associação Comercial de Grãos e Alimentos, sendo que os últimos fazem expressa menção, respectivamente, ao *Insolvency Act 1986* e ao *Agriculture Act*, ambos da Inglaterra. Essas normas de origem estatal são frutos da autonomia da vontade soberana dos Estados, sendo consideradas atos unilaterais por imposição do Estado-sede da associação, se não for signatário da Convenção de Viena de 1980, ou consideradas uma escolha das partes contraentes, na hipótese do Estado-sede da associação ter ratificado a citada convenção.

Outras normas são impostas pela jurisprudência internacional. Essas decisões repetidas e harmônicas induzem a formação da convicção de obrigatoriedade, uma vez que disposições contrárias ao padrão formado, no caso de surgir uma lide, serão desconsideradas e modificadas pelos órgãos julgadores. Por isso, os atores internacionais tendem a considerar a jurisprudência, antes da tomada de decisão, como fator delimitador da escolha de normas e como centro emanador delas, uma vez que muitas normas das cortes internacionais são sumuladas.

Concluindo, o fato é que os contratos-tipo se ligam intimamente com o regime internacional de compra e venda, visto que possuem muitas de suas normas, todas derivadas das mesmas fontes internacionais.

6 - Conclusão: contratos-tipo enquanto consolidação da prática comercial internacional

Como visto anteriormente, só se pode falar que o contrato-tipo é fonte normativa dos contratos internacionais e, mesmo assim, não necessariamente presente na composição de todos esses acordos de vontades. Tratar o contrato-tipo como mera fonte normativa é limitar e esconder sua real importância na vida contemporânea.

Por outro lado, ainda dentro da sistemática da teoria das fontes, é possível perceber a complexidade da formação dos contratos-tipo da compra e venda internacional e a real magnitude de sua importância, a qual não reside na afirmativa equivocada deles serem contratos internacionais ou tipos de contratos internacionais, ampliando sua relevância para além do papel de fonte indireta dos contratos internacionais.

Com efeito, o contrato-tipo é um conjunto de normas, formado dentro de uma pluralidade de fontes, que as partes adotam, poupando tempo na negociação, na tarefa de estruturar e redigir o instrumento negocial: um verdadeiro modelo para os contratos internacionais. Muito mais que um modelo de contrato, baseado na teoria de regimes internacionais, essa peça jurídica é a consolidação do padrão de conduta da compra e venda internacional de um produto específico em um dado âmbito espacial. Assim, é possível estudar o regime internacional de compra e venda de um produto específico através do estudo de seu respectivo contrato-tipo.

De resto, enfatize-se que os contratos-tipo são relevantes para que sejam estabelecidos acordos entre associados que tem por objeto um mesmo

produto. Por conta da importância já adquirida pelos contratos-tipo na propagação de uma ordem segura (expectativas recíprocas e suavização das diferenças culturais) e por serem cada vez mais utilizados em vários países, eles têm se tornado mundialmente reconhecidos, não obstante tenderem ao internacionalismo regional e setorial, além de haver a tendência de se estabelecerem como obstáculos ao poder legiferante dos Estados Nacionais, uma vez que as relações de compra e venda internacional ocorrem entre os lindes dos países.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BASSO, Maristela. As cartas de intenção ou contratos de negociação. *Revista dos Tribunais*, Rio de Janeiro, Ano 88. v. 769, p. 28-47, nov. 1999.
- CASTRO, José Augusto de. *Exportação: aspectos práticos e operacionais*. 3ª ed.. São Paulo: Aduaneiras, 2000. 256 p.
- COSTA, Judith Martins. Os princípios informadores do contrato de compra e venda internacional na Convenção de Viena de 1980. In: CASELLA, Paulo B. (Org.). *Contratos Internacionais e Direito Econômico no MERCOSUL*. São Paulo: LTr, 1996. p. 163 - 187.
- ENGELBERG, Esther. *Contratos internacionais do comércio*. 2ª ed.. São Paulo: Atlas, 1997. 112 p.
- KAHN, Philippe. "Lex Mercatoria" et pratique des contracts internationaux: l'expérience française. In: *Le contract économique international: stabilité et évolution*. Paris: Pedone, 1975. 322 p..
- KRASNER, Stephen D.. *International regimes*. Ithaca and London: Cornell University Press, 1995. 372 p.
- PEREIRA, Luis Cezar Ramos. *Costume internacional: gênese do Direito internacional*. Rio de Janeiro: Renovar, 2002. 464 p.
- ROSENAU, James N.. *Turbulence in world politics*. Princeton: Princeton University Press, 1990. 480 p.
- SASSEN, Saskia. *Losing control? sovereignty in age of globalization*. New York: Columbia University Press, 1996. 322 p.
- SILVA, Roberto Luiz. *Direito internacional público*. Belo Horizonte: Inédita, 1999. 304 p.
- STRENGER, Irineu. *Contratos internacionais*. 3ª ed.. São Paulo: LTr, 1998. 824 p.
- STRENGER, Irineu. *Direito do comércio internacional e Lex Mercatoria*. São Paulo: LTr, 1996. 221 p.

- THORSTENSEN, Vera. OMC - Organização Mundial do Comércio: as regras do comércio e a nova rodada de negociações multilaterais. 2ª ed.. São Paulo: Aduaneiras, 2001. 520 p.
- CÂMARA DE ARBITRAGEM INTERNACIONAL. Incoterms - Disponível em <<http://www.iccwbo.org>>. Acesso em: 24 de maio de 2003.
- CENTRO DE COMÉRCIO INTERNACIONAL. Condições Gerais de Venda para Importação e Exportação de Bens de Consumo e de Outros Produtos da Indústria Mecânica Fabricados em Série - Disponível em <<http://www.intracen.org>>. Acesso em: 24 de maio de 2003.
- GAFTA. Coletânea de Contratos-tipo - Disponível em <<http://www.gafta.com>>. Acesso em: 12 de março de 2002.
- JURISINT. Coletânea de Contratos-tipo - Disponível em <<http://www.jurisint.org>>. Acesso em: 24 de maio de 2003.
- ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. Convenção de Viena Sobre os Contratos Internacionais da Venda de Mercadorias (1980) - Disponível em <<http://www.un.org>>. Acesso em: 24 de maio de 2003.
- ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. Carta dos Direitos e Deveres Econômicos dos Estados - Disponível em <<http://www.un.org>>. Acesso em: 24 de maio de 2003.
- ORGANIZAÇÃO MUNDIAL DO COMÉRCIO. Estatísticas 2001 - Disponível em <<http://www.wto.org>>. Acesso em: 12 de fevereiro de 2002.
- UNIDROIT. Princípios dos Contratos Internacionais do Comércio - Disponível em <<http://www.unidroit.org>>. Acesso em: 24 de maio de 2003.
- UNIDROIT. "Convention relating to a Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods" (1964) - Disponível em <<http://www.unidroit.org>>. Acesso em: 24 de maio de 2003.

Analisa o tratamento do tema nas culturas da Grécia, do Roma na Antiguidade e na Idade Média. Passa a considerar o "universalismo" vs "particularismo", o fenômeno dos Estados-nações e as comunidades

Aprofunda-se no Espaço, Geografia, o Colonialismo, as Nações, chegando à antropologia social e sua influência na história e na filosofia modernas. Chega à "Antropologia social: universalidade da política e regionalidade da forma política ordenada".